



Volumen **6** No. **2**
traves. emprend.
Jul-Dic 2022
e-ISSN: 2539-0376

Un emprendimiento a partir de la Ingeniería del Plástico

Maritza Nathaly Ceballos Melo

Estudiante del Programa de Ingeniería de Procesos
Universidad Mariana

Introducción

Hoy en día, es difícil considerar la vida diaria de las personas y de la economía sin prescindir del plástico, solo hay que fijarse alrededor para observar que, al menos, un artículo tiene este elemento, se compra productos masivamente sin conocer su procedencia, mucho menos se conoce dónde va a terminar. Por lo tanto, el proyecto se enmarca en darle solución a la problemática del consumo excesivo del plástico, la deforestación de los bosques por el desmedido uso de la madera y la contaminación del medioambiente, a través de un plan de negocio.

Cabe mencionar que, el plan de negocio tiene unos pasos a seguir, pues, son necesarios para disminuir la incertidumbre que genera emprender un proyecto desde sus inicios, por ello, a partir de su desarrollo, se brinda una mirada cercana a la construcción de una empresa. Asimismo, se ha investigado, por medio de una encuesta, aspectos que forman parte de la puesta en marcha de la idea de negocio, por lo tanto, debe tener un sentido más constructivo dentro de la sociedad.

Desarrollo

Se puede encaminar un proyecto teniendo en cuenta algunas bases, así lo dice el Centro de Estudios ADAMS (2018), el plan de negocios es un documento que describe por escrito todo lo referente al negocio que se pretende iniciar o que ya está iniciado, convirtiéndose así en una representación escrita del mismo, se compone de varias áreas, entre ellas: el estudio de mercado, técnico, organizacional, financiero y evaluación de impactos. Por lo tanto, el plan de negocios se basa en una serie de estudios hipotéticos con fundamentos teóricos bien forjados, que delimitan la incertidumbre de tomar decisiones con base en el azar o solamente teniendo información de conveniencia. A partir de lo anterior, es relevante contar con un plan de negocio para saber hacia dónde se va a dirigir, ya que, al no tener claro hacia dónde se va encaminar un proyecto, se pueden cometer varios errores, que harán perder tiempo y energía.

Tabla 1

Procedimiento para el cumplimiento de objetivo

Objetivo	Actividad	Medio de verificación y fuentes de información
Realizar un estudio de mercado para la comercialización de estibas de madera	Encuesta aplicada al segmento de mercado	
	Modelo de negocios LEAN CANVAS	-Informe de mercadeo
	Análisis de la demanda	-Publicaciones de datos en páginas que brindan información al público
	Análisis de la oferta	
	Mercado insatisfecho	-Revistas científicas
	Análisis de la competencia	
Establecer un análisis técnico y organizacional para la puesta en marcha de la empresa	<i>Marketing mix</i>	
	Prototipo del producto	
	Descripción detallada del proceso productivo	
	Diagrama de procesos	-Informe de análisis técnico y organizacional
	Distribución física	
	Ingeniería del proyecto	-Publicaciones de datos en páginas que brindan información al público
	Localización del centro de operaciones	
	Ficha técnica del producto	-Revistas científicas
	Tipo de empresa	-Observación directa
	Direccionamiento estratégico	-Teorías administrativas
Especificar la viabilidad financiera y posibles impactos de la empresa	Organigrama	
	Manual de funciones	
	Identidad corporativa	
	Inversión inicial	
	Costos	-Informe financiero y de impactos
	Gastos	
	Ingresos y punto de equilibrio	-Indicadores económicos
	Evaluación financiera	-Bases de presupuestos
	Indicadores financieros, ambiental, social y económico	-Código de comercio
	Otros impactos	-Publicaciones de datos en páginas que brindan información al público

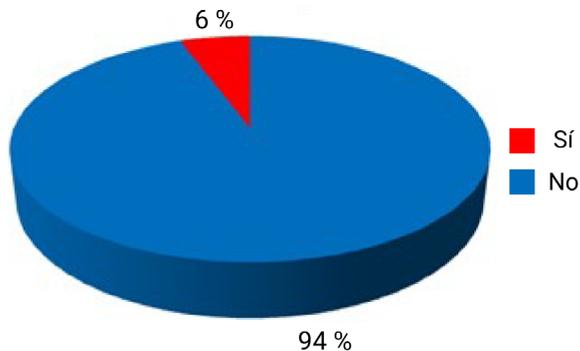
Como se puede apreciar, el 94 % de las entidades están dispuestas a reemplazar las estibas que tienen por unas de madera plástica, ya que tienen mejores beneficios (ver Figura 1). Por lo tanto, para asegurar que los interesados obtengan el artículo, se debe apaciguar o de alguna manera convencer con argumentos que el artículo es mejor que el que ya tienen. Además, para ofertar mejor el producto, es necesario generar contenido en redes sociales, así como también por medio de volantes, ya que esto permitirá un acercamiento con los posibles compradores.

Para el proyecto, inicialmente se logró mejorar las estimaciones de venta, después de concientizar a la población, mediante mensajes claros, acerca de por qué se debería realizar el cambio del producto, primero, por la reducción de la contaminación por plástico, factor importante que se ha estudiado, pero sin obtener respuestas claras a dicha problemática; segundo, está el tema de la deforestación, factor relevante dentro del medioambiente para la subsistencia de las personas.

Figura1

Reemplazar estibas o pallet tradicionales por estibas de plástico reciclado

¿Estaría dispuesto a reemplazar sus estibas o pallets actuales por estibas o pallets de plástico reciclado, que poseen un tiempo de vida mayor?



Diseño experimental del producto.

Se muestra el inicio del experimento realizado en el laboratorio a una escala piloto, luego se realiza el proceso de fabricación hasta llevarlo a la comercialización, con el fin de comprender lo ítems necesarios que se deben conocer para obtener una adecuada elaboración del producto.

Figura 2

Placa de ensayo de madera plástica experimental



Figura 3

Organigrama de la empresa

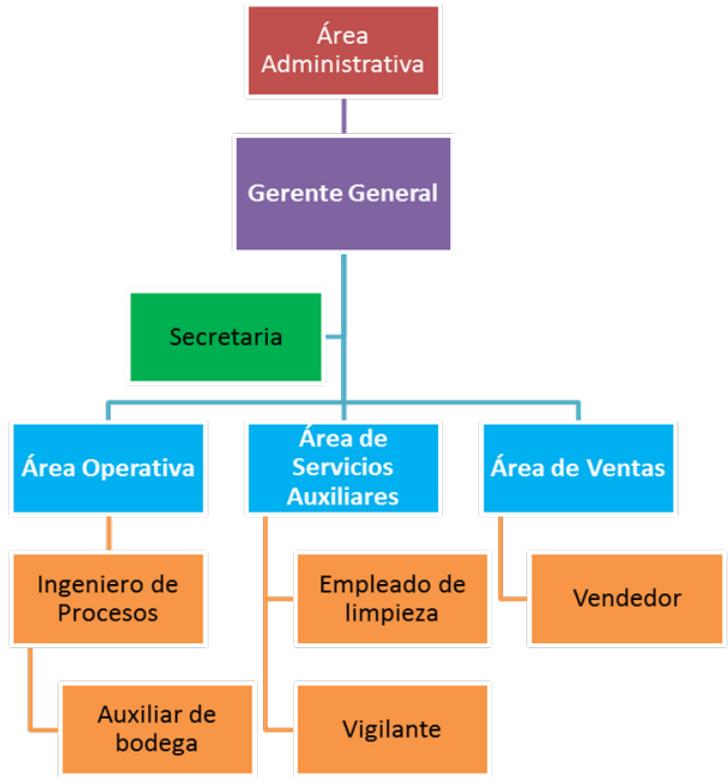


Figura 4

Logotipo de la empresa



En el marco de la investigación científica, se realizó una serie de avances con respecto a la utilización de nuevas y mejores formas de proponer una idea, con el avance de los años, es cada vez más accesible llegar a puntos donde las propuestas son ejecutadas, con los emprendimientos que surgen como una forma para solventar las necesidades de las personas.

Así, en el presente trabajo, se ha evidenciado los problemas de deforestación y el uso excesivo del plástico en la vida cotidiana, actualmente es una realidad sin fondo, es decir, se ve la dificultad, pero, hasta el momento, no se hace nada al respecto. En este contexto, la iniciativa para crear estibas de madera plástica, a partir del plástico reciclado, propone una nueva forma de llevar a cabo la reutilización de esta materia prima, además, teniendo en cuenta que la sociedad de consumo exige cada vez más propuestas encaminadas al cuidado del medioambiente, surge como la oportunidad perfecta para aprovecharla. Este plan de negocio es diferente, innovador, ya que se utilizará nuevas maquinarias que disminuyan la contaminación y que pueden transformar el plástico en propiedades más manejables, además, crear productos amigables con el medioambiente.

Conclusiones

La disponibilidad de la cantidad de desperdicio que genera el plástico en el entorno hace que sea viable el desarrollo de este proyecto. Hasta cierto punto, existe apoyo por parte de entidades públicas que promueven el compromiso

ambiental, lo que genera una mejor separación de los residuos que se botan, esto permite que el producto de estibas de madera plástica tenga un gran auge y dar, al mismo tiempo, una solución a una problemática que ha tenido peso durante los últimos años. Cabe resaltar que, las estimaciones para un nuevo producto dan una aproximación de lo que se espera de la empresa, por lo tanto, es importante también resaltar cómo afecta, poco a poco, lugares que antes no afrontaban dicha problemática.

En la ciudad de San Juan de Pasto hay entidades que se dedican a diversas actividades comerciales, como fuerte de la economía de la ciudad; sin embargo, no hay una concientización del manejo y uso de las estibas de madera plástica, se han visto involucrados en mantener sus mismas perspectivas desde el punto de vista del consumo. Por ello, se hace un fuerte llamado, a todas las personas, para cambiar sus estibas tradicionales por otras que tienen mejores atributos y que contribuyen al medioambiente.

De igual forma, para el plan de negocio, se puede aplicar diferentes estrategias que permitan un posicionamiento de la marca, pero también se debe contar con un público objetivo que esté dispuesto a obtener el producto. Por lo anterior, es necesario ser enfático en las promociones que se realicen, que sean atractivas para los empresarios que estén dispuestos a consumir el producto terminado, aclarar cuáles son los beneficios y ventajas del producto y un precio justo que sea competitivo en el mercado.

Referencias

Centro de Estudios ADAMS. (2018). *Marketing y plan de negocio. Planificación e iniciativa emprendedora en pequeños negocios o microempresas*. Ediciones de la U.