

FACULTAD DE POSTGRADOS Y FORMACIÓN CONTINUADA

PROGRAMA: Especialización en Gerencia

NOMBRE DEL PROYECTO: Aprovechamiento De Los Residuos
De Madera



Afiliada a la Asociación Colombiana de Universidades "ASCUN"

INTEGRANTES GRUPO: Yerson Alexander González Beltrán
Diana Paola Mejía Martínez
Yury Marcela Méndez Ariza

PLANTEAMIENTO GENERAL DEL PROBLEMA

Cada vez se generan más residuos que contaminan el planeta, poniendo en riesgo la supervivencia de la humanidad. Esto sumado a la falta de conciencia, hace que surja la necesidad de que las nuevas generaciones emprendan proyectos que aporten ideas atractivas para las empresas y proporcionen alternativas que no sólo contribuyan al cuidado del medio ambiente, como parte de la responsabilidad social que deben tener las industrias, sino que a su vez, permitan obtener un valor agregado con el aprovechamiento de los residuos generados.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo aprovechar los residuos de la madera en la elaboración de productos amigables con el medio ambiente?

JUSTIFICACIÓN

Ofrecer una idea para la reutilización de los residuos que salen de las industrias de madera



Mejoramiento de la calidad de vida



Desarrollo de productos útiles

Cubrir nuevas necesidades que sean del agrado del consumidor



Plantear a las empresas madereras la idea de adquirir un valor agregado a partir de la creación de nuevos productos



Madera es una materia prima multifuncional

PROYECTO

OBJETIVO GENERAL: Proponer un producto funcional y amigable con el medio ambiente, hecho a partir de los residuos de la industria maderera de la localidad de Engativá, que dé respuesta a las necesidades de nuevos nichos de mercado.

E S P E C I F I C O S

Determinar la cantidad de residuos generados por las empresas de madera y su posible uso, de acuerdo con el estado, tamaño, grosor y resistencia al proceso de transformación.

Identificar nichos de mercados interesados en productos de madera ambientalmente sostenibles.

Construir una matriz de referencia de posibles productos elaborados a partir de los residuos de la madera, a fin de determinar el producto a proponer.

PROYECTO

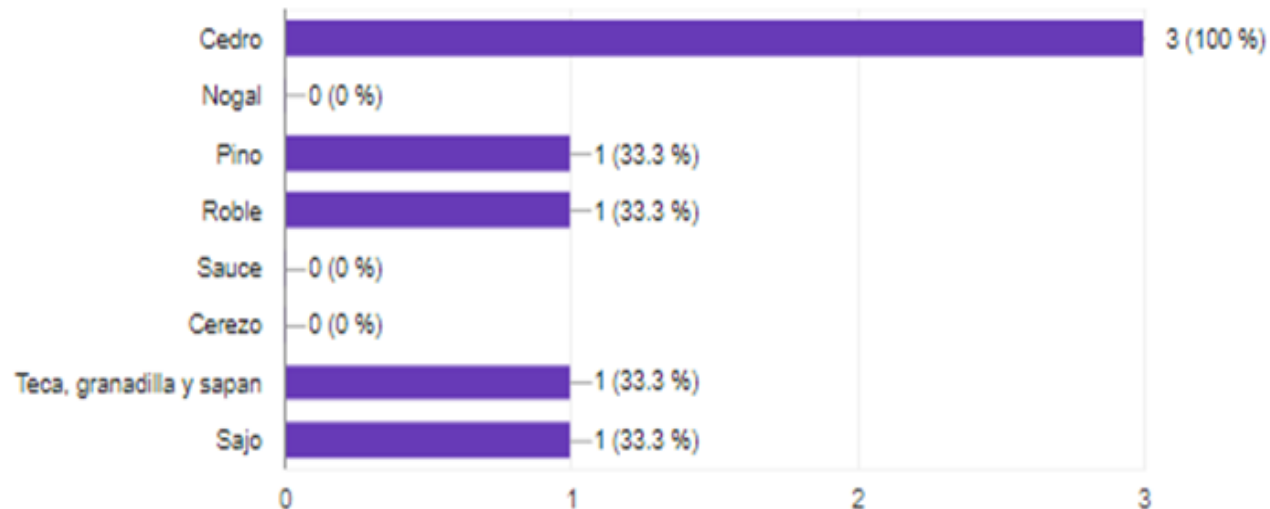
ENFOQUE METODOLÓGICO

- Descriptivo.
- Observar el entorno, conocer y analizar el mercado objetivo.
- Oportunidades que ofrece el sector.
- Dos tipos: cuantitativo y cualitativo.

Encuestas 3 empresas de Engativá

1. ¿Qué tipos de madera son los más utilizados en su empresa?

3 respuestas



ENFOQUE METODOLÓGICO

2. ¿Cuál es el promedio de residuos generados por su empresa semanalmente?

3 respuestas



- 3 a 4 toneladas a la semana
- Cantidad mínima
- Todas reciclan
- Residuos venta al público.

4. Si la respuesta anterior fue SI, ¿Cómo es la metodología para clasificar los residuos generados?

3 respuestas

Separar el forro de la tabla de madera, por tamaños de 1,2 o 3 cm, también se separa por bultos el aserrín y todos los residuos se transporta en un camión para venderlo.

Se separan los retazos y las tablas. Estos residuos son utilizados para elaborar cajas de bocadillo pero los residuos también se venden a una escuela de artesanos para que hagan manualidades.

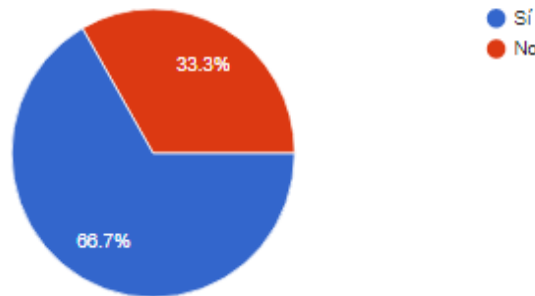
Se saca el retal que queda por medidas de 1 cm. Del sajo sale es como leña.

PROYECTO

ENFOQUE METODOLÓGICO

7. ¿Aceptaría implementar en su empresa la reutilización de la madera para elaborar nuevos productos?

3 respuestas

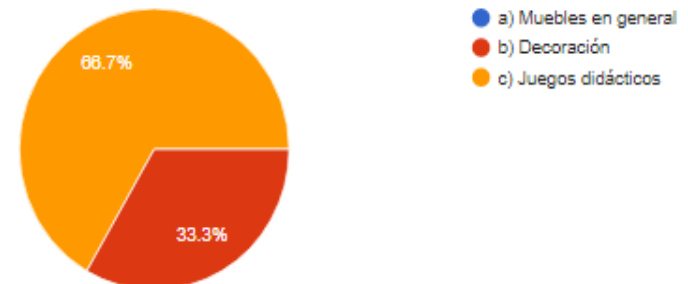


- Crear una nueva línea de producción - nuevos clientes – contribuir medio ambiente.
- Crear alianzas de venta y compra
- Residuos pequeños no es optimo

- Residuos para fines lucrativos.
- Maximizar las utilidades
- Minimizar los costos
- Crear ventaja competitiva frente al mercado

9. Teniendo en cuenta su labor, ¿Qué productos considera pertinentes fabricar con los residuos de madera?

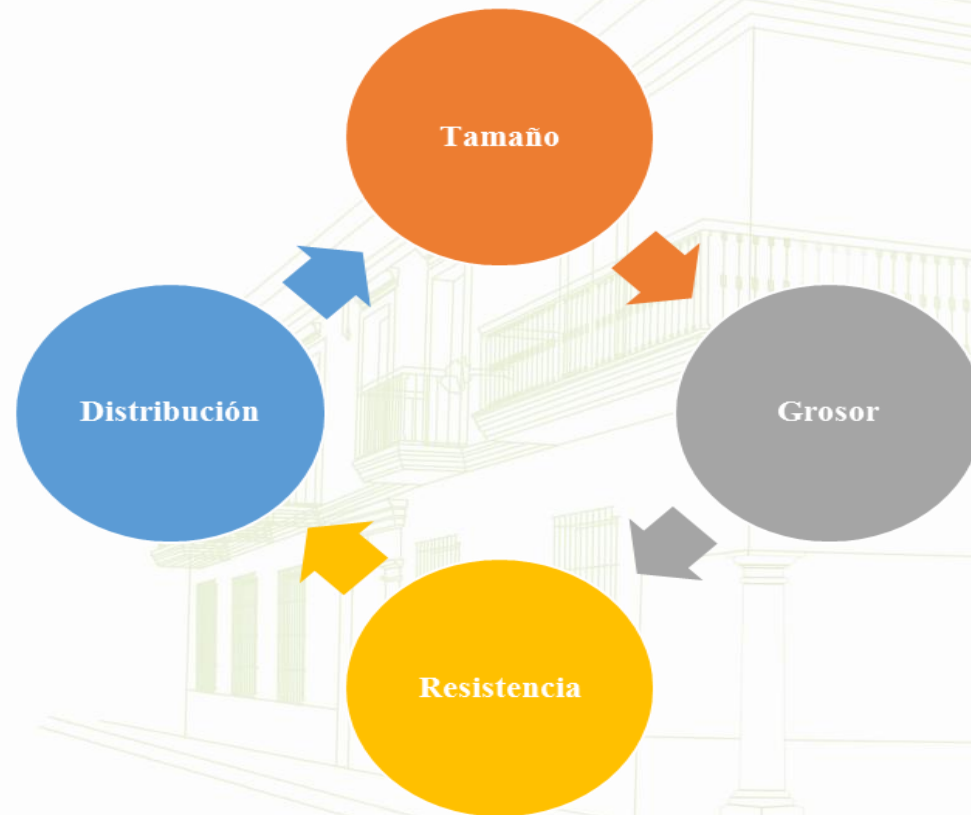
3 respuestas



CAPITULO I

Determinar la cantidad de residuos generados por las empresas de madera y su posible uso, de acuerdo con el estado, tamaño, grosor y resistencia al proceso de transformación.

Clasificación de los residuos:



PROYECTO

CAPITULO I

Determinar la cantidad de residuos generados por las empresas de madera y su posible uso, de acuerdo con el estado, tamaño, grosor y resistencia al proceso de transformación.

Lista de chequeo

Clasificación	Detalle
Tamaño	<ul style="list-style-type: none"> Aserrín (empacado en bultos) Forro de la tabla de 1- 3 cm Tablas 4 cm a 10 cm Retales de 1cm – 2 cm de acuerdo con el proceso de corte Bloques 2 cm a 4 cm
Grosor y Resistencia	<ul style="list-style-type: none"> Madera Liviana Madera Dura Madera húmeda Madera seca
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> Solicitada por el comprador (puerta a puerta) Cargue realizado por el comprador Trayecto realizado de línea de producción a línea de fabricación (Dentro de la empresa)
Cantidad total	<ul style="list-style-type: none"> Entre 1 a 2 toneladas semanales.



PROYECTO

CAPITULO I

Determinar la cantidad de residuos generados por las empresas de madera y su posible uso, de acuerdo con el estado, tamaño, grosor y resistencia al proceso de transformación.



Impacto social – Cultural y medio ambiental

- soluciones innovadoras
- cambio positivo
- beneficio de la sociedad

Impacto financiero

- Recurso adicional a su actividad económica
- Utilidades



CAPITULO I

Determinar la cantidad de residuos generados por las empresas de madera y su posible uso, de acuerdo con el estado, tamaño, grosor y resistencia al proceso de transformación.



- Calidad del producto debe ser garantizada
- Residuos de madera- contribuir al medio ambiente
- Empresas que se acrediten por medio de las ISO podrán ofertar sus productos a su demanda nacional e internacional
- Responsabilidad social - comportamiento transparente y ético

CAPITULO II

Identificar nichos de mercados interesados en productos de madera ambientalmente sostenibles

ANALISIS DE MERCADO

El propósito de este capítulo es identificar el mercado objetivo de las empresas madereras que realizarán productos elaborados a base de residuos de madera.

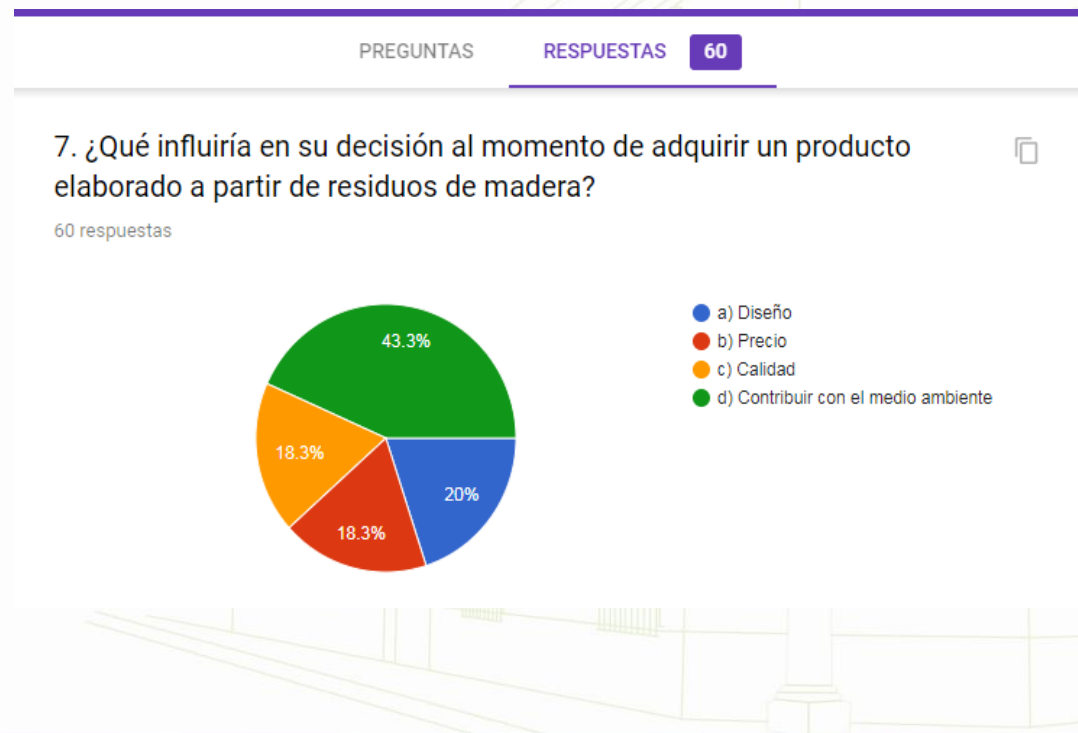
MODELO CANVAS - EMPRESAS MADERERAS

Este modelo se realiza con el fin de las empresas madereras tengan la seguridad, claridad y la visión viable de realizar productos funcionales y amigables con el medio ambiente hechos a partir de residuos de madera siendo más eficientes al momento de penetrar de manera innovadora nuevos nichos de mercado que le permitan saber sus gustos, edades y modos de consumo.

CAPITULO II

Identificar nichos de mercados interesados en productos de madera ambientalmente sostenibles

1) PROPUESTA DE VALOR: NECESIDAD A RESOLVER



CAPITULO II

Identificar nichos de mercados interesados en productos de madera ambientalmente sostenibles

SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Gracias a varias herramientas investigativas como tecnológicas se puede evidenciar de manera detallada el tipo de personas con gustos encaminados a productos a base de residuos de madera teniendo en cuenta:

ASPECTOS GENERALES

- GENERO: Productos con alto interés en Mujeres
- EDAD: 26 a 35 años de edad.
- ESTRATOS SOCIECONOMICOS: 3,4,5,6

- Compradores que buscan una alternativa para satisfacer sus necesidades, pero que ha optado por no reunir.

MODO DE CONSUMO:

Medios de compra – Internet

PROYECTO

CAPITULO III

Construir una matriz de referencia de posibles productos elaborados a partir de los residuos de la madera, a fin de determinar el producto a proponer.

1) PROPUESTA DE VALOR: NECESIDAD A RESOLVER

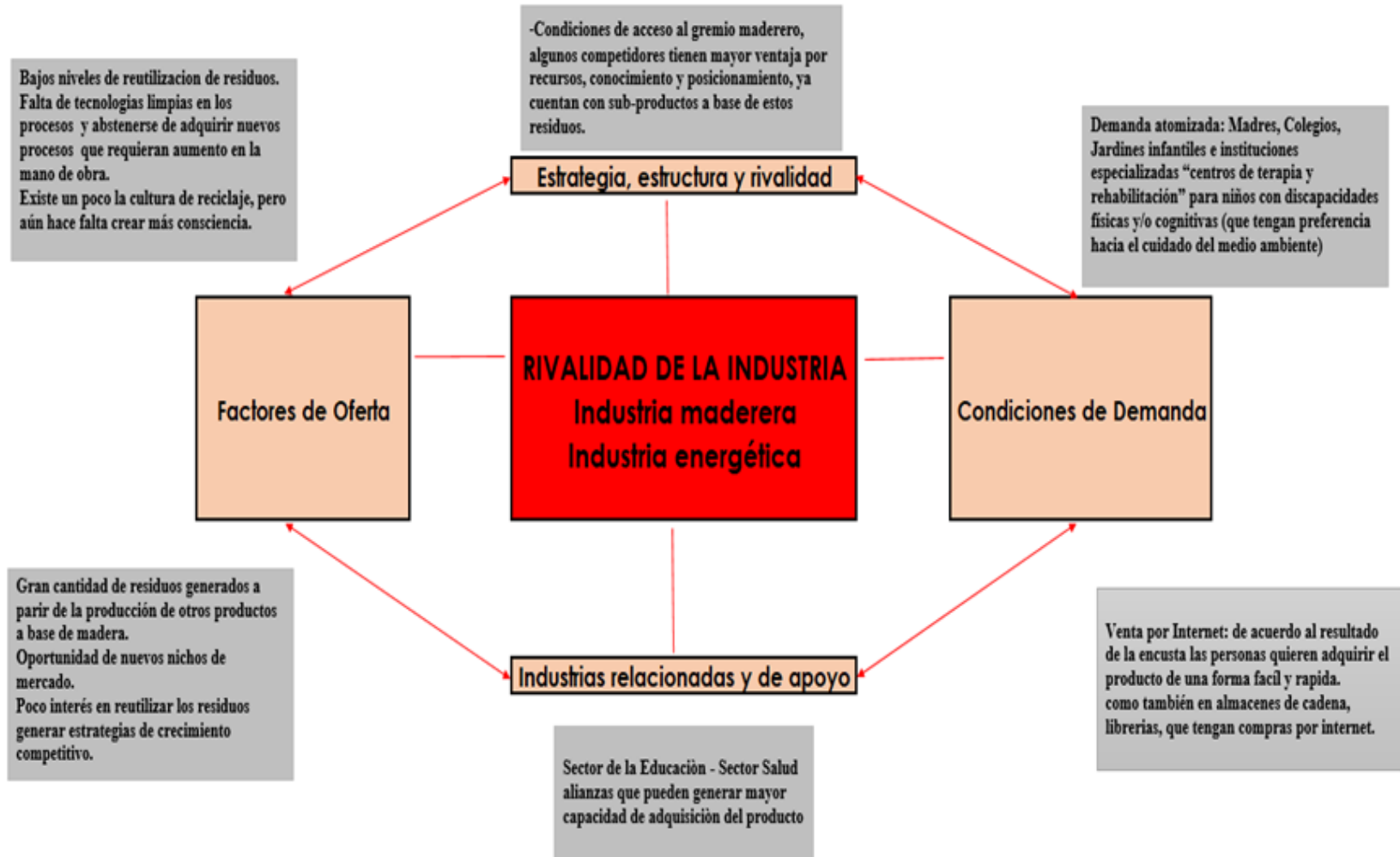
Las 5 fuerzas de Porter son un gran concepto de los negocios con el que se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia.

Se comienza desarrollando la visión de la empresa. Después se establece la estrategia necesaria para cumplir la visión de la empresa. Hay que tener en cuenta desde los factores cuantitativos y cualitativos hasta el poder y la jerarquía dentro de una empresa.

PROYECTO

CAPITULO III

➤ Diamante



PROYECTO

Matriz de referencia

MADERA	PRODUCTO	PRECIO APROX DE VENTA EN EL MERCADO	TIPO DE MADERA	MEDIDAS DEL PRODUCTO
MUEBLES	Butaco rústico	\$65.000	Roble, Olmo, Castaño	Medidas: 150 x 100 x 62 (ancho x alto x fondo)
	Mesa de Noche	\$80.000	Roble, Olmo, Castaño	Medidas exteriores: 38x40x62
DECORACIÓN	Cucharones decorativos	\$ 71.733	Pino	Ancho 4.2 cm Largo 10 cm Alto 3.6 cm
	Mesa Desayuno	\$37.000	Pino	Medidas: Largo: 50 cm Profundidad: 28 cm Alto: 19 cm
	Repisas	\$45.000	Castaño	Medidas Largo: 60.4 cm Ancho: 30 cm Alto: 6 cm
JUEGOS DIDÁCTICOS	Cubo didactico	\$59.000	Pino	Medidas de la caja: 8 cm de ancho x 8 cm de alto x 8 cm de fondo. Medidas del cubo 3 cm de alto x 3 cm de ancho.
	Tangram	\$5.000	Madera terciada	Medidas: 12 cm
	Numeros en madera	\$6.000	Pino	Alto: 2.20cm. Ancho: 13.20cm. Profundo: 8.80cm.
	Rompe cabezas	\$10.000	Pino	Medidas: 15x15 cm

PROYECTO

Matriz DOFA

DOFA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Plan de Acción FO	Plan de Acción DO
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer un producto a mejor costo. • Entrar en nuevo nicho de mercado para las empresas involucradas. • La regulación que obliga a las empresas a reciclar y mitigar la contaminación por medio del reciclaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer que el producto sea llamativo, divertido y un bajo costo. • Apoyarnos en toda la normatividad vigente, que regule y obligue a reciclar y reutilizar los residuos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de un nuevo producto que generara un ingreso adicional. • Evidenciar la importancia de cumplir con la normatividad y los beneficios que trae. • Explicar la importancia que tiene ayudar a mitigar la contaminación ambiental.
AMENZAS	Plan de Acción FA	Plan de Acción DA
<ul style="list-style-type: none"> • Juguetes modernos y alta tecnología • Internet • Video Juegos 	<ul style="list-style-type: none"> • Llegar al consumidor con un producto que sea agradable, que influya en el desarrollo de los niños. • Concientizar al consumidor de la necesidad que hay de que los niños dediquen tiempo a la diversión pero que a su vez aprendan y desarrollen su motricidad. • Al tener materia prima que muchas veces es hasta regalada se puede ofrecer un producto mucho más económico en comparación con juguetes de alta tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Llegar a los directivos de estas empresas con argumentos sólidos en la importancia de generar una cultura de cuidado ambiental. • Explicar los beneficios que trae para la empresa tanto económicos como de responsabilidad social empresarial, el aprovechamiento de estos residuos de madera. • Interactuar con el personal de la empresa y en el proceso de producción.

PROYECTO

Modelo Canvas		Diseñado para:	Relaciones con los clientes
		Diseñado por:	
Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes
<p>MOTIVACIÓN PARA REALIZAR SOCIEDADES:</p> <p>1. Proveedores</p> <p>El proveedor que inicialmente se tendra son las mismas empresas generadoras de residuos de madera (empresas madereras).</p>	<p>CATEGORÍAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Recolección de residuos * Recolección de residuos <p>Recursos Clave</p> <p>TIPOS DE RECURSOS:</p> <p>Maquinaria</p> <p>Mano de Obra</p>	<p>Productos a base de residuos de madera que contribuyan con el medio ambiente ofreciendo calidad y una nueva experiencia de consumo y consciencia ambiental</p> <p><i>Por medio de:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> *Juguetes de madera * Productos reciclados *Matriz de productos 	<p>* El objetivo es llegar a clientes potenciales como Jardines, colegios e instituciones enfocadas en el desarrollo cognitivo de los niños.</p> <p>*Visitando los potenciales clientes, también en ferias estudiantiles.</p> <p>* Alianza con almacenes de cadena para publicar el producto en sus portales de venta por internet</p>
Mercado Meta - Clientes		Canales de distribución	Flujos de Ingresos
<p>Mercado Meta - Clientes</p> <p><i>Aspectos generales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Género: Productos con alto interés en mujeres - Edad: 26 a 35 años. - Estratos socioeconómicos: 3,4,5,6 <p><i>Características del público objetivo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Compradores amigables con el medio ambiente - Compradores con gustos innovadores - Compradores con gustos en las artesanías - Compradores que buscan una alternativa para satisfacer sus necesidades. 		<p>Proceso de evaluación:</p> <p><i>Internet</i></p> <p>La venta por internet es lo más eficiente al momento de realizar una venta por factores como el tiempo, diversidad de productos, ofertas y comodidad</p> <p><i>Medios Publicitarios</i></p> <p>Redes sociales (Facebook - Instagram)</p> <p>Página web</p> <p>Maketing Digital</p>	<p>TIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Pagos en efectivo * Transferencia electrónica <p>Precio Dinámico</p> <ul style="list-style-type: none"> * Lista de precios conforme al producto *Ofertas

CONCLUSIONES

La madera es uno de los recursos naturales más limpios que se pueden reciclar.



- Residuos materia prima para la elaboración de nuevos productos
- Producto con base en los residuos- beneficios con el medio ambiente, con la sociedad y a nivel empresarial.

Reducir costos y maximizar las utilidades, ser un recurso adicional de su línea de fabricación



- Calidad del producto cumpliendo con las normas y acreditaciones ISO llegar a mercados internacionales.
- Pensar en la verdadera necesidad del cliente

- Producto requerido que preste una función de entretenimiento, aprendizaje, desarrollo cognitivo, pero accesible a todo tipo de consumidor (juguetes didácticos hechos a partir de los residuos de madera)
- Padres de familia cada vez más preocupados por adquirir productos que puedan interactuar con cosas que aporten al desarrollo y educación de sus hijos.

PROYECTO APORTES

La realización de este trabajo ha sido enriquecedor no solo en la parte académica si no también para nuestra parte intelectual y social.

Vale la pena resaltar tres aspectos muy importantes obteniendo toda la relevancia para nosotros:

- **El rol que podemos ejercer como especialistas donde a nivel gerencial también aportemos alternativas productivas que vayan de la mano con el cuidado del medio ambiente y que a su vez hagan juego con la necesidad de los mercados.**
- **Aun cuando pensemos que ya todo esta creado, de condiciones poco optimas que se prestan para la contaminación, pueden surgir iniciativas de emprendimiento que le den un valor agregado a las empresas, promoviendo al mismo tiempo la sostenibilidad de la organización.**
- **Comprendimos que llevar a cabo acciones colectivas entre la academia como formadores, los estudiantes como ejecutores del conocimiento y las organizaciones como principales productores de bienes y servicios, para converger e ir mas allá del nivel en el que estamos actualmente y buscar beneficiar aun mas a la comunidad como también a nuestro hogar llamado planeta tierra.**



BIBLIOGRAFÍA

Campus Administrativo. (20 de 06 de 2016). *Modelo de negocio con Canvas*. Obtenido de <https://campusadministrativo.es/category/emprendedor/>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Osterwalder, A. (2010). *Modelo Canvas*. Obtenido de <http://www.emprenderesposible.org/modelo-canvas>

Secretaria Distrital de Ambiente. (1996). *Observatorio Ambiental de Bogotá*. Obtenido de Observatorio Ambiental de Bogotá

TocToys. (31 de mayo de 2013). Obtenido de TocToys: <http://toctoys.com/blog/tag/juguetes-de-madera-reciclada/>



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Más de Medio Siglo Educando en Valores

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



www.ugc.edu.co

Bogotá D.C. - Armenia