

## **Proyecto de Emprendimiento Social Reciclaje Comunitario**

Diplomado de Profundización Para Tecnologías Gestión del Marketing Para El Emprendimiento  
Social – 110011A\_471

Paso 7 Evaluación Final - Consolidar el modelo de negocio en el lienzo CANVAS.

Director de Curso.

Andrés Mauricio Mejía Martínez

Integrantes:

Ricardo Mora C.C. 80858224

Ángela Sofía Carrillo C.C. 52900352

Jairo Enrique Sánchez C.C. 80143116

Neil Alberto Adrada Agredo C.C. 7731741

Andrea Paola Ortiz Sarmiento C.C. 52725867

Grupo: 110011A\_10

Universidad Nacional Abierta y a Distancia - UNAD

MAYO del 2018

Bogotá D.C.

## Introducción

La cultura del reciclaje hoy día se ha convertido en un compromiso social de la humanidad, hace unos años parecía una cuestión de moda o para algunas empresas servía como estrategia para mejorar su imagen y destacarse de la competencia, por fortuna esa ideología tomo conciencia a partir de las catástrofes naturales con las que la tierra ha querido reclamar sus derechos, en razón a esto proporcionamos a nuestro proyecto social, todo la complejidad requerida para hacerlo lo más viable posible, evaluando desde todas las perspectivas sociales que pudiesen apoyar esta iniciativa, claro está, acompañado de un componente social adicional, el cual se adjudica a la recuperación de una determinada comunidad en condición de vulnerabilidad, quienes en su pasado reciente actuaban en detrimento social con acciones delincuenciales, pero que en la actualidad brindan un aporte significativo al planeta, ya que al estar vinculados a nuestro proyecto de reciclaje su perspectiva ante la vida y la sociedad dio un giro trascendental. Con el fin de esculpir nuestro proyecto utilizamos herramientas tecnológicas que nos permitieron acertar en la toma de decisiones, luego de planificar una serie de tareas y actividades claves para lograr atracción de todos los entornos en que se desarrolla el proyecto, salir al mercado sin tener una estrategia o un plan de negocio definidos, solo basados en la persuasión, ensayo y error solo traería fracaso en el proyecto, desperdiciando los recursos invertidos en el mismo, hay que emplear todas aquellas herramientas que minimicen las probabilidades del fracaso y el método Canvas es una de ellas ya que nos permite hacer pruebas sobre el papel de nuestra idea de negocio.

Todas las actividades propuestas en nuestro modelo de negocio deben tener coherencia con la propuesta de valor, integrar a toda la comunidad en general, pues todos sin discriminación resultan ser nuestros clientes potenciales, ya que necesitamos una comunidad consiente y amigable con el medio ambiente, de igual forma nuestros aliados estratégicos, los cuales fortalecerán, re potencializando los procesos diseñados para el proyecto. Basados en una estructura organizacional fortalecida y proyecto sostenible y sustentable, se nos facilitara lograr la atención rápidamente de posibles inversionistas hacia el proyecto, iniciativa que pretende, además repercutir en todas las comunidades vulnerables, para que vean en e l reciclaje una gran oportunidad de negocio.

## Objetivos

### Objetivo General













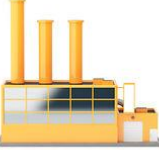




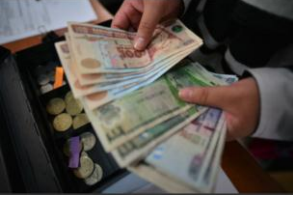


Diseñar estrategias de mercado que nos permitan ampliar la visión del proyecto, abarcando toda la atención de los grupos interesados, con los que buscamos dar un crecimiento significativo al proyecto, de esta manera vincular más población en el trabajo formal.

### Objetivos Específicos.

- Identificar los grupos aliados que representen crecimiento al proyecto.
- Desarrollar actividades interesantes con la comunidad beneficiada y sus alrededores.
- Esculpir el modelo de negocio con la herramienta, lienzo de CANVAS.
- Determinar la fuente principal de los ingresos económicos para sostener el proyecto.
- Analizar los procesos internos que generen un sobre costo en el proyecto.
- Segmentar detalladamente los clientes, con el fin de suplir necesidades no satisfechas.
- Diagnosticar la viabilidad del proyecto por medio del lienzo CANVAS.
- Hacer un diagnóstico actual del proyecto, para atraer inversionistas y grupos de apoyo.
- Hacer un lanzamiento formal del proyecto, utilizando por medio de la herramienta PITCH.

Desarrollo actividad

**LIENZO CANVAS RECICLAJE COMUNITARIO – GRAFICA**

<p><b>Socios Clave</b></p>  <p>© Can Stock Photo - cap22120210</p>  	<p><b>Actividades Clave</b></p>  	<p><b>Propuesta de Valor</b></p>   	<p><b>Relación con el Cliente</b></p>  <p>SOCIAL MEDIA Marketing Pack</p> 	<p><b>Segmentos de Clientes</b></p>    <p>© Can Stock Photo</p>
<p><b>Estructura de Costes</b></p>    		<p><b>Estructura de Ingresos</b></p>   		

**Modelo de Negocio CANVAS.**

**Diseñado Textual para la compañía:**

**RECICLAJE COMUNITARIO**

<p><b>ALIANZAS CLAVES</b></p> <p>Los aliados serán estratégicos, especialmente aquellos que estén comprometidos con actividades sociales y cuidado del medio ambiente. Tendremos también participación distrital y/o del gobierno quienes serán los encargados de manejar el tipo de población con el cual se va a trabajar</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVES</b></p> <p>Generar confianza ante la comunidad a través de acciones sociales y ecológicas; esto se logra con compromiso tanto social como el de nuestro personal entrenado quienes serán las estrellas del proyecto.</p>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <p>Ofrecemos bienestar social y calidad laboral contribuyendo al cuidado y sostenibilidad del medio ambiente. En donde, a través de acciones humanas individuales y de calidad se brinda a la sociedad un ejemplo innovador y de cambio radical.</p>	<p><b>RELACIÓN CON CLIENTES</b></p> <p>Generar vínculos de confianza para lograr adquirir aceptación social para luego dar por establecido la veracidad y efectividad del proyecto.</p>	<p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b></p> <p>Crear un objeto social, cuyo propósito principal es el bienestar social y de la comunicad a través de diferentes acciones sociales con personas que están condenadas por su pasado, mas no interfiere en su nuevo proyecto de vida y el de generar bienestar para la comunidad.</p>
<p><b>RECURSOS CLAVES</b></p> <p>Nuestro talento humano, quién después de una serie de capacitaciones y verificación del compromiso adquirido, serán los recurso vitales para el funcionamiento del proyecto.</p>	<p><b>CANALES</b></p> <p>El canal estratégico de mi emprendimiento está compuestos por tres estrategias: medios visuales y de comunicación, redes sociales y ejemplo comunitario. Éste último se hará gracias al voz a voz de la misma comunidad, quienes serán los actores más beneficiados por éste proyecto.</p>			
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <p>Los costos iniciales serán los administrativos y de talento humano, ya que son los gastos iniciales más significativos del proyecto. También contará con ingresos y aportes distritales.</p>		<p><b>INGRESOS</b></p> <p>0</p>		

**El link del pitch:** <https://youtu.be/WdrKSgkKdow>

## **Pitch Reciclaje Comunitario**

### **El problema**

Actualmente Bogotá cuenta con unas de las tasas de inseguridad mas alta del país y la localidad de bosa es la que genera el mayor impacto en este indicador debido a la falta de oportunidades en materia educativa y de empleo de esta comunidad.

### **Solución**

Creamos una alternativa de empleo basada en el reciclaje la cual genera oportunidades laborales a las personas más vulnerables del sector y reduce la percepción de inseguridad de esta localidad y genera un impacto ambiental positivo para el resto de la comunidad.

### **Competencia**

Actualmente en el país existen pocas empresas sociales que no dependan del estado por lo que no es un factor de gran preocupación ya que lo que se busca más que tener un margen de utilidad alto es mejorar la calidad de vida de las personas vulnerables de esta localidad por lo que nuestra propuesta entraría en la categoría de pioneras en este tipo de negocio, nuestro proyecto por el contrario adopta iniciativas similares, pero con un diferencial potente, como lo es ser una empresa social, en donde se busca auto sostenibilidad y equidad entre el equipo de trabajo, sumado a esto, el impacto social repercute en el mundo en general, ya que estamos cambiando la perspectiva de vida, de una comunidad, la cual en sus acciones delincuenciales ocasionaban daños nefastos a la sociedad sin discriminación.

### **Equipo**

Somos un grupo de emprendedores apasionados por tener nuevos retos, buscando generar un impacto positivo en la comunidad a la cual pertenecemos, estudiantes de diferentes carreras de la UNAD con enfoques y perspectivas diferentes que nos permiten plantear soluciones tangibles a los verdaderos problemas en la sociedad

## **Dónde estamos y a donde queremos llegar**

Actualmente trabajamos con personas de la localidad de Bosa y nuestro centro de acopio está situado en esta localidad donde se ven beneficiadas varias familias del sector en cuanto a calidad de vida, nuestro propósito es en el mediano plazo replicar la idea en otras localidades de Bogotá con problemas de inseguridad y en el largo plazo llegar a otras zonas del país con esta problemática con el apoyo de la empresa pública y privada además de las comunidades involucradas, en este momento, la empresa tiene vinculados a 10 personas en la planta de selección, cada uno realizando tareas específicas, en las cuales se les capacita, en el área administrativa, se capacita a tres personas para el control de los procesos, como líderes principales está el grupo de trabajo de la UNAD. La operación genera en el momento un acopio de 4 toneladas diarias de material reciclado, distribuidos a dos centros procesadores de material reciclado, la expectativa es poder incluir aproximadamente en un año, a 50 personas, con trabajos formales, calidad de vida y perspectivas positivas de la vida, con un acopio de 10 toneladas diarias para distribuir en las plantas procesadoras potenciales.

## **Que necesitamos**

Asesoría para mejorar nuestra gestión en manejo de residuos, aunque ya lo hacemos, podemos hacerlo mejor.

Apoyo del distrito y el gobierno nacional con infraestructura que nos permita ser más eficientes en la recolección, separación y distribución del material reciclado, además de acompañamiento del ministerio de la protección social con el fin de hacer una resocialización integral de las comunidades involucradas en el proyecto.

Ser incluido en programas de responsabilidad social de las grandes empresas privadas para que así estas también aporten al desarrollo y crecimiento del proyecto y de la comunidad.

Articular nuestro proyecto con empresas privadas, públicas y sector solidario de la economía, teniendo en cuenta que la creación de políticas públicas sociales inclinadas a la cultura del reciclaje, representaran hacia la población en general, no solo un aporte voluntario en su comportamiento amigable con el medio ambiente, por el contrario convertirlo en un deber ciudadano

## **Conclusiones**

Con el desarrollo del anterior trabajo podemos concluir que el modelo Canvas permite organizar de manera lógica la operatividad en la que nuestra empresa crea valor, dejando a disposición de los clientes la valuación de, como obtienen por ello unos rendimientos del valor aportado. Por otro lado una de las ventajas, está en la identificación de todas estas fortalezas y debilidades que son reflejadas en una sola hoja (lienzo) de manera muy visual, por el hecho de trabajar con comunidades vulnerables hace de este proyecto un reto del emprendimiento social. Es una herramienta muy fácil de usar, con unos conceptos fácilmente entendibles, muy flexibles y adaptables, pese a esto no pierde su rigurosidad y disciplina.

Todos aspectos desarrollados en el lienzo, actuaron como red de apoyo en la sustentación del proyecto, pues estos influyeron en la toma de decisiones, de las actividades del proyecto, finalmente estamos trabajando con seres humanos, susceptibles y reacios a los cambios, el analizar su comportamiento emocional, nos permitió acercarnos más fácil, de esta forma vincularlos al proyecto.



## Bibliografía.

Rodríguez A. (2013). Fundamentos de mercadotecnia. Antología (pp. 97 – 129). Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1364/plan-mercadotecnia.html>

Muñiz, R. (2011). Marketing en el siglo XXI. Marketing directo. Recuperado de <http://www.marketing-xxi.com/capitulo-9-marketing-directo.html>

Merino, A., Ballesteros, C. Bilbao, P. Carrero, I. Contreras, D. Diaz, E. Labajo, V. (2014). Sobre el emprendimiento social. *En Guía para el emprendedor social* España: Universidad Pontificia. (pp. 7-17). Recuperado de <http://upoemprende.upo.es/media/upload/2013/05/31/Gu%C3%ADa%20del%20empendedor%20social.pdf>