

Emprendimiento social Asoreciclaje S.A

John Haver Loaiza Restrepo

Martha Lucia Gaviria Marín

Sara Bravo Moreno

Tifany Julieth Cortes

Gustavo Adolfo Restrepo

Tutora

Francy Vanessa Oviedo

Tabla de Contenidos

Introducción.....	9
Objetivos.....	11
Objetivo General.....	11
Objetivos específicos.....	11
Descripción de la Problemática	12
Producción y Consumo Responsable	12
Innovación Social	15
Modelo de Negocio Sostenible.....	15
Innovación Transformadora	16
Población Beneficiada	16
Modelo de Negocio	18
Empatía.....	18
Definición	19
Ideación	21
Prototipado	24
Testeo	25
Objetivo de la encuesta.....	25
Propuesta de Valor.....	37
Análisis modelo CANVAS.....	37
Segmento de Clientes	37
Propuesta de Valor.....	38
Canales	38
Relación con el Cliente.....	39

Fuentes de Ingreso	39
Recursos Claves.....	39
Actividades Claves	39
Socios Clave	40
Estructura de Costes	40
Estrategias de Mercadeo.....	41
Ladrillo	41
Tejas	41
Perfiles	41
Beneficios	42
Diferenciación	42
Innovación	42
Seguridad.....	42
Calidad.....	42
Descripción.....	42
Tipos de Perfiles	43
Protección Embalaje	43
Imagen, Marca y Slogan del Proyecto.....	44
Grupo Objetivo del Proyecto	44
Constructoras	44
Personas Naturales.....	44
Ferreterías	45
Segmentación	45
Demográfico	45

	4
Psicográfico	45
Geográfica	45
Identificar la Competencia.....	46
Identificar los Aliados Clave del Modelo.....	47
Proveedores	49
Marketing y Publicidad	49
Entes Gubernamentales	49
Proponer Estrategias de Mercadeo	50
Estrategia de Comunicación	50
Estrategia de Posicionamiento.....	50
Estrategia de Diferenciación.....	51
Prototipos de los Contenidos en Redes Sociales	51
LinkedIn	51
YouTube.....	51
Facebook.....	51
Twitter	52
Construcción de la Página Web.....	53
Proyección Operativa y Financiera.....	54
Tamaño del Proyecto	54
Disponibilidad Insumos.....	54
Ficha Técnica.....	56
Describir el Proceso.....	56
Recibir la Materia Prima.....	56
Trituración	56

	5
Sistema de Lavado.....	57
Extrusión.....	57
Desmolde.....	57
Almacenamiento.....	57
Venta.....	57
Describir la Maquinaria y los Elementos Operativos.....	59
Extrusora de Plástico.....	59
Molino Triturador.....	60
Banda Transportadora.....	60
Proyecciones de Distribución en Planta.....	62
Organigrama.....	64
Parafiscales.....	66
Descripción Equipos de Oficina.....	67
Procesos Preoperativos.....	67
Localización.....	68
Proyecciones de Ventas.....	69
Precio de Venta.....	71
Ingresos por Ventas.....	75
Capital de Trabajo.....	77
Inversión Total.....	80
Fuentes de Capital de Inversión.....	80
Conclusiones.....	83
Bibliografía.....	85

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Capacidad de la instalación</i>	54
Tabla 2 <i>Disponibilidad de insumos</i>	55
Tabla 3 <i>Describir la maquinaria y los elementos operativos</i>	59
Tabla 4 <i>Cargos y organigrama</i>	63
Tabla 5 <i>Parafiscales</i>	66
Tabla 6 <i>Descripción equipos de oficina</i>	67
Tabla 7 <i>Procesos preoperativos</i>	68
Tabla 8 <i>Calcular la demanda</i>	70
Tabla 9 <i>Proyección de ventas (unidades)</i>	70
Tabla 10 <i>Punto de equilibrio</i>	72
Tabla 11 <i>Margen de utilidad</i>	73
Tabla 12 <i>Costos fijos</i>	73
Tabla 13 <i>Costos Variable</i>	74
Tabla 14 <i>Proyección de ingresos por ventas (mensual)</i>	75
Tabla 15 <i>Proyección de ingresos por ventas (anual)</i>	76
Tabla 16 <i>Flujo de caja mensual</i>	77
Tabla 17 <i>Saldo acumulado</i>	79
Tabla 18 <i>Inversión total</i>	80
Tabla 19 <i>Fuentes de Inversión</i>	82

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 <i>Matriz DOFA</i>	19
Ilustración 2 <i>Diagrama de prioridades</i>	21
Ilustración 3 <i>Lluvia de ideas</i>	23
Ilustración 4 <i>Infografía</i>	24
Ilustración 5 <i>Encuesta ¿En qué rango de edad se encuentra?</i>	27
Ilustración 6 <i>Encuesta ¿En qué ciudad vives?</i>	28
Ilustración 7 <i>Encuesta ¿Vive en zona urbana o rural?</i>	29
Ilustración 8 <i>Encuesta de Género</i>	29
Ilustración 9 <i>Encuesta ¿En su hogar reciclan?</i>	30
Ilustración 10 <i>Encuesta ¿Cuáles son los materiales que mas reciclan en su vivienda?</i>	31
Ilustración 11 <i>Encuesta ¿Alguna vez ha escuchado sobre los materiales para la construcción elaborados con reciclaje?</i>	32
Ilustración 12 <i>Encuesta ¿Utilizaría productos para la construcción a base de material reciclable?</i>	33
Ilustración 13 <i>Encuesta Al comprar los materiales para la construcción de tu vivienda, ¿Cuál prefieres?</i>	33
Ilustración 14 <i>Encuesta ¿Qué opina usted sobre esta nueva forma de realizar los materiales?</i>	34
Ilustración 15 <i>Encuesta ¿Aparte de materiales para la construcción que otro producto le gustaría que se elaborará con material reciclado?</i>	35
Ilustración 16 <i>Encuesta ¿Le gustaría recibir más información acerca de estos productos?</i>	36
Ilustración 17 <i>Modelo canvas</i>	37

Ilustración 18 <i>Producto</i>	41
Ilustración 19 <i>Embalaje</i>	43
Ilustración 20 <i>Imagen, marca y eslogan</i>	44
Ilustración 21 <i>Tasa de empleo</i>	46
Ilustración 22 <i>Vitaplanet</i>	46
Ilustración 23 <i>Asopuntoverde</i>	47
Ilustración 24 <i>Coarisar</i>	48
Ilustración 25 <i>Empocabal</i>	48
Ilustración 26 <i>Maquinaria</i>	49
Ilustración 27 <i>Prototipo redes sociales</i>	52
Ilustración 28 <i>Página web</i>	53
Ilustración 29 <i>Ficha técnica</i>	56
Ilustración 30 <i>Proceso</i>	58
Ilustración 31 <i>Extrusora</i>	60
Ilustración 32 <i>Trituradora</i>	60
Ilustración 33 <i>Banda transportadora</i>	61
Ilustración 34 <i>Planos</i>	62
Ilustración 35 <i>Organigrama</i>	65
Ilustración 36 <i>Ubicación</i>	69
Ilustración 37 <i>Gráfico de ventas</i>	71

Introducción

Actualmente el mundo enfrenta muchos problemas sociales, por la cual se hace indispensable generar ideas de negocio que colaboren en la reducción de dichos problemas. El objetivo de un emprendimiento social es transformar una dificultad que afecta negativamente al entorno, generando respuestas adecuadas, siendo indispensable evaluar la viabilidad de la idea, que como en toda creación de una empresa se realiza una investigación de mercados, análisis de los costos, la demanda y la necesidad del personal.

Hoy en día existen diversos recursos y herramientas que permiten analizar la viabilidad, facilitando la realización de diferentes cambios de acuerdo con las necesidades de una idea de negocio. Con esta actividad se pretende innovar un emprendimiento social con oportunidad de negocio, generando un gran impacto por medio del método Design Thinking, que se apoya con métodos que se pueden aprovechar en las diferentes fases del proyecto y de este modo permite ayudar a descubrir los hallazgos para desarrollar el concepto con éxito.

Otra herramienta importante para crear una idea de negocio es el modelo CANVAS con el cual podemos visualizar cómo podría funcionar el emprendimiento en un futuro. Con la construcción del modelo de negocio se puede visualizar y contextualizar la empresa en los puntos claves permitiendo de esta forma encontrar factores en los que se puede mejorar o modificar. Los 9 bloques que se manejan para la construcción del modelo de negocio contemplan la estructura, la viabilidad financiera, los clientes y el mercado, lo cual permite dar el enfoque que se requiere para alcanzar los objetivos organizacionales.

El presente trabajo muestra una infografía, imagen visual del diagrama, explicación sobre la empresa Asoreciclaje S.A, modelo de negocio CANVAS explicado de manera argumentativa y presentada de manera gráfica. Por otra parte, las estrategias de marketing

permiten que la compañía transforme los servicios y sus productos en opciones competentes dentro del mercado, así los mejores clientes tendrán un mayor interés sobre la marca y buscarán obtener sus ofertas.

Por último, para analizar la viabilidad económica del emprendimiento se hace necesario planificar los recursos financieros y aquellos que se requieren para la operatividad de la empresa.

Objetivos

Objetivo General

Presentar una propuesta de emprendimiento innovadora basada en contribuir a la sostenibilidad ambiental mediante la recolección y transformación de material reciclado logrando con esto minimizar la generación de residuos contaminantes.

Objetivos específicos

Demostrar por medio de un estudio de mercado, las carencias económicas, ambientales y sociales de la comunidad de Santa Rosa.

Analizar la información recolectada para poner en marcha el proyecto que se va a llevar a cabo en la comunidad.

Promover una empresa social en la cual se fomente la transformación de los materiales reciclados disminuyendo el impacto ambiental que se genera actualmente por la falta de clasificación de los residuos.

Definir las estrategias de publicidad, que se van a implementar para dar a conocer los productos.

Realizar un estudio sobre los presupuestos necesarios para crear una empresa.

Descripción de la Problemática

Producción y Consumo Responsable

Vivimos en una etapa de desafíos y una lucha para poder revertir los desastres naturales que hemos generado durante años. Estamos atravesando dos grandes crisis como son el cambio climático y la pandemia (covid19). Debemos ser conscientes que cada habitante de este planeta es responsable del cambio climático y de que se esté agotando la capacidad que tiene el planeta para regenerar los recursos, es decir, estamos sobre consumiendo los recursos naturales y si a esto le sumamos la gran contaminación que ha dejado el covid-19 con la producción de gel antibacterial y alcohol, además el uso de las mascarillas, las cuales han terminado en los ríos y mares, esto ha llevado a las nuevas generaciones a replantearse el consumo responsable y pensar en el impacto que genera cada compra que realiza, analiza cómo fue elaborado el producto, que materiales utiliza, si tiene connotaciones negativas, se fijan en comprar productos que sean fabricados de forma responsable y que no generen impactos negativos en el planeta. La producción y el consumo responsable consiste en hacer que los recursos naturales tengan el uso adecuado, con el fin de tener una calidad de vida mejor y así reducir futuros costos tanto en lo económico como en lo social y ambiental. Todo esto se logra haciendo infraestructuras sostenibles y creando empleos decentes y bien remunerados.

Hoy día hay cada vez más líderes trabajando por una economía consciente y responsable, donde el objetivo es hacer más y mejores cosas con menos recursos, aumentar la eficiencia de los recursos, pensar desde la creación de una idea de negocio que impacto generará y como reutilizarlo una vez termine su vida útil y así no generar tantos desechos, este es un proceso clave para la economía sostenible. Se necesita, además, lograr cooperación entre todos los entes implicados, desde el productor hasta el consumidor final,

con el fin de sensibilizar a todas las personas y brindarles educación sobre los estilos de vida sostenible. También se le debe hacer un llamado a los gobiernos para que actúen en pro de tener menos contaminación, en ejercer más control sobre las empresas para que hagan un uso eficiente de los recursos, crear energías renovables, tener acceso al agua y alimentos en todos los rincones del planeta. Actualmente muchas empresas han adoptado en sus objetivos organizacionales la producción verde que conlleva a adaptar sus procesos de tal forma que puedan ser responsables ambientalmente, generando así unos impactos positivos. De esta manera se debe pensar en la maximización de los recursos, generando el menor consumo de energía y que los desperdicios sean mínimos. Con todo esto las empresas pueden obtener más ventajas competitivas, ya que la sociedad se está concientizando de la responsabilidad que se tiene con el planeta y la necesidad de crear un mundo mejor para las nuevas generaciones, donde se tengan mejores condiciones ambientales. Sin duda alguna, el consumismo ha llevado a la degradación del planeta, contaminando las fuentes hídricas y al agotamiento de los recursos, generando de esta manera el calentamiento global, lo que ocasiona muchos problemas ambientales y de salud para la sociedad. Es por esto, que toda la industria debe evaluar sus procesos y redireccionar sus esfuerzos con el fin de minimizar estos impactos. Para lograr una economía sostenible, es preciso contar con procesos responsables que permitan no solo generar ganancias económicas sino también se minimicen los impactos ambientales y que cuiden el planeta.

La principal problemática identificada es el mal manejo que se le da a la basura, los residuos sólidos son causa de la gran contaminación ambiental que tenemos hoy día, además de los problemas de higiene que generan, perjudica a los habitantes del municipio de Santa Rosa de Cabal en el Departamento de Risaralda. Una forma de minimizar estos

impactos es crear una empresa para transformación de materiales reciclables, donde se lleve a cabo procesos de recolección, almacenamiento y aprovechamiento de dicho material para darles un segundo uso y así disminuir los residuos sólidos que terminan en el relleno sanitario. La finalidad de esta empresa es transformar la mayor cantidad posible de este material y construir proyectos de viviendas de interés social (techos, paredes, pisos y todo lo relacionado con la construcción de estas), y poder favorecer la población más vulnerable de Risaralda, en especial a jóvenes sin historial laboral y madres cabeza de hogar, además de disminuir el número de toneladas de material inorgánico que va al relleno sanitario. Nuestra empresa busca aportar soluciones efectivas e integrales a la problemática, ambiental, social, y económica de las comunidades menos favorecidas y vulnerables de Santa Rosa de Cabal, mejorando su calidad de vida y aportando a la preservación del medio ambiente.

Innovación Social

En nuestro país se produce 25.000 toneladas de residuos sólidos en un día, solo a un 13% se le realiza el proceso de recuperación, la contaminación indica como es nuestro estilo de vida lo que indica que producimos residuos a un ritmo imparable y que tanto se están aprovechando estos residuos? La empresa seleccionada tiene como objetivo principal reutilizar la mayor cantidad de residuos aprovechables y a su vez brindar una oportunidad de tener vivienda propia a familias de bajos recursos, mediante la realización de viviendas con material reciclado, ya que actualmente el cuidado del medio ambiente ha tenido gran importancia y evolución y se cuentan con 8 productos que se pueden utilizar para la construcción, infraestructura y decoración de la vivienda teniendo en cuenta que construir con material reciclado reduce en un 20% la contaminación al momento de realizar uso de estos productos, lo cual hace que el medio ambiente tenga una mejora significativa y en un futuro cercano podamos notar grandes cambios climáticos, lo cual favorece nuestra salud física y mental; ya que al reducir la contaminación en el planeta logramos respirar un aire más sano, puro y libre de contaminación y esto a su vez nos mantendrá alejados de sufrir enfermedades a corto y largo plazo mejorando nuestra calidad de vida.

Modelo de Negocio Sostenible

Este modelo sostenible tiene el alcance de implantar valor económico y social al mismo tiempo que disminuye el impacto ambiental ; también, ayudará a fomentar la cultura del reciclaje en las personas y la reutilización de los materiales, promoviendo una economía en la que los recursos se podrán ser utilizados de una forma más eficiente, con este modelo de negocio se generará un impacto social en la región ya que estaremos evitando la generación de residuos y entraremos a darles un mejor uso transformándolos en material renovado que se podrá utilizar para la construcción y generando un impacto en el medio

ambiente ayudando a preservar por medio del reciclaje. Por lo tanto, como primera medida debemos encontrar y adquirir los materiales que serán utilizados para la construcción de los productos los cuales podremos obtener en centros de acopio de reciclaje, bodegas de demolición entre otros teniendo como base principal la logística inversa, cuando se tengan los materiales se pasará a procesarlos para así poderlos utilizar en la elaboración y transformación de los productos.

Innovación Transformadora

Construir viviendas en material reciclado trae grandes ventajas para la economía, sostenibilidad y desarrollo de la comunidad, ya que al realizar casas con estos materiales se está reduciendo en un 20% la contaminación ambiental, de igual forma se economiza un 30% de la inversión para construir una vivienda duradera como mínimo 100 años. Esta idea de negocio es totalmente una innovación transformadora ya que cuida el medio ambiente a través del reciclaje de plásticos, transformándolo en viviendas para personas que no cuentan con los recursos suficientes para comprar una vivienda tradicional. Este proyecto es muy viable para las personas vulnerables y de escasos recursos, ya que al tener la idea de construir casas de interés social el gobierno podrá hacer alianzas con la empresa colombiana para llevar a cabo la construcción de todas las casas de una forma más rápida, económica y segura velando por el bienestar de estas familias.

Población Beneficiada

El desempleo en Colombia siendo un desajuste laboral, se incorpora la falta de oportunidades su perfil no se ajusta a la exigencia de la demanda propuesta, donde se halla el desempleo estructural, desempleo dinámico poblacional y lo más destacado desempleo socio económico. Según el DANE para el periodo 2021 la tasa de desempleo en los jóvenes se ubicó con el 19,2 y para el periodo 2022 se ubicó en 16,7 registrando una disminución de

2,5 p.p (participación poblacional). El tipo de investigación es cuantitativo ya que se busca conocer la población existe en el municipio de Santa Rosa de Cabal. El proyecto tiene como objetivo el emprendimiento social, cuyo objetivo es la elaboración de elementos para contribuir en la fabricación donde se beneficia jóvenes y madres cabeza de hogar, buscando minimizar los impactos ambientales, capaz de ganar ingresos y rentabilidad, la creación de empleo para familias vulnerables en el municipio de Santa Rosa de Cabal.

Modelo de Negocio

Empatía

Es una fase muy importante dentro del proyecto ya que esta es la encargada de definir a qué tipo de usuario nos vamos a dirigir, la empresa Asoreciclaje SA es sostenible económicamente y ambientalmente, tiene como principal objetivo fomentar la cultura del reciclaje, la disminución de plagas, y la canalización correcta de los desechos buscando con esto un medio ambiente verde libre de residuos contaminantes; además de ayudar a crear conciencia ya que las personas podrán reutilizar diferentes materiales y sacar provecho de esto, disminuye riesgos sanitarios y malos olores lo cual puede afectar nuestra salud e integridad física, esta empresa pretende crear un vínculo y concientización entre el medio ambiente y la comunidad logrando con esto brindar una alternativa para reducir la contaminación por el uso de desechos plásticos, transformándolos en materiales para la construcción, los cuales sean más asequibles para todas las personas especialmente aquellas de bajos recursos que deseen construir su vivienda propia teniendo en cuenta que esta empresa aparte de generar bienestar y seguridad para la comunidad genera empleo disminuyendo la tasa de desempleo de Colombia; para medir la empatía de esta empresa con el medio ambiente y la comunidad se utilizará la siguiente herramienta:

Ilustración 1

Matriz DOFA

<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • No contar con la maquinaria necesaria al momento de procesar el material. • Falta de experiencia en el reciclaje • No contar con el personal capacitado sobre el tipo de producto. • No contar con el dinero suficiente para el financiamiento del proyecto. • Carencia de infraestructura para el desarrollo de la actividad económica. 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilidad para conseguir el material que se va a procesar. • Ausencia de empresas en el mercado lo que nos facilita el ingreso a este. • Mayor concientización de reciclaje en los habitantes. • Oportunidad de expandir la empresa generando mas empleo y nuevos productos. • Cumplir con las expectativas de los clientes y a la vez apoyar al cambio de la matriz productiva.
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de los materiales y recursos. • Cuidado y protección del medio ambiente. • Economía en los materiales que ofrecemos. • sostenibilidad y calidad en los productos ofrecido. • Generación de empleo a personas dispuestas de aprender la elaboración y comercialización del producto. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de confianza en los materiales y no cumplir con las expectativas del cliente. • Impuestos muy altos frente a la actividad económica. • Dificultad para adquirir la maquinaria o costo muy alto de la misma. • No conseguir el material suficiente para realizar todos los pedidos. • Nuevos competidores entre el mismo movimiento económico.

(Autoría propia)

Definición

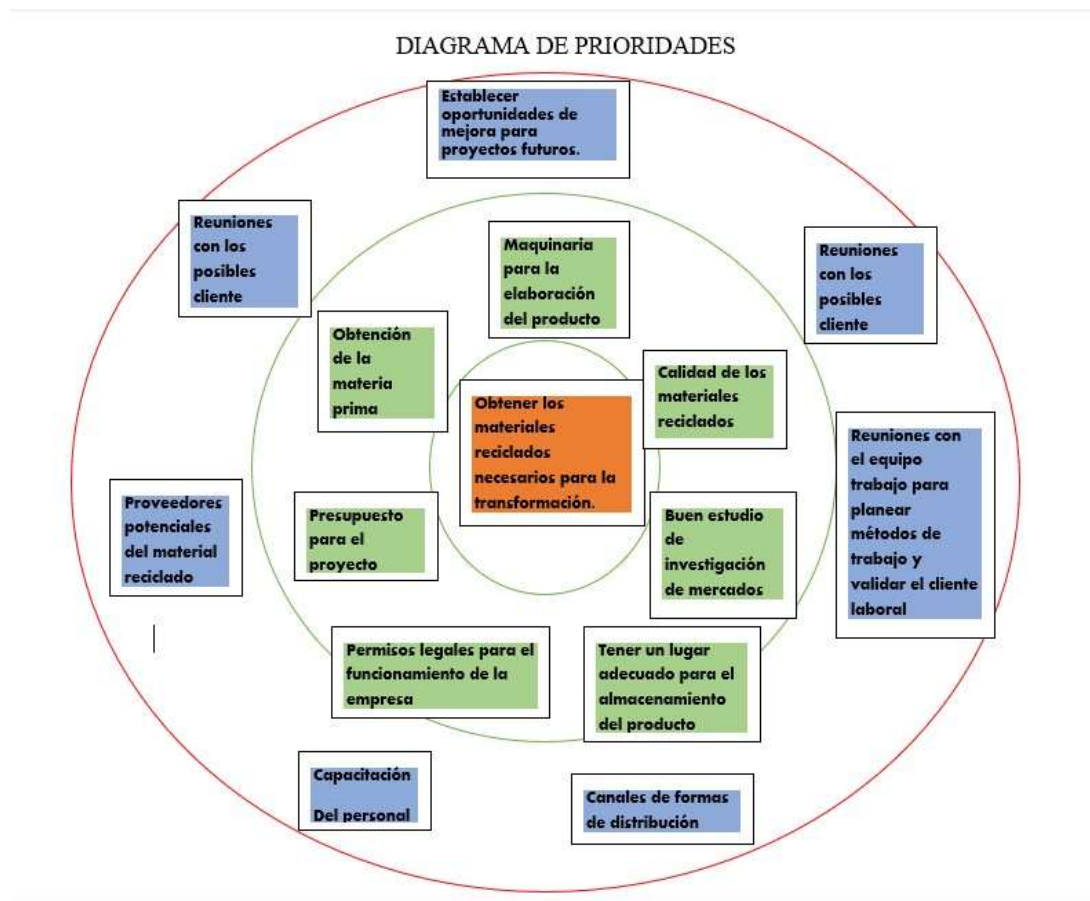
La empresa Asoreciclaje S.A se crea como proyecto de emprendimiento, teniendo en cuenta la oportunidad que se detectó al realizar un estudio de mercado y analizar los altos costos que tienen los materiales para la construcción hoy en día, por esta razón la empresa está enfocada principalmente en reciclar, procesar y transformar los materiales que

ya no son útiles en los hogares y empresas y por lo tanto serían desechados, es por esto que la empresa contará con personal adecuado que se encargue de recoger los materiales que se encuentren en buen estado para reutilizarlos y convertirlos en materia prima para la construcción de viviendas, tratando consigo una cantidad de ventajas para las comunidades entre las cuales se encuentran la economía y calidad de los productos, lo cual lo hace aún más asequible para las personas de bajos recursos; aparte de ser un proyecto económicamente sostenible también lo es a nivel ambiental ya que con esto se está reduciendo considerablemente la contaminación de nuestros ríos, mares y fuentes de agua eliminando los impactos negativos que estos le generan al medio ambiente.

La mayor razón que nos motiva para la creación del proyecto es poder ayudar a las madres cabeza de familia y a los jóvenes del territorio, los cuales no cuentan con un empleo estable debido a que hasta ahora salen graduados del bachillerato, a otros les piden demostrar experiencia laboral y al ser tan jóvenes no la tienen. El propósito nuestro es que el proyecto sea rentable y sostenible a largo plazo para asegurarnos que será viable y así poder alcanzar el éxito esperado.

Ilustración 2

Diagrama de prioridades



(Autoría propia)

Ideación

Asoreciclaje S.A es una entidad dedicada a la recolección y fabricación de insumos para construir viviendas de interés social, (techos, paredes, pisos y todo lo relacionado con la construcción de estas), surge de la necesidad que tiene la población del municipio de Santa Rosa de Cabal (Risaralda), por recuperar y regenerar materiales de posconsumo, que generan un alto impacto ambiental, enfocada en transformar la mayor cantidad posible de plástico que llega a los vertederos, para realizar proyectos de construcción de viviendas en material reciclable y poder favorecer la población más vulnerable de Risaralda, en especial

a jóvenes sin historial laboral y madres cabeza de hogar, además de disminuir el número de toneladas de material inorgánico que va al relleno sanitario.

Nuestra empresa busca aportar soluciones efectivas e integrales para la problemática social, ambiental y económica de la población menos favorecida de Santa Rosa de Cabal, brindando un mejoramiento en la calidad de vida y ayudando a reducir la contaminación ambiental. El público al que está dirigido nuestros productos son las constructoras que fabrican casas de interés social y a personas naturales que se dedican a la construcción y desean usar otro tipo de insumos diferentes a los tradicionales para aportar con el cuidado del medio ambiente, ya que el objetivo del emprendimiento es poder aportar productos con una durabilidad de más de cien años, sismos resistentes, livianos, resistentes al agua y al calor. También son de excelente calidad y a un bajo costo. De esta manera Asoreciclaje S.A brinda la oportunidad de adquirir vivienda a aquellas personas que cuentan con pocos recursos para tener una casa propia, ofreciéndoles una vida mejor y la satisfacción de aportar a la preservación del medio ambiente, ya que nuestro lema es “para ti es basura, para nosotros una segunda oportunidad”

Herramienta seleccionada

Brainwriting es una técnica para crear ideas, aprovechando las ideas de varios participantes, se deben realizar por escrito, evitando así que algunos participantes se lleven toda la atención de las propuestas, mientras otros no participan.

Ilustración 3

Lluvia de ideas



(Autoría propia)

Prototipado

Ilustración 4

Infografía



ASORECICLAJE S.A.
Transforma tu vida.

La mayor motivación con la creación de la empresa; es contribuir con las madres cabeza de hogar y con los jóvenes para tengan un salario y aportar al medio ambiente.




"Para ti es basura, para nosotros una segunda oportunidad".




Prioridad (1 baja 5- Alta)		Prioridades de la Propuesta de valor por segmentos (1Baja-5 Alta)	
Servicio	5	Constructoras	3
Madres y jóvenes	5	Personas naturales	4
Ubicación	4	Ingenieros civiles	2
Precio del producto	4	Gerentes de materiales	3
Herramienta	5	Ferreterías	4
Equipo para la fabricación del producto	5	Cadenas de comercios de la construcción (retail)	5
Valor de la marca	4		
Transporte	3		
Instalaciones	4		
Materiales	5		






(Autoría propia)

“Productos amigables con el medio ambiente de BNA calidad y con precios competitivos en el mercado”

Testeo

El testeo es la fase final para llevar a cabo en el desarrollo del lanzamiento de un nuevo producto o una nueva empresa, teniendo en cuenta la opinión de las personas. En este caso la empresa Asoreciclaje S.A se está lanzando al mercado con productos innovadores, económicos, sostenibles y de fácil uso para realizar construcciones de viviendas donde su principal objetivo es cuidar y proteger el medio ambiente, procesando todo material de reciclaje que se pueda reutilizar convirtiéndolo en productos para la construcción, con el fin de comercializarlos en el mercado a un precio más accesible que los materiales tradicionales y además estos materiales traen más beneficios para la comunidad, brindando un mejor bienestar a las personas que utilicen dichos materiales.

Para realizar la fase de testeo se utilizará la herramienta Apuntes de testeo o Matriz Feedback la cual tendrá como objetivo obtener información de interés y opinión de los clientes potenciales por medio de una encuesta en línea, en la cual se realizarán una serie de 10 preguntas obteniendo la información requerida para continuar con el proyecto determinando de esta forma la viabilidad y aceptación que esta tenga en el mercado, logrando con esto dar a conocer aún más la empresa y sus productos.

Objetivo de la encuesta

El principal objetivo de la encuesta a realizar es conocer las preferencias de los clientes al momento de realizar las compras de materiales para la construcción, la información que tengan acerca de este tema y las nuevas tendencias y metodologías al momento de construir su vivienda. Además, conocer la cantidad de personas que realizan el proceso de reciclaje en su hogar día a día para así conocer qué cantidad de material se

puede conseguir en la zona. La empresa Asoreciclaje S.A al ser nueva en el mercado y estar incursionando en un mercado novedoso debe realizar un proceso de testeo para poder identificar quien es la población más interesada en adquirir los productos, la información que tuvieran acerca de los materiales para la construcción elaborados con material reciclable y la aceptación que tuvieran las personas al momento de nombrar el producto. Es por esto por lo que se llevó a cabo esta encuesta la cual se conforma de 10 preguntas de selección múltiple y preguntas abiertas en las cuales esperamos conocer la opinión de las personas.

La presente encuesta se realizó a una media de 42 personas entre las cuales la respuesta más repetitiva era que si reciclaban y que estaban dispuestos a comprar productos realizados con material reciclable para cuidar el medio ambiente, teniendo en cuenta que estos productos son más sostenibles y económicos, de esta forma estarían adquiriendo productos de buena calidad a bajo precio. Al realizar la pregunta de qué otros productos les gustaría que se elaboren con este material la más repetida fue enseres para el hogar, muebles y decoraciones. Al ser un proyecto nuevo se deben realizar capacitaciones informativas en las cuales se explique a detalle en qué consiste, cuál es la finalidad de la empresa, que aporta al medio ambiente y la comunidad para que las personas estén informadas y así decidan apoyar el proyecto y adquirir los productos.

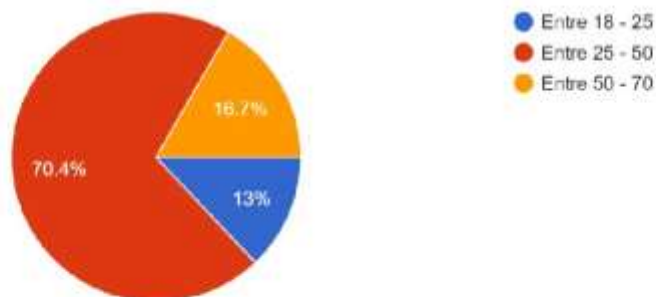
La anterior encuesta se realizó con la finalidad de conocer la opinión e intereses de los clientes potenciales de la empresa Asoreciclaje S.A y realizar una segmentación demográfica adecuada en la cual se conozca información personal de las personas. La encuesta se realizó por medio virtual la cual respondieron 54 personas, las preguntas se especifican a continuación con su porcentaje de respuesta obtenido en cada una de estas.

Ilustración 5

Encuesta *¿En qué rango de edad se encuentra?*

¿En que rango de edad se encuentra?

54 respuestas



(Autoría propia)

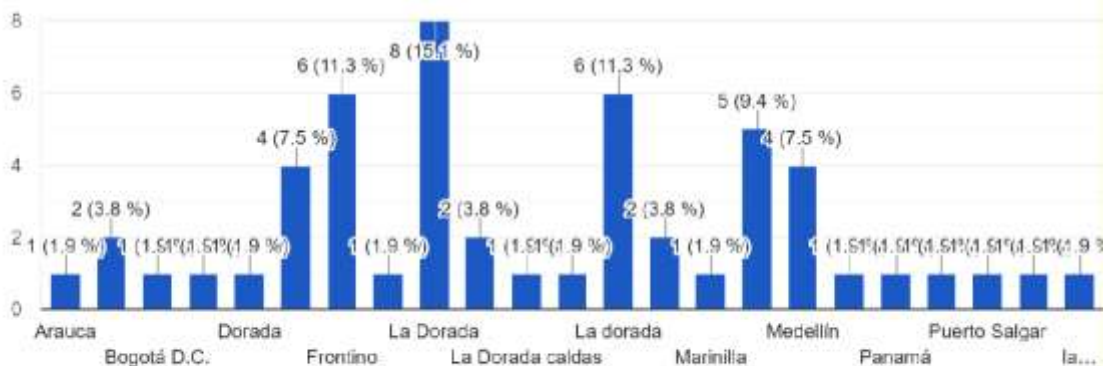
De las 54 personas que respondieron la encuesta podemos identificar que el 13% de ellas tienen un rango de edad de 18 - 25 años lo cual es correspondiente a 7 personas, el 70.4% de ellas están en un rango de edad de 25 - 50 años lo cual es correspondiente a 38 personas, el 16,7% de ellas entre los 50 – 70 años lo cual corresponde a 9 personas.

Ilustración 6

Encuesta ¿En qué ciudad vives?

¿En que ciudad vives?

53 respuestas

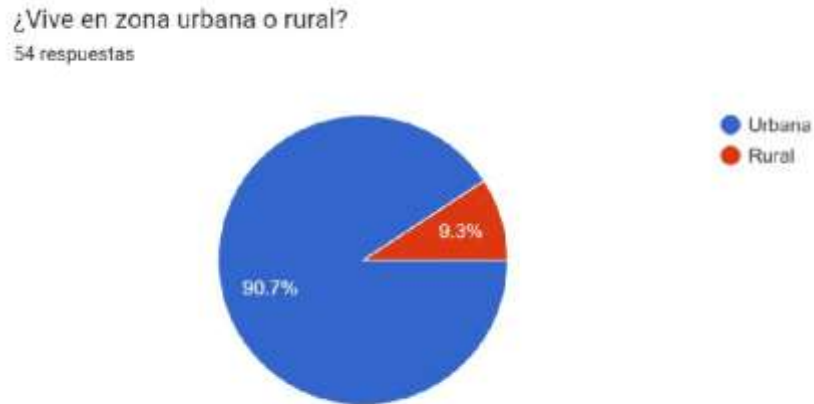


(Autoría propia)

De las 53 respuestas obtenidas en la encuesta podemos encontrar personas pertenecientes a diferentes regiones del país y del extranjero las cuales dieron sus respuestas logrando con esto una mayor segmentación del mercado y clientes potenciales. Los cuales se dividen de la siguiente manera: Arauca 1, Bogotá 3, Dosquebradas 1, La Dorada 26, Frontino 6, Itagüí 1, Marinilla 1, Medellín 9, Panamá 2, Pereira 1, Puerto salgar 2. Teniendo en cuenta estas respuestas y la aceptación de las personas sobre el proyecto se podría tener en cuenta las ciudades con más cantidad de votos para incursionar con nuevas sucursales, ya que el proyecto inicialmente se desarrollará en Santa Rosa de Cabal, la segunda sucursal de la empresa se podría instalar en La Dorada, Caldas ya que es el municipio con mayor votación y esto determina interés de las personas por los productos ofrecidos.

Ilustración 7

Encuesta ¿Vive en zona urbana o rural?

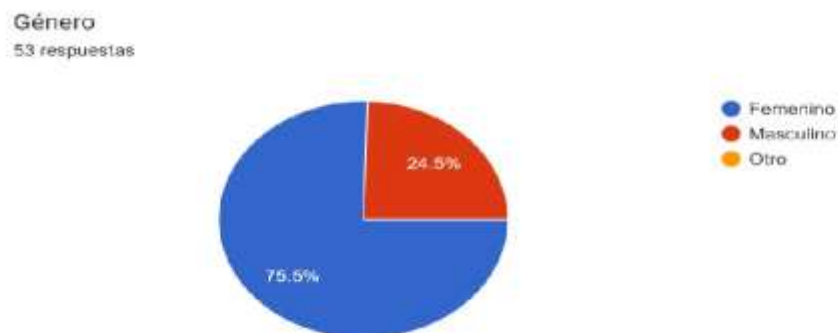


(Autoría propia)

De las 54 personas encuestadas 49 viven en la zona urbana de sus municipios o departamentos y 5 de ellas viven en zona rural, por lo tanto, la sede de la empresa se debe instalar en la zona urbana del municipio de santa rosa de cabal lo cual facilita un mayor posicionamiento en el mercado.

Ilustración 8

Encuesta de Género

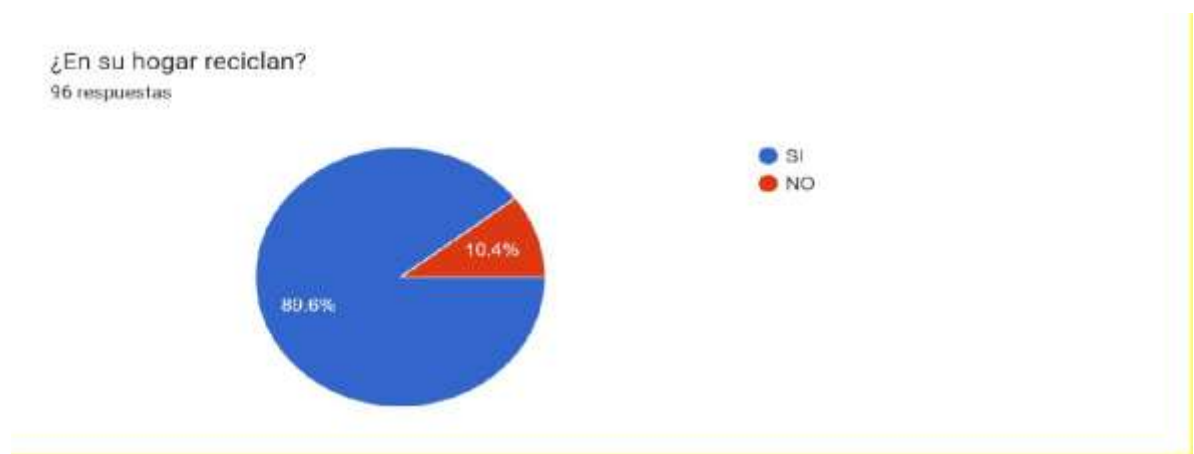


(Autoría propia)

40 personas de las encuestadas son mujeres y 14 son hombres por lo tanto se puede determinar que actualmente las mujeres se encuentran más interesadas en el tema del reciclaje y cambiar los hábitos en sus hogares teniendo en cuenta que son ellas las principales encargadas de hacer la recolección, separación y clasificación de los residuos en cada uno de los hogares.

Ilustración 9

Encuesta ¿En su hogar reciclan?

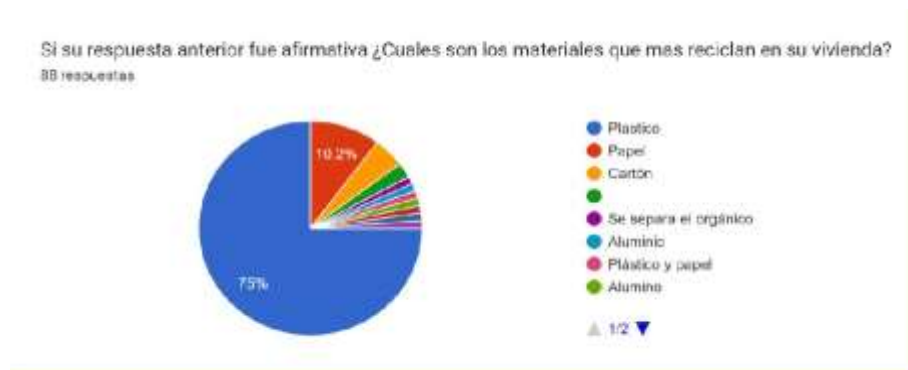


(Autoría propia)

De 96 respuestas obtenidas en esta pregunta se puede identificar que en 86 hogares colombianos reciclan y clasifican los materiales y desechos adecuadamente y en 10 hogares aún no realizan el proceso de reciclaje adecuado.

Ilustración 10

Encuesta ¿Cuáles son los materiales que mas reciclan en su vivienda?



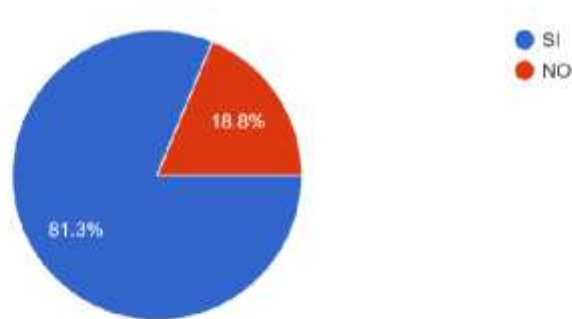
(Autoría propia)

En esta pregunta obtuvimos 88 respuestas ya que se cuentan las respuestas de una anterior encuesta es por esto que el porcentaje en esa pregunta es mayor, las respuestas más repetidas son el plástico, papel y cartón los cuales encontramos distribuidos de la siguiente manera: 75% correspondiente a 66 personas reciclan plástico, el 10,2% correspondiente a 9 personas reciclan papel y el 4,5% correspondiente a 4 personas reciclan el cartón. Teniendo en cuenta los resultados anteriores podemos determinar que el plástico es el material que más se recicla en los hogares colombianos y por esto es nuestra principal materia prima la cual será utilizada para realizar los materiales para la construcción esto sin dejar de lado el papel, cartón, aluminio, icopor, entre otros materiales de uso frecuente en los hogares los cuales también serán utilizados para realizar estos materiales.

Ilustración 11

Encuesta ¿Alguna vez ha escuchado sobre los materiales para la construcción elaborados con reciclaje con reciclaje?

¿Alguna vez ha escuchado sobre los materiales para la construcción elaborados con reciclaje?
96 respuestas



(Autoría propia)

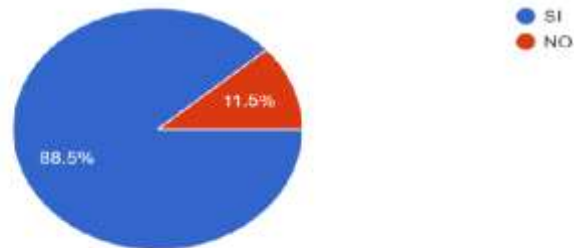
Actualmente el tema del reciclaje y los productos que se pueden realizar con estos materiales es muy conocido y se ha expandido a lo largo del mundo brindando una mayor información a las personas las cuales se interesan en adquirir más información acerca de esto con el fin de tener una mejor calidad de vida, para ellos y sus próximas generaciones en el futuro. Aunque aún hay mucha desinformación para algunas personas es por esto que la encuesta arroja los siguientes resultados 78 personas tienen conocimiento de los materiales que se pueden realizar con reciclaje y 18 personas aún no tienen conocimiento acerca del tema.

Ilustración 12

Encuesta ¿Utilizaría productos para la construcción a base de material reciclable?

¿Utilizaría productos para la construcción a base de material reciclable?

96 respuestas



(Autoría propia)

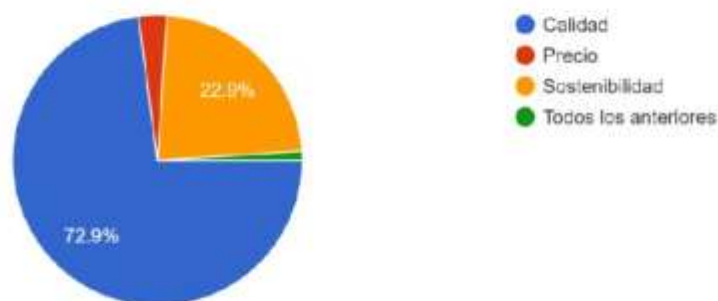
De 96 personas encuestadas 85 de ellas están dispuestas a utilizar productos para la construcción a base de material reciclado y 11 de ellas aún no están decididas a utilizar estos materiales ya que puede que no tengan la información suficiente para decidirse por realizar este cambio.

Ilustración 13

Encuesta Al comprar los materiales para la construcción de tu vivienda, ¿Cuál prefieres?

Al comprar los materiales para la construcción de tu vivienda prefieres:

96 respuestas



(Autoría propia)

Al momento de comprar materiales para construir viviendas el 72,9% de las personas prefiere la calidad de los productos, el 22,9% prefiere la sostenibilidad ante todo y el 3,1% prefiere el precio ante las otras características. Nuestros productos al ser producidos con material reciclable tienen las 3 características, pero prima la sostenibilidad ante las otras características ya que por medio de estos productos estamos cuidando al medio ambiente y disminuyendo la contaminación.

Ilustración 14

Encuesta ¿Qué opina usted sobre esta nueva forma de realizar los materiales?

¿Qué opina usted sobre esta nueva forma de realizar los materiales?
96 respuestas



(Autoría propia)

De las 96 respuestas obtenidas en esta pregunta la mayor cantidad son respuestas positivas hacia el proyecto y sus productos teniendo en cuenta que a la mayoría de las personas les parece una excelente opción ya que así se está cuidando el medio ambiente, de todas formas, hay personas que aún no confían al 100% en estos productos tal vez por no contar con la información adecuada en la cual se les brinden las ventajas, desventajas y características de estos productos.

Ilustración 15

Encuesta ¿Aparte de materiales para la construcción que otro producto le gustaría que se elaborará con material reciclado?



(Autoría propia)

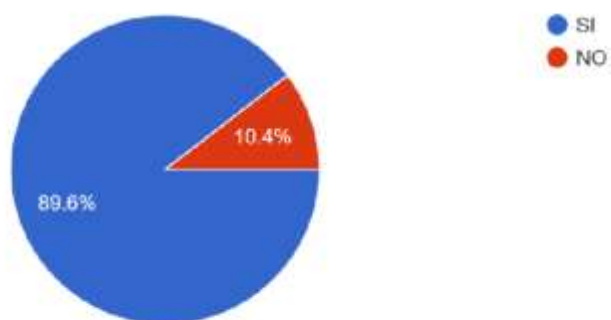
La lista de las opciones de productos que a las personas les gustaría encontrar realizadas con materiales reciclados las más repetidas son los muebles, artículos para el hogar y decoraciones. También podemos encontrar sugerencias como accesorios, zapatos, bolsos, ropa, entre otros artículos de usos y cuidado personal.

Ilustración 16

Encuesta *¿Le gustaría recibir más información acerca de estos productos?*

¿Le gustaría recibir más información acerca de estos productos?

96 respuestas



(Autoría propia)

De las 96 personas encuestadas a 86 les gustaría recibir más información acerca de estos productos con el fin de adquirir un mejor conocimiento sobre estos, para esto se deberán realizar charlas informativas las cuales tengan como finalidad educar y brindar la información adecuada a todas las personas logrando con esto un mayor conocimiento y aceptación del mercado.

Propuesta de Valor

Ilustración 17

Modelo canvas

<p>Socios Claves</p> <p>Empresas o personas individuales dedicadas a la recolección de residuos.</p> <p>Entes gubernamentales que apoyen el proyecto.</p> <p>Empresas de reciclaje.</p> <p>Empresas de marketing y publicidad.</p> <p>Proveedores.</p>	<p>Actividades Claves</p> <p>Separación, resolución y transporte de residuos sólidos.</p> <p>Certificación ISO 14001 para sistemas de gestión ambiental.</p> <p>Contratos con empresas de logística para el transporte del producto.</p> <p>Capacitaciones continuas al personal.</p> <p>Documentación: Formato de solicitud de registro de la empresa.</p> <p>Recursos Claves</p> <p>Como activos físicos: maquinaria y equipos tecnológicos adecuados para la producción de los materiales.</p> <p>Recursos humanos: personal calificado para llevar a cabo los procesos de transformación y recuperación de los materiales.</p> <p>Recursos financieros: Capital de inversión, acceso a bancos para préstamos.</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>ASORECICLAJE S.A TRANSFORMA TU VIDA</p> <p>La empresa ASORECICLAJE S.A pretende transformar los materiales desechados en cada uno de los hogares para darles un segundo uso, el cual se pueda transformar en materiales para la construcción, brindando con esto un cuidado al medio ambiente, una mayor economía y sostenibilidad para las familias.</p> <p>Reduciendo así la contaminación ambiental y el precio elevado de los materiales, facilitando la compra de estos y que así más personas puedan construir sus viviendas.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <p>Asistencia personal: Existirá un contacto directo con el cliente a través de los canales de comunicación.</p> <p>Autoservicio: Para optimizar el servicio y fidelizar y hacer la venta más ágil y eficiente como la disponibilidad, practicidad, reducir los costos operativos, una interfaz sencilla para el cliente directamente con la fábrica con el almacén.</p> <p>Canales</p> <p>Publicidad activa en redes sociales, página web donde puede realizar compras para disponer de su tiempo y agilidad.</p> <p>La distribución de productos se hará por medio de empresas especializadas en transporte logístico y transporte directo de la empresa que contará con dos camiones.</p> <p>Canales de distribución: mayoristas, tiendas constructoras, obras de viviendas de interés social.</p>	<p>Segmento de Clientes</p> <p>La empresa está dirigida a todas las personas desde los 20 años de edad principalmente de Santa Rosa de Cabal (Risaralda)</p> <p>Personas que deseen construir y a la vez cuidar el medio ambiente.</p> <p>Ferreterías.</p> <p>Constructoras.</p> <p>Ingenieros de construcción</p> <p>Arquitectos.</p>
<p>Estructura de coste</p> <p>Costos prioritarios: costos de producción, tales como compra de materia prima, gastos de producción indirectos, compra y mantenimiento de maquinaria. Igualmente, aquellos vinculados al funcionamiento de la empresa tales como; alquiler de oficinas, salarios, pago de servicios.</p>		<p>Fuentes de Ingreso</p> <p>Venta de activos: tendrá diferentes tiempos de recaudo de acuerdo a la tipología del cliente y a los acuerdos comerciales adquiridos (pago de contado, quince días, treinta días, y sesenta días), garantizando un flujo de caja constante para la compañía.</p> <p>Cuota por uso: se brindará el servicio de asesorías.</p> <p>Publicidad: forma de pago efectivo, crédito o transferencias electrónicas.</p>		

(Autoría propia)

Análisis modelo CANVAS

El modelo canvas es un método de gestión estratégica creado por Alexander Osterwalder que permite diseñar y describir todos los escenarios posibles para realizar el modelo de negocio.

Segmento de Clientes

Se debe definir muy bien el público objetivo, saber a quién venderle, conocer quiénes son nuestros clientes permitirá el éxito de nuestra empresa. Es por esto que

Asoreciclaje S.A está dirigida a todas las personas desde los 20 años de edad que deseen construir y a todas aquellas entidades que quieran aportar a la conservación de nuestro planeta, ya que reciclar está al alcance de todos siempre y cuando seamos conscientes de lo importante que es reciclar, cuidar y preservar el medio ambiente.

Propuesta de Valor

Describe qué productos o servicios ofrece la empresa y que la hace diferente de las demás. Este paso nos da una ventaja competitiva, pues es decisivo a la hora de un cliente elegir nuestros productos por encima de otros. Nuestra propuesta de valor está enfocada principalmente en transformar los materiales desechados en materiales para la construcción los cuales sean más sostenibles, económicos y ayuden al mejoramiento y cuidado del medio ambiente ya que por medio de estos materiales se puede reducir la contaminación que tenemos en el mundo actualmente.

Canales

Se debe saber cómo llegar a nuestros clientes, como vamos a distribuir el producto, si se hace a través de canales propios o a través de distribuidores. Para llevar a cabo el buen funcionamiento de la empresa y posicionamiento en el mercado es necesario incursionar en los diferentes canales de distribución y comunicación que se encuentran actualmente, es por esto que contaremos con empresas especializadas en transporte logístico y transporte directo de la empresa, tiendas constructoras, mayoristas.

Además, tendrá publicidad activa en redes sociales y una página web para facilitar la circulación del producto y que llegue a las manos del consumidor para tener la conexión entre cliente y marca.

Relación con el Cliente

La empresa Asoreciclaje S.A fomentará en los clientes seguridad y confianza al momento de comprar los productos que esta ofrece, para que de este modo cuenten con la certeza de que serán productos sostenibles y adecuados para realizar sus construcciones de manera segura, es por esto por lo que se contará con asesores en la tienda física y asesores las 24 horas del día por página web y redes sociales lo cual facilita la comunicación y así cerrar la compra satisfactoriamente para ambas partes.

Fuentes de Ingreso

Tendremos como fuentes de ingresos la venta de activos, publicidad y cuota por uso, en esta categoría brindaremos asesoramiento en el cual el pago será por horas, lo que nos permitirá ampliar nuestra propuesta de valor y sacarle el máximo provecho y al final nos dará estabilidad económica.

Recursos Claves

Contamos con tres recursos principales los cuales son físicos, humanos y financieros, siendo cada uno importante en la clasificación dada, estos van de la mano necesitando el uno del otro para hacer posible cada parte del proceso y lograr que el negocio funcione y así atender la demanda generada por los clientes y ofrecer la propuesta de valor.

Actividades Claves

Como principal actividad se requiere recolectar y seleccionar el material que se va a transformar, al realizar una excelente clasificación tendremos productos de calidad.

También contaremos con la documentación necesaria para constituir la empresa legalmente. Además, tendremos capacitaciones permanentes a nuestros empleados con el

fin de fortalecer sus conocimientos y adquirir nuevos, esto incrementa su desempeño dentro de la empresa.

Socios Clave

Para llevar a cabo la empresa se buscará realizar alianzas con los entes gubernamentales del municipio de Santa Rosa de Cabal los cuales apoyan el proyecto, las empresas y personas que se dediquen al reciclaje de los desechos en cada uno de los hogares, para esto se espera contar con la empresa de servicios públicos del municipio y personas jóvenes, adultos mayores, amas de casa, proveedores, entre otros, que deseen vincularse a la empresa en la recolección de los residuos, además otro socio clave que necesita la empresa Asoreciclaje S.A son empresas que se dediquen al marketing y publicidad y así ayudar a la empresa a crecer y a funcionar de manera óptima.

Estructura de Costes

Inicialmente nos enfocaremos en los costos prioritarios para poner la empresa en marcha, como son los costos de producción, tales como compra de materia prima, gastos de producción indirectos, compra y mantenimiento de maquinaria. Igualmente, aquellos vinculados al funcionamiento de la empresa tales como; alquiler de oficinas, salarios, pago de servicios y de esta manera proyectar las ganancias y controlar las finanzas de la empresa.

Estrategias de Mercadeo

ASORECICLAJE S.A tiene como principal objetivo producir materiales para la construcción como adobes, tejas y perfiles. Para llevar a cabo la elaboración de estos productos se debe realizar la adecuada recolección, selección y transformación de los materiales reciclados, los cuales son la materia prima para elaborar estos productos.

Ilustración 18

Producto



Martin M (2021)

Ladrillo

Son livianos, de buena resistencia y trabajabilidad; tienen versatilidad en los colores y variedad de diseños.

Tejas

Son fáciles de instalar y transportar, fáciles de cortar; y son muy resistentes, ya que se puede caminar sobre ellas, no se corroen ni les afecta la lluvia ácida y son livianas.

Perfiles

Diferentes tipos y tamaños, resistentes, indeformables, maleable flexible, baja abrasión de agentes químicos y atmosféricos.

Beneficios

Diferenciación

Es un material de bajo peso lo que lo hace ideal para transportar a cualquier parte, se instala con facilidad y en corto plazo, se adapta a cualquier proyecto. Además, el costo de estas viviendas es relativamente bajo, ya que es una materia prima económica, accesible y el tiempo de construcción es mucho más bajo que el de una vivienda tradicional.

Innovación

Se estima que este tipo de viviendas tiene una vida útil superior a 100 años, son materiales confiables y totalmente amigables con el medio ambiente, son bloques que generan un menor gasto de energía y agua en el proceso de elaboración, lo que genera un menor impacto ambiental

Seguridad

Son materiales más resistentes al fuego y a la humedad, resistentes a la intemperie, sismorresistentes, aislantes del frío y el calor.

Calidad

Son productos fabricados con material 100% reciclado, con un alto control de calidad, lo que permite entregar productos duraderos, confiables y resistentes. Asoreciclaje S.A brinda un acompañamiento posventa a los clientes, dando respuesta rápida y efectiva a las solicitudes por garantía.

Descripción

Fabricados con plásticos 100% reciclados, usados en pisos, techos y paredes. Gracias a las propiedades de alta calidad del plástico permite anclajes fuertes, además cuenta con una larga vida útil y bajas emisiones de CO2 por lo que requiere bajo

mantenimiento, favoreciendo sus bajos costes. Por su excelente calidad, durabilidad y fácil instalación se está usando mucho más frecuente en el sector de la construcción, se adapta fácilmente a cualquier proyecto.

Tipos de Perfiles

Perfil cuadrado.

Tabla plástica.

Bloques tipo lego.

Protección Embalaje

Estibas con film.

Ilustración 19

Embalaje



Plastics Technology México. (2019). Reciclado: un paso fundamental para la economía circular

Imagen, Marca y Slogan del Proyecto

Ilustración 20

Imagen, marca y eslogan



(Autoría propia)

Grupo Objetivo del Proyecto

El público al que está dirigido nuestros productos son:

Constructoras

Organizaciones especializadas con la innovación en estructura liviana, de bajo costo y resistencia. También personas naturales dedicadas a la actividad de la construcción y desean usar otro tipo de insumos diferentes a los tradicionales para aportar con el cuidado del medio ambiente.

Personas Naturales

Personas que adquieren todo tipo de material como ladrillos, pisos, paredes, perfiles o tejas para la remodelación de sus viviendas o apartamentos, ya sea para la ampliación o remodelación. También incluye personas desde los 20 años de edad, sin importar su género y que quieran cumplir su sueño de tener vivienda propia.

Ferreterías

Este es el comercio encargado de vender materiales con una amplia oferta de productos, como pisos, paredes, ladrillos, perfiles y tejas y se les convierte en una tarea clave, buscar ofrecer mayor experiencia, con calidad y variedad, con valores asequibles donde pueden encontrar productos de la empresa Asoreciclaje S.A orgullosamente colombiana.

Segmentación

La segmentación que se podría aplicar al proyecto “Asoreciclaje S.A” de acuerdo a la actividad económica es el siguiente:

Demográfico

Es uno de los métodos más utilizados ya que por medio de este se estudia la edad, sexo, nivel de ingresos, ubicación y ocupación. Madres cabezas de familia y jóvenes sin historial laboral, pertenecientes a la clase media y baja.

Psicográfico

Es la encargada de estudiar los intereses de las personas, su personalidad, creencias y acciones. Todos aquellos consumidores que se preocupan tanto por el medio ambiente como por el costo de los productos.

Geográfica

Es la encargada de agrupar la información sobre el clima, cultura, idioma y localización de cada una de las personas. Todas las personas del municipio de Santa Rosa de Cabal.

Ilustración 21

Tasa de empleo



Geoportal DANE- Geovisor de análisis geostadístico del Censo del CE. (s/f). Gov.co. 2023.

Identificar la Competencia

Nuestra principal competencia en la región es Infrapol S.A.S ubicada en la zona industrial de la badea Dosquebradas, esta empresa recibe el material posconsumo, lo clasifica de acuerdo con el tipo de plástico, luego lo procesa y lo convierte en madera plástica útil para consumo en el agro, la industria, la construcción, entre muchos otros.

Ilustración 22

Vitaplanet



Servicio de recolección de residuos sólidos aprovechables (2023)

Identificar los Aliados Clave del Modelo

Empresas o Personas Individuales Dedicadas a la Recolección de Residuos

Un aliado clave en nuestro modelo de negocio es la asociación ASOPUNTOVERDE es una empresa prestadora del servicio público de aseo, que se encarga de desarrollar actividades de separación y recolección de material reciclable en diferentes sitios del departamento de Risaralda, ofreciendo un servicio con calidad y transparencia.

Ilustración 23

Asopuntoverde



Asopuntoverde. (2023)

Otra alianza se da con las empresas de reciclajes, una de ellas es la cooperativa de recuperadores de santa Rosa de Cabal, a la cual le podemos realizar la compra de nuestra principal materia prima, el plástico.

Ilustración 24

Coarisar

Cooperativa De Recuperadores De Santa Rosa De Cabal Coarisar	
Razón Social	Cooperativa De Recuperadores De Santa Rosa De Cabal Coarisar
Teléfono	3187360822
Ciudad	SANTA ROSA DE CABAL
Departamento	RESERVA, DA
Dirección Actual	CALLE 2280 22 30 599 JARDIN BOUCHAL LA HERMOZA Ver en Google
NIT	870000021
Actividad	Recuperación de materiales
Forma Jurídica	ORGANIZACIÓN DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Informa Colombia S.A. (2023)

Empocabal E.S.P

Esta empresa se encarga de recoger todas las basuras del municipio, para la empresa Asoreciclaje S.A es muy importante realizar una alianza con esta empresa ya que por medio de ellos podemos recolectar más reciclaje, también podemos acceder al relleno sanitario en el cual se puede hacer una separación de las botellas y plástico, que es nuestra materia prima para realizar los adobes, perfiles y tejas.

Ilustración 25

Empocabal



Empocabal. (2023)

Proveedores

ASOPUNTOVERDE es un aliado estratégico ya que nos abastece de materia prima y también nos sirve como empresa transportadora de nuestros insumos. Un proveedor de maquinaria es Domenech machinery&sistems ofrecen maquinaria de fácil mantenimiento y manejo, gracias a su diseño inteligente y construcción dinámica.

Ilustración 26

Maquinaria



Domenech machinery&sistems. (2023)

Marketing y Publicidad

3172827746-3208413819 Diseño publicidad Pop, publicidad Btl, publicidad digital, branding empresarial, diseño editorial, diseño de logo y marca, diseño experiencia usuario web y móvil. Santa Rosa De Cabal, Risaralda. Raccoon es un gran aliado para el manejo de la publicidad y además estaríamos apoyando el talento local.

Entes Gubernamentales

Realizar alianzas estratégicas con la gobernación de Risaralda y alcaldía de Santa Rosa de Cabal, ya que por medio de estos podemos acceder fácilmente a la información de los habitantes del municipio logrando con esto realizar una mayor captación de clientes potenciales, además por medio de estas organizaciones se pueden realizar charlas

informativas y educativas a las cuales las personas de la comunidad puedan asistir y aclarar sus dudas acerca de los productos ecológicos ofrecidos por la empresa.

Proponer Estrategias de Mercadeo

Estrategia de Comunicación

Medio Tradicional. Hacer campañas publicitarias a través de radio, televisión, prensa, revistas, voz a voz, volantes, avisos, elaborando comunicados, reseñas cortas y comerciales para darnos a conocer.

Medio Digital. Este es el medio más fuerte para la empresa ya que actualmente la sociedad es movida por redes sociales, lo que facilita comunicar nuestra existencia por medio de post o publicaciones cortas de información. Promocionar nuestra página web para que las personas nos puedan conocer y ver nuestros productos.

Estrategia de Posicionamiento

Se puede crear posicionamiento en el mercado a través de la imagen y marca, implementando un distintivo en cuanto al logo y al logotipo, destacando el atributo diferenciador de nuestro proyecto que genere recordación en los clientes. Es fundamental mostrar el producto, se puede participar de las ferias que realiza la alcaldía municipal aprovechando este momento para dar a conocer nuestra empresa y nuestro objetivo.

También mediante un muestreo de los productos principalmente en el municipio de santa rosa de cabal, en el cual las personas puedan acercarse a una exhibición pública con el fin de conocer los productos, recibir la información adecuada y entender las ventajas y beneficios que estos traen para la región.

Aprovechar las redes sociales para mostrar los resultados que se pueden obtener al usar los productos, los videos cortos y explicativos son fundamental en esta estrategia.

Estrategia de Diferenciación

La diferenciación de Asoreciclaje S.A es la calidad de sus productos, pues los insumos que realiza tienen una duración de más de 100 años y los puede adaptar al gusto del usuario. Esto lo puede realizar a través de su departamento de ventas, donde ofrece al cliente asesoría sobre el producto y los beneficios que adquiere con la compra de este.

Para redes sociales la estrategia de diferenciación que se va a aplicar es publicar contenido de valor que aparte de vender sus productos sean educativos e informativos y ofrezcan calidad de información a las personas que sigan la página o encuentren anuncios publicitarios, ya que al publicar este contenido de valor se está incentivando a las personas a querer conocer más acerca de la empresa y los productos.

Prototipos de los Contenidos en Redes Sociales

LinkedIn

Crear anuncios publicitarios mediante imágenes y textos, con el fin de construir relaciones profesionales, fortalecer la reputación de la marca y captar clientes potenciales.

YouTube

Se puede utilizar videos de concientización, de información y de procesos, también se puede utilizar publicaciones para no solo mostrar quienes somos sino también por que debemos mantenernos en el mercado

Facebook

Publicación tipo carrusel de imágenes en la cual se muestra los productos ofrecidos por la empresa y una breve explicación de cada uno de los productos, esto con el fin de informar e incentivar a las personas a cambiar sus ideales al momento de realizar las compras.

Twitter

Promocionar nuestros productos para aumentar la visibilidad de nuestra marca, generar ventas y atraer más clientes. Con estas publicaciones se pretende aumentar la visibilidad de la empresa y generar conciencia de nuestra marca, mostrando a nuestros futuros clientes lo que pueden llegar a construir con los materiales que les ofrecemos en Asoreciclaje S.A. Sabemos que los videos y reels son una herramienta de marketing muy efectiva que nos puede ayudar a destacarnos dentro de un mercado competitivo.

Ilustración 27

Prototipo redes sociales



(Autoría propia)

Construcción de la Página Web

Ilustración 28

Página web



(Autoría propia)

Proyección Operativa y Financiera

Tamaño del Proyecto

Contamos con un área de 250m², de los cuales el 70% es utilizado en producción y el 30% en administración. Nuestros equipos y personal operativo nos permitirán tener una producción diaria de 160 unidades fabricadas en dos turnos de 8 horas. A medida que la empresa crezca tenemos proyectado adquirir más personal para optimizar la maquinaria, ya que estas están en la capacidad de producir un perfil en tres minutos y medio. Además, son máquinas que procesan el plástico sin secado previo, lo que nos ahorra tiempo y recursos.

Tabla 1

Capacidad de la instalación

Conceptos	Unidad de medida
Área total	250m ²
% de espacio utilizado	100%
Administración	30m ²
Producción	80m ²
Almacén de materia prima	30m ²
Almacenamiento y despacho	70m ²
Parqueadero	20m ²
Cocina y baños	20m ²

Disponibilidad Insumos

Nuestra principal fuente de materia prima provendrá de los recicladores del municipio de Santa Rosa de Cabal, conformado por madres cabezas de familia y jóvenes sin historial laboral, a quienes se les comprará el plástico reciclado por el valor que se

encuentra en el mercado. (\$650 el kilo). También contaremos con alianzas con las entidades como Asopuntoverde y la cooperativa de recuperadores de Santa Rosa de Cabal Coarisar, para garantizar contar con la materia prima suficiente para elaborar nuestros productos, ya que contamos con una estimación de 6.000 kilos por mes.

Con el fin de dar respuesta inmediata a las necesidades del cliente, se hace necesario disponer de un inventario de producto terminado, el cual se estima sobre el 10% de la producción total mensual y se rotará cada 4 semanas.

Tabla 2


Disponibilidad de insumos

Concepto	Cantidad (mes)	Valor unitario	Valor mensual	Valor total (año)
Plástico reciclado	6.000 kg	650	3.900.000	46.800.000
Estabilizadores	80 kg	718	57.440	689.280
TOTAL				47.489.280

Ficha Técnica

Ilustración 29

Ficha técnica

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; width: 60%;"> <p style="text-align: center;">Composición</p> <p>Polietileno reciclado de alta densidad- - - -60%</p> <p>Polietileno reciclado de baja densidad- - - -40%</p> </div>  </div>				
Datos Técnicos				
Nombre	Largo	Ancho	Color	Espesor
Perfil cuadrado	1m/3m	10cm	Variado	3.3mm
Tabla plástica	1m	10.5cm	Variado	3.3mm
Bloques tipo lego	10cm/3m	10cm	variado	3.3mm

(Autoría propia)

Describir el Proceso

Recibir la Materia Prima

El operario encargado recibe el plástico y lo almacena adecuadamente, luego procede a pasarlo a la banda transportadora para empezar el triturado.

Trituración

El plástico ingresa a la trituradora y mediante unas cuchillas el plástico es granulado perdiendo volumen.

Sistema de Lavado

Se procede a lavar el plástico de manera manual con el fin de eliminar cualquier residuo.

Extrusión

Se encarga de prensar, fusionar y moldear el plástico granulado mediante presión y empuje para darle forma y el diseño previsto.

Desmolde

Se procede a retirar el producto del molde.

Almacenamiento

Los perfiles ya terminados son almacenados en estibas.

Venta

El producto es vendido y distribuido al cliente final.

Ilustración 30*Proceso*

(Autoría propia)

Describir la Maquinaria y los Elementos Operativos

Tabla 3

Describir la maquinaria y los elementos operativos

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Extrusora	1	43.000.000	43.000.000
Molino triturador	1	15.103.000	15.130.000
Tanque de lavado	1	16.400.000	16.400.000
Banda transportadora	1	2.800.000	2.800.000
Molde metálico	3	580.000	1.740.000
Herramientas de taller	1	1.500.000	1.500.000
Camión	1	54.000.000	54.000.000
Dotación (casco, tapabocas, guantes, overol, tapa oídos)	18	172.444	3.104.000
TOTAL			137.674.000

Para iniciar nuestra empresa contaremos con una sola máquina de cada tipo y un solo camión para distribuir nuestro producto, ya que son un poco costosas y nuestra inversión es limitada.

La dotación se dará al director técnico, los cuatro operarios y el distribuidor, se realizará cada cuatro meses. Teniendo así tres dotaciones al año.

Extrusora de Plástico

El plástico es fundido dentro de una camisa y husillo a altas temperaturas permitiendo dar forma al material.

Ilustración 31

Extrusora



Martí. E. (2019).

Molino Triturador

Tritura todos los tipos de plástico tanto duros como suaves, funciona con cuchillas que son las encargadas de cortar el plástico en trozos pequeños.

Ilustración 32

Trituradora



Made-In-China. (2023).

Banda Transportadora

Encargada de llevar el plástico al molino triturador.

Ilustración 33

Banda transportadora



Mercado libre (2023).

Proyecciones de Distribución en Planta

Ilustración 34

Planos

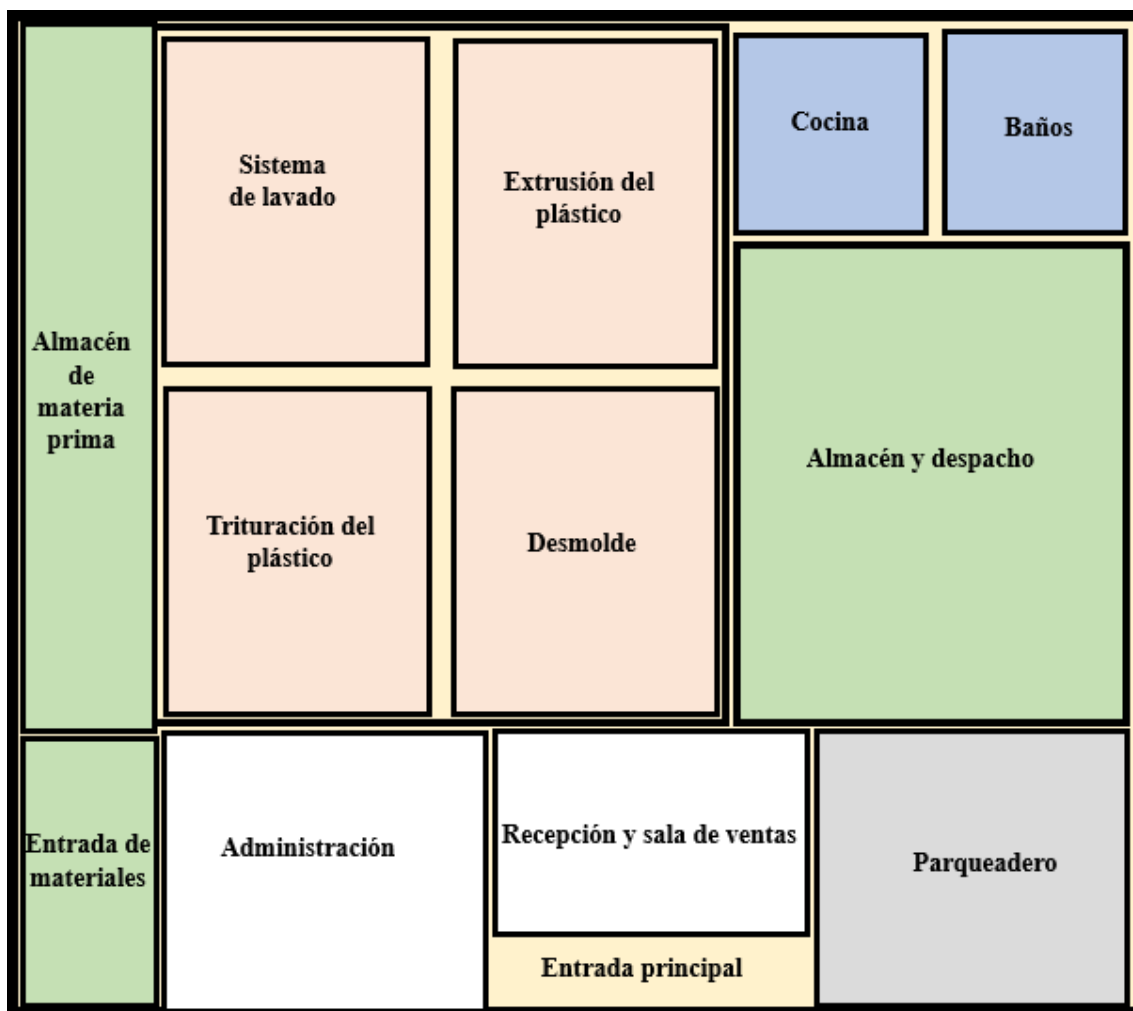


Tabla 4*Cargos y organigrama*

Cargos	Funciones
	Encargado de garantizar el correcto funcionamiento y aplicación de estrategias empresariales.
Administrador	<p>Gestionar los procesos de compra, producción y servicio.</p> <p>Administrar los recursos financieros y operativos.</p> <p>Garantizar los recursos humanos para los procesos de la planta.</p> <p>Coordinar y supervisar las actividades de planta.</p>
Coordinador técnico	<p>Garantizar el cumplimiento de los procesos de producción.</p> <p>Planificar y asignar recursos y presupuestos para los proyectos o actividades.</p> <p>Encargado de la operación y promover las ventas en la sede.</p> <p>Atender las llamadas telefónicas.</p>
Coordinador administrativo y comercial	<p>Llevar los informes de los gastos de la oficina, manejo de inventario, informes contables y administrativos, manejo de personal, generación de indicadores, manejo de mercancía. entrega de la misma, coordinar rutas de vehículos, manejo de caja menor.</p> <p>Recepción y almacenamiento de materia prima, separación y</p>
Operario	<p>clasificación de materia prima, limpieza y mantenimiento de la planta.</p> <p>Encargado de moler el plástico recuperado para luego ser llevado a la</p>
Operario	<p>maquina extrusora. Apoyo proceso productivo.</p>

Cargos	Funciones
Operario	Encargado de realizar el proceso de prensado, fusión y moldeado de la materia prima, apoyo proceso productivo.
Operario	Encargado de desmolde, lavado y enfriamiento de la madera plástica, apoyo proceso productivo.
Distribuidor	Encargado del almacenar y distribuir los productos al lugar de entrega, apoyo proceso productivo. Manejo de mercancía y entrega de la misma,

Organigrama

Para la compañía llevar a cabo su proceso de producción requerirá de un administrador, un coordinador técnico, un coordinador administrativo y comercial, cuatro operarios y un distribuidor. Esta distribución se ha realizado pensando en que la empresa está iniciando sus labores y no cuenta con demasiado capital, se tiene previsto que a medida que la empresa empiece a generar ingresos y a crecer en el mercado, se contratará al personal necesario para abastecer la demanda, también se realizara compra de más equipos y maquinaria.

Ilustración 35*Organigrama*

(Autoría propia)

Parafiscales

Nuestros empleados tendrán el sueldo estipulado por la ley con todas sus prestaciones legales. Además, contarán con todos los implementos de seguridad.

Tabla 5

Parafiscales

Cargo	Aportes					Parafiscales				Legales			TOTAL
	Salario	Subsidio transporte	Salud 8,5%	Pensión 12%	Arl 6,69%	Caja com 4%	ICBF 3%	SENA 2%	Prima 8,33%	Cesantías 8,33%	Intereses 1%	Vacaciones 4,17%	
Administrador	3.248.000	0	276.080	389.760	226.061	129.920	97.440	64.960	270.558	270.558	2.706	135.442	5.111.485
Coordinador técnico	1.585.836	0	134.796	190.300	110.374	63.433	47.575	31.717	132.100	132.100	1.321	66.129	2.495.681
Coordinador administrativo y comercial	1.585.836	0	134.796	190.300	110.374	63.433	47.575	31.717	132.100	132.100	1.321	66.129	2.495.581
Operario	1.160.000	140.606	110.552	156.073	90.522	52.024	39.018	26.012	108.304	108.304	1.083	54.235	2.046.805
Operario	1.160.000	140.606	110.552	156.073	90.522	52.024	39.018	26.012	108.304	108.304	1.083	54.235	2.046.805
Operario	1.160.000	140.606	110.552	156.073	90.522	52.024	39.018	26.012	108.304	108.304	1.083	54.235	2.046.805
Operario	1.160.000	140.606	110.552	156.073	90.522	52.024	39.018	26.012	108.304	108.304	1.083	54.235	2.046.805
Distribuidor	1.160.000	140.606	110.552	156.073	90.522	52.024	39.018	26.012	108.304	108.304	1.083	54.235	2.046.805
TOTAL	12.219.672	703.030	1.098.432	1.550.725	899.419	516.906	387.680	258.454	1.076.458	1.076.458	10.763	538.875	20.336.772

Descripción Equipos de Oficina

Tabla 6

Descripción equipos de oficina

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	2	1.700.000	3.400.000
Impresora	1	590.000	590.000
Teléfono	2	150.000	300.000
Escritorio	2	150.000	300.000
Archivador	1	160.000	160.000
Sillas	4	170.000	680.000
Total			5.430.000

Se dispondrá del equipo necesario para iniciar labores, más adelante se estudiará la posibilidad de equipar las oficinas adecuadamente.

Procesos Preoperativos

Para poner en marcha nuestra empresa debemos hacer una serie de requisitos que la ley en Colombia exige, como son (registro cámara y comercio, RUT, licencia). Estos registros se pagan solo una vez y el RUT no tiene cobro. La compañía requiere un seguro que cubija el valor total de nuestros bienes y todos los daños que se puedan ocasionar a un tercero. El pago del seguro está proyectado anualmente.

Tabla 7*Procesos preoperativos*

Procesos	Valor total
Registro cámara de comercio	53.000
Registro único tributario (RUT)	0
Licencia (certificado uso del suelo)	36.000
Certificado ISO 14001	1.000.000
Seguro	3.545.864
TOTAL	4.634.864

Localización

Nuestra bodega estará ubicada en la zona industrial Km 2 vía Chinchiná, Barrio La María, Santa Rosa de Cabal, Risaralda, consta de 250m², se encuentra en buenas condiciones y a un precio justo. Una de nuestras ventajas es que Santa Rosa es muy reconocida en el sector turístico lo cual podemos aprovechar para dar a conocer nuestra marca y atraer clientes. Nuestra bodega estaría ubicada a 15 km de Pereira lo que nos permitiría ingresar al mercado regional con facilidad. Tiene una ubicación privilegiada ya que está cerca de las avenidas principales, pues tiene entrada y salida tanto para la vía Pereira y Bogotá, como para la vía Medellín, lo que la hace de fácil acceso.

La desventaja que encontramos es que la bodega es un poco pequeña para la producción que tenemos proyectada, sin embargo, cerca de ella existen lotes que se pueden adecuar para poner a funcionar una nueva planta.

Ilustración 36

Ubicación



Google Maps. (2023).

Proyecciones de Ventas

Colombia genera actualmente aproximadamente 12 millones de residuos sólidos al año, esto nos muestra que tenemos un mercado prometedor, ya que actualmente la personas se están preocupando por la gran contaminación que hemos generado. Podemos ver como las nuevas generaciones son los principales compradores responsables y buscan alternativas para disminuir el impacto ambiental. Es por eso que le apostamos a la producción de madera plástica, ya que vemos la posibilidad de atraer gran parte de estos consumidores y generar un proyecto sostenible.

Tabla 8*Calcular la demanda*

Total, habitantes de Risaralda	988.091
Población objetivo	Personas mayores de 20 años de Risaralda
Consumo promedio (mensual)	5.000 toneladas mensuales
Total, consumo	60.000 toneladas al año aproximadamente
Porcentaje de captura	80% de la demanda
Total, demanda potencial	75 toneladas por año aproximadamente

Tabla 9*Proyección de ventas (unidades)*

Meses	Año 1	Año 2	Año 3
Enero	2.500	3.500	3.750
Febrero	2.550	3.570	3.750
Marzo	3.000	3.620	3.763
Abril	3.100	3.660	3.771
Mayo	3.380	3.685	3.812
Junio	3.390	3.700	3.815
Julio	3.410	3.710	3.818
Agosto	3.400	3.715	3.820
Septiembre	3.460	3.725	3.850
Octubre	3.480	3.742	3.870
Noviembre	3.510	3.745	3.895

Meses	Año 1	Año 2	Año 3
Diciembre	3.520	3.748	3.895
TOTAL	38.700	40.372	45.809

Ilustración 37

Gráfico de ventas



(Autoría propia)

Podemos observar según las proyecciones que tenemos planteadas que en el año 2 con respecto al año uno la empresa tendrá un incremento en sus ventas del 3%, es normal que una empresa que apenas inicie labores tenga un incremento bajo, incluso puede llegar a tener pérdidas. En cambio, en el año tres con respecto al año dos tenemos proyecciones con un incremento del 13%, lo que indica que la empresa se está expandiendo en el mercado.

Precio de Venta

En el mercado encontramos perfilería plástica con precios que oscilan entre los \$20.000 hasta los \$30.000 dependiendo su tamaño, Asoreciclaje ha decidido vender el

producto con un precio estándar de \$25.000, lo único que varía es el tamaño, esto debido a que hay materiales cuyo proceso sale más costoso, por ende esa presentación viene en tamaños más pequeños, ofrecemos un descuento del 2% durante todo el año, para todos nuestros clientes, además, contamos con un beneficio de ventas a crédito del 30%, esto lo hace muy competitivo en el mercado. La estrategia que usaremos para atraer clientes será la diferenciación, pues ofreceremos el servicio de distribución sin costo adicional dentro del departamento de Risaralda.

Tabla 10

Punto de equilibrio

	Año 1	Año 2	Año 3
Total, costos fijos	409.910.128	294.015.018	317.536.220
Total, costos variables	62.489.280	67.488.422	72.536.220
Número de unidades	38.700	40.372	45.809
Costo promedio unitario	12.207	8.954	8.523
Costo variable unitario	1.615	1.672	1.591
Precio de venta sin IVA	21.008	24.370	25.210
Precio de venta con IVA	25.000	29.000	30.000
Margen de utilidad promedio	195	145	139
Punto de equilibrio en unidades	32.041	14.667	14.785

En este punto podemos ver la diferencia que hay entre costo fijo, precio de venta y costo de venta del producto, nos sirve para saber el precio real que tiene la elaboración del producto y darnos cuenta si el precio que hemos establecido es el indicado.

Tabla 11*Margen de utilidad*

Margen de utilidad	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	967.500.000	1.160.000.000	1.393.200.000
Menos costos totales	472.399.408	361.503.440	390.423.715
Igual a utilidad	495.100.592	799.496.560	1.002.776.285
Margen de utilidad	51%	68%	71%

En el punto de equilibrio podemos notar que la empresa cubre sus costos fijos y variables, Por lo tanto, Asoreciclaje S.A tiene una rentabilidad alta.

Tabla 12*Costos fijos*

Costos	Valor anual
Nómina	244.041.264
Maquinaria	137.674.000
Arriendo	14.400.000
Servicios públicos	5.880.000
Impuesto carro	780.000
Procesos preoperativos	4.634.864
Marketing y Publicidad	1.800.000
Papelería	700.000
TOTAL	409.910.128

Tabla 13*Costos Variable*

Costos	Valor anual
Materia prima	47.489.280
Costos de distribución y embalaje	10.000.000
Mantenimiento	5.000.000
TOTAL	62.489.280

Con estas tablas podemos evaluar si la empresa tiene rentabilidad, además, de saber de antemano cuánto capital de trabajo necesitaremos para iniciar con nuestro proyecto.

Tabla 15*Proyección de ingresos por ventas (anual)*

	Año 1	Año 2	Año 3
Total Ventas	967.500.000	1.161.000.000	1.393.200.000
Descuentos por Ventas	19.350.000	23.220.000	27.864.000
Ventas Netas	948.150.000	1.137.778.000	13.653.360
% de Ventas a Contado	663.705.000	796.446.000	955.735.000
% de Ventas a Crédito	284.445.000	341.334.000	409.601.000

Para incentivar la compra de nuestros productos ofreceremos la posibilidad de pagar parte de sus compras a crédito, esto además de fidelizar a nuestro cliente nos permitirá aumentar las ventas y mejorar nuestra relación con él.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Gastos de marketing	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Otros gastos	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Total egresos	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817	42.758.817
Flujo mensual (diferencia entre Ingresos y egresos)	18.491.183	19.716.183	30.741.183	33.191.183	40.051.183	40.296.183	40.786.183	40.541.183	42.011.183	42.501.183	43.236.183	43.481.183

Diferenciar los ingresos de los egresos nos permite conocer a ciencia cierta la liquidez de la empresa, acá podemos ver reflejados todos los ingresos y gastos que tiene la empresa.

Tabla 17*Saldo acumulado*

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Flujo mensual	18.491.183	19.716.183	30.741.183	33.191.183	40.051.183	40.296.183	40.786.183	40.541.183	42.011.183	42.501.183	43.236.183	43.481.183
Flujo mensual acumulado	19.716.183	39.432.366	70.173.549	103.364.732	143.415.915	183.712.098	224.498.281	265.039.464	307.050.647	349.551.830	392.788.013	436.269.196

Conocer si la empresa tiene liquidez o no es de suma importancia, en nuestro caso podemos ver que tenemos un buen flujo de caja, lo que significa que tenemos una liquidez positiva y que podemos estudiar la posibilidad de expandirnos.

Inversión Total

Tabla 18

Inversión total

Rubro	Concepto	Valor
	Maquinaria y equipo	137.674.000
	Equipo de oficina	5.430.000
Activos fijos	Terrenos	0
	Muebles y enseres	2.300.000
	Estudios de investigación	0
	Adecuación del local	1.600.000
	Gastos legales de constitución	4.634.864
Instalaciones y puesta en marcha	Marketing (mes)	150.000
	Arriendo (mes)	1.200.000
	Sueldos (mes)	20.336.772
	Servicios públicos (mes)	490.000
Capital de trabajo	Activo corriente - pasivo corriente	19.000.000
	TOTAL	192.815.636

En el capital de trabajo tenemos las cuentas a crédito con los clientes y el inventario.

Fuentes de Capital de Inversión

Cuando se inicia con un proyecto como en este caso la venta de un producto, se presenta la situación que la empresa debe iniciar su etapa de producción y la venta del producto para luego empezar a recibir sus ingresos, por esta razón la compañía debe contar

con un capital de trabajo, ya sea propio o de un tercero. Asoreciclaje S.A es una entidad conformada por cinco socios, el aporte de cada socio será de 20.000.000 millones de pesos cada uno, siendo así un monto de 100.000.000 millones de pesos en total y se hará un préstamo con el Banco de Occidente por un monto de 14.000.000 millones de pesos diferido a 36 meses, con una tasa fija del 9.5% de interés anual y una cuota fija de 444.8461.30 pesos mensuales. El crédito que se realizará será por libranza ya que los intereses son más bajos y los requisitos son pocos. Las entidades gubernamentales como son la gobernación de Risaralda y la alcaldía de Santa Rosa de Cabal financiarán el capital restante (\$78.815.636 millones). Con el fin de apoyar las empresas enfocadas en la sostenibilidad.

Tabla 19*Fuentes de Inversión*

AÑO 1												
Vencimiento	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Cuota	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30
Amortización	337.627,96	340.300,85	342.994,90	345.710,28	348.447,15	351.205,69	353.986,07	356.788,46	359.613,03	362.459,97	365.329,44	368.221,63
Interés	110.833,33	108.160,45	105.466,40	102.751,02	100.014,15	97.255,61	94.475,23	91.672,84	88.848,26	86.001,33	83.131,85	80.239,66
Saldo final	13.662.372,04	13.322.071,19	12.979.076,29	12.633.366,01	12.284.918,86	11.933.713,17	11.579.727,11	11.222.938,65	10.863.325,62	10.500.865,65	10.135.536	9.677.314,57
AÑO 2												
Vencimiento	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Cuota	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30
Amortización	371.136,72	374.074,89	377.036,31	380.021,19	383.029,69	386.062,00	389.118,33	392.198,85	395.303,76	398.433,24	401.587,51	404.766,74
Interés	77.324,57	74.386,41	71.424,98	68.440,11	65.431,61	62.399,29	59.342,97	56.262,45	53.157,54	50.028,05	46.873,79	43.694,55
Saldo final	9.396.177,85	9.022.102,96	8.645.066,64	8.265.045,46	7.882.015,77	7.495.953,77	7.106.835,44	6.714.636,59	6.319.332,83	5.920.899,59	5.519.312,08	5.114.545,34
AÑO 3												
Vencimiento	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Cuota	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30	448.461,30
Amortización	407.971,15	411.200,92	414.456,26	417.737,37	421.044,46	424.377,73	427.737,38	431.123,64	434.536,70	437.797,78	441.444,10	444.938,86
Interés	40.490	37.260,38	34.005,04	30.723,93	27.416,84	24.083,57	20.723,91	17.337,66	13.924,60	10.484,51	7.017,20	3.522,43
Saldo final	4.706.574,19	4.295.373,27	3.880.917,02	3.463.179,65	3.042.135,19	2.617.757,46	2.190.020,08	1.758.896,44	1.324.359,74	863.382,96	444.938,86	

Conclusiones

El análisis realizado durante las fases del diplomado de profundización para tecnologías gestión del marketing para el emprendimiento nos deja como enseñanza que para llevar una idea de negocio que sea viable económica y socialmente se deben realizar los análisis de las diferentes áreas funcionales de la empresa. realizar un estudio de mercado y segmentación en la cual se defina el público objetivo al cual van dirigidos los productos o servicios de la empresa. Al ser una empresa social se debe identificar las necesidades que se presentan en la comunidad objetivo con el fin de ofrecer los productos o servicios adecuados para estas personas y así mismo se puedan vender fácilmente dejando un aporte económico satisfactorio para los miembros de la empresa. (Tiffany Cortes).

Analizar la información recolectada para poner en marcha el proyecto que se va a llevar a cabo en la comunidad.

Conocer las necesidades y expectativas de la población objetivo nos permite realizar con mayor certeza el proyecto en general. es así como definimos los productos que vamos a ofrecer. donde nuestro mayor objetivo y lo que nos hace diferentes como cuidadores del medio ambiente. es esta la parte más fundamental y por la cual la comunidad apoya este proyecto donde se transforma botellas por viviendas. (Sara Bravo).

Teniendo en cuenta las fases que hemos trabajado en pro de la creación de la empresa Asoreciclaje S.A. podemos concluir que. la decisión de promover una empresa social que impulse la transformación de materiales reciclados. puede ser una forma efectiva de abordar la problemática de la inadecuada gestión de los residuos y una forma de contribuir a la sostenibilidad ambiental y económica al crear una fuente de ingresos sostenible que no solo promueve la recuperación de materiales reciclables. sino también su transformación. (Gustavo Adolfo Restrepo).

Con la proyección operativa y financiera se evidencia si es viable, productiva, beneficiosa; para poner en marcha la empresa y concebir el porvenir precisando desafíos y la pertinencia en el futuro de la empresa. (John Haver Loaiza Restrepo).

Planificar cada una de las etapas para la puesta en marcha del emprendimiento, genera mayor confiabilidad en cuanto a la viabilidad financiera y operativa del negocio, por lo tanto, se requiere identificar claramente las necesidades del cliente que se van a satisfacer, desarrollar un correcto estudio de mercadeo, analizar la competencia y realizar la proyección de los diferentes recursos. (Martha Gaviria).

Bibliografía

- Aguilar Morales. S. (Coord.) & Ocampo Carapia. L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.79-98). Grupo Editorial Patria.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Asopuntoverde. (2023). PRESTADORES DE SERVICIO PÚBLICO DE ASEO.
<http://asopuntoverde.com/>
- Baño Martí. E. (2019). Extrusora para grancear plástico ¿Qué es y cómo funciona?
<https://www.interempresas.net/Plastico/Articulos/260036-Extrusora-para-grancear-plastico-Que-es-y-como-funciona.html>
- Brilla Con Tu Negocio. (2020). Atributos. beneficios y valores de marca.
<https://brillacontunegocio.com/atributos-beneficios-y-valores-de-marca/>
- Cavazos Arroyo. J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (capítulo 1 y 2). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/191619>
- Chemical Additives de México. (2023). estabilizadores térmicos para pvcde sales metálicas. <https://chemicaladditives.com.mx/estabilizadores-termicos-para-pvc-de-sales-metalicas/>
- Design Thinking en Español. (s. f.). Design Thinking en Español - Herramienta Infografía. Copyright (c) 2012. Design Thinking en Español.
<https://www.designthinking.es/inicio/herramienta.php?id=53>
- Domenech machinery&sistems. (2023). la mejor solución en maquinariapara reciclaje.
<https://domenechmaquinaria.com/productos/reciclaje/>

D. (s. f.). Materiales compuestos de madera y plástico para la construcción de terrazas.

Dreamstime.com. <https://es.dreamstime.com/materiales-compuestos-de-madera-y-pl%C3%A1stico-para-la-construcci%C3%B3n-terrazas-material-image162616993>

Empocabal. (2023). Empocabal. <https://www.empocabal.com.co/>

Geoportal DANE- Geovisor de análisis geoestadístico del Conteo del CE. (s/f). Gov.co.

(2023) <https://geoportal.dane.gov.co/geovisores/territorio/analisis-geoestadistico-conteo-economico/>

Giraldo Oliveros. M. E. Ortiz Velásquez. M. & De Castro Abello. M. (2021). Marketing:

una versión gráfica. Universidad del Norte. [https://elibro-](https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006)

[net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006](https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006)

Giraldo Oliveros. M. (II.). Juliao Esparragoza. D. (II.) & Acevedo Navas. C. (2017).

Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones. [https://elibro-](https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439)

[net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439](https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439)

Guerrero. D. (2023). ¿Por qué la construcción es clave para que el PIB de Colombia sea

bueno en 2023? [https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-](https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20E2%80%94El%20sector%20de%20la.seg)

[construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-](https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20E2%80%94El%20sector%20de%20la.seg)

[2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20E2%80%94El%20sector%20de%20la.seg](https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20E2%80%94El%20sector%20de%20la.seg)

[%C3%BA%20cifras%20de%20la%20Camacol](https://www.bloomberglinea.com/2023/04/01/por-que-la-construccion-es-clave-para-que-el-pib-de-colombia-sea-bueno-en-2023/#:~:text=Bogot%C3%A1%20E2%80%94El%20sector%20de%20la.seg)

Infobae. (2020). Así funcionan las casas construidas con ladrillos de plástico reciclado en

Colombia. [https://www.infobae.com/america/colombia/2020/10/28/asi-funcionan-](https://www.infobae.com/america/colombia/2020/10/28/asi-funcionan-las-casas-construidas-con-ladrillos-de-plastico-reciclado-en-colombia/)

[las-casas-construidas-con-ladrillos-de-plastico-reciclado-en-colombia/](https://www.infobae.com/america/colombia/2020/10/28/asi-funcionan-las-casas-construidas-con-ladrillos-de-plastico-reciclado-en-colombia/)

Informa Colombia S.A. (2023). Cooperativa De Recuperadores De Santa Rosa De Cabal

Coarisar. [https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-](https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-empresa/cooperativa-recuperadores-santa-rosa-cabal-coarisar)

[empresa/cooperativa-recuperadores-santa-rosa-cabal-coarisar](https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/informacion-empresa/cooperativa-recuperadores-santa-rosa-cabal-coarisar)

Level Communications. H. Maciá. F. (Dir.) & Santoja. M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales.. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>

Made-In-China. (2023). Molinillo de trituradora de plástico de botellas PET. https://es.made-in-china.com/co_qy-machine/product_Pet-Bottle-Grinder-Plastic-Crusher_uouiguyeig.html

Mercado Libre. (2023). Banda Transportadora. https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-638619065-banda-transportadora-variador-velocidad-stock-entrega-imta-_JM#position=4&search_layout=stack&type=item&tracking_id=58f79827-0515-4b63-a6dc-1bd7bd1a9a80

Ortegón C. (2022). LinkedIn para empresas: cómo usarlo en tu estrategia de marketing. <https://blog.inmarketing.co/blog/linkedin-para-empresas-en-estrategia-de-marketing>

Parra A. (2023). Ejemplos de atributos de un producto o servicio. <https://www.questionpro.com/blog/es/ejemplos-de-atributos-de-un-producto-o-servicio/>

Plastics Technology México. (2019). Reciclado: un paso fundamental para la economía circular. <https://www.pt-mexico.com/articulos/reciclado-un-paso-fundamental-para-la-economia-circular>

PROPIEDADES DE LOS PLÁSTICOS - Los Plásticos LydiaRosa. (s. f.).

<https://sites.google.com/site/losplasticoslydiarosa/2-2-propiedades-de-los-plastico>

Quaranta. N. (2020). Planes de negocio. Editorial Universidad Adventista del Plata. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/130238>

Remón R. Rosa. (2016). Casas con ladrillos de plástico reciclado en Colombia.

<https://arquitecturayempresa.es/noticia/casas-con-ladrillos-de-plastico-reciclado-en-colombia>

VitaPlanet. S.A.S E.S.P. (2023). Servicio de Recolección de Residuos Sólidos

Aprovechables <http://www.vitaplanet.com.co/>