

Proyecto de emprendimiento social de la creación de empresa de
reciclaje...selección de lo mejor

Ramiro Uribe Rivera.

Código: 110011-7

Milton Eduardo Villalba
Director de curso

Universidad nacional abierta y a distancia
Escuela de ciencias administrativas, contables, económicas y de negocios
Tecnología en gestión industrial
Diplomado para tecnologías en gestión de marketing para
el emprendimiento social
Julio / 2020

Tabla de contenido

| | |
|---|----|
| Introducción | 3 |
| 1. Objetivos | 4 |
| 1.1. Objetivo general | 4 |
| 1.2. Objetivos específicos | 4 |
| 2. Link. presentación del proyecto | 5 |
| https://www.youtube.com/watch?v=6tamsW9kDHY | 5 |
| 3. Descripción y planteamiento del problema | 6 |
| 4. Presentación del proyecto de emprendimiento: sustentación de las acciones de innovación social | 7 |
| 5. Formulación de la propuesta de valor | 9 |
| 6. Plan de mercadeo | 13 |
| 6.1. Atributos y beneficios del producto o Servicio a ofrecer al mercado | 13 |
| 6.2. Grupo mercado objetivo del proyecto | 14 |
| 6.3. Segmentación | 14 |
| 6.4 Identificación y análisis de la competencia | 15 |
| 6.5. Estrategias de mercadeo | 17 |
| 6.5.1. Estrategia de comunicación | 17 |
| 6.5.2 Estrategia de posicionamiento | 18 |
| 6.5.3 Estrategia de Diferenciación | 19 |
| 6.5.4 Estrategia de Social Media | 19 |
| 6.5.5 Logo y Slogan | 19 |
| 7. Proyecciones operativas, financieras y evaluación financiera | 19 |
| Conclusiones | 25 |
| Referencias bibliográficas | 26 |
| Referencias web | 26 |

Introducción

En la actualidad el ser humano está despertando y reaccionando de todas las consecuencias que le han traído al planeta y medio ambiente sus malas conductas y malos manejos de la producción y de los residuos de estos, y una de las maneras en que está tratando de dar solución a esto es a través del reciclaje de la reutilización de materiales.

En la ciudad de Bogotá capital de Colombia son cientos, las familias que viven del trabajo de recolectar material reciclado, pero que lastimosamente no lo pueden hacer de una manera adecuada y con todos los respaldos económicos y legales que si lo permite otro tipo de trabajo. Estas personas viven del día a día, siendo vulnerables ya que no cuentan con un respaldo económico, pero si con precariedad y con el rechazo de la sociedad.

En el sector de Andalucía se estudiará la manera de dar solución a algunas de estas personas que viven de la recolección de material para reciclaje, tratando de mejorar su situación y de sacarlos de las difíciles circunstancias en las que viven, brindándoles la oportunidad de tener un trabajo estable que les permita acceder a los beneficios legales por estar vinculados a una empresa.

Se analizará y determinará, la viabilidad del proyecto, las consecuencias, los beneficios, los cálculos financieros y de inversión que este acarreará, así como cada uno de los aspectos determinantes para poner en marcha un plan de negocio social.

Este proyecto tendrá como objetivo principal ayudar a esta población a salir de su situación de vulnerabilidad, ofreciéndoles las herramientas y los recursos necesarios para vincularse a la vida social de una manera digna y respetable, al igual les permitirá desarrollar sus capacidades y conocimientos, para que de este modo no solo sean ellos beneficiados, sino que, la comunidad de este sector sienta los beneficios del trabajo social y en equipo y pueda recibir la satisfacción que brinda la implementación de proyectos de innovación social.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Planificar la elaboración de un proyecto de emprendiendo social, en el cual se vinculen personas de una zona específica de la ciudad y a través del cual se logre un cambio socio – económico para estas, desde el punto de vista empresarial, que genere rendimientos económicos y mejoría en la vida de personas vulnerables vinculadas al negocio de la recolección de materiales reciclables.

1.2. Objetivos específicos

- Analizar las problemáticas existentes en una zona determinada, detallando sus consecuencias a la población afectada, y generando planes de posibles soluciones a estas.
- Diseñar un negocio de recolección y venta de material reutilizable, con un aspecto físico diferente y de servicio especializado, que brinde a sus clientes la satisfacción de encontrar sus materiales a precios bajos en un lugar agradable y amigable.
- Ofrecer un servicio integral, en el cual se puedan encontrar todos los medios de pago actuales y brindar la información necesaria para los clientes a través de aplicaciones informáticas.

2. Link. presentación del proyecto

<https://www.youtube.com/watch?v=6tamsW9kDHY>

3. Descripción y planteamiento del problema

La vulnerabilidad existente en el gremio de los recicladores es demasiado alta en el sector de Andalucía ubicada en la localidad de Kennedy, debido a la informalidad laboral que implica trabajar en este medio, todo esto ha generado que esta población se encuentre expuesta a la pobreza y rechazo social.

Las familias vinculadas a este medio de producción económica están sufriendo por la inestabilidad financiera y la falta de recursos para tener una vida digna.

Localidad de Kennedy

Donde está ubicada la zona de nuestro futuro proyecto según la alcaldía de Bogotá, es el número 8 de la ciudad, la cual cuenta con una extensión de 3.859 hectáreas y una cantidad poblacional de 1.230.539 habitantes para agosto del año 2018 y posee 402 barrios a su cargo, dentro de los cuales se encuentra el barrio Andalucía que es exactamente en donde se encuentra la población con la cual desarrollaremos nuestro proyecto social.

Población Afectada y Condiciones Sociales, Económicas y Personales

En el sector de Andalucía existen cerca de 20 familias que viven del reciclaje, las cuales viven en precarias situaciones, en viviendas hechas con materiales recolectados, y con muy pocos recursos económicos para su sustento diario, que a su vez encuentran el rechazo de la sociedad debido a que siempre se les conecta con malos hábitos de vida, como lo son los vicios y la delincuencia.

4. Presentación del proyecto de emprendimiento: sustentación de las acciones de innovación social

Nuestro proyecto será un negocio de reciclaje, en el cual contaremos con algunos integrantes de las familias recicladoras del sector de Andalucía, esto con el objetivo de brindarles herramientas para un cambio en el desarrollo y perspectiva de su futuro inmediato.

En este proyecto se tendrá como objetivo económico principal, la compra y venta de materiales “reciclados” de la industria metalmecánica, para después de un proceso de selección limpieza y organización, realizar su respectiva venta a pequeñas y medianas empresas del sector de la ornamentación.

El nombre del proyecto será: **Selección de lo mejor**

Este nombre se le da a nuestro proyecto de emprendimiento social, ya que, el sentido social busca sacar lo mejor de cada participante del proyecto.

Este proyecto traerá a la comunidad en donde está ubicado una serie de impactos muy beneficiosos.

- Como primera medida se logrará cambiar el presente y futuro inmediato de familias vulnerables de la zona brindándoles herramientas y un lugar en el cual pueden crecer como personas útiles a sí mismos y a su comunidad.
- Habrá reducción de inseguridad y vandalismo en la zona.
- Se podrá generar mayor unidad y armonía en la zona.
- Se tendrá un impacto económico positivo.
- Habrá mejora ambiental ya que todo el producto que se pueda reciclar, serán aprovechados y recolectados constantemente.
- También trataremos de vincular a las empresas del sector para que nos colaboren en el proyecto, trayendo de este modo una mayor armonía y bienestar ya que toda la comunidad tendrá un propósito común.

Nuestros principales puntos de innovación están enfocados en:

- Productos de muy buena calidad a un precio muy razonable.
- Un lugar muy agradable y aseado, para acceder a los materiales que van a comprar nuestros clientes.
- Contar con la tranquilidad de comprar materiales adquiridos legalmente.
- Poder pagar por medio de todos los canales actuales.

5. Formulación de la propuesta de valor

Determinación del modelo Design Thinking, distribuido por las siguientes etapas:

A. Empatiza

R/. Para el desarrollo de nuestro proyecto social sostenible, realizaremos la fase de empatía a través del método de la técnica de: Observación encubierta.

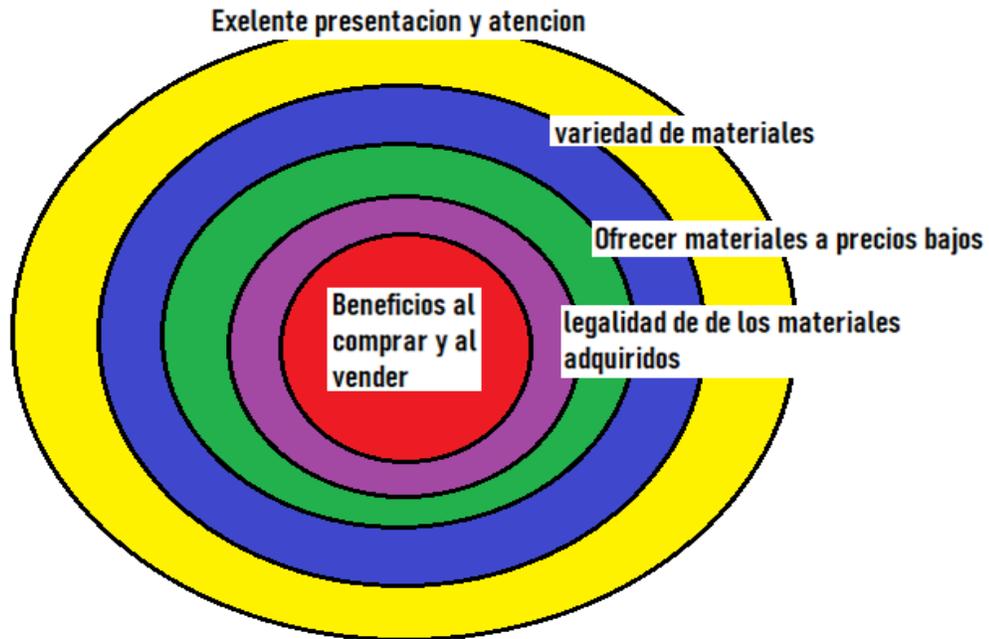
Como lo indica la técnica, la idea es no inferir en el comportamiento de nuestros futuros clientes, esto lo realicé a través de visitas a algunas de las chatarrerías de las zonas y pude identificar que:

- La gran mayoría de clientes de estas, son personas de género masculino con edad entre los 35 y 50 años.
- Tienen la necesidad de realizar la venta del material reciclado o la compra del mismo de acuerdo a la situación de cada uno o el desarrollo económico que estos posean.
- Los clientes buscan obtener materiales en pocas cantidades o con características específicas, pero tienen muchos inconvenientes a la hora de seleccionar los materiales ya que las chatarrerías tienen bastante desorden en sus instalaciones.
- Hay una gran cantidad de pequeños negocios como los de ornamentación y construcciones pequeñas, que recurren a este tipo de negocios.
- El otro tipo de clientes que tienen este tipo de empresa son, aquellas familias que, en este sector trabajan con el reciclaje y tienen grandes necesidades económicas y sociales.

B. Define

R/. En nuestra fase de “Define” y por medio de la técnica de empatía y la aplicación de la técnica de Diagrama de prioridades en la fase de “Define”, podemos determinar que:

Diagrama de prioridades



Fuente: Elaboración propia

C. Idea

En nuestra fase o etapa de Idea usaremos la técnica de lluvia de ideas:

Estas son algunas de las ideas propuestas y analizadas.

- Chatarrería común de barrio
- Recicladora de papel con prensas hidráulicas.
- Recicladora de material metálico, para venta en siderúrgica.
- Recicladora para la edificación de viviendas.
- Recicladora de materiales desechos de grandes empresas.
- Recicladoras móviles. (Buscan el material a través de vehículos en las distintas zonas de la ciudad)
- Recicladora con servicio de asesoría para materiales.

D. Prototipo: Storyboard o guion gráfico, esta será nuestra técnica usada en nuestra fase de prototipo, ya que, se acomoda de una excelente manera al proyecto que estamos desarrollando en nuestro diplomado.

Dentro de los aspectos positivos que nos ofrece es que, al ser un proyecto de servicio de compra y venta, este tipo de prototipo nos permite observar de una manera muy agradable el proyecto y aun presentarlo a nuestros futuros clientes o futuros inversionistas del proyecto, para que ellos lo observen y lo puedan entender y de este modo al asimilarlo puedan analizar todos los aspectos del mismo y tomar sus decisiones, así como expresar las posibles inconformidades o aspectos por mejorar.

Prototipo (Storyboard o guion gráfico)

Selección de lo mejor”



Create your own at Storyboard That

Fuente: Elaboración propia / Herramientas tomas de: Create your own at Storyboard

That.

E. Testea.

En la fase de testeo utilizaremos la técnica de Interacción Constructiva, y pues como lo indica la técnica, no interferí en las sensaciones expresadas por los usuarios a quienes les realicé el testeo del prototipo realizado.

Para la implementación del testeo, lo que se hizo fue, imprimir el prototipo desarrollado en la etapa anterior del Design Thinking, como aún no se ha implementado literalmente el proyecto, entonces acudí a algunas de las chatarrerías de la zona cercana a donde se ubicara geográficamente el proyecto y después de que los clientes de dichos negocios salían después de realizar su compra o venta los aborde con nuestro prototipo para analizar sus reacciones y comentarios de una manera agradable y respetuosa.

Logre hacer el testeo a 8 personas las cuales dieron un visto bueno del prototipo y le dieron importancia al hecho de, tener un lugar aseado y agradable para este tipo de negocios ya que no es muy común contar con un buen servicio y que se brinde una locación aseada y amable, porque regularmente estos negocios son depósitos que dan la impresión de solo tener basura y contaminación.

Otro punto a favor que le dieron fue poder contar con un personal capacitado que les instruyeran en los materiales y usos que les podían dar a estos.

Por último, pero no menos importante en el testeo pudimos notar la importancia que le dan los clientes a la legalidad en el negocio, ya que es muy común en este tipo de negocios encontrar fraudes o la compra de materiales robados.

6. Plan de mercadeo

6.1. Atributos y beneficios del producto o Servicio a ofrecer al mercado Productos.

Como objetivo principal, realizar la compra de material reutilizable a las grandes empresas productoras de elementos para la metalmecánica, ya que de este modo podremos vender materiales de alto interés para las pequeñas empresas de ornamentación, quienes tienen un gran consumo de este tipo de materiales a bajo costo y el cual tiene las características necesarias para que ellos realicen sus actividades económicas – productivas de manera ideal.

En las grandes empresas fabricantes de productos de metalmecánica tienen muchos “sobrantes de material” ya que las interventorías tienen grandes niveles de control de calidad los cuales no les permiten usar material con algún grado de desgaste por sobrecalentamiento o que haya sido pulido o marcado de alguna manera, estos materiales son de buena calidad para otro tipo de actividades o usos, los cuales los pequeños ornamentadores conocen muy bien, materiales como:

- Lamina de distintos calibres
- Varillas corrugadas
- Varillas lisas
- Retal metálico

Atributos: Estos materiales que se compran, se almacenan de una manera correcta, se les realiza la debida limpieza y se les clasifica de manera tal que para nuestros clientes sea mucho más fácil poder elegir los materiales que requieren para sus labores, nuestras instalaciones les permitirán de una manera agradable, limpia y legal adquirir sus materiales.

Beneficios: Cabe destacar que en el negocio de la chatarrería o reciclaje, la limpieza y la legalidad, no son temas muy comunes y será nuestro valor agregado para nuestros clientes, otro aspecto a sobresalir en nuestro servicio es que, el servicio que se prestara dentro del negocio contara con un personal que toda su vida se ha dedicado al tema del

reciclaje, por lo tanto ya tienen un alto grado de conocimiento de este tipo de negocio pero además, ellos serán capacitados en el servicio al cliente y en temas relacionados con la metalmecánica para poder de esta manera ayudar a nuestros clientes en el momento de la asesoría para que ellos tengan un “paquete completo” al momento de realizar sus trabajos con nuestra empresa.

6.2. Grupo mercado objetivo del proyecto

Nuestro mercado objetivo serán empresas PYME, relacionadas con el tema de la ornamentación.

Pequeñas empresas de ornamentación que tienen como sistema de producción económica, la creación de:

- Rejas para casas – empresas – conjuntos cerrados etc.
- Escaleras metálicas
- Puertas
- Divisiones
- Barandas
- Columnas – vigas – cerchas para construcciones pequeñas.
- Y muchos otros productos.

Estas empresas cuentan con los recursos para la adquisición de los materiales ya que es a través de estos que ellos realizan su actividad económica para generar retribución.

6.3. Segmentación

Se dividen en dos tipos de negocios de ornamentación, la primera es de los independientes, quienes no superan las 3 personas por negocio y manejan trabajos muy pequeños. El segundo tipo de negocio de ornamentación en la zona está conformado por las micro y pequeñas, empresas, quienes tienen negocios más grandes, proyectos de construcción etc.

Tienen una frecuencia de uso de nuestros materiales constante, porque como lo hemos dicho con anterioridad este segmento tienen necesidades de materiales para su producción y como esta producción es muy variada. los materiales que utilizan de igual manera varían.

Su ubicación esta alrededor de la zona de Kennedy (Muy cercana a nuestra localización), ya que es una zona muy industrial y en la cual el trabajo de la ornamentación es muy solicitado.

6.4 Identificación y análisis de la competencia

Nuestra competencia.

| Empresa | Descripción | Experiencia | Tamaño | Calidad |
|-------------------------|--|--------------------|---------------|----------------|
| Recicladora Dónatelo | Material en grandes proporciones | 15 años | Grande | Buena |
| Compra venta | Compran todo tipo de material | 7 años | Mediana | Regular |
| Recicladora el puente | Buen precio de compra, pero mal servicio | 8 años | Mediana | Regular |
| Recicladora Andalucía | Solo compra de papel | 10 años | Grande | Regular |
| Compraventa de lo usado | Mala prestación del servicio | 9 años | Mediana | Regular |

| | | | | | |
|-------------|-----------|---|---------|---------|-------|
| os | Reciclem | A la vanguardia | 4 años | Pequeña | Buen |
| ra marfil | Reciclado | Poco dinamismo en sus procesos | 1 año | Pequeña | Regul |
| ra porvenir | Reciclado | Todo lo que realiza es de tiempo pasado | 14 años | media | Regul |

Los competidores para nuestra empresa en este sector son 8, tienen como ventaja que sus años en el sector son muchos, algunos incluso tienen décadas de desarrollar la actividad de reciclaje y poseen buena maquinaria dentro de sus negocios lo cual les permite ser bastante efectivos en el movimiento del material dentro de sus instalaciones.

Ellos se dedican en especial en la venta de sus materiales a las siderúrgicas directamente, lo cual es un punto a favor de nuestro modelo de negocio, ya que, como lo hemos estado hablando durante esta actividad nuestro enfoque es primordialmente al sector de la ornamentación dentro del mismo sector.

Al ser negocios tan antiguos tiene una clientela establecida por años, pero que desafortunadamente para ellos, han descuidado gracias a la rutina de la cotidianidad que han llevado.

Sus instalaciones de trabajo son muy amplias, pero mal distribuidas y en cuanto a aseo y atractivo no son las mejores, al parecer el criterio es producir sin ningún otro tipo de enfoque.

No manejan ningún tipo de página o aplicación para comercializar o publicitar sus negocios.

Tampoco tienen métodos de pago diferente al efectivo o cheque.

6.5. Estrategias de mercadeo

6.5.1. Estrategia de comunicación

En nuestra estrategia de comunicación daremos uso al tradicional volante informativo y publicitario, ya que nuestro objetivo inmediato al iniciar el proyecto es abarcar el mercado zonal, debido a esto pensamos que esta es la estrategia más acertada a pesar de no contar con tanta innovación, si nos permite llegar de manera directa a nuestro mercado específico, al igual que podemos transmitir nuestro propósito con este negocio y su ideal social, de allí que nos tomamos muy en serio el tema de que nuestro segmento principal obtenga la información de manera directa.

Otro medio que utilizaremos para nuestra estrategia principal será el de las redes sociales y la aplicación YouTube, esto después del estudio de nuestros clientes potenciales y al analizar que los medios que ellos más utilizan en su cotidianidad sin sentirse bombardeados son, el WhatsApp el Facebook y el YouTube.

En nuestro desarrollo de la estrategia de comunicación, daremos la claridad a nuestros clientes del propósito de nuestro plan de negocio y la manera en como pueden ser beneficiados.

También aclararemos nuestro nuevo modelo de chatarrización o reutilización de materiales en un lugar agradable que está sometido a las normas legales establecidas en nuestro país.

EJE DE CAMBIO

PORQUE TODO PUEDE TENER OTRA VIDA

En **cambio de eje** podrás vender todo aquello que ya no usas y mejorar tus ingresos económicos.

Pagos **CONFIABLES** a través de **PAYU** **pagos online**
 VISA | American Express | Juntos Cambiamos | MasterCard | PSE | VIA | Boloto | Efecty

* También puedes hacer transferencia ó consignaciones

Contáctanos al número **3134386082**
LLAMA AHORA
 y obtén los materiales que necesitas

CALLE 13 A 83 - 25
BOGOTÁ

Eje de cambio es una chatarrería moderna con un enfoque social, en la cual podrás encontrar materiales diversos para todo tipo de proyecto, tenemos un enfoque fuerte en la metalmecánica y los mejores asesores que puedes encontrar.

Fuente: Elaboración propia.

6.5.2 Estrategia de posicionamiento

En nuestra estrategia de posicionamiento, daremos a nuestros clientes la motivación de poder transformar con miras a un mejor mañana.

Es nuestro propósito principal e inicial poder transformar la vida de la comunidad involucrada en nuestro proyecto, de ahí que el propósito general nuestro es que, todo lo que hacemos o en lo que estamos involucrados pueda generar cambios positivos para la sociedad y para cada persona de manera individual.

Por eso deseamos que nuestros clientes y socios cambien su visión económica y la enfoquen hacia el mejoramiento propio y social.

Todo en la vida y en el universo tiene que cambiar y evolucionar y ese es el propósito de nuestro proyecto, generar un cambio o evolución para un mañana mejor.

6.5.3 Estrategia de Diferenciación

Nuestra estrategia de diferenciación es ofrecer materiales reciclables, en una instalación agradable y con excelente servicio y asesoría, anulando por completo la tradicional manera de hacer reciclaje, en la cual siempre se conecta con la suciedad – con lo peor y con lo desechado.

Esa diferenciación ira de la mano con el hecho de dar un mensaje a la comunidad, y es la igualdad que existe entre cada ser humano.

6.5.4 Estrategia de Social Media

Redes sociales

URL de la página Wix : <https://ramiuribe.wixsite.com/etapa-5>

6.5.5 Logo y Slogan

Logo



Slogan

SIEMPRE LO MEJOR PARA TI

7. Proyecciones operativas, financieras y evaluación financiera

los recursos operativos que se necesitan: instalaciones, equipos, personal, costos y gastos de producción.

- 1. Bodega amplia la cual este constituida por lo menos por una zona útil de trabajo (ósea libre), de 7 metros de ancho por 20 metros de fondo, estos serán necesarios para la distribución de nuestro material para la reventa y del movimiento y ubicación de nuestras máquinas para el desarrollo de cada una de las actividades.

- 1. Oficina. Esta debe de estar dentro de la bodega o por lo menos enseguida de esta, no se requiere de mucho espacio para la oficina ya que es muy básico el trabajo que se realizara dentro de esta y no requiere de mucho espacio.

NOTA: La anterior descripción de las instalaciones es la que se requiere como mínimo para el inicio del desarrollo del negocio y es la medida de las bodegas más grandes existentes en la zona del barrio Andalucía, las cuales cuentan con un frente de 7 metros por 24 de fondo, en la cual nos sirve para uso de bodega de trabajo y almacenaje y también se puede ubicar una oficina modesta ahí mismo.

| Instalaciones | Valor |
|---------------|---------------------|
| Bodega | \$ 1.600.000 |
| Oficina | \$ 2.000.000 |
| Total | \$ 3.600.000 |

Los equipos que necesitaremos para nuestro negocio son:

- Computador
- Impresora
- Teléfono fijo y celular.
- Implementos de oficina. (Archivador – grapadora – papelería en general)
- Sistema de monitoreo y vigilancia.
- Bascula de 1 tonelada.
- 1 Montacargas de 3 toneladas de capacidad.
- 2 pulidoras
- 1 hidrolavadora
- Camioneta

| Equipos | Valor |
|------------|--------------|
| Computador | \$ 1.500.000 |
| Impresora | \$ 400.000 |

| | |
|-----------------------------------|----------------------|
| Teléfono y celular | \$ 800.000 |
| Elementos de oficina | \$ 700.000 |
| Sistema de monitoreo y vigilancia | \$ 1.200.000 |
| Bascula | \$ 2.000.000 |
| Montacargas | \$ 7.000.000 |
| Pulidoras | \$ 700.000 |
| Hidrolavadora | \$ 400.000 |
| camioneta | \$ 15.000.000 |
| Total | \$ 29.700.000 |

Nuestro equipo humano necesario será:

- Administrador
- Secretaria. Quien deberá de cumplir además del rol de secretaria también todo lo referente a pagos de las transacciones generadas dentro del negocio de compra y venta del material.
- En el tema de contabilidad se realizará la contratación externa por parte de una oficina que realiza estos servicios.
- 1 vendedor para los negocios con las empresas grandes que nos aprovisionan del material.
- 2 vendedores – asesores internos.
- 1 conductor
- 2 ayudantes externos, para el cargue y descargue del material.

| Cargo | Sueldo |
|------------------------------|--------------|
| Administrador | \$ 1.500.000 |
| Secretaria | \$ 900.000 |
| Servicio de contabilidad | \$ 800.000 |
| 1 Vendedor negocios externos | \$ 1.300.000 |
| 2 vendedores asesores | \$ 1.800.000 |

| | |
|--------------------|---------------------|
| 1 conductor | \$ 900.000 |
| Ayudantes externos | \$ 1.800.000 |
| Total | \$ 9.000.000 |

Costos y gastos de producción

| Costos fijos | Valor | Costos variables | valor |
|-------------------------------|--------------|-----------------------|----------------------|
| | | Material para reventa | \$ 20.000.000 |
| Arriendo | \$ 1.600.000 | Combustible camioneta | \$ 400.000 |
| Sueldos | \$ 9.000.000 | Mantenimiento equipos | \$ 200.000 |
| Servicio agua | \$ 100.000 | Publicidad | \$ 2.000.000 |
| Servicio energía | \$ 120.000 | | |
| Servicio telefonía e internet | \$ 110.000 | | |
| Total | | | \$ 33.530.000 |

Balance general

| | |
|---|----------------------|
| Capital | \$ 50.000.000 |
| Aportado por la familia propietaria del negocio | |
| Total pasivos y capital | \$ 65.230.000 |

| Activos Circulantes o corrientes | |
|----------------------------------|----------------------|
| caja | \$ 15.530.000 |
| inventario | \$ 20.000.000 |
| cuentas por cobrar | 0 |
| Propiedad planta y equipo | |
| mobiliario | \$ 14.700.000 |
| vehículos | \$ 15.000.000 |
| Total activos | \$ 65.230.000 |

| Pasivos corto / largo plazo | |
|-----------------------------|---------------|
| proveedores | 0 |
| prestamos | \$ 15.230.000 |

| Estado de resultados | |
|----------------------|---------------|
| Descripción | Valor |
| Venta | \$ 40.859.500 |

| | |
|---------------------|---------------|
| Costo de venta | \$ 20.000.000 |
| Ganancia bruta | \$ 20.859.500 |
| Gastos de operación | \$ 15.530.000 |
| Ganancia neta | \$ 5.329.500 |

- El anterior análisis contable del plan de negocio es en un periodo mensual

Precio de venta y proyecciones de ventas para tres años

Ya que el modelo de nuestro tipo de negocio es la compra y venta de material reciclado, al cual se le hace una limpieza y clasificación para poder venderlos de una buena calidad para nuestro segmento de mercado, se ha decidido poner un 15% de ganancia neta al producto que sale de nuestro negocio, quedando la fórmula de la siguiente manera:

- Costos de venta + gastos de operación a esto le sumamos el 15% para de este modo generar el precio en el cual saldrá al mercado nuestros productos finales.
- Nuestra proyección en ventas para los primeros tres años de funcionamiento son las siguientes; para el año 1 \$490.314.000, según las cuentas realizadas en nuestro estudio financiero y el siguiente año un incremento del 20% y el tercero de un 30%

| Proyección de ventas para 3 años | | |
|----------------------------------|----------------|--------------------|
| Año 1 | \$ 490.314.000 | |
| Año 2 | \$ 588.376.800 | incremento del 20% |
| Año 3 | \$ 764.889.840 | incremento del 30% |

Capital de trabajo

Nuestro capital de trabajo es de \$33.530.000 descritos en la siguiente tabla.

| Costos fijos | Valor | Costos variables | valor |
|--------------|-------|------------------|-------|
|--------------|-------|------------------|-------|

| | | | |
|-------------------------------|--------------|-----------------------|----------------------|
| | | Material para reventa | \$ 20.000.000 |
| Arriendo | \$ 1.600.000 | Combustible camioneta | \$ 400.000 |
| Sueldos | \$ 9.000.000 | Mantenimiento equipos | \$ 200.000 |
| Servicio agua | \$ 100.000 | Publicidad | \$ 2.000.000 |
| Servicio energía | \$ 120.000 | | |
| Servicio telefonía e internet | \$ 110.000 | | |
| Total | | | \$ 33.530.000 |

Conclusiones

- Cuando desarrollamos planes de emprendimiento social, lo que se busca en términos generales es, lograr a través de un buen proyecto llegar a solucionar los problemas que aquejan a una población haciéndola vulnerable y transformando esta vulnerabilidad y esta problemática en una situación positiva de progreso.
- Conocer cada aspecto de la población y de la zona en donde se desarrollará el proyecto, nos permitirá lograr un correcto análisis para poder resolver las problemáticas y a su vez nos ayudará a elaborar nuestro plan de modo tal que sea el ideal para esta zona y población específica.
- Antes de poner en marcha un emprendimiento, se hace muy necesario realizar un estudio de mercado en la zona en donde se desea desarrollar este, ya que dicho estudio nos permite encontrar los aspectos positivos y negativos que nos vamos a encontrar en el camino y a los cuales se les deberá hacer frente desde antes de poner en marcha el proyecto.
- Definir el segmento de mercado y el tipo de negocio que se va a desarrollar, no se debe hacer a la ligera, por el contrario, se deben de tomar en cuenta una serie de aspectos antes que van a determinar si es el segmento correcto y el tipo de negocio que arrojará los mejores resultados.
- El marketing es demasiado importante a la hora de realizar nuestro proyecto y hacerlo de la manera correcta, será la garantía que nuestro negocio se encamine de buena manera y sea comercializado de manera exitosa, logrando llegar al mercado específico al cual estamos apuntando.
- Otro aspecto importante y que no se puede dejar al azar, es el plan financiero, en donde no solo se estudiara cual será el alcance económico del proyecto, sino que también se determinaran los costos – gastos – inversión – porcentaje de ganancias y demás temas financieros.

Referencias bibliográficas

- Kerestegian S. (2017). Dias Norticos 2017: Design Thinking. (Video) Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=55&v=a9-_5IVg83w
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/21685>

Referencias web

- Alcaldía local de Kennedy. (S.F.), Localidad de Kennedy. *Alcaldía local de Kennedy*. Tomado de: <http://kennedy.gov.co/content/localidad-kennedy>
- “Veeduría Distrital” (agosto 2018). Kennedy: Ficha local. Bogotá. *Veeduría Distrital*. Recuperado de: <https://www.veeduriadistrital.gov.co/sites/default/files/files/NotasLocales/Ficha%20Localidad%20Kennedy.pdf>