



CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR – CUN

OPCIÓN DE GRADO DOS

SAVARO

AMBIENTE SOSTENIBLE

PRESENTADO POR:

ELIZABETH RODRIGUEZ PRIETO

INGRID XIMENA SALAZAR TORRES

DOCENTE:

MANUEL MÉNDEZ PINZÓN

BOGOTÁ

2017

Contenido

Introducción

1. Justificación
2. Desarrollo de matriz estratégica
 - 2.1 Descripción de la idea de negocio
 - 2.2 Identidad estratégica
 - 2.3 Futuro preferido
 - 2.4 Objetivo general
 - 2.5 Objetivos específicos
 - 2.6 Valores Corporativos
 - 2.7 Análisis Pestel
 - 2.8 Las Cinco Fuerzas de Porter
 - 2.9 Matriz de análisis de campos de fuerzas (Análisis Dofa)
 - 2.10 Cadena de Valor
3. Estudio de mercado
 - 3.1 Objetivos del estudio de mercado
 - 3.2 Definición del mercado objetivo
 - 3.3 Metodología de investigación
 - 3.4 Análisis de la investigación
4. Plan de Marketing
 - 4.1 Objetivos del plan de marketing
 - 4.2 Estrategia de producto
 - 4.3 Estrategia de precio
 - 4.3.1 Plan de medios
 - 4.4 Proyección de ventas
5. Conclusiones
6. Cibergrafía

INTRODUCCIÓN

El proyecto de crear y desarrollar un modelo de idea de negocio, busca romper barreras y dar la posibilidad de conocer las habilidades que se poseen para llegar a hacer tan innovadores como se pueda.

Se describe la definición de la idea donde se plantea la visión, misión, objetivos, marco legal y valores corporativos. Desarrollando el análisis de PESTEL en entorno a la empresa donde se permitirá pronosticar el posible comportamiento del mercado en el futuro. Se elabora y analiza para la idea de negocio la fuerza de PORTER, punto clave de éxito y el DOFA.

Posteriormente hipótesis planteadas en la estrategia de mercado. Se finaliza con las conclusiones generadas en la realización de la idea de negocio.

1. JUSTIFICACIÓN

Debido a los cambios que se han generado constantemente en el medio ambiente surge la necesidad de recuperar los archivos y documentación de papel en desuso que las empresas generalmente desechan y que en cierta forma terminan en desperdicio. Observando esta problemática se decide crear una idea de negocio que facilite la compra y venta de dichos residuos en cada una de las organizaciones, con el fin de darle mediante la venta a empresas de transformación un nuevo uso, generando papel reciclado.

2. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATÉGICA

2.1 Descripción de la idea de Negocio

Compra y venta de papeles en desuso generados en las diferentes empresas del mercado, como material de procesos administrativos, archivos y documentos en general, selección y aprovechamiento de los mismos para post-venta en las centrales de transformación de papel reciclado.

2.2 Identidad Estratégica

Se quiere generar un cambio en la forma de reutilización del papel en desuso, creando áreas de reciclaje dentro de las empresa que requieran del servicio, generándo espacio en sus lugares de archivo y almacenamiento, haciendo que recuperen parte de su inversión inicial, ayudando a la generación de papel reciclado que puede ser utilizado dentro de estas mismas empresas.

2.3 Futuro Preferido (Visión)

Para el año 2020 ser la empresa más innovadora en compra y venta del material para reciclaje contribuyendo al sostenimiento de los recursos renovables, generando conciencia y desarrollo de sostenibilidad ambiental.

2.3.1 Misión

Concientizar a las empresas de la importancia de la conservación de los recursos naturales a través de la compra-venta y reutilización de papel para uso cotidiano, asumiendo un compromiso ambiental y social.

2.4 Objetivo general

Brindar soluciones sostenibles a través de la compra y venta de residuos de papel generados por las diferentes empresas en la ciudad de Bogotá.

2.5 Objetivos específicos

- Generar certificados de destrucción de la información suministrada por las empresas.
- Recolectar de manera oportuna y eficiente el papel en desuso que generen las empresas.
- Determinar alianzas con empresas que se dediquen al adecuado procedimiento y transformación del papel en desuso.
- Comercializar papel ecológico y personalizado a menores costos.
- Fomentar un buen hábito de reciclaje de papel en desuso por medio de capacitaciones y talleres.

2.6 Valores corporativos

- **Honestidad:**
Ser transparente en los procesos ecológicos enfocados en la información confidencial brindada por las empresas.
- **Respeto:**
Como organización se respetan los recursos, sus fuentes y el proceso natural por lo tanto ayudamos a su conservación y preservación.
- **Compromiso:**
Los procesos que se manejan son totalmente ambientales, nos enfocamos directamente al proceso ecológico.
- **Responsabilidad:**
Somos una empresa comprometida con el cumplimiento de nuestros clientes y proveedores
- **Confianza:**
Generamos estabilidad y respaldo gracias al buen manejo de confidencialidad de la documentación recolectada.

2.7 Análisis PESTEL

Mediante el análisis Pestel, se logra identificar aspectos determinantes para el desarrollo y cumplimiento de la idea de negocio, que ayudaran a tener mejoras continuas, a tener un apoyo por parte de la alcaldía mayor y crear en las empresas y sectores aledaños a nuestra actividad de servicio una ambiente de conciencia en la reutilización del papel en desuso.

Políticas: En nuestro actual gobierno podemos contar con apoyo mayor en la ciudad de Bogotá, liderada en la alcaldía mayor por el Doctor Enrique Peñalosa, que en sus políticas de gobierno enuncia lo siguiente: **Bogotá será modelo de concientización y prevención del calentamiento global. En Equipo por Bogotá acompañaremos los esfuerzos colectivos de ciudadanos, recicladores, empresas, industrias, comercios e instituciones públicas, hacia la promoción de una cultura ciudadanos, recicladores, empresas, industrias, comercios e instituciones públicas, hacia la promoción de una cultura ciudadana de ahorro y de eficiencia de los recursos no renovables.**

Economía: Teniendo en cuenta que las empresa siempre tendrán la necesidad de compra de papelería para su labores cotidianas, se basó en la activación del papel reciclado como medio de impresión en estos sectores de la economía, realizando en primera instancia la recolección de los documentos que estén para el reciclaje, posterior mente llevándolo a empresas especializadas en la destrucción confidencial de dicha información y transformándola en nuevos insumos, los cuales se venderan a las empresas a un costo más económico que el que normalmente se encuentra en el mercado de esta manera se genera los recursos necesarios

para el óptimo funcionamiento de nuestra empresa y la recuperación de nuevas ideas ecológicas amigables con el planeta.

Socio-cultural: La actividad principal se basa en la recolección y recuperación de residuos de papelería de alta confidencialidad de las empresas del sector centro de la ciudad de Bogotá, con las nuevas tendencias amigables con el planeta, ayudaremos a que las empresas puedan deshacerse de sus excesos en documentación y generamos la recuperación del papel, convirtiéndolo en un nuevo insumo de utilización dentro de las empresas del sector.

Tecnología: Para el pleno desarrollo de nuestra actividad, en la parte tecnológica dispondremos de equipos de computo en los cuales podremos registrar a plenitud el calendario de tareas, las empresas de recolección, las cantidades recolectadas, las empresas de entrega para su posterior reciclaje, las compras y ventas y el resto de actividades a las cuales tengamos lugar, también dispondremos de equipos celulares de última tecnología en los cuales nuestros clientes, proveedores y posible mercados emergentes, nos permitirá una mejor conexión con para responder oportuna o sus necesidades.

Ecología: Ya que la empresa se encarga de la recolección y recuperación de papel, se contará con un lugar propicio para el almacenamiento provisional de la documentación recolectada, contando con los permisos para esta tarea por medio de las alcaldías locales, las cuales disponen de las siguientes regulaciones:

- Vehículo de recolección y permiso de transporte
- Báscula
- Remisiones de entrega por parte de los proveedores y de las empresas procesadoras, estos nos permitirá obtener un beneficio adicional ya que se estará trabajando con espacios óptimos para el desarrollo de la labor.

Legislación: Estar inscritos ante la cámara de comercio, se contará con los permisos de bomberos, y el apoyo del Dane para información estadística del sector de acción, estar inscritos en Bogotá emprende, para apoyo en la transformación de la ciudad y el mejoramiento en la calidad de vida de los ciudadanos, se regirá bajo las leyes de contratación laboral del código sustantivo del trabajo y estaremos al margen con las nuevas leyes o disposiciones legales a las que se tenga lugar.

2.8 Las cinco fuerzas de PORTER

Mediante el estudio de PORTER, se determina que los mayores aliados son los proveedores ya que ellos mismos se convertirán en clientes potenciales.

NUEVOS COMPETIDORES	Pocas empresas que se dediquen a la recolección y transformación de los documentos para reciclaje
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	Se obtendrá fidelización de los clientes, ya que la estrategia de servicio serán precios menores en la obtención de los insumos transformados.
RIVALIDAD DEL SECTOR	El punto más fuerte contra los competidores será la organización y la legalización jurídica de nuestra empresa, ya que en el mercado existen pocas empresa que cumplan con la misma función, en su mayoría son personas esporádicas que realizan la recolección en carretas.(informales)
PRODUCTOS SUSTITUTOS	En nuestro campo de acción el papel para la impresión de documentación no cuenta con un sustituto.
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Los proveedores son el punto clave en el óptimo funcionamiento de nuestra empresa, a mayor recolección de documentación para reciclaje, mayor utilidad en el procesamiento y mayor capacidad de venta de nuevos insumos.

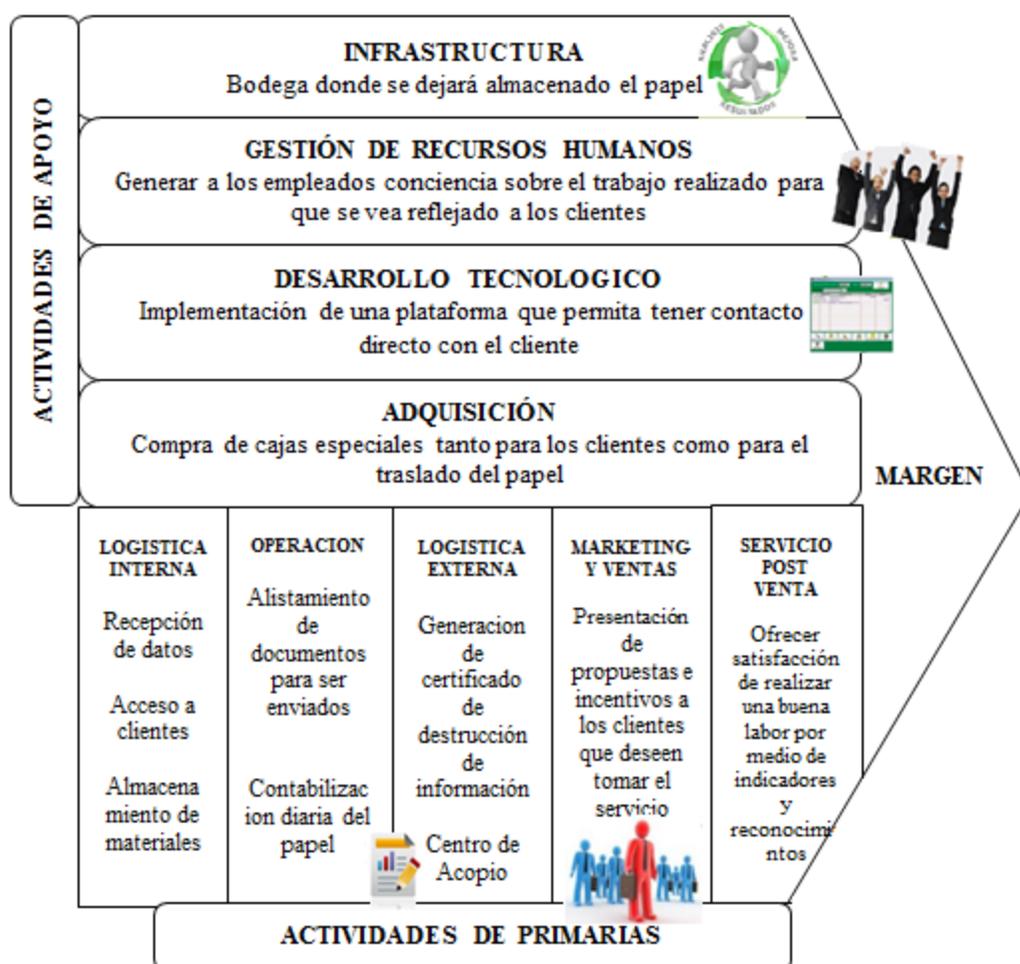
2.9 Matriz de Análisis de campos de fuerzas (DOFA)

Mediante el análisis DOFA, se resalta la oportunidad de crecimiento en áreas de compra y venta de insumos, la fortaleza será la confidencialidad y certificación de la documentación recolectada, se buscan alternativas en los horarios de recolección, basándonos en la movilidad de la ciudad ya que en los horarios pico el transporte serian una amenaza para el cumplimiento del servicio, se cuenta con un lugar propicio para el almacenamiento del papel en desuso, el cual una vez llegue a su capacidad de almacenaje será depurado con las centrales de transformación.

2.10 Cadena de Valor

En la cadena de valor se observa el análisis de cada uno de los procesos y actividades que se llevan a cabo dentro de la empresa, se tienen los siguientes procesos que llevan como resultado valor agregado. En las actividades de soporte se entrelazan las siguientes variables infraestructuralmente se cuenta con una bodega con especificaciones precisas para mantener almacenado la mayor parte del papel que se recolecte con la gestión del recurso humano se le generara al empleado una perspectiva totalmente diferente y una concienciación del trabajo realizado para que sea reflejado de la misma forma al cliente, con el desarrollo de la tecnología implementación de un sistema que permita tener un contacto directo con el cliente y posteriormente en la parte de adquisición se compraran cajas con especificaciones tanto para los clientes como para el traslado rápido y efectivo del papel. Por otro lado se observan las actividades primarias en donde la logística interna es recepcionar datos de los clientes y posteriormente almacenarlos, en el proceso de operación se realiza el alistamiento de los documentos para su traslado, en la logística externa se verifica el certificado de destrucción y

se lleva al centro de acopio, en el marketing de ventas se presentaran propuestas e incentivos con el ámbito de generar motivación para que los posibles clientes tomen el servicio, entre lazado se encuentra el Servicio Post Venta dar a conocer cada uno de los resultados obtenidos tanto personales como corporativos con el fin de generar satisfacción, ya como resultado final se genera una estrategia más amplia que permite estar más cerca al punto donde el desperdicio de papel es mayor que en otros lugares.



3. ESTUDIO DE MERCADOS

3.1 Objetivos del estudio de mercado

- Brindar un servicio que facilite a las empresas sentirse involucradas con el cambio que se está generando a nivel mundial sobre el medio ambiente.
- Incentivar de forma gráfica el retorno de los gastos generados por la venta del papel en desuso.

3.2 Definición del mercado objetivo

En el mercado objetivo se ve involucrado las empresas que generan todo tipo de volumen en desuso y que no cuentan con un espacio adecuado para su almacenamiento y destrucción, de igual forma va dirigido a todas aquellas empresas que quieren obtener un ingreso adicional y los más importante quieren involucrar un plan de desarrollo ambiental en su organización.

3.3 Metodología de investigación

El modelo de encuesta utilizado se basa en una estructura de 10 preguntas, se tuvo en cuenta a 12 empresas tanto grandes como pequeñas que manejan bastante papel y de la misma forma a diario lo desechan. En los resultados se observan que el servicio ofrecido puede tener acogida ya que no existe una empresa dedicada única y exclusivamente a recoger el papel que ya no se necesita y que por ello se pueda obtener un ingreso adicional.

3.4 Análisis de la investigación

Después de realizada la correspondiente investigación y basándonos en las empresas encuestadas, se observa que estas no cuentan con el conocimiento de sitios donde puedan encontrar una empresa que les compre este tipo de papelería que ya no usan. Adicionalmente cuentan con poco espacio en sus áreas laborales para el almacenamiento de estos materiales. Dado los resultados tomamos la decisión de crear SAVARO para cubrir esta necesidad.

4. Plan de Marketing

SAVARO genera la siguiente estrategia publicitaria:

- Desarrollo de una página Web
- Redes Sociales (Facebook, twitter e Instagram)
- Publicidad (Radias)
- Directa

LOGOTIPO:
TIPOGRAFÍA:



El color básico el verde, representa la idea de servicio para la compra y venta de papel para reciclaje y su asociación con el medio ambiente, se le dá un sentido de profundidad en 3D para hacerlo más llamativo y de un mejor manejo visual.

ISO TIPO:

Se basa en el círculo de Mobius que simboliza el reciclaje y una hoja que representa el medio ambiente.

SLOGAN:

AMBIENTE SOSTENIBLE

Porque la responsabilidad principal se basa en el hecho de contribuir al mejoramiento ambiental y es una frase de fácil recordación al momento de elegirnos.

**4.1 Objetivos del plan de marketing**

- Obtener la mayor compra de papel durante un mes para posteriormente vender en alto volumen y generar mayores ingresos.
- Obtener en mediano tiempo reconocimiento y participación en el mercado.
- Generar satisfacción por el servicio prestado.
 - Generar inquietud a los posibles clientes sobre el servicio que muy poco se ve en el mercado.

4.2 Estrategia de producto

Lograr una excelente dinámica en la combinación de compra y venta de papel en desuso, generando confianza y solidez en las empresas que requieran el servicio, no se trabaja con intermediarios y esto permitirá una relación directa con los clientes.

4.3 Estrategia de precio

El precio va referenciado a la cantidad de papel en desuso que genera la empresa, se medirá por kilos y conforme a este en el mercado. La forma de pago se va a realizar en efectivo se harán excepciones en el momento que el valor sobre pase el promedio se realizará por medio de transferencia.

4.4 Plan de medios

El medio principal con el cual se va a iniciar es una breve publicidad que se va a pasar por medio de la emisora radial de Soacha. Posteriormente se notificara por medios electrónicos como correos corporativos y redes sociales, de esta forma se busca que las personas conozcan en que consiste el servicio, cuál es su fin y el beneficio propio que se puede llegar a tener.

4.5 Proyección de ventas

Año 1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	15.000	16.200	17.000	18.000	19.000	21.000	23.000	25.000	27.000	29.000	31.000	33.000
Precio	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Ingreso	3.000.000	3.240.000	3.400.000	3.600.000	3.800.000	4.200.000	4.600.000	5.000.000	5.400.000	5.800.000	6.200.000	6.600.000
Año 2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	33.000	35.640	38.000	41.000	44.000	48.000	52.000	56.000	60.000	65.000	70.000	76.000
Precio	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Ingreso	6.600.000	7.128.000	7.600.000	8.200.000	8.800.000	9.600.000	10.400.000	11.200.000	12.000.000	13.000.000	14.000.000	15.200.000
Año 3	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	76.000	82.080	89.000	96.000	104.000	112.000	121.000	131.000	141.000	152.000	164.000	177.000
Precio	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Ingreso	15.200.000	16.416.000	17.800.000	19.200.000	20.800.000	22.400.000	24.200.000	26.200.000	28.200.000	30.400.000	32.800.000	35.400.000

5. Conclusiones

En el estudio de mercados se define el tipo de servicio de compra y venta de papel en desuso para reciclaje como estándar, su uso, especificaciones, servicios principales y complementarios, estableciendo los atributos diferenciadores y factores que nos permitirán la entrada y sostenimiento de la empresa en el mercado.

De acuerdo al estudio de mercados, se proyecta un futuro exitoso para el desarrollo de la idea de negocio, basándonos en las encuestas se evidencia que las empresas están dispuestas a generar cambios en sus tipos de almacenaje y recolección de papel en desuso y a contribuir de esta manera un poco con el medio ambiente.

Se pudo determinar que el desperdicio de papel y los malos hábitos de reciclaje son bastante altos en las empresas, pero también se encontró que al presentar la idea de negocio fue acogida con gran aceptación por parte de los encuestados.

También se pudo encontrar que el proyecto se enfocaría en la compra y venta directamente, recolectando el papel en desuso en las empresas y posteriormente llevándolo a las empresas especializadas en la transformación de estos documentos.

En el resultado que arroja el precio de compra de los documentos y papeles en desuso es de buen acogimiento por las empresas ya que genera un ingreso adicional en sus operaciones diarias, en cuanto al precio de venta es favorable para el proyecto ya que se estarían supliendo los gastos que genere el ejercicio de la actividad y dejando una utilidad, para seguir en pro de su crecimiento.

Analizando los resultados relevantes del proyecto se encontró que hay SAVARO cuenta con un gran campo de acción para la realización de este proyecto.

6. Cibergrafía

Un país de pymes | ELESPECTADOR.COM

www.elspectador.com/noticias/economia/un-pais-de-pymes-articulo-285125

Presente y futuro del reciclaje en Colombia - El Empaque

www.elempaque.com/temas/Presente-y-futuro-del-reciclaje-en-Colombia+4087864

Estudio Nacional del Reciclaje - Cempre

www.cempre.org.co/.../3926-estudio_nacional_de_reciclaje_

www.natura-medioambiental.com/cuantos-arboles-se-necesitan-para-producir-papel

<http://www.taringa.net/post/ecologia/14038225/1-arbol-16-resmas-de-papel.html>