



BREATH EARTH

DERLY MORALES ZAMORA

DOCENTE

JOSE MAURICIO MIGUES GIRALDO

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ADMINISTRACIÓN EMPRESAS

ASIGNATURA 50101

CREACIÓN DE EMPRESA I

2020



Compromisos de autor

Yo Derly Morales Zamora identificada con C.C 1.030.550.224 estudiante del programa Administración de empresas declaro que : El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

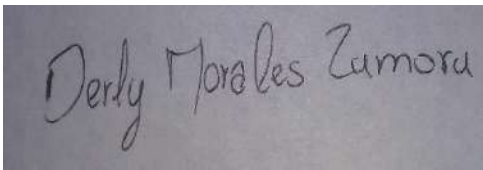




Tabla de Contenidos

Introducción	7
Objetivos.....	8
Claves para el éxito.....	9
Análisis del entorno.....	10
Objetivo de desarrollo sostenible	11
Valor compartido	12
Análisis PESTEL.....	13
Lluvia de ideas.....	20
Conclusiones idea de negocio.....	28
Segmentación.....	30
Segmentación del mercado.....	34
Bondades del producto.....	35
Valores cliente ideal.....	38
Definición estratégica.....	41
Costos de producción	45
Canal de distribución	49
Fase de vida del servicio.....	51
Prototipo.....	52
Validacion.....	57
Cuestionario validacion.....	59



Tamaño de la muestra.....62

Tabulación.....63

Resumen ejecutivo.....71

Conclusiones73

Recomendaciones.....74

Bibliografía.....75



Índice de figuras

Figura 1. Árbol de problemas.....	18
Figura 2. Árbol de objetivos.....	19
Figura 3 Solución idea de negocio.....	23
Figura 4 Perfil del cliente.....	39
Figura 5. Mapa de valor.....	40
Figura 6. Diagrama de bloques producción.....	47
Figura 7. Brochure lado A.....	48
Figura 8. Brochure lado B.....	48
Figura 9. Canal de distribución	49
Figura 10. Prototipo.....	53
Figura 11. Gráfico encuestados.....	63
Figura 12. Gráfico respuesta 1.....	63
Figura 13. Gráfico respuesta 2.....	64
Figura 14. Gráfico respuesta 3.....	65
Figura 15. Gráfico respuesta 4.....	65
Figura 16. Gráfico respuesta 5.....	66
Figura 17. Gráfico respuesta 6.....	67
Figura 18. Gráfico respuesta 7.....	67
Figura 19. Gráfico respuesta 8.....	68



Figura 12. Gráfico respuesta 9.....	69
Figura 13. Gráfico respuesta 10.....	70

Índice de tablas

Tabla.1.Esquema cuadro de problemas.....	17
Tabla. 2. Escala de valoración.....	21
Tabla. 3. Solución Escala de valoración	21
Tabla.4. Estructura idea de negocio	22
Tabla. 5 Alternativa idea de negocio No.1.....	24
Tabla. 6 Alternativa idea de negocio No.2.....	25
Tabla. 7 Alternativa idea de negocio No.3.....	25
Tabla 8 Alternativa idea de negocio No.4	26
Table 9. Competidor.....	31
Tabla 10. Buyer No. 1.....	36
Tabla 11. Buyer No.2	37
Tabla 12. Costos de producción.....	45
Tabla 13. Ficha técnica del servicio.....	50
Tabla 14. Lienzo CANVAS.....	56

Índice de anexos

Anexo 1. Compromisos de autor.....	2
------------------------------------	---



Introducción

El proyecto nació con la necesidad imperante de cuidar y proteger el medio ambiente, de poder contribuir con pequeñas acciones que puedan dejar huella y enseñanza para transmitir amor por nuestro planeta y conciencia, también como una oportunidad ya que día a día es una necesidad contribuir a la mejora de nuestro medio ambiente para dejar un lugar hermoso a las próximas generaciones, así como la conciencia de continuar protegiéndolo. El nombre se inspiró en la necesidad de darle un respiro a nuestro planeta ya que continúa la contaminación y el hiperconsumo, aunque se tratan de tomar acciones lo que verdaderamente falta es generar mayor motivación, organización y mostrar cara a cara la realidad a donde estamos llegando. Un granito de arena es poder comercializar productos reciclados y amigables con el medio ambiente para generar cultura entre las personas y que puedan tener al alcance de sus manos productos que puedan hacer una pequeña y a la vez gigante diferencia para conservación de este lugar hermoso donde vivimos actualmente. El logo hace referencia a la naturaleza principal afectada y quise representar con una hoja, los colores verde nuestra flora y el azul nuestra agua, son los colores más representativos en mi mente cuando pienso en el planeta tierra y que poco a poco están desapareciendo, creo firmemente que de a poco podemos hacer mucho mientras los gobiernos se deciden a establecer leyes más rígidas sobre el tema y dejen de favorecer grandes empresas que no contribuyen a generar cambios en sus organizaciones que disminuyan la contaminación.





OBJETIVOS

- 1.El principal objetivo es poder iniciar recolectando y vendiendo, el material aprovechable, a empresas recicladoras.
2. Lograr en un plazo de tres años tener una cobertura a nivel departamental en la recolección de residuos aprovechables y vender directamente a empresas que transforman estos residuos en productos.
- 3- En diez años ser una empresa que recolecta los residuos, crea, fabrica y vende sus productos.



CLAVES PARA EL ÉXITO

La mayor clave para el éxito será realizar la recolección en el sector rural ya que en el departamento del Huila, en estos sectores no se realiza la recolección por parte de las empresas de aseo, son las personas las que le dan destino a estos residuos que la mayoría de las veces no es el adecuado, queman papel, cartón, plástico en algunos lugares lo desechan en los ríos aumentando los índices de contaminación, muchas veces por falta de conciencia, desinformación y por que no tiene los medios para retirar de sus veredas estos residuos. La asesoría y acompañamiento en disposición de residuos de las empresas se realizará de manera permanente para garantizar la separación del material desde que es desechado, sin que este mezclado con otros residuos de los que no estamos interesados y que comprometan la calidad de nuestro material.



ANÁLISIS DEL ENTORNO

El proyecto se relaciona con el objetivo de ACCION POR EL CLIMA, estamos en un punto crucial para la humanidad, donde proteger el medio ambiente debe ser nuestro principal objetivo, si queremos disfrutar y heredar un mundo mejor. Las personas perjudicadas por la contaminación somos todas las que habitamos en este planeta, afecta a personas de todo tipo religión, edad, cultura, de manera directa e indirecta y a largo, mediano y corto plazo, aunque muchas veces pensamos que es un tema que no tiene que ver con nosotros y realmente es un problema de cada uno y que vamos heredando a nuestros seres queridos.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

El objetivo principal es el medio ambiente, poder contribuir al cambio climático, recolectar y vender elementos reciclados principalmente papel, cartón y plástico, para extender su uso, de manera que se genere un impacto en la cantidad de basura que se arroja en las zonas rurales, empresas de pueblos y la ciudad que puedo vender como materia prima a otras empresas que le dan transformación. En las empresas ubicadas en pueblos y ciudades aparte de la recolección se realizara la asesoría de la manera correcta de desechar los residuos.

Lo anterior impacta en el medio ambiente significativamente, se dará un uso adecuado a los residuos en la zona rural donde nacen nuestras fuentes de agua para que estén más limpias.

Ayuda a que el paisaje se vea mucho mas agradable y no se encuentren desechos arrojados por las veredas ni entre los cultivos. Tendrán una manera eficaz para desechar sus residuos aprovechables de manera que no los acumulen y sean focos de plagas o enfermedades. En



VALOR COMPARTIDO

La idea de negocio aborda el valor compartido, desde el punto de vista que se generará un impacto ambiental en las zonas rurales donde se de un uso y destino adecuado a los recursos aprovechables. Si se tiene en cuenta que la gestión de residuos se encuentra entre las actividades de protección ambiental (CAPA – Clasificación de Actividades de protección Ambiental) que están diseñadas para la prevención reducción y eliminación de la contaminación.

Se debe tener en cuenta que en Colombia los residuos reciclados son transformados en materia prima secundaria, principalmente los residuos metálicos, con un 62% del total de residuos reciclados, seguido del papel y cartón (32%), y vidrio y plástico con el 3% de los residuos totales. El índice de importaciones es mucho mas alto que el de la exportaciones, hay un camino amplio por recorrer para generación de conciencia y aumentar incides de reciclaje. Las grandes empresas recicladores están en crecimiento y están generando un movimiento importante en la economía.

Con el reciclaje de las zonas rurales se realizara un trabajo de concientización para ayudar a resolver el problema que tienen con estos residuos y se ofrecerán bonos de convenios con empresas que suministren abonos y fertilizantes. Asi mismo en las empresas se con la compañía, asesoramiento y recolección, estaríamos obtenido el material “gratis”, para su posterior venta a empresas grandes recicladoras. El kilo de plástico está costando en el mercado \$400, cartón y papel reciclado en unos \$350 .





ANÁLISIS PESTEL

POLITICO Artículo 49. Acto Legislativo No. 02 de 2009, artículo 1. El artículo 49 de la Constitución Política quedará así: La atención de la salud y el saneamiento ambiental son servicios públicos a cargo del Estado. Se garantiza a todas las personas el acceso a los servicios de promoción, protección y recuperación de la salud. Corresponde al Estado organizar, dirigir y reglamentar la prestación de servicios de salud a los habitantes y de saneamiento ambiental conforme a los principios de eficiencia, universalidad y solidaridad. También, establecer las políticas para la prestación de servicios de salud por entidades privadas, y ejercer su vigilancia y control. Así mismo, establecer las competencias de la Nación, las entidades territoriales y los particulares y determinar los aportes a su cargo en los términos y condiciones señalados en la ley. Los servicios de salud se organizarán en forma descentralizada, por niveles de atención y con participación de la comunidad. La ley señalará los términos en los cuales la atención básica para todos los habitantes será gratuita y obligatoria. Toda persona tiene el deber de procurar el cuidado integral de su salud y de su comunidad. (Constitución política de Colombia de 1991)

ECONOMICO: El reciclaje pertenece al nuevo sector de la economía circular es un modelo económico que surge de la verdadera concienciación sobre la finitud de los recursos naturales y la necesidad de preservarlos.

Es un sector económico nuevo pero que en los últimos años ha convertido en una práctica lucrativa, además de los beneficios ambientales que genera también contribuye a la disminución de costos según la práctica que este represente. La importación de papel y plástico a otros



países a representado un considerable incremento para la economía del país.(Estrategia Nacional de Economía circular-2019)

SOCIAL: Se estima que la industria del reciclaje genera 50.000 empleos directos, con un movimiento aproximado de 1.880.000 toneladas anuales de reciclaje, obteniendo recursos por el orden de \$658.000 millones anuales. Los recicladores formales e informales, contribuyen a la recuperación de más de 2.668 ton diarias y ofrecen empleo a más de 26.700 personas, generando recursos por más de \$109.000 millones de pesos anuales. La transformación del plástico, vidrio y pulpa de papel son los subsectores más fuertes. .(Estrategia Nacional de Economía circular-2019)

TECNOLOGICO: En el momento el aspecto tecnológico es una necesidad para hacer de la economía circular innovadora, sostenible y competitiva, debemos tener en cuenta que apenas esta iniciando su implementación, y cuenta con tres estrategias donde podemos aplicar el uso de las TIC:

- **Tecnología para la reutilización de productos y materiales:** extiende la vida útil de productos o materiales, extendiendo su vida útil y evitando que pierda valor en el mercado.
- **Tecnología para el reciclaje, aprovechamiento y tratamiento de recursos:** Sistemas de recolección y clasificación de equipos tecnológicos, para su aplicación en las diferentes áreas productivas de las compañías. Estos casos se dan en empresas de pequeños tamaños y Startups.



Cambio de sistemas de productos por servicios: Esta estrategia apoya la cadena de valor de las compañías que se adhieren a la red de pos consumo con el objeto de mejorar su prestación de servicios, en especial favorece a las organizaciones cuya esencia corporativa gira entorno de la nube. .(Estrategia Nacional de Economía circular-2019)

LEGAL: Los antecedentes jurídicos del **marco** normativo de la gestión de residuos en **Colombia**, tiene su origen en el Código Sanitario Nacional - Ley 9 de 1979 y el Decreto-Ley 2811 de 1974, en este caso la economía circular es una estrategia implementada durante el mandato del presidente IVAN DUQUE para la vigencia 2018-2022.

CARACTERISTICAS

- Saneamiento ambiental a cargo del estado
- Reglamentado por el estado
- Practica de reciclaje en crecimiento
- Apoyo por el estado mediante la economía circular
- Tecnológicamente está en primera fase implementación.

ESTRATEGIA

La anterior información, permite identificar que durante el actual gobierno Nacional, se están brindando excelente beneficios como el de la economía circular, primero por que esta como obligación del gobierno y esta ha sido el plan propuesto para este mandato, garantizando la contribución al mejoramiento del medio ambiente, se están haciendo apertura de nuevos mercados, por lo que es importante iniciar con la recolección de los



residuos básicos (papel, cartón, y plástico), dar pequeños pero firmes pasos en el mercado y aprovechar los beneficios que están extendiendo el gobierno, como fuentes de financiación y trabajar en la innovación de nuevos productos haciendo reconocimiento del sector.

ESQUEMA CUADRO DE PROBLEMAS

	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Criterio	¿cómo crear conciencia por el reciclaje?	¿Qué hacen con los residuos aprovechables en la zona rural?	¿producto a partir de residuos que impacte en la protección del medio ambiente?
Conocimiento o experiencia	1	3	1
Asesoramiento de un experto(se requiere?)	4	1	1
Alcance	3	4	1
Tiempo	1	3	1
Costos	4	3	1
impacto	3	5	1
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	2	5	1
total	18	24	8

Tabla.1

ARBOL DE PROBLEMAS



Figura. 1. Árbol de problema

Problema central.

¿Cómo realizar entrega de material limpio y suficiente?

ÁRBOL DE OBJETIVOS



Figura .2 Árbol de objetivos

¿Generar campañas de conciencia para la población de la zona rural, donde se concientice en el uso adecuado de los residuos aprovechables?

¿Aumentar la cantidad de material entregado?

¿Entregar material suficiente y de calidad?

¿Agilizar el almacenamiento final de los residuos?

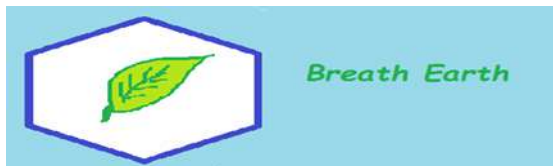


LLUVIA DE IDEAS

Idea principal: Aumentar la cantidad y tiempos de entrega de material reciclado.

- Hacer platos, cubiertos y vasos en fibra de hojas de plátano(calsetas).
- Dar asesorías en cuidado del medio ambiente.
- Realizar bolsas con los residuos de materiales como la cascarilla seca de café, caña, fibras de hojas de plátano.
- Vender productos elaborados con material reciclado
- Elaborar papel con la cascarilla seca de café.
- Vender productos biodegradables para empaque de productos en zonas rurales.
- Realizar la venta de residuos aprovechables realizando recolección en zonas rurales para garantizar cantidad de material recolectado y tiempos de entrega.

Interés disposición afirmaciones	ESCALA DE VALORACION				
	F				V
La idea de negocio se ajusta a lo que siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5



Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
No. TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN	0	0	1	1	2

Tabla.2. Escala de valoración

	A		B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	x	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	1	x	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5:	2	x	5	=	10

PUNTAJE TOTAL

17

Tabla.3 Solucion Escala de valoración





ESTRUCTURA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?	Venta d residuos aprovechables
¿Quién es el cliente potencial?	Empresas recicladoras
¿Cuál es la necesidad?	Garantizar entregas de gran cantidad de material y tiempos de entrega
¿Cómo?	Recolectando todo el material reciclado que se genera en las zonas rurales, empresas ubicadas en pueblos y ciudades.
¿Por qué lo preferirán?	Por qué se garantizara entrega de material limpio y seleccionado además contribuye al impacto de contaminación en zonas rurales y abra buena entrega de material

Tabla 4.Estructura idea de negocio

SOLUCIÓN IDEA DE NEGOCIO

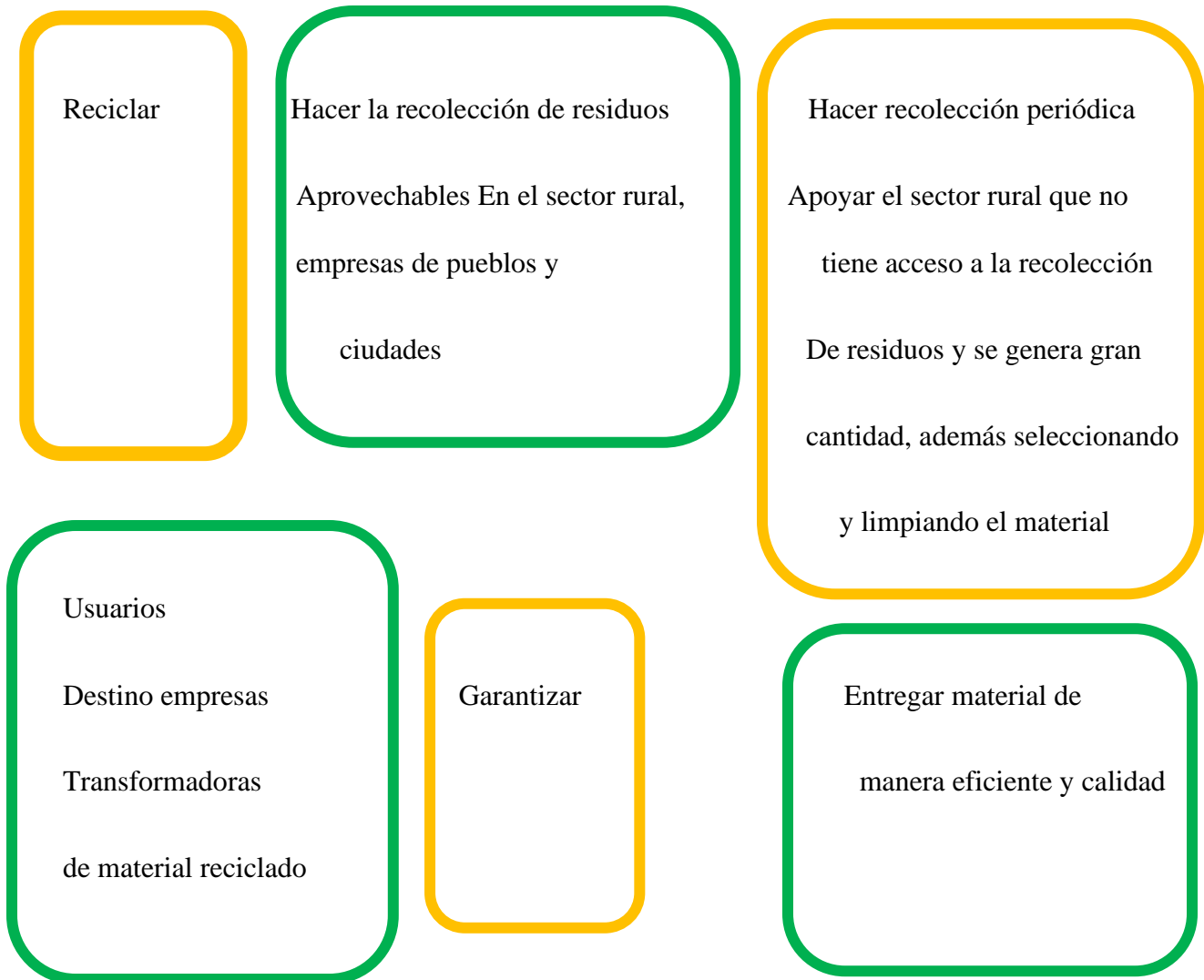


Figura. 3

Alternativas idea de negocio

Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Realizar la recolección de gran escala de residuos aprovechables en las zonas rurales y posterior venta en empresa de transformación de estos residuos.
Mercadeo	Se realizará visitas a empresas exponiéndoles la estrategia para realizar la recolección de residuos, el impacto ambiental y una fuente bastante buena para contar con el suficiente material
Proceso	Se podría buscar apoyo de las alcaldías locales para que se incluya en su plan ambiental

Tabla.5 Alternativa idea de negocio No.1

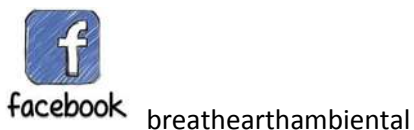


Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Crear productos amigables con el medio ambiente utilizando como materia prima fibras de plantas platos vasos y cubiertos.
Mercadeo	Se realizara por medio de redes sociales y pagina web para captar gran público. ambiental y una fuente bastante buena para contar con el suficiente material
Proceso	

Tabla.6 Alternativa idea de negocio No.2

Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Dar asesorías en la zonas rurales para el aprovechamiento de residuos aprovechables con el apoyo de una empresa.
Mercadeo	Pasar propuesta a empresas que quieran apoyar este emprendimiento y a su vez impactar ambientalmente.
Proceso	Presentar la propuesta, documentar las visitas y hacer seguimiento en estas zonas

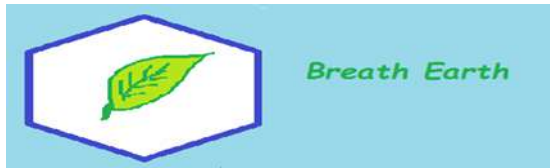
Tabla.7 Alternativa de negocio No.3





Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Realizar artesanías con productos naturales que encontramos en las zonas rurales añadiendo productos reciclados.
Mercadeo	Se realizará por redes sociales y buscando patrocinio en empresas interesadas y/o que tengan que ven con la agricultura.
Proceso	Crear los productos utilizando materiales naturales como fibras de plátano, fique y combinarlos con productos reciclados, dando texturas y formas, añadiendo colores y funcionalidad para hacerlos atractivos.

Tabla .8 Alternativa idea de negocio No.4



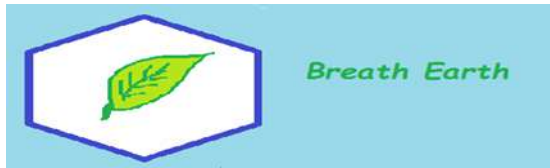
Estudio del entorno

Empresas recicladoras que funcionan en Neiva

- Chatarrería Ibagué-Neiva
Carrera 3 14-53 Neiva.
- Cooperativa multiactiva de recicladores Nuevo Horizonte
Calle 25 a 1 f 81 Neiva
- Recicladores informales

Conclusiones de la competencia

Las empresas mencionadas se encargan de vender todo lo relacionado con reciclaje, como contenedores, canecas, bolas puntos ecológicos, pero ninguna ha realizado un trabajo en las zonas rurales para captar esta fuente tan importante de residuos aprovechables, que sería un alivio para las personas de este sector ya que contaría con una empresa que evacue estos residuos, se disminuirá la quema de estos productos o que sean desechados en las fuentes de agua. También encontramos las que prestan el servicio de recolección de residuos, pero se limitan a pasar ciertos días por el material, no hacen las asesorías para hacer una disposición selectiva, revisar cuáles son los materiales que están desechando y como lo están haciendo.



CONCLUSIONES DE LA IDEA DE NEGOCIO

En cuanto al trabajo con el sector rural en inicio es bastante dispendioso porque muchas personas del sector rural no se encuentran familiarizadas con la cultura de reciclaje y muchas veredas se encuentran con accesos bastante difíciles, en estas zonas la distancia entre casas es considerable.

Se puede encontrar el apoyo con las juntas de acción comunal exponiéndoles de que se trata el trabajo una vez este todo listo para funcionar y empezar por presentarnos ante estas comunidades, la recolección en la zona rural se realizaría por zonas (veredas), allí incluiríamos las diferentes instituciones educativas.

Se hablaría con las empresas de manera que se fijen metas para garantizar las cantidades y tiempos de entrega, así como garantizando la selección del material, adecuado almacenamiento y limpieza.

También se tendría en cuenta los inconvenientes de seguridad al trasladarnos por estas zonas donde pueden existir diversos grupos armados.

Las amas de casa de estas zonas verían el trabajo de artesanías con materiales naturales que se encuentran en la zona y productos reciclados una fuente de distracción, colaborar con el medio ambiente y sería una forma de unir las comunidades.

Creo que mi idea de negocio podía tener los dos complementos, hacer la recolección de residuos y trabajar con las personas de estas comunidades haciendo productos atractivos y funcionales que se puedan comercializar. Pueden ser bolsos en fibra de fique previamente trabajadas y



coloridas, diferentes figuras de animales con botellas plásticas y calcetas de plátano, cuadros con cascarilla de café.



SEGMENTACION

NOMBRE DE LA EMPRESA: BREATH EARTH SAS

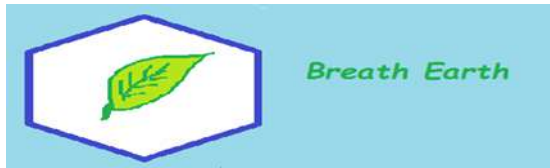
TAMAÑO MICROEMPRESA

LUGAR DE UBICACIÓN NEIVA

Zona Industrial

ACTIVIDAD ECONOMICA: Recolección y venta de material reciclado listo para procesos de industrialización. Asesoría en manejo de residuos en empresas y zonas rurales. Venta de productos biodegradables, como bolsas, contenedores de basura, materiales de aseo y limpieza.

COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO	UBICACION
Recicladores informales	papel cartón plástico	\$350 \$400	Almacenamiento inadecuado material contaminado	Informalidad
Cooperativa Multiactiva de recicladores Nuevo Horizonte	Papel plástico	340 500	Comercializa al por mayor residuos	Calle 25 a 1 f 81 Neiva



Chatarrería Ibagué	Papel	340	Comercialización al por mayor de residuos	Carrera 3 14-53 Neiva.
	papel	400		
	carton	450		

Tabla. 9 Competidores

ANALISIS DE LA DEMANDA

Es un sector que se encuentra en crecimiento y está arrojando importantes movimientos económicos, la mayoría de empresas transformadoras de esta materia prima se encuentran en la ciudad de Bogotá, la mayoría de la competencia aún no está organizada trabajan de manera informal vendiendo en las chatarrerías a bajos precios. La opción más viable de negocio sería lograr sacar el producto hacia la capital, distribuir directamente con las empresas que industrializan estos materiales para obtener un mejor valor de compra.

La mayoría de empresas trabajan con chatarra, sus principales proveedores son los recicladores informales, almacenan en bodegas todo el material, no funcionan sus bodegas por sectores de manera que puedan ir separando materiales y desechar. No prestan servicio y acompañamiento a empresas para prestarle el servicio de recolección de residuos, así que estos materiales se están perdiendo y parando directamente a la basura. Con lo que se han intensificado las normas medioambientales en nuestro país y a nivel mundial, nos encontramos que para hacer licitaciones y contratos con otras empresas de otras ciudades están solicitando el sistema de gestión



ambiental de las empresas con que van a contratar, por lo que es importante hacer inicios en este aspecto. Los puntos fuertes de la competencia es la experiencia para la recolección y venta del material, la desventaja es que no se ocupan de la adecuada recolección, de que el material este bien separado y limpio. Sobre los proveedores de manera educativa se puede canalizar el material de las zonas rurales, además de dar las asesorías y acompañamiento en la separación de residuos y en su recolección a si mismo con las empresas, el costo del material será bastante bajo, la mayor inversión será los vehículos utilizados para recoger los materiales. Además, captando posibles empresas que estén en busca de asesoría y recolección de residuos esta nuestra otra parte importante de captación de material, el cual con la gestión que se realizara con cada empresa se garantizara la adecuada clasificación y disposición de los residuos antes de llegar a nuestras instalaciones. Para el tema de las asesorías se realizara un trabajo de selección de personas que nos brinden sus servicios profesionales principalmente en el área de Ingeniería Ambiental, que esten en inicios de su vida profesional para no incrementar costos en pago de honorarios, los cuales estén en disposición para viajar a zonas rurales y tengan una comunicación fluida y trabajo en equipo para el tema de las capacitaciones, además serán necesarios en el montaje y seguimiento de los procesos en planta para dirigir la limpieza y selección del material. Según el articulo de la revista Dinero las grandes empresas están pagando por tonelada de papel la suma de \$550,000, y en cuanto a este material existe un déficit por que se ha tenido que importar desde otros países perdiendo importantes ingresos para estas empresas, así mismo lo indico un estudio de la ANDI, se están dejando de reciclar alrededor de 104.800

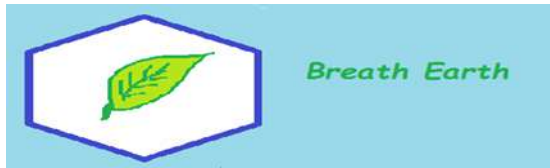


toneladas de material el cual será nuestro principal objetivo. Las empresas existentes aun no cumplen con la demanda del el sector y esta comprobado que hay mucho por hacer.

La recolección y distribución final de residuos se realizara con la subcontratación, para este caso de manera que pueda contar con varias opciones de vehículos de acuerdo a las cantidades de material que se tengan para recoger y esto sería lo mas costoso de adquirir al inicio del negocio.

Los principales proveedores son empresas, del sector urbano e industrial, donde encuentre recolección periódica de materiales, principalmente productos plásticos, como botellas pet, ya que este es un fuerte en el mercado y es un tipo de material muy apetecido para la industrialización ya que de este se derivan diversos productos.

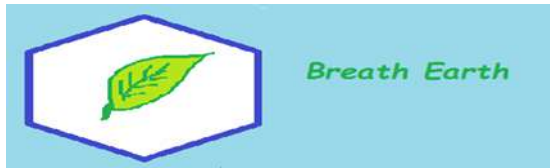
El tamaño de mercado es bastante amplio, para la recolección de material es necesario llegar a varios sectores y empresas que aún no tienen la cultura del reciclaje y disposición de residuos. Según estadísticas del año la tendencia de los últimos años a evidencia una oferta muy por encima de la demanda, aún hay muchos sectores empresariales a los que llegar para asesorar, hacer acompañamiento en disposición de residuos recolección y aumentar los volúmenes de material que podemos recaudar mensualmente. Tan solo en la ciudad de Neiva se estima que al mes se están recolectando 120 toneladas de basura datos que para Secretaria del medio ambiente es muy poco, en la ciudad de Neiva tan solo tres empresas hacen parte de la asociación de recicladores del Huila.



SEGMENTACION DEL MERCADO

Se decidió enfocarse en la recolección y venta principalmente de materias primas como papel, cartón y plástico ya que en el entorno es lo más utilizado, el vidrio es más delicado para transportar y no hay una fuente importante para la obtención de este tipo de material, así mismo el pago del kilo es bastante inferior comparado al de los otros materiales.

El principal segmento son las empresas transformadoras de estas materias primas, ya que para vender a pequeñas chatarrizadoras obtendría un precio mucho más bajo y no se justificaría el trabajo e inversión realizados. El otro segmento es las pequeñas y medianas empresas que aún no adoptan la cultura del reciclaje, donde se puede hacer el acompañamiento y asesoría mostrando el impacto que puede generar esta actividad con nuestro entorno, principalmente en municipios del norte del Huila teniendo en cuenta que en los pueblos por ahora es una actividad que muy pocas personas la ejercen.



BONDADES DEL PRODUCTO

Gran cantidad

Buena selección

Optimo almacenamiento

Gran cantidad

Buena selección

Optimo almacenamiento

Limpieza del material

Maneja tiempos de entrega

Separación de los residuos

Contribuye a la conservación del ambiente

Contribuye a la conservación del campo

Se realiza trabajo en las zonas rurales


	<p>Material sin clasificar</p> <p>Material sucio</p> <p>Material con plagas</p> <p>Incumplimiento de entregas</p>	<p>Material organizado</p> <p>Entregas grandes de material</p>
<p>Demográficos y geográficos</p>	<p>Zonas industriales</p>	<p>Bogotá. D.C</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Clasificación y calidad</p>	
<p>Otros factores a tener en cuenta</p>	<p>Tiempos de entrega y empaquetado</p>	

Tabla10. Buyer No.1

	<p>Incumplimiento de entregas</p> <p>No seguimiento en procesos de disposición de residuos</p> <p>No existe cultura de reciclaje</p>	<p>Material organizado</p> <p>Limpieza de material</p> <p>Productos elaborados con buen material</p> <p>Garantías de productos (empaques, recipientes almacenadores de basura, asesorías en manejo de residuos)</p>
<p>Demográficos y geográficos</p>	<p>Pequeñas y medianas empresas</p>	<p>Municipios norte del Huila. Principalmente Neiva, Palermo, y Rivera</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Disponibilidad, acompañamiento</p>	
<p>Otros factores a tener en cuenta</p>	<p>Tiempos de atención y entrega de productos. (Asesorías)</p>	

Tabla 11. Buyer No.2



VALORES QUE DESTACAN AL CLIENTE IDEAL

- Responsable con los pagos
- Poder coordinar fechas fijas para entregas
- Hacer la recepción del material ágilmente
- Tracto digno
- Capacidad para expresar lo que realmente necesita.

El cliente ideal se encuentra principalmente en la ciudad de Bogotá, donde se establecen las mas grandes y principales empresas industrializadoras y exportadoras de material reciclado, en cuanto a la venta por volúmenes de material que es el principal objetivo de la empresa, no sin dejar a un lado los clientes que están en busca y necesitan asesoría, principalmente son clientes que no están familiarizados con la cultura del reciclaje, que aun no implementan un plan de gestión de residuos o sistema HSEQ, y es mas que necesaria la orientación en la disposición de estos materiales para el cuidado, contribución y protección de medio ambiente, también por los controles de sanidad e imagen de sus establecimientos.

De las necesidades mas urgentes es material mas limpio, recibir grandes volúmenes, que se realice el acompañamiento y orientación, encontrar en una sola empresa la asesoría y materiales y productos de aseo y para manejo de residuos.

PROPUESTA DE VALOR

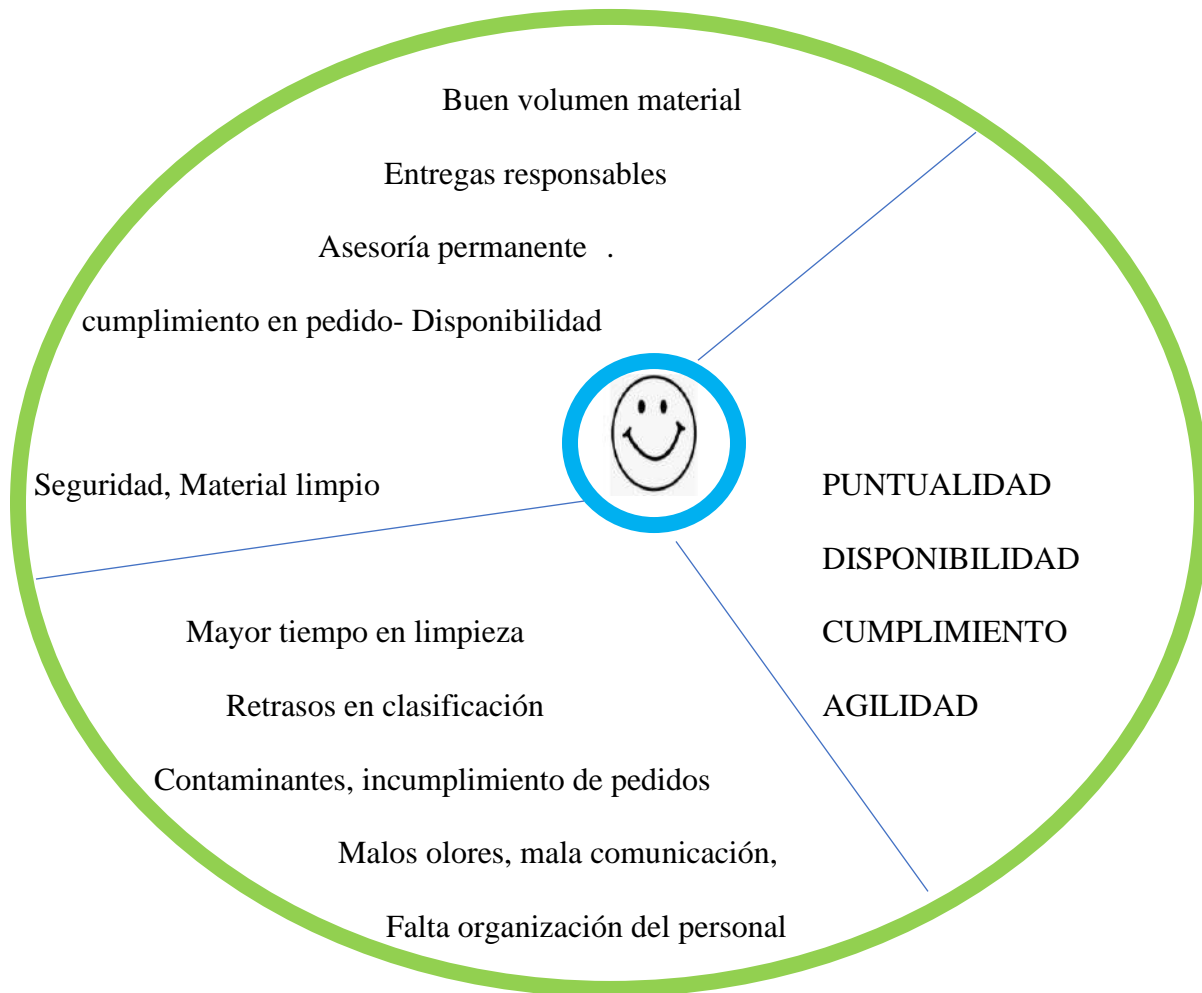


Figura 4. Perfil del cliente

PRODUCTOS Y SERVICIOS

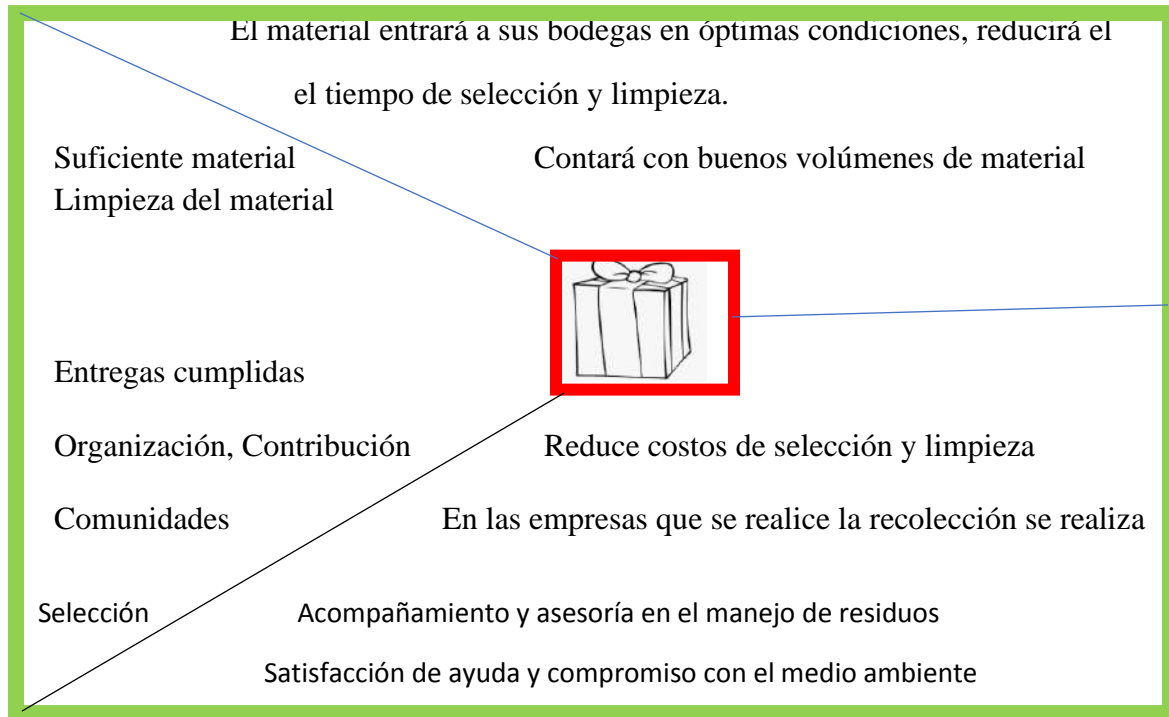


Figura 5. Mapa de valor

FRASE DE VALOR

Breath Earth tu compañía en soluciones ambientales.



DEFINICION ESTRATEGICA

1. DECRETO 1713 DE 2002 (Agosto 06) Modificado por el Decreto Nacional 838 de 2005
"Por el cual se reglamenta la Ley 142 de 1994, la Ley 632 de 2000 y la Ley 689 de 2001, en relación con la prestación del servicio público de aseo, y el Decreto Ley 2811 de 1974 y la Ley 99 de 1993 en relación con la Gestión Integral de Residuos Sólidos"
2. DIRECTIVA (UE) 2019/904 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 5 de junio de 2019 relativa a la reducción del impacto de determinados productos de plástico en el medio ambiente
3. LEY No. 19312 7JUL2018 I I POR LA CUAL SE ESTABLECEN DIRECTRICES PARA La Gestión DEL CAMBIO CLIMÁTICO I i t I I I EL CONGRESO DE COLOMBIA
4. Ley 99 de 1993. "Por la **qual** se crea el Ministerio del **Medio Ambiente**, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del **medio ambiente** y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional **Ambiental**, SINA, y se dictan otras disposiciones."

DISEÑO DE CONCEPTO

MATERIALES

1. BODEGA EN LA ZONA INDUSTRIAL, que sea amplia con capacidad para cargue y descargue de vehículos, fuera pero cerca de la ciudad de Neiva.



2. TRANSPORTE, vehículos de buena capacidad y fuerza para ingreso a zonas rurales y tractomulas para traslado de material hacia clientes en Bogotá.



3. VINIPEL, para el sellado de bloques de material.



4. AMARRADERAS para asegurar los bloques de material.



5. PRENSA para realizar el empaquetado de material a fin de ocupar menos volumen para el transporte.



6. CONTENEDOR, amplios contenedores donde se pueda dar tratamiento de desinfección al material.



7. DEFINTECTANTE ECOLOGICOS



8. AGUA



COSTOS DE PRODUCCION

Costos unitarios de materiales	Asesoría 50.000
Costo unitario mano de obra	1300000
Costos indirectos de fabricación	107.000
COSTO UNITARIO POR TONELADA	287.000

Tabla. 1

$$PV = \frac{\$287.000}{40\%} = 717.500$$

Precio de venta por tonelada \$717.500

VALIDACION Y VERIFICACION

INDICADORES DE CALIDAD

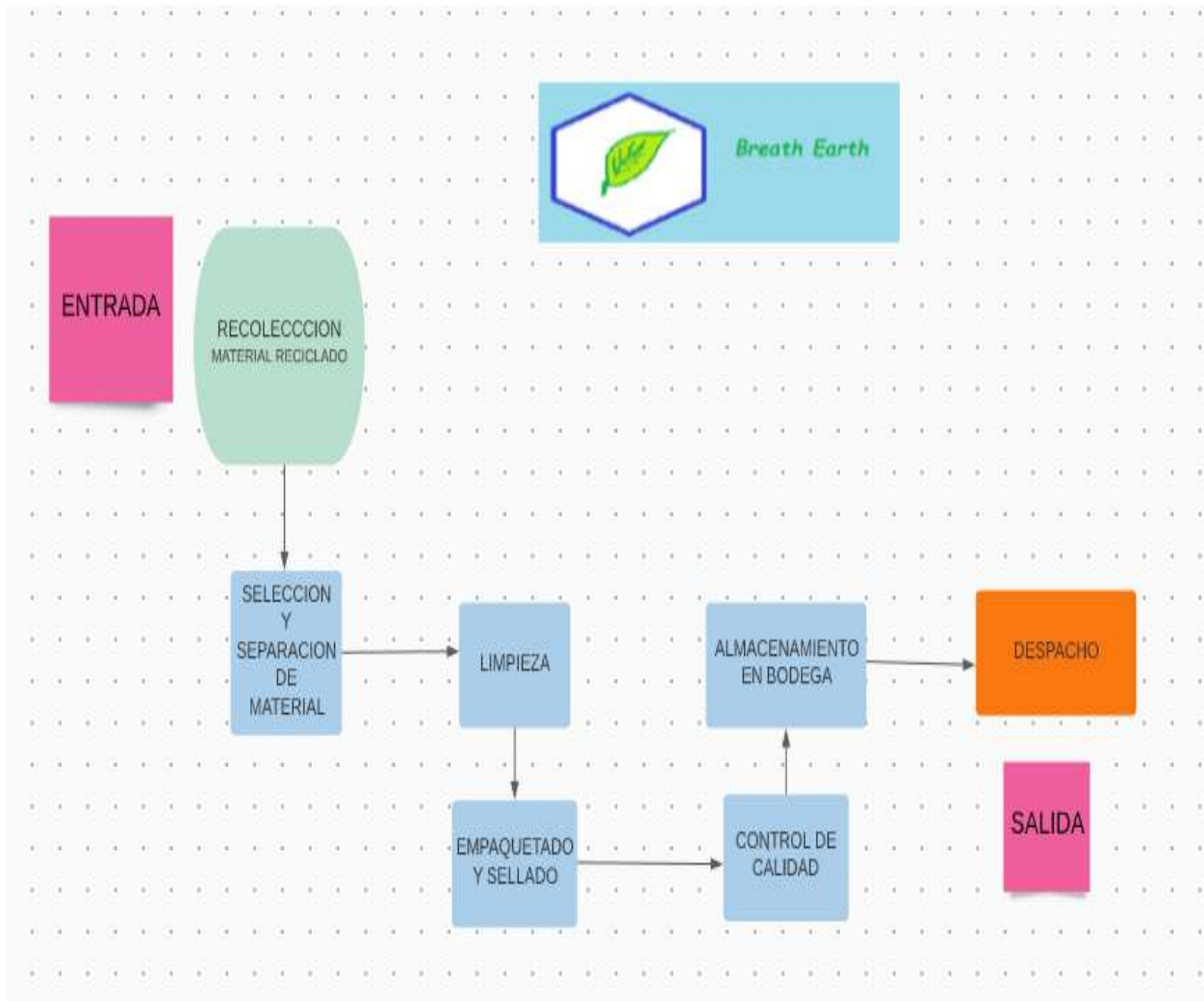
1. LIMPIEZA
2. PRENSADO
3. SEGURIDAD DE AMARRE
4. 3 EMBOLTURAS COMO MINIMO DE PAPEL VINIPEL
5. FORMA ESTABLE QUE PERMITA APILAR EL MATERIAL
6. QUE NO EMANE NINGUN TIPO DE OLOR



7. QUE ESTE PERFECTAMENTE SELECCIONADO SIN OTROS MATERIALES QUE PUEDAN CAUSAR DAÑOS
8. LOS EMPAQUES DEBEN MEDIR UN METRO CUADRADO
9. ASESORIAS POR MEDIO DE PERSONAL DEBIAMENTE CAPACITADO
10. VERIFICACION EN BASCULA DE PESO DEL MATERIAL



DIAGRAMA DE BLOQUES





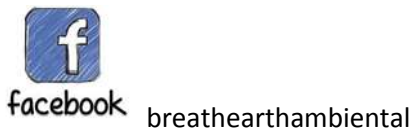
PRODUCCION



Figura 8. Brochure lado A



Figura 9. Brochure lado B



CANAL DE DISTRIBUCION DIRECTO

Para la distribución se hacia las empresas grandes se contrataría el transporte para llevar el material, se subcontrataría con diferentes empresas transportadoras que brinden las condiciones necesarias para despacho de material, con vehículos tipo tractomulas hacia las empresas industrializadoras, ya para la venta de productos a empresas de la zona se realizaría directamente en la bodega, o por domicilios según lo requiera el cliente.

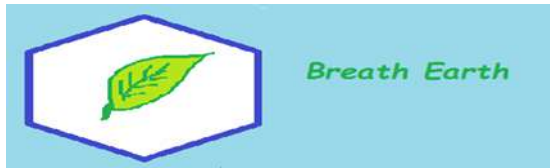


Figura 10. Canal de distribución



FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
MATERIAL RECICLADO	El material será principalmente plástico y papel
PAPEL, CARTON Y PLASTICO	Este material será tratado en bodega para limpieza, clasificación y empaquetado.
VINIPEL CON AMARRADERAS	Los bloques de material de metro cuadrado, lo cual facilitara su acomodación, estará debidamente prensado y con envoltura y amarre.
BODEGAJE EN PISO SOBRE ESTIBA	El material mientras sale a distribución se pondrá sobre estibas plásticas, para agilizar su cargue y garantizar su conservación.
2 MESES EN BODEGA	El tiempo máximo que estará el material en bodega será de dos meses.
MATERIAL PARA INDUSTRIALIZAR	La salida de material es listo hacia las empresas industrializadoras en optimas condiciones para transformar.

Tabla13. Ficha técnica del servicio.



FASE DE VIDA DEL PROYECTO

El proyecto aun se encuentra en etapa de ideación y desarrollo, este es un proyecto muy interesante y sostenible ya que en la actualidad todas las empresas y personas en general están apostando al cuidado y conservación del medio ambiente, es una buena forma de contribuir y obtener ingresos, aun no se ha incursionado en esta área, se están haciendo las investigaciones y ajustes necesarios para entrar a la etapa de crecimiento.



PROTOTIPO

Para este proyecto se escogió el prototipo de concepto, STORYBOARD, de manera que pueda mostrar a mis posibles clientes de una manera práctica y divertida, como se desarrolla el servicio en la empresa, además que en este punto y con la inversión que requiere el proyecto es muy importante reducir costos, con este prototipo puedo transmitir la experiencia de servicio que puede encontrar con nosotros. Las principales características que se pretenden evidenciar es el acompañamiento, trabajo con comunidades de la zona rural, la recolección de manera oportuna y de gran volumen de material así como disposición organizada del mismo, obteniendo una clasificación óptima y limpieza eficiente. Mi prototipo se dará a conocer por medio de la página de Facebook que maneja la empresa y por vía WhatsApp, además de utilizar los contactos asociados al entorno familiar, laboral y social, de manera que llegue a gran número de personas.



Breath Earth

BREATH EARTH



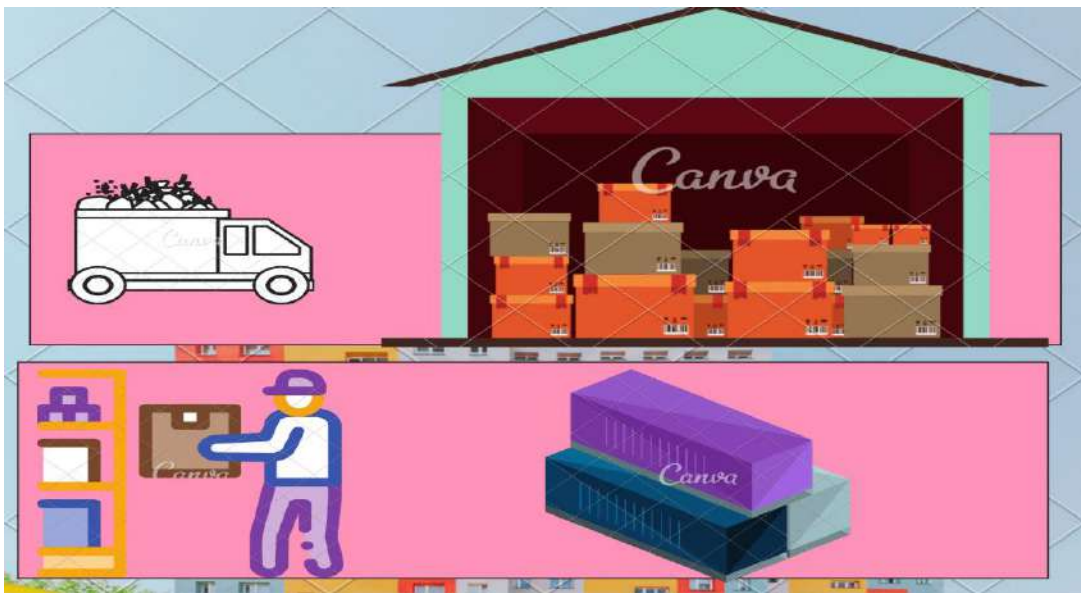
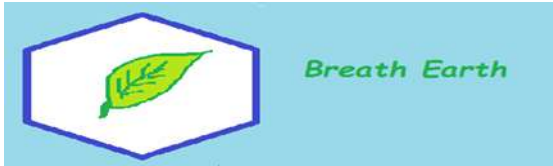




Figura. 11 prototipo

<https://www.canva.com/design/DAEMZPG->

[Za8/2SxlcLFFAZMzKjSBAYg_sA/view?utm_content=DAEMZPG-](https://www.canva.com/design/DAEMZPG-Za8/2SxlcLFFAZMzKjSBAYg_sA/view?utm_content=DAEMZPG-)

[Za8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink](https://www.canva.com/design/DAEMZPG-Za8/2SxlcLFFAZMzKjSBAYg_sA/view?utm_content=DAEMZPG-Za8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink)

LIENZO LEAN CANVAS				
<p>PROBLEMA</p> <p>1.Recoleccion de residuos 2. abastecimiento de material reciclable 3. recoleccion de material limpio y suficiente</p> <p>Alternativas</p> <p>1.Recicladores informales 2. Empresas que solo realizan recoleccion de residuos</p>	<p>SOLUCION</p> <p>1.Realizar asesorias y acompañamiento en recoleccion de residuos. 2.Trabajar en zonas rurales haciendo recoleccion de resiuos</p>	<p>PROPOSICION DE VALOR UNICA</p> <p>Breath Earth tu compañía en soluciones ambientales</p>	<p>VENTANA ESPECIAL</p> <p>1.el acompañamiento y asesoria permite una selección eficiente, se realiza limpieza y empaquetado al material.</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>1.empresas industrializadoras de materias primas 2. Empresas de la region que soliciten acesoria y recoleccion</p>
	<p>METRICAS CLAVE</p> <p>-Recoleccion -Selección -Capacidad</p>		<p>CANALES</p> <p>Directo desde nuestro local hasta las empresas</p>	<p>Primeros adoptantes</p> <p>Asesorias y recoleccion en empresas pequeñas</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>-Arrendamiento local -Transporte para recoleccion y distribucion de material -Empleados - Recibos publicos -Asesor HSEQ</p>		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <p>-Capital propio -fondo emprender -ventas de suministros de aseo</p>		

Tabla. 14 CANVAS

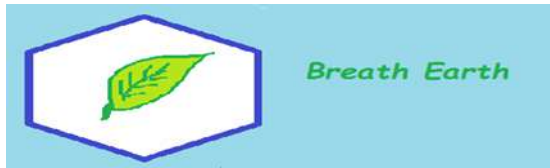




VALIDACION

Mi hipótesis es que si no recolectara el suficiente material para satisfacer las necesidades de mis clientes, no lograría los índices de productividad esperados y estaría ante una inminente cierre de la empresa. Por lo que para este caso podría darle un enfoque más amplio al tema de asesorías, consultorías, acompañamiento a empresas y comunidades en el manejo final de disposición de residuos.

La parte del LEAN CANVAS es sobre el problema, en el abastecimiento de material, si es posible reunir constantemente una cantidad considerable de material, para poder cumplir con las expectativas de la empresa y de los clientes. Para esto mi encuesta está enfocada en conocer si puedo canalizar a mis proveedores para hacer la recolección, conocer un paroximado del material que producen en mayor cantidad y si ya están realizando la separación de residuos, de manera que pueda conocer donde debo centrar los esfuerzos. Principalmente mi encuesta está dirigida a la población del municipio de Neiva tanto de la zona rural como urbana.



OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACION

Realizar un sondeo sobre el conocimiento que tienen actualmente las personas y las empresas en cuanto a disposicion de residuos, logrando un analisis que favorezca el enfoque del sistema de produccion que deberia tener la empresa, analizando el tipo de material con mayor demanda y los sectores donde puedo realizar la recoleccion.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar cual de los tipos de material se puede recolectar en mayor volumen y cual de ellos puede genere mayor rentabilidad para la empresa.
- Establecer los conocimientos en manejo de residuos y si las estrategias de asesoria y acompañamiento lograrian ser un referente para fidelizar proveedores y obtener material de calidad y mas limpio.
- Direccionar mi idea de negocio teniendo en cuenta el conocimiento en disposicion de residuos de clientes y proveedores, ampliando si es necesario la accion de trabajo en capacitacion, motivacion e incentivos a cuidar y proteger nuestro medio ambiente.



CUESTIONARIO VALIDACION

De acuerdo al analisis realizado con la hipotesis presentada para realizar la validacion, la investigacion a realizar sera de tipo cualitativa, ya que estara enfocada a mis encuestados de forma tal que a partir de diferentes planteamientos alli expuestos se pueda identificar como reconocen y se comportan frente a la disposicion de residuos, por lo que el cuestionario contara con las siguientes preguntas:

1. ¿Conoce usted cuales son los recursos aprovechables?.fuente (elaboracion propia)
 - a. Si
 - b. No

2. ¿Practica la separacion de material aprovechable? fuente (elaboracion propia)
 - a. Si
 - b. No

3. ¿Actualmente cuenta con asesoria para la recoleccion y disposicion de reisduos?
fuente (elaboracion propia)
 - a. Si
 - b. No

4. Cuándo realiza la disposicion final de sus residuos ¿Qué destino tienen? fuente (elaboracion propia)
 - a. Empresas recicladoras.



- b. Empresa de aseo
 - c. Recicladores informales
 - d. Ninguna de las anteriores
5. Piensa usted, que con el manejo adecuado de los residuos, podemos generar un impacto positivo en el medio ambiente? fuente (elaboracion propia)
- a. Si
 - b. no
6. ¿Qué clase de residuos genera en mayor cantidad? fuente (elaboracion propia)
- a. Plastico
 - b. Papel
 - c. Carton
 - d. Vidrio
7. ¿Si le brindaran asesoria, acompañamiento y recoleccion de residuos estaria dispuesto a realizar la correcta separacion de material aprovechable? fuente (elaboracion propia)
- a. Si
 - b. No
8. ¿ Que cree usted que hace falta por parte de cada uno de nosotros para contribuir de manera eficiente con el cambio climatico. fuente (elaboracion propia)
- a. Conciencia
 - b. Cultura



c. Informacion

9. ¿Conoce zonas rurales en las que aun no tienen acceso al servicio de aseo? fuente (elaboracion propia)
- a. Si
 - b. No
10. ¿Piensa que la recoleccion de residuos en las zonas rurales es una necesidad, y que contribuiria de manera responsable en la proteccion y cuidado del medio ambiente? fuente (elaboracion propia)
- a. Si
 - b. No
 - c. No le interesa



TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra, es decir, el número de encuestas que se realizaron, se tomó en cuenta la siguiente información: Los posibles y potenciales proveedores que esta orientado principalmente en pequeñas y medianas empresas del municipio de Neiva. La zona rural y urbana del municipio de Neiva está compuesto por una población total de 348.964 habitantes, para la cual se realizará por muestreo conglomerado.

- un nivel de confianza de 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra.

Aplicando la fórmula de la muestra: $n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$

- Nivel de confianza (Z) = 1.96
- Grado de error (e) = 0.05
- Universo (N) = 348.964
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5
- Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((1.96)^2 (0.5) (0.5) (348.964)) / ((348.964) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = ((3.84) (0.25) (348,964)) / ((348.964) (0.0025) + (3.84) (0.25))$$

$$n = 335.005,44 / 873,37 + 0.96$$

$$n = 335.005,44 / 874,33 \quad n = 383$$

TABULACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION

La encuesta fue aplicada a 55 personas quienes resolvieron formulario de google, el cual se envió a contactos por vía whatsapp.

Respondieron 12 personas de la zona rural y 33 de la zona urbana

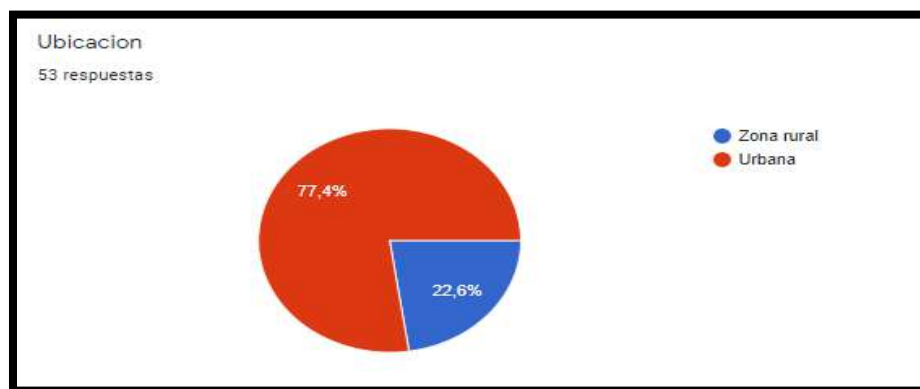


Figura 12. Representacion de encuestados

1. **¿Conoce usted cuales son los recursos aprovechables?.fuente (elaboracion propia)**

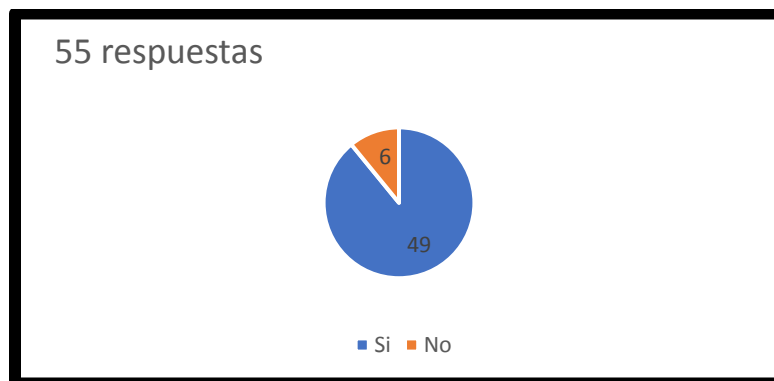


Figura 13. Grafico respuesta 1.

Analisis:Respecto al porcentaje de las personas que respondieron que no, es muestra evidente que a la fecha hace falta mucha mas educacion e informacion respecto al tema, y que por este mismo desconocimiento este material aprovechable llega directamente a la basura, sepueden aumentar los porcentajes de material a reciclar.

2. ¿Practica la separacion de material aprovechable? fuente (elaboracion propia)

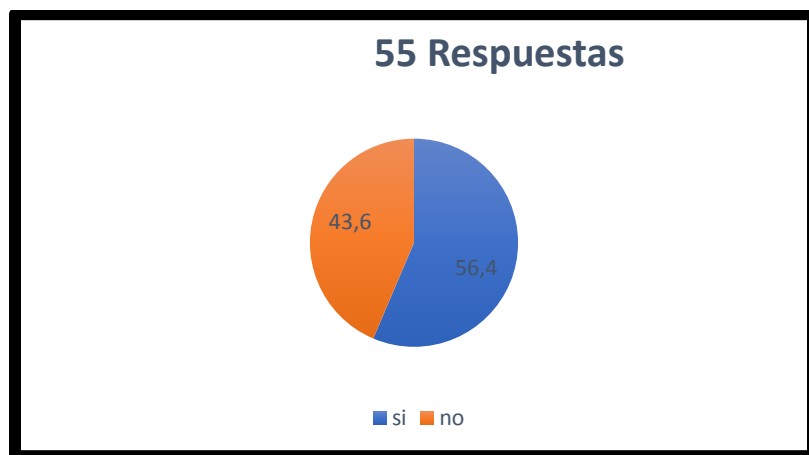


Figura 14. Grafico respuesta 2

Analisis:Es una cifra bastante alta el porcentaje de las personas que aun no reciclan, cuando estamos en periodos de afectacion tan altos por el cambio climatico y todos los dias se ven noticias sobre sus efectos, lo que indica que se pueden aumentar notablemente la recoleccion de estos materiales.

3. ¿Actualmente cuenta con asesoria para la recoleccion y disposicion de reisduos?

fuelle (elaboracion propia)

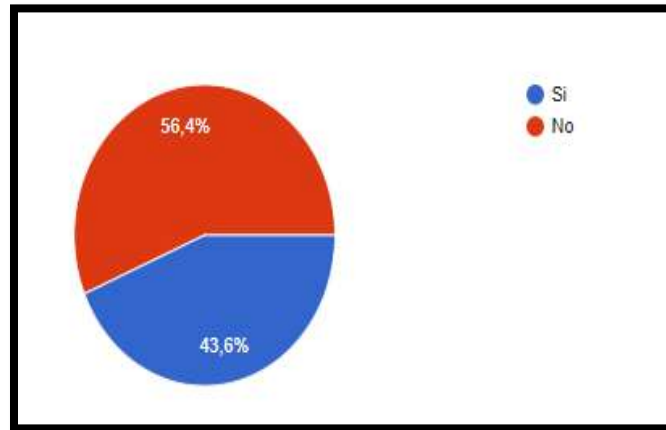


Figura 15. Grafico respuesta 3

Analisis: Hay una margen amplio para brindar las asesorias y acompaamiento por parte de la empresa en disposicion de residuos.

4. Cuándo realiza la disposicion final de sus residuos ¿Qué destino tienen? fuente

(elaboracion propia)

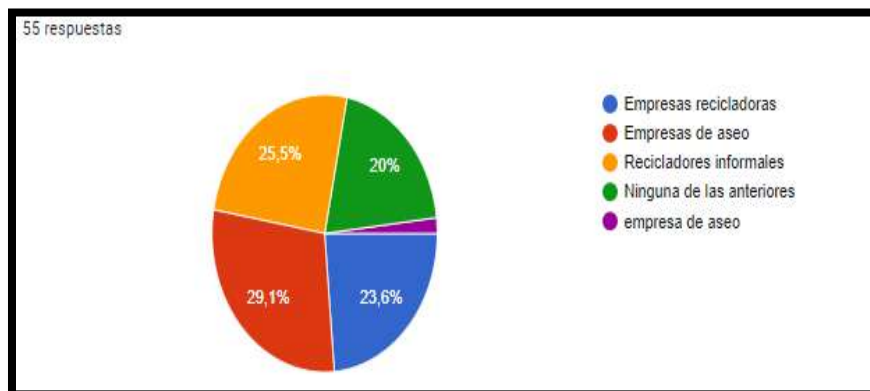


Figura. 16 Grafico respuesta 4

Analisis: hay una incidencia entre los porcentajes de los recicladores informales y las empresas de aseo, los cuales son los competidores de la empresa y es en sus debilidades que se debe trabajar para el alcance de los objetivos, sin desconocer ese 20% de las empresas que en estos momentos aun no cuentan con el servicio de recoleccion y lo que se podria traducir en una mala **disposicion de residuos.**

5. Piensa usted, que con el manejo adecuado de los residuos, podemos generar un impacto positivo en el medio ambiente? fuente (elaboracion propia)

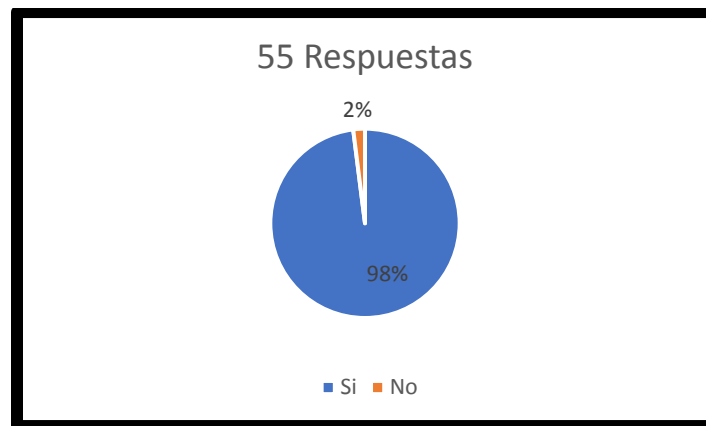


Figura 17. Grafico respuesta 5

Analisis: La tendencia a que genera insidcutiblemente se genera un impacto positivo en el medio ambiente,es una motivacion mas para trabajar en la propuesta de valor de la empresa.

6. ¿Qué clase de residuos genera en mayor cantidad? fuente (elaboracion propia)

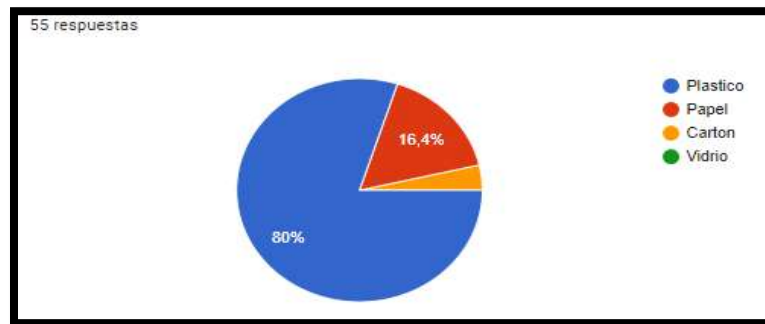


Figura 18. Ggrafico respuesta 6

Analisis: los fuertes para la empresa se encuentran principalmente en el plastico, el cual es el material que requerira de mayor limpieza, seguido del papel y del carton, como se habia mencionado anteriormente el vidrio no tienen mayor salida en el sector y se corrobora que no se debe enfocar en este tipo de material.

7. **¿Si le brindaran asesoria, acompañamiento y recoleccion de residuos estaria dispuesto a realizar la correcta separacion de material aprovechable? fuente (elaboracion propia)**

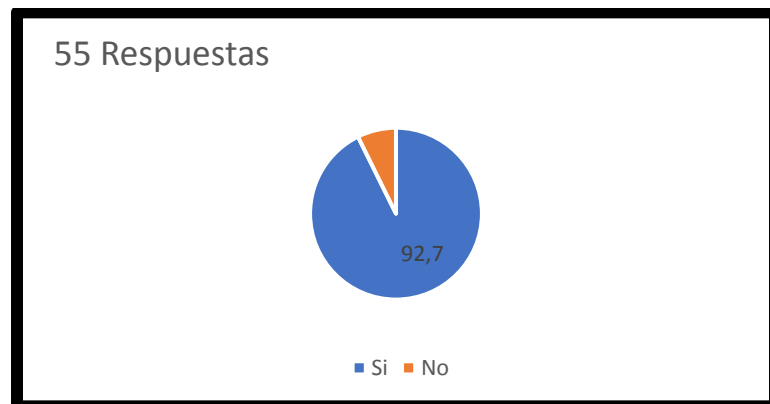


Figura. 19 Grafico respuesta 7

Analisis: La informacion, asesoria, acompañamiento tienden a ser un punto fuerte en el que debe plantear las estrategias necesarias para llegar a nuestros clientes y proveedores.

8. ¿ Que cree usted que hace falta por parte de cada uno de nosotros para contribuir de manera eficiente con el cambio climatico. fuente (elaboracion propia)

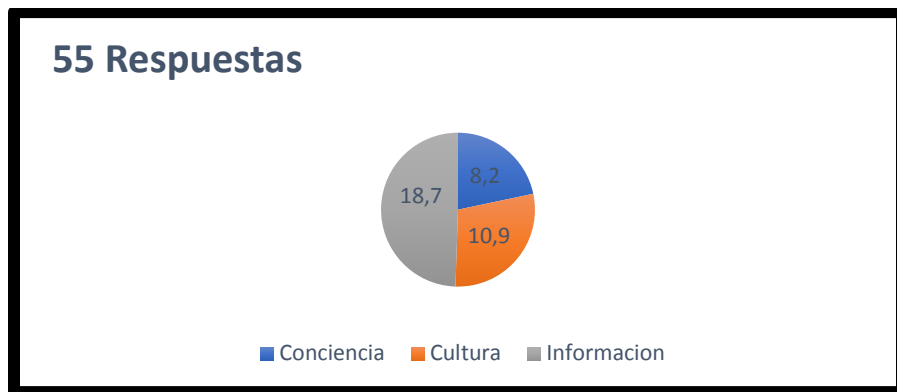


Figura 20. Grafico respuesta 8

Analisis: La informacion es base para el conocimiento y contribuir a generar conciencia en aprovechar los residuos sin que sean indebidamente desechados, ocasionando mayor contaminacion,

9. ¿Conoce zonas rurales en las que aun no tienen acceso al servicio de aseo? fuente (elaboracion propia)

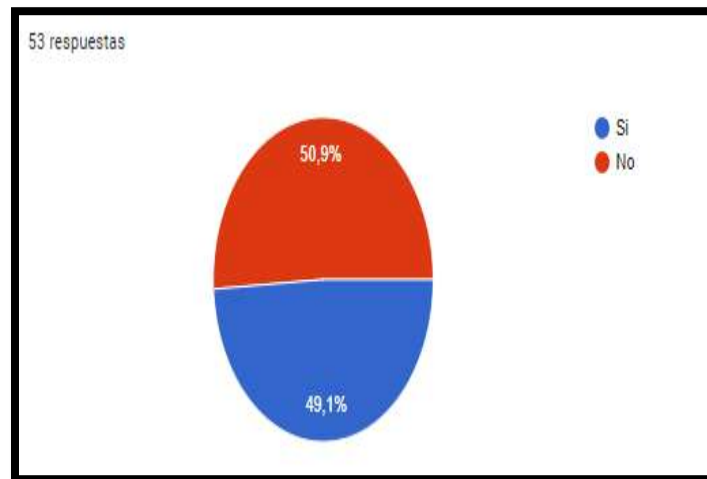


Figura 21. Grafico respuesta 9.

Analisis: El sector rural es una fuente importante para realizar recoleccion de material, y brindar asesoria a estas comunidades, por la distancia que se maneja entre viviendas en estas zonas el factor mas importante a tener en cuenta para no perder dinero en el transporte de carga incompleta, es marcar las zonas teniendo en cuenta el comportamiento de disposicion de residuos para hacer recorridos periodicos y ser mas productivos.

10. ¿Piensa que la recoleccion de residuos en las zonas rurales es una necesidad, y que contribuiria de manera responsable en la proteccion y cuidado del medio ambiente? fuente (elaboracion propia)

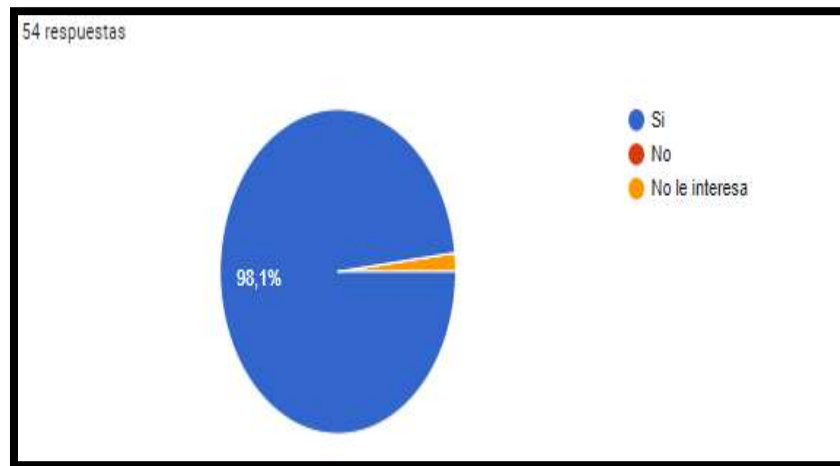
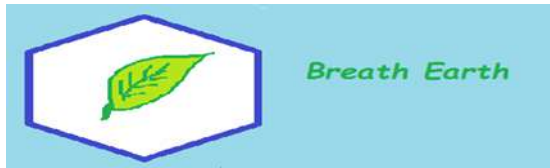


Figura. 22 Grafico respuesta 10

Analisis: El sector rural marca un precedente importante a tener en cuenta y es que la mayoría esta de acuerdo que es necesario por no decir que urgente realizar recoleccion en estas zonas, en cuanto a la respuesta de que no le interesa tiene que ver con la misma desinformacion, falta de cultura y conciencia.

En general si hay suficiente material para recolectar y procesar, pero es urgente iniciar con las asesorias y acompañamiento como primera medida a tomar, el sector rural es muy importante para lograr los objetivos propuestos y fuente importante como proveedor de estos residuos aprovechables, si ,se puede garantizar suficiente material para cumplir con las metas y requerimiento de nuestros clientes, siendo el plastico y el papel los principales productos a procesar y con los que debe iniciar el proyecto, según respuestas de los encuestados. De esta manera se encuentra que la validacion fue importante y da una idea mas clara y amplia de las acciones a tomar para resolver el problema inicialmente planteado.



RESUMEN EJECUTIVO

La idea de negocio surgió de una estudiante de cuarto semestre de administración de empresas, quien creció en una zona rural del Huila, donde las comunidades no cuentan con acceso al servicio de aseo y no se realiza una correcta disposición de residuos, donde se afecta el aire por las quemaduras de basuras y ríos al desecharlas en estos, además de que en la actualidad si bien es cierto existen algunas empresas recolectoras de residuos, estas no prestan la asesoría y acompañamiento suficientes para optimizar su recolección.

Este proyecto consiste en realizar la recolección de residuos en zonas rurales por zonas para garantizar la cantidad de material y aprovechar el transporte, también en pequeñas y medianas empresas de los municipios de Neiva, Palermo y Rivera, además de prestar asesoría y acompañamiento en los procesos de recolección, además de venta de bolsas, productos de aseo biodegradables, canecas de basura, obteniendo material clasificado desde su disposición final, maximizando limpieza y volumen, de manera que se logre despachar este material, principalmente el plástico a empresas industrializadoras.

El objetivo es lograr un material limpio, bien clasificado, empaquetado, organizado y disponer de cantidades considerables para entregar a nuestros clientes según sus necesidades. Contribuir con el impacto ambiental que genera la mala disposición de residuos en las zonas rurales y al mejoramiento del medio ambiente en general. Informar y asesorar de manera que se genere una cultura en estas comunidades y empresas donde nos veamos beneficiados recolectando estos materiales. Se espera lograr ser una empresa en constante crecimiento que en menos de tres años



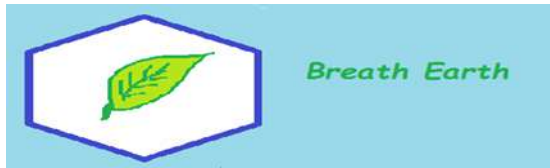
llegue al 60 % de los municipios del departamento del Huila, y en 5 años a otros departamentos, que genera confianza y rentabilidad para socios y empleados, así como contribuya notablemente en el cuidado del medio ambiente, generando una productividad superior al 83%.



CONCLUSIONES

Una vez realizado el presente proyecto se concluye lo siguiente:

- Es necesario afianzar los conocimientos y habilidades para emprender en el proyecto y lograr el éxito esperado.
- Se encontraron obstáculos que al inicio no se tenían en cuenta y que serían determinantes para el desarrollo del proyecto.
- La idea inicial se mejoró con las estrategias planteadas y modelos de innovación.
- Luchar por los sueños que tenemos en la vida es posible si analizamos adecuadamente cada uno de los procesos y nos preparamos para enfrentar las adversidades.



Recomendaciones

Al realizar este proyecto y aplicar los conocimientos adquiridos en clase se puede decir que:

- Se recomienda profundizar en las estrategias e ideas de negocio para encontrar mas variables que puedan hacerlo rentable y eficiente.
- Que el emprender en nuevos proyectos, mide las capacidades de cada persona y se debe trabajar en aquello que se dificulte mas, para fortalecer el conocimiento y tener un mejor desempeño.
- Que la dedicación y estudio son base principal para el correcto desarrollo del proyecto



BIBLIOGRAFIA

Publicaciones periódicas	
Revista	<p>Argentina de Microbiología Volumen 46, Número 1 , enero-marzo de 2014, páginas 1-2 Enero-marzo de 2014 , páginas 1-2</p>
	<p>https://www.dinero.com/green/seccion-patrocinios/articulo/la-oportunidad-esta-basura/84440</p>
Libros	
Libro impreso	<p>M. Medina, "Scavenger Cooperatives in Developing Countries", en BioCycle, junio de 1998 Estudios Gerenciales</p> <p>Volumen 31, Número 136 , julio-septiembre de 2015 , páginas 347-358</p>
Recursos Electrónicos	
Páginas Web	<p>https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/ambientales/cuentas_ambientales/cuentas-residuos/Bt-Cuenta-residuos-2016p.pdf</p>



	https://justiciaambientalcolombia.org/herramientas-juridicas/legislacion-ambiental/
	https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/ambientales/cuentas_ambientales/cuentas-residuos/Bt-Cuenta-residuos-2016p.pdf
Blog	https://www.aiso.la/blog/analisis-del-sector-de-reciclaje-gestion-de-residuos-y-posconsumo-en-colombia/
	http://www.andi.com.co/Uploads/Estrategia%20Nacional%20de%20EconA%CC%83%C2%B3mia%20Circular-2019%20Final.pdf_637176135049017259.pdf