



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA
DE RECICLAJE EN EL BARRIO VEINTE DE ENERO DEL MUNICIPIO DE
VALENCIA- CÓRDOBA**

YURANIS GONZALEZ GONZALEZ

JORGE VÁSQUEZ GARRIDO

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
“CUN”
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
TIERRALTA, 2018**



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
RECICLAJE EN EL BARRIO VEINTE DE ENERO DEL MUNICIPIO DE
VALENCIA- CÓRDOBA**

YURANIS GONZALEZ GONZALEZ

JORGE VÁSQUEZ

Trabajo de grado para optar al título de administración de empresas

Asesor:

MAYERLIN COGOLLO

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
“CUN”
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MONTERIA, 2018**

NOTA DE ACEPTACION

Aprobado por el comité de grado, en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Corporación Unificada Nacional de educación superior CUN, para obtener el título de administradores de empresa.

Tutor del proyecto

Jurado 1
Nota:

Jurado 2
Nota:

Jurado 3
Nota:

Firma del presidente del jurado

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a Dios y a las personas más importantes de nuestras vidas, que son fuente de motivación y dedicación. A nuestros padres por creer en nosotros y con sus sacrificios, amor y paciencia día a día nos sacaron adelante, ellos nos enseñaron a superarnos, apoyándonos gracias a ustedes hoy podemos alcanzar nuestra meta, ya que siempre estuvieron ahí impulsándonos en momentos difíciles de nuestra carrera, y por el orgullo que sienten por nosotros, fue lo que nos hizo ir hasta el final.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por darnos la vida, la sabiduría, la fuerza y paciencia en esta larga trayectoria, de nuestra carrera brindándonos su compañía diariamente y ayudándonos constantemente para alcanzar la meta que nos propusimos. Gracias a nuestras Familias y amigos que siempre estuvieron dispuestos a apoyarnos incondicionalmente para podernos realizar como profesionales. Deseamos agradecer a nuestra Tutor. Mayerlin Cogollo por su asesoramiento en la conducción de este proyecto.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
1. JUSTIFICACIÓN	3
2. DESARROLLO DE LA MATRIZ ESTRATÉGICA	5
2.1 Descripción De La Idea De Negocio	5
2.2 Identificación Estratégica	7
2.3 Futuro Preferido	7
2.4 Objetivo General	8
2.5 Objetivos Específicos	8
2.6 Valores	9
2.7 Análisis Pestel.	9
2.8 Análisis de Porter.	16
2.9 Matriz de análisis de campos de fuerzas	19
2.10 Matriz de Despliegue estratégico Generativa	20
2.11 Cadena de Valor	21
2.12 Estrategia Competitiva	25
3. ESTUDIO DE MERCADOS	27
a). Objetivos Estudio De Mercados	27
b). Definición Del Mercado Objetivo	27
c) Metodología de Investigación	29
d). Fuentes Primarias.	29
f). Definición De Muestra	30
d) Análisis De La Investigación	32
4. PLAN DE MARKETING	43
a) Objetivos del Plan de Marketing	43
b) Estrategia de Producto.	43
I. Estrategia de Marca	47
II. Estrategia de Empaque	47
III. Estrategia de Servicio Postventa	48
c) Estrategia de Precio	49

4.4 Estrategia de Publicidad	50
4.4.1 Plan de Medios	51
4.5 Estrategia de Promoción	52
4.6 Estrategia de Distribución	52
4.7 Proyección de ventas	53
5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	55
5.1 Definición de la Estructura Organizacional	55
5.1.1 Misión	55
5.1.2 Visión	55
5.1.3 Organigrama.	55
5.1.4 Dofa	58
5.2 Tamaño de La Empresa	59
5.3 Normatividad	63
5.4 Costos Administrativos	64
5.4.1 Gastos de Personal	64
Presupuesto De Mano De Obra Directa	64
5.4.2 Gastos de puesta en Marcha	64
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	66
6.1 Objetivo del Estudio Legal	66
6.2 Marco Legal	66
6.3 Definición De La Empresa	67
6.4 Clasificación de las Mipymes	68
6.4.1 Clasificación Internacional de actividades económicas (CIIU)	68
6.4.2 Clasificación de las sociedades:	68
6.5 Constitución Legal:	68
6.5.1 Registro Único tributario (RUT)	88
6.5.2 Requisitos del registro mercantil	88
6.5.3 Resolución de facturación DIAN	88
6.5.4 Obligaciones de registro:	88
6.5.5 Revisión técnica de seguridad (bomberos):	88
6.5.6 Normas sanitarias y de salud (secretaria de salud):	88

6.6 Impacto ambiental (secretaria de ambiente):	88
6.6.1 Uso del Suelo:	88
7. ESTUDIO TÉCNICO	89
7.1 Objetivos del estudio Técnico	89
7.2 Ficha técnica del Producto (B/S)	89
7.3 Descripción del Proceso	91
7.4 Requerimientos y Necesidades:	94
a) Infraestructura	94
b) Maquinaria y equipo	94
c) Muebles y Enceres	95
d) Herramientas	95
e) Materias Primas e Insumos	96
f) Tecnología	96
7.5 Plan de Producción	97
7.6 Plan de compras	97
7.6.1 Costos de Producción	98
a) Costos Fijos	98
d) Punto de Equilibrio	99
8 ESTUDIO FINANCIERO	101
8.1 Ingresos	101
8.2 Egresos	101
8.3 Flujo de Caja	102
8.4 Capital de trabajo	103
8.5 Fuentes de Financiación	104
8.5.1 Monto del préstamo	104
8.5.1.1.1 El plazo	105
8.5.1.1.2 La amortización	105
8.5.1.1.3 El interés	105
8.6 Balance de General	105
8.7 Estado de Pérdidas y Ganancias	106
8.8 Valor Presente Neto (VPN)	107

8.9 Tasa Interna de Retorno (TIR)	107
9 ANÁLISIS DE IMPACTOS	109
9.1 Impacto Ambiental	109
9.3 Impacto Económico	109
10 CONCLUSION	111
11. BIBLIOGRAFÍA	113
ANEXOS	116
Anexo 1: Cuestionario utilizado en la investigación cuantitativa	116
Anexo 2: Imágenes Recolección De Datos	118

LISTA DE CUADROS

<i>CUADRO 1 Descripción del Producto (Papel Y Cartón)</i>	5
<i>CUADRO 2 Descripción del Producto (Vidrio)</i>	5
<i>CUADRO 3 Descripción del Producto (Plástico)</i>	6
<i>CUADRO 4 Descripción del Producto (Metales Ferrosos)</i>	6
<i>CUADRO 5 Descripción del Producto (Metales No Ferrosos)</i>	6
<i>CUADRO 6 Descripción del Producto (Envases de Tetra pack)</i>	6
<i>CUADRO 7 Maquinaria Requerida</i>	17
<i>CUADRO 8 Costos de Transporte</i>	18
<i>CUADRO 9 Matriz de Despliegue estratégico Generativa</i>	21
<i>CUADRO 10 Cadena de Valor</i>	21
<i>CUADRO 11 Caracterización De La Población</i>	28
<i>CUADRO 12 Precio de Residuos Reciclable al cual ofrecen pagar empresas de reciclaje</i>	49
<i>CUADRO 13 Supuestos Macroeconómicos</i>	53
<i>CUADRO 14 Precio por producto</i>	53
<i>CUADRO 15 Unidades Vendidas Por Producto</i>	54
<i>CUADRO 16 Presupuesto De Ventas</i>	54
<i>CUADRO 17 Descripción del Producto (Vidrio)</i>	89
<i>CUADRO 18 Descripción del Producto (Plástico)</i>	90

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1 ¿Ha escuchado hablar sobre reciclaje?</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 2 ¿Ha realizado usted recogida selectiva de basuras?</i>	<i>34</i>
<i>Tabla 3 ¿Le da usted importancia a la acción de reciclar?</i>	<i>35</i>
<i>Tabla 4 ¿Existen dentro de su hogar recipientes específicos para la clasificación de los residuos?</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 5 ¿Clasifica usted “la basura” en diferentes canecas según sus características (orgánicos: residuos vegetales y otros alimentos e inorgánicos: papel, plástico, cartón, ¿etc.)?</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 6 ¿Conoce usted el daño ambiental que hace al no reciclar?</i>	<i>38</i>
<i>Tabla 7 ¿sabe usted qué tipo de basura se recicla?</i>	<i>39</i>
<i>Tabla 8 ¿Conoce usted los colores que identifican al reciclaje?</i>	<i>40</i>
<i>Tabla 9 ¿Conoce usted el uso que se le da a los materiales reciclados?.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 10 ¿Sabe usted cuanto material reciclable produce el municipio de valencia?.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 11 Cargos</i>	<i>58</i>
<i>Tabla 12 Cobertura De Aseo Urbano</i>	<i>59</i>
<i>Tabla 13 Cobertura</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 14 Cobertura</i>	<i>60</i>
<i>Tabla 15 Clasificación de Residuos.....</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 16 Clasificación</i>	<i>61</i>
<i>Tabla 17 Mano de Obra</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 18 Gastos de puesta en Marcha</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 19 Gastos anticipados</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 20 ficha técnica</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 21 Costo Infraestructura</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 22 Maquinaria y equipo</i>	<i>94</i>

Tabla 23 Muebles y enseres	95
Tabla 24 Herramientas	95
Tabla 25 Materias primas e insumos	96
Tabla 26 Plan de Producción	97
Tabla 27 Plan de compras.....	97
Tabla 28 Costos fijos	98
Tabla 29 Costos variables	98
Tabla 30 Costos unitarios.....	99
Tabla 31 Punto de equilibrio.....	100
Tabla 32 Ingresos.....	101
Tabla 33 Egresos.....	101
Tabla 34 flujo de caja.....	102
Tabla 35 Capital de trabajo	103
Tabla 36 Fuentes de financiación.....	104
Tabla 37 Monto del prestamo.....	104
Tabla 38 Amortización	105
Tabla 39 Balance general	105
Tabla 40 Estado de perdida y ganancias.....	106

LISTA DE GRAFICAS

GRAFICA 1	33
GRAFICA 2	34
GRAFICA 3	35
GRAFICA 4	36
GRAFICA 5	37
GRAFICA 6	38
GRAFICA 7	39
GRAFICA 8	40
GRAFICA 9	41
GRAFICA 10	42
Grafica 11 Organigrama	56
Grafica 12 Matriz Doja	58
Grafica 13 Cobertura	60
Grafica 14 Flujograma	93

LISTA DE IMÁGENES

<i>Imagen 1 Ubicación Geográfica</i>	27
<i>Imagen 2 presentación papel y cartón</i>	44
<i>Imagen 4 presentación vidrio clasificado</i>	45
<i>Imagen 3 presentación PET</i>	45
<i>Imagen 5 Material Férrico</i>	46
<i>Imagen 6 Material no férrico</i>	46
<i>Imagen 7 Material tetra pack</i>	46
<i>Imagen 8 Sacos de polipropileno</i>	48
<i>Imagen 9 Logo empresa</i>	51

RESUMEN

El estudio de factibilidad del proyecto Empresarial de Reciclaje, denominado compra y venta de materiales reciclables valencia, se perfila como una alternativa sostenible en materia económica y ambiental para el municipio de valencia debido al gran impacto que representa y los resultados emitidos en los datos de recolección.

La rentabilidad del negocio del reciclaje permite sin lugar a dudas su posicionamiento en el municipio de Valencia Córdoba, además para posicionarse a nivel regional ya que aún no se ha registrado competencia fuerte alguna; suceso que beneficiaría a la comunidad urbana con la considerable disminución de residuos sólidos inorgánicos generados, lo cual representa una solución inmediata a los problemas ambientales que estos ocasionan.

Así mismo, se visiona como una fuente de empleo para las familias de más bajos recursos en el barrio 20 de enero, población en su mayoría de muy bajos recursos económicos, esto se dará no solo a través de contratación directa si no por medio de contratación informal lo que permitirá crear más campo de empleo.

Palabras claves: Estudio, Factibilidad, Empresa, Reciclaje

ABSTRACT

The feasibility study of the Recycling Business Project, called purchase and sale of recyclable materials Valencia, wants to be outlined as a sustainable alternative in economic and environmental matters for the municipality of Valencia due to the great impact it represents and the results issued in the data of harvest.

The profitability of the recycling business undoubtedly allows it to position itself in the municipality of Valencia Córdoba, in addition to positioning itself at the regional level, since no strong competition has yet been registered; an event that would benefit the urban community with the considerable reduction of inorganic solid waste generated, which represents an immediate solution to the environmental problems that these cause.

Likewise, it is seen as a source of employment for the families with the lowest income in the neighborhood of January 20, a population that is mostly of very low economic resources. This will be done not only through direct hiring, but through hiring informal which will create more employment field.

Keywords: Study, Feasibility, Company, Recycling

INTRODUCCIÓN

El proyecto está en marcado en el reciclaje actividad que hoy por hoy ha tomado una gran relevancia, además de ello se ha destacado por ser una actividad económica sostenible, en ese entendido se trabajara en la recolección de residuos del municipio de Valencia - Córdoba, para así generar beneficios ambientales y socioeconómicos que contribuyan a una mejor calidad de vida de la población de escasos recursos del barrio 20 de enero.

Del mismo modo, Para el logro de este objetivo, se constituirá una empresa de reciclaje de todo tipo de residuos sólidos aprovechables, con el fin de minimizar los impactos ambientales ocasionados por la generación y disposición final inadecuada de residuos sólidos por parte de las autoridades encargadas; una problemática de mayor impacto en el municipio.

Así mismo, en muchas partes del departamento entre ellas valencia, la explotación irracional de recursos naturales, día a día está provocando la destrucción de los ecosistemas, debido a la obtención del beneficio económico. En general ha omitido su responsabilidad con el uso racional de los recursos y el cuidado al medio ambiente,

Por otro lado la ciudadanía no ha exigido el respeto de este compromiso y se ha hecho cómplice de esta omisión, esto se hace aún más evidente cuando en las autoridades elegidas democráticamente no existe representación de los sectores que están exigiendo el respeto y el derecho de vivir en un mundo sin contaminación.

Sin duda, el siguiente proyecto apunta a derribar el viejo y obsoleto paradigma, que se manifiesta cotidianamente en los líderes empresariales y políticos, el cual no concibe el crecimiento económico resguardando uso racional de los recursos, lo anterior queda de manifiesto en el deterioro progresivo del medio ambiente. Por un lado, existen empresarios que no han sido capaces de concebir negocios respetando el cuidado del medio ambiente y por otro

un Estado que aun promulgando leyes ambientales, no logra encausar su desarrollo por el camino de la sustentabilidad, sin hacer entender a distintos sectores que esto es un obstáculo y un impedimento para emprender nuevos negocios y que es una responsabilidad de todos.

Por otra parte, el estado ha implementado políticas públicas apoyadas por leyes que sancionan las malas prácticas ambientales, a su vez han generado incentivos para facilitar la inversión en los negocios que estén en sintonía con la línea verde. Es necesario recuperar la dignidad del medio ambiente promoviendo la conciencia que permita reconocer un problema que afecta a todos por igual.

Por ello, el proyecto está enfocado a fomentar la toma de conciencia ambiental que haga posible las buenas prácticas ambientales con relación al manejo adecuado de residuos sólidos. De esta manera, es posible contar con algunos proveedores que faciliten el acopio de materiales reciclables, para su debida limpieza, clasificación, compactación y comercialización a empresas departamentales y regionales dedicadas a la transformación de estos residuos sólidos en nuevos productos.

Por consiguiente, al constituirse la empresa de reciclaje de residuos sólidos con un equipo de personas previamente capacitado, tendría la posibilidad de ser líder en el mercado local con un alto compromiso de conservación de los recursos naturales y cumplimiento de la normatividad ambiental.

1. JUSTIFICACIÓN

Una de las problemáticas que se presentan en el municipio de Valencia y el Departamento de Córdoba es sin lugar a dudas el tratamiento que debe dárseles a los residuos sólidos (Ley N.º 27314-2004) los cuales han sido alterados por el manejo inadecuado de prácticas que realizan las personas y las empresas recolectoras. Dentro de este contexto se afecta la dinámica del medio ambiente que ayudan a la formación de contaminación, de igual forma las características físicas y químicas se afectan, alterando y exponiendo las áreas en riesgo de fenómenos como la erosión y en caso extremo la desertificación.

Por ello, es de vital importancia que la comunidad aprenda a convivir sanamente con su entorno y cree conciencia sobre el principio fundamental del desarrollo sostenible, “El progreso y desarrollo de las regiones actuales no debe comprometer el derecho a un ambiente sano de las generaciones futuras; por el contrario debe buscar lograr la sostenibilidad ambiental del desarrollo”. (Rossini, 2016)

En ese entendido, este proyecto se justifica en la creación de empresa de reciclaje, la cual nace de la idea de restaurar las necesidades y problemas ambientales y económicos que causan el manejo inadecuado de residuos sólidos en el sector urbano del municipio de Valencia-Córdoba.

Para este, necesita ser desarrollado con recurso humano formado en el área ambiental con habilidades en el manejo de residuos sólidos, destrezas y competencias necesarias para contribuir a la solución de problemas y al desarrollo sostenible de la región. Así se lograra mayor competitividad en el mercado y a la vez contribuir a la prevención, reducción, mitigación y compensación de impactos ambientales con el fin de garantizar mejor calidad ambiental.

Así pues, contribuye al cambio de conducta de la población valenciana con campañas de concienciación que promuevan prácticas de manejo de residuos sólidos desde la fuente como los hogares, lo cual facilitaría a la empresa contar con proveedores de material reciclable para el logro de sus objetivos y buen desempeño en su actividad comercial y ecológica.

Por consiguiente, el proyecto busca implementar prácticas de reciclaje en el municipio de Valencia - Córdoba, haciendo participe a la comunidad en general; pues son ellos el eje central para lograr los objetivos propuestos para la creación de esta empresa; y así poder lograr un engranaje completo donde tanto las personas del municipio, el municipio y la empresa salgan beneficiadas, logrando minimizar, mitigar y compensar los impactos negativos que se han causado hasta el momento por la comunidad debido a la contaminación por residuos sólidos y su mala disposición final; el desarrollo del reciclaje es un proceso que genera un impacto ambiental, social y económico a una determinada región. Y es tomado como referencia para lograr la demanda de profesionales en el campo ambiental y estudiantes de otras áreas interesados en contribuir la preservación del medio ambiente.

2. DESARROLLO DE LA MATRIZ ESTRATÉGICA

2.1 Descripción De La Idea De Negocio

Nombre del Producto y Servicios

Compra y venta de materiales reciclables debidamente seleccionados y empacados.

“Compra y venta de materiales reciclables Valencia”.

Descripción del Producto o servicio:

El material reciclable se compone de papel, cartón, vidrio, plásticos PET y PP, envases de cartón de Tetra Pak, Metales ferrosos como el hierro y acero (metales pesados), metales no ferrosos como el bronce, cobre y aluminio.

Análisis del producto:

CUADRO 1 Descripción del Producto (Papel Y Cartón)

Descripción	Papel y Cartón de diferentes densidades
Forma Física	Papel de impresión y escritura, periódicos, revistas, embalajes de cartón y envases larga vida (Tetra Pak).
Presentación	Papel y cartón calificado y embalado en pacas con pesos de aproximadamente de 80 Kg

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 2 Descripción del Producto (Vidrio)

Descripción	Vidrio de color verde, blanco y café.
Forma Física	Envases y recipientes de vidrio de color verde, blanco y café, limpios y secos y sin materiales foráneos debidamente triturado.

Presentación	Envase de vidrio clasificado según su coloración y empacados en bultos de polipropileno con peso de aproximadamente 50 Kg.
---------------------	--

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 3 Descripción del Producto (Plástico)

Descripción	Plásticos PET y PP.
Forma Física	PET: Botellas completamente transparentes, sin color o verde. PP: Plástico duro (tapas de botellas plásticas) no se puede comprimir con la mano, se rompe bajo presión.
Presentación	PET: Botellas de plástico comprimido empacado en bultos de polipropileno. PP: Plástico Polipropileno seleccionado y empacado en bultos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 4 Descripción del Producto (Metales Ferrosos)

Descripción	Metales Ferrosos.
Forma Física	Hierro (Tubería, partes de motores, rejas, varillas) y acero.
Presentación	Material Férrico empacado en sacos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 5 Descripción del Producto (Metales No Ferrosos)

Descripción	Metales No Ferrosos.
Forma Física	Aluminio delgado (envases de cerveza y refrescos) cobre y bronce
Presentación	Material no Férrico empacado en sacos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 6 Descripción del Producto (Envases de Tetra pack)

Descripción	Envases de Tetra pack
--------------------	-----------------------

Forma Física	Envases de Tetra pack de Fibra Marrón y Blanca
Presentación	Envases de Tetra pack embalados en pacas con peso aproximado de 50 Kg.

Fuente: Elaboración Propia

2.2 Identificación Estratégica

Mostrarle al cliente los beneficios de este servicio para la salud, el medio ambiente y los beneficios que puede brindar como fuente de ingresos desde todos los hogares, contribuyendo a la prevención de enfermedades fomentando buenas prácticas de desarrollo sostenible.

Además, contar con personal técnico que se encarguen de propagar el contenido, la ayuda y el desarrollo que este producto brinda a las personas desarrollando una cultura de separación y debido manejo de los residuos sólidos.

2.3 Futuro Preferido

Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia, será una empresa dedicada al acopio de materiales reciclables que pretende entrar al mercado competitivo con productos de calidad en cuanto a selección y clasificación de los mismos. El objetivo de la empresa es iniciar con las actividades de sensibilización en cuanto a la separación y clasificación de residuos sólidos desde la fuente, contratar con posibles proveedores de residuos reciclables residentes en el municipio y en común acuerdo con la empresa de servicios públicos EMPOVALCO, realizar la recolección de estos residuos en cada vivienda mediante rutas selectivas. La prestación de este servicio debe requerir remuneración, Aunque se prevé que puede ser mínimo, ya que la empresa de servicios públicos resultaría beneficiándose directamente, pues se ahorraría costos en el transporte y disposición de sus residuos.

De acuerdo a la información anterior que la empresa de servicios públicos EMPOVALCO ha suministrado, en cuanto al incremento de los residuos sólidos en el municipio, se deduce que la cantidad reportada de residuos sólidos en el año 2014, a comparación del presente año 2018 se ha duplicado considerablemente, lo que significa una ventaja para la creación de la empresa de reciclaje. (Empovalco, Empresas Varias Municipales De Valencia Cordoba E S P Empovalco, 2017)

Con estos índices de incremento presentados al transcurso de cinco años, se tiene la probabilidad de obtener más cantidad de material reciclable por parte del proveedor principal el cual es el municipio de valencia Córdoba.

Es decir se puede deducir que la cantidad de residuos sólidos se irán incrementado de manera proporcional con la población; una ventaja de rentabilidad para la Empresa Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia.

2.4 Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de reciclaje en barrio Veinte De Enero del municipio de Valencia- Córdoba como fuente de ingresos

2.5 Objetivos Específicos

- ❖ Promover un cambio de comportamiento en la población urbana del municipio de Valencia Córdoba, a través de campañas de concientización, y enseñanza sobre el manejo adecuado de residuos sólidos orgánicos e inorgánicos y que sea la comunidad el pilar fundamental para lograr un proceso de reciclaje continuo desde la fuente hasta la disposición final de todos los residuos que se producen en el municipio.

- ❖ Disminuir en un 80 % la acumulación de residuos sólidos del municipio, cuidando así el suelo, aguas subterráneas, fauna, flora y en efecto los riesgos para la salud pública.
- ❖ Brindar la oportunidad de empleo a recicladores del municipio quienes trabajan de manera informal.
- ❖ Lograr que las familias de más bajos recursos del barrio veinte de enero tengan una fuente de ingreso sostenible y sustentable.

2.6 Valores

En esta empresa contara con los siguientes valores fundamentales:

- ❖ **Trabajo en equipo:** este valor es muy importante ya que impulsa un solo equipo el desarrollo de la organización generando valor como resultado de la mejor calidad de vida para la comunidad.
- ❖ **Innovación:** ya que la empresa tendrá una visión diferente y llevara a cabo actividades nuevas que contribuyen a la mejora de la organización.
- ❖ **Honestidad, integridad y positivismo:** se parte de estos puntos ya que se cumple con el deber y nuestra ética generando la credibilidad de la organización.

2.7 Análisis Pestel.

Este análisis es importante en su aplicación porque aquí se miran muchos aspectos e impactos que influye el buen desarrollo de este proyecto:



En lo Político:

La intervención del gobierno en los negocios afecta la operación de las empresas. Unas de ellas, como las familiares, son más vulnerables a los vaivenes políticos, Particularmente en las empresas medianas y pequeñas tanto su rentabilidad como la responsabilidad social se ven afectadas cuando los gobiernos cambian sus políticas económicas, o en un afán populista deciden nacionalizar empresas o cuando las economías empiezan a mostrar inestabilidad y no hay reglas de juego claras para su desarrollo y continuidad.

Lo relevante de esta circunstancia es que las empresas contribuyen sustancialmente al PIB y a la generación de empleos sostenibles en la mayoría de los países, en condiciones políticas normales. Sin embargo, cuando se nacionaliza una empresa, éstas disminuyen su aporte al PIB que pasa del 55% o 60 % a menos del 30% o 40%, con lo cual se están perdiendo verdaderas fuentes de trabajo, puesto que los empleos generados por las empresas estatales, crecen en

burocracia de manera impresionante, pero eso no contribuye a ningún índice de productividad. (Dinero, Entornos políticos que afectan las empres, 2015)

Es de saber que el poder político siempre es un factor de suma importancia, porque de aquí se desprende todo lo que transcurre en la sociedad, es por tal razón que el proyecto de va sujeto, encaminado y dispuesto siempre a someterse a los cambios que puedan pasar en la sociedad en cuanto a lo político, para generar mayor impacto y contribuir con buenas estructuras de conveniencias para las aspiraciones del proyecto.

En lo Económico:

El ministro Mauricio Cárdenas, al reaccionar a las cifras de crecimiento del tercer trimestre de 2017, dijo que la economía había empezado una senda de recuperación definitiva.

Por lo tanto, eso es lo que se deberá constatar en 2018. Son muchas las dudas al respecto, pues nadie sabe con certeza de qué sectores vendrá el impulso sostenido para llevar a la economía a crecimientos por encima de 4%. El agro, el turismo, el sector financiero y los servicios sociales han mostrado buenas cifras.

Sin embargo, otros sectores clave, como la industria, la construcción y las exportaciones siguen defraudando. Se espera que las vías 4G, la reducción de tasas de interés del Banco de la República y el sector exportador despierten pronto para que la economía encuentre su rumbo hacia el mayor crecimiento. (DINERO, 2017)

Otra duda que queda en el ambiente sobre el futuro económico es cómo va a cerrar Colombia su déficit de cuenta corriente, si los sectores exportadores apenas están tomando impulso, a pesar de que llevamos casi tres años de una devaluación importante en el tipo de cambio. (Dinero)

Por ello, la economía es un factor importante para las aspiraciones de lanzar una empresa al mercado, lo cual si analizamos bien, vamos por buen camino porque la economía para Colombia se estima que subirá en un 2.5% lo que significa que hay más posibilidades de dinero en el mercado y aumento del PIB, otro dato radica en que la economía del sector primario subió en un 4.17%, convirtiéndose en un buen dato para nuestras aspiraciones sabiendo que el proyecto va encaminado en la línea de cultivar en el campo.

Por tales razones anteriormente el proyecto generaría gran impacto porque las personas tendrían más poder adquisitivo y de una u otra manera existiría más posibilidades de que el producto a vender tenga bastante éxito en el mercado. (Dinero)

En lo Social:

En lo social impactaría de forma significativa por los siguientes factores:

- ❖ Promoción de hábitos sanos y que ayudan al mejoramiento de la salud y la economía de los clientes.
- ❖ Se genera una gran gama de empleo para las personas, lo cual contribuye con el mejoramiento de su calidad de los habitantes del municipio de valencia.
- ❖ Se fomentaría una cultura en cuanto a lo que se debe hacer con los residuos sólidos aprovechables como fuente de ingreso a familias de bajos recursos del barrio 20 de enero de valencia córdoba.

En lo Tecnológico:

Las nuevas tecnologías, relacionadas con nuestro entorno, están agilizando, optimizando y perfeccionando algunas actividades que realizamos en nuestro día a día. La comunicación en la

actualidad es algo que ha avanzado mucho, una comunicación que es mucho más rápida que antes. Un ejemplo de comunicación actual, en concreto a través de Internet, en el caso de transmitir mensajes, imágenes, vídeos y todo tipo de documentos desde diferentes partes del mundo durante las 24 horas del día es algo que ha desplazado definitivamente el envío de documentos por otros medios, como el servicio postal convencional.

Por tal motivo, las aspiraciones del proyecto son mayores, debido a que las personas siempre están esperando cosas nuevas; el proyecto creación de una empresa de reciclaje como fuente de ingreso a familias de bajos recursos del barrio veinte de enero del municipio de Valencia- Córdoba sería una gran revolución porque es un producto que está presente en nuestro medio.

Como un plus adicional el implemento de las tecnologías en el negocio será de gran ayuda porque nos ayudara a agilizar todos los procesos de producción y significativamente no ayuda en la promoción y distribución de este mismo.

En lo Ecológico:

Compra y venta de materiales reciclables Valencia. Será una empresa de reciclaje de todo tipo de residuos sólidos aprovechables, con el fin de minimizar los impactos ambientales ocasionados por la generación y disposición final inadecuada de residuos sólidos; además de fomentar la toma de conciencia ambiental que haga posible las buenas prácticas ambientales con relación al manejo adecuado de residuos sólidos.

De esta manera, es el objetivo es el acopio de materiales reciclables, para su debida limpieza, clasificación, compactación y comercialización a empresas dedicadas a la transformación de estos residuos sólidos en nuevos, por lo tanto no se genera ningún tipo de

desecho contaminante al ambiente, los residuos que se recolecten que no sean reciclables se transportaran a la entidad encargada de darles su adecuada disposición final. A su vez en la oficina se emplearán recursos como son papel, energía eléctrica y agua, los cuales serán utilizados de forma racional, con el fin de contribuir a la disminución de los impactos al ambiente.

Por ello, al ser una empresa cuyo fin es minimizar y mitigar los impactos ambientales causados por la mala disposición final de los residuos sólidos en el municipio de Valencia Córdoba, se puede decir que la empresa a crear es viable desde el punto de vista ecológico.

En resumen, el gran impacto ecológico hoy en día está afectando directamente e indirectamente a la población debido al llamado calentamiento global, por consiguiente el proyecto lleva un sello de compromiso encaminado a contribuir con el mejoramiento del medio día tras día.

En lo Legal

Ley 9 de 1979: Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar y mejorar las condiciones sanitarias en lo que se relaciona a la salud humana. Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afecten o puedan afectar las condiciones sanitarias del ambiente.

Decreto 1713 de 2002: 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.

Resolución 1045 de 2002: Adoptar la Metodología para la elaboración y ejecución de los Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos - PGIRS, adjunta a la presente resolución, de acuerdo con lo determinado en el artículo 8° del Decreto 1713 de 2002. Definiciones: Para efectos de la presente resolución y de la metodología para la elaboración y ejecución de los Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos – PGIRS.

Resolución 1512 de 2010: Sistemas de Recolección Selectiva y Gestión Ambiental de Residuos de Computadores y/o Periféricos.

Resolución 693 de 2007: La presente resolución tiene por objeto establecer los criterios y requisitos que deben ser considerados en los Planes de Gestión de Devolución de Productos Pos consumo de Plaguicidas para su retorno a la cadena de importación – producción – distribución –comercialización.

Proyecto de Ley 17 de 2010: La presente ley tiene por objeto establecer los lineamientos para la elaboración de una política pública que regule la gestión y el manejo integral de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos, RAEE, generados en el territorio nacional. Así como establecer las responsabilidades extendidas del importador, productor, comercializador y generador de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos, RAEE.

2.8 Análisis de Porter.



El análisis de Porter parte de unas variables y que las enfocamos al entorno de la creación del proyecto de empresa Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia en el municipio de valencia Córdoba, por consiguiente, se presentan los puntos de vistas o variables:

Poder De Negociación De Los Clientes

Este punto radica en la forma de que estamos ofreciendo como producto y la calidad es este y que tantos beneficios tienen para ellos, también se mide por el alto poder de demanda de ellos, es decir que tanto afecta para nosotros saber que tanto producir. (Porter, 2008, pág. 5)

Por tal motivo, esta empresa estará dedicadas a la compra y venta de materiales reciclables; como residuos de plástico, vidrio, papel, cartón y metales férreos, a las cuales se entrega el material debidamente clasificado y empacado. Esta empresa se encargara de comercializar la materia prima a empresas transformadoras de estos materiales. (RODRIGUEZ V. J., 2014)

Por lo tanto, la negociación de los clientes externos hacia nosotros radica en lo siguiente; su poder adquisitivo, que tanta cantidad pretenden llevar de productos para la fijación

de precios y también mirar si los términos de negociación sean favorables para el negocio en término económico, la idea es vender y que quede un margen de utilidades.

Poder de negociación con los proveedores

Este punto es de suma importancia por analizaremos y se toma la mejor decisión al momento de comprar materia primas, suministros y demás cosas que se necesiten para implementar en la organización y elaborar productos. (Porter, 2008, pág. 4)

El proveedor principal son los habitantes del municipio de Valencia Córdoba, quienes serán capacitados en cuanto a la clasificación de los residuos sólidos desde la fuente. Se realizara la recolección selectiva de residuos reciclables en toda la zona urbana del municipio, estos residuos serán posteriormente descargados en el centro de acopio de la empresa de reciclaje, Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia.

En cuanto a maquinaria e instalaciones se refiere, se establecen de acuerdo al tamaño y capacidad de la empresa, en este caso la idea es implementar una pequeña empresa ya que se requerirá poco personal en el área operativa de la planta. La empresa no tiene previsto contratar personal como recicladores en campo, si no contar con personas que se dediquen al oficio del reciclaje como proveedoras de la empresa. El personal que se contrate para desempeñar labores dentro de la empresa, amerita como todo oficio formal un perfil o nivel académico para mayor confiabilidad y rentabilidad en la empresa. Según las condiciones mencionadas se describen a continuación las maquinas necesarias para el montaje de la empresa.

CUADRO 7 Maquinaria Requerida

MAQUINARIA	PROVEDOR
Embaladora Hidráulica Pequeña	Promaquiplast LTDA

Bascula Electrónica Industrial	Bascula Electrónica Industrial
--------------------------------	--------------------------------

Fuente: Elaboración Propia

Dentro de los requerimientos para el funcionamiento de la empresa de reciclaje, aun no se tiene previsto emplear vehículos de transporte, ya que los recolectores se compromete a recoger el material reciclable en el lugar de acopio, siempre y cuando se le remunere el costo de transporte o flete.

CUADRO 8 Costos de Transporte

COSTOS DE TRANSPORTE	
CANTIDAD	PRECIO FLETE
1 tonelada	70.000
2 toneladas	140.000

Fuente: Elaboración Propia

Rivalidad entre los competidores existentes

Siempre se debe manejar un margen de competencia perfecta, o competencia leal para no generar controversias y demás situaciones que se puedan generar y afecten el entorno de la empresa. (Porter, 2008, pág. 7)

Sabiendo que la competencia siempre está en el diseño de estrategias para poder buscar el liderato en el mercado, es aquí el punto de partida porque también hay que estar la defensiva y proyectarnos y hacer los mejores procesos para mantener la solidificación en el mercado.

Amenaza De Nuevos Competidores

En términos de negocio o empresariales que al momento de salir una empresa que ofrezcan un producto diferenciador y que se vendan en los diferentes mercados, despierta deseos

de personas que quieren crear este mismo tipo de empresa para tomar cierto segmento del mercado. (Porter, 2008, pág. 15)

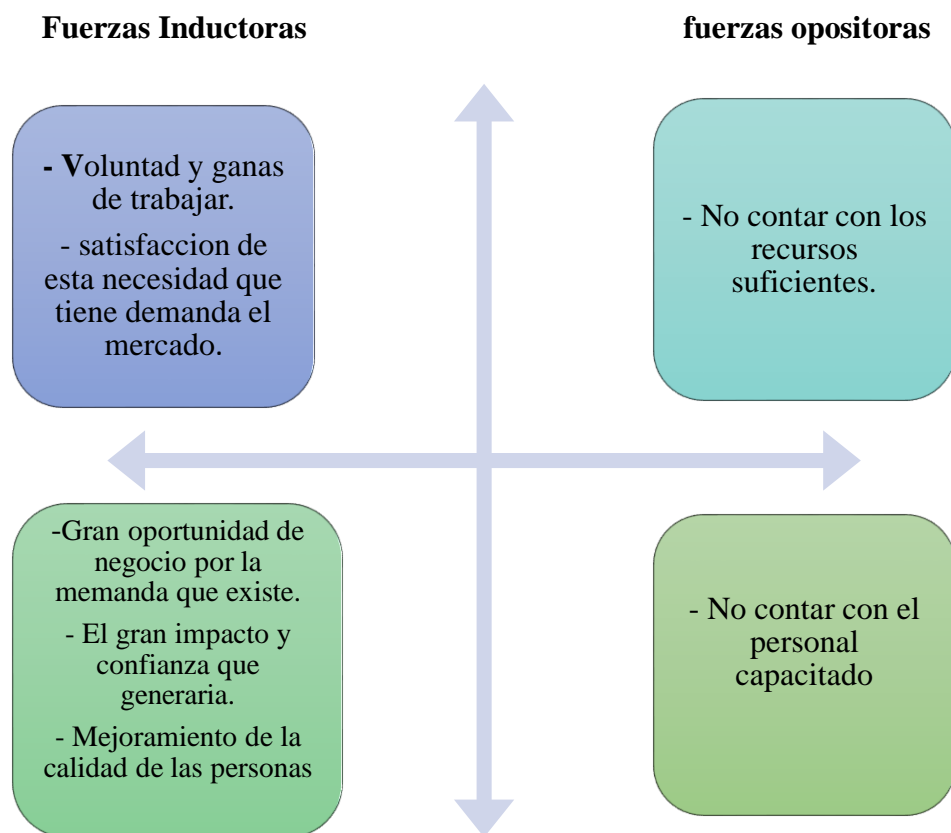
Por eso es importante siempre estar en constante estudio del mercado para saber que posible competencia puede salir al pasar los días de actividad empresarial.

Amenaza De Producto Y Servicios Sustitutos

Los gustos y preferencias de las personas siempre están variando debido a que en el mercado siempre están saliendo productos muy innovadores, sin embargo la amenaza radica en que como empresa comencemos a fallar en los procesos y en la calidad de los productos, obligando así a los clientes a buscar productos que puedan sustituir lo que se ofrece, esta es la importancia del negocio lograr que los clientes tengan una fidelización y se sientan comprometidos para que no cambies sus gustos y preferencias hacia cuidado del medio ambiente por medio del reciclaje. (Porter, 2008, pág. 16)

2.9 Matriz de análisis de campos de fuerzas

Dentro del proyecto existen una serie de fuerzas la cual impulsan a este para llegar a ejecutarlo en el mercado, y sin olvidar que también pueden existir fuerzas opositoras que pueden alterar el proceso; a continuación miraremos algunas de estas. (Abramson, 1983)



Fuente: Elaboración Propia

2.10 Matriz de Despliegue estratégico Generativa

En este punto la planeación estratégica es de suma importancia para el proyecto, porque lleva una parte importante en cuanto las estrategias que queremos llevar a cabo o implementar en el mercado para la prosperidad de la idea de negocio.

Ahora bien partiendo de estas perspectivas, las estrategias diseñadas por la empresa Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia, no serán reflejadas, debido a que pueden existir posibles competencias que pueden copiarse de nuestra forma de trabajo, de aquí parten los motivos de no mostrar las estrategias la cual quedan reservadas solo para los investigadores dueños del proyecto.

CUADRO 9 Matriz de Despliegue estratégico Generativa

Fusión	Descripción
Inventariar	Conocer las tecnologías y los procesos que se dominan
Vigilar	Alertar sobre la evolución de nuevos procesos y nuevas tecnologías. Vigilar los procesos y las tecnologías de los competidores.
Evaluar	Determinar la competitividad y el potencial económico propio. Estudiar posibles estrategias.
Enriquecer	Desarrollar estrategias de I+D Priorizar tecnologías claves y incipientes Adquirir tecnología
Optimizar	Gestionar los recursos de forma eficiente
proteger	Política de propiedad industrial: patentes y marcas

Fuente: Elaboración Propia

2.11 Cadena de Valor

La realización de la cadena de valor es de importancia porque parten una cierta cantidad de componentes que son actividades de apoyo y también ayudan al desarrollo del proyecto de idea de negocio entre los cuales tenemos. (Abad, 2017)

CUADRO 10 Cadena de Valor

Aprovisionamiento					
Compra de insumo, equipo de oficina; papelería legal					
Desarrollo Tecnológico					
Internet, servicio telefónico, sistema de computo					
Administración de Recursos Humanos					
Contratación de personal, compensaciones, programas de capacitación, ambiente de trabajo saludable, clima de trabajo					
Infraestructura De La Empresa					
Administración, finanzas, asuntos legales					
Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y ventas	servicios	

-Recepción y almacenamiento de casos legales -Identificación de casos por área penal, laboral, civil. -Retorno de los casos resueltos	-Análisis -Preparación -Desarrollo -Distribución de casos por área seguridad de la información	-Seguimiento de casos con entidades externas. -Registro mercantil -Registro de propiedad -Organismo judicial	-Asesores, Promoción de servicios legales mediante pagina web	-Asesoría legal en las áreas civil, mercantil, de la propiedad
---	---	---	--	--

Fuente: Elaboración Propia

Administración de Recursos Humanos

Los recursos humanos son unas de las piezas fundamentales de la organización por lo tanto siempre se le debe dar un buen manejo desde todos los puntos de vistas, de tal forma se implementaría una buena administración partiendo de lo siguiente:

- ❖ Buenas formas de selección y contratación
- ❖ Capacitaciones constantemente
- ❖ Buena formación y desarrollo
- ❖ Políticas salariales buenas
- ❖ Integración en nivel confianza con la empresa
- ❖ Buena estructura de RR-HH

Se busca con todo esto que el capital o recurso humano se sienta en las mejores condiciones para que pueda hacer bien todas las labores y mantenernos siempre competitivos en el mercado.

Se identifica la necesidad de mano de obra, para la adecuación de baños y división organizada de los sitios de almacenamiento y oficinal. Según la cotización realizada la mano de obra incluye los materiales de construcción necesarios.

Desarrollo Tecnológico

Las tecnologías son de suma importancia porque estas nos ayudan en aligerar los procesos, como la producción, las formas de vender y sirven para hacer innovación en la empresa, por lo tanto se maneja este punto de esta manera:

- ❖ Haciendo mejoras en los productos constantemente
- ❖ Inversiones en los equipos que estén en el momento haciendo gran impacto para agilizar la producción
- ❖ Invertir en un buen sistema de base de datos

La finalidad de todo es para economizar el tiempo y que los procesos se lleven con la mejor calidad posible.

Aprovisionamiento

El plan de aprovisionamiento se lleva a cabo siempre y cuando no esté faltando algo en el momento de emplear algún proceso en la empresa por tal razón debemos emplear buenas relaciones para que no paren los procesos, partiendo de esto lo que debemos tener en cuenta es lo siguiente:

- ❖ Buenas relaciones primordialmente con nuestros proveedores
- ❖ Buenas políticas de compras
- ❖ Buena rotación de los inventarios
- ❖ Sistemas de información bien calificado

Teniendo en cuenta todo esto se puede seguir con el buen funcionamiento de la empresa sabiendo que existe siempre un plan “b”, donde siempre se puede conseguir lo que se necesita.

Logística interna

La logística dentro de la empresa se maneja de una manera muy proactiva donde participan todos los que componen, llevando estas variables a cabo: recibimiento de materias primas, almacenamiento, conservación, control de inventarios y demás oficios que no ayudan a llevar todo en orden dentro de la empresa.

Producción

La producción material reciclado primeramente la recepción de la materia prima, luego pasa a un segundo plano donde se le hace un proceso de limpieza y clasificación de esta para determinar las mejores para llevarlas al proceso de producción y por consiguiente a la comercialización, seguido viene un embalaje con empaques eco amigables con el medio ambiente y finalizando su comercialización; llevando respectivas contabilidades y demás controles para determinar la producción total.

Logística externa

Esta se maneja teniendo en cuenta todos los parámetros y requerimientos del mercado es decir que el personal desempeñe labores fuera de la empresa, pero que pertenecen a nosotros hagan las cosas bien para que no hayan inconvenientes tanto financieros como con los clientes, por eso es necesario mantener siempre buenos manuales de instrucciones para hacer bien las labores día tras día.

Marketing Y Ventas

Este apartado busca formas de cómo podemos comercializar los productos y promocionarlos a la vez, por tal razón estos mecanismos se hace partiendo de lo siguiente:

- ❖ Promoción
- ❖ Buena publicidad
- ❖ Guías previas
- ❖ Control en las venta sustanciosos
- ❖ Buenas políticas de precios
- ❖ Fuerza impulsadora de ventas

La idea con todo esto es básicamente fortalecer toda la parte comercial de la empresa para que se pueda generar un gran valor y un gran prestigio en el mercado.

2.12 Estrategia Competitiva

Las actividades que se realizaran al momento de impartir el proyecto “Creación De Una Empresa De Reciclaje Como Fuente De Ingreso A Familias De Bajos Recursos Del Barrio Veinte De Enero Del Municipio De Valencia- Córdoba”, se basa primeramente en hacer o tener todos los requerimientos técnicos y conocimientos para saber que planear.

Los procesos a llevar a cabo serian básicamente y haciendo un sondeo los siguientes:

Acopio

El proceso de acopio se realizará en el sitio principal de almacenamiento en el cual se recibirá el material reciclable clasificado. PESAJE: Este proceso se realizará solamente para el material reciclable que suministren pequeños proveedores. Lo cual determinará el precio del material según el peso y calidad.

Selección:

Este proceso se realizará con el fin de que el material ingrese al siguiente proceso libre de contaminantes.

Clasificación

Este proceso de clasificación se realizará con el fin de separar los materiales reciclables según sus características, esto aplica para los materiales que no han sido clasificados desde la fuente, pero con las charlas de sensibilización el objetivo es alcanzar un 100% de material clasificado en los domicilios.

Compactación

Este proceso aplica para los plásticos PET, el cual permitirá disminuir el tamaño de los residuos y de esta manera generar mejores ingresos.

Empaque

El proceso de empaque se realizara de acuerdo al tipo de material reciclable. Para el cartón, papel y plástico se empacará en pacas de 45-70 Kg y en caso del vidrio y material no ferroso en sacos de polipropileno de 25-50 Kg. La estrategia competitiva parte del enfoque de siempre hacer productos de calidad, que los clientes externos siempre queden satisfechos con el producto y servicio, de igual manera siempre estar en retroalimentación tanto con los colaboradores y también con los clientes para saber en estamos fallando y contribuir en la mejoras para seguir siendo un organización competitiva.

3. ESTUDIO DE MERCADOS

a). Objetivos Estudio De Mercados

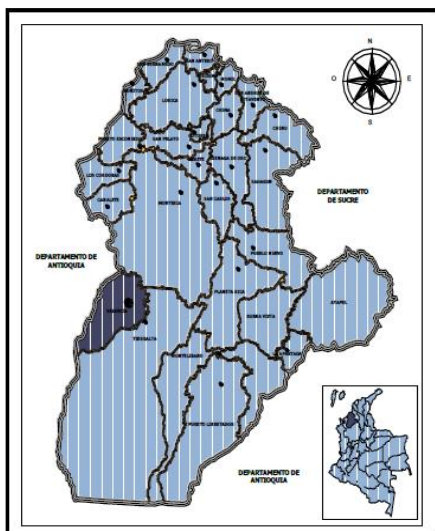
Analizar las características de los clientes para determinar la oferta y demanda de los productos, así como diseñar estrategias de marketing mix para saber cómo le voy a ofrecer el producto a los clientes Del Municipio De Valencia- Córdoba. Ya que la producción de residuos sólidos es permanente (40 toneladas mensual aprox) pero se programan las mayores cantidades para periodo de diciembre a enero, de febrero a marzo con extensiones no frecuente de uno o dos meses. (Empovalco, 2017)

b). Definición Del Mercado Objetivo

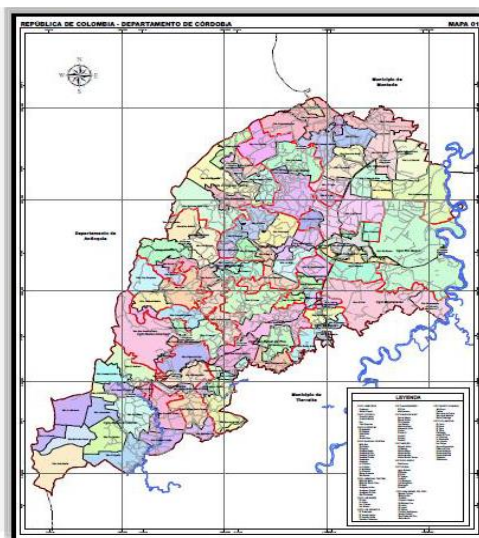
El Municipio de Valencia se encuentra ubicado al noroccidente de la República de Colombia y en la parte sur occidental del Departamento de Córdoba, entre el Valle del Sinú y la Serranía de Abibe.

El Municipio se encuentra ubicado a los 76° 09' Longitud Oeste del Meridiano de Greenwich y a los 8° 16' de Latitud Norte. Tiene una extensión de 916,4 Km² que representa el 3.6% de la extensión del Departamento, limita al norte con el Municipio de Montería, al sur con el Municipio de Tierralta, al este con los Municipios de Montería y Tierralta y al Oeste con el Municipio de San Pedro de Urabá Departamento de Antioquia. (Municipal, 2016-2019)

Imagen 1 Ubicación Geográfica



Fuente: Acuerdo Municipal 015 de 2001



Fuente: En proyecto de acuerdo por el concejo municipal 2016

División político-administrativa

De conformidad a recomendaciones expresas contenidas en el Plan Básico de Ordenamiento Territorial (Acuerdo No. 15 de junio 22/2.001) y según Acuerdo No. 006 de agosto 30/2.002, el territorio del Municipio de Valencia se divide en: Zona o Perímetro Urbano y Zona Rural.

Zona o Perímetro Urbano

Es donde se concentra la oferta y demanda de un gran número de servicios básicos esenciales para el desarrollo individual y colectivo; se convierte en la cabecera Municipal y lleva por nombre el del Municipio “Cabecera Municipal de Valencia” de acuerdo a su formación urbanística y para mayor comprensión de su entorno físico espacial en la actualidad la cabecera Municipal está conformada por 28 Barrios, las diferentes zonas urbana entre las calles 11 y 13 y entre carreras 12 y 24 se localiza una zonas, corredores y ejes de uso múltiple, combina la parte comercial, residencial e institucional, esta área está concentrada en el barrio El Centro y presenta el mayor desarrollo en infraestructura del municipio, además se encuentran en ella las oficinas e instituciones principales que funcionan el municipio tales como Palacio Municipal, Juzgado Promiscuo Municipal, Comando de la Policía, Banco Agrario, Notaria Única, centro de recaudo y atención de las empresas prestadoras de servicio, EPS UMAS y el mayor número de empresa comerciales de Valencia. (Municipal, 2016-2019, pág. 48)

Caracterización de la población

CUADRO 11 Caracterización De La Población

Total, población en el municipio	42.971	100%
Porcentaje población municipal del total departamental	2,5%	
Total, población en cabeceras	15.601	36,30%
Total, población resto	27.370	55,89%

Total, población hombres	20.670	48,10%
Total, población mujeres	22.301	51,89%
Población (>15 o < 59 años) - potencialmente activa	24.653	57,37%
Población (<15 o > 59 años) - población inactiva	18.318	42,63%
Total, población indígena	18	
Total, población negra, mulato o afrocolombiana	2.515	
Población Rom	-	
Población Raizal	9	
Población palenqueará o de Basilio	-	

Fuente: Plan De Desarrollo De Valencia Córdoba

c) Metodología de Investigación

La metodología que se utilizará para la realización de este proyecto será una metodología cuantitativa de carácter participativo ya que se hará directamente con la comunidad, por lo que los datos, en este sentido, se obtienen a partir de la observación directa, a través de entrevistas, investigación y análisis.

d). Fuentes Primarias.

Para lograr una aproximación integral al problema y mayor objetividad en el diseño y ejecución de esta propuesta se parte de la observación directa como estudiantes de administración de empresa x semestre

e). Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias están basadas en la Ley N.º 27314-2004 y en las estadísticas y datos a nivel municipal principalmente las dadas por la empresa de servicios públicos EMPOVALCO y el plan de desarrollo municipal de valencia 2016-2019

f). Definición De Muestra

La muestra según Hernández, Fernández y Baptista (2003) puede definirse como. Una unidad de análisis o un grupo de personas, contexto, eventos, sucesos, comunidades entre otros, sobre la cual se habrán de recolectar datos” (p.302). En este sentido, por considerarse una población finita y accesible se tomó para la investigación una muestra censal, es decir, la totalidad de los entes y órganos existentes en la creación de una Empresa De Reciclaje Como Fuente De Ingreso A Familias De Bajos Recursos Del Barrio Veinte De Enero Del Municipio De Valencia- Córdoba.

La población objeto de este trabajo de investigación se definió cuidadosamente de tal manera que la selección fuera factible, siendo estos Los cuidadores informales de la creación de esta empresa.

El grupo poblacional estuvo conformado por (n) de la cual se determinara una población muestra. Las personas responsables de las encuestas están capacitadas para desarrollar dicha labor y así evitar influencia en el procedimiento de recolección de la información.

$$n = \frac{(Z^2)x(N)x(P)x(Q)}{(e^2)x(N - 1) + (Z^2)x(P)x(Q)}$$

Donde:

Población o universo (N): Todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.

Coefficiente de confianza (Z): Basado en la inferencia estadística, el nivel de confianza de una medida de la calidad de la estimación realizada a partir de estadísticos muestrales mediante la cual se aprueba una cierta hipótesis planteada como correcta. Este coeficiente generalmente es del 95%.

Cálculo de Z:

$$Z = \frac{\text{Coeficiente de confianza}}{2}$$

$$\rightarrow Z = \frac{95\%}{2}$$

$$\rightarrow Z = 47.5\% \rightarrow \frac{47.5\%}{100\%} = 0,475$$

En las tablas de la curva normal encontramos que el valor de la variable que deja por debajo una probabilidad de 0,475 es $Z = 1.96$

Nivel de confianza

NIVEL DE CONFIANZA	75%	80%	85%	90%	95%	97,5%	99%
--------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-------	-----

VALOR DE Z	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2,24	2,58
------------	------	------	------	------	------	------	------

Fuente: Diseño del autor

Margen de error (e): Probabilidad de rechazar una cierta hipótesis siendo que esta era correcta. Este margen generalmente es del 5%.

Porcentaje de favorabilidad (P): Proporción de personas que poseen en la población la característica de estudio. La opción más segura es $P = 50\% = 0,5$.

Porcentaje de des favorabilidad (Q): Proporción de personas que no poseen esa característica, es decir: $Q = 1 - P \rightarrow Q = 1 - 0,5 = 0,5$. **Fuente especificada no válida.**

Aplicando la fórmula anterior, tendremos que:

$$n = \frac{(1,96)^2 \times (70) \times (0,5) \times (0,5)}{(0,05)^2 \times (70 - 1) + (1,96)^2 \times (0,5) \times (0,5)} \rightarrow$$

$$n = \frac{3,8416 \times (70) \times (0,25)}{(0,0025) \times (69) + (3,8416) \times (0,25)} \rightarrow$$

$$n = \frac{67,228}{1,1329} \rightarrow n \approx 59 \text{ Personas}$$

.....

.....

d) Análisis De La Investigación

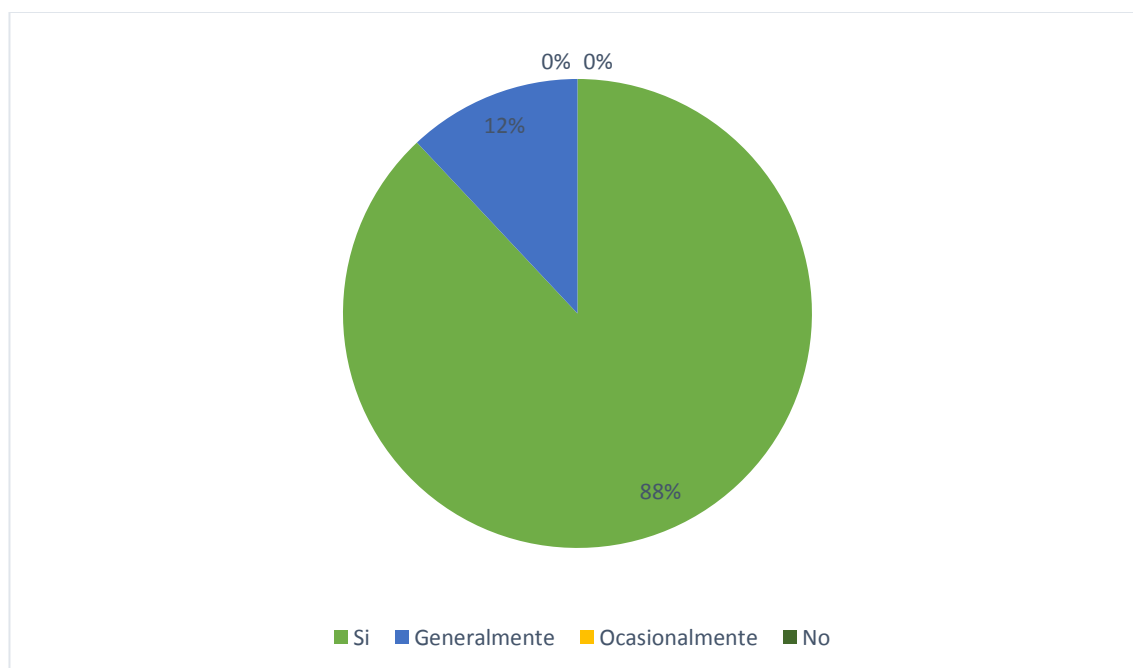
Se considera que los instrumentos utilizados en el trabajo de campo como lo son las encuestas en este caso, dirigidos a la población valenciana, ha permitido adquirir conocimientos fundamentales o información esencial que será de gran apoyo para sustentar y defender esta propuesta de creación de una Empresa De Reciclaje Como Fuente De Ingreso A Familias De Bajos Recursos Del Barrio Veinte De Enero Del Municipio De Valencia- Córdoba. Por otra parte, se tiene la plena seguridad que la información obtenida será óptima y real debido a que las preguntas planteadas en los cuestionarios y formularios son claras y precisas.

Tabla 1 ¿Ha escuchado hablar sobre reciclaje?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	52	88%
GENERALMENTE	7	12%
OCASIONALMENTE	0	0%
NO	0	0%
TOTAL	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 1



Fuente: Elaboración propia, 2018

Del total de los encuestados, un porcentaje del 88% contestó que sí han escuchado hablar sobre reciclaje, el 12% de ellos considera que no han escuchado hablar sobre el reciclaje.

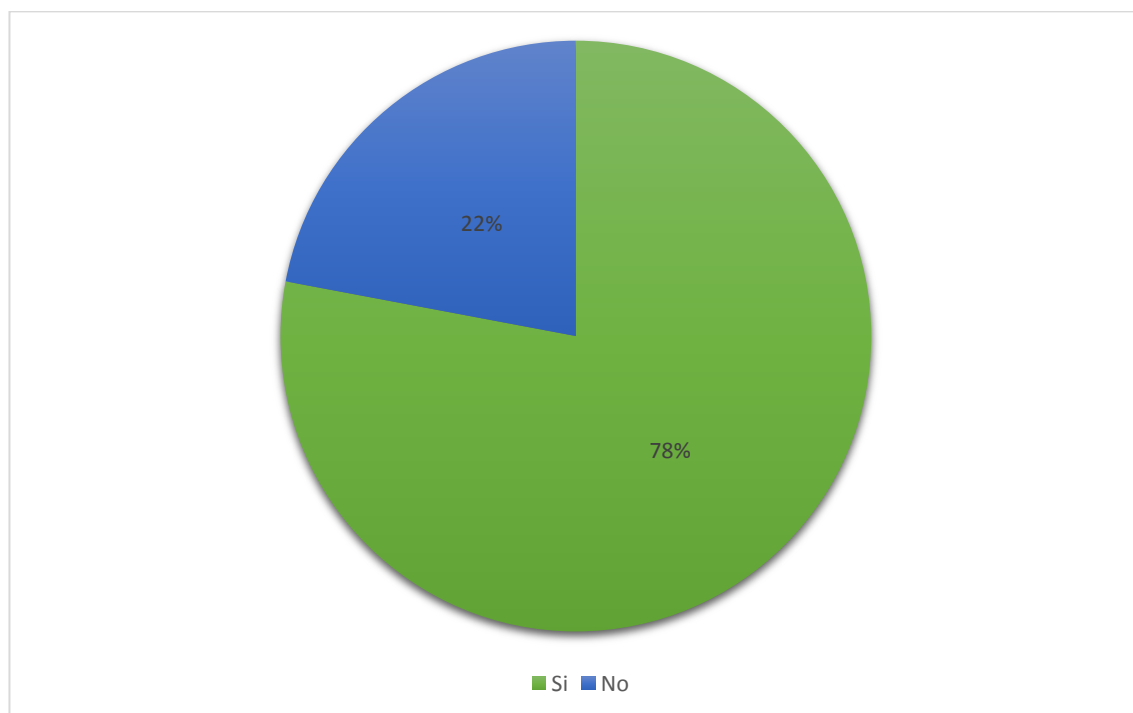
De lo anterior se puede inferir que el mayor porcentaje, si escuchan hablar de reciclaje, ya que un 12% aducen que no han escuchado hablar de reciclaje.

Tabla 2 ¿Ha realizado usted recogida selectiva de basuras?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	46	77%
NO	13	23%
TOTAL	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 2



Fuente: Elaboración propia, 2018

Con un porcentaje del 77%, los encuestados afirman que si ha realizado recogidas selectivas de basuras, mientras que el 23% de ellos aducen que no hacen recogidas selectivas de basuras porque no tienen las canecas necesarias para esto.

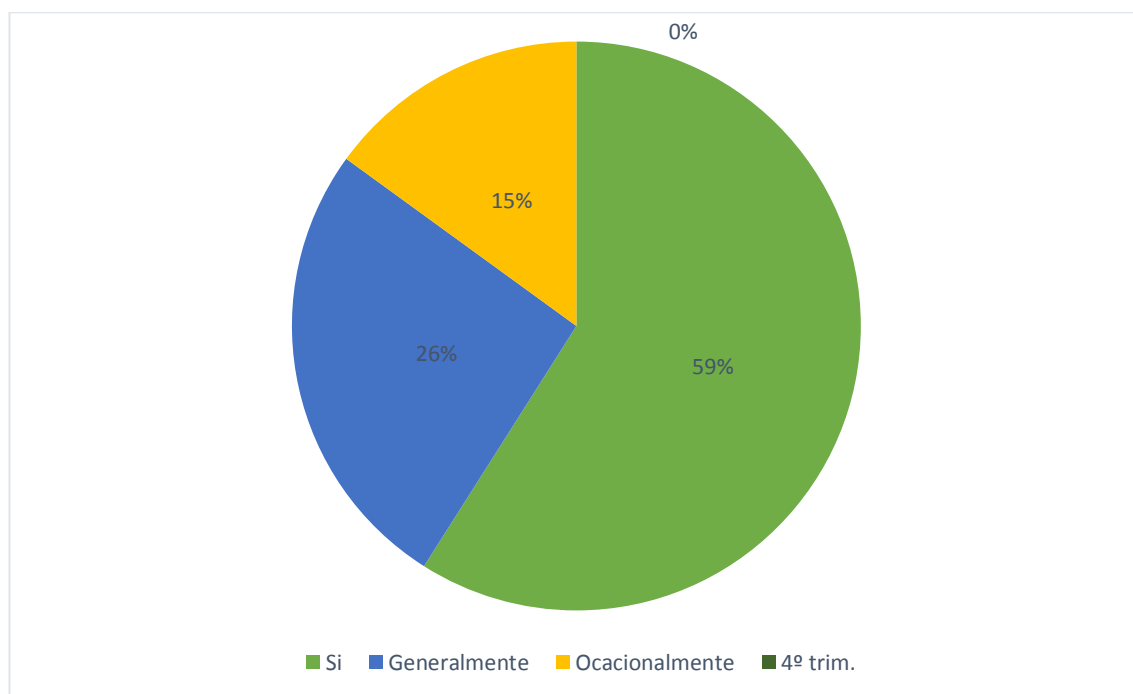
En conclusión, se puede afirmar que la gran mayoría de los encuestados del municipio de Valencia hacen recolección de basuras, asegurando que tienen que involucrar otros tipos de elementos como las canecas para reciclar las basuras.

Tabla 3 ¿Le da usted importancia a la acción de reciclar?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	35	59%
GENERALMENTE	15	26%
OCASIONALMENTE	9	15%
NO	0	0%
TOTAL	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 3



Fuente: Elaboración propia, 2018

El 59% de los encuestados, respondieron que si le dan importancia a la acción de reciclar, un 26% de ellos también afirmó que generalmente lo hacen, mientras que tan sólo un 15% de ellos reconoció que sólo ocasionalmente reciclan.

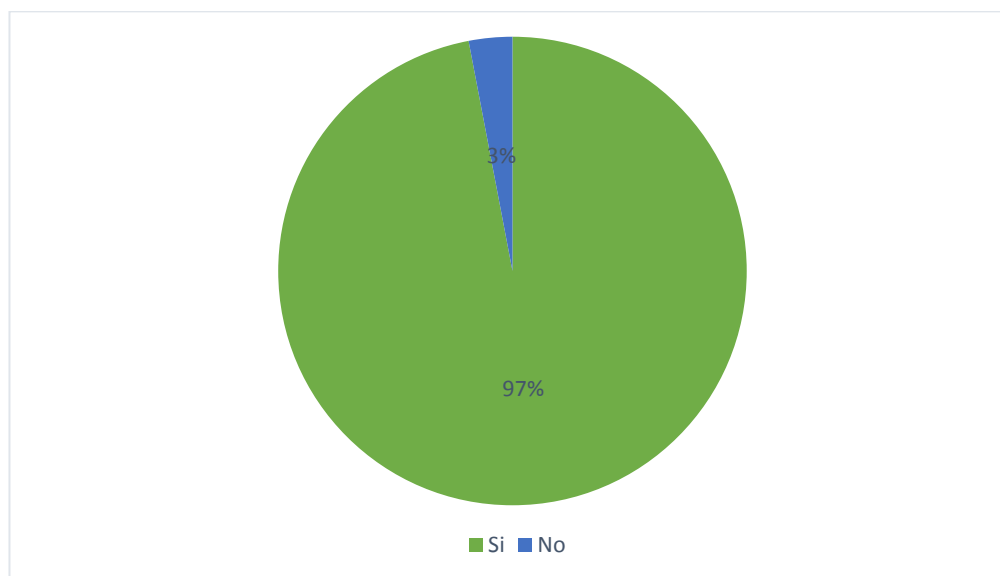
Lo anterior significa que para los valencianos es importante y necesario ejecutar la importancia de reciclar.

Tabla 4 ¿Existen dentro de su hogar recipientes específicos para la clasificación de los residuos?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	2	3%
NO	57	97%
TOTAL	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 4



Fuente: Elaboración propia, 2018

A esta pregunta, los encuestados respondieron con un 97% que dentro de sus hogares no existen recipientes específicos para la clasificación de los residuos, por otro lado el 3% restante aseguran que las canecas que ahí son artesanales.

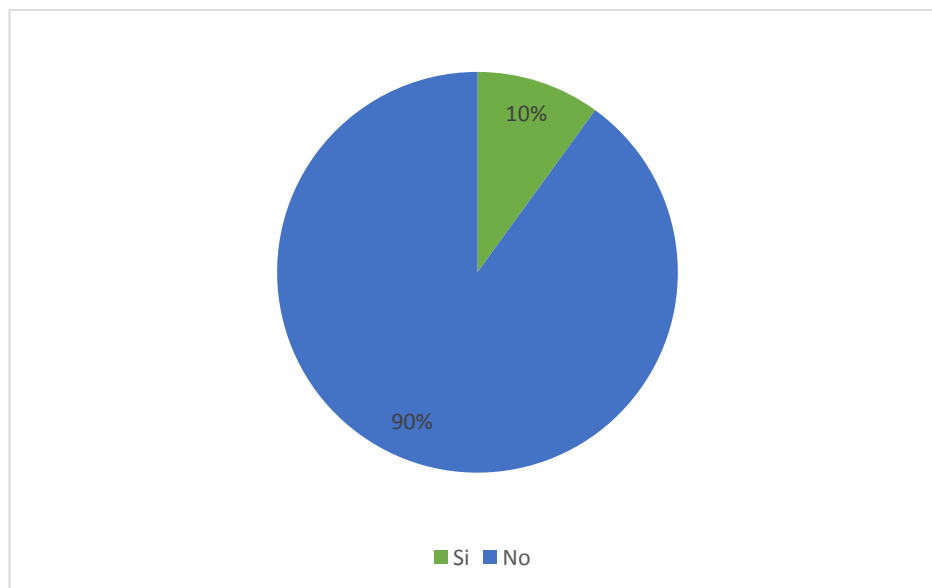
Con ese resultado se concluye que en los hogares no se involucra el reciclaje, por falta de canecas.

Tabla 5 ¿Clasifica usted “la basura” en diferentes canecas según sus características (orgánicos: residuos vegetales y otros alimentos e inorgánicos: papel, plástico, cartón, ¿etc.)?

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	10%
NO	53	90%
TOTAL	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 5



Fuente: Elaboración propia, 2018

Con un porcentaje mayoritario del 90%, del total de los encuestados, sostuvieron que no clasifican las basuras por su carácter orgánico o inorgánico por dos razones; falta de canecas y porque no les han explicado, además de que el 10% contestara que si lo hacen.

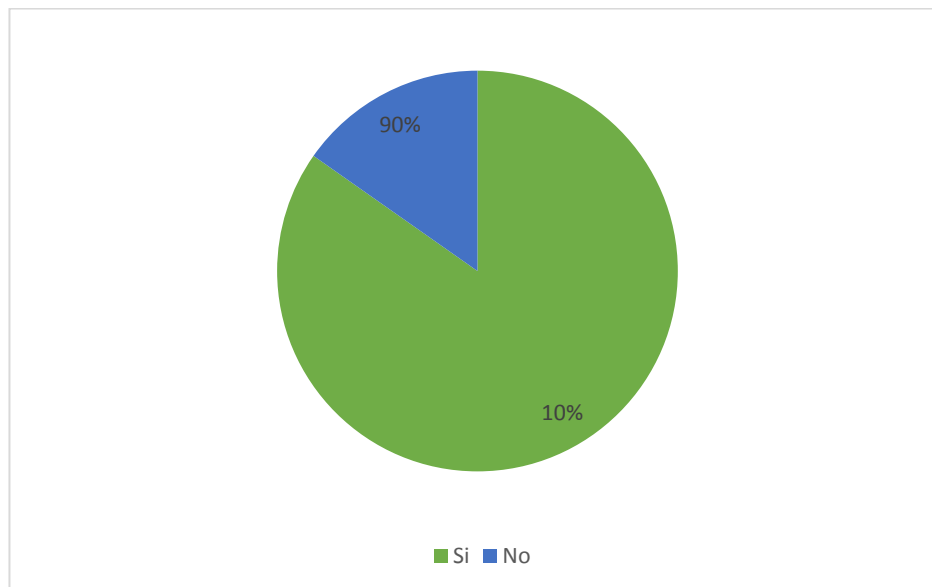
Se puede concluir que el 90% del total de encuestados reconocen que en sus hogares no se clasifican las basuras por falta de conocimiento y por no tener los respectivos elementos de recolección.

Tabla 6 ¿Conoce usted el daño ambiental que hace al no reciclar?

<i>RESPUESTA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SI</i>	50	90%
<i>NO</i>	9	10%
<i>Total</i>	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 6



Fuente: Elaboración propia, 2018

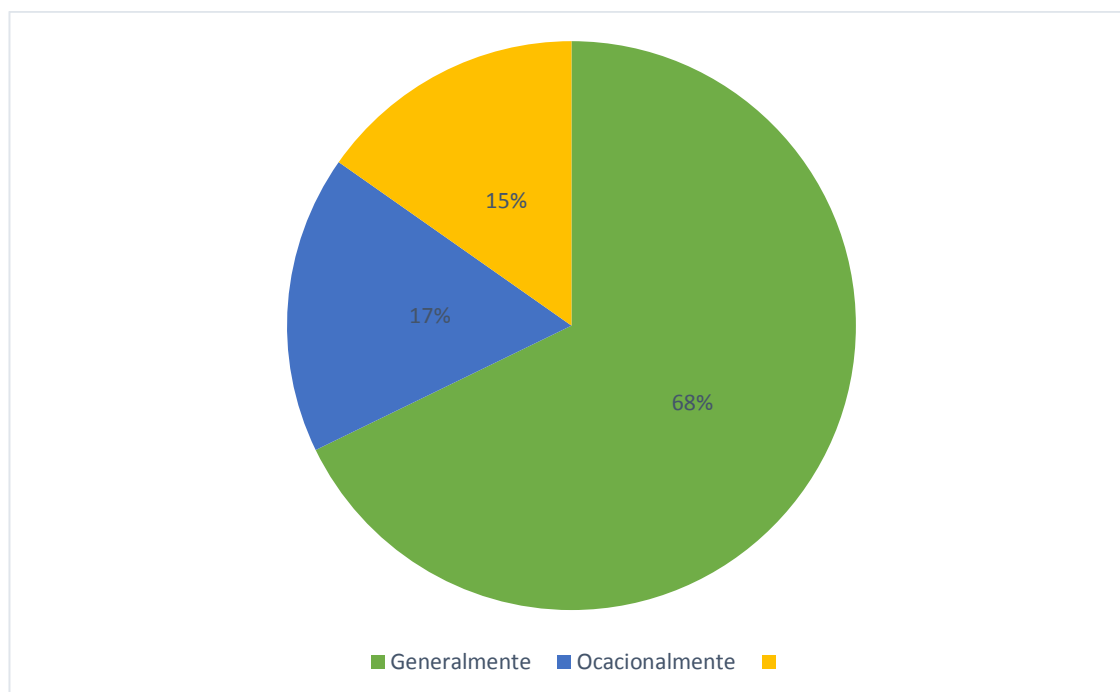
El 90% de las personas encuestadas conocen el daño que le hacemos al medio ambiente si no nos concientizamos a tiempo de que reciclar es una actividad que debemos de implementarla a diario. Y aunque un 10% no conoce de los daños graves que causa el no reciclar.

Tabla 7 ¿sabe usted qué tipo de basura se recicla?

<i>RESPUESTA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>GENERALMENTE</i>	50	68%
<i>OCASIONALMENTE</i>	10	17%
<i>SI</i>	10	15%
<i>NO</i>	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 7



Fuente: Elaboración propia, 2018

Del total de los encuestados el 68% respondió que generalmente recicla el 17% contestó que ocasionalmente y el 15% contestó sí.

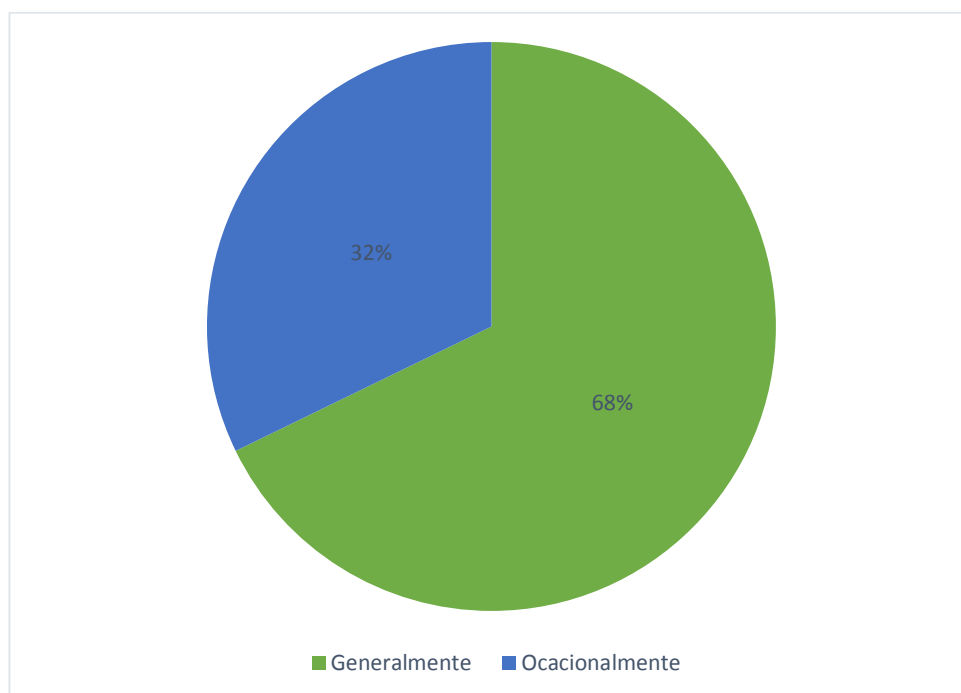
De lo anterior se puede inferir que la mayoría de los encuestados sabe qué tipo de basura se recicla.

Tabla 8 ¿Conoce usted los colores que identifican al reciclaje?

<i>RESPUESTA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SI</i>	40	68%
<i>NO</i>	19	32%
<i>Total</i>	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 8



Fuente: Elaboración propia, 2018

Del total de los encuestados el 68% respondió si y el 32% contestó no.

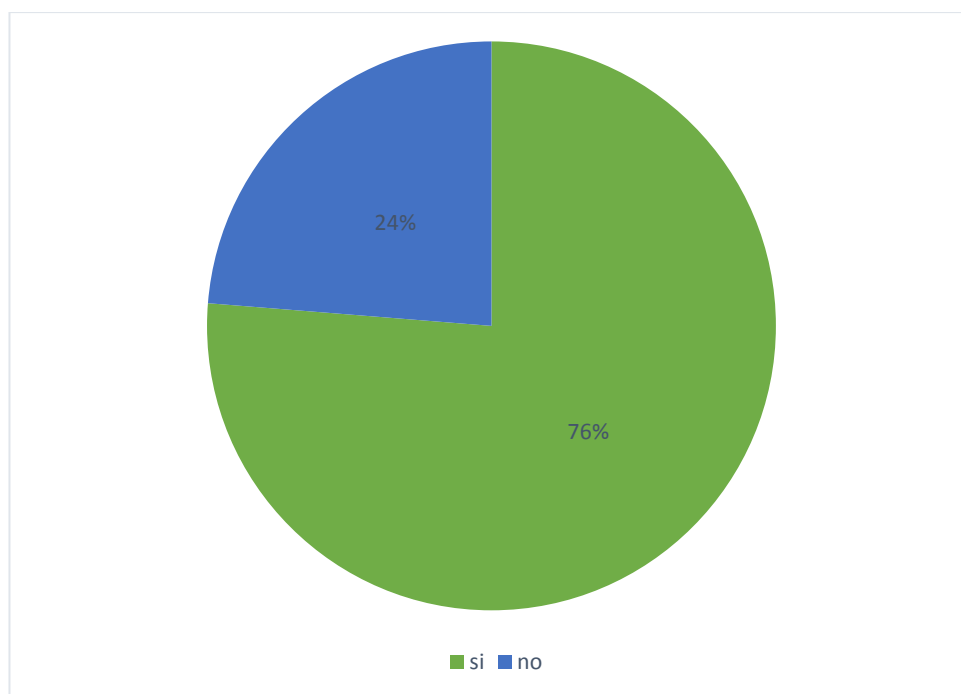
De lo anterior se puede inferir que la mayoría de los encuestados conocen los colores que identifican el reciclaje.

Tabla 9 ¿Conoce usted el uso que se le da a los materiales reciclados?

<i>RESPUESTA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SI</i>	45	52
<i>NO</i>	14	4
<i>TOTAL</i>	59	

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 9



Fuente: Elaboración propia, 2018

Del total de los encuestados el 76% respondió que si el uso de materiales reciclados y el 24% contestó no.

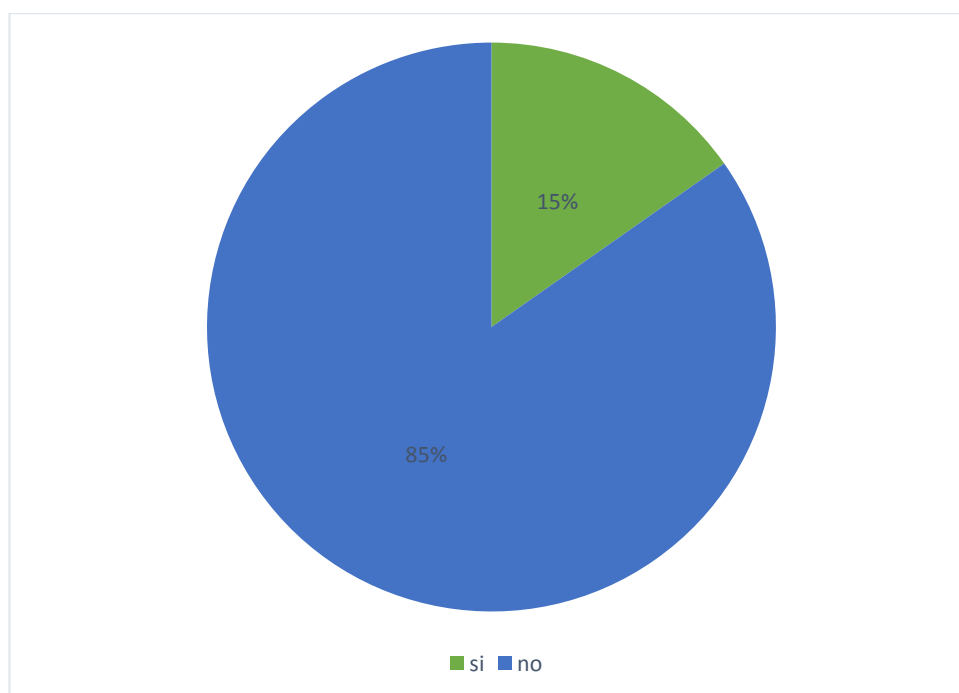
De lo anterior se puede inferir que la mayoría de los encuestados conocen el uso que se les da a los materiales reciclados.

Tabla 10 ¿Sabe usted cuanto material reciclable produce el municipio de valencia?

<i>RESPUESTA</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SI</i>	9	15%
<i>NO</i>	50	85%
<i>Total</i>	59	100%

Fuente: Elaboración propia, 2018

GRAFICA 10



Fuente: Elaboración propia, 2018

Del total de los encuestados el 85% respondió que no sabe cuánto material reciclable produce el municipio de valencia y el 15% contestó que si sabe.

De lo anterior se puede inferir que la mayoría de los encuestados conocen el uso que se les da a los materiales reciclados.

4. PLAN DE MARKETING

a) Objetivos del Plan de Marketing

El principal objetivo es vender los productos para poder recuperar inversiones al momento de procesar los residuos sólidos, también para lograr un buen posicionamiento en el mercado del municipio de Valencia Córdoba, buscando el primer lugar en cuanto a la venta del producto. (Abramson, 1983)

El **objetivo** para el primer año es de \$250.000.000, y el ritmo de crecimiento de ventas es del 38%. Es una cifra muy buena que parece venir bien acompañada por la rentabilidad, pero si se atiende a un **plan de marketing regional**, con una inversiones en infraestructura de almacenes de procesamiento, en tecnología y en personal calificado, necesarias para sostener ese ritmo de ventas, se puede concluir que el objetivo de rentabilidad, además de ser ambicioso es alcanzable y, además, presenta un reto para la empresa mantener tal ritmo de crecimiento en ventas hasta 2019 y posicionarse líder en la venta en la región, con una cuota de entre un 20-25% , es decir, todo un éxito en regionalización.

Por otro lado, también busca que la empresa tenga un buen prestigio, logrando posicionarla en la mente de los consumidores; para ser la primera opción de ellos al momento de comprar el producto, donde se establezca buenos precios, también hacer una buena promoción para dar a conocer en diferentes mercados y sectores.

b) Estrategia de Producto.

Componente De Recolección Y Transporte:

Cantidad total de residuos sólidos recolectados al mes, expresada en toneladas/mes (RSR): En el Municipio de Valencia Córdoba, se recolectan 40 Ton/mes

Componente De Tratamiento Y Aprovechamiento

Cuantificación (ton/mes) y caracterización (% en peso) de residuos Sólidos orgánicos e inorgánicos aprovechados.

En el Municipio de Valencia se recogen de 40 a 42 ton/mes de las cuales son aprovechables 30 toneladas entre residuos orgánicos e inorgánicos. (Empovalco, Informe De Gestion 2017)

RSO aprovechados 15 ton 36%

RSI aprovechados 15 ton 36%

En total se aprovecha un 72% de residuos recolectados

La cantidad de residuos no reciclables es de un 28%

El material reciclable se compone de papel, cartón, vidrio, plásticos PET y PP, envases de cartón de Tetra Pack, Metales ferrosos como el hierro y acero (metales pesados), metales no ferrosos como el bronce, cobre y aluminio.

Presentación: Papel y cartón calificado y embalado en pacas con pesos de aproximadamente de 80 Kg

Imagen 2 presentación papel y cartón



Fuente: Pagina web 2018

Presentación: Envase de vidrio clasificado según su coloración y empacados en bultos de polipropileno con peso de aproximadamente 50 Kg. El tamaño del vidrio triturado oscila entre

Imagen 3 presentación vidrio clasificado



Fuente: Pagina web 2018

presentación: PET: Botellas de plástico comprimido empacado en bultos de polipropileno. PP: Plástico Polipropileno seleccionado y empacado en bultos de polipropileno.

Imagen 4 presentación PET



Fuente: Pagina web 2018

Presentación: Material Férreo empacado en sacos de polipropileno.

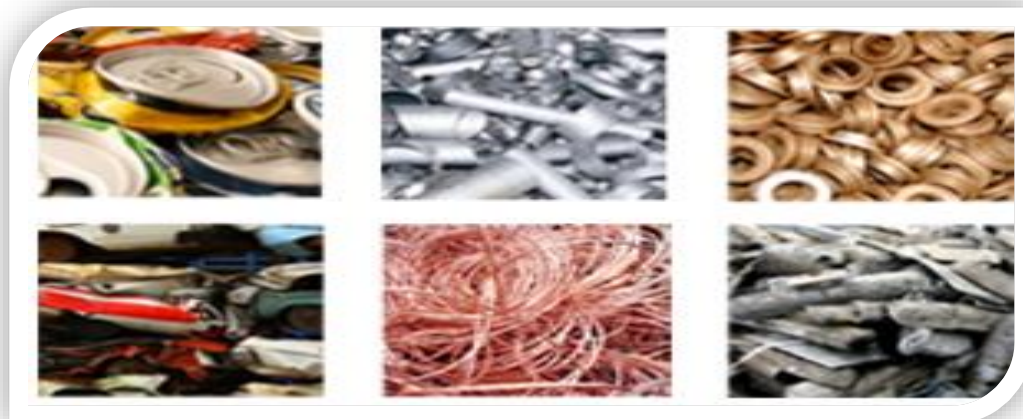
Imagen 5 Material Férreo



Fuente: Pagina web 2018

Presentación: Material no Férreo empacado en sacos de polipropileno.

Imagen 6 Material no férreo



Fuente: Pagina web 2018

Presentación: Envases de Tetra pack embalados en pacas con peso aproximado de 50 Kg.

Imagen 7 Material tetra pack



Fuentes: Pagina web 2018

I. Estrategia de Marca

la empresa creación De Una Empresa De Reciclaje Como Fuente De Ingreso A Familias De Bajos Recursos Del Barrio Veinte De Enero Del Municipio De Valencia- Córdoba Implementaría una estrategias sencillas, como vender productos de calidad y en una presentación adecuada que el cliente o consumidor quede satisfecho, de forma similar hacerle un acompañamiento a todos los clientes, donde fomentemos buenas relaciones con ellos, donde también se conozca otros gustos y preferencias de ellos, para poder así impartir nuevas ideas que ayuden a posicionar más y más la marca como un gran objetivo.

La idea principal es que la marca tome un gran prestigio y funcionamiento y que se vea reflejado en el pensamiento de los clientes, donde al momento de hablar de una marca la primera que venga a la mente sea esta.

II. Estrategia de Empaque

El proceso de empaque radica en unas políticas donde no se utilice tanto material que puede ser tóxicos para el medio ambiente, y de una u otra manera generarían un gran impacto ambiental en la sociedad, las estrategias a implementar el empaque serian sacos de polipropileno,

donde luego de llevar los productos estos sean completamente reciclados de forma responsable para poder incentivar cultura entre las personas y empresas. (PITTO, 2014)

De igual manera empacar el producto reciclado en unidades más pequeñas para que esta tenga una presentación más atractiva y practica para el cliente, pero sin perder su calidad ni afectación en el precio.

Imagen 8 Sacos de polipropileno



Fuentes: Pagina web

III. Estrategia de Servicio Postventa

El acompañamiento al cliente después de hacer una venta es suma importancia porque obliga como negocio a hacerle un seguimiento para que este nos vuelva a comprar, básicamente este seguimiento se hace por unos diferentes bancos de servicios entre los cuales destaca: líneas telefónicas, encuestas de satisfacción, herramientas online redes sociales correos electrónicos etc. (PITTO, 2014)

Para la empresa como organización el equipo de colaboradores seria el capital más importante, porque ellos son los que contribuyen al funcionamiento de le empresa, pero del otro

lado hay otro factor importante que son los clientes y también son de suma importancia porque ellos son los que compran el producto, por esta razón es importante hacerle un buen servicio postventa para que tengan una buena satisfacción.

c) Estrategia de Precio

La estrategia de precio va ligada a poder adquisitivo de los clientes, y a su vez estas estrategias sean un buen apoyo y nos permita tener una buena relación con los clientes acordando unas buenas condiciones de pagos para que ambas partes tengan márgenes de rentabilidad es decir manejar porcentajes de trabajo para generar utilidades y que los precios no sean tan elevados en comparación a los de la competencia. (Rodríguez, 2000)

De este modo, Los precios del material reciclable como el vidrio, cartón, papel, plástico PP Y PET y los metales férreos y no férreos son determinados por el cliente según los volúmenes de compra. El precio se fija dependiendo de la calidad del material reciclable, y su presentación, es decir la forma física en que se entrega el material; en caso del plástico PET se comercializa compactado. Lo que beneficia a la empresa, ya que a mayor volumen mejor precio. Los precios se determinan de acuerdo a la capacidad de los clientes potenciales dispuestos a pagar. Según las encuestas telefónicas ofrecen pagar de acuerdo al volumen y tipo de material reciclable a los siguientes precios:

CUADRO 12 Precio de Residuos Reciclable al cual ofrecen pagar empresas de reciclaje

	Empresa
--	----------------

Tipo de Residuo Reciclable	Compra y venta de materiales reciclables Valencia	Eco Sinú Valencia
	Precio (kg)	Precio (kg)
Vidrio	\$100	\$80
Papel	\$250	\$200
Cartón	\$150	\$120
Chatarra	\$400	\$350
Acero	\$1200	\$1.000
Cobre	\$11.000	\$10.000
Aluminio	\$1.200	\$1.000
Plásticos PP y PET	\$500	\$500

Fuente: Cotización telefónica

4.4 Estrategia de Publicidad

Las estrategias de publicidad son sin duda alguna parte fundamental para el negocio, porque nos ayuda a que las personas nos conozcan y puedan adquirir nuestros servicios; partiendo de esta información las estrategias a emplear serían las siguientes: (gomez, 2008)

Las fuentes primarias para la promoción y publicidad de la empresa de reciclaje Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia se realizarán por medio de llamadas telefónicas y visitas personales a los posibles clientes para ofrecerles y darles a conocer los productos. El internet, es otro medio importante y de fácil acceso para publicar el perfil de la empresa de reciclaje. El correo electrónico se utilizara también, como medio de contacto con los clientes con la realización de cotizaciones. Mediante las emisoras tanto municipal como del departamento de córdoba; la ciudad donde residen los clientes, se realizara publicidad por medio de cuñas con el objetivo de dar a conocer la misión de la empresa.

Imagen 9 Logo empresa



Fuente: creación propia

- ❖ Vallas publicitarias en diferentes puntos estratégicos del municipio.
- ❖ Publicidad en las principales plataformas de internet que hoy en día tienen gran impacto.
- ❖ Publicidad en los canales de televisión local y regional.
- ❖ En los diarios más importantes que están en circulación
- ❖ Volantes
- ❖ Perifoneo etc.

4.4.1 Plan de Medios

Los medios de este proyecto son de suma importancia porque, a través de estos damos a conocer el negocio; por consiguiente, presentamos todos los medios que se necesitan para impulsar la idea y sacar el mayor beneficio posible:

- ❖ Medios humanos
- ❖ Medios de comunicaciones
- ❖ Medios de transportes
- ❖ Medios tecnológicos
- ❖ Medios económicos entre otros.
- ❖ Medios publicitarios (Radios, periódicos páginas web etc.)

Todas estas herramientas serán de ayuda para un buen crecimiento de la empresa Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia.

4.5 Estrategia de Promoción

a) La promoción del proyecto se basa en forma de una concientización que primeramente se le debe hacer a las personas, donde se les pueda dar a entender la importancia que tiene la parte ecológica, por otro lado hacerles entender el gran impacto que genera el reciclaje, donde generaría grandes beneficios en cuanto a la salud integral, emocional entre otros.

b) Otra forma de promocionar es el entorno donde nos encontramos, buscando todos los recursos que tengamos posibles partiendo de la buena capacitación del capital humano para que la entrada de estos productos al mercado sean un éxito total.

c) Por último realizar ventas de los productos en contacto directo con los clientes ofrece muchas ventajas, primeramente, nos da la capacidad de cerrar los negocios de manera más fácil y rápida, también permite una retroalimentación del cliente, es decir que da la oportunidad de escuchar sugerencias sobre la posible forma de cómo se lleva a esta información nos conlleva a hacer mejoras continuas para el desarrollo del negocio.

4.6 Estrategia de Distribución

Los canales de comercialización que se utilizaran son canales para productos industriales o de Negocio a negocio. Uno de los canales más convenientes para la actividad económica de la empresa es el Canal 2 o Distribuidor Industrial, el cual se describe a continuación:

Distribuidor Industrial o Canal 2 (del Productor o Fabricante a Distribuidores Industriales y de este al Usuario Industrial: Este tipo de canal es el más adecuado ya que los

materiales tienen un uso industrial, pero en este caso los materiales reciclables, son enviados a empresas recicladoras con mayor experiencia en el mercado y manejo de grandes cantidades de residuos, los cuales son enviados directamente a empresas dedicadas a la transformación de los materiales reciclables. Es decir, que en el canal de comercialización se necesita de un intermediario comercial.

La determinación del precio se realizara de acuerdo a los costos de producción y la demanda del mercado de residuos reciclables.

4.7 Proyección de ventas

Los resultados arrojados por la recolección de información (encuesta), fueron bastantes positivos, lo que posible una buena proyección a futuro de la venta del producto; partiendo de todas estas perspectivas así serían las ventas estimadas en el transcurso del año.

CUADRO 13 Supuestos Macroeconómicos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas	2014	2015	2016	2017	2018
Inflación	4,02%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Devaluación	8,02%	2,28%	4,55%	2,00%	2,00%
PAGG	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IPP	4,00%	3,25%	3,01%	3,02%	3,02%
Crecimiento PIB	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF T.A.	8,65%	7,94%	7,08%	6,33%	5,59%

Fuente: página web

CUADRO 14 Precio por producto

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIALES INORGANICOS	35.000.000	36.139.064	37.227.444	38.351.009	39.508.484
MATERIALES ORGANICOS	21.000.000	21.683.438	22.336.466	23.010.605	23.705.090
Total	56.000.000	57.822.502	59.563.910	61.361.614	63.213.574

Fuente: página web

CUADRO 15 Unidades Vendidas Por Producto

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIALES INORGANICOS	2	2	2	3	3
MATERIALES ORGANICOS	3	3	4	4	4
0	100	110	121	133	146
Total	105	116	127	140	154

Fuente: página web

CUADRO 16 Presupuesto De Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIALES INORGANICOS	70.000.000	79.505.940	90.090.414	102.090.385	115.688.742
MATERIALES ORGANICOS	63.000.000	71.555.346	81.081.373	91.881.347	104.119.868
Total	133.000.000	151.061.286	171.171.787	193.971.732	219.808.610

Fuente: página web

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.1 Definición de la Estructura Organizacional

5.1.1 Misión

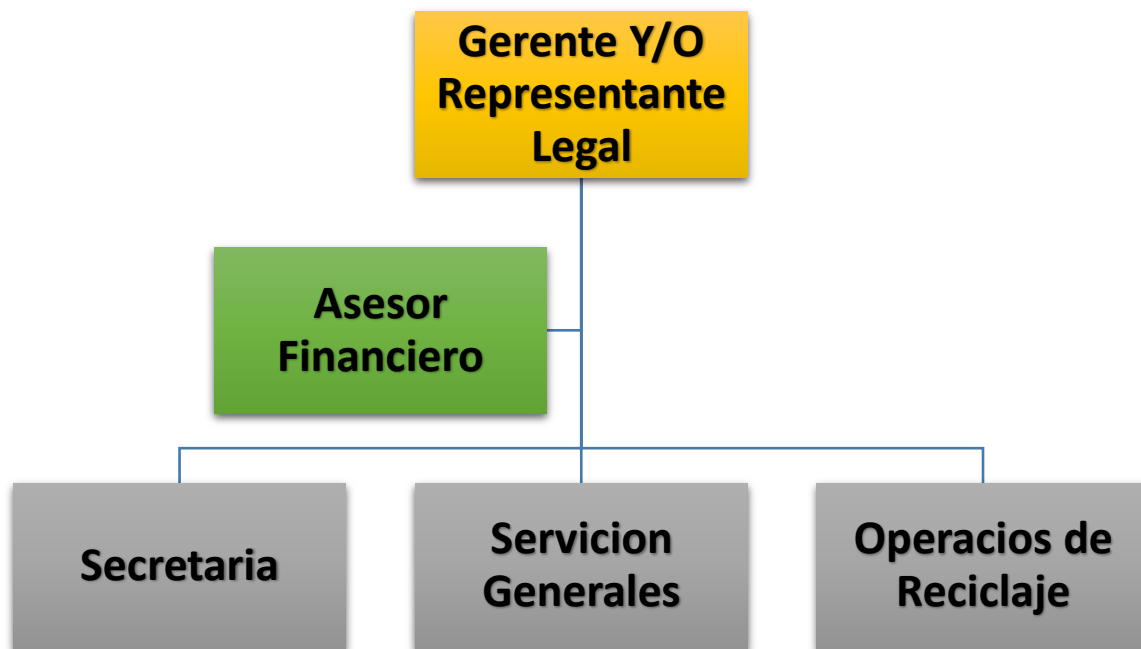
Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia, es una empresa de Reciclaje del municipio de valencia Córdoba, es dedicada al reciclaje y comercialización de residuos sólidos inorgánicos, con compromiso y cooperación frente al cuidado del medio ambiente.

5.1.2 Visión

Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia, para el 2022 pretende establecerse como un centro de acopio de material reciclable en la región, con el propósito de generar más oportunidades de empleo e impactos socio ambiental, con responsabilidad y transparencia en el mercado del reciclaje.

5.1.3 Organigrama.

Grafica 11 Organigrama



Fuente: Elaboración Propia

Gerente Y/O Representante Legal: es la persona que tiene la responsabilidad y las tareas de guiar a los demás, de ejecutar y dar órdenes y de lograr que las cosas se hagan para poder cumplir cierta y correctamente con el objetivo y la misión que promueve la organización. (ABC D. , 2018)

Asesor Financiero: tecnólogo o profesional que presta asesoramiento sobre inversiones y servicios de planificación financiera a individuos y empresas. Idealmente, el asesor financiero ayuda al cliente a mantener el equilibrio deseado entre los ingresos de las inversiones, ganancias de capital, y el nivel aceptable de riesgo mediante la asignación de activos adecuada. (Perez, 2016)

Secretaria: Sus principales funciones o actividades se encuentran ligadas a lo que se conoce como trabajo de oficina, administrativo, tales como tramitar la entrada y salida de correspondencia, recepción de documentación, atención de llamadas telefónicas, atención de visitas y de proveedores, archivo de documentos, realización de cálculos, reportar a su superior todo aquello inherente a su área, estar al corriente de la tramitación de expedientes, manejo de la agenda, tanto la de reuniones como la de contactos, y su mantenimiento de manera organizada y actualizada, manejo de todas aquellas herramientas de una oficina, como ser la fotocopidora, la impresora, el fax, la computadora, entre otros. (ABC, 2018)

Servicios Generales: es la persona que se encarga de proporcionar oportuna y eficientemente, los servicios que requiera la organización en materia de comunicaciones, transporte, correspondencia, archivo, reproducción de documentos, intendencia, vigilancia, mensajería y el suministro de mantenimiento preventivo y correctivo al mobiliario, equipo de oficina y equipo de transporte; entre otras funciones asignadas

Operadores De Reciclaje: es la persona encargada de Realiza la clasificación (ordenar por tipologías de residuos), segregación (separar correctamente los distintos materiales de residuos) y caracterización (cuantificar según la tipología los residuos) de los residuos generados:

A partir del conocimiento de la normativa, controla el procesado de los residuos y la correcta preparación de las distintas fracciones obtenidas, ateniendo a su naturaleza y a su destino posterior, adecua los medios de seguridad al personal, realiza el test de lixiviaciones según las especificaciones de los técnicos, adecua la línea de tratamiento según residuo.

Asegura la destinación correcta para cada tipo de residuo.

Tabla 11 Cargos

Cantidad	Cargo	Sueldo
1	Gerente y/o representante legal	\$1.200.000
1	Asesor financiero	\$800.000
1	Secretaria	\$700.000
1	Servicios generales	\$650.000
5	Operadores de reciclaje	\$650.000

Desarrollo Tecnológico

5.1.4 Dofa

Grafica 12 Matriz Dofa



5.2 Tamaño de La Empresa

El tamaño de la empresa se determina caracterizando la cantidad de residuos sólidos producidos en términos de kilogramos, el municipio de Valencia actualmente dispone los residuos en el relleno sanitario Loma grande de la ciudad de Montería. La recolección se realiza los días lunes a viernes. Este sistema ofrece una cobertura del 90% de los usuarios del casco urbano y se registra una producción de residuos con promedio de 210 toneladas por mes. Sin embargo, para el sector rural no se encuentra implementado ningún sistema de recolección ni de disposición final, esta se realiza a campo abierto y el porcentaje de cobertura del sistema de aseo del sector rural es 0 %.

(Municipal, 2016-2019, P. 139)

Cobertura De Aseo Urbano

Tabla 12 Cobertura De Aseo Urbano

Vivienda con servicio de aseo	Vivienda sin servicio de aseo	% de viviendas con servicio de aseo	% de viviendas sin servicio de aseo
3.174	1.767	90%	10%

Fuente: PDM valencia

En la actualidad, el municipio cuenta con Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos - PGIRS adoptado mediante Decreto No. 076 del 17 de septiembre de 2013 y el cual contempla las tareas que deben tenerse en cuenta para el manejo integral de los residuos de manera integral desde la generación, almacenamiento, recolección, transporte, aprovechamiento, valorización, transformación y disposición final, en virtud de evitar, mitigar y controlar los efectos negativos de la implementación de dicho proyecto.

Tabla 13 Cobertura

Año	Kg/ mes	Kg/añual	Porcentaje de Incremento
2015	180	180,000	20%
2016	200	200,000	20%
2017	220	220,000	20%
2018	240	210,000	20%

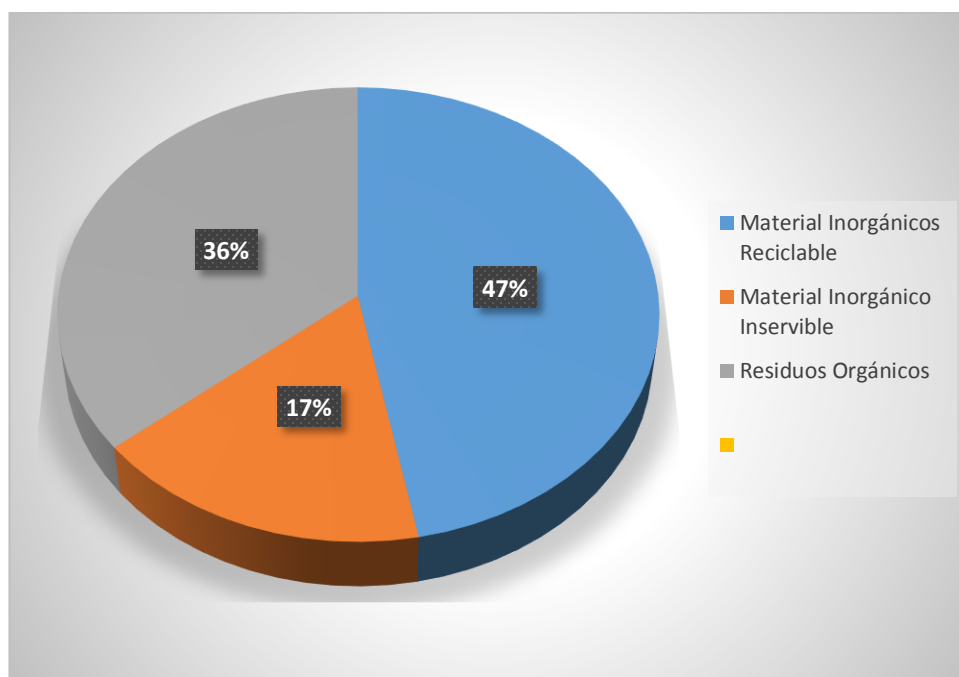
Fuente: PGIRS municipal

Tabla 14 Cobertura

Componente	Peso (kg/añual)	Porcentaje
Material Inorgánicos Reciclable	98,700	47%
Material Inorgánico Inservible	35,700	17%
Residuos Orgánicos	75,6	36%
TOTAL	450.000	100%

Fuente: PGIRS municipal

Grafica 13 Cobertura



Fuente: PGIRS municipal

Teniendo en cuenta que del total de residuos sólidos generados el 47% son reciclables, esta cantidad (98,700) se toma como referencia para realizar la distribución de estos residuos por clasificación de la siguiente manera:

Tabla 15 Clasificación de Residuos

Tipo de Residuos reciclables 47%	Porcentaje	Kg/mes
Vidrio	5%	15.000
Chatarra	7%	17.000
Plástico	10%	20.000
Cartón	12%	22.000
Papel	13%	24.700
Total	47%	98.700

Fuente: PGIRS municipal

Además, la encuesta realizada habitantes del municipio como posibles proveedores, acerca del tipo y cantidad de residuos sólidos reciclables y el precio en que son vendidos, por lo cual se obtuvieron los siguientes datos:

Tabla 16 Clasificación

Números de Personas Recicladoras	Tipo de residuos Clasificado	Cantidad Kg/mes	Precio de venta (Kg)
3	Papel y cartón	75	\$200-\$120
2	Chatarra	200	\$350

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a los anteriores resultados se deduce que los recicladores podrían ofrecer un total de 275 Kg de residuos reciclables en el mes (0,275 Ton)

Por consiguiente, para determinar el tamaño de la empresa se tiene en cuenta la producción de material reciclable anualmente y de acuerdo a esto el requerimiento de maquinaria, con proyección a cinco años.

De acuerdo a la información obtenida en cuanto a la cantidad generada de residuos sólidos desde el año 2015 hasta el 2018, se ha duplicado en el lapso de 4 años, es decir que cada año se ha incrementado un 20% la cantidad de residuos sólidos generados. Tomando estos datos como referencia se puede visualizar la cantidad de producción de la empresa durante los primeros tres años, tomando el municipio de Valencia Córdoba como único proveedor.

Con base en la anterior, proyección se identifica la necesidad de una línea de producción compuesta por dos máquinas (1 bascula, 1 maquina compactadora de PET). Cada una operada por una persona durante un turno de trabajo.

La capacidad instalada definida para el presente proyecto es entonces de 1.176.000 kilogramos de material reciclable anuales, correspondientes a 98.700 kilogramos mensuales, teniendo en cuenta que el primer año es de pre operación y los siguientes cinco años de operación.

Por tal motivo, esta empresa pertenecerá a las catalogadas MIPYME Las pequeñas y medianas empresas que son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal. (Álvarez, 2009)

5.3 Normatividad

Los requerimientos para la constitución de la empresa Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S se enumeran a continuación:

1. Verificar si la razón social de la empresa (Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia) no coincide con alguna igual en Cámara y Comercio de Montería Córdoba.
2. Diligenciar la matrícula en Cámara y comercio para establecimiento comercial, una vez matriculada la empresa, tendrá que renovar cada año la certificación.
3. Realizar el registro respectivo de los libros de contabilidad en la cámara y comercio.
4. Diligenciar el registro de industria y comercio en la tesorería del municipio de valencia Córdoba.
5. Solicitar permiso por parte de planeación municipal.
6. Diligenciar los formularios de licencia de funcionamiento y todos los documentos exigidos.
7. Diligenciar el formulario de Registro Único Tributario.
8. Solicitar el Número de Identificación Tributaria en la DIAN presentando la cedula de ciudadanía vigente.
9. Inscribir la empresa en el RUT como responsable del IVA después de diligenciar el formulario ante la DIAN como régimen simplificado.
10. Tramitar permiso o Licencia por parte de la autoridad ambiental CVS y UMATA para el funcionamiento de la empresa.

5.4 Costos Administrativos

5.4.1 Gastos de Personal

Presupuesto De Mano De Obra Directa

Tabla 17 Mano de Obra

Factor prestacional	30,00%									
Cargo	Jornales Si=1; No= 0 u omitir	No de ocupantes del cargo o Numero de jornales anuales	Salario Mensual unitario o Valor del Jornal	Salario Anual	Prestaciones	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Total Año 4	Total Año 5
Gerente	0	1	1.200.000	14.400.000	4.320.000	18.720.000	19.329.236	19.911.364	20.512.311	21.131.395
Asesor Financiero	0	1	800.000	9.600.000	2.880.000	12.480.000	12.886.158	13.274.243	13.674.874	14.087.597
Secretaria	0	1	700.000	8.400.000	2.520.000	10.920.000	11.275.388	11.614.963	11.965.515	12.326.647
Servicios Generales	0	1	650.000	7.800.000	2.340.000	10.140.000	10.470.003	10.785.322	11.110.835	11.446.172
Operadores de reciclaje	0	5	650.000	39.000.000	11.700.000	50.700.000	52.350.015	53.926.612	55.554.175	57.230.861
				0	0	0	0	0	0	0
Subtotal				79.200.000	23.760.000	102.960.000	106.310.800	109.512.504	112.817.710	116.222.671

Fuente: página web

5.4.2 Gastos de puesta en Marcha

Tabla 18 Gastos de puesta en Marcha

Inversiones fijas				
Rubro	Unidad	Cantidad	Precio	Total
1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES				
1.1 Terrenos				0
1.2 Adecuaciones		1,00	3.074.000	3.074.000
Subtotal				3.074.000
2. MAQUINARIA Y EQUIPOS	Unidad	Cantidad	Precio	Total
COMPACTADORA PET	1	1,00	13.500.000	13.500.000
BASCULA ELECTRONICA	1	1,00	1.500.000	1.500.000
ESTIBAS	1	30,00	350.000	10.500.000
Subtotal				25.500.000
3. MUEBLES Y ENSERES	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Muebles y Enceres		1,00	1.623.000	1.623.000
Subtotal				1.623.000
4. EQUIPOS DE OFICINA	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Equipos de Oficina		1,00	2.600.000	2.600.000
Subtotal				2.600.000
Total				32.797.000

Tabla 19 Gastos anticipados

Descripción	Valor
Código de barras	0
Elaboración prototipos	0
Escrituras y Gastos Notariales	2.500.000
Permisos y Licencias	1.200.000
Registro de libros contabilidad	150.000
Registro Mercantil	185.000
Registros, Marcas y Patentes	93.800
Registro Sanitario	65.000
Permiso planeación mpal	55.990
Preoperativos	12.850
Sayco y acinpro	8.900
Bomberos	4.500
Uso del suelo	33.650
Evento de lanzamiento	1.000.000
Total	5.309.690

Fuente: página web

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

6.1 Objetivo del Estudio Legal

El objetivo es recoger la información jurídica que afecta a la empresa para determinar los trámites administrativos y legales necesarios para la constitución de la misma, Por otro lado, se deben tener aspectos tales como los laborales, comerciales, tributarios y de propiedad intelectual.

6.2 Marco Legal

La empresa será constituida mediante la Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) según la Ley 1258 del 2008, la cual se ha convertido en una figura societaria muy popular por la simplicidad y facilidad a la hora de su constitución. Se formará a través de los siguientes documentos:

- Documento privado (autenticado, reconocido o con presentación personal) por sus asignatarios (Parágrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008)
- Razón social seguida de las palabras: Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S. en este caso Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S
- Domicilio principal
- Término de duración (puede ser indefinido)
- Enunciación de actividades principales
- Capital autorizado, suscrito y pagado.

- Forma de administración: Establecer de forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades del representante legal y los administrativos.
- Nombre, identificación y facultades de los administradores, se debe designar por lo menos un Representante Legal.
- Nombramientos: Nombre y apellido e identificación del Representante Legal, Miembros de junta.
- Clausula compromisoria
- Diligenciar formulario de Registro para fines tributarios, con el propósito de tramitar el NIT

Estos documentos serán llevados ante la Cámara de Comercio, donde se hará la matrícula y luego se registrara ante la DIAN.

La razón social o nombre comercial es Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S cuya administración está a cargo y bajo la responsabilidad de los socios, los cuales serán a la vez asesores de la empresa, quienes trabajaran arduamente a fin de hacer realidad su proyecto con gran éxito.

6.3 Definición De La Empresa

La empresa hace parte del sector secundario, que centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas industriales y de construcción.

6.4 Clasificación de las Mipymes

De acuerdo con la ley 590 del año 2000, Según su Tamaño, se denomina como una Pequeña empresa ya que tiene menos de 50 trabajadores, y según el ámbito de operación será regional. (590, 2000)

6.4.1 Clasificación Internacional de actividades económicas (CIIU)

De acuerdo a la actividad económica y a la estructura detallada de la clasificación industrial del CIIU.

Grupo	Clase	Descripción
390	3900	Actividades de saneamiento ambiental y otros servicios de gestión de desechos

Fuente: elaboración propia

6.4.2 Clasificación de las sociedades:

De acuerdo con la ley 222 de 1995, según la forma jurídica será unas empresas societarias o sociedades Generalmente constituidas por varias personas.

Por último, Según la Composición del Capital, la empresa será privada ya que el capital está en manos de particulares. (Encolombia, SF)

6.5 Constitución Legal:

Estatutos De Una Sociedad Anónima Simple

Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S

(Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital)

TÍTULO I.- DENOMINACIÓN, DURACIÓN, DOMICILIO Y OBJETO

Artículo 1º.- Denominación.

La sociedad se denomina “Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S y se regirá por los presentes estatutos, así como por las disposiciones legales que le sean aplicables en cada momento.

Artículo 2º.- Duración.

La sociedad tendrá una duración de carácter indefinido, dándose comienzo al inicio de sus operaciones el día en que se otorgue su escritura de constitución, sin perjuicio de las consecuencias legales previstas para los actos y contratos celebrados en nombre de la sociedad en momentos anteriores al de su inscripción en el Registro Mercantil.

Artículo 3º.- Domicilio social.

El domicilio social se halla situado en el municipio de valencia departamento de Córdoba, calle 12 número 21, barrio Alfonso López por ser éste el lugar en el que radican su efectiva dirección y administración.

El órgano de administración podrá decidir la creación, supresión y traslado de sucursales.

Artículo 4º.- Objeto social.

La Sociedad tendrá como objeto social la compra y venta de materiales reciclables

Las actividades enumeradas podrán ser desarrolladas por la Sociedad de modo directo o indirecto, total o parcialmente, mediante la titularidad de acciones o participaciones en sociedades con objeto análogo o idéntico.

TÍTULO II.- CAPITAL SOCIAL Y SUS ACCIONES

Artículo 5°.- Capital social.

El capital social se cifra en \$ 5.000.000 (moneda legal colombiana), y se halla totalmente suscrito y desembolsado.

Con carácter general y salvo en el caso de que en el acuerdo de aumento de capital y emisión de nuevas acciones se acuerde otra cosa, se faculta al Consejo de Administración para acordar la forma y las fechas en que deberán efectuarse los oportunos desembolsos, cuando existan dividendos pasivos y éstos deban ser satisfechos en metálico, respetando en todo caso el plazo máximo de 5 años.

Cuando los dividendos pasivos pendientes deban ser desembolsados mediante aportaciones no dinerarias, la Junta General que haya acordado el aumento de capital deberá determinar asimismo, la naturaleza, valor y contenido de las futuras aportaciones, así como la forma y el procedimiento para efectuarlas y mencionando expresamente el plazo, que en ningún caso podrá exceder de 5 años, computados desde la constitución de la sociedad o, en su caso, desde la fecha de la adopción del correspondiente acuerdo de aumento de capital.

Artículo 6°.- Número de acciones y su representación.

El capital social descrito en el Artículo 5° de los presentes estatutos se halla dividido en acciones nominativas de valor en pesos colombianos de valor nominal cada una de ellas, siendo todas ellas de la misma clase, que se hallan representadas mediante títulos nominativos numerados de manera correlativa conteniendo todas ellas las menciones exigidas por la Ley. Todas ellas se hallan suscritas y desembolsadas en su totalidad.

La sociedad podrá emitir resguardos provisionales y títulos múltiples (en su caso, en las condiciones y con los requisitos exigidos por la Ley).

Artículo 7º.- Derechos de los accionistas

Todas las acciones confieren a su titular legítimo la condición de socio, al que atribuyen los derechos reconocidos en la Ley y en los presentes estatutos.

Como mínimo, todos los accionistas ostentan los siguientes derechos:

* Derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación, en los casos en que éstos sean procedentes.

* Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones.

* Derecho de información.

* Derecho de decidir y votar en las Juntas Generales de la sociedad, así como de impugnar los acuerdos sociales.

Se establece la atribución del derecho de un voto por acción, así como se reserva a la sociedad el derecho a la emisión de acciones sin voto en la cuantía y con los requisitos legalmente establecidos.

Artículo 8º.- Régimen de la transmisión de las acciones.

Las acciones son valores mobiliarios libremente transmisibles conforme a Derecho.

TÍTULO III.- ÓRGANOS SOCIALES

Artículo 9º.- Disposiciones generales

Son órganos de la sociedad la Junta General de Accionistas, como órgano supremo y deliberante que manifiesta la voluntad social por mayoría en los asuntos de su competencia, y el Consejo de Administración, al que le corresponden las funciones de gestión, administración y representación de la sociedad, con las facultades que legalmente tiene atribuidas, así como por las que le son reconocidas en los presentes estatutos.

Sección Primera: Juntas Generales

Artículo 10º.- Junta General

Los accionistas que legal y válidamente se constituyan en Junta General decidirán por mayoría en los asuntos que sean competencia de la Junta.

Todos los socios, incluidos los disidentes y los que no hayan participado en la reunión, quedan sometidos a los acuerdos adoptados por la Junta General, sin perjuicio de su derecho de impugnación de los mismos, en los supuestos previstos legalmente, y cuando concurren los requisitos precisos al efecto.

Artículo 11º.- Clases de Juntas Generales

Las Juntas Generales de Accionistas podrán ser ordinarias o extraordinarias, y deberán ser convocadas por los Administradores sociales.

La Junta General ordinaria, que deberá haber sido previamente convocada, deberá celebrarse de manera necesaria dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio económico con el objeto de censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior, y resolver sobre

la aplicación del resultado obtenido, según el balance que sea aprobado al efecto, sin perjuicio de otros asuntos que puedan ser tratados en la misma, de conformidad con lo previsto en el correspondiente Orden del Día.

Todas las Juntas Generales distintas a la Junta General ordinaria se considerarán Juntas Generales Extraordinarias y deberán celebrarse siempre que los Administradores de la sociedad lo consideren oportuno o conveniente para los intereses de la sociedad y, en todo caso, cuando así sea solicitado por un número de socios titulares de al menos un 5% del capital social, quienes habrán de expresar en su solicitud los asuntos que consideren que deban tratarse en dicha Junta. En este caso, la Junta deberá ser convocada por los Administradores para su celebración dentro de los dos meses siguiente al del requerimiento a los Administradores, debiendo incluirse en su Orden del Día, por lo menos, los asuntos plasmados en la solicitud de los socios.

Artículo 12º.- Lugar y fecha de celebración

Las Juntas Generales se celebrarán en el lugar de la localidad del domicilio social y en la fecha señaladas en la convocatoria, y podrán prolongar sus sesiones durante uno o más días consecutivos.

Las Juntas Universales podrán celebrarse en cualquier lugar y localidad.

Artículo 13º.- Convocatoria

Tanto las Juntas Generales Ordinarias como las Extraordinarias deberán ser convocadas, previo acuerdo del Consejo de Administración, por su Presidente, mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia en la que la sociedad tiene su domicilio.

Los anuncios deberán ser publicados con una antelación mínima de un mes.

En el anuncio deben constar todos los asuntos que deban tratarse.

También puede hacerse constar la fecha en la que, en su caso, deba celebrarse la reunión en segunda convocatoria. En todo caso, entre la primera y la segunda convocatoria deberá mediar un intervalo mínimo de 24 horas.

Si la segunda convocatoria no se hubiere previsto en el anuncio de la primera, deberá convocarse en los quince días siguientes a la fecha de la Junta no celebrada, con los mismos requisitos de publicidad, y con ocho días de antelación, como mínimo, a la fecha de su celebración.

En la convocatoria de la Junta General Ordinaria será preceptiva la mención expresa al derecho de todo accionista a obtener de la sociedad de manera inmediata y gratuita los documentos que vayan a ser objeto de aprobación.

En caso de que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria vaya a decidir sobre algún aspecto modificativo de los presentes estatutos, deberá expresarse en el anuncio de la convocatoria, con la debida claridad, los extremos que pretenden modificarse y el derecho que asiste a todos los accionistas de examinar en el domicilio social el texto íntegro de la modificación propuesta y el informe que sobre la misma habrá debido elaborarse de manera preceptiva, así como el de pedir la entrega o el envío de dichos documentos.

Pese a todo lo establecido en los párrafos precedentes, se reconoce la posibilidad de celebración de Junta General Ordinaria o Extraordinaria y de tratar en ella cualquier asunto, sin necesidad de que se cumplan las formalidades citadas, cuando estando presente todo el capital social desembolsado, los asistentes acepten por unanimidad su celebración, Junta que por sus especialidades se denominará Junta Universal.

La convocatoria judicial se regirá por las disposiciones legales previstas al efecto.

Artículo 14°.- Quórum en supuestos generales.

En general, la Junta General, sea Ordinaria o Extraordinaria, quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando los accionistas presentes o representados posean por lo menos el 25% del capital social suscrito con derecho a voto. (Puede establecerse un quórum superior)

En segunda convocatoria será válida la celebración de la Junta cualquiera que sea el capital que concurra a la misma.

Artículo 15°.- Especialidades del quorum en determinados supuestos.

No obstante lo previsto en el artículo precedente, para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria puedan adoptar los acuerdos que se refieran a la emisión de obligaciones, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, escisión o disolución de la sociedad por alguna de las causas previstas en el artículo 363 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, y en general, para la válida adopción de cualquier acuerdo que suponga una modificación de los presentes estatutos, deberán concurrir a ella, en primera convocatoria, accionistas presentes o representados que posean por lo menos el 50% del capital suscrito con derecho a voto. En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia de accionistas presentes o representados que posean por lo menos el 25% del capital suscrito con derecho a voto, pero teniendo en cuenta que si concurren accionistas que representan menos del 50% de dicho capital, los acuerdos citados sólo podrán adoptarse válidamente con el voto favorable de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta. *(Pueden fijarse quórum o mayorías superiores)*

Artículo 16°.- Asistencia a las Juntas

Todo accionista que tenga inscritas sus acciones en el Libro Registro de Acciones Nominativas con, al menos, 5 días de anterioridad al de la fecha de celebración de la Junta, podrá acudir a la misma personalmente o representado por medio de otra persona, independientemente del carácter o no de accionista de ésta última.

A efectos de la asistencia por medio de representante los accionistas tendrán derecho a solicitar y obtener de la sociedad, en cualquier momento desde la publicación de la convocatoria hasta el inicio de la Junta, la correspondiente tarjeta de asistencia.

La representación deberá conferirse por escrito o por escrito o por medios de comunicación a distancia que cumplan con los requisitos previstos para el ejercicio del derecho de voto a distancia contemplado en el artículo siguiente, y con carácter especial para cada Junta, excepto en los casos en que el representante sea el cónyuge, ascendiente o descendiente del representado, o cuando se haya conferido poder a medio de documento público con facultades para administrar todo el patrimonio que el representado tenga en territorio nacional.

Los Administradores deberán asistir también a las Juntas Generales. Podrán asistir también los Directores, Gerentes, Apoderados, Técnicos y demás personas que a juicio del Presidente de la Junta deban estar presentes en la reunión por tener interés en la buena marcha de los asuntos sociales.

El Presidente de la Junta podrá autorizar, en principio, la asistencia de cualquier otra persona que juzgue conveniente, pudiendo la Junta revocar dicha autorización.

Artículo 16 bis.- Voto a distancia

El voto de las propuestas sobre puntos comprendidos en el orden del día de cualquier clase de junta general podrá delegarse o ejercitarse por el accionista mediante correspondencia

postal, electrónica o cualquier otro medio de comunicación a distancia que garantice debidamente la identidad del sujeto que ejerce su derecho de voto. (Pueden señalarse los mecanismos de garantía de la identidad, por ejemplo: exigir acta notarial para el voto remitido por correo y exigir que éste sea certificado, exigir firma digital para los votos emitidos por correo electrónico, etc.).

Los accionistas que emitan sus votos a distancia serán tenidos en cuenta a efectos de constitución de la junta como presentes.

Artículo 17°.- Constitución de la mesa.

El Presidente del Consejo de Administración o, en su ausencia, el Vicepresidente o, en ausencia de ambos, el Consejero o el accionista que resulte elegido al efecto por mayoría de los socios asistentes a la reunión, presidirá la Junta General de Accionistas.

El Secretario: del Consejo actuará como Secretario de la Junta o, en su defecto, actuará como tal el Letrado Asesor de la sociedad si fuera persona distinta del Secretario, o en defecto de ambos, el Consejero o el accionista que resulte elegido al efecto por la mayoría de los socios asistentes a la reunión.

Antes de entrar en el debate de los asuntos comprendidos en el Orden del Día deberá elaborarse la lista de asistentes, con los requisitos legalmente previstos.

Artículo 18°.- Deliberaciones.

El Presidente dirigirá las deliberaciones mediante la concesión de la palabra, por riguroso orden, a todos los accionistas que la soliciten por escrito, y posteriormente a los que la soliciten oralmente.

Artículo 19°.- Votaciones y adopción de los acuerdos.

Cada uno de los puntos que formen parte del Orden del Día deberá ser objeto de votación separada. Los acuerdos serán adoptados por mayoría de las acciones presentes o representadas, salvo en los supuestos previstos en el Artículo 15° de los presentes estatutos, en cuanto se refiere a los supuestos de segunda convocatoria de la Junta en la que el capital presente o representado es inferior al 25% del capital suscrito con derecho a voto, supuesto éste en que se precisa mayoría de los dos tercios del capital presente o representado en la Junta.

Cada acción da derecho a un voto.

Artículo 20°.- Actas de las Juntas.

Las deliberaciones y acuerdos de las Juntas Generales, tanto ordinarias como extraordinarias, deberán hacerse constar en actas transcritas en el correspondiente Libro de Actas, y serán firmados por el Presidente y Secretario titulares, o por quienes hayan actuado como tales en la Junta de que se trate.

El acta podrá ser aprobada por la Junta a continuación de su celebración o, en su defecto y dentro del plazo de 15 días, por el Presidente y dos interventores, nombrados uno de ellos por la mayoría y el otro por la minoría.

Los Administradores por propia iniciativa cuando así lo decidan, y obligatoriamente cuando así lo hayan solicitado fehacientemente por escrito con cinco días de antelación al previsto para la celebración de la Junta en primera convocatoria accionistas que representen al menos el uno por ciento del capital social, requerirán la presencia de Notario para que levante acta de la Junta, siendo los honorarios del Notario elegido a cargo de la sociedad. El acta notarial tendrá consideración de acta de la Junta.

Artículo 21°.- Certificaciones

Corresponde al Secretario y, en su defecto, al Vicesecretario del Consejo de Administración, la facultad de certificar las actas y los acuerdos de la Junta General. Las certificaciones se emitirán con el Visto Bueno del Presidente del Consejo o, en su defecto, del Vicepresidente.

Artículo 22°.- Ejecución de los acuerdos

Están facultados para ejecutar los acuerdos sociales y otorgar las correspondientes escrituras públicas quienes lo están para certificar los acuerdos sociales según lo previsto en el artículo anterior, así como los miembros del Consejo de Administración cuyo nombramiento se halle vigente e inscrito en el Registro Mercantil, y los apoderados con facultades al efecto conferidas por el Órgano de Administración.

Sección Segunda.- Consejo de Administración**Artículo 23°.- Disposición general.**

La sociedad será gestionada, administrada y representada en juicio o fuera de él y en todos los actos comprendidos en el objeto social por un Consejo de Administración constituido por un número de 3 consejeros, que actuará colegiadamente, sin perjuicio de las delegaciones y apoderamientos que pueda conferir.

La determinación del número de consejeros, su nombramiento y separación en cualquier momento es competencia de la Junta, aunque no conste en el correspondiente Orden del Día. El Consejo sólo podrá nombrar administrador a quien sea accionista para cubrir una vacante

producida durante el plazo de nombramiento de uno de ellos, nombramiento que será eficaz hasta la siguiente reunión de la Junta General Ordinaria o Extraordinaria que se produzca tras dicho nombramiento.

El Consejo nombrará, de entre sus miembros, un Presidente, un Vicepresidente y 2 Vocales.

Artículo 24°.- Duración del cargo.

Los consejeros serán nombrados por un plazo igual para todos ellos de un (1) año, y podrán ser reelegidos por la Junta una o más veces por períodos de igual duración máxima.

El nombramiento se entenderá prorrogado hasta la primera Junta General que se celebre tras su vencimiento o hasta que haya transcurrido el plazo previsto para la Junta General Ordinaria.

Artículo 25°.- Presidencia del Consejo

El Presidente del Consejo lo es también de la Sociedad y tendrá, además de cuantas facultades competen a los restantes consejeros, las siguientes:

1ª.- Presidir, dirigir, abrir y cerrar las sesiones del Consejo de Administración y las reuniones de las Juntas Generales de Accionistas, así como decidir su convocatoria y actuar de conformidad cuando así proceda, firmando los anuncios y avisos correspondientes.

2ª.- Firmar los títulos o resguardos de las acciones u obligaciones emitidas por la Sociedad.

3ª.- Vigilar la buena marcha de la Sociedad, procurando y exigiendo el recto cumplimiento de cuantos acuerdos se adopten por el Consejo de Administración y por las Juntas Generales de Accionistas.

4ª.- Guardar los Libros de Actas de las Juntas Generales de la Sociedad y del Consejo de Administración, así como el Libro Registro de Acciones Nominativas, autorizando con su firma las sucesivas transmisiones que vayan produciéndose.

5ª.- Autorizar con su firma las actas de las reuniones de las Juntas Generales de Accionistas y del Consejo de Administración.

En caso de ausencia o enfermedad del Presidente o de vacante en dicho cargo, le sustituirá o hará sus veces el Vicepresidente, y en su ausencia el Vocal principal.

Artículo 26º.- Convocatoria de las reuniones del Consejo de Administración

El Consejo se reunirá cuando lo requiera el interés de la sociedad, y con carácter necesario dentro de los tres primeros meses de cada ejercicio, para aprobar las cuentas anuales del ejercicio anterior y el informe de gestión, así como en todos los demás casos en que deba convocar la Junta General de Accionistas.

El Consejo será convocado por su Presidente o por el que haga sus veces.

La convocatoria deberá ser realizada por escrito remitido con cinco (5) días de antelación, salvo en los supuestos en los que por urgencia deba realizarse la convocatoria con la antelación y forma que las circunstancias precisen.

El Presidente deberá convocar al Consejo cuando lo estime pertinente para los intereses sociales, y en todo caso, a petición de la mayoría de consejeros.

Se considerará válidamente constituido cuando concurren a la reunión la mitad más uno de sus componentes, presentes o representados. Cualquier consejero puede conferir su representación a otro consejero, por escrito y con carácter expreso para la reunión de que se trate.

Artículo 27º.- Quórum y adopción de los acuerdos del Consejo de Administradores.

Para la adopción de los acuerdos del Consejo será preciso el voto favorable de la mayoría absoluta de los consejeros concurrentes a la sesión, salvo en el caso de delegación

permanente de alguna facultad del Consejo de Administración en la Comisión Ejecutiva o en el Consejero Delegado, y la designación de los administradores que hayan de ocupar dichos cargos, asuntos para los que se precisará el voto favorable de las dos terceras partes de los componentes del Consejo.

La votación por escrito y sin sesión sólo será procedente cuando ninguno de los Consejeros se haya opuesto a dicho sistema.

Las discusiones y acuerdos del Consejo se trasladarán al correspondiente Libro de Actas, debiendo ser firmada cada Acta por el Presidente y por el Secretario del Consejo o por quienes, en su caso, hayan hecho sus veces en la reunión a la que se refiera el acta.

En los casos de votación por escrito y sin sesión también deberá procederse al traslado al Libro de Actas de los acuerdos adoptados y de los votos emitidos por escrito.

Artículo 28º.- Delegación de facultades y apoderamientos

El Consejo podrá designar de su seno una Comisión ejecutiva o uno o más consejeros delegados, y delegar entre ellos algunas o todas de las facultades delegables legalmente.

Tanto dichas delegaciones permanentes como la designación de los administradores encargados de ellas requerirán para su validez el voto favorable de al menos las dos terceras partes de los miembros del Consejo.

Asimismo podrá el Consejo otorgar poderes de toda clase, e igualmente podrá proceder al nombramiento de un Director General.

Artículo 29º.- Facultades del Consejo

El Consejo de Administración tendrá las más amplias facultades para administrar, gestionar y representar a la sociedad en juicio y fuera de él y en todos los actos comprendidos en

el objeto social que se define en el Artículo 4º de los presentes estatutos sociales.

El Consejo de Administración obligará a la Sociedad frente a terceros que hayan contratado de buena fe y sin culpa grave, aun cuando el acto no esté comprendido en dicho objeto social.

Con carácter meramente enunciativo, se reconocen expresamente las siguientes facultades del Consejo

1ª.- Designar de entre sus miembros un Presidente y un Vicepresidente. Asimismo podrán designar un Secretario, en quien no se requiere la condición de miembro del Consejo.

2ª.- Acordar la convocatoria de las Juntas ordinarias y extraordinarias, en el modo y momento en que procedan, según las previsiones legales y las efectuadas en los presentes estatutos, redactando el correspondiente Orden del Día y formulando cuantas propuestas estimen convenientes, según la naturaleza de la Junta convocada.

3ª.- Representar a la sociedad en todos los asuntos y actos administrativos y judiciales, ante la Administración del Estado y corporaciones públicas de cualquier orden, así como en cualquier orden y jurisdicción y en cualquier instancia, ejerciendo toda clase de acciones que les correspondan en defensa de sus derechos, en juicio y fuera de él, dando y otorgando los oportunos poderes a los procuradores y nombrando abogados para que representen y defiendan a la sociedad ante los citados tribunales y organismos.

4ª.- Dirigir y administrar los negocios sociales, atendiendo a la gestión de los mismos de una manera constante, según las normas de gobierno y régimen de administración y funcionamiento de la sociedad, y organizando y reglamentando los servicios técnicos y administrativos de la misma.

5ª.- Celebrar toda clase de contratos sobre cualquier clase de bienes o derechos, mediante los pactos o condiciones que juzguen convenientes, y constituir y cancelar hipotecas y otros

gravámenes o derechos reales sobre los bienes de la sociedad, así como renunciar, mediante pago o sin él, a toda clase de privilegios o derechos. Podrá igualmente decidir sobre la participación de la sociedad en otras empresas o sociedades.

6ª.- Llevar la firma y actuar en nombre de la sociedad en toda clase de operaciones bancarias, abriendo y cerrando cuentas corrientes, disponiendo de ellas, interviniendo en letras de cambio, pagarés y otros títulos como librador, aceptante, avalista, endosante, endosatario o tenedor de las mismas, abrir créditos con o sin garantías y cancelarlos, hacer transferencias de fondos, rentas, créditos o valores, usando cualquier procedimiento de giro o movimiento de dinero, aprobar saldos de cuentas finiquitadas, constituir y retirar depósitos o fianzas, compensar cuentas, formalizar cambios, etc. bien sea con el Banco de España y Banca Oficial como con entidades bancarias privadas o cualquier otro organismo de la Administración del Estado o de las Comunidades Autónomas u organismos locales.

7ª.- Nombrar, destinar, despedir, y realizar cuantas actuaciones sean referentes al personal al servicio de la sociedad, así como asignarles cuantos salarios, gratificaciones, indemnizaciones, etc. sean procedentes, y fijar los gastos generales de administración.

8ª.- Nombrar y designar, así como separar agentes, concesionarios, comisionistas y corresponsales que haya de tener la Sociedad.

9ª.- Retirar de las administraciones de Correos y Telégrafos cartas, certificados, giros postales, valores declarados, telegramas y giros telegráficos, abrir la correspondencia y contestarla.

10ª.- Contratar seguros de todas clases.

11ª.- Intervenir en las suspensiones de pagos, quiebras, concursos, quitas y esperas; nombrar síndicos administradores, aceptar o rechazar las proposiciones de convenio de los deudores, las cuentas de los administradores y la graduación de los créditos; admitir en pago o para pago de

deudas, cesiones de bienes de cualquier clase procedentes de cualquier deudor.

12ª.- Solicitar permisos para la nueva implantación, reforma, ampliación o modificación de industrias o negocios.

13ª.- Designar de entre sus miembros una Comisión Ejecutiva o uno o más Consejeros Delegados y delegar en ellos, de conformidad con las previsiones legales, cuantas facultades estime convenientes, indicando en todo caso en el acuerdo de designación el régimen de actuación por el que habrá de regirse tanto en sus relaciones con el Consejo como ante sus miembros la Comisión Ejecutiva que se nombre o los Consejeros Delegados que se designen. Igualmente podrá conferir poderes a cualquier persona.

14ª.-Regular su propio funcionamiento en todos cuantos aspectos no se hallen previstos legalmente o en los presentes estatutos, y quedando salvadas en todo caso cuantas facultades corresponden a la Junta General de Accionistas.

15ª.- Formalizar y suscribir los documentos públicos o privados que sean precisos para la efectividad de sus facultades.

Artículo 30º.- Remuneración.

La retribución de los administradores será no retribuida

TÍTULO IV.- EJERCICIO SOCIAL Y CUENTAS ANUALES

Artículo 31º.- Ejercicio social

Los ejercicios sociales comenzarán el 1 de enero y finalizarán el 31 de diciembre de cada año natural.

El primer ejercicio social, por excepción, comenzará el día en que la sociedad inicie sus operaciones y terminará el 31 de diciembre de ese mismo año.

Artículo 32°.- Cuentas anuales

En el plazo máximo de tres meses contados a partir del cierre de cada ejercicio económico el Consejo deberá formular las Cuentas Anuales, incluyendo en las mismas el Balance, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y la Memoria explicativa, el informe de gestión y la propuesta de aplicación de los resultados, según los criterios de valoración y con la estructura legal y reglamentariamente exigidos, y en su caso, deberán asimismo redactarse las cuentas y el informe de gestión consolidados, que deberán ir firmados por todos los administradores, expresándose en defecto de firma cuál sea la causa de su falta.

Artículo 33°.- Depósito y publicidad de las Cuentas Anuales.

Cuando las Cuentas Anuales sean aprobadas por la Junta General éstas serán presentadas para su depósito, con la certificación del acuerdo de la Junta, en el Registro Mercantil correspondiente, en el plazo y forma legales y reglamentarios.

Artículo 34°.- Aplicación del resultado

La aplicación del resultado del ejercicio es competencia de la Junta General, con los límites legales y estatutarios.

Los dividendos se distribuirán entre los accionistas ordinarios en proporción al capital que hayan desembolsado.

TÍTULO V.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD

Artículo 35°.- Disolución

La sociedad quedará disuelta en los casos y con los requisitos establecidos en la Ley.

Artículo 36°.- Forma de liquidación

La Junta General que acuerde la disolución de la sociedad acordará igualmente el nombramiento de los liquidadores, que podrá recaer en los propios miembros del Consejo de Administración.

El número de liquidadores será siempre impar, y en los casos en que se decida que los consejeros realicen dicha función y el número de Consejeros haya sido par, se decidirá asimismo qué vocal no será designado como liquidador o qué otra persona realizará con los consejeros entonces liquidadores dichas funciones liquidatorias, según se acuerde.

Artículo 37°.- Normas liquidatorias.

En la liquidación de la sociedad se observarán las normas establecidas en la Ley y las que, en complemento a éstas y respetando los límites legales, hayan sido acordadas por la Junta General de Accionistas que haya adoptado el acuerdo de disolución.

TÍTULO VI.- RÉGIMEN SUPLETORIO

Artículo 38°.- Régimen supletorio.

En todo lo no previsto en los artículos anteriores de los presentes estatutos se aplicarán las normas de la Ley de Sociedades Anónimas, del Código de Comercio y del Reglamento del Registro Mercantil.

6.5.1 Registro Único tributario (RUT)

Ver anexos

6.5.2 Requisitos del registro mercantil

Ver anexos

6.5.3 Resolución de facturación DIAN

Ver anexos

6.5.4 Obligaciones de registro:**6.5.5 Revisión técnica de seguridad (bomberos):**

Ver anexos

6.5.6 Normas sanitarias y de salud (secretaria de salud):

Ver anexos

6.6 Impacto ambiental (secretaria de ambiente):

Ver anexos

6.6.1 Uso del Suelo:

Ver anexos

7. ESTUDIO TÉCNICO

7.1 Objetivos del estudio Técnico

El objetivo es conocer la factibilidad de la implementación física del proyecto, para ello se analizarán factores importantes para la construcción de la infraestructura, tales como la ubicación del local, diseño, características físicas, marco legal, entre otros.

7.2 Ficha técnica del Producto (B/S)

Tabla 20 ficha técnica

Descripción	Papel y Cartón de diferentes densidades
Forma Física	Papel de impresión y escritura, periódicos, revistas, embalajes de cartón y envases larga vida (Tetra Pak).
Presentación	Papel y cartón calificado y embalado en pacas con pesos de aproximadamente de 80 Kg

CUADRO 17 Descripción del Producto (Vidrio)

Descripción	Vidrio de color verde, blanco y café.
Forma Física	Envases y recipientes de vidrio de color verde, blanco y café, limpios y secos y sin materiales foráneos debidamente triturado.
Presentación	Envase de vidrio clasificado según su coloración y empacados en bultos de polipropileno con peso de aproximadamente 50 Kg.

Fuente: Elaboración Propia

CUADRO 18 Descripción del Producto (Plástico)

Descripción	Plásticos PET y PP.
Forma Física	PET: Botellas completamente transparentes, sin color o verde. PP: Plástico duro (tapas de botellas plásticas) no se puede comprimir con la mano, se rompe bajo presión.
Presentación	PET: Botellas de plástico comprimido empacado en bultos de polipropileno. PP: Plástico Polipropileno seleccionado y empacado en bultos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción	Metales Ferrosos.
Forma Física	Hierro (Tubería, partes de motores, rejas, varillas) y acero.
Presentación	Material Férrico empacado en sacos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción	Metales No Ferrosos.
Forma Física	Aluminio delgado (envases de cerveza y refrescos)cobre y bronce
Presentación	Material no Férrico empacado en sacos de polipropileno.

Fuente: Elaboración Propia

Descripción	Envases de Tetra pack
Forma Física	Envases de Tetra pack de Fibra Marrón y Blanca
Presentación	Envases de Tetra pack embalados en pacas con peso aproximado de 50 Kg.

Fuente: Elaboración Propia

7.3 Descripción del Proceso

Los residuos sólidos reciclables se componen de vidrio, cartón, papel, plásticos PET Y PP y metales ferrosos y no ferrosos, debidamente limpios y secos, libre de otros materiales no reciclables que puedan contaminarlos. Los materiales reciclables serán seleccionados, clasificados y empacados según sus características fisicoquímicas.

Los empaques dependerán del material reciclable, los residuos de papel, cartón y plástico se empacarán en pacas de 45-70 Kg, el vidrio y los metales no ferrosos en sacos de polipropileno de 25-50 Kilogramos.

El proceso de reciclaje consiste en el acopio, clasificación, pesaje y empaque de residuos reciclables de alta calidad. Si dentro de los residuos sólidos inorgánicos se encuentran existencias de plástico PET, se realizará a este, el proceso de compactación con el fin de disminuir su tamaño y facilitar su transporte en numerosas cantidades.

Todos los residuos que no ingresen en la selección, se dispondrán en un sitio de almacenamiento adecuado para que la empresa de servicios públicos los recoja y transporten a su disposición final.

A continuación, se describe el proceso de reciclaje de residuos sólidos inorgánicos.

Diseño Del Proceso De Producción

ACOPIO: El proceso de acopio se realizará en el sitio principal de almacenamiento en el cual se recibirá el material reciclable clasificado.

PESAJE: Este proceso se realizará solamente para el material reciclable que suministren pequeños proveedores. Lo cual determinará el precio del material según el peso y calidad.

SELECCIÓN: Este proceso se realizará con el fin de que el material ingrese al siguiente proceso libre de contaminantes.

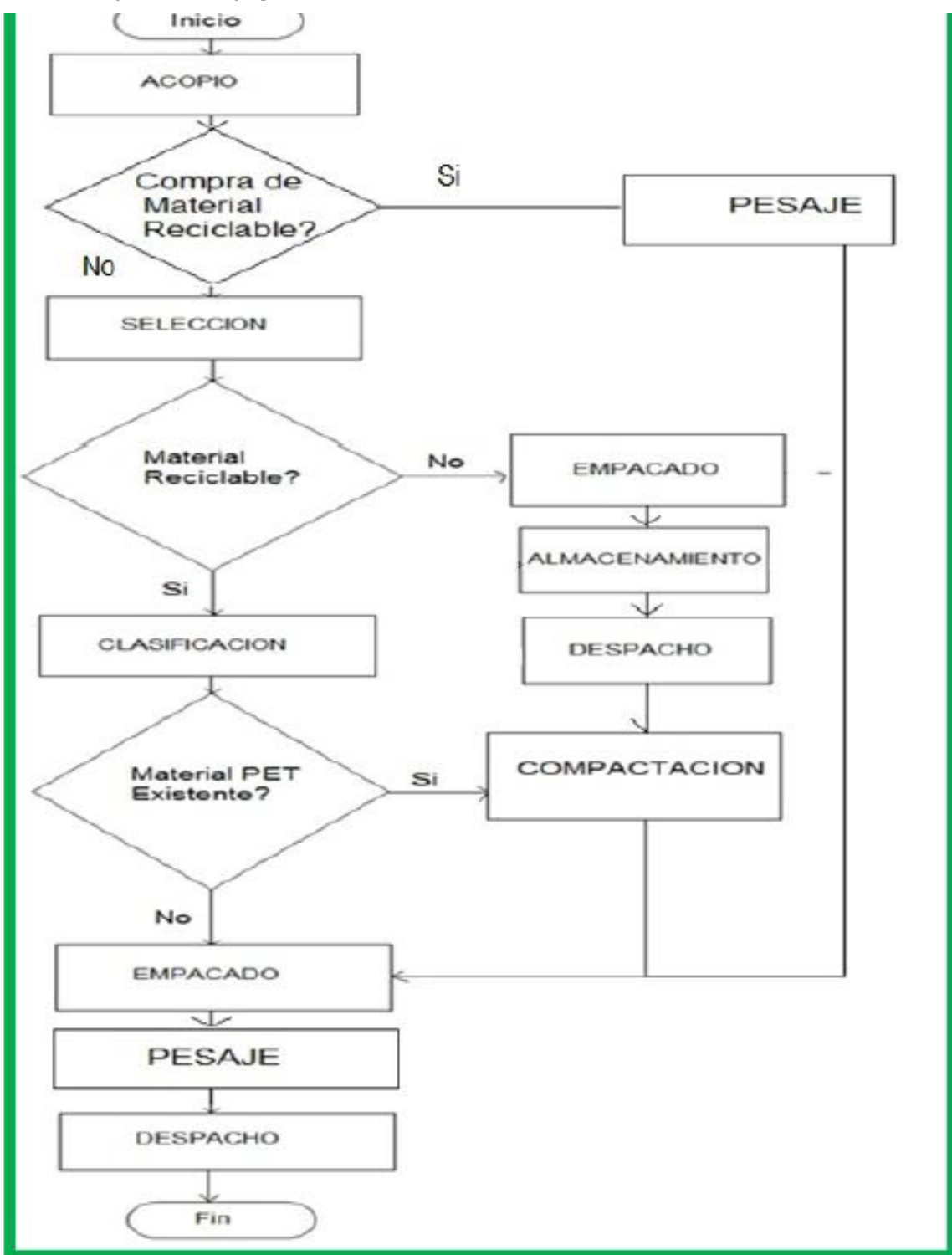
CLASIFICACION: Este proceso de clasificación se realizará con el fin de separar los materiales reciclables según sus características, esto aplica para los materiales que no han sido clasificados desde la fuente, pero con las charlas de sensibilización el objetivo es alcanzar un 100% de material clasificado en los domicilios.

COMPACTACION: Este proceso aplica para los plásticos PET, el cual permitirá disminuir el tamaño de los residuos y de esta manera generar mejores ingresos.

EMPAQUE: El proceso de empaque se realizara de acuerdo al tipo de material reciclable. Para el cartón, papel y plástico se empacará en pacas de 45-70 Kg y en caso del vidrio y material no ferroso en sacos de polipropileno de 25-50 Kg.

A continuación se presenta el Diagrama de Proceso de Reciclaje de Residuos Sólidos Inorgánicos.

Grafica 14 Flujoograma



Fuente: creación web 2018

7.4 Requerimientos y Necesidades:

a) Infraestructura

Descripción De Activos (Terrenos, Instalaciones)

El terreno en el cual será instalada la empresa funcionara en el barrio Alfonso López del municipio de valencia, la cual cuenta con una bodega ideal para el funcionamiento de la empresa de reciclaje. Estas instalaciones serán.

Tabla 21 Costo Infraestructura

Infraestructura	Costo De Arriendo
Costo de arriendo	\$300.000
Adecuaciones	\$800.000
Servicios públicos	\$420.000

Fuente: Gonzales 2018

b) Maquinaria y equipo

De acuerdo al proceso productivo descrito se necesitara de una maquina compactadora para plástico PET, y una báscula electrónica, esta es la única maquinaria que se necesitará para el funcionamiento de la empresa ya que los demás procesos será realizados manualmente.

Tabla 22 Maquinaria y equipo

Cant.	MAQUINARIA	DESCRIPCION	COSTO
1	Compactadora de PET	Maquina compactadora de plástico PET	\$13.500.000
1	BASCULA ELECTRONIA INDUSTRIAL	Máquina de pesaje	\$1.500.000
30	Estibas	Soporte almacenamiento para	\$350.000
TOTAL			\$15.350.000

Fuente: Gonzales 2018

c) Muebles y Enceres

Para el funcionamiento de la empresa en la parte gerencial, se necesitará los siguientes suministros:

Tabla 23 Muebles y enseres

Cant.	Descripción	Valor UNIT.	Valor TOTAL
1	Escritorio	\$269.900	\$269.900
1	Silla para escritorio	\$74.900	\$74.900
1	Computador	\$950.000	\$950.000
1	Impresora	\$250.000	\$250.000
2	Botes de basura	\$40000	\$80.000
	TOTAL		\$1.623.000

Fuente: Gonzales 2018

d) Herramientas

Tabla 24 Herramientas

Cant.	MAQUINARIA	DESCRIPCION	COSTO
1	Compactadora de PET	Maquina compactadora de plástico PET	\$13.500.000
1	BASCULA ELECTRONIA INDUSTRIAL	Máquina de pesaje	\$1.500.000
30	Estibas	Soporte almacenamiento para	\$350.000
TOTAL			\$15.350.000

e) Materias Primas e Insumos

Teniendo en cuenta que del total de residuos sólidos generados solo el 36% son reciclables, esta cantidad (336.000) se toma como referencia para realizar la distribución de estos residuos por clasificación de la siguiente manera:

Tabla 25 Materias primas e insumos

Tipo de Residuos reciclables 36%	Porcentaje	Kg/mes
Vidrio	11%	102.960
Chatarra	10%	93.600
Plástico	8%	74.880
Cartón	5%	46.800
Papel	2%	18.720
TOTAL	36%	336.960

Fuente: Gonzales 2018

f) Tecnología

Según las condiciones mencionadas se describen a continuación las maquinas necesarias para el montaje de la empresa.

7.5 Plan de Producción

Se tendrá en cuenta que el residuo se procesara en materiales orgánicos e inorgánicos teniendo un precio de venta a empresas industrializadas para el procesamiento de este en productos terminados así:

Tabla 26 Plan de Producción

COMPONENTE	PESO	Producción Mensual	PRECIO anual
Material Inorgánicos Reciclable	1 TON	150	35.000.000
Residuos Orgánicos	1 TON	150	21.000.000

Fuente: Gonzales 2018

7.6 Plan de compras

Tabla 27 Plan de compras

MAQUINARIA	PROVEEDOR			
Embaladora Hidráulica Pequeña	Proma quiplast LTDA			
Bascula Electrónica Industrial	Suramericana de basculas			

Inversiones fijas				
Rubro	Unidad	Cantidad	Precio	Total
1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES				
1.1 Terrenos				0
1.2 Adecuaciones		1,00	3.074.000	3.074.000
Subtotal				3.074.000
2. MAQUINARIA Y EQUIPOS	Unidad	Cantidad	Precio	Total
COMPACTADORA PET	1	1,00	13.500.000	13.500.000

BASCULA ELECTRONICA	1	1,00	1.500.000	1.500.000
ESTIBAS	1	30,00	350.000	10.500.000
Subtotal				25.500.000
3. MUEBLES Y ENSERES	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Muebles y Enceres		1,00	1.623.000	1.623.000
Subtotal				1.623.000
4. EQUIPOS DE OFICINA	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Equipos de Oficina		1,00	2.600.000	2.600.000
Subtotal				2.600.000
Total				32.797.000

Fuente: Gonzales 2018

7.6.1 Costos de Producción

a) Costos Fijos

Tabla 28 Costos fijos

Rubro	Vr. Mensual	Total Año1	Total Año2	Total Año3	Total Año4	Total Año5
Sueldos a empleados		42.120.00 0	43.490.78 2	44.800.57 0	46.152.70 0	47.545.63 8
Arriendos	3.000.00 0	36.000.00 0	37.171.60 8	38.291.08 5	39.446.75 2	40.637.29 8
Servicios públicos	420.000	5.040.000	5.204.025	5.360.752	5.522.545	5.689.222
Otros		0	0	0	0	0
Total		83.160.00 0	85.866.41 5	88.452.40 7	91.121.99 7	93.872.15 8

Fuente: Gonzales 2018

b) Costos Variables

Tabla 29 Costos variables

Inversiones en capital de Trabajo		
Descripción	Rotación (Días)	Inversión
Efectivo	30	17.200.000
Cartera	30	11.083.333
Inventario de Materia Prima	0	0
Inventario de Productos en Proceso	0	0

Inventario de Producto Terminado	0	0
Total		28.283.333

Fuente: Gonzales 2018

c) Costos Unitarios

Tabla 30 Costos unitarios

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIALES INORGANICOS	35.000.000	36.139.064	37.227.444	38.351.009	39.508.484
MATERIALES ORGANICOS	21.000.000	21.683.438	22.336.466	23.010.605	23.705.090
Total	56.000.000	57.822.502	59.563.910	61.361.614	63.213.574

MATERIALES ORGANICOS	3	3	4	4	4
0	100	110	121	133	146
Total	105	116	127	140	154
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIALES INORGANICOS	2	2	2	3	3

Fuente: Gonzales 2018

d) Punto de Equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un **punto de equilibrio** es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el

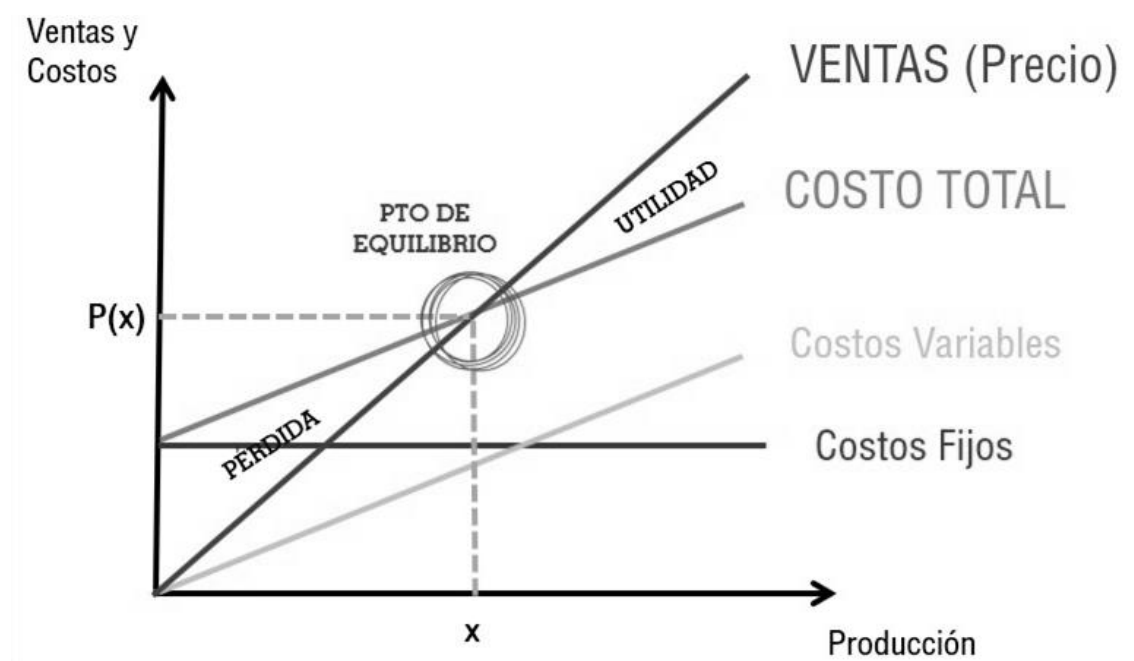
comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Sean IT los ingresos totales, CT los costos totales, P el precio por unidad, Q la cantidad de unidades producidas y vendidas, CF los costos fijos, y CV los costos variables. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el **punto de equilibrio** tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas. (RODRIGUEZ C. , 2012)

Margen de Seguridad Técnicas para La Fijación de \$

Tabla 31 Punto de equilibrio



Fuente: Gonzales 2018

8 ESTUDIO FINANCIERO

8.1 Ingresos

Tabla 32 Ingresos

Rubro	Total	Fondo emprender	Emprendedor
Capital de Trabajo	28.283.333	16.970.000	11.313.333
Activos fijos	32.797.000	19.678.200	13.118.800
Diferidos	5.309.690	3.185.814	2.123.876
Total	66.390.023		

Fuente: Gonzales 2018

8.2 Egresos

Tabla 33 Egresos

AGRESOS	
Descripción	Valor
Código de barras	0
Elaboración prototipos	0
Escrituras y Gastos Notariales	2.500.000
Permisos y Licencias	1.200.000
Registro de libros contabilidad	150.000
Registro Mercantil	185.000
Registros, Marcas y Patentes	93.800
Registro Sanitario	65.000
Permiso planeación mpal	55.990
Preoperativos	12.850
Sayco y acinpro	8.900
Bomberos	4.500
Uso del suelo	33.650
Evento de lanzamiento	1.000.000
Total	5.309.690

Fuente: Gonzales 2018

8.3 Flujo de Caja

Tabla 34 flujo de caja

FLUJO DE CAJA					
Flujo de Caja Operativo					
Utilidad Operacional	23.897.895	38.552.915	55.164.377	74.345.610	96.447.394
Depreciaciones	3.590.129	3.661.932	3.881.647	4.114.546	4.361.419
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Agotamiento	0	0	0	0	0
Provisiones	110.833	15.051	16.759	19.000	21.531
Impuestos	0	-8.428.110	-13.210.362	-18.429.893	-24.548.659
Neto Flujo de Caja Operativo	27.598.857	33.801.788	45.852.421	60.049.263	76.281.684
Flujo de Caja Inversión					
Variación Cuentas por Cobrar	-11.083.333	-1.505.107	-1.675.875	-1.899.995	-2.153.073
Variación Inv. Materias Primas e insumos3	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso	0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados	0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Otros Activos	0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar	0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios	0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos	0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	-11.083.333	-1.505.107	-1.675.875	-1.899.995	-2.153.073
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-11.083.333	-1.505.107	-1.675.875	-1.899.995	-2.153.073
Flujo de Caja Financiamiento					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	5.532.502	5.532.502	5.532.502	5.532.502	5.532.502
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	-1.383.125	-2.766.251	-4.149.376
Intereses Pagados	0	-781.689	-1.563.377	-2.149.644	-2.540.488
Dividendos Pagados	0	-7.043.492	-11.040.088	-15.402.125	-20.515.665
Capital	2.655.601	2.655.601	2.655.601	2.655.601	2.655.601
Neto Flujo de Caja Financiamiento	8.188.103	362.923	-5.798.488	-12.129.917	-19.017.427

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.4 Capital de trabajo

Tabla 35 Capital de trabajo

Factor prestacional	30,00%									
Cargo	Jornales Si=1; No= 0 u omitir	No de ocupantes del cargo o Numero de jornales anuales	Salario Mensual unitario o Valor del Jornal	Salario Anual	Prestaciones	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Total Año 4	Total Año 5
Gerente	0	1	1.200.000	14.400.000	4.320.000	18.720.000	19.329.236	19.911.364	20.512.311	21.131.395
Asesor Financiero	0	1	800.000	9.600.000	2.880.000	12.480.000	12.886.158	13.274.243	13.674.874	14.087.597
Secretaria	0	1	700.000	8.400.000	2.520.000	10.920.000	11.275.388	11.614.963	11.965.515	12.326.647
Servicios Generales	0	1	650.000	7.800.000	2.340.000	10.140.000	10.470.003	10.785.322	11.110.835	11.446.172
Operadores de reciclaje	0	5	650.000	39.000.000	11.700.000	50.700.000	52.350.015	53.926.612	55.554.175	57.230.861
				0	0	0	0	0	0	0
Subtotal				79.200.000	23.760.000	102.960.000	106.310.800	109.512.504	112.817.710	116.222.671

Inversiones fijas				
Rubro	Unidad	Cantidad	Precio	Total
1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES				
1.1 Terrenos				0
1.2 Adecuaciones		1,00	3.074.000	3.074.000
Subtotal				3.074.000
2. MAQUINARIA Y EQUIPOS	Unidad	Cantidad	Precio	Total
COMPACTADORA PET	1	1,00	13.500.000	13.500.000
BASCULA ELECTRONICA	1	1,00	1.500.000	1.500.000
ESTIBAS	1	30,00	350.000	10.500.000
Subtotal				25.500.000
3. MUEBLES Y ENSERES	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Muebles y Enceres		1,00	1.623.000	1.623.000
Subtotal				1.623.000
4. EQUIPOS DE OFICINA	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Equipos de Oficina		1,00	2.600.000	2.600.000
Subtotal				2.600.000
Total				32.797.000

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.5 Fuentes de Financiación

Tabla 36 Fuentes de financiación

Flujo de Caja y Rentabilidad					
Flujo de Caja Proyectado y rentabilidad. Cifras en Miles de Pesos					
Flujo de Operación		27.598.857	33.801.788	45.852.421	60.049.263
Flujo de Inversión	-66.390.023	-11.083.333	-1.505.107	-1.675.875	-1.899.995
Flujo de Financiación		8.188.103	362.923	-5.798.488	-12.129.917
Flujo de caja para evaluación	-66.390.023	16.515.524	32.296.680	44.176.546	58.149.268
Tasa de descuento Utilizada		15%	15%	15%	15%
Flujo de caja descontado	-66.390.023	14.361.325	24.420.930	29.046.796	33.247.033

Criterios de Decisión

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	15%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	34,24%
VAN (Valor actual neto)	34.686.061
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,76
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	60,00%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes)	0 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes)	0 mes

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.5.1 Monto del préstamo

Tabla 37 Monto del prestamo

Indicadores Financieros Proyectados					
Liquidez - Razón Corriente	8,58	8,06	7,95	7,92	7,95
Prueba Acida	9	8	8	8	8
Rotación cartera (días),	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Rotación Inventarios (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rotación Proveedores (días)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nivel de Endeudamiento Total	53,7%	48,9%	43,5%	38,5%	33,9%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros	N.A.	5402,4%	3777,9%	3650,8%	3968,9%

Ebitda / Servicio de Deuda	N.A.	5402,4%	2004,5%	1596,4%	1507,2%
Rentabilidad Operacional	18,0%	25,5%	32,2%	38,3%	43,9%
Rentabilidad Neta	11,8%	16,2%	20,0%	23,5%	26,7%
Rentabilidad Patrimonio	33,7%	36,5%	35,9%	34,6%	33,2%
Rentabilidad del Activo	15,6%	18,7%	20,3%	21,3%	21,9%

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.5.1.1.1 El plazo

La duración del crédito será de 4 años

8.5.1.1.2 La amortización

Tabla 38 Amortización

Flujo de Caja Financiamiento					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	5.532.502	5.532.502	5.532.502	5.532.502	5.532.502
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	-1.383.125	-2.766.251	-4.149.376
Intereses Pagados	0	-781.689	-1.563.377	-2.149.644	-2.540.488
Dividendos Pagados	0	-7.043.492	-11.040.088	-15.402.125	-20.515.665
Capital	2.655.601	2.655.601	2.655.601	2.655.601	2.655.601
Neto Flujo de Caja Financiamiento	8.188.103	362.923	-5.798.488	-12.129.917	-19.017.427

8.5.1.1.3 El interés

El costo financiero será del 8% anual

8.6 Balance de General

Tabla 39 Balance general

BALANCE GENERAL						
Activo Corriente						
Efectivo	36.667.023	61.370.650	94.030.253	132.408.311	178.427.662	233.538.846
Cuentas X Cobrar	0	11.083.333	12.588.441	14.264.316	16.164.311	18.317.384
Provisión Cuentas por Cobrar		-110.833	-125.884	-142.643	-161.643	-183.174
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados Neto	0	0	0	0	0	0
Total Activo Corriente:	36.667.023	72.343.150	106.492.809	146.529.983	194.430.330	251.673.057
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios Neto	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	25.500.000	24.271.920	22.006.541	20.411.067	18.544.912	16.381.339

Muebles y Enseres Neto	1.623.000	1.373.188	1.050.489	742.345	393.443	0
Equipo de Transporte Neto	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina Neto	2.600.000	2.199.808	1.682.853	1.189.216	630.285	0
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	29.723.000	27.844.916	24.739.883	22.342.628	19.568.640	16.381.339
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	66.390.023	100.188.066	131.232.692	168.872.611	213.998.969	268.054.395
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	8.428.110	13.210.362	18.429.893	24.548.659	31.638.145
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	5.532.502	11.065.004	15.214.380	17.980.631	19.363.757
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Fondo Emprender (Contingente)	39.834.014	39.834.014	39.834.014	39.834.014	39.834.014	39.834.014
TOTAL PASIVO	39.834.014	53.794.626	64.109.380	73.478.288	82.363.304	90.835.916
Patrimonio						
Capital Social	26.556.009	29.211.610	31.867.211	34.522.812	37.178.413	39.834.014
Reserva Legal Acumulada	0	0	1.565.220	4.018.573	7.441.268	12.000.305
Utilidades Retenidas	0	0	7.043.492	18.083.580	33.485.705	54.001.370
Utilidades del Ejercicio	0	15.652.204	24.533.530	34.226.944	45.590.367	58.756.556
Revalorización patrimonio	0	1.529.626	2.113.858	4.542.414	7.939.912	12.626.235
TOTAL PATRIMONIO	26.556.009	46.393.440	67.123.312	95.394.324	131.635.665	177.218.479
TOTAL PAS + PAT	66.390.023	100.188.066	131.232.692	168.872.611	213.998.969	268.054.395

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.7 Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 40 Estado de perdida y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Ventas	133.000.000	151.061.286	171.171.787	193.971.732	219.808.610
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	1.961.143	2.024.968	2.085.952	2.148.909	2.213.765
Depreciación	3.590.129	3.661.932	3.881.647	4.114.546	4.361.419
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	127.448.728	145.374.387	165.204.188	187.708.277	213.233.426
Gasto de Ventas	20.280.000	20.940.006	21.570.645	22.221.670	22.892.344
Gastos de Administración	83.160.000	85.866.415	88.452.407	91.121.997	93.872.158
Provisiones	110.833	15.051	16.759	19.000	21.531
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	23.897.895	38.552.915	55.164.377	74.345.610	96.447.394
Otros ingresos					
Intereses	0	781.689	1.563.377	2.149.644	2.540.488
Otros ingresos y egresos	0	-781.689	-1.563.377	-2.149.644	-2.540.488
Revalorización de Patrimonio	-1.529.626	-584.232	-2.428.555	-3.397.498	-4.686.323
Ajuste Activos no Monetarios	2.017.883	741.011	2.267.495	2.403.545	2.547.757
Ajuste Depreciación Acumulada	0	-71.803	-439.432	-698.697	-987.491
Ajuste Amortización Acumulada	-305.838	-112.311	-343.670	-364.291	-386.148

Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	182.419	-27.334	-944.162	-2.056.940	-3.512.205
Utilidad antes de impuestos	24.080.314	37.743.892	52.656.838	70.139.026	90.394.701
Impuestos (35%)	8.428.110	13.210.362	18.429.893	24.548.659	31.638.145
Utilidad Neta Final	15.652.204	24.533.530	34.226.944	45.590.367	58.756.556

Fuente: Gonzales y Vázquez 2018

8.8 Valor Presente Neto (VPN)

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

k es el tipo de interés.

Valor	Significado	Decisión a tomar
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	La inversión produciría pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida (r)	El proyecto debería rechazarse
$VAN = 0$	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Permite calcular el valor presente de los flujos proyectados, con \$58.756.556 capital propio con la tasa anual del 8% se tiene un retorno de \$55.000.000 al año, a diferencia que con el negocio genera \$174.000.000. En el grafico se puede observar que hay un crecimiento anual, lo que significa, que la inversión en el sector del reciclaje es rentable a largo plazo.

8.9 Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{F_n}{(1+i)^n} = 0$$

Para calcular la TIR (Tasa Interna Retorno) se necesita conocer los flujos netos de efectivo y aplicar la formula TIR. Para el presente plan de negocios se genera una TIR del 24% lo que significa que es muy positiva la inversión ya que supera la mejor alternativa actual del inversionista, ya que con la tasa del banco es tan solo el 8% anual.

9 ANÁLISIS DE IMPACTOS

9.1 Impacto Ambiental

Compra Y Venta De Materiales Reciclables Valencia S.A.S. será una empresa de reciclaje de todo tipo de residuos sólidos aprovechables, con el fin de minimizar los impactos ambientales ocasionados por la generación y disposición final inadecuada de residuos sólidos; además de fomentar la toma de conciencia ambiental que haga posible las buenas prácticas ambientales con relación al manejo adecuado de residuos sólidos.

De esta manera, es el objetivo es el acopio de materiales reciclables, para su debida limpieza, clasificación, compactación y comercialización a empresas dedicadas a la transformación de estos residuos sólidos en nuevos por lo tanto no se genera ningún tipo de desecho contaminante al ambiente, los residuos que se recolecten que no sean reciclables de transportaran a la entidad encargada de darles su adecuada disposición final. (Abramson, 1983)

A su vez en la oficina se emplearán recursos como son papel, energía eléctrica y agua, los cuales serán utilizados de forma racional, con el fin de contribuir a la disminución de los impactos al ambiente. Al ser una empresa cuyo fin es minimizar y mitigar los impactos ambientales causados por la mala disposición final de los residuos sólidos en el municipio de valencia Córdoba, se puede decir que la empresa a crear es viable desde el punto de vista ambiental.

9.3 Impacto Económico

La Evaluación Económica se orienta a determinar, en qué medida el proyecto contribuye al desarrollo de la economía en su conjunto y verificar si su aporte justifica la utilización de los recursos necesarios para su operación, su objetivo es determinar la rentabilidad

económica del proyecto, en base a los beneficios y costos económicos generados e incurridos por él.

En base a la tabla de Flujo de caja y rentabilidad se establece la evaluación económica, esta evaluación es definir el proyecto desde un punto de vista económico donde se observan numéricamente las ventajas en la asignación de los recursos para la realización del proyecto; y a su vez nos representa la viabilidad de la empresa, el costo de inversión y en qué tiempo se recupera la cantidad invertida, lo que nos hace saber que la empresa es viable económicamente

Liquidez: es el tiempo que se tarda la recuperación de la inversión de nuestro proyecto la cual está 1,76 es decir que se tendrán aproximadamente unos dos meses en la recuperación de la inversión este indicador nos dice que este proyecto es una garantía para los inversionistas, puesto que la recuperación de la inversión a comparación de otras empresas es en menor tiempo.

Rentabilidad: la empresa tendrá una rentabilidad del 34.686.061

Riesgo Económico: TIR es del 34,24% es el riesgo que se tendrá del proyecto el cual al ser menos de la mitad indica que es mínimo.

10 CONCLUSION

El estudio de factibilidad del proyecto Empresarial, denominado Creación De Una Empresa De Reciclaje Como Fuente De Ingreso A Familias De Bajos Recursos Del Barrio Veinte De Enero Del Municipio De Valencia- Córdoba ha demostrado que es viable, ya que las inversiones se logran recuperar en el primero año de operación, mediante la obtención de ingresos extras como el acopio de residuos orgánicos; resultantes del proceso de clasificación.

Así mismo, la rentabilidad del negocio del reciclaje permite sin lugar a dudas su posicionamiento en el municipio de Valencia Córdoba, ya que aún no se ha registrado competencia alguna; suceso que beneficiaría a la comunidad urbana con la considerable disminución de residuos sólidos inorgánicos generados, lo cual representa una solución inmediata a los problemas ambientales que estos ocasionan.

Por otro lado, los programas ambientales de capacitación están fundamentados en la educación ambiental, crear una conciencia es un camino seguro para reflejar resultados exitosos, primero en la creación de los programas y luego en la implementación de los mismos. (VIDAL, 2013)

Del mismo modo, los modelos GIRS, necesitan de la participación de todos los miembros de la comunidad, (padres de familia, establecimientos aledaños y viviendas vecinas). Esta es una medida de fortalecimiento de los programas ambientales municipales, trabajando conjuntamente para el objetivo de disminución de residuos sólidos en toda la escala de la producción, desde la generación hasta la disposición final; como también de la reutilización de los residuos.

Por consiguiente, los programas ambientales institucionales se miden por resultados tangibles obtenidos. Puesto que al trabajar para y con la comunidad de bajos recursos del barrio 20 de enero del municipio de Valencia, estos necesitan resultados que sirvan como motivación para continuar las estrategias diseñadas.

11. BIBLIOGRAFÍA

590, l. (2000). *ley 590 de 2000*. Obtenido de

<http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=2309&name=Ley590de2000.pdf>

Abad, M. (junio de 2017). *¿Qué es la cadena de valor de una empresa?* Obtenido de

<https://blog.teamleader.es/que-es-la-cadena-de-valor-de-una-empresa>

ABC. (2018). *Definición de Secretaria*. Obtenido de

<https://www.definicionabc.com/general/secretaria.php>

ABC, D. (2018). *Definición de Gerente*. Obtenido de

<https://www.definicionabc.com/general/gerente.php>

Abramson, R. (1983). *Análisis de los campos de fuerzas y mejora continua*. Obtenido de

Programación para la mejora del rendimiento en las empresas. Guía para gerentes y consultores

Álvarez, M. (2009). *Pequeña y mediana empresa*. Obtenido de

<http://www.expomipymegto.com.mx/index.php/14-articulos-generales/72-definicion-de-micro-pequena-y-mediana-empresa>

DINERO. (2017). *¿Cómo le irá a la economía colombiana en 2018?* Obtenido de

<https://www.dinero.com/edicion-impres/Informe-especial/articulo/panorama-de-la-economia-2018/253345>

Dinero, r. (s.f.).

Dinero, r. (2015). Entornos políticos que afectan las empres. *DINERO* ,

<https://www.dinero.com/opinion/opinion-on-line/articulo/entornos-politicos-afectan-empresas/93078>.

- Empovalco. (2017). *Empresas Varias Municipales De Valencia Cordoba E S P Empovalco*.
Obtenido de <http://empresas.portafolio.co/EMPRESAS-VARIAS-MUNICIPALES-VALENCIA-CORDOBA-ESP-EMPOVALCO.html>
- Empovalco. (2017). *Informe De Gestion Concejo municipal*. Valencia Cordoba.
- Encolombia. (SF). *Definición y Clasificación de las Empresas*. Obtenido de
<https://encolombia.com/economia/empresas/definicionyclasificaciondelaempresa/>
- gomez, J. M. (2008). *Definiendo una estrategia publicitaria profesional*. Obtenido de
<https://laculturadelmarketing.com/definiendo-una-estrategia-publicitaria-profesional/>
- Municipal, P. D. (2016-2019). *“POR AMOR A MI GENTE, GERENCIA SOCIAL Y PROGRESO PARA VALENCIA 2016-2019*. Valencia Cordoba .
- Perez, A. B. (2016). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de
<https://www.encyclopediainanciera.com/asesor-financiero.htm>
- PITTO, L. D. (2014). *PROYECTO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE RECICLAJE DE RESIDUOS SOLIDOS INORGANICOS* . Obtenido de
<https://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/3674/4/1121906275.pdf>
- Porter, M. E. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review .
- RODRIGUEZ, C. (Abril de 2012). *ANALISI DEL PUNTO DE EQUILIBRIO*. Obtenido de
<http://www.eoi.es/blogs/carollirenerodriguez/2012/04/26/analisi-del-punto-de-equilibrio/>
- Rodríguez, J. G. (2000). *La importancia de mantener la fidelidad de los clientes como un activo estratégico de gran valor para la marca*. Obtenido de
https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/060130_676593_E.pdf

RODRIGUEZ, V. J. (2014). *PROYECTO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE RECICLAJE DE RESIDUOS*. Obtenido de

<https://stadium.unad.edu.co/preview/UNAD.php?url=/bitstream/10596/3674/4/1121906275.pdf>

Rossini, G. F. (Enero de 2016). *El derecho a gozar de un ambiente sano: Relaciones entre la salud y el Ambiente*. Obtenido de

http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2301-06652016000100007

VIDAL, V. C. (Noviembre de 2013). *GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS SÓLIDOS EN COLEGIOS SOSTENIBLES: MODELOS Y TENDENCIAS*. Obtenido de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/11115/CholesVidalVanessaCarolina2013.pdf;jsessionid=4BF6ED35168041ECECE8E12179309E4A?sequence=1>

ANEXOS

Objetivo:

Anexo 1: Cuestionario utilizado en la investigación cuantitativa

Encuestas A Realizar A Habitantes Del Municipio De Valencia, Córdoba.

SEXO: FEMENINO: _____ MASCULINO: _____

1. ¿Ha escuchado hablar sobre reciclaje?

Si _____
 Generalmente _____
 Ocasionalmente _____
 No _____

2. Ha realizado usted recogida selectiva de basuras.

Si _____
 No _____

3. ¿Le da usted importancia a la acción de reciclar?

Si _____
 Generalmente _____
 Ocasionalmente _____
 No _____

4. ¿Existen dentro de su hogar recipientes específicos para la clasificación de los

residuos?

Si _____
 No _____

5. ¿Clasifica usted “la basura” en diferentes canecas según sus características

(orgánicos: residuos vegetales y otros alimentos e inorgánicos: papel, plástico, cartón,
 etc.)?

Si _____
 No _____

6. ¿conoce usted el daño ambiental que hace al no reciclar?

Si _____
 No _____

7. ¿Sabe usted qué tipo de basura se recicla?

Generalmente
Ocasionalmente
Si
No

8. ¿Conoce usted los colores que identifican al reciclaje?

Si no

9. ¿Conoce usted el uso que se le da a los materiales reciclados?

Si no

10. ¿Sabe usted cuanto material reciclable produce el municipio de valencia?

Si
No
En parte

Anexo 2: Imágenes Recolección De Datos

Imagen 1: recolección de datos B/20 de Enero



Imagen 2: Entrevistas B/20 de Enero



Imagen 2: Entrevistas B/20 de Enero



Anexo 3: Documentos Legales

 ALCALDIA DE VALENCIA POR AMOR A MI GENTE	PANORAMA URBANO - SIG-POT		Código de Verificación	12624
	MUNICIPIO DE VALENCIA		Versión:	1.1
	SECRETARÍA MUNICIPAL PLANEACIÓN Oficina Desarrollo Territorial		Fecha	24/11/15 15:32
	CONCEPTO DE USO DEL SUELO		GD:	

Nombre del Establecimiento	ARENAS SA	Ref. Catastral	null
Dirección	K 58 75 78	Barrio	
Nombre del Solicitante		Pieza Urbana	PRADO NORTE
NIT		Polígono Normativo	CAE-1

La Oficina de Desarrollo Territorial de la Secretaría Distrital de Planeación informa que teniendo en cuenta la localización del predio anteriormente señalado y según lo establecido por el Decreto No.0212 del 28 de Febrero de 2014, Plan de Ordenamiento Territorial del Distrito de Barranquilla, en especial, lo contenido en el Mapa No. U-19, Piezas Urbanas, Mapa No. U-15, Polígonos Normativos. Anexo No. 2 Clasificación de Usos y la Tabla Normativa de Usos, se aplica el siguiente USO DE SUELO posterior a la licencia urbanística correspondiente:

TIPO DE POLÍGONO NORMATIVO	GRUPO NORMATIVO	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA	ESCALA	ÁREA MÍN. DE CONSTRUCCIÓN	ÁREA MÁX. DE CONSTRUCCIÓN	USO
Comercio de Servicios	GRUPO 2	Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados	LOCAL	-	200 M2	PRINCIPAL
			ZONAL	-	500 M2	PRINCIPAL
			DISTRITAL	-	-	PROHIBIDO
			METROPOLITANA	-	-	PROHIBIDO


NOTA 1: Este concepto de uso del suelo se expide de conformidad con el numeral 3 del artículo 51 del Decreto 1469 de 2010 y no otorga derechos ni obligaciones a su peticionario y no modifica los derechos conferidos mediante licencias que estén vigentes o hayan sido ejecutoriadas, ni autoriza ningún tipo de intervención diferente a lo conceptualizado en el presente documento. No consolida situaciones particulares o concretas, ni libera a las personas naturales o jurídicas del cumplimiento de las normas legales vigentes.

NOTA 2: El presente concepto está sujeto a la vigencia del Plan de Ordenamiento Territorial, Decreto 0212 de 2014 y se encuentra supeditado al cumplimiento de la totalidad de las normas de la actividad que desarrolle, so pena de las sanciones a que haya lugar por las autoridades competentes. No necesita renovarse, siempre y cuando el establecimiento se localice en el mismo predio, conserve la misma nomenclatura urbana, tipo de actividad económica y que no genere impactos, ni molestias a los vecinos del sector donde se encuentra ubicada.

NOTA 3: Este concepto únicamente aplica de acuerdo con los límites y linderos prediales señalados en la base de datos alfanumérica y gráfica sobre la información catastral del Distrito de Barranquilla que reposa en los archivos de la Secretaría de Planeación, según licencia de uso no exclusiva otorgada por el IGAC, correspondiente al 29 de abril del 2010. Cualquier modificación en los límites y/o linderos, subdivisión y/o englobe, realizada en fecha posterior, modifica la normatividad aplicable en dicho predio, aun cuando conserve la misma nomenclatura, dirección y/o matrícula inmobiliaria.

AL EXAMINAR LA ACTIVIDAD DESARROLLADA SE DEBERÁN VERIFICAR LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

- Que se cuenten con los estacionamientos requeridos para el tipo de actividad. Está PROHIBIDO disponer de zonas de estacionamientos en zona de antejardín, jardín, andén y/o calzada* .
- Que disponga del área máxima permitida correspondiente a la escala del polígono normativo al interior del predio, de lo contrario la actividad está PROHIBIDA.
- Que cumpla con las normas específicas, complementarias y/o reglamentarias Nacionales, Regionales o Locales según sea el caso.
- Que no genere impactos ambientales, Urbanos o Sociales, ni altere el orden público.
- Que el(los) predio(s) no corresponda(n) a zona(s) verde(s), plaza(s), parque(s) o bien(es) de uso público o tenga restricciones y/o prohibiciones para su desarrollo.
- Que el(los) predio(s) no se encuentre(n) en zona de alto riesgo.
- Que la actividad económica desarrollada no ocupe el antejardín, jardín, andén y/o calzada con mobiliario, estanterías, reparaciones o instalaciones.

	<p align="center">ACTA DE APLICACIÓN DE MEDIDA SANITARIA DE SEGURIDAD.</p> <p align="center">Acta Nro. _____</p>	<p align="center">LOGO ETS</p>
---	---	--------------------------------

APLICACIÓN DE MEDIDA SANITARIA A:

(Nombre del establecimiento comercial, sociedad o persona natural)

En _____ a los _____ días del mes de _____ del año _____, se hicieron presentes los funcionarios de la Entidad Territorial de Salud (ETS) _____, identificados como abajo aparece, en el establecimiento _____ NIT _____ ubicado en _____, teléfono: _____ con el fin de _____

La visita fue atendida por el señor (a) _____ identificado(a) con C.C. Número _____ de _____ en calidad de _____

OBJETIVOS:

DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL ESTABLECIMIENTO:



CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS DE TIERRALTA CORDOBA
FORMULARIO DE INGRESO DE INFORMACIÓN PARA PAGO DE CONCEPTO TÉCNICO DE BOMBEROS

Fecha de Ingreso :	
Nit ó Cédula :	
Razón Social :	
Nombre del propietario ó Representante Legal :	
Cantidad de Establecimientos :	
Tipo de Establecimiento :	

INFORMACIÓN PARA LIQUIDAR PAGO DE CONCEPTO TÉCNICO

Valor a Cancelar :	
--------------------	--

Consignar en cualquier sucursal del Banco de Occidente Cuenta Corriente No 25604582-4 – Tesorería Distrital – Nit 899999061-9

Nota: La liquidación tiene vigencia hasta el 31 de Diciembre del presente año

Generado el:



REGISTRO MERCANTIL CENTRAL
SECCION DE DENOMINACIONES

PRINCIPE DE VERGARA, 94
TELÉF. 902 88 44 42
28006 MADRID

CERTIFICACION N°. [REDACTED]

DON José Luis Benavides del Rey, Registrador Mercantil Central,
en base a lo interesado por:
D/Da. [REDACTED]
en solicitud presentada al Diario con fecha [REDACTED], asiento [REDACTED],

CERTIFICO: Que NO FIGURA registrada la denominación

[REDACTED] SOCIEDAD LIMITADA



En consecuencia, QUEDA RESERVADA DICHA DENOMINACION a favor del citado interesado, por el plazo de SEIS MESES desde la fecha que a continuación se indica, conforme a lo establecido en el artículo 412.1 del reglamento del Registro Mercantil.

Madrid, a Treinta de Diciembre de Dos Mil Nueve.

EL REGISTRADOR



NOTA.- Esta certificación tendrá una vigencia, a efectos de otorgamiento de escritura, de TRES MESES contados desde la fecha de su expedición, de conformidad a lo establecido en el art. 414.1 del Reglamento del Registro Mercantil.

 DIAN <small>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Solicitud sobre Numeración de Facturación			 MUSCA <small>Módulo Único de Ingresos, Servicio y Control Automatizado</small>		1302	
1. Año	2014	2. Concepto	1		Espacio reservado para la DIAN			
					4. Número de formulario	1302-		
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres			
11. Razón social								
Rangos de numeración para autorizar, habilitar o inhabilitar								
Item	24. Modalidad facturación	25. Prefijo	26. Desde el número	27. Hasta el número	28. Tipo de solicitud			
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								