

Empresa de reciclaje y gestión de residuos Re.Utiliza S.A.S

Martha Liliana Herrera Reyes

Yisela Ester Herrera Carrera

Asesor

Sindy Nieto Jara

Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios.

Tecnología en Gestión Comercial y de Negocios

2023

Resumen

El plan de negocios que será diseñado con el propósito de crear una empresa de reciclaje, dedicada a recolectar, clasificar y ofrecer material reciclado a clientes interesados, otro de los objetivos de esta organización es vincular a personas dedicadas al reciclaje, y prestar el servicio de recolección en empresas, entidades educativas y conjuntos residenciales en la ciudad de Bogotá. Todo esto tiene como finalidad crear una organización. Esto con la intención de construir una organización que produzca utilidades que puedan ser utilizadas para la creación de actividades recreativas en la comunidad, beneficiando así su salud mental y emocional, que sirva de medio para la integración de los recicladores a un proceso productivo y aporte a disminuir la contaminación ambiental.

Palabras clave: Proyecto, emprendimiento, plan de negocios, recursos, reciclaje, ambiental, recursos, financieros, innovación, sostenible, negocio, propuesta de valor, modelo de negocio.

Abstract

The business plan that will be designed with the purpose of creating a recycling company, dedicated to collecting, classifying, and offering recycled material to interested clients, another of the objectives of this organization is to link people dedicated to recycling, and provide the service of collection in companies, educational entities, and residential complexes in the city of Bogotá. All of this is intended to create an organization. This is with the purpose of creating an organization that produces profits that can be used for the creation of recreational activities in the community, thus benefiting their mental and emotional health, which serves as a means for the integration of recyclers to a productive process and contribute to reducing environmental pollution.

Keywords: Project, entrepreneurship, business plan, resources, recycling, environmental, resources, financial, innovation, sustainable.

Tabla de Contenido

Introducción.....	12
Justificación.....	14
Objetivos.....	15
Objetivo General	15
Objetivos Específicos	15
Identificación del Problema.....	16
Descripción del Proyecto	21
Fuentes de Ingreso para la Ejecución del Proyecto	22
Beneficios del Proyecto	23
Innovación Social.....	25
Consolidación de la Innovación Social.....	26
Fase 1: Empatía.....	26
Mapa De Empatía	27
Fase 2: Definición.....	28
Población.....	29
Población Según la Edad.....	30
Modelo de Negocio: Canvas.....	31
Fase 3: Ideación	32
Método SCAMPER.....	34
Fase 4: Prototipado... ..	35
Herramienta para Prototipado.....	36

Matriz R A C I.....	37
Fase 5: Testeo.....	38
Poster.....	39
Indicadores Estrategia de Gestión.....	42
Design Thinking.....	42
Modelo Canvas.....	43
Análisis del Modelo Canvas.....	44
Socios Claves.....	45
Actividades Claves.....	45
Propuesta de Valor.....	46
Relación con los Clientes.....	46
Segmento de Clientes.....	46
Recursos Clave.....	47
Canales.....	47
Estructura de Costos.....	48
Fuente de Ingresos.....	48
Estrategias de Mercadeo.....	58
Atributos y Beneficios del Producto.....	50
Grupo Objetivo del Proyecto.....	51
Segmentación Conductual o de Comportamiento.....	53
Segmentación de Clientes Empresa Re UTILIZA.....	54
Identificación de la Competencia.....	54
Identificación de Aliados Claves.....	55

Estrategias de Mercadeo	57
Estrategia de Comunicación.....	57
Estrategias de Mercadeo Tradicionales y digitales	57
Plan de Comunicación Externa.....	57
Plan de Comunicación Online.....	57
Plan de Comunicación Offline.....	58
Plan de Comunicación Interno.....	58
Estrategia de Posicionamiento	59
Estrategia de Diferenciación	60
Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales	61
Redes Sociales – YouTube.....	62
Correo Electrónico.....	62
WhatsApp.....	63
Facebook Y Twitter.....	64
Instagram.....	65
LinkedIn.....	65
Información e Imágenes Utilizadas para el Diseño de las Redes Sociales....	67
Proyección Operativa y Financiera	70
Capacidad Instalaciones.....	70
Disponibilidad de Insumos.....	71
Ficha Técnica del Producto.....	71
Descripción del Proceso.....	71
Descripción de la Maquinaria o Instalaciones.....	71

Proyecciones de Distribución en Planta	72
Instalaciones.....	73
Organigrama	74
Descripción de los Cargos, Funciones y Proyecciones de Sueldos.....	75
Costos de Contratar un Empleado con el Salario Mínimo 2023.....	78
Procesos Legales Ppara la Constitución de la Empresa.....	79
Localización geográfica de La empresa	79
Ubicación de la Empresa, Ventajas y Desventajas de su Localización.....	80
Precio de Venta del Producto.....	81
Proyección de Ventas en Unidades.....	81
Punto de Equilibrio.....	82
Proyección de Ingresos por Ventas.....	83
Proyección de Ingresos.....	84
Estado de Situación Financiera 2023.....	85
Estado de Resultados y Otro Resultado Integral Año Terminado 2023.....	87
Proyección 2023 Y 2024.....	88
Riesgos Financieros.....	89
Riesgo de Mercado.....	89
Riesgo Operativo.....	90
Riesgo de Liquidez.....	90
Riesgo Regulatorio.....	90
Capital de Trabajo.....	90
Sustentación de la Inversión Inicial del Proyecto.....	92

Conclusiones.....	94
Referencias Bibliográficas.....	97

Lista de figuras

Figura 1 <i>Efecto Invernadero</i>	17
Figura 2 <i>Las Basuras</i>	18
Figura 3 <i>Contaminación</i>	19
Figura 4 <i>Basuras en Bogotá</i>	20
Figura 5 <i>Las 3 B</i>	24
Figura 6 <i>Canvas</i>	28
Figura 7 <i>Población</i>	30
Figura 8 <i>Modelo de Negocio</i>	32
Figura 9 <i>Scamper</i>	34
Figura 10 <i>Matriz Raci</i>	37
Figura 11 <i>Residuos</i>	39
Figura 12 <i>Indicadores</i>	42
Figura 13 <i>Logos</i>	49
Figura 14 <i>Redes Sociales</i>	61
Figura 15 <i>Youtube</i>	62
Figura 16 <i>Correo Electrónico</i>	62
Figura 17 <i>Canal Youtube</i>	63
Figura 18 <i>Whatsapp</i>	63
Figura 19 <i>Facebook</i>	64
Figura 20 <i>Página Web</i>	64
Figura 21 <i>Instagram</i>	65
Figura 22 <i>Linkeldn</i>	65

Figura 23 <i>Noticias</i>	66
Figura 24 <i>¿Quiénes Somos?</i>	67
Figura 25 <i>Capacitaciones</i>	67
Figura 26 <i>Boletín Informativo</i>	68
Figura 27 <i>Imágenes</i>	68
Figura 28 <i>Síguenos</i>	69
Figura 29 <i>Organigrama</i>	74
Figura 30 <i>Costos</i>	78
Figura 31 <i>Ubicación</i>	79

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Roles</i>	37
Tabla 2 <i>Modelo de Negocio</i>	43
Tabla 3 <i>Planta</i>	70
Tabla 4 <i>Instalaciones</i>	70
Tabla 5 <i>Ficha del Producto</i>	71
Tabla 6 <i>Maquinaria y Elementos</i>	72
Tabla 7 <i>Distribución de Planta</i>	73
Tabla 8 <i>Equipos de Oficina</i>	73
Tabla 9 <i>Calculo de Demanda</i>	81
Tabla 10 <i>Proyecciones de Venta</i>	81
Tabla 11 <i>Punto de Equilibrio</i>	82
Tabla 12 <i>Ingresos por Ventas</i>	83
Tabla 13 <i>Estado de Situación</i>	85
Tabla 14 <i>Pasivos y Patrimonio</i>	86
Tabla 15 <i>Estado de Resultados</i>	87
Tabla 16 <i>Proyecciones</i>	88

Introducción

La innovación social consiste en crear ideas novedosas que ayuden a dar solución a una necesidad social y ambiental con características que lo diferencian de otras propuestas de solución ya existentes. Las propuestas de innovación social son sostenibles, sustentables, eficientes, sin ánimo de lucro, etc. debe ser sostenible es decir debe contar con ingresos que le permitan cumplir con su objeto de creación, cumplir las metas trazadas a corto, mediano y largo plazo. Metas que se concentran en mejorar las condiciones de vida de un grupo social.

Design Thinking es una herramienta que consiste en desarrollar ideas novedosas para dar solución a problemáticas, permite a los empresarios crear productos innovadores que le permitan mantenerse en el mercado, haciendo la diferencia en la memoria del cliente.

Esta herramienta se caracteriza por esta conformada por cinco etapas, la empatía, definición, ideación, prototipado y testeo; fases que van ligadas la una de la otra en la que su aplicación va dando información importante para el desarrollo de la siguiente.

Este artículo contiene cada una de las fases del Design Thinking, su significado y ejemplos de cómo aplicarlas a un proyecto de emprendimiento.

El modelo Canvas es una herramienta que ayuda a los actuales y futuros empresarios a descubrir aspectos claves del negocio, con su aplicación se pueden visualizar, ordenar y crear ideas, ayuda a construir propuestas novedosas, gestionar recursos, etc.

Este artículo contiene el modelo Canvas aplicado a una idea de negocio, diseñado para una empresa de reciclaje en la que se logró construir la propuesta de valor e identificar los aspectos claves para desarrollar este proyecto de emprendimiento.

Una idea de negocio con enfoque social o proyecto de emprendimiento social, para su ejecución debe seguir una serie de pasos, los que en su mayoría han sido expuestos en los primeros

capítulos de este artículo, en el capítulo seis se describe los elementos operativos necesarios para la puesta en marcha de la empresa re.Utiliza, incluye instalaciones, equipos, tecnología, personal, etc. También se comparten proyecciones a tres años, posibles ventas, y recursos financieros y su procedencia de acuerdo con los costos y gastos que posiblemente se va a incurrir para la ejecución de la idea de emprendimiento.

Justificación

En Bogotá existen muchas empresas dedicadas al reciclaje las cuales tienen un objetivo principalmente un enfoque comercial, recibir un beneficio económico. La creación de un emprendimiento con enfoque social va más allá de recibir un beneficio económico.

El proyecto re.Utiliza tiene varios objetivos centrados en los habitantes de la localidad de Suba, que además de aportar al cuidado y mejoramiento del medio ambiente, busca construir ambientes recreacionales para la comunidad que ayuden a mejorar la salud mental y emocional de sus habitantes. Esto indica que un porcentaje de los recursos obtenidos serán destinados para trabajar por el bienestar de los habitantes de la zona, así como también serán beneficiados al ser los residentes de la localidad la mano de obra a utilizar para la ejecución de este proyecto

Objetivos

Objetivo General

Construir un proyecto de emprendimiento desde la innovación social como alternativa de solución a la problemática identificada y aplicar la herramienta Design Thinking con fin de consolidar su proyecto de emprendimiento como modelo de negocio sostenible y sustentar la propuesta de valor del proyecto utilizando como herramienta el modelo Canva. Realizar las proyecciones de los recursos operativos y financieros para dar inicio con la idea de emprendimiento social.

Objetivos Específicos

Aplicar la herramienta Design Thinking al proyecto de emprendimiento.

Desarrollar una herramienta que permita evaluar la percepción del valor social y el modelo de negocio de la propuesta de emprendimiento de acuerdo con las etapas del Design Thinking.

Diseñar propuesta de valor para el proyecto de emprendimiento por medio del modelo Canva.

Identificar los recursos necesarios como son, elementos operativos y recursos financieros para desarrollar la propuesta de emprendimiento social.

Descripción y Planteamiento del Problema.

Las tendencias globales en sostenibilidad y gestión de residuos son oportunidades emergentes, pues la creciente conciencia ambiental y la presión para reducir los residuos plásticos han impulsado oportunidades en el reciclaje y la reutilización de materiales reutilizables.

A menudo, las personas se inspiran para abordar un problema específico que han observado en su vida cotidiana o en la comunidad, pues en casi toda Colombia podemos notar una falta de opciones de reciclaje efectivas y/o ver un aumento en la contaminación causada por la gestión inadecuada de residuos.

Problemas locales y comunitarios, nos permitirte identificar problemas específicos que afectan a la comunidad. Esto puede incluir la falta de instalaciones de reciclaje, la contaminación de cuerpos de agua locales o la necesidad de educación ambiental.

Si realizamos un estudio de mercadeo podemos tener una serie de aportes significativos, que aportarán al desarrollo de nuestro proyecto de manera más eficaz, podemos identificar oportunidades en áreas geográficas con problemas específicos, que nos ahorrarían un sinnúmero de investigaciones y clasificaciones de problemas, más sin embargo podemos tener de primera mano información sobre la gestión de residuos y la sostenibilidad en tu región.

Trabajar con expertos en medio ambiente, sostenibilidad y gestión de residuos nos ayudara a identificar oportunidades y problemas específicos en el campo, estos expertos nos proporcionan información valiosa y orientación. Sin necesidad de ser expertos en este tema podemos haber identificado problemas o ineficiencias en nuestra región.

De acuerdo a estudios recientes en la ciudad de Bogotá, los indicadores de contaminación y los focos de manejo inadecuado de residuos es bástate obvia.

Figura 1

Principales Contaminantes del Aire en Bogotá



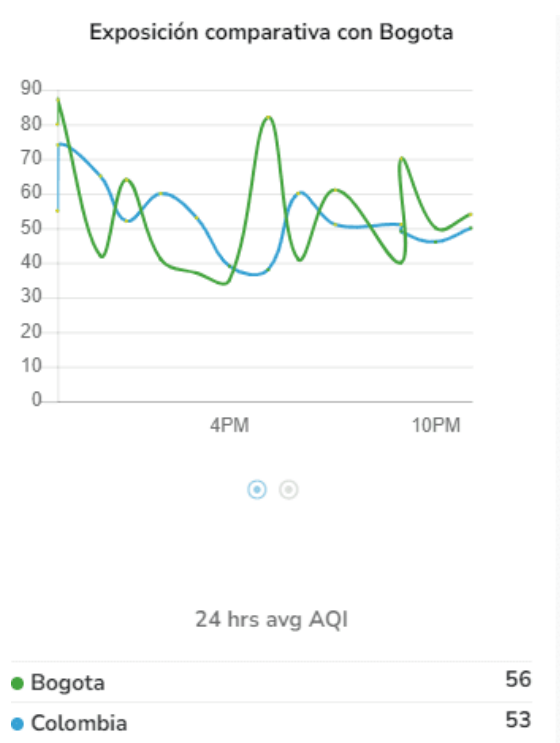
Fuente. IDEAM (Ministerio de ambiente y desarrollo sostenible)

<http://www.ideam.gov.co/web/contaminacion-y-calidad-ambiental/calidad-del-aire>

De acuerdo con la información de la imagen tomada de la página de la Alcaldía de Bogotá, la ciudad produce un aproximado de siete mil quinientas toneladas de desechos cada día y, gracias a la labor de más de veintidós mil recicladores y a la consciencia ciudadana, se alcanzan a aprovechar unas 1.200 toneladas, que equivalen al 16%.

Figura 2

Exposición comparativa de gases Bogotá/Colombia



Fuente. AQI 2022 AQI All Rights Reserved

<https://www.aqi.in/es/dashboard/colombia/bogota/bogota>

De acuerdo con una encuesta realizada por del Dane en el 2018 y con respecto a la calidad de vida y en específico, los indicadores de contaminación tienen un alto impacto de afectación a la población.

En las dos graficas podemos ver como Bogotá lidera las posiciones de mayor contaminación en el país. Siendo este un panorama devastador y preocupante ante la falta de políticas específicas en pro de la calidad de vida.

Figura 3

Frecuencia media y alta en contaminación

INFORMACIÓN PARA TODOS

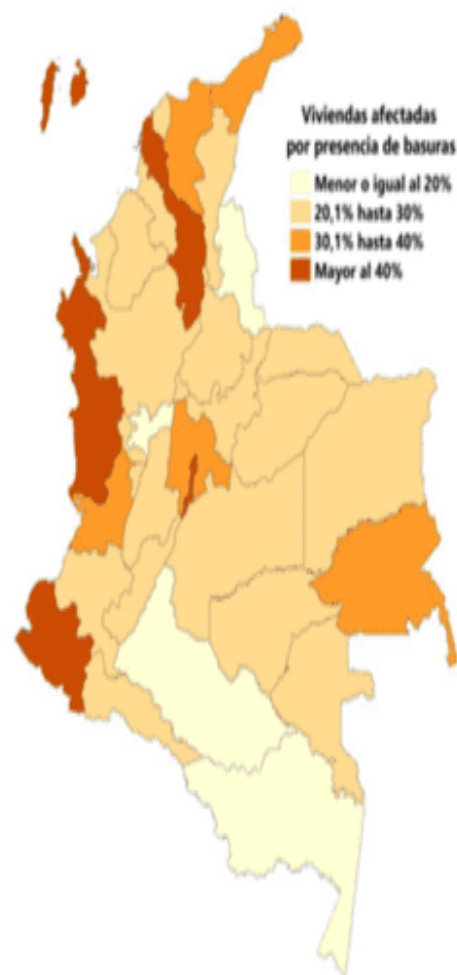
Entorno: Frecuencia media y alta de presencia de basuras en las calles, caminos, senderos y espacios públicos percibida por los encuestados

En el total nacional, el porcentaje de viviendas en las que se percibió frecuencia media y alta fue 39,4% en las cabeceras y 18,6% en los centros poblados y rural disperso.

Departamento	%
San Andrés	72,4
Bogotá	59,4
Chocó	43,1
Nariño	42,0
Bolívar	41,3
Total nacional	34,8
Vichada	20,6
Amazonas	20,0
Caldas	19,2
Caquetá	17,9
Norte de Santander	17,0

Cinco mayores

Cinco menores



Nota: Corresponde a la proporción de viviendas donde se reportó la presencia del problema en los últimos 12 meses «algunas veces», «muchas veces» o «siempre».

Fuente: DANE. ECV

Fuente. Dane Boletín técnico sostenibilidad ambiental

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/ambientales/Sima/indice_calidad_aire

13.pdf

Figura 4

Frecuencia media y alta de presencia de basuras en las calles

i INFORMACIÓN PARA TODOS

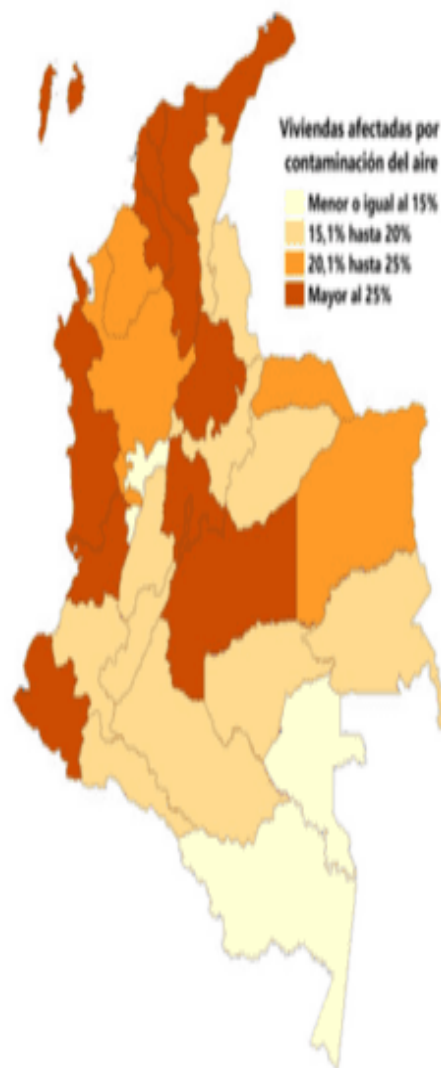
Entorno: Frecuencia media y alta en contaminación del aire percibida por los encuestados

En el total nacional, el porcentaje de viviendas en las que se percibió frecuencia media y alta fue 36,5% en cabeceras y 16,3% en centros poblados y rural disperso.

Departamento	%
Bogotá	57,9
San Andrés	52,7
Magdalena	40,7
Bolívar	40,1
La Guajira	34,9
Total nacional	32,0
Norte de Santander	16,7
Amazonas	14,6
Vaupés	10,6
Caldas	10,4
Quindío	7,7

Cinco mayores

Cinco menores



Nota: Corresponde a la proporción de viviendas donde se reportó la presencia del problema en los últimos 12 meses «algunas veces», «muchas veces» o «siempre».

Fuente: DANE. ECV

Fuente. Dane Boletín informativo técnico

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/ambientales/cuentas_ambientales/cuentas-residuos/Bt-Cuenta-residuos-2020p.pdf

Descripción del Proyecto de Emprendimiento.

El Propósito principal de este proyecto es la inclusión social y ambiental que busca tener una sostenibilidad y resolver un problema social y ambiental significativo. Esto puede incluir la lucha contra la pobreza, la promoción de la educación, la conservación del medio ambiente, la mejora de la salud pública, entre otros equilibrando la generación de beneficios económicos con el impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

El reciclaje de materiales específicos, en lugar de abordar todos los tipos de residuos, nos enfocaremos en un material determinado, como el plástico, el vidrio o el papel. Esto nos permitirá especializarnos y encontrar nichos de mercado más fácilmente.

La venta de productos reciclados y la transformación de materiales reconsiderados son productos útiles y atractivos para la venta, pues estos se podrían incluir en la fabricación de muebles, materias primas, ropa o artículos de decoración hechos con materiales reciclados.

Proporcionar un enfoque sólido en la sostenibilidad, la eficiencia operativa y la educación pública, aportaría a investigar y cumplir con las regulaciones locales y nacionales relacionadas con la gestión de residuos y el reciclaje.

Estadísticamente los emprendimientos sociales enfocados en la sostenibilidad y las empresas de reciclaje y gestión de residuos son áreas prometedoras que pueden generar ingresos mientras contribuyen positivamente al medio ambiente y la sociedad. contar con herramientas de medición de impacto, sería de gran aporte pues estos emprendimientos suelen medir y evaluar sistemáticamente su impacto social y ambiental, al utilizar las métricas específicas para demostrar cómo están contribuyendo positivamente a la sociedad y al medio ambiente.

Principales indicadores y estrategia de desarrollo.

Persistencia y paciencia, la construcción de un emprendimiento social sólido lleva tiempo,

ser conscientes de que hay que superar obstáculos y ser persistente en la búsqueda de nuestros objetivos a largo plazo.

Marketing y concienciación, educar a nuestros clientes y a la comunidad sobre la importancia del reciclaje y la gestión de residuos sostenible. Utilizaremos estrategias de marketing efectivas para aumentar la concienciación y la participación.

Sostenibilidad financiera, Debemos asegurarnos de contar con fuentes de ingresos sostenibles. Además de los ingresos por servicios de gestión de residuos, considerar otras fuentes de financiamiento, como subvenciones, donaciones o programas de responsabilidad social empresarial.

Indispensable buscar alianzas estratégicas, buscando colaboraciones con empresas, organizaciones sin fines de lucro y gobiernos locales que puedan proporcionar apoyo financiero, recursos o acceso a una base de clientes más amplia.

Fuentes de Ingreso del Proyecto

En Colombia los emprendimientos sociales utilizan como fuente de financiación principalmente:

Financiación con los recursos del emprendedor

Préstamo de familiares y/o amigos

Créditos con entidades financieras

Subsidios del gobierno

Capital semilla

Financiación colectiva (Crowdfunding)

Sena (fondo emprender)

Para el proyecto “Empresas de reciclaje y gestión de residuos” se escoge como mejor

opción de financiación para iniciar su ejecución el capital semilla, está es una financiación con fondos que provienen de entidades gubernamentales, empresas privadas y multinacionales que buscan financiar emprendimientos que tengan ideas innovadoras y con alta capacidad de expansión en el mercado. Su principal ventaja es que los recursos no se deben devolver, lo que representa un gran alivio para los emprendedores en la etapa inicial de la idea de negocio.

No se descarta realizar alianzas estratégicas con empresas sin ánimo de lucro y solicitar donaciones a fundaciones, como alternativa para obtener más recursos.

La venta de productos reciclados es el objeto social de la empresa por medio de la transformación de materiales reciclados, productos útiles y atractivos para la venta. Esto podría incluir la fabricación de muebles, Materia prima, ropa o artículos de decoración hechos con materiales reciclados.

Beneficios del Proyecto

Este proyecto tiene un enfoque ambiental y social, además del enfoque económico, principales características con las que debe contar un emprendimiento social, también se busca con su ejecución cuidar el planeta, promover el cuidado del medio ambiente y brindar beneficios a la sociedad.

Los principales beneficios de este proyecto buscan alcanzar los objetivos trazados al identificar una zona de la localidad que está siendo utilizada en forma incorrecta y está trayendo problemas ambientales, de salud, y proyecta una mala imagen del barrio al utilizar lotes desocupados para arrojar desechos del hogar, residuos y basuras.

A continuación, se encuentran enumeradas todos los beneficios que obtendría la localidad con la ejecución del proyecto:

Zonas seguras y limpias en la localidad

Ahorro de materia prima, energía y agua (materiales como el plástico, el vidrio o el papel)

Preservar y mejorar el medio ambiente

Crea conciencia ambiental en la población

Ingresos económicos que se convertirán en oportunidad de educación, alimentos, salud para la población menos favorecida en la zona.

Figura 5

Practica de las 3R



Fuente. Nouel, CG &. (2015). Cómo Reciclar en la oficina o empresa. La Responsabilidad Social Empresarial y el Reciclaje de los Desechos Sólidos Inorgánicos . <https://responsablescon-nuestracomunidad.blogspot.com/2015/08https://>

Innovación Social

La innovación social en empresas de reciclaje y gestión de residuos es esencial para abordar de manera efectiva los desafíos ambientales y sociales relacionados con la gestión. Para este proyecto, primero se llevará a cabo un diálogo donde permita que capital semilla sea la empresa con más interés para estos empresarios dándoles a conocer nuestras ideas de emprendimiento, con un fin de que seamos una empresa que piensa en la sociedad con el fin de generar empleos a nivel nacional dando teniendo la finalidad de hacer con el reciclaje materiales que sirvan para hacer manualidades como, por ejemplo, manillas, sillas, etc., colocando puntos de encuentro en el que las familias más vulnerables puedan aprender a realizar estas manualidades y la idea es que estas manualidades tengan un símbolo de nuestra bandera, y proponer un almacén de ropa que este echa con esto materiales para que sus precios sean más asequible y nos gustaría dar la idea a estos empresarios que cada prenda tenga algo simbólico de cada una de sus compañías.

Estas son propuestas que deseamos generar a las entidades para que hagan parte de nuestro emprendimiento social y ecológico, dando estas innovadoras ideas para que se sientan que queremos que hagan parte del cambio, y con este emprendimiento deseamos llegar a todas las partes país.

Un aliado muy importante es utilizar la tecnología para optimizar recogida y clasificación de residuos de manera óptima e inteligente, por ejemplo, implementar sistemas de seguimiento en tiempo real y rutas de recolección eficientes basadas en datos para reducir los costos operativos y minimizar la huella ambiental.

Podemos aplicar una economía circular, adoptando un enfoque en la empresa, diseñando productos y procesos de manera que los materiales y recursos se reutilicen y reciclen de manera eficiente. Esto podría incluir la implementación de sistemas de devolución de envases o la

promoción de productos reutilizables.

Involucrar activamente a la comunidad en nuestras operaciones puede incluir programas de voluntariado para limpiar áreas locales, eventos de educación ambiental y la creación de empleo en la comunidad.

Desarrollar aplicaciones móviles o plataformas en línea que faciliten a los consumidores y empresas la entrega de materiales reciclables. Estas plataformas pueden proporcionar incentivos y recompensas para promover la participación. Un aliado importante es la tecnología verde para la gestión de residuos, como sistemas de energía renovable para operaciones de reciclaje o técnicas de procesamiento más eficientes y sostenibles.

La evaluación continua con la realización de evaluaciones periódicas de las operaciones y proyectos de innovación social para asegurarnos de que están cumpliendo con los objetivos ajustando nuestro enfoque según sea necesario.

La innovación social en empresas de reciclaje y gestión de residuos no solo puede mejorar la eficiencia operativa, sino que también puede tener un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente, lo que a su vez puede ser una ventaja competitiva y una fuente de crecimiento sostenible y sustentable.

Consolidación de la Innovación Social

A continuación, detallamos las fases del proceso de Design Thinking aplicadas a la propuesta “Empresas de reciclaje y gestión de residuos”

Fase 1: Empatía

Esta etapa consiste en realizar investigación de los posibles usuarios y sus necesidades, identificar sus gustos y encontrar la oportunidad de solucionar o disminuir la situación identificada. Empatía es ponerse en el lugar de la persona que está padeciendo el problema y las propuestas de

posibles soluciones o que le ayudaría a sentirse mejor. De acuerdo con la propuesta planteada en las fases anteriores la problemática existente en la comunidad nos permite analizar y entender las situaciones a las que se enfrentan a diario los moradores de esta comunidad al tener en su barrio uno o varios lotes abandonados que se han convertido en foco de contaminación tanto ambiental como física para la zona, afectando a la población más vulnerable como son niños y adulto mayor con enfermedades respiratorias, y afectando a todos los habitantes con malos olores, propagación de roedores, moscas y mosquitos, etc.

Mapa De Empatía

Con la ayuda del mapa de empatía se logró la identificación de la problemática en la zona nos ayuda a diseñar una propuesta que dará solución o permitirá que poco a poco lograr la disminución de los efectos negativos que causa esta situación en la comunidad, esto por medio de una idea de negocio que ayudara a reciclar los elementos recolectados, y por medio de la venta de ellos obtener ingresos que permitiría la utilización de las zonas recuperadas para realizar actividades recreativas y de relajación para todos los habitantes del barrio y sus alrededores, todas estas actividades se desarrollaran con el apoyo y las ayudas recolectadas en empresas, fundaciones y entidades que quieran apoyar este proyecto.

El desarrollo de esta herramienta ayudo a establecer los objetivos del proyecto a corto, mediano y largo plazo y en caso de no lograrlos en el tiempo establecido utilizar nuevas alternativas que permitan su cumplimiento.

Enlace modelo canvas:

https://www.canva.com/design/DAFuccP2_yc/Tr4SAO6NhGGCcfgqI2_F7A/edit?utm_content=DAFuccP2_yc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Figura 6

Modelo Canva



Fuente. Autoría Propia (2023)

Fase 2: Definición

Identificar las necesidades y los problemas de sus usuarios con el equipo de trabajo, es decir que luego del momento de revisar la información recopilada durante la primera etapa y basados en los datos obtenidos, se hace un análisis minucioso de los datos y todas las observaciones y se hace un resumen que permita precisar claramente los problemas céntricos que el equipo ha identificado.

La siguiente información se obtuvo durante la investigación realizada de acuerdo con la problemática identificada como objetivo para dar solución.

En la ciudad de Bogotá, los indicadores de contaminación y los focos de manejo inadecuado de residuos son bastante altos, en la ciudad se producen diariamente aproximadamente unas 9.000 toneladas de residuos, de los cuales, gracias a los hábitos de cuidado y conservación del medio ambiente de la ciudadanía y la labor realizada por los recicladores de oficio que son aproximadamente unos 22.000 en la ciudad, se alcanzan a

aprovechar cerca de 1.500 toneladas, que corresponden a un 17%. Estos datos posicionan Bogotá como la ciudad con los niveles de contaminación más altos en Colombia. Siendo este un panorama devastador y preocupante ante la falta de políticas específicas en pro de la calidad de vida.

Las problemáticas y afectaciones que dejan a las comunidades el manejo incorrecto de residuos y basuras principalmente son:

Contaminación ambiental

Proliferación de animales como roedores, moscas y mosquitos

Enfermedades respiratorias

Deterioro del paisaje

Despilfarró de materiales reutilizables

Malos olores

Desaprovechamiento de espacios

Alteraciones en el ciclo de vida de los animales

Emisiones de gases que provocan los cambios climáticos

A continuación, algunos datos relevantes que permiten identificar la población y porcentaje de residuos producidos diariamente en Bogotá.

Población

Bogotá es el distrito capital de Colombia. De acuerdo con las proyecciones del DANE, en 2023 Bogotá tiene 7.91 millones de habitantes: 4.12 millones de mujeres (52.1%) y 3.79 millones de hombres (47.9%). Los habitantes de Bogotá representan el 15.1% de la población total de Colombia en 2023.

Población en Bogotá de Acuerdo con la Edad

El siguiente gráfico muestra la población que habita en la ciudad de Bogotá de acuerdo con su edad y el porcentaje de participación de cada grupo.

Figura 7

Población en Bogotá 2023

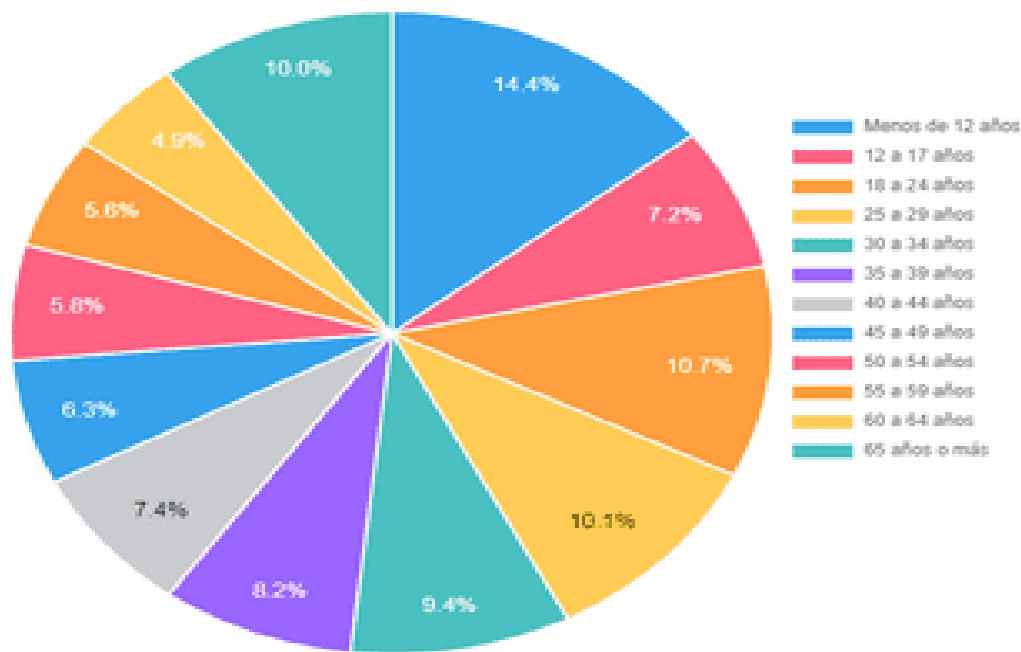


Figura 7

Fuente. DANE Censo nacional de población y vivienda

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion/proyecciones-de-poblacion-bogota>

Es necesario resaltar que dentro de la comunidad la población más afectada en las zonas por la contaminación ambiental causada por la incorrecta disposición de las basuras son los niños y adultos mayores, se observa que son los grupos de mayor población en la ciudad, los niños menores de 12 años con una participación del 14,4 % y los adultos mayores de 60 años participan con un 10.1%.

La Sabana de Bogotá genera 9.441 toneladas de residuos, de los cuales apenas 17% del total diario de basura generada es aprovechada por los recicladores de oficio de la ciudad, el problema de las basuras en las calles y lotes son causantes de inundaciones por los taponamientos del alcantarillado.

Modelo de Negocio

El cuadro de modelo de negocio permite identificar datos importantes como son:

Para que la idea de negocio sea estable y permanezca se deben realizar alianzas estratégicas que permitan la estabilidad económica del proyecto y lograr los objetivos trazados en los plazos establecidos.

Ayuda a reconocer el cliente ideal para el producto diseñado, los gastos en que se incurrirá al ejecutar el proyecto, los recursos y herramientas necesarias para iniciar la propuesta de negocio, los canales de marketing ideales para dar a conocer el negocio y que son acordes con el presupuesto inicial, y las fuentes de ingreso iniciales y a futuro con las que se va a financiar el proyecto.

Plantilla de Negocios Canvas

Figura 8

Modelo de negocios Canvas



Fuente. Fuente autoría propia (2023)

Fase 3: Ideación

La fase ideación es la etapa en la que después de identificar una problemática se diseña una idea de solución, se puede hacer por medio de herramientas como la lluvia de ideas, mapa mental, el brainwriting, dibujar, hacer trazos, etc.

De acuerdo con la propuesta de “Empresas de reciclaje y gestión de residuos”.

Este proceso tiene el propósito de generar ideas basadas en una investigación, donde se identificarán todas las desventajas y controversias que presentan todas las personas en esta condición que se encargan de procesar todo este material.

El trabajo que queremos realizar es empezar a buscar más empresas interesadas con este

proceso, que nos ayuden con la compra de toda esta materia prima para que la puedan hacer reutilizable como base de toda su mano factura, así podemos hacer más contratar más personas, pero la idea principal de todo esto es encontrar empresas distribuidoras de este material o que dispongan de la idea de llevar este proyecto a otro nivel y así también poder reducir costos ante la contaminación que se está presentando.

El enfoque de la ideación es aportar ideas de crecimiento en todo sentido que vaya con un enfoque al crecimiento de la empresa done con sus ayudas puedan hacer donaciones que de forma indirecta ayuden a los a la empresa que aportan con su labor y su acción social esto con el fin de trabajar de la mano y productiva.

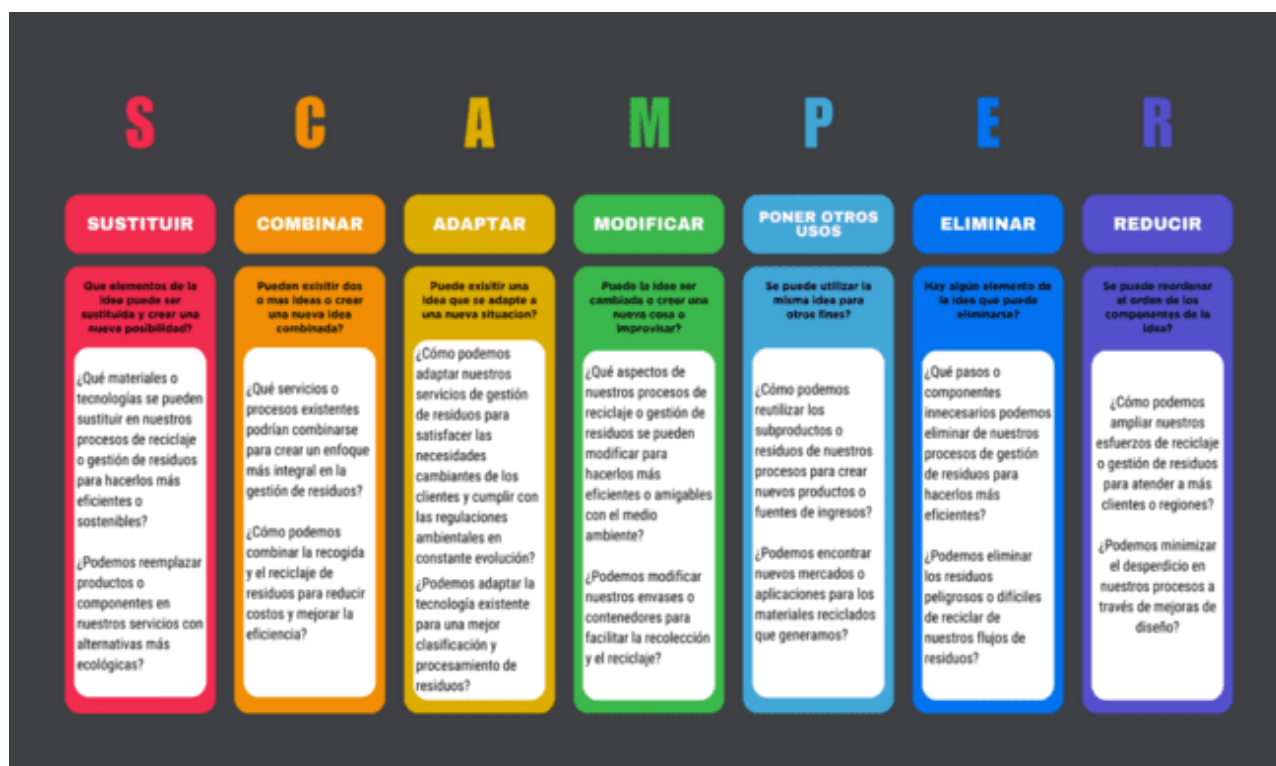
¿Y sí?

Utilizamos un método de apoyo por parte de las secretarias de gobierno que nos permita tener un acceso directo con la empresa recolectora de basura para poder hacer mejor la escogida del material aprovechable, para poder hacer más agresivo el tema de la contaminación por plásticos y otros materiales que se pueden usar para elaborar manufacturas de gusto comercial.

En esta fase desarrollaremos el método Scamper pues con esta técnica creativa se generarán ideas innovadoras para explorar diferentes formas de modificar nuestra idea de negocio.

Figura 9

Modelo Scamper



Fuente. Autoría propia (2023)

https://www.canva.com/design/DAFvH6jdzzI/Hr8wDDm5OWHV6cg3R9e4Zg/view?utm_content=DAFvH6jdzzI&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

Al aplicar el método Scamper en nuestro proyecto de Empresa de gestión de residuos, pudimos identificar como equipo de trabajo, las oportunidades para innovar y mejorar la eficiencia, la sostenibilidad y la rentabilidad de nuestras operaciones. Pues este proceso creativo es aprovechable basado en nuestra experiencia y conocimiento en la industria de la gestión de residuos.

Fase 4: Prototipado.

Esta es la fase en la que se experimenta cuál sería la forma del producto o los pasos a seguir en el servicio que se va a prestar para dar solución a la problemática identificada, es decir que en esta fase se puede experimentar la reacción del cliente ante la propuesta de solución presentada en un boceto o maqueta.

Esta es la parte donde se conocen las características de nuestro producto, o los pasos que podemos dar en el servicio que se ofrece, para dar solución al problema que se identifica, es decir, es la parte donde se decide junto con el cliente, la solución por medio del planteamiento ya sea con diagramas o bocetos.

La creación rápida de prototipos permite crear un producto similar a otros productos, por ejemplo, que podemos probar antes del lanzamiento sin gastar dinero. De hecho, existe una industria que utiliza este tipo de prototipos y los utiliza como primer paso en la producción de muchos productos. Además, nos ayuda a rastrear nuestros modelos en un corto período de tiempo.

También usando imágenes y recopilando información de nuestro trabajo, para darnos a conocer y saber si hay personas que quieran unirse a nuestro proyecto, pues pueden ayudarnos con nuestro proyecto, así como puntos de recopilación donde pueden encontrar a nuestro personal encargado para la manipulación del producto. Esto da como resultado más planes de acción. Las imágenes están hechas de materiales reciclados y lo más importante es que utilizan “colores oscuros” para reducir la contaminación visual.

También utilizando un poster con materiales que se está recolectando para hacer más conocido nuestro para que más personas que quieran sumarse a este plan nos puedan ayudar de manera voluntaria, y en ese poster colocar puntos de recolección, donde podrán encontrar personal que se encargaran de recibirles el producto para que así se generen más planes de empleo. Estos

posters serán de material reciclado y tendrán un punto importante que se utilizarán colores “serios” que ayuden a reducir la contaminación visual.

De Diseño

Estos prototipados sirven para ver físicamente cuál va a ser el aspecto final del producto. Esto implicará que serán necesarias pruebas de usuarios para ver si la usabilidad del producto es buena o no. En este tipo de prototipos es necesario realizar postproducción para proporcionar el aspecto que buscamos.

Geometría

Se usan para ver los volúmenes y los espacios. Cuando se quiere comprobar si un objeto cabe dentro de otro este es el tipo de prototipo que se necesita.

Funcional

El funcional trata de analizar y de ver la ergonomía, ya que de ella depende si se le va a poder dar un buen uso. Es apto para crear distintos mecanismos y saber a ciencia cierta si responden a las necesidades en cuanto a encaje con otras piezas o al movimiento de estos.

El Prototipo Rápido Técnico

Si queremos ver qué funciones va a tener la pieza, necesitamos el prototipo técnico. Con él se realizan los test definitivos del producto.

Prototipado Matriz Raci

Como herramienta de responsabilidades que consiste en construir una tabla, donde se definirán roles en los proyectos planeados, esta metodología usa la técnica de gestión de proyectos en lo que está planeado el proceso de innovación, principalmente en aquellas actividades que consisten en avanzar rápidamente con el proyecto, de la siguiente manera.

Tabla 1*Roles del proyecto*

Responsable	Aprobación
Buscar puntos estratégicos para dejar los posters Que la propuesta sea amena con las personas que lo necesitan	Poner en contexto el proyecto que se lleva a cabo Dar el visto bueno de la idea del proyecto y encontrar oportunidades
Consultado Consultar ideas, tramos e ideas de negocio donde se puedan identificar oportunidades. Saber cuáles son las ideas de negocio más frescas para así mismo ejecutarlas	Informado Informas y comunicar todas las ideas que se tienen para el proyecto Estar informado de todos los planes, cambios y asignaciones que se tienen para este proyecto

Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 10*Matriz RACI*

Matriz R.A.C.I.		<i>En el contexto de una empresa de reciclaje y gestión de residuos, se espera minimizar el riesgo en la toma de decisiones, pues partiendo de un supuesto "real" creamos unos topicos propios de responsabilidades.</i>			
Tarea/Proceso	Responsable	Aprobador	Consultado	Informado	
Diseñar un programa de reciclaje para un cliente nuevo	Equipo de Desarrollo de Programas	Director de Operaciones	Equipo de Ventas, Cliente	Gerente de Proyectos, Personal de Recolección	
Implementar un nuevo proceso de clasificación de residuos	Supervisor de Planta de Reciclaje	Director de Operaciones	Ingenieros de Proceso, Operadores de Máquinas	Personal de Seguridad, Personal de Mantenimiento	
Evaluar el cumplimiento de regulaciones ambientales	Gerente de Cumplimiento Ambiental	Director Ejecutivo	Equipo Legal, Consultores Ambientales	Empleados de la Planta, Supervisores de Turno	
Realizar auditorías de calidad de los materiales reciclables	Especialista en Calidad	Gerente de Control de Calidad	Operadores de Clasificación, Analistas de Laboratorio	Equipo de Ventas, Clientes	

Fuente. Autoría propia

Sin embargo, en búsqueda de definir y comunicar roles y responsabilidades en nuestro proyecto, internamente construimos una matriz Raci básica para una empresa de reciclaje y

gestión de residuos, identificando algunos ejemplos de roles, adaptando la matriz a las necesidades y estructura específica de nuestra empresa de reciclaje y gestión de residuos. Esto con el fin de garantizar una comunicación clara y una asignación efectiva de responsabilidades en todas las etapas de los procesos en el proyecto.

https://www.canva.com/design/DAFvIbvtI8s/KfKXjYH03fehXy0TULI5w/view?utm_content=DAFvIbvtI8s&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

Fase 5: Testeo

La etapa de testeo en el proceso de Design Thinking es una parte crucial para validar las ideas, soluciones y prototipos que se han desarrollado durante las etapas anteriores del proceso. Esta etapa es fundamental para asegurarse de que la solución diseñada realmente responde a las necesidades y expectativas de los usuarios y para identificar posibles problemas antes de su implementación final.

En la fase 4 Prototipado, se enfatizó en el prototipado rápido en el cual se pueden diseñar objetos con características similares a otros, con esto se puede realizar pruebas previas al lanzamiento del producto sin incurrir en el gasto de recursos

Fundamentalmente, el uso de esta clase de prototipado es industrial y se utiliza como el paso anticipado antes de fabricar series de productos. Adicionalmente, ayuda a construir un prototipo en corto tiempo.

En este caso utilizamos el Poster, como herramienta principal de comunicación, pues queremos iniciar nuestro proyecto con un aviso claro de nuestro objetivo y el impacto que queremos dar es la claridad del proyecto con un fin específico y unos objetivos en donde se pueda percibir el concepto exacto del proyecto.

Figura 11

Gestión de residuos y reciclaje



Fuente. Rodríguez, G. B. (s. f.). JORNADAS DE LA SOSTENIBILIDAD | IES AGAETE PEPE DÁMASO.

<https://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/edublog/iesagaetepepedamaso/jornadas-de-la-sostenibilidad/>

Enlace: https://www.canva.com/design/DAFu86tSdfg/SbO6r_CbaLPmN-nfsXdB8A/view?utm_content=DAFu86tSdfg&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

A continuación, presentamos una serie de características en donde queremos validar nuestros procesos fundamentales, de aquí la generación de prototipos del proceso diseñado a la respuesta de las necesidades y expectativas, en donde los usuarios puedan identificar posibles problemas antes de la implementación total del proyecto, iniciamos con:

Preparación: Antes de la etapa de testeo, es fundamental entender los desafíos y necesidades específicas de la empresa de reciclaje y gestión de residuos. Incluyendo la comprensión de las regulaciones ambientales, la logística de recolección y procesamiento de residuos, así como las necesidades de los clientes y las comunidades locales.

Desarrollo de Prototipos: En este contexto, los prototipos pueden incluir sistemas mejorados de recolección y clasificación de residuos, nuevas tecnologías de reciclaje o servicios innovadores relacionados con la gestión de residuos.

Pruebas de Campo: Los prototipos deben someterse a pruebas prácticas en el campo, lo que implica implementarlos en situaciones reales de recogida y procesamiento de residuos. Esto podría incluir pruebas piloto en ciertas áreas geográficas o con ciertos tipos de residuos.

Medición de Impacto Ambiental: Durante las pruebas en el campo, es importante medir y evaluar el impacto ambiental de las soluciones propuestas. Esto puede incluir la reducción de residuos enviados a vertederos, la eficiencia energética de los procesos de reciclaje o la reducción de emisiones de carbono.

Recopilación de Feedback de las Partes Interesadas: Además de medir el impacto ambiental, es crucial recopilar el Feedback de todas las partes interesadas, incluyendo clientes, trabajadores, autoridades reguladoras y comunidades locales. Esto puede hacerse a través de encuestas, entrevistas y reuniones de retroalimentación.

Iteración y Mejora: Basándose en el Feedback recibido y en los resultados medidos, se deben realizar iteraciones en los prototipos y soluciones. Esto podría implicar ajustes en los procesos de reciclaje, mejoras en la logística de recolección o cambios en la estrategia de comunicación ambiental.

Validación de la Solución: Una vez que se haya alcanzado una solución que sea eficaz desde el punto de vista ambiental y que satisfaga las necesidades de las partes interesadas, se procede a la validación final.

Implementación y Monitoreo Continuo: Después de la validación, se implementa la solución a escala. Sin embargo, la gestión de residuos es un proceso continuo, por lo que es importante mantener un monitoreo constante para asegurarse de que las mejoras se mantengan con el tiempo.

Más allá de una serie de herramientas específicas, intentaremos mantener un plan de medición que nos permita mantener una constante en la mejora continua, con el que podemos retroalimentar y mejorar nuestros procesos, de esta manera con el correcto desarrollo de uno de los objetivos de la Fase 4 prototipado y la Matriz Raci que, implica qué, la comunicación sea asertiva y correcta, tomaremos una herramienta de medición métrica con preguntas específicas y métodos puntuales para poder tener una medición exacta de las estrategias implementadas. Aquí presentamos un prototipo de Indicador Estratégico de Gestión como respaldo de las decisiones tomadas e implementadas y su impacto.

Figura 12

Indicadores de gestión



Fuente. Grupo de Formación Administrativa - EJME. (2021, 6 noviembre). Indicadores de aprendizaje y crecimiento Ejemplos y metas [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=vaqLEuLQjG0>

La etapa de testeado en Design Thinking es iterativa y colaborativa, y se enfoca en obtener el Feedback de los usuarios de manera temprana y frecuente para garantizar que la solución final sea efectiva y se alinee con sus necesidades reales. Esto ayuda a reducir los riesgos asociados con el desarrollo de soluciones costosas que podrían no ser aceptadas por el mercado o los usuarios.

Tabla 2

Modelo de negocio

Modelo canvas		Diseñado para:	Diseñado por:	Fecha:	Versión:
		Re.utiliza S.A.S.	Martha H, Yisela Herrera	30/09/2023	X.Y
Socios clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes	
<p>Empresas que utilicen material reciclable como materia prima.</p> <p>Empresas transportadoras de material reciclado se dará por medio de: Promoción y publicidad en la localidad por medio de megáfono</p> <p>Página web Atención presencial en el punto implementado sistema de reciclado</p> <p>Empresas, conjuntos residenciales y colegios de la zona que estén interesados en implementar el sistema de recolección de residuos</p> <p>Empresas sin ánimo de lucro</p> <p>Fundaciones</p> <p>Empresas compra de chatarra</p>	<p>Se inicia con el proceso de Vecinos del sector que no tengan 12 y los 70 años, con ingresos medio/altos, interesados en reciclar para aportar a la conservación del medio ambiente</p> <p>Empresas y chatarrerías de la ciudad que compran productos reciclados</p> <p>Recursos clave</p> <p>Local en arriendo para el funcionamiento de la empresa</p> <p>Bascula para pesar los materiales recolectados</p> <p>Registro de la marca (derechos de autor)</p> <p>Personal contratado para la recolección, limpieza y organización de los materiales recolectados</p> <p>Contenedores para almacenar el material recolectado</p>	<p>Con la recolección de del material reciclado en los diferentes puntos de acopio</p> <p>Por medio de la red de ingresos económicos favorezca a la comunidad con la creación de espacios de recreación, ya que un 5 % de los recursos obtenidos serán destinados a la compra de elementos recreativos para uso de la comunidad donde funciona la empresa</p>	<p>Comunicación WhatsApp se establecerá comunicación con las diferentes personas para Talleres y charlas a empresas, colegios y conjuntos residenciales</p> <p>Redes sociales Correo electrónico</p> <p>Llamadas telefónicas a clientes y posibles proveedores</p> <p>Canales</p> <p>Eventos de recolección en la zona</p> <p>Perifoneo en el sector</p> <p>Llamadas a clientes potenciales</p> <p>Creación de página web y WhatsApp empresarial</p> <p>Campañas puerta a puerta en la localidad</p> <p>Charlas y capacitaciones para una adecuada clasificación de los productos reciclables</p>	<p>Personas con hábitos de reciclaje entre los residuos reciclables se busca transformar un problema de contaminación ambiental en una idea de negocio que además de generar Clientes potenciales: empresas que utilizan como materia prima pet reciclado</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Los costos necesarios para el funcionamiento de la empresa son:</p> <ul style="list-style-type: none"> Alquiler de local Costos de transporte Pago de servicios públicos Sueldo de empleados y capacitaciones Insumo para limpieza del material reciclado Compra de bascula para pesar los materiales Costos de marketing. 		<p>Fuente de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> Venta de material reciclable recolectado Préstamo por medio de capital semilla Donaciones recibidas de fundaciones Servicios adicionales: consultoría en sostenibilidad y programa de membresías. 			
<p>Designed by: The Business Model Foundry (www.businessmodelgeneration.com/canvas). Word implementation by: Neos Chronos Limited (https://neoschronos.com). License: CC BY-SA 3.0</p>					

Fuente. Cuadro 2 Modelo de negocio

Nota. Herramientas estratégicas de nuestro Modelo de Negocio. Fuente. Autoría Propia

Modelo Canvas

Ofrecemos soluciones de reciclaje y gestión de residuos sostenibles que van más allá de la simple eliminación de desechos. Nuestra empresa se compromete a:

Sostenibilidad Ambiental: Reducimos activamente la huella de carbono y contribuimos a la conservación del medio ambiente al reciclar y reutilizar materiales de manera eficiente, así como al promover prácticas de economía circular.

Impacto Social Positivo: Creamos empleo local, empoderamos a las comunidades a través de programas de educación y participación, y colaboramos estrechamente con organizaciones locales para abordar problemas sociales y medioambientales.

Tecnología Avanzada: Utilizamos tecnología de vanguardia para mejorar la eficiencia de la recogida y el procesamiento de residuos, reduciendo costos y minimizando la contaminación.

Transparencia y Responsabilidad: Somos transparentes en nuestras operaciones y comunicamos claramente nuestros logros en sostenibilidad y gestión de residuos a nuestros clientes y partes interesadas.

Innovación Continua: Estamos comprometidos con la innovación constante para ofrecer soluciones de reciclaje más efectivas y desarrollar productos sostenibles a partir de materiales reciclados.

Facilidad de Participación: Hacemos que sea sencillo y conveniente para nuestros clientes y la comunidad en general participar en la gestión de residuos, a través de servicios de recogida eficientes y programas de recompensas.

Calidad y Servicio al Cliente: Brindamos un servicio de alta calidad y estamos disponibles para satisfacer las necesidades y preocupaciones de nuestros clientes.

Nuestra propuesta de valor es una combinación de sostenibilidad, impacto social y eficiencia operativa, lo que nos permite ser una solución integral y confiable para la gestión de residuos en nuestra comunidad."

Propuesta de Valor

Para el diseño de la propuesta de valor se utilizó el modelo Canvas, a continuación, cada uno de los elementos que se logró identificar con su aplicación

Socios Clave:

Estas alianzas estratégicas son con el fin de fortalecer las relaciones con este grupo de socios para que la empresa pueda lograr su objeto social de forma más efectiva y eficaz. Por lo que se considera prioridad tener como socios e iniciar relaciones con:

Empresas y fábricas de la región que su materia prima base sea el material reciclado.

Empresas transportadoras y de logística, para lograr contactar la empresa con precios y servicios que se adapte a las necesidades de la empresa de reciclaje.

Relación con la comunidad con el fin de identificar personas, empresas, colegios, etc. que no tengan implementado el sistema de reciclaje con el fin de proveerles el servicio.

Las relaciones con fundaciones, empresas sin ánimo de lucro y toda persona natural o jurídica que nos aporte económicamente y cualquier tipo de apoyo que pueda beneficiar el desarrollo y fortalecimiento del proyecto de emprendimiento.

Actividades Claves

Las actividades claves identificadas como las más relevantes para el funcionamiento de la empresa inicia con los pasos de recolección y clasificación del material reciclado en los diferentes puntos de acopio, proceso de limpieza, desarmar, aplastar y organizar de acuerdo a su clasificación el material reciclado y materia prima lista para la venta de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Dar a conocer la empresa es muy importante para su crecimiento por lo que se

implementaran estrategias de mercadeo como por ejemplo, realizar el diseño de Plataformas de comunicación y educación, WhatsApp se establecerá comunicación con las diferentes personas para coordinar el retiro de los materiales.(colegios, empresas, etc.), diseño de página web, contratación de servicio de perifoneo en la zona, y construir base de datos con clientes y posibles clientes.

Propuesta de Valor

Con la recolección de residuos reciclables se busca transformar un problema de contaminación ambiental en una idea de negocio innovadora que además de generar ingresos económicos favorezca a la comunidad con la creación de espacios de recreación, ya que un 5 % de los recursos obtenidos serán destinados a la compra de elementos recreativos para uso de la comunidad donde funciona la empresa.

Relación con los Clientes

En la actualidad la mayoría de las personas tienen un celular en donde manejan sus redes sociales por lo que se considera que los principales medios para comunicarnos con los clientes, proveedores y clientes potenciales será por medio de: Redes sociales, correo electrónico, llamadas telefónicas y página web.

Con el fin de brindar una atención más personalizada se realizará, promoción y publicidad en la localidad por medio de megáfono, atención en el punto, talleres y charlas a empresas, colegios y conjuntos residenciales para capacitar y captar nuevos a los clientes.

Segmentos de Clientes:

Las relaciones con fundaciones, empresas sin ánimo de lucro y toda persona natural o jurídica que nos aporte económicamente y cualquier tipo de apoyo que pueda beneficiar el desarrollo y fortalecimiento del proyecto de emprendimiento.

Nuestro segmento de clientes se encuentra compuesto principalmente por las empresas y chatarrerías de la ciudad que compran productos reciclados y la identificación y captación de

clientes potenciales como son las empresas que utilizan como materia prima pet reciclado. También se incluyen las personas con hábitos de reciclaje entre los 12 y los 70 años, con ingresos medio/altos, interesados en reciclar para aportar a la conservación del medio ambiente.

Recursos Clave

Los recursos claves para el funcionamiento del proyecto que se logró resaltar son:

Debemos contar con un lugar para el funcionamiento de la empresa por lo que considera el arrendar un lote desocupado y adecuarlo, esto con el fin de no incurrir en gastar recursos o adquirir una deuda de préstamo bancario, esto no sería favorable para una empresa que apenas empieza ya que los intereses anuales se encuentran promedio en un 28% la tasa más alta de los últimos años.

Otros recursos necesarios e importantes para el funcionamiento de la empresa son:

Bacula para pesar los materiales recolectados

Registro de la marca (derechos de autor)

Personal contratado para la recolección, limpieza y organización de los materiales recolectados

Contenedores para almacenar el material recolectado

Canales

Los medios que se van a utilizar para transmitir la propuesta de valor del proyecto de emprendimiento Reciclemos son:

Eventos de recolección en la zona Perifoneo en el sector

Llamadas a clientes potenciales

Creación de página web y WhatsApp empresarial

Campañas puerta a puerta en la localidad Charlas

Capacitaciones para una adecuada clasificación de los productos reciclables.

Todo esto para lograr mejorar el servicio y monitorear la llegada del producto al cliente,

tanto en el canal físico como en el canal web. También, ayuda a captar, retener, y fidelizar al cliente.

Estructura de costos

La identificación de los costos nos ayuda a revisar la viabilidad de la empresa, los recursos necesarios para su funcionamiento óptimo y la rentabilidad de la inversión a corto, mediano y largo plazo.

Los costos necesarios para el funcionamiento de la empresa son:

Alquiler de local

Costos de transporte

Pago de servicios públicos

Sueldo de empleados y capacitaciones

Insumo para limpieza del material reciclado

Compra de balanza para pesar los materiales

Costos de marketing.

Fuente de Ingresos

Aquí se enumeran los elementos más importantes del modelo de negocio, de aquí se obtienen los recursos por la operación principal de la empresa. Las actividades de la empresa que generan estos recursos son:

Venta de material reciclable recolectado

Préstamo por medio de capital semilla

Donaciones recibidas de fundaciones

Servicios adicionales: consultoría en sostenibilidad y programa de membresías.

Estrategias de Mercadeo

Enlace de los prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales. (YouTube, LinkedIn, Facebook, Twitter): <https://mherrerare.wixsite.com/re-utiliza-s-a-s>

Para describir detalladamente los atributos y beneficios del producto o servicio que una empresa de gestión de residuos y reciclaje ofrece al mercado, es fundamental centrarse en las necesidades y expectativas de los clientes.

Marca: re.Utiliza

La Marca, representa la identidad de la empresa y lo que esta representa en términos de valores y calidad. re.Utiliza es sinónimo de sostenibilidad, eficiencia y compromiso con el medio ambiente.

Figura 13

Marca, Imagen y Slogan re.Utiliza



Fuente. Autoría propia (2023)

La empresa re.Utiliza se presenta como una empresa innovadora y comprometida con la protección del medio ambiente. Nuestra imagen transmite profesionalismo, confiabilidad y un enfoque orientado al cliente.

Slogan: "Reciclar para un Futuro Sostenible"

Nuestro slogan refleja nuestra misión: promover prácticas de reciclaje y gestión de residuos sostenibles que contribuyan a un futuro más limpio y saludable. Destacamos nuestro

compromiso con la sostenibilidad y el impacto positivo en la comunidad y el planeta.

Atributos del Producto o Servicio:

Recogida Eficiente: re.Utiliza ofrece un servicio de recogida de residuos eficiente y confiable. Nuestra flota de vehículos y rutas optimizadas garantiza que los residuos se retiren a tiempo y de manera organizada.

Clasificación y Reciclaje Avanzados: Utilizamos tecnología de vanguardia en nuestras instalaciones de clasificación y reciclaje para garantizar que la mayor cantidad posible de materiales se recicle y reutilice.

Programas de Educación Ambiental: Ofrecemos programas de educación ambiental para nuestros clientes y la comunidad, fomentando la concienciación sobre la importancia de la gestión de residuos y la sostenibilidad.

Flexibilidad de Servicios: Adaptamos nuestros servicios para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, ya sean municipios, empresas, comunidades o industrias.

Cumplimiento Normativo: re.Utiliza se enorgullece de cumplir con todas las regulaciones ambientales y trabajar en estrecha colaboración con gobiernos locales para asegurar la gestión adecuada de residuos.

Beneficios para el Cliente:

Contribución a la Sostenibilidad: Al utilizar nuestros servicios, los clientes contribuyen a la sostenibilidad ambiental, reduciendo la cantidad de residuos enviados a vertederos y fomentando la reutilización y el reciclaje.

Reducción de Costos: Nuestra eficiencia en la recogida y el reciclaje puede ayudar a los clientes a reducir costos operativos y cumplir con regulaciones, evitando sanciones por la mala gestión de residuos.

Reputación y Responsabilidad Social: Los clientes pueden destacar su compromiso con la responsabilidad social y ambiental al asociarse con re.Utiliza, mejorando su imagen de

marca y relaciones con la comunidad.

Conveniencia y Flexibilidad: Ofrecemos soluciones de gestión de residuos convenientes y flexibles que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, ahorrándoles tiempo y esfuerzo.

Educación y Concientización: Los clientes y la comunidad se benefician de nuestros programas de educación ambiental, que aumentan la concienciación sobre la importancia de la gestión de residuos y el reciclaje.

Esta descripción detallada de los atributos y beneficios del producto o servicio proporciona una visión completa de lo que re.Utiliza ofrece al mercado, destacando cómo la empresa satisface las necesidades de los clientes, promueve la sostenibilidad y agrega valor a la comunidad y el medio ambiente.

Grupo Objetivo del Proyecto

Identificar y caracterizar el grupo objetivo de consumidores es fundamental para dirigir nuestros esfuerzos de marketing y ventas de manera efectiva. En una empresa de gestión de residuos y reciclaje, el grupo objetivo puede variar según la gama de servicios que ofrecemos y en nuestro enfoque geográfico:

Municipios y Gobiernos Locales: Estos clientes pueden incluir autoridades locales, municipios y entidades gubernamentales responsables de la gestión de residuos en una región específica. Ellos suelen ser los principales encargados de la recogida y eliminación de residuos y pueden estar interesados en subcontratar servicios de reciclaje y gestión eficiente de residuos.

Empresas y Comercios: Este grupo objetivo se compone de empresas de diversos sectores, desde restaurantes y tiendas minoristas hasta oficinas corporativas. Estas empresas pueden requerir servicios de recogida de residuos comerciales, así como soluciones de reciclaje para cumplir con regulaciones y metas de sostenibilidad.

Comunidades y Hogares: Este segmento incluye a residentes y comunidades locales

que buscan opciones de recogida de residuos y reciclaje en el ámbito residencial. Pueden estar interesados en servicios de recogida de basura y reciclaje puerta a puerta o por medio de programas ofrecidos por alcaldías locales o Juntas de Acción Comunal.

Industrias y Fábricas: Las industrias y fábricas generan una cantidad significativa de residuos industriales que requieren una gestión especializada. Estos clientes pueden estar interesados en soluciones de reciclaje y reducción de residuos.

Organizaciones sin Fines de Lucro y Ongs: Estas organizaciones a menudo están comprometidas con la sostenibilidad y pueden buscar socios para gestionar sus residuos de manera responsable. Pueden estar interesadas en programas de reciclaje y educación ambiental.

Características del Grupo Objetivo

Basados en ubicación Geográfica, la ubicación geográfica de nuestro grupo objetivo puede variar según el alcance de nuestros servicios. Pues nos enfocamos en Bogotá como ciudad principal y municipios aledaños al punto de llegar a ciudades específicas, áreas urbanas y regiones más amplias.

Tamaño y Volumen de Residuos: Considerar el tamaño y el volumen de residuos que generan nuestros clientes potenciales. Algunas empresas generan más residuos que otras, lo que puede influir en sus necesidades de gestión de residuos.

Objetivos de Sostenibilidad: Evaluar el grado de compromiso de nuestros clientes potenciales con la sostenibilidad. Las organizaciones y municipios que priorizan la sostenibilidad pueden estar más interesados en soluciones de reciclaje y gestión de residuos responsables.

Normativas y Requisitos Legales: La regulación local y las normativas ambientales pueden influir en las necesidades de gestión de residuos de nuestros clientes potenciales. Aquellos que deben cumplir con regulaciones específicas pueden requerir soluciones especializadas.

Concienciación Ambiental: Algunos clientes pueden estar más concienciados sobre la importancia de la gestión de residuos y el reciclaje. Adaptando nuestro enfoque a aquellos que valoran la responsabilidad ambiental.

Presupuesto y Capacidad de Compra: Considerar el presupuesto de nuestros clientes potenciales y su capacidad para pagar por los servicios ofrecidos. Esto podría influir en nuestra estrategia de precios y paquetes de servicios, pues adecuar nuestro portafolio de servicios basados en una segmentación correcta de nuestros clientes, nos evitara el exceso de servicios ineficaces y el posible desperdicio de este.

Segmentación de Acuerdo con la Actividad Económica.

Segmentación conductual de comportamiento En el grupo de los criterios de segmentación, es importante resaltar que este puede ser el más intrínseco, debido a que se centra en el comportamiento de los consumidores ante diferentes situaciones y aspectos como, por ejemplo:

- Sensibilidad ante los precios de venta
- Orientación para fidelizarse a la marca
- Identificación de las ventajas que brinda un producto o servicio
- Peculiaridades de su día de compras
- Asiduidad de uso de la solución de la marca
- Consumo promedio de sus compras
- Momento de adquisición, contratación o uso.

Por lo tanto, este criterio tiene como reto entender la lógica de comportamiento de consumo segmentando el grupo de acuerdo con las perspectivas empresariales en cuanto a rentabilidad y mercadeo.

La estrategia de marketing basada en el comportamiento de los clientes en la web permite a la empresa identificar el segmento de clientes que enlaza con la propuesta de valor y

objeto social de la compañía. Estos factores que influyen en el comportamiento de los consumidores se basan en datos de sus preferencias como, precio, calidad, relación con una marca, preferencias, etc. toda esta información ayuda a diseñar productos y servicios acorde con las necesidades de un nicho específico, satisfaciendo las necesidades y fidelizando los consumidores de la marca.

Segmentación de clientes empresa re.Utiliza.

El proyecto re.Utiliza está dirigido a un segmento de clientes conformado por empresas industriales que procesan materias primas y que utilizan el material reciclado para complementar sus procesos. El criterio para establecer este segmento de clientes se basa en la rentabilidad que se puede obtener al negociar en forma directa con las empresas procesadoras y con los grandes mayoristas, La variable principal de segmentación tenida en cuenta son los hábitos de uso y consumo de las personas ya que se trata de un producto intermedio que hace parte de una cadena o proceso productivo.

Identificar la Competencia

De acuerdo con Acoplásticos y la Universidad Piloto de Colombia, a nivel en Bogotá, existen actualmente 268 empresas de reciclaje, quienes procesan en promedio 9.000 toneladas de material reciclado cantidad que al año se convierte en unas 110.000 toneladas. Esto nos indica que es un grupo grande de empresas que representan competencia directa para el plan de negocio en el tema del reciclaje, Por otro lado, existen los intermediarios quienes representan competencia en cuanto a la obtención de los desechos plásticos, quienes constituyen la materia prima para la producción. Los centros de acopio y bodegas que son los intermediarios que existen entre los recicladores y la fábrica como tal.

A continuación, el listado de las empresas de reciclaje más reconocidas en Bogotá y son competencia directa para el proyecto de emprendimiento; Green Plastic Colombia SAS, árbol verde reciclaje S.A.S, reciclemos On line, Abella alameda chatarrería, al mejor precio

chatarrería, Seila Ltda., etc.

Garantizar el equilibrio entre el área económica, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo social para convertirlo en una las ventajas competitivas del plan de negocio con relación a la competencia se puede plantear desde diferentes actividades. El primer paso consiste en la creación de una marca que genere confiabilidad en los clientes junto a una garantía de calidad superior del producto. Esto ayudaría a crear en los clientes lealtad, llevando a que las ventas aumenten en cada periodo.

El segundo punto es atraer a los recicladores informales a que se vinculen al proceso de la empresa, desarrollando en ellos la cultura organizacional, desapareciendo con esta estrategia la figura de los intermediarios de la cadena comercial, favoreciendo también la disminución de los costos de mano de obra lo que permitiría ofrecer precios bajos en el mercado del reciclaje, por lo tanto, la captación de clientes también se vería favorecida y las ganancias aumentarían notablemente.

En tercer lugar, la innovación es una característica importante que no puede faltar en un proyecto de negocio, la empresa utilizara como aliado principal las herramientas tecnológicas, que ayudaran a hacer más optimizar recogida y clasificación de residuos de manera óptima e inteligente, por ejemplo, implementar sistemas de seguimiento en tiempo real y rutas de recolección eficientes basadas en datos para reducir los costos operativos y minimizar la huella ambiental. También crear grupos de WhatsApp y enlaces en la página web por medio de los cuales los usuarios envían una señal de alerta para solicitar el servicio de recogida de los residuos a sus hogares, empresas y en general en el lugar que lo requiera.

Aliados Clave del Modelo de Negocio Como Alianzas Estratégicas

Principalmente se buscan socios inversionistas de capital, empresas sin ánimo de lucro a nivel nacional, fundaciones que brinden asesoría, capacitación y aporte económico a emprendedores. Los inversionistas de capital tienen una participación muy importante en la

creación del plan de negocios debido a que a partir de sus aportes, se reunirán los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto.

Empresas transportadoras de material reciclado, esta alianza permitirá crear una base de datos de estas empresas encargadas de recoger y transportar los elementos reciclados recolectados, identificando así las empresas que manejen servicio y costos acorde con el presupuesto de la organización.

Vecinos del sector que no tengan implementado sistema de reciclado. Este grupo de personas son los futuros clientes para la empresa, además de promover el sistema de reciclaje, ayudan a la conservación del medio ambiente por medio de una adecuada clasificación de los residuos del hogar y las empresas. En la actualidad en Colombia más del 70% de la población aún no tiene hábitos de reciclaje, identificando con esto el gran potencial que aún se puede captar en este grupo de clientes.

Empresas compra de chatarra. Aquí se clasifican las empresas que utilizan como materia prima materiales reciclados para la elaboración de sus productos, también son clientes potenciales las empresas que compran al por mayor productos reciclados, como cartón, pet, vidrio, etc.

Estrategias de Mercadeo Tradicionales y digitales

Estrategia de comunicación

Un plan de comunicación de una empresa consiste en realizar una guía o ruta a seguir donde se indica la forma en la que la organización se va a comunicar con su público objetivo y cuándo. En esta guía se deben establecer de forma precisa los objetivos de comunicación que se quieren alcanzar. También, facilita un orden de las tareas y acciones que se realizarán.

Plan de Comunicación Externa

Va dirigido al público de interés, es decir, al público objetivo de la empresa. Tiene como finalidad mejorar la imagen de la marca. Está conectado a las relaciones de la empresa con los diferentes grupos de interés como son, accionistas, proveedores, consumidores o la audiencia en general.

Por esto es de gran importancia la construcción de un modelo de comunicación de la marca hacia el exterior con el que se busca conseguir que la imagen atraiga y fidelice a los clientes. De acuerdo con esto, el canal por el que la empresa desarrolla su estrategia de comunicación se encuentra dividido en dos grupos:

Plan de Comunicación Online:

Son las estrategias que se realizan por medio de Internet. Un ejemplo de estas es:

Marketing en RRSS: las redes sociales se han convertido en los medios de comunicación más utilizados para compartir todo tipo de información, por eso se considera una herramienta esencial para dar a conocer la marca, y se considera muy importante para ayudar a que la marca, los clientes, proveedores y consumidores interactúen de forma más cercana, sintiéndose escuchados. Las redes que se van a utilizar son Facebook, Twitter, Instagram y WhatsApp.

Email Marketing: Con esta estrategia se busca mantener el contacto directo con los suscriptores por medio del correo electrónico, enviándoles información de los productos,

ofertas y contenidos exclusivos por pertenecer a la base de datos de la empresa.

Todos los mensajes que se van a enviar se distribuirán por medios como correo, redes sociales y página web, la idea es que todos sigan una misma línea, con un estilo definido, donde los usuarios perciban confianza y organización, si la audiencia percibe que los contenidos online incluyen una misión y visión de la empresa, se reforzará la imagen de la empresa, dejando huella en los clientes, haciendo más identificativa la marca.

También se realizarán capacitaciones, conferencias, para que los colaboradores tengan conocimiento del producto que estamos trabajando el cómo va a funcionar y donde lo trabajaremos, a quienes va dirigida. Así como se tendrá como opción de comunicación para dar a conocer nuestra marca, comerciales publicitarios televisión, la radio, y un medio convencional como lo son los vehículos informativos en los barrios.

Plan de Comunicación Offline:

En esta estrategia se encuentran los planes que no se llevan a cabo a través de Internet, es decir que se realizan por medios tradicionales, para la empresa de reciclaje se va a utilizar como medio de comunicación tradicional, radio, prensa local y volantes.

Plan de Comunicación Interno

Desarrollar un plan de comunicación interna en una empresa ayuda a mejorar y a alcanzar los resultados, organizar las tareas en forma más eficiente, involucra y motiva a los empleados y promueve la misión, visión y valores de la empresa. Ayuda a:

Crear comunidad, haciendo que los colaboradores se sientan un elemento importante para la empresa, que son importantes y necesarios para su correcto funcionamiento, motivándolos a ser más productivos.

Diseñar planillas de novedades y cambios organizacionales con el fin de manejar una comunicación fluida y asertiva.

Tratar de mantener una relación positiva entre colaboradores y la empresa para

mantener baja rotación de empleados y generar fidelidad.

Tener en cuenta la opinión de los colaboradores en cuanto a la marca, esto ayudará a mejorarla y fortalecerla.

Identificar el talento y potencial de cada uno de tus empleados.

Una buena comunicación interna favorece indirectamente la consecución de los objetivos de la comunicación externa. Los empleados pueden ser el mejor voz a voz de una marca.

Estrategia de Posicionamiento

Es una táctica de mercadeo que permite reforzar la imagen corporativa de una marca en los consumidores.

Existen varias estrategias de posicionamiento de marca, algunas de estas son:

Atributo

Beneficio

Usos o aplicación

Competencia

Calidad/precio

Categoría del producto

Estilo de vida

Las estrategias más acertadas para poner en práctica en la empresa de reciclaje son beneficio y estilo de vida, la estrategia beneficio consiste en resaltar las bondades de la marca, en este caso son muchos los beneficios ofrecidos para los usuarios que decidan utilizar los servicios de la empresa de reciclaje, los más relevantes son; disminuye la contaminación ambiental, y gases efecto invernadero, favorece la conservación de ríos y campos, ahorro en materia prima, energía y agua, etc.

Estilo de vida, Es una estrategia que se basa en los intereses, la forma de vida, los

valores, la actitud y el comportamiento de los consumidores para lograr que identifiquen la marca con ellos. La marca reciclamos utiliza esta estrategia porque con sus servicios y su marca se busca representar un estilo de vida concreto, el cual se concentra en el respeto, conservación y cuidado del planeta.

Con esta estrategia posicionamiento se busca, que cada uno de los consumidores que van a hacerse acreedores de nuestros productos sepan de lo que están adquiriendo, que los consumidores sepan que al utilizar nuestros servicios nos están apoyando ya que somos una empresa que desea transmitir ese apoyo a familias vulnerables, esto para marcar la diferencia ante la competencia

El posicionamiento de la marca utilizando como apoyo a personas como influencers en las diferentes plataformas y redes sociales, la utilizaremos para llegar a esas personas que permanecen conectados en las redes sociales, esto con el fin de hacerle ver a los consumidores que tan importante es el reciclar y resultar que ayudan a miles de familias con solo separar los residuos en las casas.

Estrategia de Diferenciación

Con la estrategia de diferenciación la empresa busca hacer que sus productos y servicios sean más competitivos y que la empresa misma también lo sea. Esto consiste en resaltar sus fortalezas y oportunidades, crear acciones que le permitan sobresalir de lo que ya existe en el mercado. Esta es una forma muy efectiva de ofrecer un valor agregado a los clientes para que continúen adquiriendo lo que ofrece la empresa, fidelizarlos y se conviertan en sus promotores. De acuerdo con esto las estrategias son las siguientes:

Redes de comunicación: portal web y WhatsApp institucional, para favorecer la comunicación oportuna con clientes y proveedores. Capacitaciones sobre la importancia de la correcta separación y clasificación de los residuos y desechos del hogar y las empresas por medio de tips y blocks informativos en las redes sociales. Construir oportunidad para los

recicladores informales brindándoles la oportunidad de capacitarse en diferentes temas como, la correcta clasificación de los materiales, almacenamiento, y manipulación, también en temas de emprendimiento, superación personal, etc. se busca con esto dar un enfoque diferente al de proveedores, ya que al estar capacitados en estos temas les permitiría convertirse a futuro en empleados de la empresa.

En cada uno de los lugares donde tengamos oportunidad dejar un mensaje de enseñanza y conocimiento de la importancia de tener conciencia con nuestro emprendimiento, esto dejar en vallas, canecas, puntos de recolección, en las entradas de buses y punto de encuentros donde se vean que se hace gran aglomeración de personas. Buscando con la estrategia de disminuir costos, buscamos que los consumidores adquieran productos a un buen precio, y de una excelente calidad ya que contamos con un excelente equipo emprendedor que ejecutan una gran mano de obra, y les damos a los consumidores un gran producto con el que podrán disfrutar siempre.

Figura 14

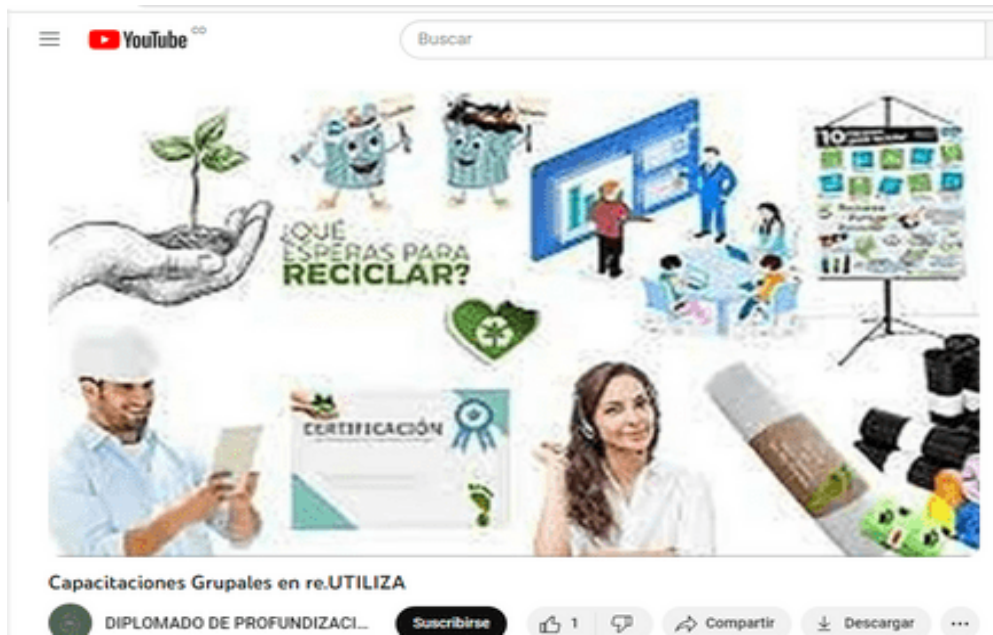
Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales



Fuente. Autoría propia 2023)

Figura 15

Creación de publicidad en YouTube



Fuente. <https://www.youtube.com/watch?v=u-WwWuUh1jw>

Figura 16

Creación de correo electrónico 110011.16diplomadogestion@gmail.com



Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 17

Canal de YouTube

The image shows a screenshot of a YouTube channel page. At the top, there is a search bar with the text 'Buscar' and a microphone icon. The channel name is 'DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN GESTIÓN DEL MARKETING' with the handle '@DIPLOMADODEPROFUNDIZACION' and '3 videos'. Below the name is a 'Suscribirse' button. The channel's profile picture is a circular logo with the text 're. UTILIZA' and a recycling symbol. The main content area shows three video thumbnails with titles related to sustainability and waste management. On the left side, there is a navigation menu with options like 'Principal', 'Shorts', 'Suscripciones', 'Tú', 'Tu canal', 'Historial', 'Tus videos', 'Ver más tarde', and 'Mostrar más'. Below the menu, there are subscription options for 'Roka Stereo' and 'OIR UNAD'.

Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 18

Cuenta WhatsApp re.Utiliza

The image shows a screenshot of a WhatsApp Business profile. The profile name is 'Whatsapp - Contáctanos' and the business name is 'Por Smartarget'. Below the name, there is a message that says 'Usa WhatsApp para contactar con tus clientes'. At the bottom, there is a star rating of 4.9 with 994 reviews. The profile picture is a green speech bubble icon on a purple background.

Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 19

Cuenta empresarial de Facebook y Twitter



Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 20

Publicidad página web



Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 21

Instagram



Fuente. Gestión de residuos. (s. f.). ikerr.edu.pe. <https://ikerr.edu.pe/especializaciones/area-de-medio-ambiente/gestion-de-residuos>

Figura 22

Cuenta LinkedIn




Fuente. Autoría propia (2023)

Actualización de la Pagina: <https://mherrerare.wixsite.com/re-utiliza-s-a-s>

Figura 23

Noticias y actualizaciones en redes re.Utiliza



Newsletter Semanal

Todas nuestras noticias y últimas actualizaciones

Ofrecemos soluciones de gestión de residuos convenientes y flexibles que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, ahorrándoles tiempo y esfuerzo. Encuentra más información dando click Aquí <https://mherrerare.wixsite.com/re-utiliza-s-a-s>

[El Dorado recupera el 78% de sus residuos](#)



Qué hacemos

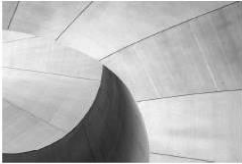
re.UTILIZÁ ofrece un servicio de recogida de residuos eficiente y confiable. Nuestra flota de vehículos y rutas optimizadas garantiza que los residuos se retiren a tiempo y de manera organizada.

Nuestra misión, promover prácticas de reciclaje y gestión de residuos sostenibles que contribuyan a un futuro más limpio y saludable. Destacamos nuestro compromiso con la sostenibilidad y el impacto positivo en la comunidad y el planeta.

Seguimos avanzando y renovando nuestro portafolio de servicios que se ajustan a tus necesidades. Te ofrecemos flexibilidad de servicios, adaptamos nuestros servicios para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, ya sean municipios, empresas, comunidades o industrias.

Descubrir más

Contacto



Estamos al alcance de un click, búscanos en nuestras redes sociales, en nuestra web o contactanos por nuestro formulario de contacto, inmediatamente uno de nuestro asesores te contactará.


Contacto

Tu dirección
Tu teléfono

Compartir en redes
sociales



Echa un vistazo a nuestro
sitio



Este email se creó con Wix. [Descubrir más](#)

Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 24

¿Quiénes somos?

Un poco acerca de nosotros.

Servicio de recolección y Gestión de residuos confiable

Desde que iniciamos nuestras operaciones, nos hemos comprometido con dar el mejor servicio posible, siendo muy cuidadosos con la eficiencia y la comunicación clara con los clientes.

La misión de re.UTILIZA S.A.S. es sencilla: proporcionar servicios de alta calidad en tiempo y forma. Nuestro equipo se adapta a cubrir las necesidades específicas para garantizar la excelencia re.UTILIZÁ se presenta como una empresa innovadora y comprometida con la protección del medio ambiente.

Esperamos poder cubrir sus necesidades. Para obtener más información, contáctenos hoy mismo.

Fuente. Autoría propia

Figura 25

Programas de capacitación re.Utiliza

Capacitaciones grupales

Mejores Ventas

10

\$ 100,000

Reservar ahora

Recogida Eficiente

10

\$ 20,000

Reservar ahora

Programas de Educación Ambiental

10

\$ 80,000

Reservar ahora

Fuente. Libro Programas de Educación Ambiental (Seguridad y medio Ambiente) de Matthieu/Gresa Vicente, Paz Lassalle - Buscalibre. (s. f.).

<https://www.buscalibre.com.co/libro-programas-de-educacion-ambiental-seguridad-y-medio-ambiente/9788491710394/p/48427533> Cestero, L. (2021, 14 enero). 10 Tips - Cómo elegir la

empresa de recogida de residuos. in. <https://www.molok.com/es/blog/10-tips-c%C3%B3mo-elegir-la-empresa-de-recogida-de-residuos>

Suscripción a boletín de noticias, el cual solo funciona con correo personal, educativo.

Figura 26

Suscripción al boletín de noticias

Subscribe Form

e.g., email@example.com Join

110011.16diplomadogestion@gmail.com

©2023 por re.UTILIZA S.A.S.. Creado con Wix.com

Fuente. Autoría propia (2023)

Figura 27

Imágenes utilizadas en las redes sociales



Fuente. AmbienteBogota. (2013, 17 abril). ¿Y TÚ qué has hecho por el planeta HOY?

[Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=SNUq8GqWgC8>

Figura 28

Síguenos y crece con el planeta re.Utiliza



Fuente. Bolivar, L. M. T. (s. f.). Símbolo de reciclaje.

123RF. https://es.123rf.com/photo_37506228_s%C3%ADmbolo-de-reciclaje.html

Proyección Operativa y Financiera Recursos Operativos: Tamaño del Proyecto

La empresa de reciclaje re.Utiliza se encontrará ubicada en la ciudad de Bogotá, en una bodega en el norte de la ciudad en la localidad de Suba, la cual se tomará en arriendo y su costo se incluirá dentro del presupuesto del proyecto, cuyo alquiler mensual es de \$1.000.000 más costos de servicios domiciliarios como son, energía, agua, alcantarillado, internet, etc. Las instalaciones cumplen con las características necesarias para la puesta en marcha de la idea de negocio, como son, local con área amplia de 80 metros cuadrados, iluminación natural en la zona de acopio, y portón grande que permite el acceso de vehículos de hasta cinco toneladas. Las instalaciones de la bodega se encontrarán distribuidas así:

Tabla 3

Capacidad Instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	80 M2
% de espacio utilizado	100%

Nota. Dimensión de la superficie operacional. Fuente. Autoría Propia

Tabla 4

Instalaciones

Conceptos	Área M2
Área de recepción y pesado	60
Bodega	10
Oficinas	7
Baños	3
Área total	

Nota. Capacidad y división de las instalaciones Fuente. Autoría Propia

Disponibilidad de Insumos

En la empresa re.utiliza no se generarán costos de materia prima porque el producto final son los materiales reciclados, por ejemplo las botellas pet y de vidrio y el cartón, productos recolectados en las instituciones educativas, conjuntos residenciales y empresas en toda la ciudad las cuales soliciten y/o acepten hacer un convenio de manejo de residuos sólidos.

Tabla 5

Ficha Técnica Del Producto (Bien O Servicio)

Ficha Técnica	
Nombre del producto	Botellas pet prensadas
Descripción del producto:	
Material	Botellas pet
Diseño	Clasificado, prensado y almacenado
Especificaciones	Boques de 50 kg.
Características	Envases pet, capacidad de 300, 500, 1000 y 3000 ml

Nota. Descripción de la ficha técnica. Fuente. Autoría Propia

Descripción del Proceso

Recolección del material reciclado (en instituciones educativas, conjuntos residenciales, empresas, etc.)

Almacenamiento en la bodega

clasificación del material en forma manual

Prensado, compactación en bloques del material

Descripción de la Maquinaria e Instalaciones para la Puesta en Marcha

Los elementos necesarios para iniciar la idea de negocio son una báscula industrial

1000 kg, herramienta necesaria para pesar el material ya sea para compra o venta, máquina compactadora, con la cual se realizará la compactación del material pet y cartón con el fin de ocupar el menor espacio posible tanto en la bodega como en el vehículo de transporte, computador con paquete office donde se realizará el registro diario del material recolectado y vendido a las diferentes empresas prospecto, y teléfono celular.

Tabla 6

Descripción de maquinaria y elementos operativos

Conceptos	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Báscula industrial 1000kg	1	\$2.149.900	\$2.149.900
Prensa hidráulica para Pet	1	\$1.040.000	\$1.040.000
TOTAL			\$3.189.900

Nota. Descripción de Maquinaria y Elementos Operativos Fuente autoría propia

Proyecciones de Distribución en Planta

Como nos muestra la siguiente tabla el área de la bodega es de 80 Mt², la zona de recepción y pesado del material que llega de los diferentes sistemas de recolección es la que más espacio requiere para el acceso de carros, carretas, esto con el fin de realizar la manipulación y pesaje del material en un espacio amplio que facilita realizar movimientos bruscos, cargue y descargue; por lo que se utilizara un área de 60 Mt². Se asigna un espacio de 10 Mt² para bodega, lo ideal es que este espacio se utilice en caso de ser necesario almacenar algún material que no se logre vender, preferiblemente se harán las ventas del material recolectado a diario. Para la oficina donde estará ubicado el administrador se asignó un espacio de 7 Mt², esta área se utiliza para atender a los visitantes, atender solicitudes de los empleados, y actividades administrativas en general. El baño de uso para visitantes y empleados cuenta con un área de 3 Mt².

Tabla 7*Distribución de la planta re.Utiliza*

Conceptos	Área M2
Área de recepción y pesado	60
Bodega	10
Oficinas	7
Baños	3
Área total	80

Nota Distribución por áreas planta re.Utiliza Fuente autoría propia

Equipos de oficina

Descripción de equipos de oficina, como su nombre lo indica se encuentran relacionados todos los elementos que se necesitan para la operatividad de los cargos administrativos.

Tabla 8*Descripción equipos de oficina*

Conceptos	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Computador portátil	3	\$1.800.000	\$5.400.000
Sillas plásticas	6	\$28000	\$168.000
Escritorio con archivador	3	\$342.000	\$1.026.000
Silla giratoria	3	\$161.000	\$483.000
Teléfono celular	1	\$900.000	\$900.000
Total			\$7.970.000

Nota Distribución por áreas planta re.Utiliza Fuente autoría propia

Descripción de los Cargos, Presentación del Organigrama y las Necesidades de Personal con sus Respectivas Proyecciones de Sueldos.

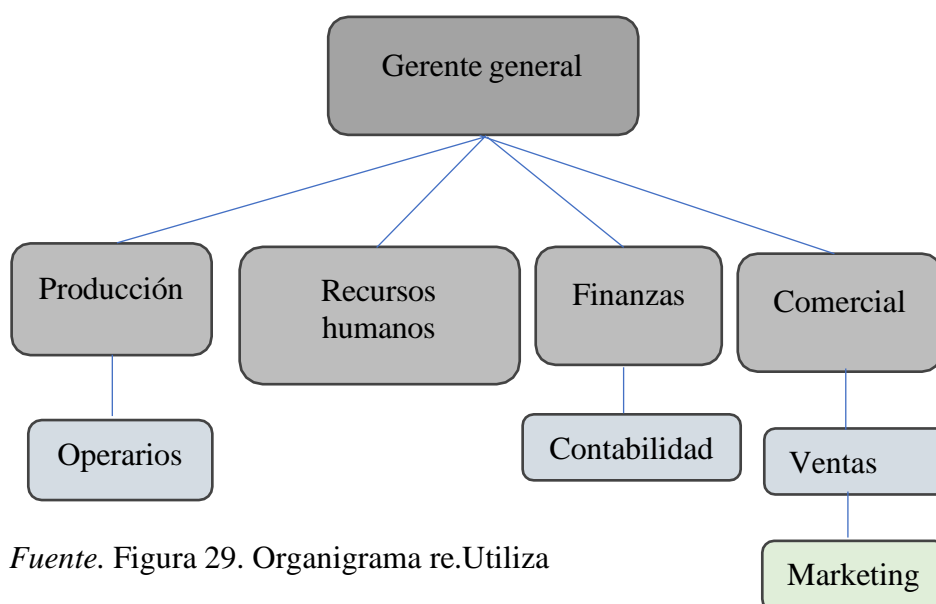
Organigrama empresa re.Utiliza

El organigrama muestra la organización jerárquica de la empresa y la forma en que se encuentra conformada, enumera a cada uno de los colaboradores, identificando sus cargos, así como también la posición en la que se encuentra de acuerdo con el grado de responsabilidades y manejo de personal y áreas.

Las principales ventajas que brinda el diseño de un organigrama son la organización, control de áreas y funciones de acuerdo con los cargos, promover y facilitar la comunicación interna, fortalecer la efectividad en las áreas y el liderazgo en cada uno de los departamento.

Figura 29

Organigrama re.Utiliza



Fuente. Figura 29. Organigrama re.Utiliza

Fuente Autoría propia (2023)

**Descripción de las Áreas y Cargos Necesarios para el Funcionamiento de la Empresa de
Reciclaje Re.Utiliza:**

Cargo: Gerente general

Salario: 2.200.000

Personal a cargo: líder de operarios, área comercial y administración.

Descripción del cargo: tomar decisiones que favorezcan el crecimiento de la empresa, encargarse del manejo del personal, planear y organizar las actividades necesarias para el funcionamiento de la empresa.

Responsabilidades y funciones:

Planear de las actividades de cada área

Supervisar el cumplimiento de los parámetros establecidos para cada área

Responsable de que la empresa funcione y se alcancen los objetivos trazados

Aptitudes y Habilidades:

Liderazgo

Profesional en administración o ingeniería industrial

Toma de decisiones bajo presión

Experiencia en administración y manejo de personal (1 año)

Cargo: operario 1.

Salario: 1.600.000

Descripción del cargo: Persona líder en el área de recibo, organización de bodega, pesado del material recibido o para venta, encargado de informar al gerente general anomalías o situaciones que sucedan en el área para su pronta solución o ajustes que se deben realizar.

Funciones: Recibir el material, realizar su revisión y pesado, prensar y organizar en bloques, almacenar, realizar entregas de acuerdo a los pedidos, cargue y descargue de

materiales, y organizar las actividades de limpieza y organización de la bodega y área de recibo.

Habilidades y aptitudes necesarias para el cargo:

Experiencia en manejo de prensa hidráulica y bascula industrial

Liderazgo

Organizado

Recursivo

Experiencia en producción y logística (6 meses)

Cargo: Operario 2.

Salario: 1.400.000

Funciones: Recibir el material, realizar su revisión y pesado, prensar y organizar en bloques, almacenar, realizar entregas de acuerdo a los pedidos, cargue y descargue de materiales, realizar labores de limpieza y organización de bodega y recibo de mercancía.

Habilidades:

Proactivo

Organizado

Recursivo

Experiencia en manejo de máquina de prensado y bascula industrial

Cargo: Vendedor.

Salario: 1.400.000

Funciones: se encarga de contactar a los clientes actuales y prospectos, enviar publicidad y dar respuesta a las solicitudes por los diferentes canales de comunicación.

Diseño y ejecución de estrategias de penetración de mercado.

Habilidades:

Experiencia en mercadeo y ventas, y servicio al cliente

Manejo Pqr.

Tecnólogo en Mercadeo, gestión comercial, o comercio internacional

Experiencia en cargo similar (dos años)

Área: Finanzas _Cargo: Contador.

Salario: 1.800.000

Funciones: Manejo de todo la parte contable y financiera de la empresa, control y revisión de libros contables, costos, auditorias y tesorería.

Habilidades y aptitudes para el cargo:

Profesional en contaduría

Manejo de office

Área recursos humanos:

Cargo: Jefe de recursos manos

Salario: 1.400.000

Funciones: selección y contratación de personal, organizar actividades de recreación que ayuden a mejorar el ambiente laboral, velar por el cumplimiento de las normas, principios y valores de la empresa, realizar pagos de nóminas y parafiscales.

Habilidades:

Estudios en psicología (mínimo sexto semestre), manejo de office, experiencia en pagos parafiscales, conocimiento en temas legales de contratación.

Parafiscales

De acuerdo con la información encontrada en la página actualícese en Colombia cuando se contrata a un empleado con el salario mínimo se incurre en los siguientes pagos además de su salario, para este ejemplo se toma como base el salario mínimo legal vigente en Colombia para el año 2023:

Figura 30

Costos de contratar un trabajador en Colombia año 2023

Costos de contratar un trabajador con el salario mínimo en 2023

Los costos que asume un empleador cuando contrata a un trabajador con el salario mínimo corresponden a la remuneración y a las obligaciones de la seguridad social, prestaciones sociales, parafiscales, entre otros.

Estos son los costos mínimos mensuales que representa dicha contratación en 2023.

<p>1 Salario mínimo -smmlv- \$1.160.000. </p>	<p>7 Cesantías \$108.384. </p>
<p>2 Auxilio de transporte o de conectividad \$140.606. </p>	<p>8 Intereses a las cesantías \$1.084. </p>
<p>3 Salud (8,5 %)* \$98.600. </p>	<p>9 Parafiscales* \$104.400. Cajas de compensación (4 %), ICBF (3 %), Sena (3 %). </p>
<p>4 Pensión (12 %) \$139.200. </p>	<p>10 Vacaciones \$48.333. </p>
<p>5 Riesgos laborales \$6.055. Para este ejercicio se supuso el riesgo de nivel I; que corresponde a una cotización del 0,522 %.</p> <p></p>	<p>11 Dotación \$29.000. Solo para efectos didácticos se estimó en 2,5 %</p> <p></p>
<p>6 Prima de servicios \$108.384. </p>	<p>12 Obligación total a cargo del empleador \$1.944.046. </p>

Fuente. Log in or sign up to view.

(s. f.). [https://www.facebook.com/actualicese/photos/a.397521777606/10159650373852607/?](https://www.facebook.com/actualicese/photos/a.397521777606/10159650373852607/?type=3)

type=3

Procesos Legales para la Constitución de la Empresa

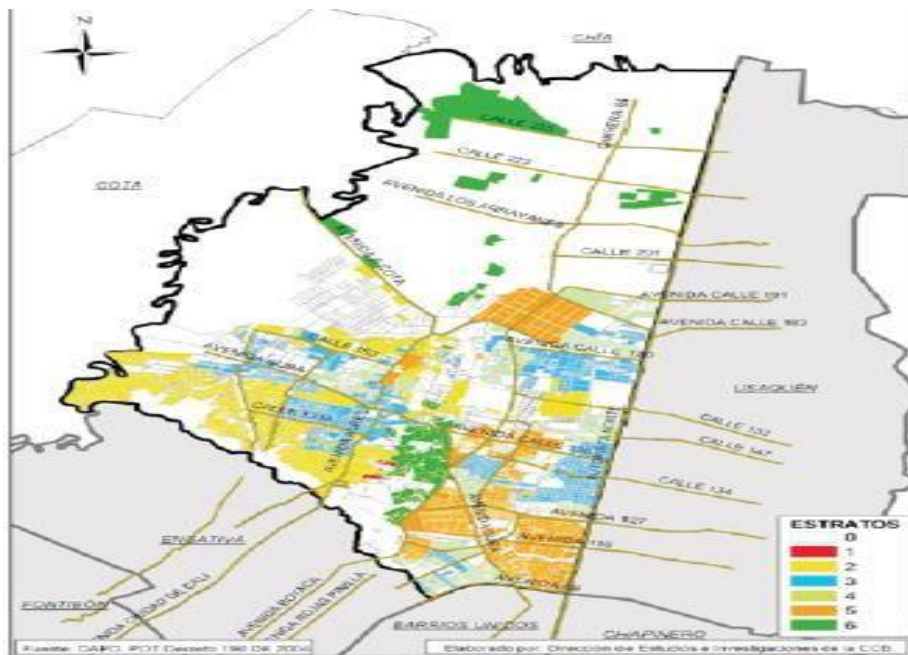
La constitución de la empresa re.Utiliza se dará como una sociedad por acciones simplificadas, esta se caracteriza por estar representada legalmente por un gerente general, por medio de un documento privado se establece que el gerente no puede tomar decisiones sin consultar con los otros socios, por lo que aunque represente a la empresa tendrá que consultar cada una de sus decisiones.

La ley 1258 del 2008 dice que las S.A.S. pueden ser constituidas por uno o varios socios, en este caso se encuentra conformada por tres socios, su naturaleza u objeto es generar un lucro monetario.

Localización, Descripción del Ámbito Territorial Donde se Montará el Proyecto

Figura 31

Localización de la empresa re.Utiliza



Fuente DSpace.

(s. f.). https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2888/6231_perfil_economico_suba.pdf?sequence=1&isAllowed=y

La localidad de suba se encuentra ubicada al norte de Bogotá, su posición geográfica brinda ventajas de conexión entre las localidades de Bogotá y el norte de Cundinamarca, es una zona que cuenta con 805.000 habitantes, esto corresponde al 11,7% de la población total de Bogotá, en esta localidad se encuentran 259 de los 2.344 barrios de Bogotá y doce Unidades de Planeamiento Zonal de las 112 existen en la ciudad. Esta localidad en la actualidad acoge a más de 20.000 microempresarios, que según su área se dividen en servicios: comercio (37%), hoteles y restaurantes (7,3%), servicios inmobiliarios y de alquiler (12%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (6,4%), información importante para nuestra empresa de reciclaje porque existe un nicho significativo de clientes que pueden enriquecer nuestra base de datos.

La comunidad de Suba se dedica principalmente a la realización de actividades informales, dentro de la que resalta el reciclaje como fuente de ingresos para el sustento diario, oportunidad para la empresa de compra de material a un costo que le permita obtener ganancias altas.

En cuanto a la infraestructura de sus vías suba cuenta con una malla vial que corresponde al 9,2% de la malla vial de Bogotá, esto equivale a 1.335 kilómetros carril de vía, lo que la ubica como la segunda localidad de Bogotá con más extensión de malla vial. Otra ventaja para las empresas de la zona que requieren de transporte para compra y venta de sus productos. Una desventaja en este aspecto es el estado de las vías por su mal estado, que puede incurrir en costos y dificultades para la contratación de transporte de mercancía, desde y hacia la empresa.

Otro aspecto negativo de esta localidad es el alto índice de hurtos en la zona, lo que puede considerarse riesgoso para los empleados y la seguridad de las instalaciones.

Definir el precio de venta, las proyecciones de ventas para tres años y la proyección de ingresos. Objetivo es sustentar con cifras la existencia de un mercado real.

Tabla 9*Cálculo De La Demanda*

Población objetivo	
Consumo promedio (mensual o anual)	\$ 12.000.000
Total consumo	\$ 42.000.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	% 40
Total demanda potencial	\$ 98.000.000

Fuente Autoría propia (2023)

Tabla 10*Proyecciones de ventas (unidades)*

	Año 1
Total	49.500.000
Enero	1.000.000
Febrero	1.600.000
Marzo	2.100.000
Abril	2.500.000
Mayo	3.800.000
Junio	4.100.000
Julio	4.800.000
Agosto	5.100.000
Septiembre	5.500.000
Noviembre	6.200.000
Diciembre	7.000.000

Fuente. Autoría propia (2023)

Para definir los aspectos anteriormente descritos para una empresa de gestión de residuos es crucial entender la viabilidad financiera y establecer metas realistas. Razón por la cual una herramienta de medición que nos ofrece datos realistas es un balance general con sus respectivas proyecciones de acuerdo a lo solicitado. De esta manera los análisis que un balance y estados financieros nos brinda son definitivos a la hora de implementar objetivos y establecer metas lógicas, con un orden de trabajo a 3 tres años.

Tabla 11

Punto De Equilibrio

	Año 1
Total costos fijos	\$ 5.600.000
Total costos variables	\$ 2.600.000
Número de unidades	\$ 49.500.000
Costo total promedio unitario	\$ 1.000.000
Costo promedio unitario	\$ 100.000
Costo variable unitario	\$ 70.000
Precio de venta sin IVA	\$ 70.000
Precio de venta con IVA	\$ 83.300
Margen de utilidad promedio	% 40
Punto de equilibrio en unidades	% 30

Fuente Autoría propia (2023)

Así las cosas, es necesario establecer la claridad a los aspectos a trabajar, para ello definimos el precio de venta analizando:

Costos de servicio: Calculamos nuestros costos operativos totales para brindar y ofrecer servicios de gestión de residuos. Incluyendo gastos de recolección, transporte, procesamiento y disposición final de los residuos.

Análisis de mercado: Investigamos los precios de mercado en la industria de gestión de residuos. Observando lo que otras empresas cobran por servicios similares en nuestra área geográfica y con nuestro alcance de operación.

Para definir los aspectos anteriormente descritos para una empresa de gestión de residuos es Valores agregados: Consideramos el valor añadido que la empresa proporciona en términos de sostenibilidad, eficiencia, o cualquier otro factor diferenciador. Esto puede justificar precios más altos.

Estrategia de fijación de precios: Decidimos establecer precios por servicios individuales, paquetes de servicios o contratos a largo plazo. Asegurándonos de que nuestros precios cubran nuestros costos y nos generen un margen de ganancia adecuado.

Proyecciones de ventas para tres años:

Tabla 12

Proyecciones De Ingresos Por Ventas

	Año 1
Total ventas	\$ 49.500.000
Descuentos por ventas	3%
Ventas netas	\$ 49.500.000
% de ventas a contado	95%
% de ventas a crédito	5%

Fuente Autoría propia (2023)

Análisis de mercado: Realizamos un estudio de mercado para comprender la demanda de servicios de gestión de residuos en nuestras áreas. Considerando la industria, el tamaño del mercado, la competencia y las tendencias futuras.

Historial de ventas: Teniendo los datos históricos de ventas, los utilizamos como base.

Examinando las tendencias de crecimiento pasadas para proyectar el crecimiento futuro.

Estrategias de marketing y ventas: Planteamos estrategias para adquirir nuevos clientes y retener los existentes. Estableciendo metas realistas basadas en nuestra capacidad operativa y en la eficacia de las estrategias de ventas.

Proyección de ingresos:

Ventas proyectadas: Utilizamos las proyecciones de ventas para calcular los ingresos esperados. Multiplicando el número de clientes potenciales por el precio de venta promedio por cliente.

Ingresos adicionales: Consideramos ingresos adicionales que podemos obtener, como la venta de subproductos reciclables o la prestación de servicios complementarios.

Estacionalidad y fluctuaciones: Nuestro negocio está sujeto a estacionalidad y variaciones, y estos son factores a tener en cuenta al hacer proyecciones realistas.

Estas proyecciones son estimaciones y están sujetas a cambios basados en varios factores. Por lo que están sujetas a sufrir los ajustes a estas proyecciones periódicamente conforme a los avances de la empresa, pues se espera que se desarrolle y el mercado cambie.

Así las cosas nos permitimos presentar lo que sería nuestro balance general, con sus respectivos estados financieros y lo que podríamos estimar en el Estado de PyG, pues lógicamente no todo es ganancia y rentabilidad, pues algunas de nuestras inversiones siempre se verán afectadas ya sea por depreciación, servicios no competitivos y una serie de perspectivas financieras que afectan si o si nuestras finanzas pues el factor cambiante ante reformas, impuestos están a la orden del día.

**Estado de Situación Financiera Separado al 31 de Diciembre de 2023 y Proyección 2024
- 2025 (Valores expresados en millones de pesos colombianos)**

Tabla 13*Estados de situación financiera empresa re.Utiliza*

Activo	2023	2024	2025
Activo no corriente			
Propiedades, planta y equipo		39.000.000	55.000.000
	30.000.000		
Activos intangibles, neto	1.300.000	1.500.000	1.700.000
Inversiones financieras	2.000.000	5.000.000	7.000.000
Deudores comerciales y otras por cobrar, neto	2.300.000	1.950.000	1.500.000
Crédito mercantil	7.000.000	3.500.000	1.600.000
Activos por impuestos diferidos	4.200.000	4.000.000	3.800.000
Total activo no corriente	46.800.000	54.950.000	70.600.000
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes de efectivo	9.851.000	7.581.000	10.582.000
Otros activos no financieros	2.000.000	3.500.000	6.000.000
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	2.300.000	1.950.000	1.500.000
Inventarios	17.000.000	25.000.000	32.000.000
Activos por impuestos	2.700.000	3.500.000	2.580.000
Total activo corriente	33.851.000	41.531.000	52.662.000
Total Activo	80.651.000	96.481.000	123.262.000

Fuente Autoría propia

Tabla 14*Pasivos y patrimonio de los Accionistas*

Patrimonio			
Capital suscrito y pagado	30.000.000	39.000.000	55.000.000
Primas en colocación de acciones	365.442	365.442	1.822.196
Reservas	2.451.746	2.465.196	2.467.051
Ganancia neta del año	12.000.000	15.600.000	22.000.000
Ganancia acumulada del otro resultado integral	9.000.000	11.700.000	16.500.000
Ganancia acumulada	21.000.000	27.300.000	38.500.000
Ganancias acumuladas balance apertura	12.000.000	15.600.000	22.000.000
Total patrimonio neto	86.817.188	112.030.638	158.289.247
Pasivo			
Pasivo no corriente			
Pasivos financieros	715.114	883.488	451.850
Pasivos comerciales y otras cuentas por pagar	7.900.000	8.500.000	9.200.000
Pasivos por impuestos diferidos	3.500.000	3.000.000	900.000
Beneficios a empleados	2.500.000	4.000.000	6.000.000
Total pasivo no corriente	14.615.114	16.383.488	16.551.850
Pasivo corriente			
Pasivos financieros	4.000.000	2.800.000	1.500.000
Pasivos comerciales y otras cuentas por pagar	5.000.000	2.300.000	1.500.000
Provisiones	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Pasivos por impuestos	7.000.000	4200000	2.500.000
Beneficios a los empleados	2.500.000	4.000.000	6.000.000
Otros pasivos	7.000.000	9.000.000	10.800.000
Total Pasivo Corriente	30.500.000	27.300.000	27.300.000
Total pasivo	45.115.114	43.683.488	43.851.850
Total pasivo y patrimonio	131.932.302	155.714.126	202.141.097

Fuente Autoría propia

Tabla 15*Estado de resultados y otro resultado integral**Separado Años terminados el 31 de diciembre de 2023 y Proyección 2024 - 2025*

2023	2024	2025	
Ingresos operacionales			
Ingresos de actividades ordinarias	700.000	630.000	450.000
Costos de ventas	(463.236)	(101.353)	(154.168)
Ganancia bruta	236.764	528.647	295.832
Otros ingresos	5.000.000	7.000.000	11.000.000
Gastos de administración	(2.600.000)	-2.100.000	-1.800.000
Otros gastos	(700.000)	-400.000	-350.000
Método de participación patrimonial, neto	3.500.000	4.600.000	6.200.000
Ganancia antes de financieros	5.436.764	9.628.647	15.345.832
Ingresos financieros	3.900.000	6.500.000	8.900.000
Gastos financieros	(131.376)	-102.172	-150.000
Ganancia antes de impuestos	9.205.388	16.026.475	24.095.832
Impuestos a las ganancias	18.207	-10.121	-29.636
Resultado Neto del año	9.223.595	16.016.354	24.066.196
Ganancia por acción de operaciones continuas			
Básica, utilidad de las operaciones continuadas	450.000	350.000	1.200.000
Diluida, utilidad de las operaciones continuadas	450.000	350.000	1.200.000
Otro Resultado Integral:			
Ganancia (pérdida) del valor neto sobre inversiones en instrumentos del patrimonio designados a su valor razonable con cambios en otro resultado integral	(250.000)	(250.000)	(250.000)
Total otro resultado integral del año	650.000	450.000	2.150.000
Resultado integral total	9.873.595	16.466.354	26.216.196

Fuente Autoría propia (2023)

Tabla 16*Estado de resultados y proyecciones RE.UTILZA S.A.S**Estado de resultados y otro resultado integral separado Años terminados al 31 de diciembre**de 2023 y Proyección 2024 – 2025 Valores expresados en millones de pesos colombianos*

	2023	2024	2025	2023
Ingresos operacionales				Promedio
Ingresos de actividades Ordinarias	700.000	630.000	450.000	593.333
Costos de ventas	(463.236)	-101.353	-154.168	(239.586)
Ganancia bruta	236.764	528.647	295.832	- 353.747
Otros ingresos	5.000.000	7.000.000	11.000.000	7.666.667
Gastos de administración	(2.600.000)	(2.100.000)	(1.800.000)	(2.166.667)
Otros gastos	(700.000)	(400.000)	(350.000)	(483.333)
Método de participación patrimonial, neto	3.500.000	4.600.000	6.200.000	4.766.667
Ganancia antes de Financieros	5.436.764	9.628.647	15.345.832	- 10.137.081
Ingresos financieros	3.900.000	6.500.000	8.900.000	6.433.333
Gastos financieros	(131.376)	(102.172)	(150.000)	(127.849)
Ganancia antes de impuestos	9.205.388	16.026.475	24.095.832	- 16.442.565
				-
Impuestos a las ganancias	18.207	-10.121	-29.636	(7.183)
Resultado Neto del año	9.223.595	16.016.354	24.066.196	- 16.435.382
Ganancia por acción de operaciones continuas				-
Básica, utilidad de las operaciones continuadas	450.000	248,32	529,17	150.259
Diluida, utilidad de las operaciones continuadas	450.000	248,32	529,17	150.259
Otro Resultado Integral:				-
Ganancia (pérdida) del valor neto sobre inversiones en instrumentos del patrimonio designados a su valor razonable concambios en otro resultado integral		-350.000	9.232	(170.384)
Pérdidas actuariales		-180.000	(83)	(90.042)
Efecto contabilidad de Coberturas		70000	-83.000	(6.500)
Total otro resultado integral del año		-460.000	-73.851	(266.926)
Resultado integral total				

Fuente Autoría propia

Análisis Estados de Resultado

En estos Estados Financieros podemos Analizar lo siguiente:

Una disminución de los gastos de administración entre el 2025 frente a los del 2024 - 2023 favoreciendo el margen de beneficio.

Un amplio aumento en las Ganancias antes de financieros, lo que nos deja un ejercicio favorable en el manejo de las ganancias, en comparación del 2024 - 2023.

Las ganancias antes de impuestos al igual que en Financieros, tuvo un aumento significativo, sin afectar la diferencia con los impuestos a las ganancias, allí vemos que el aumento sigue siendo mucho mayor.

Con respecto al Resultado Neto del año, fue un 210% mayor, lo que nos deja un ejercicio favorable en la ejecución operacional de la compañía.

De acuerdo a lo anterior, podemos deducir que el presente Estado de Resultados es bastante favorable, con relación a los estaos financieros del 2023 pues la compañía desarrollaría una posición rentable y sólida, lo cual genera la capacidad de realizar inversiones a largo plazo.

Riesgos Financieros:

De acuerdo al comportamiento de re.Utiliza S.A.S estos podrían ser algunos riesgos a tener en cuenta:

Riesgo de mercado: Los factores que influyen incluyen fluctuaciones económicas, cambios en las tasas de interés, cambios geopolíticos y volatilidad del mercado. En este caso aunque la empresa tiene un comportamiento financiero sano, no deja ser un factor importante por tener en el radar. Un tema a tener en cuenta es el crecimiento inesperado de nuevos competidores directos que afecten la rentabilidad de la empresa obligando a la organización a reducir costos operativos

Riesgo operativo: Si lo relacionáramos con un supuesto real de pérdidas debido a fallas en los procesos internos, errores humanos, fraudes, desastres naturales u otros eventos inesperados este sería un riesgo que debería tener un manejo estratégico pues está presente en todas las empresas y organizaciones, sin importar su tamaño o industria.

Riesgo de liquidez: En este escenario aunque no se evidencia malos manejo o incapacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo y tampoco refleja falta de efectivo o activos líquidos, la empresa presenta una proyección favorable, lo que nos debe mantener en alerta,

en el momento en el que este indicador nos muestre una mala gestión de flujo de efectivo o por una crisis financiera.

Riesgo regulatorio: Debemos partir del supuesto en cambios con las regulaciones gubernamentales y las políticas que pueden afectar las operaciones y el rendimiento financiero de una empresa.

Podemos tener presente que para hacer frente a estos riesgos financieros se podría recomendar que se implementen diversas estrategias de gestión de riesgos, que pueden incluir cobertura de seguros, diversificar las inversiones, comprender los análisis de sensibilidad, y la estimación lineal, entre otros.

Pues la comprensión y el manejo adecuado de los riesgos financieros son esenciales para proteger el patrimonio y la estabilidad financiera a largo plazo, no estamos exceptos de que en cualquier momento nos cambie el panorama, independiente del comportamiento de la empresa.

Determinar El Capital De Trabajo

Para determinar el capital de trabajo, consideramos varios aspectos financieros y operativos. El capital de trabajo se define como los activos corrientes menos los pasivos corrientes y representa la liquidez de la empresa para operar en el corto plazo. De esta manera

lo calculamos:

Pasos para determinar el capital de trabajo:

Activos corrientes:	\$80.651.000
Inventario de equipos y suministros:	\$17.000000
Cuentas por cobrar de los clientes por servicios prestados:	\$2.300.000
Otros activos líquidos como efectivo y equivalentes de efectivo.	\$ 9.851.000
Pasivos corrientes:	\$30.500.00
Cuentas por pagar a proveedores de suministros o servicios.	\$5.000.000
Deudas a corto plazo u obligaciones financieras	\$4.000.000
Capital de trabajo:	\$30.000.000
Capital de trabajo = Activos corrientes - Pasivos corrientes	\$64.351.000
Activos corrientes:	\$33.851.000
Inventario de equipos y suministros:	\$17.000.000
Cuentas por cobrar:	\$ 2.300.000
Efectivo:	\$ 9.851.000
Total activos corrientes:	\$ 80.651.000
Pasivos corrientes:	\$ 30.500.000
Cuentas por pagar a proveedores:	\$ 5.000.000
Deudas a corto plazo:	\$ 4.000.000
Total pasivos corrientes:	\$ 30.500.000

Entonces, el cálculo del capital de trabajo sería:

Capital de trabajo = Activos corrientes - Pasivos corrientes

Capital de trabajo = \$ 80.651.000 - \$ 30.500.000

Capital de trabajo = \$50.151.000

Cuentas por cobrar:	\$ 2.300.000
Efectivo:	\$ 9.851.000

Total activos corrientes:	\$ 80.651.000
Pasivos corrientes:	\$ 30.500.000
Cuentas por pagar a proveedores:	\$ 5.000.000
Deudas a corto plazo:	\$ 4.000.000
Total pasivos corrientes:	\$ 30.500.000

Entonces, el cálculo del capital de trabajo sería:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$ 80.651.000 - \$ 30.500.000$$

$$\text{Capital de trabajo} = \$50.151.000$$

El capital de trabajo disponible para esta empresa de gestión de residuos es de \$50.151.000. Esto significa que tiene esa cantidad para financiar sus operaciones comerciales en el corto plazo después de cubrir sus obligaciones inmediatas.

El capital de trabajo es esencial para garantizar que la empresa pueda cubrir los costos operativos diarios, mantener inventarios adecuados y cumplir con nuestros compromisos financieros a corto plazo. Lo que nos permite gestionar eficazmente el capital de trabajo es fundamental para la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa.

Sustentación de la inversión inicial del proyecto:

Para sustentar la inversión inicial de nuestro proyecto de gestión de residuos es un desafío, pero existen diferentes estrategias para obtener el capital necesario para iniciar el negocio.

Fondos propios o ahorros personales: Cada uno de los socios hizo un aporte inicial de \$10.000.000 por lo que alcanzamos un Capital inicial de \$ 30.000.000 por lo que al utilizar los ahorros propios o recursos financieros personales nos permitió financiar la totalidad de la inversión inicial.

Préstamos bancarios: Buscamos maximizar el capital inicial, lo que nos permitió avanzar sin la necesidad de solicitar un gran préstamo pues lo único a lo que tuvimos que

acceder fue a un préstamo bancario de \$ 7.000.000. Aunque los préstamos pueden ser a corto, mediano o largo plazo, su disponibilidad dependerá de nuestro historial crediticio y la viabilidad del plan de negocio, al ser una compañía nueva, no tenemos el récord suficiente para solicitarlo.

Inversores privados o capital de riesgo: Buscar inversores privados, ángeles inversionistas o firmas de capital de riesgo interesadas en financiar proyectos emprendedores. Pudo ser una de nuestras apuestas, pero estos inversionistas pueden aportar capital a cambio de una participación en la empresa, lo que en este momento podría ser lo más recomendable.

Subvenciones y financiamiento gubernamental: Investigando las oportunidades de subvenciones, subsidios o programas de financiamiento gubernamentales destinados a proyectos de gestión de residuos, sostenibilidad ambiental o iniciativas empresariales, nos crea una pequeña puerta hacia la sostenibilidad de la empresa, en etapa de fundación.

Asociaciones estratégicas: Pudimos establecer asociaciones estratégicas con empresas e instituciones relacionadas pues nos proporcionan financiamiento, recursos y apoyo técnico para el desarrollo del proyecto.

En conclusión y al momento de buscar financiamiento, es imperativo contar con un plan de negocios sólido y detallado que demuestre la viabilidad del proyecto de gestión de residuos, incluyendo proyecciones financieras, análisis de mercado y estrategias de crecimiento. Pues es importante evaluar cuidadosamente las diferentes opciones de financiamiento disponibles y seleccionar aquellas que se alineen mejor con las necesidades y objetivos del proyecto.

Conclusiones

En la fase 2 se logra concluir:

Las fuentes de ingreso para emprendimiento social en Colombia provienen inicialmente de recursos de los emprendedores, sus familiares y amigos, de préstamos a entidades financieras, recursos y beneficios del gobierno o de empresas patrocinadoras como el Sena, semilleros y alianzas con empresas.

Al realizar un proyecto de emprendimiento social es importante identificar que cuente con las características que lo identifican, como son, ser sostenible, sustentable, dar solución a una necesidad de un grupo social, identificar plazos de ejecución y como en todo proyecto se debe planear, ejecutar y evaluar.

El desarrollo de la actividad de la fase 3 permitió concluir:

El Design Thinking se aplica a una idea de negocio con el fin de crear soluciones innovadoras e ingeniosas, que permitan solucionar o disminuir una problemática.

Esta herramienta se aplica en cinco fases, empatía, definición, ideación, prototipar y testear o evaluar.

Existen instrumentos como el mapa de la empatía, lluvia de ideas, método Scamper, matriz Raci, mapa de actores, etc. que ayudan a aplicar cada una de las fases del Design Thinking.

El modelo Canva permitió que se identificara los socios claves para tener en cuenta y que ayudarían a la creación de la empresa y a su crecimiento, así como también el sostenerse en el mercado. La identificación de los socios claves hace referencia no solo a los clientes o posibles clientes, incluye proveedores, inversionistas, personas naturales o jurídicas interesados en aportar al crecimiento de la empresa.

La construcción de la propuesta de valor de la empresa permite tener un enfoque diferencial con el que mirarían los clientes el servicio prestado, es eso que tiene la empresa

que no lo tiene nadie más y hace que sea la mejor opción para el consumidor.

Elementos del Canva como segmento de mercado, costos, canales, etc. sirven para construir una idea de negocio más aterrizada, en la que se revisan los recursos que se tienen y los que realmente son necesarios para poner en marcha el proyecto.

Las estrategias de mercadeo ayudan a las empresas a llegar a sus clientes, a fidelizarlos con su marca y mostrar su diferencial con la competencia. Con esta guía tanto los socios como empleados tienen un paso a paso a seguir para lograr sus objetivos.

Un ejemplo de las estrategias de mercado es, la innovación, precio, generar experiencias irremplazables, mejorar la atención al cliente, etc.

Un buen plan de mercado debe realizar el análisis de la competencia, segmentación del mercado objetivo, tener claro un nombre, visión, misión, imagen corporativa, canales de distribución, socios claves, y valor agregado que el cliente encuentra en sus productos y no lo tiene otro.

En la fase 5 se logró concluir que Las redes sociales se han convertido en una herramienta muy útil para los empresarios, ya sea para nuevos como para antiguos. Hacer uso de estas herramientas que en su mayoría son gratuitas significan para los emprendedores un ahorro en costos, que favorecen su crecimiento y estabilidad en el mercado.

La planeación de una idea de emprendimiento es una de las etapas más importantes, en la que se toman decisiones que ayudaran a crear bases estables del negocio que le ayudaran a mantenerse en el mercado, en la epa de ejecución se debe tener en cuenta lo planeado, y revisar si se está cumpliendo o no, para tomar decisiones tempranas o ajustes que permitan el cumplimiento de las metas trazadas en la planeación.

También se concluye que como estrategia de marketing de una empresa no solo se debe buscar contacto con los clientes externos, el cliente interno como son los colaboradores también son parte esencial para construir la imagen de la marca.

La identificación de los recursos financieros en el desarrollo de un proyecto de emprendimiento es uno de los pasos más necesarios en la construcción del plan de negocio, con este paso se logra analizar y calcular los posibles costos y gastos en que se va a incurrir a la hora de poner en marcha el negocio, así como también se reconoce los recursos y de donde procederán.

Planear y proyectar los recursos ayuda a presupuestar ingresos y egresos, y la administración de los recursos en forma adecuada que permitan a la empresa alcanzar el éxito.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 11-64). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Galindo, G. (2019). El Design Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados; Desing Thinking: a technique that conquers new markets. Grado Cero, 1
 (2019).<https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>
- Giraldo Oliveros, M. (II.), Juliao Esparragoza, D. (II.) & Acevedo Navas, C. (2017). Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (II.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>
- Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia.
<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>
- Mejía, A. M. (2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking.
 [Objeto_virtual_de_Informacion_OVI]. Repositorio Institucional UNAD.
- Peña Huaytalla, E. (2019). Desing Thinking - 3. *Universidad Continental; Repositorio*

Institucional - Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>

<https://www.aqi.in/es/dashboard/colombia/bogota/bogota>

<https://bogota.gov.co/yo-participo/blogs/basura-en-bogota-una-responsabilidad-de-todos-los-ciudadanos>

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/calidad-de-vida-ecv/encuesta-nacional-de-calidad-de-vida-ecv-2018>

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/calidad-de-vida-ecv/encuesta-nacional-de-calidad-de-vida-ecv-2018#informacion-por-departamentos>

<https://normasapa.in/>

https://www.canva.com/design/DAFu86tSdfg/SbO6r_CbaLPmN-nfsXdB8A/view?utm_content=DAFu86tSdfg&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

https://www.canva.com/design/DAFvChy2UB0/5d6qvnuBGpxLpAf6MoQGw/watch?utm_content=DAFvChy2UB0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

<https://www.designthinking.es/inicio/index.php>

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/21685>

Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing.

COMM025PO. IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>

Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>

Vega Guerrero, J. (2019). "Propuesta de un modelo de competitividad para el emprendimiento social" La competitividad: visiones desde la investigación científica en ciencias

económicas y administrativas. En: Colombia ISBN: 978-958-651-633-4 ed: Sello Editorial UNAD, v. , p.131 - 151 ,2019.

<https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/view/114/111/561>

Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social:

A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per al

desenvolupament de l'emprenedoria social. *Educar*, 57(1), 97–116. <https://doi->

[org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153](https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153)