



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE HUATUSCO

IMPLEMENTACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS EN LA EMPRESA GABBE RECICLADOS EN HUATUSCO, VERACRUZ.

TESIS

**PARA OBTENER EL TITULO DE:
INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**

**PRESENTA:
MARIA CONCEPCION JUAREZ HERNANDEZ**

**DIRECTOR DE TRABAJO RECEPCIONAL
MTRO. JOSE DE JESUS FERNANDEZ RESENDIZ**

HUATUSCO, VER.

2022 JUNIO.

AGRADECIMIENTOS

El amor recibido, la dedicación y la paciencia con la que día a día mis padres se preocupaban por el avance que tuviera en la educación, el desarrollo de mi proyecto, es simplemente único y autentico que un hijo puede tener en la dicha de su vida. Con el amor de mis padres, de Dios y el de mis hermanos, que me ha permitido sonreír en cada uno de mis logros que son el resultado de cada caída que tuve mientras tenía una educación.

Gracias principalmente a mis padres por ser los promotores de cada uno de mis sueños, por confiar en mí y en cada una de las experiencias, quiero agradecer a mi madre tú que nunca me dejas sola en cada momento cuando me veías en cada desvelo por mis tareas, por acompañarme en cada experiencia culminada, siempre me han apoyado, cuando tome la decisión de estudiar una carrera tu y mi padre me apoyaron sé que hoy al finalizar mi carrera de ingeniero no está conmigo mi ángel que hoy me cuida desde el cielo tengo la maravillosa dicha de tener a una madre que me acompañara en cada caída que me falta por vivir, a mi padre donde quiera que se encuentra me guiara por el buen camino junto con Dios, mi hermana Anabel Juárez que siempre me llevaba y traía mientras estudiaba por las tardes para que mi seguridad estuviera a salvo, toda mi familia siempre apoyando en que le echara ganas y no me rindiera. Gracias por estar presente no tan solo etapas importantes de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome lo mejor y buscando lo mejor para mi persona. No ha sido sencillo el camino hasta ahora, pero gracias a sus aportes, a su amor, a su inmensa bondad y apoyo, lo complicado de lograr esta meta se ha notado menos. Les agradezco, y hago presente mi gran afecto hacia ustedes, mi hermosa familia.

Hoy quiero agradecerles por enseñarme un camino de bien, gracias a ustedes no tengo un vicio, no soy una joven de mala fama tengo una imagen de una señorita con valores, educación, pero sobre todo a conocer los peligros dentro de mi ambiente. Desde pequeña me enseñaron que las cosas tenían un valor que en algunas ocasiones a veces no se podía que debería esperar a que ustedes pudieran comprármelo, les agradezco los días que estaban conmigo yo comprendía cuando no estaban era por trabajo hoy eso tiene un resultado mi carrera que valió la pena años de trabajo y esfuerzo.

Gracias por todo lo que me han brindado familia Juárez Hernández.

DEDICATORIA

Hoy quiero dedicar a mi madre María Yolanda Hernández Coyotla que nunca me ha dejado sola, a mi padre Abel Juárez Elotlan que hoy ya no se encuentra conmigo para cuando yo culmine mi camino de profesión sé que me acompaña espiritualmente y en mi corazón, pero yo sé que está conmigo acompañándome donde quiera que se encuentre, he recorrido un camino muy largo para que tenga una formación profesional y como persona de sociedad como lo soy en la vida actual, mis logros a lo largo de los años han sido gracias a ustedes que nunca perdieron en mi la esperanza y la fe.

Lleno de regocijo, de amor y esperanza dedico este proyecto a mi hermana Anabel Juárez Hernández tu que siempre me decías que el buen camino habla bien de la persona, mi hermano José Leonardo Juárez Hernández que siempre ayudándome en algo que yo no entendiera me explicaba o me daba una idea. Mis caminos han sido largos por momentos me caí, pero ustedes siempre tenían un consejo cuando veían que yo estaba en una situación difícil, los desvelos cuando reprobaba, buscaban ayuda para superarme.

Durante mi formación me enfrente con retos nuevos, y Dios me puso personas buenas, lindas principalmente una amiga a la que hoy agradezco, con ella conocí el significado de la amistad, cuando me encontré en una situación difícil ella siempre apoyándome, con un consejo se alegra por cada triunfo que he tenido.

El amor de todos me ha dado la fuerza que necesitaba para seguir adelante y finalmente culmine mi carrera, donde he llorado, he tenido decepciones amorosas, pero siempre una sonrisa que es la caracterización de mi persona en la carrera conocí la palabra humildad, ayuda a los demás y apoyo a mi familia gracias a ellos conocí el oficio del comercio, donde conocí la verdadera palabra del trabajo, mis miedos los termine de conocer cuando decidí poner mi propio negocio Postres Conchis, tengo grandes proyectos la verdad nunca pensé que a mis 22 años tuviera cargos como serla presidenta del comité de DANZA DE LAS ALTAS MONTAÑAS y a toda mi familia le dedico este proyecto gracias por cada palabra de aliento.

Dedicado a mi padre que está en el cielo ABEL JUAREZ ELOTLAN y mi madre YOLANDA HERNANDEZ COYOTLA que aún se encuentra conmigo principalmente y mi demás familia Juárez Hernández.

RESUMEN

El Municipio de Huatusco, presentan falencias en el proceso adecuado de reciclaje de residuos sólidos, incidiendo en la acumulación de gran material de residuos sólidos en el botadero de basura municipal. Los materiales de residuos sólidos, de los hogares de la ciudad de Huatusco, están relacionados como son: Papel, cartón, fierro, plástico, entre otros. Las familias huatusqueñas desconocen los beneficios ecológicos y económicos que estos impactan en una comunidad organizada. El trabajo de grado, se enfoca en la formulación del planteamiento del problema, la realización del estudio de mercado, el estudio técnico e ingeniería, estudio administrativo, el Estudio económico y financiero determinando la viabilidad para crear una empresa de reciclaje en el municipio de Huatusco. En el desarrollo del trabajo se desarrolla el marco conceptual, relacionado plan de negocios, sistema de reciclaje, clasificación de los residuos sólidos, un listado de la normatividad vigente que se debe tener en cuenta por las empresas que trabajan en el reciclaje a nivel nacional o regional. En el marco espacial se hace síntesis a la geografía de Huatusco, y la situación actual de los recicladores del municipio de Huatusco. En el capítulo de Estudio de Mercado se realiza un análisis corto a nivel nacional y regional en el sistema económico, el comportamiento del empleo en la región, análisis de la composición de los residuos sólidos, la tabulación de las encuestas aplicadas en Huatusco, detallando cada una de las preguntas con las conclusiones correspondientes de estas. El estudio de la competencia, y el análisis de las estrategias relacionadas a mercadeo. En el capítulo de reciclaje se desarrolla la ficha del producto/servicio, la descripción técnica del proceso, tiempos en la recolección y clasificación de los residuos sólidos, el recurso humano requerido como mínimo y la distribución de la planta. En el capítulo Estudio Administrativo, se desarrolla la misión, visión y políticas de la empresa, complementado con el sistema organizacional relacionados en el organigrama, descripción y perfiles de cargos, sellando con el objeto, requisitos y clase de empresa. Se termina con el estudio financiero, para determinar la viabilidad del plan de negocios, con los resultados en Rentabilidad y Criterios de Decisión, reflejados en las conclusiones.

Contenido

AGRADECIMIENTOS.....	2
DEDICATORIA	3
RESUMEN	4
INTRODUCCION	9
DATOS DE LA EMPRESA.....	11
PROBLEMAS A RESOLVER, PRIORIZADOS.....	22
OBJETIVOS	24
JUSTIFICACION	24
HIPOTESIS	24
DELIMITACIONES.....	25
VARIABLES	25
ESTADO DEL ARTE (ANTECEDENTES)	26
MARCO TEORICO.....	27
MARCO REFERENCIAL	30
MARCO CONTEXTUAL	38
CONCEPTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS DESARROLLADO	39
METODOLOGIA.....	44
SEGMENTO DE MERCADO.....	45
GESTION OPERATIVA.....	49
GESTION AL PERSONAL	54
GESTION FINANCIERA.....	55
ANEXOS	61
RESULTADOS OBTENIDOS	64
CONCLUSIONES	74
COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y APLICADAS	74
BIOGRAFIAS	84

Tabla 1. Análisis FODA de la empresa Gabbe Reciclados	15
Tabla 2. Las areas de gestión de marketing.....	18
Tabla 3. Segmento de mercado	45
Tabla 4. Competencias de Gabbe Reciclados	46
Tabla 5. Ventajas de competencia	46
Tabla 6. Criterios de los proveedores.....	46
Tabla 7. Productos y servicios de la empresa.....	47
Tabla 8. El valor en porcentaje del producto	47
Tabla 9. Estrategias, descripción sus ventajas y desventajas.....	48
Tabla 10. Descripción de estrategias de distribución	48
Tabla 11. Los componentes, elementos y presupuestos	49
Tabla 12. Productos y servicios por mes.....	49
Tabla 13. Los detalles de los recursos materiales.....	50
Tabla 14. Incremento en la producción trimestral (1 año)	50
Tabla 15. Incremento en la producción anual.....	51
Tabla 16. La capacidad de producción.....	51
Tabla 17. El activo fijo de la empresa.....	51
Tabla 18. Procesos internos de las areas	51
Tabla 19. Proceso de los materiales atra vez de un flujograma.....	52
Tabla 20. Referencia de símbolos para un proceso	52
Tabla 21. Proceso de los materiales	53
Tabla 22. Las alternativas que ha tenido la empresa	53
Tabla 23. Evolución con cada uno de sus criterios	53
Tabla 24. Normas de seguridad con las que cuenta la empresa Gabbe Reciclados	54
Tabla 25. La necesidad del personal.....	54
Tabla 26. La gestión y sus principales funciones	54
Tabla 27. Ficha de evaluación a los trabajadores	55
Tabla 28. Resultado de la evaluación	55
Tabla 29 Inversión total	56
Tabla 30 Servicio 1.....	56
Tabla 31 Depreciación anual en gastos	57
Tabla 32 Costos variables.....	57
Tabla 33 Costos de los productos y servicios	58
Tabla 34 Punto de equilibrio.....	59
Tabla 35 Punto de equilibrio de Gabbe Reciclados.....	59
Tabla 36 Ingresos de producción	60
Tabla 37. evaluación del plan de negocios aplicado	61

Imagen 1. Organigrama de la empresa Gabbe Reciclados.....	14
Imagen 2. Equipo de trabajo o herramientas de los trabajadores.	18
Imagen 3. La distribución de departamentos de la empresa.....	19
Imagen 4. Nota de remisión para la capacitación de los trabajadores	61
Imagen 5. Examen sin llenar para ser aplicado.....	62
Imagen 6. Formato de equipo de trabajo	62
Imagen 7. Reporte de actividades diarias	63
Imagen 8. Segunda parte del reporte de actividades diarias	63
Imagen 9. Ficha de inventario	64
Imagen 10. la situación que se encontraba la empresa	64
Imagen 11. Inventario de Gabbe Reciclados.....	65
Imagen 12. capacitación a los trabajadores	65
Imagen 13. Una herramienta como muestra del inventario	66
Imagen 14. Competencia de Gabbe Reciclados	66
Imagen 15. Dinámica emocional a los trabajadores.....	67
Imagen 16. Platica emocional para los trabajadores.....	67
Imagen 17. Trabajadores de Gabbe Reciclados	68
Imagen 18. Platica del bullying en el trabajo	68
Imagen 19. Platica de distractores en la jornada de trabajo.....	68
Imagen 20. Examen de nombres de los proveedores	69
Imagen 21. Captura de notas del Paso	70
Imagen 22. Captura de notas de Gabbe Reciclados.....	70
Imagen 23. Ficha de inventario	71
Imagen 24. Formato de equipo de trabajo	71
Imagen 25. Reporte de actividades diarias	72
Imagen 26. Reporte de actividades segunda parte	72
Imagen 27. Examen resuelto.....	73
Imagen 28. Examen resuelto segunda parte.....	74
Imagen 29. Cuestionario de los trabajadores.....	75
Imagen 30. primera pregunta de la encuesta.....	75
Imagen 31. Pregunta dos el cuestionario	76
Imagen 32. Tercera pregunta pata lo administrativo	76
Imagen 33. Cuarta pregunta sobre su jefe	77
Imagen 34. Quinta pregunta problemas personales.....	77
Imagen 35. sexta pregunta la capacitación para el trabajador	78
Imagen 36 Lavamanos para los vendedores de material	78
Imagen 37 Punto de equilibrio.....	79
Imagen 38 No fumar y no personal autorizado.....	79
Imagen 39 Lavamanos de los trabajadores.....	80
Imagen 40 Salida de emergencia de la oficina.....	80
Imagen 41 Regaderas de la empresa y baño de damas.....	81

Imagen 42 Botiquín de emergencias.....	81
Imagen 43 Salida de emergencia de la bodega 1	82
Imagen 44 Ruta de evacuación de la bodega 2	82
Imagen 45 Punto de encuentro de la bodega 2.....	83

INTRODUCCION

En la actualidad el plástico ha tomado gran importancia en la vida cotidiana del ser humano. Todos los días hay una gran cantidad de productos plásticos producidos y consumidos en todo el mundo. La dependencia ha ido en aumento en los últimos cincuenta años (Santillan, 2018).

En México se producen más de siete millones de toneladas de plástico al año; el 48% es destinado a envases y embalajes que no necesariamente terminarán siendo reciclados ya que la capacidad real de reciclaje del total de residuos valorizables apenas llega al 6.07% en el país (J.gongora, 2014).

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo principal la elaboración de un plan de negocios para la empresa Gabbe reciclados la cual se encuentra ubicada en la colonia Enrique Trejo en la ciudad de Huatusco, Veracruz. Los objetivos específicos son establecer la estructura interna de la empresa, por medio de un organigrama, dar un mejor desarrollo a la empresa desglosando diversos componentes que debe tener y realizar acciones para mejorar la participación de la sociedad en el reciclaje.

Un plan de negocios es importante para la empresa ya que es una parte clave tanto para su administración financiera, organización laboral, su seguridad y su posición en el mercado del reciclaje. Este se llevó a cabo a través de una gestión en base a las necesidades del personal, una gestión financiera de acuerdo a sus inversiones y tomando en cuenta sus objetivos. Los beneficios que obtendrá la empresa es no tener más pérdidas económicas, tener una buena estructura organizacional con el personal, darle una buena formalidad y por lo tanto introducirla en el mercado laboral del reciclaje. Se formará el plan de negocios a las necesidades de la empresa en el cual se llevó a cabo en el tiempo de 6 meses.

Se desarrollará una oportunidad de negocio, basada en el reciclaje del plástico el que puede provenir tanto desde los residuos que genera el proceso productivo, como aquellos que son recolectados por las diversas empresas dedicadas a este rubro. Los actores involucrados son transformadores que usan como materia prima el plástico, productores que serán quienes introducen el producto al mercado, municipalidades, ciudadanos, recicladores y la sociedad en su conjunto dado que este proyecto ofrece rentabilidad económica y socio-ambiental.

Los capítulos que a continuación se presentan están conformados por:

- Generalidades del proyecto:
 1. La descripción de la empresa y del área donde se realizó el proyecto.
 2. Problemas a resolver: Cual es el problema que se resolvió.

3. Objetivos: Cuales fueron los objetivos específicos y general que formaron parte del proyecto.
4. Justificación: Donde se explica por qué y para qué del proyecto.
 - Marco Teórico: En este capítulo se encuentran todos los fundamentos teóricos del proyecto, sobre el plan de negocios y las recicladoras su historia y origen.
 - Desarrollo: En este capítulo se describen todas las actividades que se realizaron para poder cumplir los objetivos planteados en el proyecto.
 - Resultados: En este capítulo se describen los resultados obtenidos al momento de aplicar el plan de negocios realizado.
 - Conclusiones: En este capítulo se anotan las conclusiones a las cuales se ha llegado gracias a la aplicación del plan de negocios y también las recomendaciones a la empresa Gabbe reciclados.
 - Competencias desarrolladas: Se especifica que competencias se desarrollaron, las cuales de adquirieron en las distintas materias de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial.

DATOS DE LA EMPRESA

a) Datos de la empresa

Empresa (razón social): Recicladora Gabbe

Tipo: (x) servicio () comercial () artesanal (x) industrial

Sector de la actividad:

Principales servicios o productos que ofrecerá: compra

R.U.C N°: PAMB700113FX3

Dirección: Col. Enrique Trejo I. Domínguez Huatusco, Veracruz.

Ciudad: Huatusco, Veracruz.

Departamento: Gerente comercial

Teléfono: 2731323703

E. mail:

Página WEB: Gabbe Reciclados Huatusco

b) Situación de la empresa: nueva (x) existente ()

c) Tipo de negocio

(x) industrial () artesanal () comercial () semi industrial () servicio (x) mixta () producción rural

d) Datos del emprendedor y/o socios:

Socio principal o socio 1

Nombre y apellido	Ingeniero Gabriela Solabac Cogco	C.I. N°	
Lugar de nacimiento	Huatusco	Fecha nacimiento	de 03 de julio 91
Dirección	Calle 16 colonia lira		
Ciudad	Huatusco	País	México
Teléfonos	2731323703		
E. mail.	Gabrielle-13@hotmail.com		
Redes sociales			
Formación	Ingeniero en sistemas computacionales		
Experiencia	Dirección de turismo, auxiliar de informática y responsable de sistemas secretaria de desarrollo social 2011.		

Socio 2

Nombre y apellido	Licenciada Beronica Isabel Pacheco Monfil	C.I. N°	
Lugar de nacimiento	Huatusco	Fecha de nacimiento	13 de enero 1970
Dirección	Prolongación calle 6 sur manzana 9 lote 27 colonia Emiliano zapata.		
Ciudad	Huatusco	País	México
Teléfonos	2731084785		
E. mail.			
Redes sociales			
Formación	Licenciatura Contador público maestra en administración pública y municipal		
Experiencia	1998 al 2010 trabajo en afore Banamex como ejecutivo, 31 de diciembre 2009, el 01 de enero 2010 al 2011 en Bansefi 01 de enero 2011 al 2013 en el Dif municipal 2014 al prospera 2015 al 2017 Bansefi junio del 2017 de enero 2018 a la actualidad en el municipio como tesorera municipal.		

Formación del capital social

	Nombre de los socios	Valor del aporte Gs.	% de participación
Socio 1	Ingeniera Gabriela Solabac Cogco	50%	50%
Socio 2	Licenciada Beronica Pacheco Monfil	50%	50%
Total, Gs.		100%	100%

DEFINICION DEL NEGOCIO

NEGOCIO
NOMBRE: Gabbe Reciclados
DEFINICION: Somos una empresa enfocada al reciclaje de materiales sólidos, surgimos tomando en cuenta los problemas que enfrentamos en nuestro ambiente, deseando poner en práctica los buenos hábitos como la separación de residuos, dando a conocer las ventajas que generamos al reducir, reutilizar y reciclar. En donde la ciudad de Huatusco, tengan un mejor estilo de vida no una contaminación que con el paso de los años nuestras generaciones puedan una vida de salud muy buena.

VISION

Inspirar en la población el compromiso en el cuidado del medio ambiente, siendo así una empresa socialmente responsable, líder en la zona e innovadora en materia de reciclaje de residuos sólidos.

MISION

Nuestra principal misión es fomentar la correcta canalización de los desechos que aun reciclar y transformar, así apoyar y contribuir de forma responsable al cuidado del medio ambiente. Fortalecer nuestros valores y hábitos de reciclaje en nuestros hogares, escuelas, empresas y lugares públicos.

VALORES

Gabbe Reciclados es una empresa que se caracteriza por su honestidad y honradez, llevando las acciones de reciclaje con transparencia y entusiasmo, brindando de esta manera seguridad y confianza a nuestros proveedores y plantas de entrega.

OBJETIVOS

GENERAL

Fortalecer y promover en la población la cultura del reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos y contribuir con la conservación del medio ambiente.

ESPECIFICOS

Obtener la mayor participación posible de la sociedad civil, instituciones de los diferentes niveles educativos e instituciones públicas para llevar a cabo las acciones de reciclaje de basura.

En la imagen 1 nos muestra el organigrama de la empresa Gabbe Reciclados, la estructura de las areas que tienes y nombre del personal que están acargo.

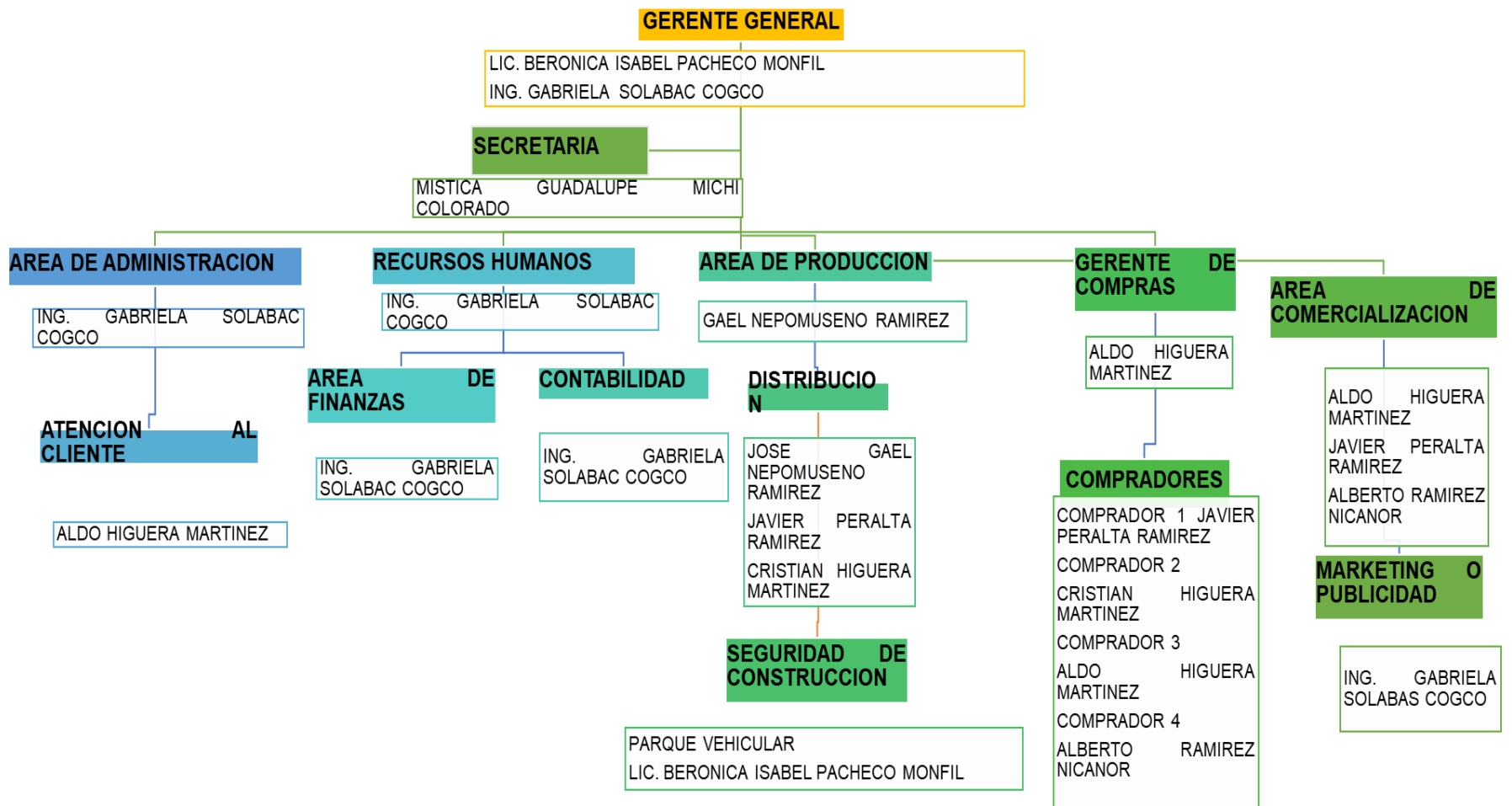


Imagen 1. Organigrama de la empresa Gabbe Reciclados

ANALISIS FODA

En el siguiente análisis FODA podemos observar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que la empresa GABBE Reciclados tiene, para así conocer su situación analizando sus características internas y externas, teniendo como resultado la mejora para el alcance de los objetivos establecidos (Tabla 1).

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1-. Buen clima laboral en todas las áreas de la empresa	1-. No tener información sobre la competencia.
2-. Amplio conocimiento sobre el mundo del reciclaje.	2-. Falta de autonomía en los procesos por parte de los trabajadores de la empresa.
3-. Educación ambiental dentro de la empresa.	3. Deficiencia en las capacitaciones sobre la atención al cliente.
4-. Empresa innovadora, comprometida y de excelencia para el mundo del reciclaje.	4. Falta de organización en las áreas de la empresa.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1-. Tener un alto crecimiento en el mercado.	1-. Nuevas competencias en la ciudad de Huatusco, Veracruz.
2-. Aprovechamiento del reciclaje en su máximo nivel.	2-. La falta de cultura en nuestra sociedad sobre el reciclaje.
3-. Empresas privadas y públicas deciden unirse a la iniciativa en el reciclaje.	3-. Falta de conocimiento en el tema en algunas partes del municipio.
4-. Dar a conocer la empresa en el mercado laboral a nivel estado.	4. Que la empresa no sea aceptada en el mercado laboral.
5-. Proporcionar conocimiento a la población de Huatusco sobre el reciclaje y sus beneficios.	5. Falta de regularización sobre la situación fiscal de la empresa.

Tabla 1. Análisis FODA de la empresa Gabbe Reciclados

Descripción del FODA

Fortalezas

1-. Motivación para los trabajadores mientras realicen sus actividades del día y tengan una actitud positiva en su trabajo.

2-. Empresas privadas y públicas deciden unirse a la iniciativa en el reciclaje, que les interesa por el gran futuro y lo principal que con ello podemos ayudar a que el medio ambiente no esté tan contaminado.

3-. Educacion ambiental dentro de la empresa, tienen un papel muy importante, porque motiva a cada uno de los integrantes para los problemas ambientales.

4-. Empresa innovadora, comprometida y de excelencia para el mundo del reciclaje, comprometida a tener un medio ambiente mejor en un futuro, que los hijos de los trabajadores no tengan un problema más grande con el medio ambiente.

Oportunidades

1-. Tener un alto crecimiento en el mercado, que no tan solo la ciudad de Huatusco, sino también las comunidades cercanas a toda nuestra ciudad y lo principal que otras ciudades, pueblos mágicos también se unan y tener un amplio mercado dentro de la zona.

2-. Aprovechamiento del reciclaje en su máximo nivel, proponer a escuelas que también se unan que enseñen a los niños, jóvenes y adultos a la separación de los residuos que tengan un habito por el mundo del reciclaje.

3-. Darnos a conocer en el mercado grande, que las empresas grande que se dedican a la colecta de todo el material nos conozcan y unirnos más y nosotros también seamos una empresa grande.

4-. Dar un amplio conocimiento a la población de Huatusco, Veracruz realizar campañas, publicidad y en algunas ocasiones ir a visitar los lugares, hacer encuestas checar en un punto medio o el lugar que más produce y ahí poner un centro de acopio.

Debilidades

1-. Baja educación social para reciclar, ya que desde la escuela algunos jóvenes o niños prefieren revolver todo y sus padres en casa depositan todo en una sola bolsa.

2-. No tener información sobre la competencia, el no saber sus precios si son más bajos o más altos, el conocer si están dados de alta en hacienda, si en cuenta con todo en regla.

3-. Estar diciendo a los trabajadores constantemente que trabajos deben realizar, que ellos mismo sepan sus obligaciones sin necesidad de estar les diciendo en cada momento que deben realizar.

4-. La imagen de la empresa desde las instalaciones de bodegas y oficinas, el hecho de que se dediquen a los residuos no quiere decir que puedan tener un mal aspecto ante los clientes, ya que eso da una mala imagen.

Amenazas

1-. Nuevas competencias en la ciudad de Huatusco, Veracruz, en la actualidad solo son 3 competencias una de ellas está por desaparecer ya que no cuenta con el tiempo suficiente para salir a comprar fuera del centro de acopio.

2-. La gran contaminación de los materiales a reciclar, son el plástico, cartón, papel ya que mucha gente del municipio piensa que es basura que no puede tener una mejor utilidad y un mejor beneficio.

3-. La falta de cultura en nuestra sociedad, es que mucha gente no quiere escuchar, ni ver que el tirarla basura contaminamos más nuestro planeta y tenemos en casa residuos que se pueden dar utilidad de nuevo.

4-. Mal trato a nuestros clientes cuando realicen su venta, capacitar a cada uno de los trabajadores nuevos y existentes, para que tengan un buen trato, una buena presentación, que los clientes tengan un buen comentario después de haber ido al centro de acopio.

5-. La mala presentación o imagen que tengan en la empresa, tener en orden todo, para cuando se acerquen personas importantes no crean una mala imagen, en caso de una visita puedan expresarse de manera adecuada y no recomendarnos una mala imagen.

la (Imagen 2), representa el listado de las herramientas que cada uno de los trabajadores debe tener mientras se encuentra en sus labores dentro de la empresa, en caso de que salgan fuera siempre deben llevar su herramienta correspondiente.



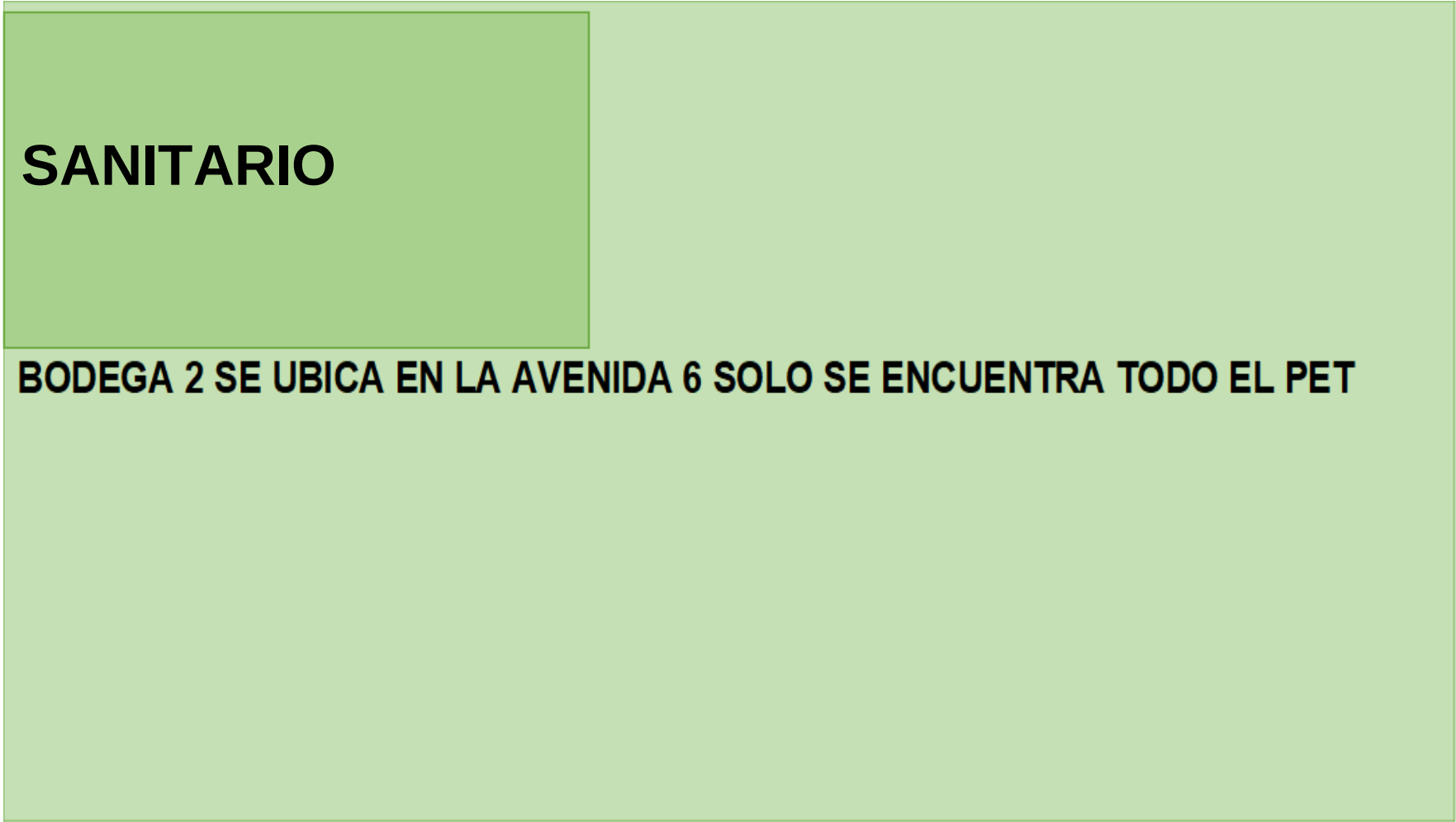
Imagen 2. Equipo de trabajo o herramientas de los trabajadores.

Son los objetivos estratégicos que la empresa ocupa desde su punto de marketing en donde opera enfocándonos en lo comercial, operativo, personal y financiero para ello primero sabremos sus objetivos estratégicos (Tabla 2).

Area de gestión	Objetivos estratégicos
Comercial	Éxito en el mercado y que la gente este satisfecha con la venta de su reciclaje.
Operativo	Tener una excelente atención a nuestros clientes mientras se realizan las compras.
Personal	Tener personal eficiente, pero que sobre todo responda a su trabajo bien.
Financiero	Tener siempre su lista de precios muy bien definidos (cabe mencionar que nunca son estables).

Tabla 2. Las areas de gestión de marketing

(Imagen 3) Nos muestra cómo se encuentra distribuida la empresa sus areas y donde podemos encontrar cada departamento de materiales que ellos van trabajando dia con dia con cuantas bodegas cuenta la planta matriz.



SANITARIO

BODEGA 2 SE UBICA EN LA AVENIDA 6 SOLO SE ENCUENTRA TODO EL PET

Imagen 3. La distribución de departamentos de la empresa

En la (Imagen 4) Como podremos observar se encuentran las bodegas de llegada y proceso del material, oficinas, entre otros departamentos que tiene la empresa es la distribucion que tiene dentro de ella.

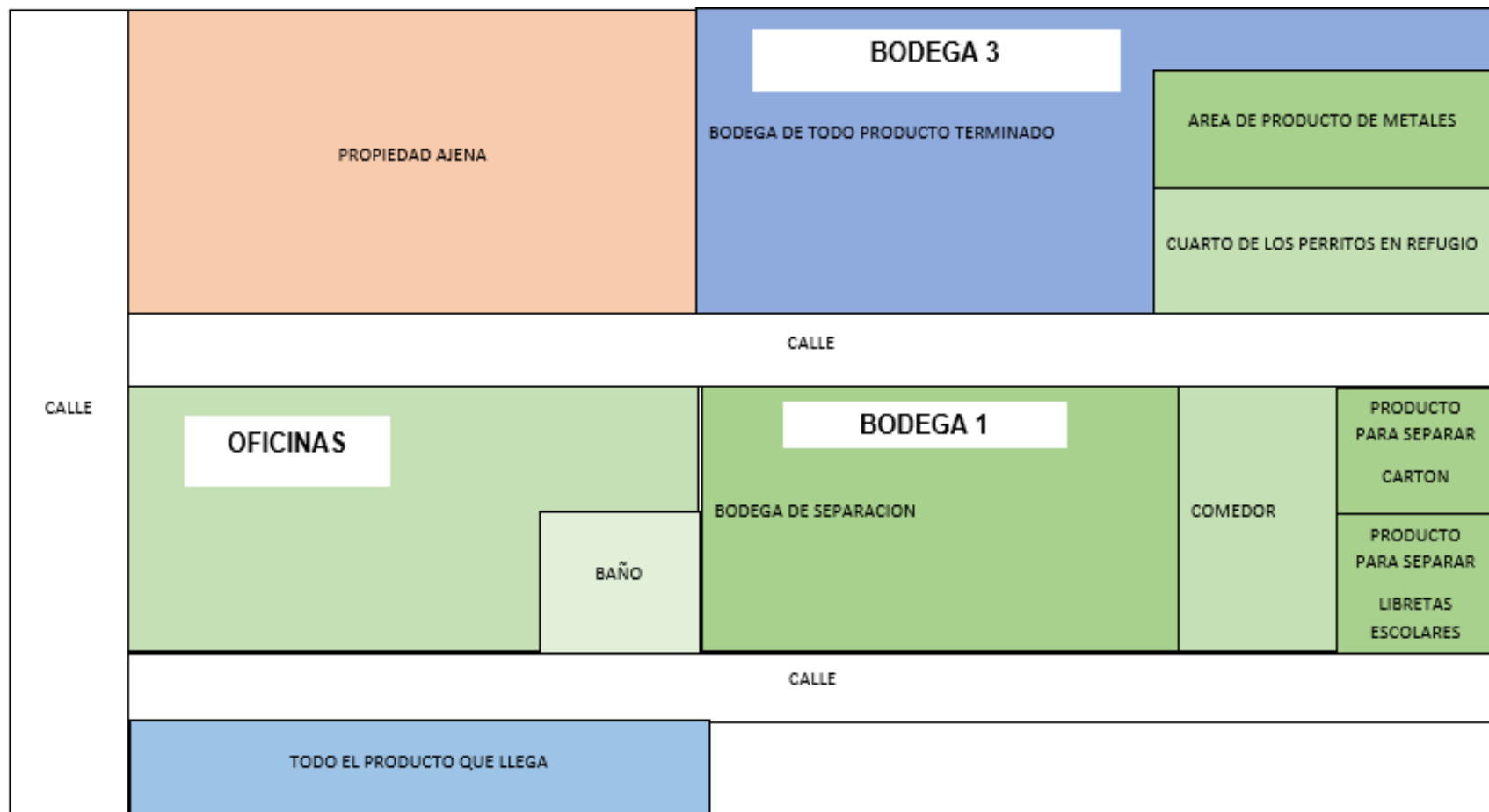


Imagen 4. Distribución de la matriz grande de la empresa

PROBLEMAS A RESOLVER, PRIORIZADOS

Considerando que la empresa tiene algunas fallas como lo es la falta de limitación de áreas por medio de un organigrama, la administración financiera, falta de un manual de procedimientos, un reglamento para sus trabajadores, seguridad en cuanto a señalamientos un botiquín de emergencia, en las redes sociales, falta de trabajadores en las áreas como lo es en la separación del plástico, darse a conocer más en el mercado del reciclado y un formato de actividades para el control de los trabajadores.

En la (imagen 5), nos muestra un diagrama de pescado de la empresa Gabbe Reciclados, con su descripción de las causas y efectos de cada elemento que le falta a la empresa y con ellos así poder aplicarlo dentro de nuestro plan de negocios.

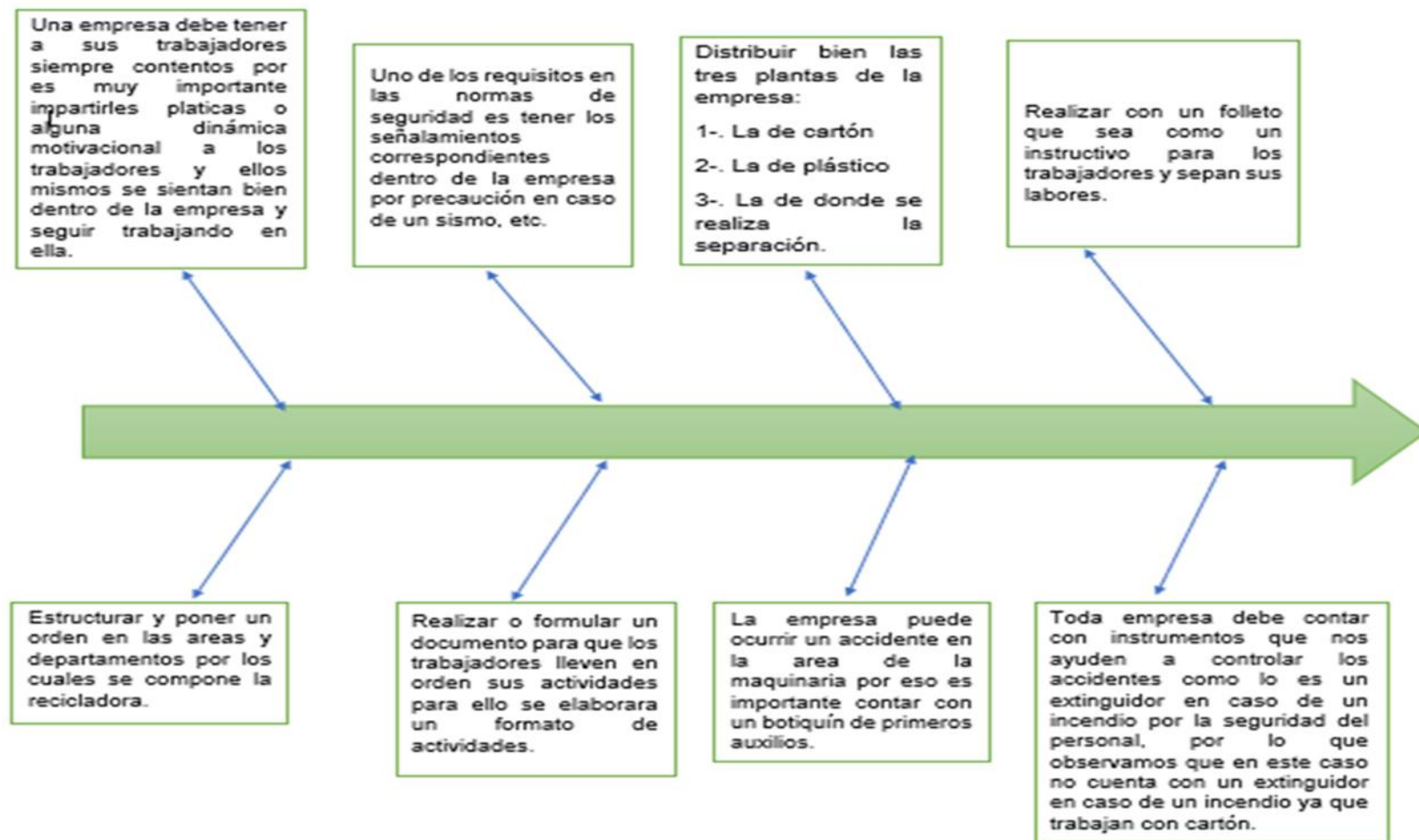


Imagen 5. Diagrama de pescado de la empresa Gabbe Reciclados.

OBJETIVOS

General: Implementar un plan de negocios para la mejora y constitución de una empresa de reciclaje. Además de fortalecer y promover en la población Huatusqueña la cultura del reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos contribuyendo con la conservación del medio ambiente.

Específico:

- Establecer la estructura interna de la empresa, por medio de un organigrama que la divida por áreas.
- Crear un plan de negocios para tener un mejor desarrollo la empresa, desglosando los diversos componentes que este debe contener.
- Realizar acciones para mejorar la participación de la sociedad e instituciones educativas o públicas en las acciones de reciclaje de basura.

JUSTIFICACION

Un plan de negocios es importante para la empresa ya que es una parte clave tanto para la administración financiera, organizacional en el personal, seguridad y posición en el mercado del reciclaje.

Como lo lleva a cabo a través de una gestión con base a lo personal necesidades, una gestión financiera de acuerdo a sus inversiones y tomando en cuenta sus objetivos. Que benéficos obtendrá uno de ellos a no tener más pérdidas económicas, tener una buena estructura organizacional con el personal, darle una buena formalidad y por lo tanto introducirla en el mercado laboral del reciclaje.

Se desarrollará una oportunidad de negocio, basada en el reciclaje del plástico el que puede provenir tanto desde los residuos que genera el proceso productivo, como aquellos que son recolectados por las diversas empresas dedicadas a este rubro. Los actores involucrados son transformadores que usan como materia prima el plástico, productores que serán quienes introducen el producto al mercado, municipalidades, ciudadanos, recicladores y la sociedad en su conjunto dado que este proyecto ofrece rentabilidad económica y socio-ambiental.

HIPOTESIS

Parto de la siguiente hipótesis ¿la creación de un plan de negocios es un factor determinante que proporciona a la empresa las herramientas necesarias para la implementación de una buena organización y competitividad?

HI: Un plan de negocios permite la creación de una empresa dedicada al reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos y a la contribución del medio ambiente.

HO: Un plan de negocios no permite la creación de una empresa dedicada al reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos y a la contribución del medio ambiente.

HA: Un proyecto de inversión permite la creación de una empresa dedicada al reciclaje de desechos orgánicos e inorgánicos y a la contribución del medio ambiente.

DELIMITACIONES

Este proyecto estará basado en el diseño de un plan de negocios de una empresa recicladora y procesadora de PET, CARTON, FIERRO, ETC. en la ciudad de Huatusco, enfocado en brindar oportunidades laborales y crear concientización para poder darle un mejor destino a los residuos que poco a poco están acabando con el medio ambiente.

VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE: Plan de negocios.

VARIABLES DEPENDIENTE:

1. Satisfacción: Es básicamente el efecto positivo tras la evaluación de todos los aspectos de la relación de trabajo de una organización con otra. Mientras las empresas experimenten éxitos en sus actividades conjuntas, con el tiempo experimentarán también satisfacción, en parte debido a la percepción de compatibilidad que tiene una de la otra.
2. Compromiso: El compromiso con una relación de negocios dará lugar a un deseo de desarrollar una relación estable y la voluntad de hacer sacrificios para mantener esa relación. Esa voluntad de hacer sacrificios estará también vinculada a una orientación.
3. Coordinación: Es a menudo descrita como una estructura, proceso o resultado específico entre las organizaciones. El establecimiento de alguno de estos entre las organizaciones es en sí mismo un resultado de coordinación, porque implica una acción conjunta entre las partes.
4. Oportunismo: Existen dos tipos: el pasivo y el activo. El primero se refiere, por ejemplo, al olvido o falta de voluntad para informar correctamente un desempeño; el segundo podría ser, por ejemplo, engañar a un socio comercial. De cualquier forma, el oportunismo es una variable que reduce la eficiencia en una relación y está negativamente relacionado con la confianza.
5. Activos específicos: Los activos específicos son esfuerzos por adaptar los recursos de la empresa a las necesidades del proveedor. Por ejemplo, la personalización del negocio o la alineación de actividades de mercadeo con las de algún proveedor.
6. Dependencia: La dependencia de un comprador con sus proveedores se define como la necesidad que tiene el comprador de mantener una relación de intercambio con el proveedor y así lograr los objetivos deseados.

7. Formalización: Las guías de formalización restringen el comportamiento de los participantes en la cadena de suministros. Los compradores y proveedores saben lo que deben esperar el uno del otro en el futuro; por lo tanto, se espera que el aumento de la formalización reduzca el potencial de conflictos y sea un mecanismo estabilizador que haga más fácil la planificación entre ambos.

8. Continuidad: Se refiere a la certeza de parte de las empresas para con sus proveedores de que las relaciones serán duraderas, lo mismo que los esfuerzos de ambos por alcanzar ese objetivo. La formación de alianzas estratégicas son un buen ejemplo.

9. Cooperación: Se trata de la orientación sobre el funcionamiento de una organización con otra. Por tanto, se define la cooperación como un espíritu de buena voluntad de una organización para trabajar con otra organización.

10. Confianza: La confianza reduce la incertidumbre en una relación. Si una organización confía en otra, tendrá la intención de cooperar con ella. Desde otra perspectiva, se sugiere que la confianza ofrece garantías razonables de que las metas y resultados deseados se lograrán, lo que debe llevar a una mayor inclinación a cooperar (Incae, 2016).

ESTADO DEL ARTE (ANTECEDENTES)

A principios del año 2015 comenzaron con sus propios fondos personales, después pidieron el apoyo de un proyecto en ese tiempo cuando el diputado Miguel Sedas les apoyo con un proyecto que les sirvió con un alambrado para ese entonces esas eran las bodegas, en todo el año 2015 y parte del año 2016 a proporcionar en localidades, en los años 2016 y 2017 su porcentaje a los clientes crecía más en el año 2018 se llamó recicladora Gabbe Huatusco y después se cambió recicladora Gabbe, cuando comenzaron era un grupo de los cuales solo permanecen actualmente a licenciada Beronica Isabel Pacheco Monfil y nuestra Ingeniero Gabriela Solabac Cogco donde después ellas hicieron el acuerdo del 50 % y 50% fue así como comenzaron con escuelas, las bodegas y oficinas se formalizaron la empresa en el 2019, y actualmente trabajan con empresas públicas, privadas entre ellos cabe mencionar el municipio, jóvenes por la unidad equipos deportivos, escuelas con ello proyectos de reciclaje para que puedan obtener recursos en especie o monetario en caso de secundarias y prepas lo que es una computadoras, entre otras muchas más cosas (Cogco, 2021).

La (Imagen 6) podemos observar la ubicación de la empresa donde nos muestra eln que parte de la ciudad de Huatusco se localiza la recicladora.

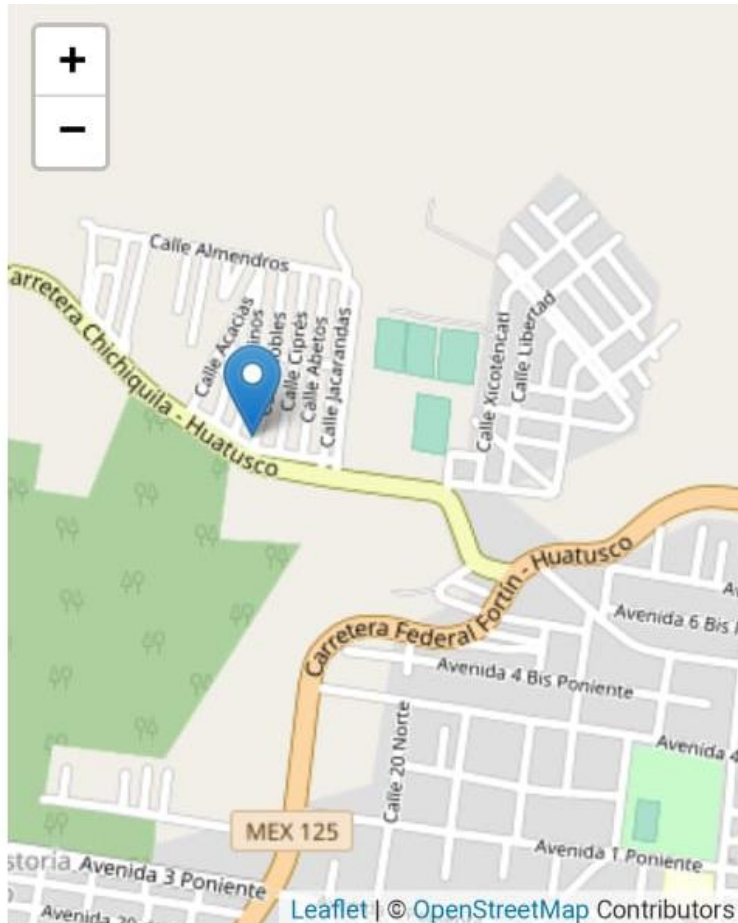


Imagen 6. Ubicación de la empresa Gabbe Reciclados

MARCO TEORICO

En este apartado explicar la teoría con la que se llevara a cabo el plan de negocios, como lo aplicaremos. Como se advierte, el problema es sólo una parte o fase en el proceso de una investigación. Manifiesta una dificultad, y ella nos exige al menos una explicación. Es aquí donde se inicia la segunda parte del proceso de investigación, donde surge la necesidad de una teoría. En la cultura griega, “teórico” (término relacionado con la acción de observar, de ser espectador) era quien observaba una representación teatral e interpretaba lo que está sucediendo; no era quien actuaba o la realizaba (el cual, como actor, era el práctico).

Teoría de Rhonda Abrams

Uno de los mayores beneficios del desarrollo de plan de negocios es conocer la industria y el mercado meta. Para ello el plan de negocios ayuda a entender el crecimiento de la compañía, conocer que fuerzas tienen impacto en el éxito de la empresa. Las cuales según Abrams (2003) define dichas áreas en:

Marketing: Desarrollo de un plan basado en el mercado meta definido correctamente, evaluar la industria y la compañía.

Operaciones: Evaluar y establecer los procedimientos, flujo de trabajo necesario para el desempeño adecuado del negocio.

Finanzas: Mediante una proyección de flujos de efectivo, ingresos y costos creado canales de información para mantener la situación financiera adecuada y óptima para los tomadores de decisión.

Para que el negocio tenga éxito, la autora define las partes necesarias para que el exitoso en:

- 1-. Concepto de negocio.
- 2-. Entender el mercado
- 3-. Tendencias del mercado
- 4-. Tener una clara posición estratégica
- 5-. Habilidad de atraer, motivar y retener mano de obra
- 6-. Control financiero
- 7-. Valores, objetivos y metas de la empresa

Una vez definidas dichas partes, la estructura propuesta en la publicación para el plan de negocios, deberá contener:

- Resumen ejecutivo
- Descripción de la compañía
- Análisis y tendencias de la industria
- Mercado meta competencia
- Posición estratégica y planteamiento del riesgo
- Operaciones
- Plan de tecnología
- Administración y organigrama
- Integración de la comunidad y responsabilidad
- Desarrollo, hitos y plan de salida del mercado
- Finanzas
- Apéndice del plan de negocio (Rhondaabrams, 2003).

¿Cómo se puede aplicar esta regla de las '3R'?

Reducir. Si reducimos el consumo, tanto de productos como de energía, disminuimos los residuos que generamos y por lo tanto el impacto en el medio ambiente. Reducir es la primera de las '3R' porque es la mejor manera de empezar a concienciar del problema, de prevenir y de minimizar el impacto. La finalidad es disminuir el gasto en materias primas, energía, agua y bienes de consumo, así como reducir el aporte de CO₂ a la atmósfera. Esto se puede conseguir si reducimos el consumo de materiales destinados a uso único, ponemos lavadoras y lavavajillas llenos y no a media carga, arreglamos fugas de agua o eliminamos el modo descanso de los aparatos electrónicos, disminuimos el uso de plásticos o aplicamos criterios de proximidad a la hora de comprar productos.

Reutilizar. Al darle una segunda vida a un producto, bien reparándolos para su mismo uso o bien dándole un uso diferente, disminuye el volumen de basura y residuos y se reduce su impacto en el medio ambiente (y también ayuda a nuestro bolsillo). Reutilizar significa usar el papel por las dos caras, utilizar el agua que usamos para lavar frutas y verduras para regar, darles una nueva vida a los botes de cristal, donar libros, ropa o muebles...

Reciclar. Es la más conocida de las '3R', debido a las campañas de concienciación que se han llevado a cabo. Consiste en realizar una correcta gestión de residuos que permita obtener nuevos productos. Así se evita el daño medioambiental que supone su eliminación y se reduce el consumo de nuevas materias primas. Hoy en día se puede reciclar prácticamente todo, desde restos de comida a papel y cartón, vidrio, metales o plásticos. Con ello se consigue un menor impacto en el medio ambiente y un ahorro no solo de energía, agua y materias primas, sino también de esfuerzo, tiempo y dinero. Esta regla de las '3R' no solo sirve para los hábitos de consumo personales, se puede aplicar también a las empresas. Para ello necesitan tener en cuenta dos aspectos: la gestión de residuos y el asesoramiento medioambiental (William, 2002).

Un plan de negocios bien elaborado y presentado es un excelente medio de información y comunicación para buscar apoyo y motivar al equipo humano que lo hará posible, transmitiéndoles entusiasmo y optimismo, incluso a quienes vayan a facilitar internamente o externamente el financiamiento. En la actualidad el cuidado del medio ambiente es un factor muy importante que está empezando a crear conciencia en todo el mundo el manejo de los residuos como la conciencia ambiental hoy en día habla de cultura, tanto de forma individual como organizacional, es por eso que están importante en la sociedad el buen manejo de los residuos porque hoy en día existe una conciencia y mejor manejo de los desechos a nivel, mundial, estatal, nacional así sucesivamente. Los gobiernos están preocupados por el manejo de los desechos y a esto nos referimos en todas las etapas desde la separación, recolección, reciclaje etc. Nuestro plan de negocios está enfocado en la recolección de plástico,

cartón, etc. Y nuestro mercado meta está dirigido a empresas del sector privado en la ciudad de Huatusco Veracruz. El principal objetivo de GABBE RECICLADOS es la satisfacción del cliente, esta se pretende cumpliendo al 100% todas las necesidades de este para así podernos ubicar en la primera opción de contratación de servicio de las empresas. Una de nuestras estrategias es que contamos con una camioneta recolector, en el cual mecanizara el trabajo y nos ayudara a ser eficaces en nuestro servicio ahorraremos, tiempo y esfuerzo. El criterio de evaluación del periodo de la recuperación de la inversión nos indica que la recuperación de la inversión será en aproximadamente en un año y 97 días (Jamarillo, 2018).

MARCO REFERENCIAL

Alfredo Miguel Pinzón Castro, Andrés Felipe Pérez Amador, Luis Armando Mariño Martínez en año 2020 fue elaborado el Plan de negocios la creación de una empresa recicladora su problemática es; Colombia es un país con altos niveles de inequidad y con tantos frentes en los que apremia avanzar hacia un mayor desarrollo, resulta conveniente crear una empresa de reciclaje de PET en Barrancabermeja, para contribuir a la preservación del medio ambiente, fomentar a economía de recursos mediante el aprovechamiento de bienes recuperables y generar beneficios sociales tales como; incremento y estabilidad en los ingresos de los recicladores; acceso a la educación, la salud y demás elementos que integran la seguridad social a que tienen derechos ellos y su núcleo familiar desarrollando con una metodología con sus principales necesidades a satisfacer son el incremento de la oferta de material recuperado y reciclado, facilitando a las familias la práctica del consumo responsable para contribuir al cuidado del medio ambiente; generar bienestar y oportunidades de inclusión económica y social para la población de recicladores, en términos de mejores ingresos y seguridad social; generar valor para sus accionistas y contribuir al financiamiento del estado, obteniendo como resultado. En Barrancabermeja, la cultura de reciclaje sigue la tendencia nacional presentando niveles de recuperación de botellas PET post consumo muy bajos, por lo cual una proporción muy alta del material recuperable tiene contacto o es recuperado de lugares donde junto a otros materiales es considerado basura. Esta condición, además de tener un impacto negativo en la tasa de recuperación, incrementa la dificultad y los costos de procesamiento de la materia prima, incidiendo en la baja rentabilidad económica y el poco atractivo financiero del negocio (A.M, 2020).

El Plan de negocios de una empresa de gestión de residuos de plásticos quienes lo elaboraron fueron Daniel Sierra Navarro 2010, analizando la problemática que presentaba la ciudad de sabaneta no cuenta una recicladora para poder obtener una mejor cultura sobre el tema del reciclaje a toda la comunidad, aplicando Metodología para tener un el plan de negocio favorablemente y anteriormente mencionado se diseñó e implementó una metodología a partir de la recolección de datos e información bibliográfica, encuesta, visitas a empresas y expertos, y búsqueda en internet, que ayudaron a seguir los pasos requeridos para la formulación y evaluación del proyecto;

y con eso los resultados fueran favorables para la empresa, en el mercado de los residuos plásticos se encontró una gran oportunidad de negocio la cual es muy rentable si se consiguen los proveedores estratégicos quienes estén dispuestos a negociar durante largos periodos de tiempo para así lograr una sostenibilidad que se vea reflejada en los estados financieros (Navarro, 2010).

Franco Ramírez, Á. M., & Guzmán Castellanos, Ó. A. (2017) con la elaboración del Plan de negocio de la empresa reciclado Ando teniendo como problema que se ha venido presentando durante muchos años, surge la necesidad de reciclar, recuperando los desechos sólidos con el fin de reintegrarlos al ciclo económico por medio de la reutilización y aprovechamiento como materia prima para la elaboración de productos nuevos; y así obtener una gran variedad de beneficios, económicos y sociales buscando una respuesta con la metodología que aplicara una mejor oportunidad para la mejora de la empresa de RECICLANDO ANDO, es la de incursionar en el mercado chileno, mediante la exportación del material PET reciclado, ya que esta empresa desde su origen lo que más recolecta es precisamente el PET debido a los contratos de reciclaje que tiene con algunos supermercados, colegios y conjuntos residenciales; y lo que hace con este material recolectado es venderlo a los pequeños centro de acopio de la ciudad, sin presentar ningún cambio significativo que genere un crecimiento al negocio, el resultado de empresa RECICLANDO ANDO genera un impacto significativo en cada uno de los aspectos anteriormente mencionados, basados en un enfoque social educando a las personas en temas de reciclaje, mejoramiento de la calidad de vida de sus trabajadores. En vista de que la empresa tiene como objetivo exportar en el mediano plazo, contribuyendo al mejoramiento a la participación de las exportaciones del sector del reciclaje en el país (Ramírez, 2017).

Empresa reciclaje especializada en plástico 3R teniendo como autor Marcela Rodríguez Rojas enero 2013, la problemática en la ciudad de Bogotá cuenta con una innumerable serie de problemas relacionados con el control manejo y distribución de las basuras, además de los residuos sólidos tan industriales como domésticos. El estudio se enfocará puntualmente en desarrollar una empresa material reciclable tratando de conocer el riesgo al que este sujeto este objetivo. el proyecto se enfocará principalmente en la producción del PET como producto principal, seguido del papel, cartón y vidrio, su procedimiento fue con base a la metodología el procedimiento que se ha tomado para referenciar a continuación, se ha basado en las descripciones generales del jardín Botánico, en su taller de reciclado con la reacción ahora es la ciudad de Bogotá es la ciudad que más produce residuos sólidos en el país, con un crecimiento bastante importante año tras año lo indica que es el nicho de mercado más importante está la capital del país. Adicionalmente el residuo más producido por Bogotá es el plástico y seguido del papel, cartón y por último el vidrio (M., 2013).

NOM-002-STPS-2010

- 1-. Clasificación de grado de incendio.
- 2-. Conformación de brigadas de emergencia.
- 3-. Planeación y organización de simulacros.
- 4-. Elaboracion del programa anual de revisión de extinguidores.
- 5-. Elaboracion de croquis de equipo de emergencia.
- 6-. Capacitación de brigadas de emergencia (federal, 2010).

NOM-004-STPS-1999

- 1-. Análisis de riesgo potencial generado por maquinaria y equipo.
- 2-. Programa específico de seguridad para la operación y mantenimiento de maquinaria y equipo.
- 3-. Capacitación al personal para operación segura de maquinaria equipo y herramientas (social S. d., 1999).

NOM-005-STPS-1999

- 1-. Procedimiento para el manejo, transporte y almacenamiento de sustancias químicas peligrosas.
- 2-. Análisis de riesgos por sustancias químicas peligrosas.
- 3-. Programas específicos de seguridad e higiene.
- 4-. Procedimientos de emergencia orden y limpieza (social S. d., 1999).

NOM-017-STPS-2010

- 1-. Análisis de riesgo para determinar el equipo de protección personal para los trabajadores.
- 2-. Capacitación en uso de equipo de protección personal.

Protección respiratoria

Protección ocular

Protección lumbar

Protección en manos

- 1-. Formación de la comisión de seguridad e higiene.
- 2-. Capacitación a la comisión de seguridad e higiene, NOM-020-STPS-2011
- 3-. Dictamen de verificación de cumplimiento normativo en recipientes sujetos a presión.

4-. Tramites de alta y baja de recipientes sujetos a presión.

5-. Asesoría en la clasificación de recipientes sujetos a presión (Carranza, 1994).

NOM-022-STPS-2008

1-. Análisis de riesgo por electricidad estática.

2-. Medición de continuidad de resistencia eléctrica.

3-. Capacitación de riesgo por electricidad estática (STPS, 2008).

NOM-029-STPS-2011

1-. Procedimientos de seguridad electrónica

2-. Diagrama unifilar.

3-. Capacitación en seguridad electrónica (prevencion, 2011).

NOM-030-STPS-2009

1-. Diagnóstico y programa de seguridad y salud en el trabajo.

NOM-003-SEGOB-2011, señales para protección civil, colores, formas y símbolos a utilizar (Reciclaje, 2020).

NOM-083-SERMANAT-2003

Especificaciones de protección ambiental para la selección del sitio, diseño, construcción, operación, monitoreo, clausula y obras complementarias de un sitio de disposición final de residuos sólidos urbanos y de manejo especial (oficial, 2004).

Guia de cumplimiento de la NOM-083-SEMARNAT-2003

De acuerdo con lo establecido por la NOM-083-SEMARNAT-2003, sí es necesario. Sin embargo, un municipio que recibe diariamente en su sitio de disposición final menos de 10 toneladas

de residuos, y que por lo tanto corresponde a la categoría D, sólo debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Considerar las restricciones para la ubicación del sitio.
- Impermeabilizar el sitio utilizando materiales naturales o artificiales para asegurar una adecuada protección del subsuelo y los acuíferos.
- Compactar los residuos por lo menos a 300 kg /m³
- Cubrir al menos una vez por semana los residuos depositados.
- Evitar el ingreso de residuos peligrosos.
- Controlar la fauna nociva y evitar el ingreso de animales.

- Cercar en su totalidad el sitio de disposición final (naturales, 2004).

ISO45001 “sistema de gestión de la seguridad y salud del trabajo”

Con objeto de facilitar la definición de una hoja de ruta dirigida a la implementación de la Norma ISO45001, a continuación, se proponen las fases que podrían seguirse, así como diferentes buenas prácticas a considerar, con independencia de que sean requisitos exigidos por la Norma.

En primer lugar, es recomendable que la organización defina el alcance de su sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SGSST), teniendo la libertad de implementar el sistema propuesto en la Norma ISO 45001, en la organización al completo, o en una o varias partes, o bien, en una o varias fases.

En todo caso, si se opta por una implementación gradual es recomendable incluir las actividades, productos y servicios que puedan tener un mayor impacto en los resultados de seguridad y salud de los trabajadores, con el fin de no excluir peligros esenciales y que la certificación parcial del sistema no induzca a error a las partes interesadas (por ejemplo, se determina implantar el sistema para la actividad de administración –de bajo riesgo– y no se abarca la actividad productiva.

- 1-. Motivar y comprometer a los trabajadores mediante la consulta y la participación.
- 2-. Mejora continua de las condiciones de trabajo.
- 3-. Facilitar las relaciones con proveedores, clientes y colaboradores tanto nacionales como internacionales.
- 4-. Integración con otros sistemas de gestión, fomentando la cultura preventiva.
- 5-. Facilitar el cumplimiento normativo.
- 6-. Mejorar la imagen de la empresa al demostrar a sus partes interesadas, su responsabilidad y compromiso de seguridad y salud.
- 7-. Puede ser utilizada como herramienta de mejora del sistema de gestión, sin ser precisa su certificación (Sánchez, y otros, 2018).

LEY FEDERAL DEL TRABAJO

Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1º de abril de 1970

TEXTO VIGENTE

Última reforma publicada 31-07-2021

Nota de vigencia: La adición de la fracción IV al artículo 337, publicada por Decreto DOF 01-05-2019, entrará en vigor de conformidad con lo que establece el artículo Vigésimo Quinto Transitorio de dicho Decreto.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos. -
Presidencia de la República.

GUSTAVO DIAZ ORDAZ, presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO:

El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos decreta:

LEY FEDERAL DEL TRABAJO

TITULO PRIMERO

Principios Generales

Artículo 1o.- La presente Ley es de observancia general en toda la República y rige las relaciones de trabajo comprendidas en el artículo 123, Apartado A, de la Constitución.

Artículo 2o.- Las normas del trabajo tienden a conseguir el equilibrio entre los factores de la producción y la justicia social, así como propiciar el trabajo digno o decente en todas las relaciones laborales.

Se entiende por trabajo digno o decente aquél en el que se respeta plenamente la dignidad humana del trabajador; no existe discriminación por origen étnico o nacional, género, edad, discapacidad, condición social, condiciones de salud, religión, condición migratoria, opiniones, preferencias sexuales o estado civil; se tiene acceso a la seguridad social y se percibe un salario remunerador; se recibe capacitación continua para el incremento de la productividad con beneficios compartidos, y se cuenta con condiciones óptimas de seguridad e higiene para prevenir riesgos de trabajo.

El trabajo digno o decente también incluye el respeto irrestricto a los derechos colectivos de los trabajadores, tales como la libertad de asociación, autonomía, el derecho de huelga y de contratación colectiva.

Se tutela la igualdad sustantiva o de hecho de trabajadores y trabajadoras frente al patrón.

La igualdad sustantiva es la que se logra eliminando la discriminación contra las mujeres que menoscaba o anula el reconocimiento, goce o ejercicio de sus derechos humanos y las libertades fundamentales en el ámbito laboral. Supone el acceso a las mismas oportunidades, considerando las diferencias biológicas, sociales y culturales de mujeres y hombres.

Salario mínimo

Artículo 90.- Salario mínimo es la cantidad menor que debe recibir en efectivo la persona trabajadora por los servicios prestados en una jornada de trabajo.

El salario mínimo deberá ser suficiente para satisfacer las necesidades normales de una o un jefe de familia en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de las y los hijos.

Se considera de utilidad social el establecimiento de instituciones y medidas que protejan la capacidad adquisitiva del salario y faciliten el acceso de toda persona trabajadora a la obtención de satisfactores.

La fijación anual de los salarios mínimos, o la revisión de los mismos, nunca estará por debajo de la inflación observada durante el periodo de su vigencia transcurrido.

Artículo reformado DOF 09-01-1974, 30-03-2021

Artículo 91.- Los salarios mínimos podrán ser generales para una o varias áreas geográficas de aplicación, que pueden extenderse a una o más entidades federativas o profesionales, para una rama determinada de la actividad económica o para profesiones, oficios o trabajos especiales, dentro de una o varias áreas geográficas.

Artículo reformado DOF 21-01-1988

Artículo 92.- Los salarios mínimos generales regirán para todos los trabajadores del área o áreas geográficas de aplicación que se determinen, independientemente de las ramas de la actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales.

Artículo reformado DOF 21-01-1988

Artículo 93.- Los salarios mínimos profesionales regirán para todos los trabajadores de las ramas de actividad económica, profesiones, oficios o trabajos especiales que se determinen dentro de una o varias áreas geográficas de aplicación.

Artículo reformado DOF 21-01-1988

Artículo 94.- Los salarios mínimos se fijarán por una Comisión Nacional integrada por representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, la cual podrá auxiliarse de las comisiones especiales de carácter consultivo que considere indispensables para el mejor desempeño de sus funciones.

Artículo reformado DOF 21-01-1988

Artículo 95.- La Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y las Comisiones Consultivas se integrarán en forma tripartita, de acuerdo a lo establecido por el Capítulo II del Título Trece de esta Ley.

Artículo reformado DOF 24-12-1974, 21-01-1988

Artículo 96.- La Comisión Nacional determinará la división de la República en áreas geográficas, las que estarán constituidas por uno o más municipios en los que deba regir un mismo salario mínimo general, sin que necesariamente exista continuidad territorial entre dichos municipios.

Artículo reformado DOF 21-01-1988

Artículo 97.- Los salarios mínimos no podrán ser objeto de compensación, descuento o reducción, salvo en los casos siguientes:

Párrafo reformado DOF 24-04-1972, 09-01-1974

I. Pensiones alimenticias decretadas por la autoridad competente en favor de las personas mencionadas en el artículo 110, fracción V; y

II. Pago de rentas a que se refiere el artículo 151. Este descuento no podrá exceder del diez por ciento del salario.

Fracción reformada DOF 24-04-1972

III. Pago de abonos para cubrir préstamos provenientes del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores destinados a la adquisición, construcción, reparación, ampliación o mejoras de casas habitación o al pago de pasivos adquiridos por estos conceptos. Asimismo, a aquellos trabajadores que se les haya otorgado un crédito para la adquisición de viviendas ubicadas en conjuntos habitacionales financiados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores se les descontará el 1% del salario a que se refiere el artículo 143 de esta Ley, que se destinará a cubrir los gastos que se eroguen por concepto de administración, operación y mantenimiento del conjunto habitacional de que se trate. Estos descuentos deberán haber sido aceptados libremente por el trabajador y no podrán exceder el 20% del salario.

Fracción adicionada DOF 24-04-1972. Reformada DOF 07-01-1982

IV. Pago de abonos para cubrir créditos otorgados o garantizados por el Instituto a que se refiere el artículo 103 Bis de esta Ley, destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero o al pago de servicios. Estos descuentos estarán precedidos de la aceptación que libremente haya hecho el trabajador y no podrán exceder del 10% del salario.

Fracción adicionada DOF 09-01-1974. Reformada DOF 02-07-1976, 30-11-2012

Realizar un estudio de mercado con base a la gestión del marketing:

Para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos, deberá orientar todos sus esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades de los consumidores, en una economía de mercado, los consumidores deciden qué se produce, cómo se produce y cómo se distribuye, está determinado por las preferencias de los consumidores, expresadas en sus decisiones individuales. Esta gestión deberá focalizarse en dos

tareas fundamentales: el estudio de mercado y el diseño de estrategias de mercado que permitan alcanzar los objetivos de la empresa.

Servicio: actividad esencialmente intangible, el cliente se beneficia de la habilidad, experiencia, consejería, destreza, conocimiento; los beneficios pueden durar, pero el servicio en sí posee una duración limitada. (Kotler)

Producto: bien con atributos tangibles, que son percibidos por los clientes, con la capacidad de satisfacer directa o indirectamente sus necesidades o deseos.

Canalizar la gestión al personal, con base a sus necesidades:

Formar un equipo de trabajo competitivo, será el objetivo principal de esta gestión, toda empresa debe ser diseñada como para ofrecer oportunidades de trabajo donde desarrolle todo su talento, sea productivo y genere un ingreso en forma digna.

Realizar la gestión financiera de acuerdo a la inversión de un plan de negocios:

El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica del emprendimiento, Para ello, se determinará la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos. A través de los indicadores económicos financieros nos ayudarán a tomar la decisión de iniciar el emprendimiento o replantear las estrategias establecidas originalmente.

Realizar la gestión operativa con base a los objetivos de producción:

La gestión operativa podría tomar varios rumbos, según el tipo de negocio, el esquema utilizado considerará una empresa industrial, por ser la más compleja, pudiendo contener ítems no aplicables para empresas de servicios o comerciales.

En esta sección se proponen detallar cómo se gestionarán los recursos involucrados en la generación del producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer, analizar y decidir sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para producir mejor, vender más o prestar con eficiencia un servicio, verificando la viabilidad técnica u operativa para cada caso, de acuerdo con las restricciones existentes de recursos, ubicación, logística y/o tecnología, de forma que se puedan alcanzar fuertes ventajas sostenibles frente a la competencia (ANTONIO, 2003).

MARCO CONTEXTUAL

Uno de los procesos de la investigación es describir las actividades y etapas que se deben llevar a cabo para plantear un Plan de Negocios para la creación de una empresa recicladora. Es conveniente en primera instancia conocer lo que significa "CON ODOS" que quiere decir camino; diciéndose entonces que es una manera de proceder en caminata, no extraviada.

La metodología es la, medula de plan, la cual se refiere a, lo que se diseñe metodológicamente unido al tipo maestro estilístico es absolutamente fundamental en nuestra investigación.

Nuestra investigación histórica y descriptiva y experimental.

Tipo de Estudio. El tipo de estudio usado para desarrollar los objetivos dentro de la empresa GABBE RECICLADOS de tipo descriptivo comenzando por el análisis de su situación actual, conociendo a mayor profundidad los materiales con los que se van a trabajar y finaliza con la estructuración de un proceso de reciclaje para la empresa y su distribución de planta. Las fuentes de información que se utilizan son:

Primarias. Es indispensable contar con la información del departamento que centraliza el manejo de los recursos llamado trueque que tiene la Fundación. Departamento que se encuentra ubicado en la colonia Enrique Trejo I. Huatusco, Veracruz, sede administrativa de la fundación.

Secundarias. Para complementar la información primaria es necesario contar con acceso a la información indirecta, la cual se divide en dos clases:

1-. Internas. Información que se encuentra internamente en la fundación como la política de calidad, fichas técnicas, manual de funciones reuniones con el personal que labora y la dirección, entre otras herramientas que muestran sus procesos.

2-. Externas. Son los medios distintos a la actividad de la fundación como ayudas bibliográficas, libros, artículos, búsquedas en Internet y entrevistas con profesionales del área de estudio.

Se lleva a cabo un análisis de la información recolectada en la primera visita a la empresa de la actividad de reciclaje llevado a cabo en el momento, que servirá después para identificar los procedimientos que se requieren y pueden ser implementados dentro de la propuesta. De acuerdo al espacio disponible, se propone una mejora mediante la propuesta de una nueva distribución de planta, con la elaboración de un plano mostrando la ubicación de los elementos de reciclaje a ser almacenados. Selección, separación y almacenamiento adecuado de los materiales con los que cuenta la empresa, a fin de tomar un mayor aprovechamiento de ellos. Charla con el personal encargado de la empresa y la comunidad realizando sensibilización de la importancia de reciclar en la comunidad y como llevar los distintos materiales al espacio con el que cuenta la empresa (Una, 2015).

CONCEPTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS DESARROLLADO SEGMENTO DE MERCADO

Esto implica encontrar un criterio para clasificar a los diferentes tipos de clientes en el mercado, identificando así grupos suficientemente grandes y homogéneos que tengan

las mismas necesidades y reaccionen de la misma manera a la hora de aplicar estrategias de marketing.

Para definir el perfil de un segmento se deberá identificar algunos datos, tales como:

1-. Individual (consumidor final): género, estado civil, nivel de ingreso, tamaño de la familia, ocupación, rango de edad, grado de instrucción académica, otros.

2-. Empresarial: volumen de venta mes, precio de compra, mínima cantidad de compras, número de empleados, antigüedad del negocio, actuales proveedores, otros (II, 2003).

MERCADO COMPETIDOR

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto o servicio. Para realizar un estudio de la competencia es necesario identificar quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas. La técnica de investigación del cliente misterioso o el benchmarking permite establecer los estándares del sector, así como las ventajas competitivas de cada empresa. A partir de esta evaluación, se determinará la estrategia que se tomará para contrarrestar su influencia si es necesario (II, 2003).

VENTAJA COMPETITIVA

Son los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores. Se trata de las ventajas o beneficios exclusivos que se ofrece a sus clientes y que su competencia no está ofreciendo. Representa una ventaja competitiva cuando el cliente lo percibe y lo valora. Es muy importante crearlas y sostenerlas, si no es comunicada, es posible que no genere ventas (II, 2003).

MERCADO PROVEEDOR

La relación con los proveedores se debe establecer en función a algunos criterios que se deben negociar y compartir en todo momento; desarrollar una cadena de proveedores que aseguren materias primas o mercaderías, de manera segura, constante, manteniendo el estándar de calidad y una integridad en sus precios. Esto fortalecerá la gestión de compra (II, 2003).

ESTRATEGIA DEL MARKETING

1-. ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Principales productos o servicios, presentación, envase, embalaje, sabores, olores, líneas, volumen, colores corporativos, otros, marca, nombre de fantasía, slogan, garantía que ofrece, servicios post venta, evolución y desarrollo de nuevos productos o servicios (II, 2003).

2-. ESTRATEGIA DE PRECIOS

Las estrategias de precios se refieren a métodos que las empresas usan para asignar precios a sus productos y servicios. Existen varias estrategias de precios, como el precio de penetración, los precios de recuperación, el precio de descuentos, el ciclo de vida del precio del producto y el precio competitivo.

Casi todas las empresas, grandes o pequeñas, basan el precio de sus productos y/o servicios en los costos de producción, luego agregan las variables comerciales y el margen deseado.

Tipos de precios: precio de lista, precio mayorista, precio minorista, precio contado, precio financiado, precio de temporada, precio de liquidación, precio de lanzamiento, etc. Se debe definir también las diferentes formas de pagos a implementar (II, 2003).

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Incluye un conjunto de estrategias, procesos y actividades necesarios para llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el lugar en el que esté disponible para el cliente final (consumidor o usuario industrial) en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso, en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan y/o desean.

Según el tipo de negocio se determinará si es aplicable analizar criterios sobre una ubicación comercial o un canal de distribución (directo o indirecto) para diferentes tipos de clientes mayorista, minorista o cliente final. Los canales aplicables pueden ser: distribuidores, agentes externos o comisionistas, franquicia, vendedores al por mayor, puntos de venta propios, agentes de venta propios, correo directo, centro de llamadas o internet. Según las características del producto o servicio, se pueden dar variables como las condiciones óptimas de transporte, tiempos, envases, etc (II, 2003).

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Es el conjunto de decisiones y prioridades basadas en las herramientas de comunicación disponibles. Establece decisiones tanto en materia de contenidos como en la utilización de canales o elementos de contacto con los clientes para realizar su seguimiento y cerrar las ventas. Definir cuál será la imagen y el mensaje proyectará con esta estrategia (II, 2003).

GESTION OPERATIVA

La gestión operativa podría tomar varios rumbos, según el tipo de negocio, el esquema utilizado considerará una empresa industrial, por ser la más compleja, pudiendo contener ítems no aplicables para empresas de servicios o comerciales. En esta sección se proponen detallar cómo se gestionarán los recursos involucrados en la generación del producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer, analizar

y decidir sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para producir mejor, vender más o prestar con eficiencia un servicio, verificando la viabilidad técnica u operativa para cada caso, de acuerdo con las restricciones existentes de recursos, ubicación, logística y/o tecnología, de forma que se puedan alcanzar fuertes ventajas sostenibles frente a la competencia (Santos & Nolasco Dos. IV., 2003).

Cantidad de producción o servicio

Según los objetivos empresariales de crecimiento mensual y/o anual de los primeros 3 años, establezca el requerimiento de producción y los criterios que se aplican para determinar tamaño de la producción u operación del negocio.

Tabla con las proyecciones de crecimiento operativo que se estiman para el horizonte de la producción (Santos & Nolasco Dos. IV., 2003).

Activos Fijos

Inmuebles – construcciones - maquinarias - rodados - equipos – herramientas – muebles – utensilios

Son todos los bienes materiales necesarios para producir u operar, que no están destinados a la venta y que ayudan al funcionamiento operativo del negocio. Detallar los activos fijos a ser utilizados para la producción, comercialización, prestación de servicio, administración del negocio. Para los rodados, maquinarias y equipos, considere el tipo de tecnología necesaria, las capacidades técnicas y las cantidades, que deben estar acorde a la capacidad de producción que estima alcanzar (Santos & Nolasco Dos. IV., 2003).

Distribución de la Planta

El objetivo de diseñar la organización física es determinar la ubicación de todos los elementos que hacen parte del negocio a efectos de optimizar el espacio físico. Así también, atender la seguridad de los mismos (salidas de emergencia, ubicación de extintores) y el movimiento del personal dentro de la infraestructura.

Diseñe la organización física, dependencias y disposición de máquinas y equipos, ideales de la empresa. Considere las dimensiones de máquinas y/o muebles, así como la proyección de crecimiento (Santos & Nolasco Dos. IV., 2003).

GESTION AL PERSONAL

Formar un equipo de trabajo competitivo, será el objetivo principal de esta gestión, toda empresa debe ser diseñada como para ofrecer oportunidades de trabajo donde desarrolle todo su talento, sea productivo y genere un ingreso en forma digna (Antonio, 2003).

Evaluación de Desempeño

Es recomendable aplicar una evaluación de desempeño antes de los 60 días de la contratación para verificar si la decisión de la contratación del personal fue acertada. Puede ser aplicable en cualquier momento, con el objetivo de realizar promociones internas del personal. Como mínimo una vez al año se debe realizar esta evaluación a todo el equipo (Antonio, 2003).

GESTION FINANCIERA

El objetivo de esta gestión es determinar la viabilidad económica del emprendimiento, Para ello, se determinará la inversión inicial necesaria, el financiamiento, los costos y los ingresos. A través de los indicadores económicos financieros nos ayudarán a tomar la decisión de iniciar el emprendimiento o replantear las estrategias establecidas originalmente (Henriques, 2003).

DEPRECIACION

COSTO TOTAL (CT)

Costos variables (CV)

Los costos de materia prima, insumos y embalajes son clasificados como costos variables en una industria, así como las mercaderías en las empresas comerciales. Aumenta cuando más se produce o vende y disminuye cuando se produce o vende menos. Estos costos incluyen los impuestos, comisiones de vendedores y beneficios sociales. Determine sus Costos Variables, considerando la producción o comercialización de un mes (Henriques, 2003).

Resumen De Costo Variable

Se debe costear cada producto o servicio y listar en el siguiente cuadro. Estos datos deben estar relacionados al volumen de venta proyectado (Henriques, 2003).

Costos Fijos

Son todos los costos que no se alteran en función al volumen de producción o la cantidad vendida en un mes. Aunque la empresa sufra una caída en las ventas, deberá pagar algunos compromisos como alquiler, electricidad, salarios fijos, etc. La suma de todos los valores citados corresponde al costo fijo, que deben pagar independientemente al nivel de facturación. Determine los CF mensual y lo correspondiente al 1º año (Henriques, 2003).

Indicadores de Viabilidad

Utilidad Líquida

Es un indicador que mide la ganancia líquida (después de pagar los impuestos) en relación a las ventas. Es uno de los principales indicadores económicos de las empresas, está relacionado a su competitividad, si la empresa tiene buena utilidad en su gestión, tendrá mayor capacidad de competir, porque podrá realizar más inversiones en publicidad, diversificación de productos o servicio, adquisición de nuevos equipamientos, etc (Henriques, 2003).

Punto de Equilibrio

Representa, la cantidad que la empresa necesita vender para cubrir sus costos variables y fijos en un determinado periodo. Es un indicador fundamental para controlar el desempeño de las ventas en los primeros meses de operación y organizar la fuerza de venta, definiendo metas comerciales mínimas (Henriques, 2003).

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR conocida como la Tasa Interna de Retorno, es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el Beneficio Neto Actualizado sea igual a la inversión, es decir el VAN igual a 0. La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el Beneficio Neto Actualizado sea menor que la inversión (Henriques, 2003).

METODOLOGIA

Se realizará el plan de negocios con ello se le dará solución a las problemáticas que se encontraron en la empresa, como lo es una falta de estructura organizacional, y para tener una mejora, falta de seguridad e higiene y en la area de mercadotecnia para ello el objetivo principal es implementar un plan de negocios para poder tener un buen resultado debemos tener muy presente nuestros objetivos generales, específicos y nuestras actividades mediante nuestro plan de residencias profesionales llevandolo acabo en tiempo y forma que se acordó:

- 1-. En el diagnóstico a la empresa, aplicando un análisis FODA para detectar las amenazas, debilidades, oportunidades y fortalezas, para llevarlo a cabo aplicare cuestionarios el cual consta de X preguntas, abarcando los siguientes temas a los trabajadores de las areas con la finalidad de analizar el estado de la empresa más afondo y comenzar a darle soluciones a cada una de sus peticiones.
- 2-. Realizar un organigrama a la empresa y cada area tenga su propio espacio, para ello preguntare a uno de los dueños los nombres y areas en las que se enfoca la empresa y asi poder llevar lo acabo.
- 3-. crear un plan de negocios para un mejor desarrollo de la empresa desglosando los diversos componentes que este debe contener, mediante la toma de evidencias y entrevistas.

4-. Realizare una investigación mercadológica en relación a la competencia que se encuentra en la zona de Huatusco mediante páginas web.

5-. Realizar acciones para capacitar al personal respecto a la atención al cliente con la finalidad de que ellos puedan transmitir a la sociedad la cultura por el reciclaje.

6-. Realizare un diagnóstico a la empresa sobre sus finanzas y poder darles una solución de cómo poder llevar una buena administración ya que en algunas ocasiones puede tener pérdidas y las podremos evitar por medio de capacitaciones a los trabajadores en la area de compras.

7-. Por último, aplicare la gestión operativa en la empresa con base a la producción y entregas a las empresas que se provee, por medio de la observación y recabacion de datos sobre el tiempo de producción obteniendo como resultado graficas que ayudaran a obtener un tiempo de entrega eficaz (Hernandez, 2021).

SEGMENTO DE MERCADO

(Tabla 3) segmento del mercado identificar con que fines de lucro tiene las inversionistas.

Nº	SEGMENTO	PERFIL DEL SEGMENTO
1	EMPRESAS PRIVADA	una empresa privada es una organización con fines de lucro que es propiedad de inversionistas particulares. COMO cuyos bonos no se mercalizan en un mercado de valores a diferencia de las empresas públicas, porque necesitan mayor cantidad en inversión en finanzas durante las etapas de su inicio para su crecimiento, tenga una mejor proyección de su capital.

Tabla 3. Segmento de mercado

MERCADO COMPETIDOR

Competencias de Gabbe Reciclados en la (Tabla 4) para saber cómo se encuentra la posición de cada empresa dentro de la ciudad de Huatusco, Veracruz.

CONCEPTO	COMPETIDOR A CENTRO DE SALUD	COMPETIDOR B POR EL PANTEON	COMPETIDOR C AVENIDA 7	MI EMPRESA
Precios	4	5	4	5
Calidad en la atención	4	4	5	5
Ubicación del local	4	5	5	5

Aspecto del local (imagen de la empresa)	3	3	5	5
Política de compra y venta	4	4	5	5
Estado del producto	5	5	5	5
Imagen	4	4	5	5
Promociones	3	3	3	5
Uso aplicación TIC	2	2	2	5
Puntaje total	33	35	39	45

Tabla 4. Competencias de Gabbe Reciclados

VENTAJA COMPETITIVA

En las ventajas de la (Tabla 5) de competencias que tiene para ofrecer a sus proveedores diferentes a las de las competencias.

VENTAJAS COMPETITIVAS	
1	Ofrecer un buen servicio, a nuestros clientes.
2	Tener precios muy accesibles, y mejores precios que las competencias.
3	Tener muy buena imagen para los competidores y los clientes.
4	Que se cumplan las satisfacciones de los vendedores de reciclaje

Tabla 5. Ventajas de competencia

MERCADO PROVEEDOR

En la (Tabla 6) los criterios para cada proveedor que ofrecen las competencias y que valor le dan a cada uno de los criterios.

CRITERIOS	PROVEEDOR 1	PROVEEDOR 2	PROVEEDOR 3	PROVEEDOR 4
1 precios	5	5	5	5
2 financiación	0	0	0	0
3 plazos	0	0	0	0
4 descuentos	5	5	5	5
5 disponibilidad	5	5	5	5
6 variedad	2	2	2	2
7 calidad	4	4	4	4
8 rapidez	4	4	4	4
9 garantía	4	4	4	4
10 servicios	5	5	5	5
11 reputación	5	5	5	5
12 responsabilidad	4	4	4	4
Puntajes	43	43	43	43

Tabla 6. Criterios de los proveedores

ESTRATEGIA DEL MAKETING

1-. ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Listar los principales productos o servicios que solucionarán o atenderán necesidades o deseos del mercado consumidor.

La (Tabla 7) los productos y servicios junto con sus características que cada uno de los materiales de describen para la compra de cada uno de ellos.

N°	PRODUCTOS Y SERVICIOS	CARACTERISTICAS
1	Cartón, pet mixto, aluminio, archivo mixto o blanco y fierro.	Son materiales que empresas día con día lo venden, familias y escuelas con eso se les venden a empresas foráneas, y lo principal para Huatusco es que la gente tenga cultura a la separación de los residuos y la contaminación no sea tan agresiva para nuestros niños o jóvenes del futuro.

Tabla 7. Productos y servicios de la empresa

2-. ESTRATEGIA DE PRECIOS

Variables utilizadas para fijar precios: descuentos, comisión, impuestos y margen deseado.

El valor al producto teniendo en cuenta ciertos puntos a calificar en cada uno de ellos y que porcentaje le dan (Tabla 8).

PRODUCTO 1	VALOR GS.	%
COSTO DE VENTA O PRODUCCION	30 kilo de aluminio x 10 kilos= 300	30%
DESCUENTO	4%	4%
IMPUESTO	16%	16%
COMISION DE VENTA	8	8%
MARGEN DESEADO	20,000	20%
PRECIO DE VENTA	22	22%

Tabla 8. El valor en porcentaje del producto

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Estrategias que con ellas se ocupa su descripción, ventajas y desventajas de cada uno de las fabricantes (Tabla 9).

Estrategias	Descripción	Ventajas	Desventajas
Extensiva	El fabricante busca vender sus productos en todos los puntos de ventas posibles sean o no de la misma rama comercial.	El producto en la mayoría de los puntos de ventas, tiene alto nivel de posicionamiento, disponibilidad para ser adquirido.	Alto costo de distribución, pérdida de control de la política comercial, perdida de imagen de marca.

Selectiva	El fabricante selecciona algunos puntos de ventas o distribuidores por el tipo de negocio.	Se corta distancia entre el fabricante y el punto de venta, mayor focalización al canal, mejor control de la política comercial.	No se podrá acceder fácilmente al producto, vulnerabilidad de cobertura que puede ser aprovechada por la competencia, mejor posicionamiento del producto y de la marca.
Exclusiva	Por medio de un acuerdo contractual, la fábrica otorga la exclusividad de vender el producto en una zona geográfica determinada al distribuidor.	Simplificación de las operaciones se puede aprovechar la buena imagen del distribuidor, mejor control de la política comercial.	Igualmente, no se podrá acceder fácilmente al producto, vulnerabilidad de cobertura que puede ser aprovechada por la competencia, mejor posicionamiento del producto y de la marca.
Intensiva	El fabricante busca vender sus productos en todos los puntos de ventas de la misma rama comercial.	Se puede lograr en menor tiempo una mayor cobertura, permite obtener mayores volúmenes de ventas, permite realizar una promoción más efectiva.	Costos de distribución elevados, puede perjudicar la imagen de marca si el punto de venta no es bien seleccionado.

Tabla 9. Estrategias, descripción sus ventajas y desventajas

(Tabla 10) Nos muestra una descripción de la estrategia de distribución que utilizan para los materiales que compran.

Defina con una breve descripción de la estrategia de distribución a utilizar.
Gabbe Reciclados es una empresa comprometida a su trabajo, cada uno de los productos que se dedica a la compra como lo es en cartón, emplaye, naylo, aluminio, fierro, pet entre otro cada uno de ellos lleva su diferente procedimiento para la entrega, algunos de ellos solo se componen otros se venden para que les vuelvan a dar un uso adecuado, con ello tener una entrega rápida y satisfactoria, en el caso de la botella la estrategia es que la entrega solo se compacte, se maque la botella sin quitar la etiqueta y sea entregado el pet correspondiente, en el cartón se entrega dependiendo de cómo quieran que vayan las pacas por ello día con tener los productos a su término.

Tabla 10. Descripción de estrategias de distribución

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Los componentes con los que cuenta la empresa, (Tabla 11) sus elementos y cuál fue el presupuesto que gastaron.

Componentes	Elementos	Presupuestos
Papelería	Tarjetas personales	700
Publicidad	Spot	2500
Promociones	Liquidaciones en fin de temporada	
	Compañías de descuentos	
	Ofertas asociadas	10% adicional
WED page	Diseños de página web	80 pesos
	Administrador de web	
Comunicación	SAC (servicio de atención al cliente	300 pesos
Relaciones publicas	Agente de relaciones	
	Representantes	
	Promotores	
	Vendedores	
Redes sociales	Administrador de red social	2500
	Actualizaciones	
	Diseño	

Tabla 11. Los componentes, elementos y presupuestos

GESTION OPERATIVA

Objetivos de producción u operativos

Considerando la proyección de ventas identifique los productos o servicios que ofrecerá en el mes y defina la cantidad de servicios o producción del mes.

(Tabla 12) los productos y servicios por unidad tomando en cuenta el total de producción por mes de cada material que se trabaja en la empresa.

N°	Productos o servicios	Unidad	Cantidad al mes
1	Cartón	1,200 kilos	1,200x15=18,000
2	Pet	1,200 kilos	1,200x15=18,000
3	Aluminio	1,200 kilos	1,200x15=18,000
4	Fierro	1,200 kilos	1,200x15=18,000
5	Archivo	1,200 kilos	1,200x15=18,000
6	Emplaye	1,200 kilos	1,200x15=18,000

Tabla 12. Productos y servicios por mes

Recursos materiales necesarios

Identifique los principales recursos materiales necesarios para producir, utilizar o vender en el proceso de intercambio comercial con el cliente. Registre las características relevantes, cantidades a utilizar para cada producto o mercadería según las metas comerciales del mes. Comente si existen restricciones en la logística, almacenamiento, conservación, transporte u otros aspectos relevantes.

En ella podemos observar los recursos materiales más a detalle obteniendo las cantidades por unidad durante un mes (Tabla 13).

Producto o servicio:

N°	Recursos materiales	Detalles	Cantidad	Unidad
1	Cartón	Separar el cartón mojado	10 kilos	1,200
2	Pet	Separar el de segunda utilización	11 kilos	1,200
3	Aluminio	Comprimir	10 kilos	1,200
4	Archivo	Separar el que ya no sirve	3 kilos	1,200
5	Emplaye	Que no se encuentre roto	4 kilos	1,200
6	Fierro	Con ese no hay tanto problema	20 kilos	1,200

Tabla 13. Los detalles de los recursos materiales

Para cada producto identifique los principales recursos materiales necesarios para la producción o comercialización, considerando un mes de la proyección de venta.

Cuantificando en unidades de kg., t. lt., mt., u otra unidad que corresponda. Si se trata de servicios identificar los insumos materiales necesarios. Para completar esta planilla es posible que tenga que realizar los cálculos de costo para identificarlos con claridad y determinar los rendimientos de cada uno en la producción.

Cantidad de producción o servicio

En la (Tabla 14) Incremento en la producción trimestral (1° Año) de los materiales que más se hacen las compras.

Producción (unidad)	1° trim.	2° trim.	3° trim.	4° trim.
Pet mixto	1,200	2,400	7,200	28,800
Cartón	1,200	2,400	7,200	28,800
Aluminio	1,200	2,400	7,200	28,800
Archivo mixto	1,200	2,400	7,200	28,800

Tabla 14. Incremento en la producción trimestral (1 año)

La (Tabla 15) Incremento en la producción anual en el nos muestra la producción de cada año en este caso se hizo la muestra de 5 años de los materiales que mas se compran.

Producción (unidad)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pet mixto	39,600	475,200	5,702,400	68,428,800	821,145,600
Cartón	39,600	475,200	5,702,400	68,428,800	821,145,600
Aluminio	39,600	475,200	5,702,400	68,428,800	821,145,600
Archivo mixto	39,600	475,200	5,702,400	68,428,800	821,145,600

Tabla 15. Incremento en la producción anual

La (Tabla 16) La capacidad de producción durante horas, meses y por año que tanto se puede producir.

Capacidad de producción	Cantidad	Unidad
Capacidad de producción máxima hora	22.91	1,374.6
Capacidad de producción máxima mes	3,300	13,200
Capacidad de producción máxima año	39,600	158,400

Tabla 16. La capacidad de producción

Activos Fijos

En la (Tabla 17) Nos refleja el activo fijo de la empresa juntos con sus características y la cantidad dependiendo las áreas por las que tenga que pasar el material.

N°	Activo fijo	Area	Características técnica	Cantidad
1	Recolección	Producción	Comprar todo el material	100 a 1 kilos
2	Separación	Producción	Retirar el que este en mal estado	30 kilos
3	Compactar	Producción	Acomodado a como ya se va armar	70 kilos
4	Armar pacas	Producción	Ocupar una sola postura	70 a 85 kilos
5	Acomodar en bodega	Producción	Poner en orden todas las pacas	1,615 kilos
6	Entregar	Producción	Finalmente, terminado	1,615 kilos

Tabla 17. El activo fijo de la empresa

Proceso de Producción o Ciclo del Servicio

Identificar los procesos operacionales más importantes del negocio e incluir en un flujograma de procesos, indicando los internos y los que serán subcontratados.

Como podemos observar son los procesos internos y administrativos de la empresa pasando por la (Tabla 18) un proceso que lo con lleva cada área.

Procesos internos	Procesos claves
Procesos operativos	Es el proceso más importante en esta área hacen función de todo el procedimiento del pet ya separado y quitar la etiqueta que no tenga un segundo uso.
Procesos administrativos	Aquí encuentras la clave con los proveedores del pet.

Tabla 18. Procesos internos de las áreas

Flujograma de Procesos

Diseñe gráficamente el inicio hasta el final del proceso clave Proceso clave:

La (Tabla 19) En el veremos el proceso que con lleva cada material en este caso todo material pasa casi por el mismo procedimiento solo que en algunos casos uno es más tardado que otro o en el caso del pet es mucho más laborioso por que lleva un procedimiento diferente.

Ubicación de la actividad	descripción de la actividad					
Actividad 1	Recolección de todos los materiales.					
Actividad 2			Trasladar a la bodega			
Actividad 3	Separación de todos los materiales					
Actividad 4			Separación de todas las botellas.			
Actividad 5			Compactar			
Actividad 6			Armar las pacas			
Actividad 7			Llevar a bodega			
Actividad 8						almacenar
Actividad 9					Esperar a la entrega	

Tabla 19. Proceso de los materiales atra vez de un flujograma

En la (Tabla 20) La referencia de qué significado tiene cada símbolo en el flujograma de proceso.

Referencia	
	Operaciones
	Transporte
	Control
	Demora
	Archivo o almacenamiento

Tabla 20. Referencia de símbolos para un proceso

Distribución de la Planta

(Tabla 21) en el podemos observar el procedimiento de todo lo que lleva cada material la única diferencia es que el pet se compacta los demás solo se acomodan.

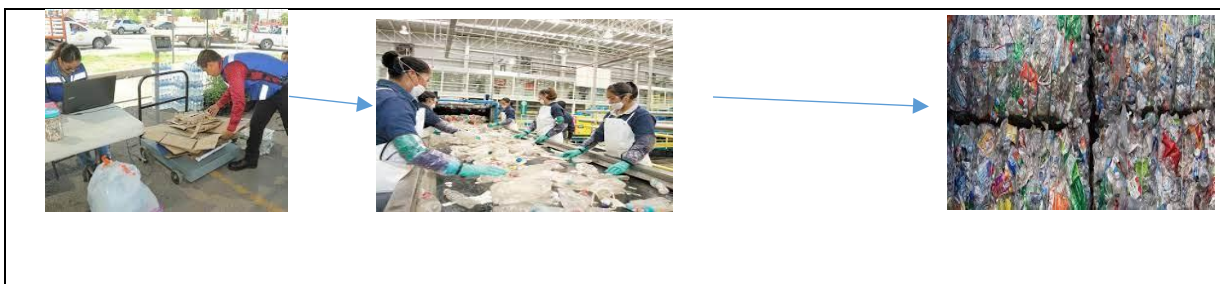


Tabla 21. Proceso de los materiales

Localización

La (Tabla 22) Determinar la localización de la empresa como se encuentra desde que empezó como un centro de acopio con el paso de los años se fue haciendo más grande.

Alternativa 1	Comenzó en el centro de acopio para la recolección de todos los materiales.
Alternativa 2	En la actualidad cuenta con 3 bodegas ubicadas en diferentes partes de la ciudad.

Tabla 22. Las alternativas que ha tenido la empresa

Evalúe sobre criterios aplicables al negocio diferentes alternativas y decisión óptima.

1 (desfavorable) a 5 (altamente favorable)

En la (Tabla 23) evaluación de criterios con cada una de sus alternativas y sus criterios de localización que tiene.

N°	Criterios de localización	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Alternativa 4
1	Accesibilidad para el personal				5
2	Estacionamiento para clientes		4		
3	Potenciales riesgos ambientales				5

Tabla 23. Evolución con cada uno de sus criterios

Buenas Prácticas Laborales

Constituyen una serie de normas y conductas que se deben considerar en el ámbito laboral para garantizar la salud ocupacional, la seguridad interna dentro del establecimiento y garantizar que las operaciones de la empresa sean ambiental y socialmente responsables.

En la (Imagen 24) Con la descripción brevemente de las principales normas y conductas a ser considerada en la empresa y que les da más seguridad y formalidad.

N°	Buenas practicas	Descripción
1	Normas de seguridad	NOM-002-STPS-2010 NOM-004-STPS-1999 NOM-003 -SEGOB-2011 NOM-005-STPS-1999 NOM-005-STPS-2010

2	Normas de higiene	NOM-017-STPS-2011 NOM-022-STPS-2008 NOM-029-STPS-2011 NOM-030-STPS-2009
3	Normas ambientales	PROY-NOM-161-SERMARMAT-2011
4	Normas sociales	ISO 45001 Seguridad, Seguridad y Salud

Tabla 24. Normas de seguridad con las que cuenta la empresa Gabbe Reciclados

GESTION AL PERSONAL

Estructura Organizativa

Para organizar la empresa será fundamental dividir las funciones en cada cargo y deslindar con claridad las responsabilidades de cada colaborador. Definir los niveles jerárquicos de la empresa, para cada área de gestión e identificar los cargos.

Necesidad del personal

La (Tabla 25) la necesidad del personal en cada una de las areas teniendo en cuenta como es la contratación y su remuneración en algunos casos solo son temporalmente.

Areas	Cargos	Cantidad	Contratación		Remuneración		
			Permanente	Temporal	Salarial	Comisión	Jornada
Compra	Gerente de compras	4000	X		X		
Compra	Area de comercialización	4000	X		X		
Compra	Area de producción	4000	X		X		
Compactar	Atención al cliente	4000	X		X		
Separar archivo	Distribución	4000	X		X		
Separar archivo	Secretaria	4000	X		X		

Tabla 25. La necesidad del personal

En la (Tabla 26) La gestión y sus principales funciones que con llevan en el area administrativa, comercial y operativa que son las principales que tiene la empresa.

Gestión	Principales funciones
Administrativa	Encargado de todo la area de captura de notas, tramites con las empresas y de todos los documentos importantes
Comercial	X
Operativa	X

Tabla 26. La gestión y sus principales funciones

Evaluación de Desempeño

La (Tabla 27) Modelo de Ficha de Evaluación de Desempeño como podemos observar en las imágenes de abajo son la evaluación es le hicieron a la jefa de Recursos Humanos.

Identificación del evaluado			
Nombre y apellidos	Ingeniero Gabriela Solabac Cogco		
C.I. N°:		Fecha de ingreso	2015
Cargo	Recursos H.	Area	Administración

Tabla 27. Ficha de evaluación a los trabajadores

Evalúe el desempeño, calificando con un puntaje del 1 (pésimo) al 5 (excelente) en la casilla del criterio que corresponda.

En la (Tabla 28) Es el resultado que nos arroja a la evaluación que le hicieron a la jefa de Recursos Humanos.

Criterios de evaluación	1	2	3	4	5
Autogestión					X
Calidad de trabajo					X
Creatividad					X
Relacionamiento				X	
Trabajo en equipo					X
Comunicación					X
Cumplimiento de las normas					X
Responsabilidad sobre los recursos					X
Actitudes				X	
Capacidad de aprendizaje					X
Evaluador	Licenciada Beronica Isabel Pacheco Monfil				
Cargo	Gerente	Area	Seguridad de construcción		
Periodo de evaluación	Octubre				

Tabla 28. Resultado de la evaluación

GESTION FINANCIERA

Inversión total

Para determinar el total de recursos a ser invertidos para que el negocio comience a funcionar, se debe sumar los activos fijos, la inversión pre operativa y el capital de trabajo.

En la inversión total de todo lo que se consume todos los días en la empresa en la (Tabla 29) toda la explicación de costeo, unidad, cantidad, etc.

concepto de costeo	unidad de medida	cantidad	costo unitario Gs.	costo Total Gs.
Materia Prima	kg	1000	11	11,000
Insumos	luz agua telefono re	4	3260	13,040
Mano de Obra	personal humano	5	24000	120,000
carga sociales	tiempo	1	80	80
costo de comercializacion	kg	2500	15	37,500
total de costo				181,620
costo unitario				15,135

Tabla 29 Inversión total

Capital de trabajo es el capital necesario para mover el negocio, representada en valor monetario que la empresa necesita para cubrir los costos hasta que las cuentas a cobrar entren en la caja. Corresponde a una reserva inicial disponible para iniciar el negocio.

Caja mínima representa la reserva en dinero necesario para que la empresa financie sus operaciones iniciales.

En la (Tabla 30) explicara los servicios sus cantidad producida y comercializada, desde la materia prima, insumos, mano de obra, cargas sociales, cuáles son sus costos.

Servicio1.....				
cantidad producida o comercializada:				
concepto de costeo	unidad de medida	cantidad	costo unitario Gs.	costo Total Gs.
Materia Prima	kg	100	11	1100
Insumos	gasolina, desgaste v	4	1500	6000
Mano de Obra	250	2		500
carga sociales	ropa	2	250	500
costo de comercializacion	kg	2500	15	37,500
total de costo				45,600
costo unitario				3800

Tabla 30 Servicio 1

DEPRECIACION

Calcule la depreciación anual y divídala por 12 meses para obtener el valor mensual que deberá ingresarlos entre los costos fijos mensuales (Henriques, 2003).

En los activos fijos de la (Tabla 31) refleja los valores en gastos, su vida útil por año y su depreciación anual.

N°	Activos Fijos	Valores Gs.	Vida Util Años	Depreciacion Anual Gs.
1	Construcciones	300000	30	9,000,000
2	Maquinarias	45000	30	1,350,000
3	Muebles	2500	5	12,500
4	Equipos Informativos	10000	3	30000
5	Herramientas	1500	15	22,500
Total Depreciacion Anual (TDA) Gs.				10,415,000
Total Depreciacion Mensual= (TDA/12) Gs.				867,916.67

Tabla 31 Depreciación anual en gastos

COSTO TOTAL (CT)

Costos variables (CV)

Sus costos variables por unidad en la (Tabla 32) desde su precio de venta y su importe.

Costos variables x unidad		
N°	Conceptos	Importe
1	Pago de producción x Kilo	0.6
Precio de venta por unidad (Kilo)		5.00

Tabla 32 Costos variables

Aplicable para costear productos o mercaderías, considerar gastos de fletes, seguros, estiba y desestiba, envases, etiquetas y otros costos que podrían quedar ocultos. Existen costos indirectos como electricidad de producción, gas o combustibles utilizados para varios productos. Determinar el costo unitario final a ser utilizado para determinar el precio de venta. Para cada producto o mercadería se debería determinar este costo final.

La producción y servicios desde su medida, mensual, costo unitario y su costo mensual lo mas detallado en la (Tabla 33).

Productos/Servicios	Unidad de Medida	Cantidad Mensual	Costo Unitario Gs.	Costo Total Mensual Gs.
Alquiler	1000	4000	0.4	5000.4
Telefono	50	200	0.2	250.2
Mano de obra	1200	4,800	4.8	6004.8
Electricidad	375	1500	1.5	1,876.50
Produccion	500	2000	0.2	2500.2
Fletes	500	2000	0.2	2500.2
Servicio a camionetas	875	3500	3.5	4,378.50
Agua	100	400	0.4	500.4
vigilancia	750	3000	0.3	3,075.30
Total Costos Variables del Gs.				21586.5

Tabla 33 Costos de los productos y servicios

Aplicable a empresas de servicios, donde el principal componente de costo es la mano de obra, considerar a un dimensionamiento adecuado para cada servicio, tiempo del servicio, el valor horario del servicio calculado por la calidad de la mano de obra. Considerar todo lo necesario para prestar un servicio de calidad y con garantía. Determinar el costo final del servicio. Cargas sociales: IPS Patronal 16,5% s/ salario y otros Genere una planilla auxiliar de costo final de productos o servicios para determinar otros cálculos como el de precio de venta.

Costos Fijos

Los costos fijos mensualmente sabremos su importe desde la propietario o socios sus salarios etc, su total en el importe nos los reflejara en el punto de equilibrio de Gabbe Reciclados (Tabla 34).

Costos fijos mensuales		
Nº	Conceptos	Importe
1	Salario de propietario y/o socios	1200
2	Salarios fijos (personal administrativo)	1100
3	Alquiler	3000
4	Celulares	1500
5	Energia electrica	1200
6	Agua	350
Total CF.		8,350

Punto de Equilibrio

Determine el Punto de Equilibrio

En la (Tabla 34) en la cantidad de equilibrio y sus ingresos que tienen con todos los materiales que trabajan dentro de la empresa.

Cantidad de equilibrio	\$1,897.73
Ingreso de equilibrio	9488.63636

Tabla 34 Punto de equilibrio

Es muy favorable el punto de equilibrio desde hace 5 años ha tenido Gabbe Reciclados, tomando en cuenta sus costos totales, ingresos por ventas (Tabla 35).

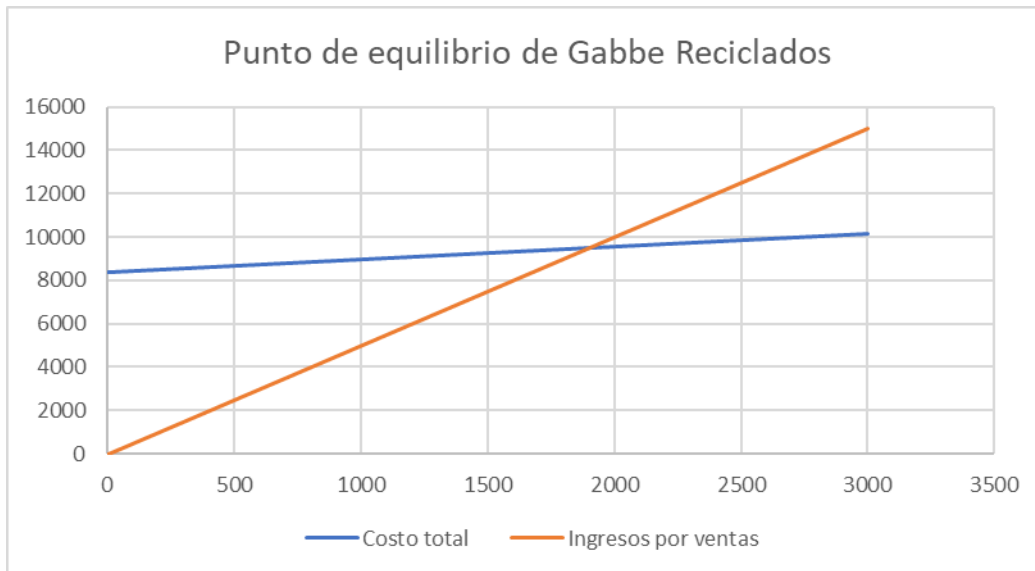


Tabla 35 Punto de equilibrio de Gabbe Reciclados

Tiempo de Retorno de la Inversión

Indica el tiempo (meses o años), necesarios para que el emprendedor recupere la inversión en el negocio, siempre y cuando se llegue de manera constante al objetivo comercial establecido.

Determine el Tiempo de Retorno de la Inversión

A continuación, observara la tabla de producción de material que se compra y vende constante mente en la empresa de Gabbe reciclados en la muestra (Tabla 36) todos sus ingresos.

Unidades ventas	Costo total	Ingresos por ventas			
			170	8452	850
			180	8458	900
0	8350	0	190	8464	950
10	8356	50	200	8470	1000
20	8362	100	210	8476	1050
30	8368	150	220	8482	1100
40	8374	200	230	8488	1150
50	8380	250	240	8494	1200
60	8386	300	250	8500	1250
70	8392	350	260	8506	1300
80	8398	400	270	8512	1350
90	8404	450	280	8518	1400
100	8410	500	290	8524	1450
110	8416	550	300	8530	1500
120	8422	600	310	8536	1550
130	8428	650	320	8542	1600
140	8434	700	330	8548	1650
150	8440	750	340	8554	1700
160	8446	800	350	8560	1750
			360	8566	1800

370	8572	1850	570	8692	2850
380	8578	1900	580	8698	2900
390	8584	1950	590	8704	2950
400	8590	2000	600	8710	3000
410	8596	2050	610	8716	3050
420	8602	2100	620	8722	3100
430	8608	2150	630	8728	3150
440	8614	2200	640	8734	3200
450	8620	2250	650	8740	3250
460	8626	2300	660	8746	3300
470	8632	2350	670	8752	3350
480	8638	2400	680	8758	3400
490	8644	2450	690	8764	3450
500	8650	2500	700	8770	3500
510	8656	2550	710	8776	3550
520	8662	2600	720	8782	3600
530	8668	2650	730	8788	3650
540	8674	2700	740	8794	3700
550	8680	2750	750	8800	3750
560	8686	2800	760	8806	3800
			770	8812	3850
			780	8818	3900
			790	8824	3950

Tabla 36 Ingresos de producción

Evaluación del Plan de Negocio, reflejado en la (Tabla 37) su resultado final de Gabbe Reciclados durante el periodo de 6 meses.

Durante 6 meses elaborando un plan de negocios para la empresa Gabbe reciclados observando sus problemáticas, y objetivos a realizar, teniendo como respuesta algo favorable como lo es un plan de negocios bien hecho enfocándome principalmente a la estructura de la empresa, desde su personal, trabajando estos meses los resultados que hemos obtenido son muy buenos se dejan ayudar, reconocer cuando tiene una falta recibir capacitación, les interesa mucho su trabajo no se siente mal por su trabajo al contrario ellos mismo ven la manera de salir adelante, sus jefas los ayudan pero sobre todo quedan satisfechas por la unión en equipo que han conseguido dentro de su empresa para ellas es importante el plan de negocios ya que el crecimiento de su empresa cada día va creciendo más, y su empresa se encuentra en mejores condiciones que al principio de la elaboracion de un plan de negocios.

Esperan seguir creciendo no tan solo dentro de la ciudad de Huatusco, si no a sus demás alrededores y sus clientes tengan una imagen muy buena para ellos, y poco a poco ir poniendo en diferentes partes de la region más centros de acopios.

Tabla 37. evaluación del plan de negocios aplicado

ANEXOS

En la (imagen 4) encontraremos un ejemplo de una nota de remisión que fue ocupada para la capacitación de los trabajadores, que les cuesta hacer cuando tienen que hacer sus compras, para ellos se les en general como deben llenarla.

[illegible]

Imagen 4. Nota de remisión para la capacitación de los trabajadores

El examen de la (Imagen 5) esta sin llenar se elaboro para aplicarselo a los trabajadores y saber que tanto conocimiento y faltas de ortografia tienen al realizar las notas de las compras.

1-. Escribe correctamente el nombre que se te indicara.

1-. meraCn 1- _____

2-. solarC 2- _____

3-. lofodoR 3- _____

4-. noBfraul 4- _____

5-. mexbatseA 5- _____

6-. equPar hilarcucV 6- _____

7-. ucLi 7- _____

8-. auicL 8- _____

Escribe lo siguiente que se te indique.

1- _____

2- _____

3- _____

4- _____

5- _____

6- _____

7- _____

8- _____

9- _____

10- _____

Imagen 5. Examen sin llenar para ser aplicado

En el formato de equipo de trabajo no contaba con el se aplico para la seguridad de los trabajadores, y tener mas segura la jornada de los trabajadores (Imagen 6).

 **FORMATO DE EQUIPO DE TRABAJO** FOLIO: 003

EQUIPO	TRABAJADOR	CUMPLE	NO CUMPLE	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
1. BASCULA															
2. HILO (RAPIA)															
3. JUMPOS															
4. COSTALES															
5. GAFAS															
6. BOTAS															
7. CUBREBOCAS															
8. PUNTA, CUCHILLO															
9. LAPICERO															
10. ANTIBACTERIAL															
11. GUANTES															
12. UNIFORME															
13-. CHALECO															
14-. CASCO															
15-. FAJA															

SUPERVISOR/JEFE/AREA

NOMBRE: _____

FIRMA: _____

Imagen 6. Formato de equipo de trabajo

Para saber las actividades de los trabajadores detalladamente se elaboro un formato que se calificara cada actividad y poderles hacerles sus observaciones (Imagen 7).



REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS

NOMBRE DEL TRABAJADOR: _____ FOLIO: 001

FECHA: _____ FIRMA: _____

HORAS RELIZADAS	
HORA DE ENTRADA:	HORA DE SALIDA:

HORA	FECHA	DES. DE LA ACTIVIDAD	MATERIALES	OBSERVACIONES
8:00 AM				
A 9:00 AM				
9:00 AM				
A 10:00 AM				
10:00 AM				
A 11:00 AM				
11:00 AM				
A 12:00 PM				
12:00 PM				
A 1:00 PM				

Imagen 7. Reporte de actividades diarias

En la segunda parte del reporte de actividades encontraremos las firmas de los jefes y una pequeña descripción en caso de que el trabajador se quede en la empresa a laborar horas extras (Imagen 8).

1:00 PM				
A 2:00 PM				
2:00 PM				
A 3:00 PM				
3:00 PM				
A 4:00 PM				
4:00 PM				
A 5:00 PM				
5:00 PM				
A 6:00 PM				
6:00 PM				
A 7:00 PM				

SUPERVISOR/ JEFE/ AREA		JEFE INMEDIATO	
NOMBRE: _____		NOMBRE: _____	
FIRMA: _____		FIRMA: _____	
DESCRIPCION DE TRABAJO REALIZADO EN HORAS EXTRAS: _____			

Imagen 8. Segunda parte del reporte de actividades diarias

En la ficha de inventario se elaboró ya que no se contaba ni con el inventario, ni la ficha y así poder tener un control de cuando los trabajadores, tomen alguna herramienta (Imagen 9).

FICHA DE INVENTARIO

FOLIO: 002

NOMBRE DEL ENCARGO DEL DEPARTAMENTO: _____

FECHA: _____

FIRMA: _____

FECHA SALIDA	FECHA DE ENTREGA	FOLIO	NOMBRE DEL ARTICULO	DEPARTAMENTO	NOMBRE DEL TRABAJADOR	MOVIMIENTO DE LA MERMA	FIRMA DE ENTREGADO

Imagen 9. Ficha de inventario

RESULTADOS OBTENIDOS

Para poder llevar todo a cabo aplique la teoría de Rhonda Abrams que se enfoca en tres áreas principales que son: marketing, finanzas y operaciones que puedan llevar a cabo los objetivos de un plan de negocios exitoso y tener un resultado muy favorable para la empresa.

Con el plan de negocios, realizado se tuvo como resultado una mejora, en su administración para que sea exitosa, los trabajadores se sientan bien dentro de la empresa, estar en una mejor posición dentro del mercado o mundo del reciclaje, y sus objetivos se lleven a cabo que llegue hacer una empresa rentable.

En la (Imagen 10) En ella reflejaremos la situación en la que se encontraba al principio sin orden, sin señalamientos.



Imagen 10. la situación que se encontraba la empresa

En una hoja de Excel se elaboro el inventario de Gabbe reciclados, a continuación, lo muestra la (Imagen 11)

	A	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
	FOLIO	NOMBRE	MARCA	N° DE PIEZAS	IMAGEN DE LOS INSTRUMENTOS																		
1	1	MONITOR	BENQ	1																			
2	2	MOUSE	BENQ	1																			
3	3	REGULADOR	SMARBITT	2																			
4	4	BOCINA NO SIRVE	KSR	1																			

Imagen 11. Inventario de Gabbe Reciclados

Los días viernes de cada semana se disponían para capacitar a los trabajadores, corregir sus equivocaciones en las notas en la (imagen 12).



Imagen 12. capacitación a los trabajadores

Tomando como muestra para el inventario de la empresa una de las columnas a llenar era una fotografía por cada herramienta con la que cuenta la empresa en la (imagen 13) lo podemos observar.



Imagen 13. Una herramienta como muestra del inventario

Para él la muestra del segmento de mercado, y obtener como las competencias se encuentra su trato a los proveedores, la imagen que da su empresa, para saber el resultado vendimos un poco de pet, taparrosas y obtuvimos los precios en la (imagen 14) es una evidencia.



Imagen 14. Competencia de Gabbe Reciclados

El día 18 de Agosto del año 2021 se realizó una dinámica emocional a los trabajadores, para que se unieran más como equipo de la empresa como nos muestra en la (imagen 15)



Imagen 15. Dinámica emocional a los trabajadores

En la (imagen 16) fue una de las primeras pláticas que se les impartió en las instalaciones de la empresa explicándoles, la importancia de la emoción dentro de sus labores.



Imagen 16. Plática emocional para los trabajadores

Imagen 12 presentación de todos los trabajadores que conforman Gabbe reciclados foto tomada después de su plática con diferente tema que se les explico en su momento (Imagen 17).



Imagen 17. Trabajadores de Gabbe Reciclados

En la imagen 18 podemos observar la explicación de la plática los tipos de bullying que existen durante una jornada de trabajo.



Imagen 18. Platica del bullying en el trabajo

El día 24 de diciembre del año 2021 se impartió la plática de los tipos de distractores que pueden contraer accidentes si ellos no tienen un cuidado mientras realizan su jornada presentación de las diapositivas en la (Imagen 19).



Imagen 19. Platica de distractores en la jornada de trabajo

A continuación, podemos observar la aplicación de un pequeño examen para conocer que tantas fallas tienen con los nombres de las personas que le venden el material (Imagen 20).



Imagen 20. Examen de nombres de los proveedores

Dentro de la empresa cada compra que se hace, se elabora una nota de remisión, con los datos siguientes, nombre del proveedor, lugar donde se recolecta, kilos, nombre del material, precio, total, cantidad en letra, nombre del recolector, número de folio, cada inicio de semana en el equipo de la oficina se capturan las notas de la recicladora El Paso, una de las pequeñas sucursales de Gabbe reciclados la muestra es en la (Imagen 21).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
936	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	EL CAPRICHIO	CARTON	183.39	3	550.17		
937	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	EL CAPRICHIO	EMPLAYE	31.9	2	63.8	\$ 614.00	4524
938	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	TOTUTLA	CARTON	53	3	159	\$ 159.00	4523
939	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	ALUMINIO	0.5	22	11		
940	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	CARTON	3	3	9		
941	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	PET MIXTO	6	5	30		
942	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	FERRO	1	2.5	2.5	52.5	4522
943	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARCELO AMECA	AV. 3 CALLES 4 Y 8	PET CRISTAL	3	11	33	33	4521
944	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	ALUMINIO	9.6	25	240		
945	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	CARTON	1.8	3	5.4		
946	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	ARCHIVO	1.4	1.5	2.1		
947	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	TAPAS PET	0.55	1	0.55	248	4520

Imagen 21. Captura de notas del Paso

Desde el año 2018 empezaron con la captura de las notas de la empresa la mejora fue que cada nota tuviera un número de folio y que cada proveedor tuviera su nota en caso de una aclaración (Imagen 22).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
936	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	EL CAPRICHIO	CARTON	183.39	3	550.17		
937	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	EL CAPRICHIO	EMPLAYE	31.9	2	63.8	\$ 614.00	4524
938	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ABARROTES QUEZADA	TOTUTLA	CARTON	53	3	159	\$ 159.00	4523
939	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	ALUMINIO	0.5	22	11		
940	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	CARTON	3	3	9		
941	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	PET MIXTO	6	5	30		
942	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	ISIDRA MEON	CALLE 13	FERRO	1	2.5	2.5	52.5	4522
943	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARCELO AMECA	AV. 3 CALLES 4 Y 8	PET CRISTAL	3	11	33	33	4521
944	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	ALUMINIO	9.6	25	240		
945	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	CARTON	1.8	3	5.4		
946	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	ARCHIVO	1.4	1.5	2.1		
947	JUEVES, 06 DE ENERO DE 2022	MARI REYES	CENTRO DE ACOPIO	TAPAS PET	0.55	1	0.55	248	4520

Imagen 22. Captura de notas de Gabbe Reciclados

En la (Imagen 23) es el formato de ficha de inventario que la empresa no contaba con el dicho formato, fue el primero que se aplicó a los trabajadores, cuando se elaboró el formato.



FICHA DE INVENTARIO

FOLIO: 002

NOMBRE DEL ENCARGO DEL DEPARTAMENTO: Maria Concepción Juárez Hernández FECHA: 27-12-21 FIRMA: [Firma]

FECHA SALIDA	FECHA DE ENTREGA	FOLIO	NOMBRE DEL ARTICULO	DEPARTAMENTO	NOMBRE DEL TRABAJADOR	MOVIMIENTO DE LA MERMA	FIRMA DE ENTREGADO
27-12-21	27-12-21	033	Pinza	Produccion	Christian Higuera Martinez	Cortar Alambre	[Firma]
27-12-21	27-12-21	019	Martillo	produccion	Christian Higuera Martinez	Martillar anclavo.	[Firma]
29-12-21	29-12-21	033	pinza	Limpieza	Christian Higuera Martinez	Abrir la llave y Cerrarla.	[Firma]
07-01-22	07-01-22	019	Martillo	produccion	Javier peralta.	para quitar la cadena.	[Firma]

Imagen 23. Ficha de inventario

En el formato de equipo de trabajo (Imagen 24) es como consecuencia de un accidente que sufrio un trabajador, ahora todos los trabajadores, deben tener siempre su equipo de trabajo cuando empiecen su jornada.



FORMATO DE EQUIPO DE TRABAJO

FOLIO: 003

EQUIPO	TRABAJADOR	CUMPLE	NO CUMPLE	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FECHA	FIRMA
1.BASCULA *	Javier peralta	✓ Todo		27-12-21	28-12-21	29-12-21	30-12-21	31-12-21	03-01-22	[Firma]
2.HILO (RAFIA) *	Christian Higuera Martinez	✓ Todo		27-12-21	28-12-21	29-12-21	30-12-21	31-12-21	03-01-22	[Firma]
3.JUMBOS *	Jose Luis Gabai	✓ Todo		27-12-21	28-12-21	29-12-21	30-12-21	31-12-21	03-01-22	[Firma]
4.COSTALES *	Alberto Ramirez	✓ Todo		27-12-21	28-12-21	29-12-21	30-12-21	31-12-21	03-01-22	[Firma]
5. GAFAS /	Fatima Cruz Rodriguez	✓ Todo		27-12-21	28-12-21	29-12-21	30-12-21	31-12-21	03-01-22	[Firma]
6. BOTAS *										
7.CUBREBOCAS *										
8.PUNTA, CUCHILLO O										
NAVAJA *										
9.LAPICERO *										
10.GEL										
ANTIBACTERIAL *										
11.GUANTES /										
12.UNIFORME *										

Chaleco, Casco

SUPERVISOR/JEFE/AREA

NOMBRE: Maria Concepción Juárez Hernández

FIRMA: [Firma]

Imagen 24. Formato de equipo de trabajo

Reporte de actividades de los trabajadores (Imagen 25) hace aproximadamente 6 meses, no existía en la empresa, se elaboró para observar detalladamente las actividades de los trabajadores.

REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS

GABBE
RECICLADORES

NOMBRE DEL TRABAJADOR: Alberto Ramirez Nicanor FOLIO: 001
 FECHA: 12-NOV-21 FIRMA: [Firma]

HORAS REALIZADAS		
HORA DE ENTRADA: <u>8:00 AM</u>	HORA DE SALIDA: <u>7:00 PM</u>	HORAS EXTRAS: <u>NINGUNA</u>

HORA	FECHA	DES. DE LA ACTIVIDAD	MATERIALES	OBSERVACIONES
8:00 AM A 9:00 AM	12-NOV-21	Recolección en el ayuntamiento de Huatusco, ver.	Archivo muerto Cartón Fierro	Excelente.
9:00 AM A 10:00 AM	12-NOV-21	Recolección en el ayuntamiento de Huatusco, ver.	Archivo Mixto	Falto Separar.
10:00 AM A 11:00 AM	12-NOV-21	Recolección en el ayuntamiento de Huatusco, ver.	Cartón	Excelente.
11:00 AM A 12:00 PM	12-NOV-21	Recolección en el ayuntamiento de Huatusco, ver.	Fierro, Aluminio	Excelente.
12:00 PM A 1:00 PM	12-NOV-21	Recolección en el ayuntamiento de Huatusco, ver.	Cartón, Fierro.	Excelente.

Imagen 25. Reporte de actividades diarias

En la (Imagen 26) es la segunda parte del formato, se encuentra la terminación del horario de su jornada y en la parte de abajo la firma de los jefes de areas, y jefe inmediato, por ultimo la descripción de horas extras en caso de que se lo pidan.

1:00 PM A 2:00 PM	12-NOV-21	Salio a su hora de comida.	—	—
2:00 PM A 3:00 PM	12-NOV-21	Realice Separación de pet en diferentes Ambos.	pet de cristal pet Mixto	Excelente.
3:00 PM A 4:00 PM	12-NOV-21	Atender a proveedores	pet, Cartón y Naylo	Excelente.
4:00 PM A 5:00 PM	12-NOV-21	Atender a proveedores	Cartón, pet y Naylo.	Excelente.
5:00 PM A 6:00 PM	12-NOV-21	En la bodega cartón lo acomode.	Cartón	Excelente.
6:00 PM A 7:00 PM	12-NOV-21	En la bodega cartón lo acomode.	Cartón	Excelente.

SUPERVISOR/ JEFE/ AREA	JEFE INMEDIATO
NOMBRE: <u>Maria Concepción Juárez Hernández</u>	NOMBRE: <u>José Guadalupe S. Cordero</u>
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: <u>[Firma]</u>
DESCRIPCION DE TRABAJO REALIZADO EN HORAS EXTRAS: _____	

Imagen 26. Reporte de actividades segunda parte

El día 24 de diciembre del 2021 se aplicó un pequeño examen a todos los trabajadores, para analizar bien las faltas de ortografía en los nombres de las personas, que se ponen en las notas de compras (Imagen 27).

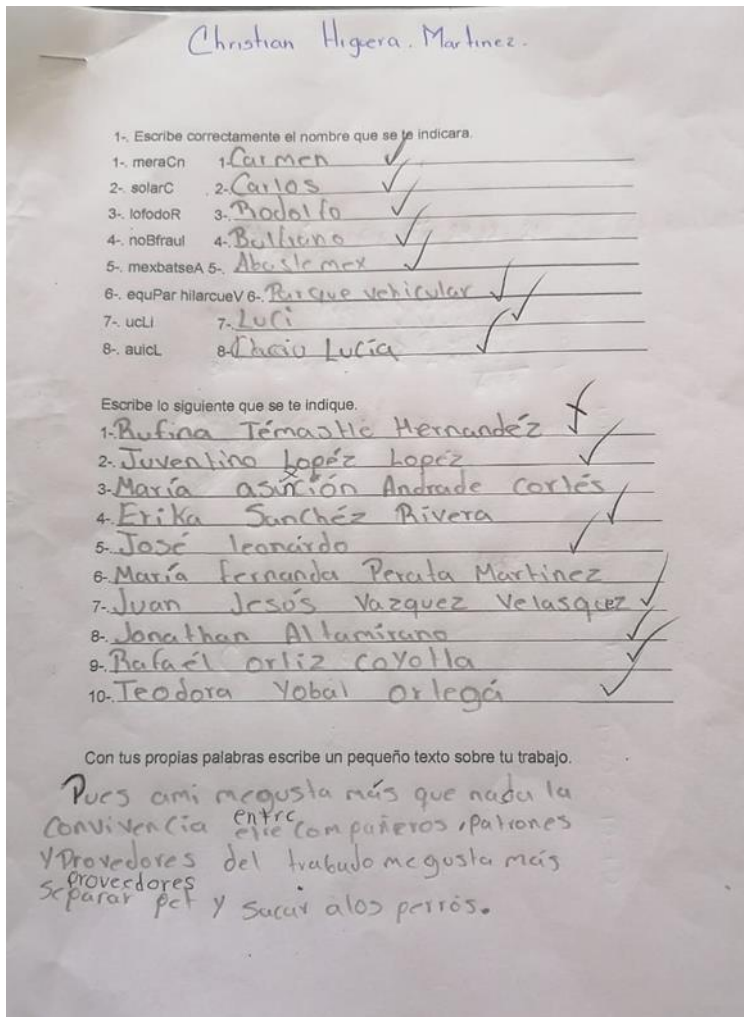


Imagen 27. Examen resuelto

En la segunda parte del examen que es la (Imagen 28) se ocupó una nota de remisión para que ellos la llenaran con los datos que les proporcione y después al revisar se observó que tienen dificultad en los nombres de las personas.

NOTA DE REMISION

REMISION No.	RECIBO No.	DIA	MES	AÑO
CLIENTE	Maria Concepción	24	12	21
DOMICILIO Centro de trabajo				
CIUDAD O EDO.	X	TEL.	X	
CONDICIONES X				

Juárez Hernández

CANTIDAD	CONCEPTO	PRECIO	IMPORTE
10 kg	pet Cristal X	12.00	120
23 kg	abminio X	16.00	368
25 kg	pet mixto X	8.00	200
3.500 kg	empleado X	2.00	7
			695
Por el presente pagaré reconozco deber y me obligo a pagar en esta ciudad o en cualquier otra que se me requiera de pago a la cantidad de \$695.00 valor recibido en mercancía. Este pagaré mercantil está regido por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 173 parte final y demás correlativos por no ser pagaré domiciliado.		SUB/TOTAL	X
		TOTAL	\$695

FORMULO:	CONDUCTO:	RECIBI:
V	X	X

grafix México[®] Tel.: 3347 0048 www.hellosimpresores.com.mx

Christian

Imagen 28. Examen resuelto segunda parte

CONCLUSIONES

Para concluir el plan de negocios está enfocado en los objetivos generales y específicos y obtener una mejor estructura como empresa tanto interna como externa, para tener una muy buena mejora, que la empresa tenga una prosperidad y un gran éxito dentro del mercado que las empresas privadas y públicas no les quede duda que es una muy buena opción para la venta de su reciclaje y su administración la manejen mejor y no tengan muchas pérdidas.

COMPETENCIAS DESARROLLADAS Y APLICADAS

Para saber las emociones, satisfacciones de los trabajadores, como es que su sentir dentro de su jornada y si sus patrones el trato que les den (Imagen 29) encontraremos cuestionario de los trabajadores.

Encuesta de trabajadores	Satisfecho	Regular	Poco	Insatisfecho
1-¿Se siente conforme trabajando en la empresa Gabbe Reciclados?	4			
2-¿Usted como trabajador se siente satisfecho con las nuevas maquinas que emplea la empresa?	2	2		
3-¿En general a usted como trabajador le parece bueno el sector administrativo de la empresa?	2	2		
4-¿Su jefe es respetuoso con usted?	4			
5-¿Cuando tiene problemas personales su jefe es accesible?	4			
6-¿Le gustaria recibir capacitacion en cuanto algo usted no sepa como trabajarlo?	2	2		

Imagen 29. Cuestionario de los trabajadores

La primera pregunta todos los trabajadores respondieron que se sientes conforme con su trabajo (Imagen 30).

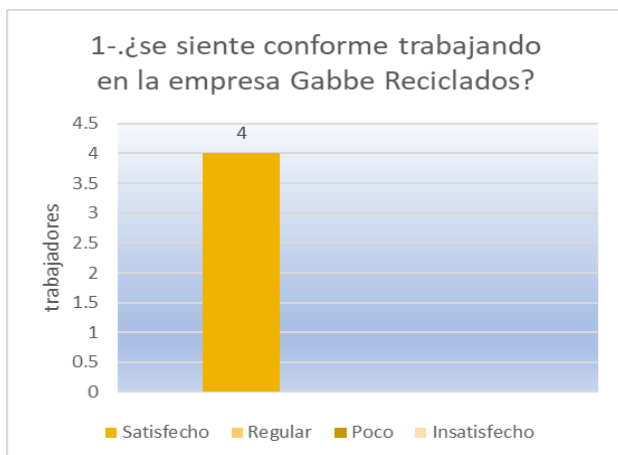


Imagen 30. primera pregunta de la encuesta

En la pregunta numero 2 esta enfocada a que tan satisfechos se sienten con los instrumentos o herramientas que tienen en la empresa (Imagen 31).

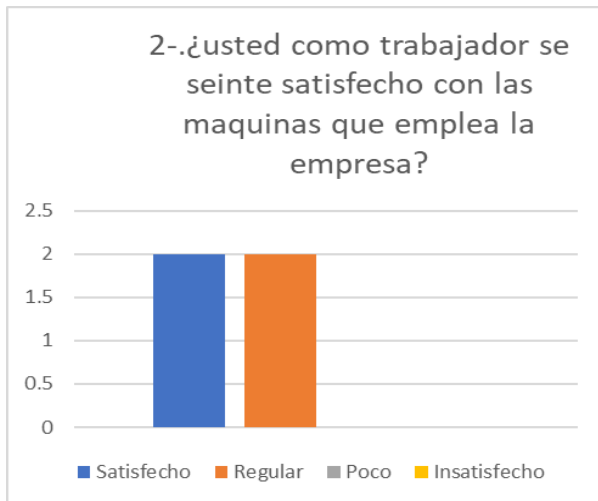


Imagen 31. Pregunta dos el cuestionario

En la pregunta numero 3 es para saber qué tan satisfactoria y regular es lo administrativo (Imagen 32).

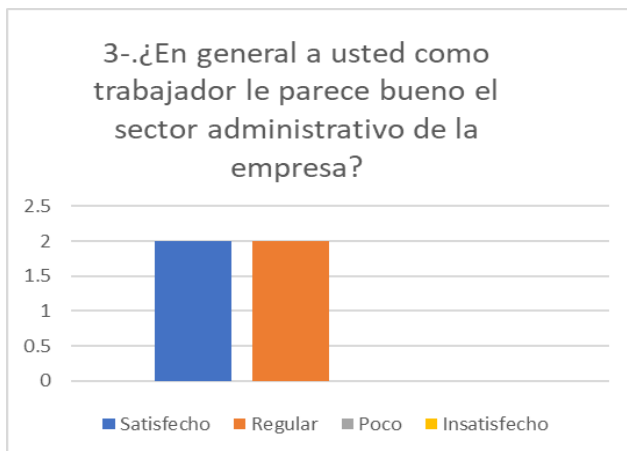


Imagen 32. Tercera pregunta pata lo administrativo

En la pregunta 4 del cuestionario es para saber que tanto respeto tiene el trabajador con su jefe de area o inmediato (Imagen 33).

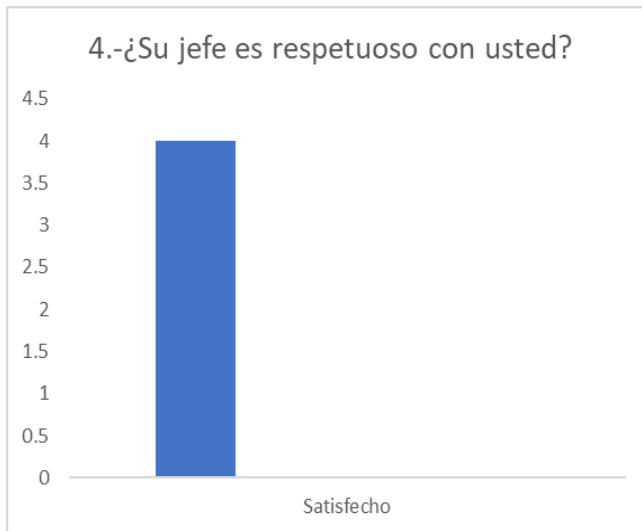


Imagen 33. Cuarta pregunta sobre su jefe

En la quinta pregunta son que tanto los apoya el jefe cuando uno de ellos se encuentra en un problema. (Imagen 34).

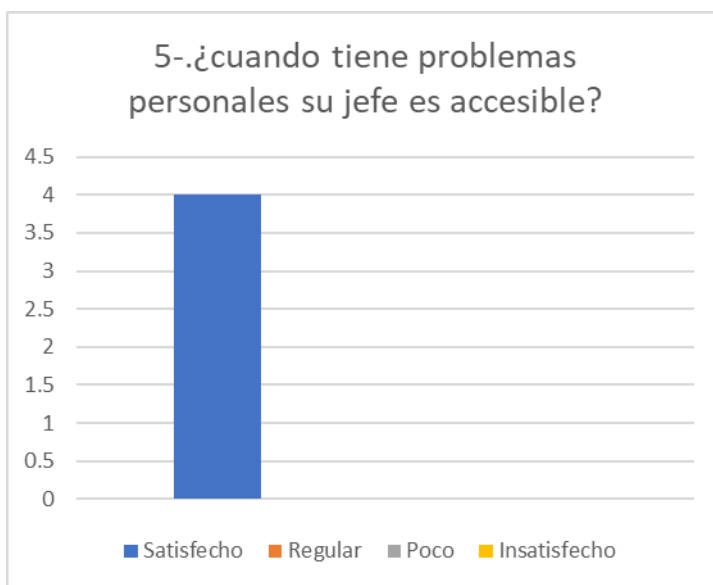


Imagen 34. Quinta pregunta problemas personales

Pregunta numero 6 para ellos que tan importante es tener una capacitación dentro de su trabajo en caso de que los coloquen en una area que no tengan conocimiento. (Imagen 35).

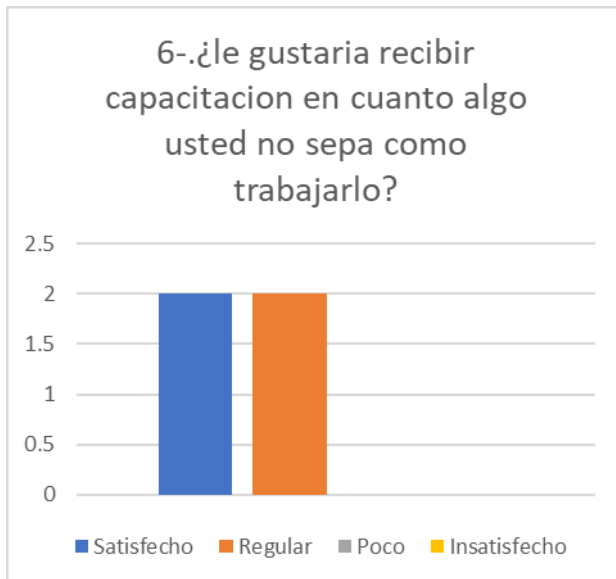


Imagen 35. sexta pregunta la capacitación para el trabajador

En la metodología se aplicó la falta de señalamientos que no tenía la empresa en la (Imagen 36) está el señalamiento de lavamanos para las personas que venden su material a la empresa.



Imagen 36 Lavamanos para los vendedores de material

El punto de encuentro se estableció uno en la parte del frente de la empresa (Imagen 37) en la parte de la bodega de atrás en caso de un sismo para que los trabajadores salgan sin ocasionar un accidente.



Imagen 37 Punto de equilibrio

En la (Imagen 38) indica que en las oficinas solo acceden personal autorizado, en algunas ocasiones entran personas que no deben, y un señalamiento de no fumar por los materiales que se trabajan y evitar un accidente.



Imagen 38 No fumar y no personal autorizado

En la (Imagen 39) se colocó el señalamiento de lavamanos de todo el personal de la empresa.



Imagen 39 Lavamanos de los trabajadores

En la oficina se colocó un señalamiento de salida de emergencia en caso de que se presente un sismo o algo que ocasione un accidente (Imagen 40).



Imagen 40 Salida de emergencia de la oficina

Dentro de la empresa tienen regaderas en caso de un accidente con algo que los materiales puedan tener, el señalamiento del baño de damas dentro de la oficina (Imagen 41).



Imagen 41 Regaderas de la empresa y baño de damas

La empresa no contaba con un botiquín de emergencia en caso de una cortada u otro accidente que puedan tener (Imagen 42).



Imagen 42 Botiquín de emergencias

En la bodega 1 se colocaron los señalamientos un de ellos el de salida de emergencia (Imagen 43) tener libre la zona ya que en algunas ocasiones se estacionan los carros de carga pesada se colocó el de ruta de evacuación, no fumar, personal solo autorizado.



Imagen 43 Salida de emergencia de la bodega 1

En la bodega 2 donde se encuentra el material de carton se coloco el no personal autorizado, los baños de caballeros, ruta de evacuacion, lavarse la manos, no fumar y su salida de emergencia en esa bodega solo entra el personal de la empresa es donde esta el material terminado ya listo para la entrega (Imagen 44).



Imagen 44 Ruta de evacuación de la bodega 2

En la (Imagen 45) se colocó el señalamiento de punto de reunión en caso de un sismo ya que la bodega tiene un espacio amplio para que ellos puedan salir.



Imagen 45 Punto de encuentro de la bodega 2

BIOGRAFIAS

- A.M, C. (2020). *Plan de negocios la creacion de una empresa recicladora*. Colombia: Universidad cooperativa de colombia.
- Antonio, L. (2003). *Guia de plan de negocios*. Almeida.
- Carranza, C. M. (24 de Mayo de 1994). *Diario oficial* . Obtenido de Diario oficial:
file:///C:/Users/Conchis/Desktop/NOM-017-STPS-1993.pdf
- Cogco, G. S. (2021). *Antecedentes de gabbe reciclados*. Huatusco, Veracruz.
- federal, G. (09 de Diciembre de 2010). *Stps*. Obtenido de Stps:
file:///C:/Users/Conchis/Desktop/N12.-%20NOM-002-STPS-2010.PDF
- Henriques, M. d. (2003). *Plano financiero*. Obtenido de Plano financiero:
file:///C:/Users/Conchis/Desktop/formatos%20de%20informacion%20del%20proyecto/Manual%20de%20practica%20plan%20de%20negocios.pdf
- Hernandez, M. C. (2021). *Metodologia*. Huatusco, veracruz.
- Il, F. L. (2003). *Plan de marketing. sembrae/mg*. Obtenido de Plan de marketing. sembrae/mg.
- Incae, e. e. (2016). *Variables queinciden en la relacion entre empresas y proveedores*. incae.
- J.gongora. (septiembre y octubre de 2014). *comercio exterior, volumen 64, numero 5*.
- Jamarillo, C. (2018). *trabajo de titulacion como requisito para obtar por el titulo de ingenieria en gestion empresarial*. Universidad de guayaquil.
- M., R. (2013). *Empresa de reciclaje especializada en plastico 3R*. Universidad de los andes facultad de ingenieria industrial.
- naturales, L. d. (diciembre de 2004). *sermanat*. Obtenido de sermanat:
file:///C:/Users/Conchis/Desktop/Guia_Cumplimiento_NOM_083.pdf
- Navarro. (2010). *Plan de negocios de una empresa de gestion de residuos de plasticos*. Sabaneta escuela de ingenieria de antioquia.
- oficial, D. (20 de Octubre de 2004). *semarnat*. Obtenido de semarnat:
<https://www.profepa.gob.mx/innovaportal/file/1306/1/nom-083-semarnat-2003.pdf>
- prevencion, S. d. (29 de Diciembre de 2011). *Diario oficial*. Obtenido de Diario oficial:
file:///C:/Users/Conchis/Desktop/NOM-029.pdf
- Ramirez, A. M. (2017). *Plan de negocio de la empresa de reciclado Ando*. Bogota: La salle de bogota.

- Reciclaje, G. A. (2020). *cendacafi*. Obtenido de cendacafi: cendacafi.com.mx
- Rhondaabrams. (2003). *Plan de negocios* . Catarina.
- Sánchez, C., Lopez Aranda, F., Martinez Castellanos, M. A., Ossorio Martin, M., Perez Garcia, J. R., Rodriguez Diaz, J. F., & Tato Vila, M. D. (2018). *fremap*. Obtenido de feemap: file:///C:/Users/Conchis/Desktop/GUIA_IMPLEMENTACION_ISO45001.pdf
- Santillan, M. L. (2018). *una vida de plastico*. Obtenido de una vida de plastico: http://ciencia.unam.mx/leer/766/una-vida-de-plastico
- Santos, H. M., & Nolasco Dos. IV., L. A. (2003). *Plano Operacional*. Obtenido de Plano Operacional.
- social, S. d. (31 de mayo de 1999). *Diario oficial*. Obtenido de Diario oficial: file:///C:/Users/Conchis/Desktop/Nom-004.pdf
- social, S. d. (02 de Febrero de 1999). *Diario oficial*. Obtenido de Diario oficial: file:///C:/Users/Conchis/Desktop/wo69360.pdf
- STPS, C. d. (07 de Noviembre de 2008). *Uninet*. Obtenido de Uninet: file:///C:/Users/Conchis/Desktop/stps022-08.pdf
- Una, c. d. (2015). *Guia practica para la elaboracion de un plan de negocios* . Centro de convenciones una.
- William, R. (2002). *Enfoques de las tres R*. Universidad adventista del plata.