



Disponible
en Video-caso

Caso 20

Administración



Green Glass

Reciclaje de exportación

Óscar Muñoz, estudiante de Ingeniería Comercial e hijo de artesanos, desde muy pequeño estuvo involucrado en el oficio de reutilizar materiales para la confección de artesanías. Por imposiciones del destino, Óscar debió asumir el peso económico en su familia. Es así que emprende un negocio innovador y ecológico: Green Glass, que se basa en la creación de vasos y otros artículos a partir de botellas de vidrio, utilizando materia prima recolectada en restaurantes, bares, etc.

Hoy el negocio goza de mucho éxito, especialmente en el mercado europeo, por lo cual en más de una ocasión Óscar se ha visto sobrepasado por el volumen de pedidos. Ante esto se encuentra dubitativo sobre los pasos a seguir, ¿mantenerse como está, o seguir creciendo?

“Sin capital y sin experiencia, sólo sobre la base de lo que aprendió de sus padres, Óscar se dedicó a buscar materia prima en discoteques, bares y restaurantes. Se hizo amigo de los guardias y personal de aseo para que le guardaran las botellas y se las entregaran en los días de recolección”.

El destino juega una mala pasada

Los padres de Óscar Muñoz, maestros en el uso del vidrio, tuvieron años de bonanza durante toda la infancia de este estudiante de Ingeniería Comercial. Participaron, incluso, en exposiciones internacionales, instancias que permitían a estos artesanos del vidrio ampliar su red de contactos y realizar ventas durante todo el resto del año. Sin embargo, hace pocos años y por diversos motivos, el negocio de sus padres quebró y tuvieron que empezar desde cero. Esta vez fue Óscar quien debió asumir

la tarea de sacar adelante su familia, con el desafío, además, de iniciar su propio emprendimiento.

Inicio universitario

Óscar sabe de desafíos, ya que durante su vida universitaria tuvo que enfrentar muchos. Sin embargo, en el año 2008 se enfrentó a uno que marcaría su desarrollo profesional. Es el primer año de universidad, curso de Emprendimiento: Óscar debe conseguir 200 mil pesos como capital para iniciar un negocio que perdure durante sus años de estudio. Su grupo estaba compuesto por compañeros muy inteligentes, pero con no tan buen trato humano, por lo que el trabajo en equipo no rindió los frutos esperados. A poco andar Óscar se separa del grupo. No obstante el profesor le advierte que no aprobaría el ramo si no integraba un equipo, por lo cual otro lo adopta; es un equipo con miembros más desordenados, pero bien trabajadores.

Entre las ideas que tuvieron como grupo surgieron iniciativas que no estimulaban el espíritu emprendedor; hasta que, en una reunión de trabajo realizada en el taller de artesanías de los padres de Óscar, el grupo se anima a desarrollar el negocio de reciclar botellas y utilizarlas como vasos.

El proyecto fue un éxito y logró la nota más alta del curso. A partir de este punto, y ya sin sus compañeros de grupo a quienes la idea no entusiasmó más allá de las clases, Óscar supo que debía dirigir todos sus esfuerzos en hacer surgir este negocio ecológico y sustentable.

Desarrollo de producto y marca

Con el tiempo, Óscar Muñoz logró conformar un equipo de colaboradores (artesanos que trabajaban con sus padres desde hace años) para producir vasos reciclados durante los fines de semana. Sin capital y sin experiencia, sólo sobre la base de lo que aprendió de sus padres, se dedicó a buscar materia prima en discoteques, bares y restaurantes. Se hizo amigo de los guardias y personal de aseo para que recolectaran y le guardaran las botellas, para que así Óscar fuera por ellas los días de recolección. Con este sistema de trabajo fue aumentando el stock de productos y también dio paso a un nuevo sistema de recolectores pagados por unidad entregada.

Óscar desarrolló un proceso de producción artesanal a partir de los conocimientos adquiridos de sus padres e información que ha encontrado en Internet. Con esto ha

generado herramientas que le han servido para acelerar el proceso de elaboración de los vasos. Sin embargo, estos vasos aún son un material poco desarrollado. Por lo tanto, ha postulado a diversos fondos para continuar con las mejoras en la producción, adjudicándose para estos fines dos millones de pesos financiado por SERCOTEC.

Exportando como antaño

Con el tiempo, Óscar tuvo la oportunidad de volver a contactar a unos antiguos clientes, conocidos de sus padres, provenientes de diversos países de Europa, destacando Alemania y Suecia. Óscar aprovechó la oportunidad de las certificaciones verdes en el Viejo Continente y, gracias a esta visión global, logra posicionar sus productos en un exigente mercado que paga muy bien. El éxito de la iniciativa ha sido tal que ha tenido que solicitar la ayuda de sus padres y otros maestros del vidrio para satisfacer la demanda de Green Glass, que en estos momentos lo tiene al límite de sus capacidades artesanales.

El problema

Óscar sabe que tiene un negocio rentable, ecológico y sustentable; sin embargo, aún se encuentra cursando su carrera universitaria, por lo que no puede dedicar todo su tiempo a este emprendimiento. Por otro lado, su familia se encuentra en una inestable situación económica, por lo cual debe seguir tomando el mando en el sustento familiar. Ante esta presión, debe decidir entre mantenerse como hasta ahora, con una buena idea convertida en un negocio parcial, o bien arriesgarse y emprender de manera definitiva, lo que involucra contratar personal para producción y administración, alejándolo de su rol omnipresente en Green Glass.