



JHON FREDY GAVILÁN

JORGE BARRAGÁN

LUZ MIREYA BOHÓRQUEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
ESCUELAS DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C MAYO
2018



JHON FREDY GAVILÁN

JORGE BARRAGÁN

LUZ MIREYA BOHÓRQUEZ

ASIGNATURA: OPCIÓN DE GRADO II

GRUPO: 10118

DOCENTE: HENRY MARTINEZ VARGAS

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
ESCUELAS DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C MAYO
2018

CONTENIDO

DEDICATORIA 5

AGRADECIMIENTOS 6

1) INTRODUCTION 7

2) JUSTIFICACIÓN 9

3) DESIGN THINKING 10

3.1) Idea de negocio..... 10

3.2) ¿Cómo se usa?..... 10

4) CUSTOMER..... 11

4.1) Stake Holders 11

4.2) Necesidades..... 11

4.3) Identificación de los beneficios y expectativas..... 11

4.4) Identificación de las soluciones actuales 12

4.5) Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones 13

5) PENTÁGONO DE PERFILACION DE CLIENTES 14

6) PLAN DE MARKETING 15

6.1) Estrategias de producto: 15

6.2) Estrategia de precio..... 15

6.3) desarrollo de la marca..... 15

6.4) Ventajas competitivas:..... 16

6.6) Estrategias de promoción: 17

6.7) Campaña publicitaria: 17

6.8) estrategias de distribución..... 17

7) EJECUCIÓN COMERCIAL..... 18

7.1) Proyección de ventas..... 18

7.2) Política de cartera..... 18

7.3) Proyección de costos..... 19

8) PLANEACIÓN ESTRATÉGICA..... 21

8.1) Descripción del negocio 21

8.1) Prototipo 21

8.2) Misión 22

8.3 Visión..... 22

8.4) Objetivo General	22
8.5) objetivos específicos	22
8.6) Análisis pastel	23
Conclusiones	30
BIBLIOGRAFÍA	31

DEDICATORIA

Dedicamos de manera especial el proyecto a nuestras familias por su apoyo incondicional en nuestro proceso de formación como futuros administradores, siempre brindándonos su motivación para cumplir nuestras metas profesionales.

AGRADECIMIENTOS

Los autores del presente trabajo expresamos nuestros agradecimientos a nuestro docente Henry Martínez Vargas, por su acompañamiento, orientación y asesoría para la elaboración del presente documento.

1) INTRODUCTION

Se ve la necesidad de buscar un método para disminuir el impacto ambiental en el planeta y así contribuir con la disminución del impacto ambiental que se está viendo reflejado en el mundo. Por ello Zero plastic se va a convertir en una propuesta de negocio rentable que ayude a disminuir este impacto ambiental. El reciclaje en Colombia es no se está aplicando de manera óptima y por ello se puede implementar por esta idea de negocio.

Según la revista dinero Colombia genera 12 millones de toneladas de basura, de las cuales solo recicla el 17 % (DINERO , 2017), por ello se puede evidenciar que es un posible negocio, del cual se puede genera muchos ingresos, ya que son pocos los que se dedican a esta posibilidad de negocio

De acuerdo a un artículo de la revista dinero informa que “Para el ministro de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Luis Gilberto Murillo, uno de los temas transversales pasa por el bajo nivel de reciclaje en el país.

“Debemos ir hacia lo que se llama economía circular. Es decir, hacia el aprovechamiento de los productos que se pueden reutilizar y los que se pueden utilizar para generar energía. En la actualidad, los contratos de prestación del servicio de aseo desincentivan el reciclaje: se paga a los operadores por peso recogido, una situación que los estimula a botar más basura en los rellenos. El país genera unos 12 millones de toneladas al año y solo recicla 17%. En el caso de Bogotá, se generan unas 7.500 toneladas al día y se reciclan entre 14% y 15%, incluso por debajo del promedio nacional”, dijo a este medio el alto funcionario.

Y en el mediano plazo la situación es todavía más compleja.

Un estudio del Banco Mundial y Planeación Nacional de 2015 indica que, “si se continúa con la misma dinámica de generación de residuos, sin adecuadas medidas para mejorar su aprovechamiento o tratamiento, y con patrones de producción y consumo insostenibles, en el año

2030 tendremos emergencias sanitarias en la mayoría de ciudades del país y una alta generación de emisiones de gases de efecto invernadero”, dice el informe.” (DINERO , 2017)

Pero que más nos informan en este artículo “Ante esta preocupante situación, el ministro Murillo aseguró que en noviembre de 2016 se expidió, a través del documento Conpes 3874, el Plan Nacional para la gestión integral de los recursos sólidos. Dicha política pública establece parámetros para incentivar el reciclaje. “Además, se trata de uno de los compromisos suscritos con la Oede. El propósito es que los operadores cobren por tonelada reciclada y castigar económicamente por toneladas que se lleven al relleno”, dijo Murillo. Esto no solo desarrollaría la industria del reciclaje, con la consecuente generación de empleo, también aumentaría la vida útil de los rellenos y protegería el medio ambiente, al recuperarse más papel, aluminio y otros recursos. “También es necesario estimular la generación de energía a partir de los desechos”, apuntó el Ministro.

Sin embargo, los Conpes no parecen suficientes. Hay que recordar que ya en 1997 y después, en 2008, se expidieron documentos similares en donde se fijaban más políticas para la disposición de residuos sólidos. Es evidente que a la fecha el resultado no ha sido el esperado.” (DINERO , 2017)

2) JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se realiza con el fin de la creación de empresa que permita constituir y elaborar una idea de negocio rentable y optimo, de acuerdo con la investigación que se realizó, se confirma que hay bastante potencial, donde el sector esta explotado por una minoría que no está abarcando con el total de lo que se puede llegar a reciclar, la idea es empezar a reciclar solidos plásticos pet y luego poder ampliar con otro tipo de materiales.

3) DESIGN THINKING

3.1) Idea de negocio

El proyecto que llevaremos a cabo es el de reciclar y transformar los desechos plásticos (PET), en una nueva materia prima que permita la fabricación de diversos productos, nuestro propósito es evitar que muchos de los desechos plásticos que se generan en el país vayan a vertederos o rellenos sanitarios, y que pueden tardar entre unos 100 a 1000 años en degradarse, además queremos contribuir al desarrollo de comunidades, creando conciencia de la importancia de reciclar, ya que así ayudaremos a la conservación del planeta, Y así ofrecer nuestro producto ya terminado a las pequeñas y medianas empresas a precios más accesibles

3.2) ¿Cómo se usa?

El plástico se descompone en copos luego se limpia, estos se funden y se moldean de nuevo en formas plásticas con las que se pueden fabricar: cajas de reciclaje, contenedores de compost, tubos de drenaje, cubos de basura, sillas, envases de comidas y bebidas y chamarras de lana, entre muchos otros.

Estos son solo algunos de los materiales que podemos reciclar y gracias a esto se pueden obtener muchos productos y beneficios de esto. Únete al movimiento y no olvides separar la basura, ya que es el primer paso para lograr el reciclaje.

4) CUSTOMER

Desarrollo de matriz de perforación de clientes

4.1) Stake Holders

Micro empresas y Pymes, dedicadas a la fabricación de envases plásticos a nivel local (Bogotá D.C).

4.2) Necesidades

El sistema de recolección de basuras en Colombia es demasiado primitivo, llevándonos a la destrucción del medio ambiente con el pasar de los años, nos hemos vuelto victimas de nuestros propios inventos.

“ZeroPlastic” quiere resolver el mal uso de los residuos plásticos (PET) con el fin de conservar y mejorar el medio ambiente, reutilizándolos para volverlos a llevar a la producción y así mantener un ciclo de reciclaje.

Reciclar y Reutilizar.

Micro empresas y Pymes, dedicadas a la fabricación de envases plásticos.

4.3) Identificación de los beneficios y expectativas

En Colombia solo el 26% de las botellas plásticas se recicla.

Luis Felipe Bedoya Acevedo Jefe de Producción de Pet de Socya, Afirma: “que en el 2015 el país recupero entre 3.000 y 3.500 toneladas de envases pet, que representan el 26% del total, el otro 74% va a parar a los rellenos sanitarios.”

ZeroPlastic desea aumentar el nivel de reciclaje de envases pet a un 50% haciendo alusión a 6.000 y 7.000 toneladas, mejorando el medio ambiente y la calidad de vida humana. Reutilizar estos envases con el fin de crear un ciclo de reciclaje y ser proveedores de materias primas.

– Realizar un proyecto de reciclaje que mejore la calidad de vida humana y satisfaga el mercado proveyendo PET para la fabricación de nuevos envases, cubetas, baldes, sillas, escobas, mesas, adornos para el hogar, etc (plásticos no alimenticios).

4.4) Identificación de las soluciones actuales

–Aproplast S.A.

Una empresa familiar dedicada a transformar PET pos consumo en gránulos aptos para contacto con alimentos.

-Apropet S.A.S.

La compañía nació tras la asociación del fabricante peruano de envases San Miguel Industrias y la firma colombiana de reciclaje de plásticos Aproplast.

-PET Socya

Planta de valoración PET, dedicada a la recolección de envases para su procesamiento y llevándolos a la producción nuevamente.

-Enka de Colombia S.A.

Su objetivo principal es reciclar y transformar las botellas en resina PET grado alimenticio para la producción de nuevas botellas, la producción de nuevas botellas, utilizadas principalmente para envasar agua o gaseosa.

-A.G. Corp S.A.S.

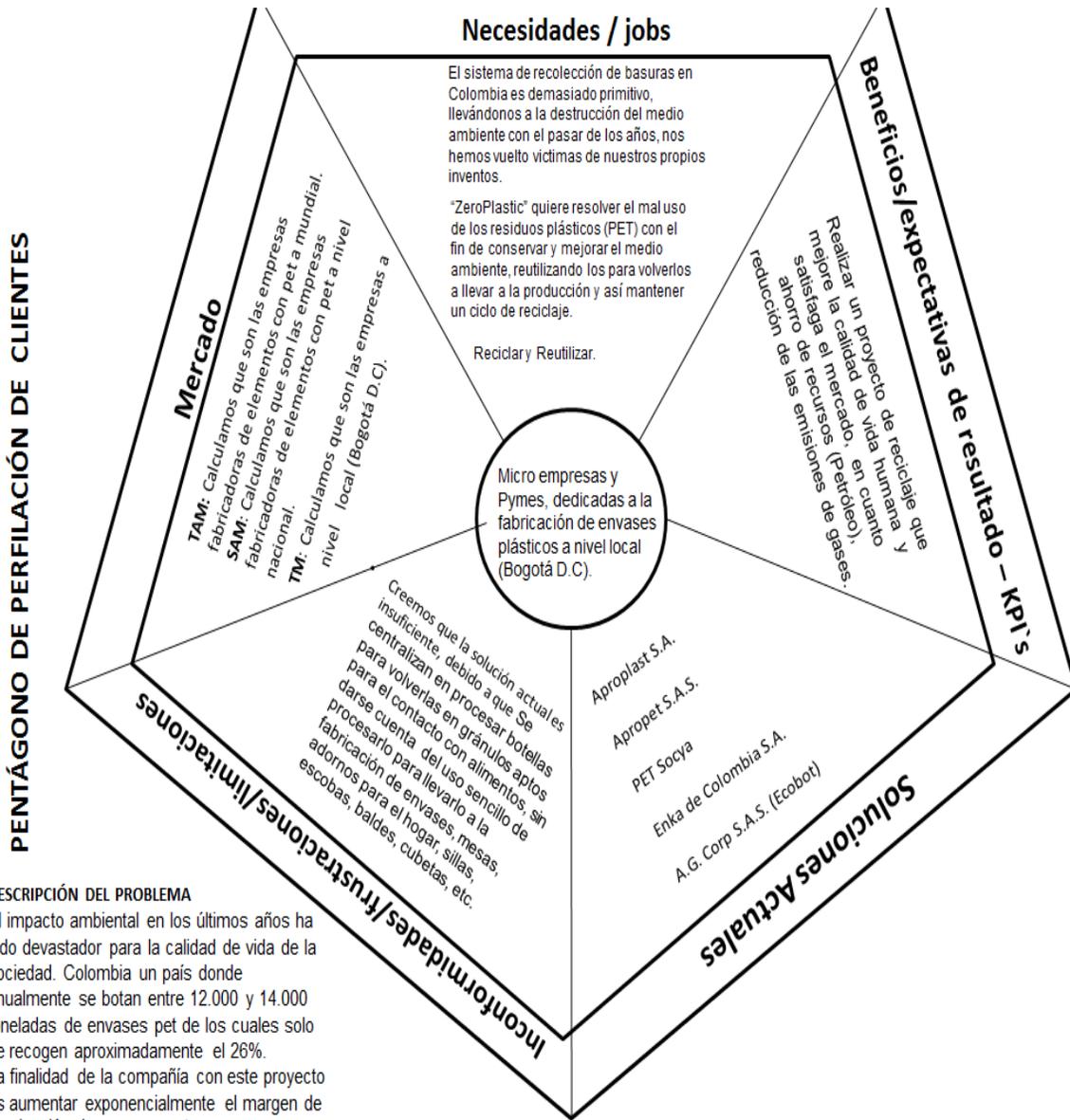
Lanzo al mercado una campaña social “Ecobot” consiste en equipos compactadores “Reverse Vending Machine” ubicados en centros comerciales, instituciones y espacios públicos, que incentivan el reciclaje de botellas PET a partir de cupones de descuento que Los usuarios de

ECOBOT solo deben acercarse al equipo, depositar las botellas plásticas transparentes (PET), las tapas y como incentivo recibirán un cupón por cada botella reciclada ofrecen los Ecopartners (empresas asociadas), garantiza la correcta disposición de los residuos. Por tanto, las tapas son donadas a diferentes fundaciones y las botellas plásticas son direccionadas hacia plantas reprocesadoras, donde son convertidas en materia prima para fabricar fibras textiles o láminas PET.

4.5) Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

EMPRESA	LIMITACION	INCONFORMIDAD
Aproplast S.A.	Se centralizan en procesar botellas para volverlas en gránulos aptos para el contacto con alimentos, sin darse cuenta del uso sencillo de procesarlo para llevarlo a la fabricación de envases, mesas, adornos para el hogar, sillas, escobas, baldes, cubetas, etc.	EL reproceso del PET para llevarlo a gránulos aptos para el contacto con alimentos, lleva un proceso de transformación riguroso que utiliza suministros naturales en gran cantidad a diferencia del proceso normal de fabricación.
Apropet S.A.S.		
PET Socya		
Enka de Colombia S.A.		
A.G. Corp S.A.S.		

5) PENTÁGONO DE PERFILACION DE CLIENTES



DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El impacto ambiental en los últimos años ha sido devastador para la calidad de vida de la sociedad. Colombia un país donde anualmente se botan entre 12.000 y 14.000 toneladas de envases pet de los cuales solo se recogen aproximadamente el 26%. La finalidad de la compañía con este proyecto es aumentar exponencialmente el margen de recolección de envases pet.

6) PLAN DE MARKETING

Se va a desarrollar un plan de marketing que permita posicionar el producto de una manera oportuna que permita que nuestra marca pueda competir con las demás, apoyándonos con la investigación realizada

6.1) Estrategias de producto:

Día tras día nos damos cuenta que nuestro planeta sufre más por el tema de contaminación ambiental, por lo desechos que generan las empresas y/o el ser humano, con esto estamos acortando la vida de la flora, fauna y paisajes de nuestro planeta; por esto lo que quiere Zero Plastic es empezar a recolectar la mayor parte posible de envases pet para ser transformados en micro gránulos y poder comercializarlos a las diferentes empresas para la elaboración de nuevo envases, los cuales no podrán ser utilizados para envasar productos de consumo humano. Así lograremos una reducción de contaminación en nuestro planeta y brindaremos una vida más llevadera para nuestros descendientes.

6.2) Estrategia de precio

Este producto se venderá a un precio inferior del que se encuentra en el mercado, de acuerdo a la empresa guía del cual nos informa que tiene un precio de \$8.000 por kilo, nuestra empresa la va a vender a \$7.500 para así poder competir con el precio y poder ganar mercado. Ya que, al ser una empresa joven en el mercado, no conocen la calidad del producto ofrecido.

6.3) Estrategia de publicidad

Para iniciar nuestro producto se les brindara muestras, también haciendo visita a las plantas donde se vea que son posibles compradores, se creara una página web para que así nos podamos dar a conocer y dar conocer el producto

6.3) desarrollo de la marca

Se genera una marca slogan pensando en el compromiso que se tiene con el medio ambiente, para que así se pueda empezar a crear conciencia ambiental y así poder disminuir el impacto que genera la contaminación que produce el plástico.



6.4) Ventajas competitivas:

- Seremos una compañía que estará asimilando los movimientos del mercado y de la competencia. Es posible que haya efectos positivos en los negocios de realice la empresa.
- Realizaremos estrategias para implementar habilidades en el sector industrial, para así adquirir diferentes clientes y ser grandes distribuidores.
- Compraremos materiales a bajo precio sacrificando rendimiento de procesos en la manufactura, todo esto lo haremos al largo plazo para obligar a la competencia a ceder terreno en el mercado.
- Ofreceremos un producto superior, lo cual nos permite salvar las barreras de diferenciación de producto.

- Describiremos nuevas segmentaciones de mercado que tenga requisitos claros y que la empresa pueda satisfacer.
- Aprovecharemos distribuciones existentes para realizar un estudio, relaciones y distribuciones establecidas por otras empresas.

6.5) Ventaja comparativa:

Zero Plastic es una mini empresa que buscara encontrar las capacidades de producir la mayor cantidad de micro gránulos utilizando relativamente menos recursos que otras empresas; ya que esto es uno de los fundamentos básicos del mercado entre países asumiendo como decisivos los costos relativos de producción y no absolutos.

6.6) Estrategias de promoción:

Realizaremos nuevas características, mejoras y utilidades. Además, promocionamos llamativos atributos y diferentes diseños de empaques, nuevos colores, opciones en el diseño de logotipos para la completa satisfacción del cliente. Adicionalmente pensaremos en crear nuevos servicios como es la estrategia de entrega a domicilio y nuevas facilidades de pago como es el abono semanal.

6.7) Campaña publicitaria:

Zero Plastic creara perfiles en las diferentes redes sociales, también se realizarán campañas de volanteo en diferentes zonas industriales para alcanzar día a día más clientes y poder brindarles nuestro portafolio de productos. También a futuro nuestra compañía quiere llegar a la publicidad de televisión y radio.

6.8) estrategias de distribución

Es indispensable tener un vehículo de carga para así poder entregar los productos los clientes, de esta manera poder estar listos y dispuestos para la entrega de mercancías a los clientes locales, de igual manera si el cliente no es del sector, se contará con un convenio con una empresa de mensajería o una empresa que cuente con la flota y la disponibilidad para entregar los productos

7) EJECUCIÓN COMERCIAL

7.1) Proyección de ventas

Lo más importante es tener en cuenta en la idea de negocio es como se puede sostener la empresa, y así que puede generar utilidades y rentabilidad. Se debe tener una proyección, una meta o un objetivo de ventas, para así poder generar una toma de decisiones. Saber que cantidad de producto se va a vender es fijar metas de producción es poner en sintonía con el área de producción y las demás áreas para cumplir con las metas

PROYECCION DE VENTAS PARA EL AÑO 2019				
Mes	Toneladas	valor por kilo	Valor por Tonelada	Valor total
Enero	6,9	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 51.750.000,00
Febrero	8,4	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 63.000.000,00
Marzo	7,3	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 54.750.000,00
Abril	9,8	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 73.500.000,00
Mayo	10,6	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 79.500.000,00
Junio	12,11	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 90.825.000,00
Julio	10,5	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 78.750.000,00
Agosto	8,1	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 60.750.000,00
Septiembre	9,2	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 69.000.000,00
Octubre	12,7	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 95.250.000,00
Noviembre	11,4	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 85.500.000,00
Diciembre	13,6	\$ 7.500,00	\$ 7.500.000,00	\$ 102.000.000,00
TOTAL	120,61			\$ 904.575.000,00

7.2) Política de cartera

Se les brindara a nuestros clientes facilidades de pago de acuerdo a las siguientes condiciones

- Los clientes podrán realizar los pagos con plazos de 30 y 60 días después de generarse la
- Factura de acuerdo con la negociación inicial del cliente
- Se les generará un descuento del 5% de la factura a aquellos que realicen el pago durante los 10 días posteriores a la generación de la factura

- Se les generará un descuento del 10% a aquellos clientes que realicen el pago el mismo día que realicen el pago
- Los clientes podrán realizar el pago mediante transferencias bancarias, cheque o efectivo

7.3) Proyección de costos

De acuerdo con la siguiente tabla se hace un estimado de los costos aproximados en los que la empresa incurrirá para llevar a cabo con la producción y la transformación del producto. Para así poder tomar una decisión y que la empresa no incurra en pérdidas. Es muy importante tener un estimado para así poder tener un presupuesto que se adapte a las condiciones en las cuales se puede llegar a trabajar, y así poder generar una mejor proyección

PROYECCION DE COSTOS PARA AÑO 2019												
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos de Produccion	\$ 34.675.000	\$ 40.729.000	\$ 36.289.400	\$ 46.379.400	\$ 49.608.200	\$ 55.702.560	\$ 49.204.600	\$ 39.518.200	\$ 43.957.800	\$ 58.083.800	\$ 52.837.000	\$ 61.716.200
Materia prima	\$ 28.000.000	\$ 34.000.000	\$ 29.600.000	\$ 39.600.000	\$ 42.800.000	\$ 48.840.000	\$ 42.400.000	\$ 32.800.000	\$ 37.200.000	\$ 51.200.000	\$ 46.000.000	\$ 54.800.000
insumos	\$ 252.000	\$ 306.000	\$ 266.400	\$ 356.400	\$ 385.200	\$ 439.560	\$ 381.600	\$ 295.200	\$ 334.800	\$ 460.800	\$ 414.000	\$ 493.200
mano de obra	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000
depreciacion	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000	\$ 123.000
Gastos de administracion	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 5.580.000
sueldos y prestaciones	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000
gastos generales	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000
depreciacion y amortizacion	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Gasto de Venta	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000	\$ 3.150.000
sueldos y prestaciones	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000	\$ 2.300.000
gasto de promocion y publicidad	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000	\$ 850.000
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 43.405.000	\$ 49.459.000	\$ 45.019.400	\$ 55.109.400	\$ 58.338.200	\$ 64.432.560	\$ 57.934.600	\$ 48.248.200	\$ 52.687.800	\$ 66.813.800	\$ 61.567.000	\$ 70.446.200

8) PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

8.1) Descripción del negocio

El proyecto que llevaremos a cabo es el de reciclar y transformar los desechos plásticos (PET), en una nueva materia prima que permita la fabricación de diversos productos, nuestro propósito es evitar que muchos de los desechos plásticos que se generan en el país vayan a vertederos o rellenos sanitarios, y que pueden tardar entre unos 100 a 1000 años en degradarse, además queremos contribuir al desarrollo de comunidades, creando conciencia de la importancia de reciclar, ya que así ayudaremos a la conservación del planeta, Y así ofrecer nuestro producto ya terminado a las pequeñas y medianas empresas a precios más accesibles

8.1) Prototipo

Descripción del producto o servicio

La presentación tangible del material presentado son gránulos procesados de 2mm x 2mm aproximadamente. El producto procesado se empaca o se embala en lonas de fibra de 25 kilogramos las cuales tienen: el logotipo de la compañía, descripción del material, color y especificaciones de uso.

Ficha técnica del producto o servicio

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
CODIGO DEL PRODUCTO	IMAGEN	COLOR	EMPAQUE
			
NOMBRE DEL PRODUCTO			
	PESO		
CARACTERISTICAS			

8.2) Misión

Ser una empresa sostenible, en la transformación de plástico reciclado, para así disminuir con el impacto ambiental que estos generan, creando así una conciencia y cultura ambiental, que brinde confianza a clientes como proveedores.

8.3 Visión

En el 2020 ser una empresa reconocida a nivel nacional en la transformación de plástico reciclado, ampliando el portafolio de productos, brindando a clientes satisfacción en la calidad del producto

8.4) Objetivo General

Ser una empresa sostenible, amable con el medio ambiente que disminuya con el impacto ambiental que produce el plástico

8.5) objetivos específicos

- Procesar plástico reciclado para la elaboración de nuevos productos
- Brindar a nuestros clientes un producto de alta calidad que den confianza y que respalden nuestra marca
- Disminuir el impacto ambiental procesando y transformando envases PET en materia prima

8.6) Análisis pastel

Se hace el análisis de acuerdo a la elaboración de una encuesta que se preparó para así poder verificar y analizar si la idea de negocio puede llegar o no al ser optima y poder generar rentabilidad

METODOLOGÍA

FORMATO DE ENCUESTA

EMPRESARIOS

Quién está involucrado

- 1) ¿Qué tipo de empresa es?
 - a) Micro
 - b) Pequeña
 - c) Mediana
 - d) Grande
- 2) ¿Comprarían plástico reciclado para la elaboración de sus productos?
 - a) Si
 - b) No
- 3) Al momento de la elaboración de sus productos mezclarían materia prima reciclada con no reciclada.
 - a) Si
 - b) No
- 4) Cree usted que al mezclar la materia prima reciclada, con la no reciclada disminuye la calidad del producto
 - a) Si
 - b) No
- 5) Que cantidad en porcentaje utilizaría al mezclar materia prima reciclada con la no reciclada para la elaboración de sus productos
 - a) Menos del 25%
 - b) Entre el 25% y el 50%
 - c) Entre el 50% y el 75%

- d) Entre el 75% al 100%
- 6) Cuántas toneladas de materia prima utiliza para la elaboración de sus productos
 - a) Menos de 50 toneladas
 - b) Entre 50 toneladas y 100 toneladas
 - c) Entre 100 toneladas y 200 toneladas
 - d) Más de 200 toneladas
- 7) Cree que al utilizar material reciclado reduciría el impacto ambiental que esta materia genera en el planeta
 - a) Si
 - b) No
- 8) utilizaría plástico reciclado para la elaboración de productos para el envasado o empaclado de productos para el consumo humano
 - a) si
 - b) no
- 9) su empresa cuenta con la maquinaria para procesar los desperdicios o sobrantes de plástico que se generan para la elaboración de su producto
 - a) si
 - b) no
- 10) con qué frecuencia realiza los pedidos de materia prima para la elaboración de sus productos
 - a) entre 5 días a 10 días
 - b) entre 10 días y 15 días
 - c) entre 15 días y 30 días
 - d) cada vez que se terminan las reservas de materia prima

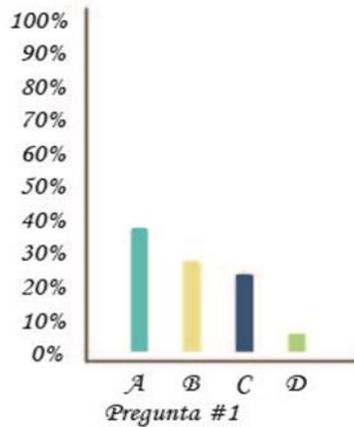
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS AL APLICAR LA ENCUESTA

A continuación, veremos los resultados a la encuesta aplicada a 20 Empresas de diferentes sectores, obteniendo la siguiente información:

Pregunta No 1

¿Qué tipo de empresa es?

A	8
B	6
C	5
D	1

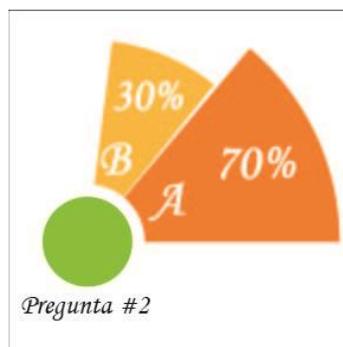


- En la gráfica se puede observar que el 40% y el 30% de las empresas que entrevistamos pertenecen a las Micro empresas de Bogotá, que forman más del 70% de empresas interesadas en comprar material Pet reciclado, ya que son las más interesadas en disminuir costos de sus empresas, frente al 30% que representa a las medianas y grandes empresas.

Pregunta No 2

¿Comprarían plástico reciclado para la elaboración de sus productos?

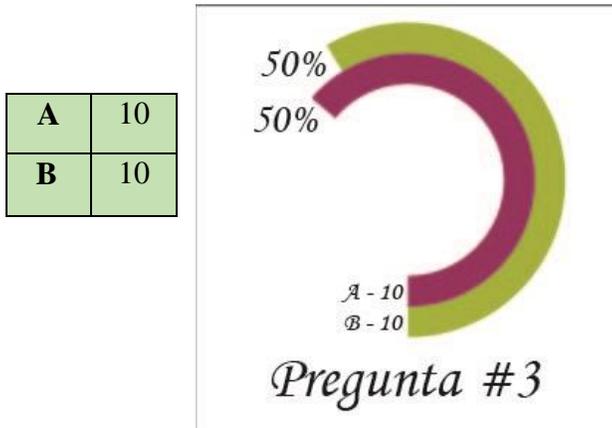
A	13
B	7



- El 70% de las empresas respondieron que si estarían dispuestos a comprar plástico reciclado, para ser reutilizado nuevamente en sus procesos de producción, y tan solo un 30% se negó a la posibilidad de comprar plástico reutilizado, ya que piensan que disminuya su promesa de calidad frente a sus clientes finales.

Pregunta No 3

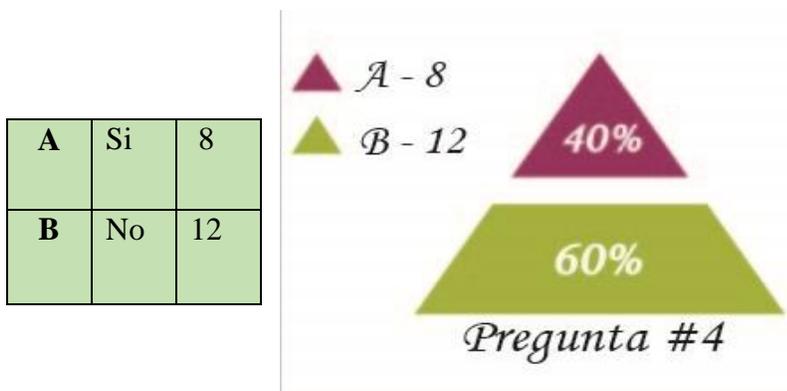
Al momento de la elaboración de sus productos mesclarían materia prima reciclada Con no reciclada



- En este resultado podemos verificar que está en unas tablas las respuestas de los posibles compradores, ya que están 50 y 50 de que, al momento de elaborar sus productos, se evidencia que conservan el que nunca haya sido procesado.

Pregunta No 4

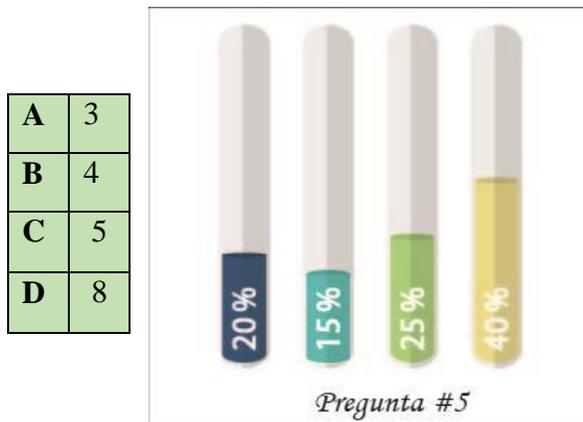
Cree usted que, al mesclar la materia prima reciclada, con la no reciclada disminuye la calidad del producto



- Se puede evidenciar que un 60 % informa que al elaborar los productos menciona que no se pierda la calidad del producto generado, esto es posible ya que en esta pregunta no se informa que tipo de producto

Pregunta No 5

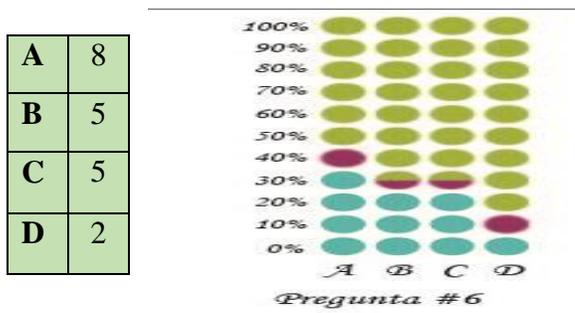
Que cantidad en porcentaje utilizaría al mesclar materia prima reciclada con la no reciclada para la elaboración de sus productos.



* Está en intervalo de que el 40% de las empresas utilizaría entre el 70% y el 100% de material reciclado para nuevamente convertirlo en materia prima para sus procesos.

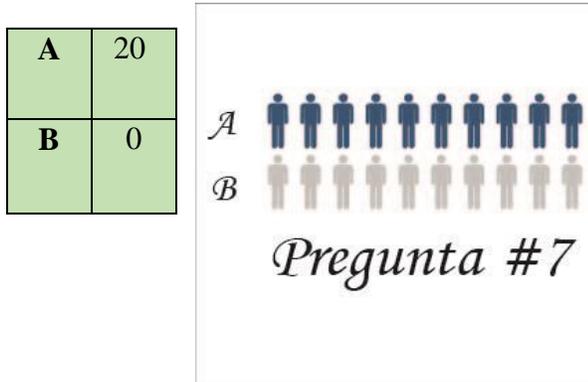
Pregunta No 6

Cuántas toneladas de materia prima utiliza para la elaboración de sus productos



Pregunta No 7

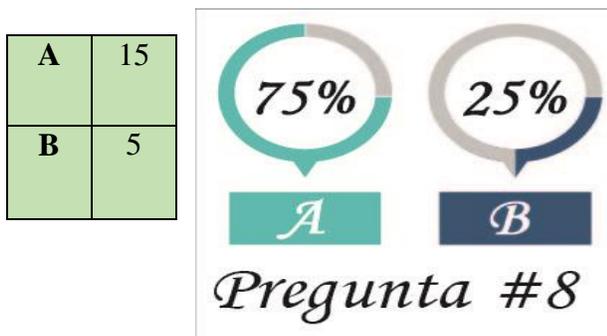
Cree que al utilizar material reciclado reduciría el impacto ambiental que esta materia genera en el planeta



- Se evidencia que las empresas si tienen esa conciencia ambiental de la cual puede inferir que todas las empresas pueden ser posibles clientes potenciales

Pregunta No 8

Utilizaría plástico reciclado para la elaboración de productos para el envasado o empaquetado de productos para el consumo humano

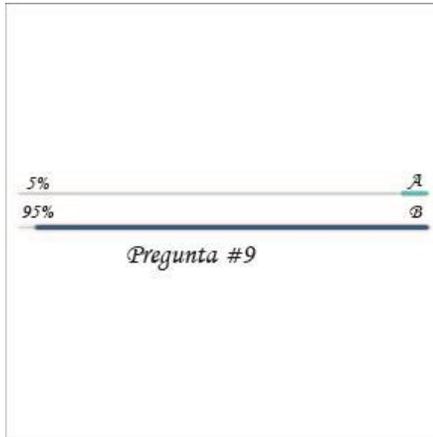


- Esto corresponde que al ser material reciclado y pasar por varios procesos de transformación, la materia pierde agentes contaminantes que permitirían que algunos alimentos, no todos puedan ser empaquetados en este tipo de producto

Pregunta No 9

su empresa cuenta con la maquinaria para procesar los desperdicios o sobrantes de plástico que se generan para la elaboración de su producto

A	1
B	19

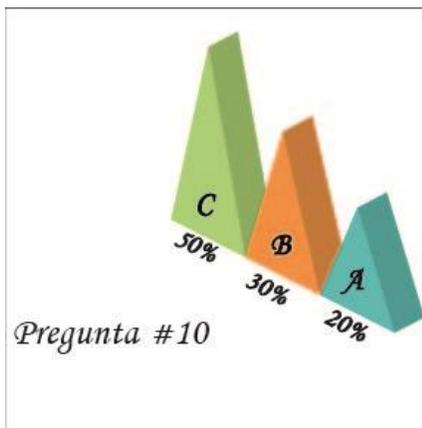


Al verificar se puede evidenciar que estas empresas no cuentan con la maquinaria para hacer este tipo de proceso, en lo cual podemos llegar a estos posibles clientes y brindar u ofrecer la materia prima,

Pregunta No 10

con qué frecuencia realiza los pedidos de materia prima para la elaboración de sus productos

A	4
B	6
C	10



9) CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación y consulta realizada en este trabajo, podemos evidenciar que el reciclaje es una manera de negocio que no está siendo explotado de una manera eficiente, ya que solo se está reciclando un 17% del total de las basuras que se producen en Colombia
- Hay muchos incentivos que brinda el gobierno a través del ministerio del medio ambiente que ayudan a las empresas que se dediquen al reciclaje y transformación de estos productos
- De acuerdo a la investigación realizada para este producto se evidencia que también se puede empezar a reciclar otros productos, ya que esto puede hacer que la empresa tenga mayor crecimiento, y así se pueda cubrir con toda la rentabilidad que esta manera de negocio puede brindar
- Se puede evidenciar que en las empresas encuestadas pueden ser posibles compradores de nuestros productos, ya que los resultados brindan esta información

10) BIBLIOGRAFÍA

DINERO . (31 de AGOSTO de 2017). *DINERO* . Obtenido de DINERO :

<https://www.dinero.com/edicion-impres/pais/articulo/cuanta-basura-genera-colombia-y-cuanta-recicla/249270>

GESTION LEGAL . (09 de 08 de 2014). *REVISTA MPERNDE* . Obtenido de REVISTA

EMPRENDE : <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

RESTREPO, G. C. (23 de 01 de 2012). *EL UNIVERSAL* . Obtenido de EL UNIVERSAL :

<http://www.eluniversal.com.co/cartagena/ambiente/minambiente-ofrece-incentivos-tributarios-quienes-inviertan-en-el-medio-ambiente->