

## Apéndice A. Formatos de entrevistas a grupos de interés.

### Formato de Entrevistas

|   |   |
|---|---|
| <b>Grupo de interés:</b>  | Experto técnico   |
| <b>Objetivo de la entrevista:</b>   | Validación viabilidad del negocio   |
| <b>Hipótesis o dudas por validar (del modelo de negocios):</b>  | Si existe una sensación de frustración sobre los riesgos ambientales asociados con la disposición inadecuada de los paneles fotovoltaicos y regulaciones ambientales, entonces es probable que estén dispuestos a pagar una tarifa por el servicio de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos. |
| <b>Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):</b>  | “Soy estudiante de maestría en gerencia de proyectos, estoy realizando el análisis de idea de negocio por lo que necesitamos hacerle unas preguntas...”.  |
| <b>Preguntas genéricas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo percibe usted el panorama actual del mercado de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos en Bogotá y cuáles cree que son las principales oportunidades y desafíos para las empresas en este sector?</li><li>2. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de la sostenibilidad en la estrategia empresarial y cómo cree que puede impactar en la viabilidad financiera a largo plazo?</li><li>3. Desde su experiencia, ¿qué recomendaciones generales ofrecería para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad en un negocio B2B como el nuestro en la industria de gestión de residuos?</li></ol> |   |
| <b>Preguntas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cuál considera que es la principal ventaja de colaborar con un startup como la nuestra en comparación con empresas establecidas en el sector?</li><li>2. ¿Cómo podríamos optimizar nuestra cadena de suministro para reducir costos y mejorar la eficiencia en la gestión de residuos?</li><li>3. ¿Qué aspectos financieros deberíamos considerar al establecer acuerdos comerciales con proveedores y socios?</li><li>4. ¿Cuál sería su recomendación para diversificar nuestra base de proveedores y mitigar riesgos en la cadena de suministro?</li></ol>  |   |

## Formato de Entrevistas

|   |   |
|---|---|
| <b>Grupo de interés:</b>  | Aliado Clave  |
| <b>Objetivo de la entrevista:</b>   | Obtener información sobre la percepción del mercado, identificar posibles oportunidades de colaboración y comprender los costos asociados con la colaboración en la cadena de suministro.   |
| <b>Hipótesis o dudas por validar (del modelo de negocios):</b>  | Si las empresas fabricantes, distribuidoras o integradoras de soluciones de paneles solares experimentan una preocupación significativa por el impacto ambiental generado por el producto final, entonces es probable que estén más dispuestos a adoptar prácticas de economía circular sostenible. |
| <b>Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):</b>  | “Soy estudiante de maestría en gerencia de proyectos, estoy realizando el análisis de idea de negocio por lo que necesitamos hacerle unas preguntas...”.  |
| <b>Preguntas genéricas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo percibe usted el panorama actual del mercado de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos en Bogotá y cuáles cree que son las principales oportunidades y desafíos para las empresas en este sector?</li><li>2. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de la sostenibilidad en la estrategia empresarial y cómo cree que puede impactar en la viabilidad financiera a largo plazo?</li><li>3. Desde su experiencia, ¿qué recomendaciones generales ofrecería para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad en un negocio B2B como el nuestro en la industria de gestión de residuos?</li></ol> |   |
| <b>Preguntas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>4. ¿Cuál sería su recomendación para optimizar nuestros costos operativos sin comprometer la calidad del reciclaje?</li><li>5. ¿Qué tecnologías emergentes podrían mejorar nuestra eficiencia y sostenibilidad en el tratamiento de estos residuos?</li><li>6. ¿Cuál es su opinión sobre nuestro modelo de negocio en términos de sostenibilidad técnica y financiera?</li></ol>  |   |

## Formato de Entrevistas

|   |  |
|---|--|
| <b>Grupo de interés:</b>  | Empresarios  |
| <b>Objetivo de la entrevista:</b>   | Validar el concepto de negocio, evaluar el potencial y la visión emprendedora de la empresa de gestión de residuos, y comprender los costos y el modelo de ingresos desde la perspectiva de otros empresarios.   |
| <b>Hipótesis o dudas por validar (del modelo de negocios):</b>  | Si las empresas fabricantes, distribuidoras o integradoras de soluciones de paneles solares están expuestas a cambios en la regulación gubernamental que exige el reciclaje adecuado de paneles fotovoltaicos, entonces es probable que aumente su motivación para buscar y utilizar opciones de reciclaje de paneles fotovoltaicos. |
| <b>Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):</b>  | “Soy estudiante de maestría en gerencia de proyectos, estoy realizando el análisis de idea de negocio por lo que necesitamos hacerle unas preguntas...”.   |
| <b>Preguntas genéricas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo percibe usted el panorama actual del mercado de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos en Bogotá y cuáles cree que son las principales oportunidades y desafíos para las empresas en este sector?</li><li>2. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de la sostenibilidad en la estrategia empresarial y cómo cree que puede impactar en la viabilidad financiera a largo plazo?</li><li>3. Desde su experiencia, ¿qué recomendaciones generales ofrecería para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad en un negocio B2B como el nuestro en la industria de gestión de residuos?</li></ol> |  |
| <b>Preguntas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>4. ¿Qué tipo de modelo de ingresos preferiría en un servicio de gestión de residuos como el nuestro y por qué?</li><li>5. ¿Cuál es su opinión sobre nuestro modelo de ingresos y cómo podríamos mejorarlo para garantizar la rentabilidad a largo plazo?</li><li>6. ¿Qué riesgos financieros identifica en nuestra propuesta de negocio y cómo podríamos mitigarlos?</li></ol>  |  |

## Formato de Entrevistas

|   |   |
|---|---|
| <b>Grupo de interés:</b>  | Experto en sostenibilidad   |
| <b>Objetivo de la entrevista:</b>   | Obtener retroalimentación sobre la sostenibilidad del modelo de negocio, identificar áreas de mejora y comprender cómo la sostenibilidad puede afectar la viabilidad financiera de la empresa.  |
| <b>Hipótesis o dudas por validar (del modelo de negocios):</b>  | Si las empresas fabricantes, distribuidoras o integradoras de soluciones de paneles solares experimentan una preocupación significativa por el impacto ambiental generado por el producto final, entonces es probable que estén más dispuestos a adoptar prácticas de economía circular sostenible. |
| <b>Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):</b>  | “Soy estudiante de maestría en gerencia de proyectos, estoy realizando el análisis de idea de negocio por lo que necesitamos hacerle unas preguntas...”.  |
| <b>Preguntas genéricas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo percibe usted el panorama actual del mercado de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos en Bogotá y cuáles cree que son las principales oportunidades y desafíos para las empresas en este sector?</li><li>2. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de la sostenibilidad en la estrategia empresarial y cómo cree que puede impactar en la viabilidad financiera a largo plazo?</li><li>3. Desde su experiencia, ¿qué recomendaciones generales ofrecería para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad en un negocio B2B como el nuestro en la industria de gestión de residuos?</li></ol> |   |
| <b>Preguntas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>4. ¿Cuáles son los indicadores clave de rendimiento (KPIs) que deberíamos seguir para medir nuestro desempeño en términos de sostenibilidad?</li><li>5. ¿Qué recomendaciones tendría para mejorar la sostenibilidad de nuestra operación y reducir nuestro impacto ambiental?</li><li>6. ¿Cómo podríamos comunicar de manera efectiva nuestro compromiso con la sostenibilidad a nuestros clientes y socios comerciales?</li><li>7. ¿Qué prácticas de economía circular recomendaría implementar en nuestro modelo de negocio?</li></ol>  |   |

## Formato de Entrevistas

|   |   |
|---|---|
| <b>Grupo de interés:</b>  | Clientes potenciales  |
| <b>Objetivo de la entrevista:</b>   | Validar la propuesta de valor de la empresa, comprender las necesidades y expectativas de los clientes potenciales, y evaluar la disposición a pagar y el interés en los servicios de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos.   |
| <b>Hipótesis o dudas por validar (del modelo de negocios):</b>  | Si existe una sensación de frustración sobre los riesgos ambientales asociados con la disposición inadecuada de los paneles fotovoltaicos y regulaciones ambientales, entonces es probable que estén dispuestos a pagar una tarifa por el servicio de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos. |
| <b>Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):</b>  | “Soy estudiante de maestría en gerencia de proyectos, estoy realizando el análisis de idea de negocio por lo que necesitamos hacerle unas preguntas...”.  |
| <b>Preguntas genéricas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. ¿Cómo percibe usted el panorama actual del mercado de gestión de residuos de paneles fotovoltaicos en Bogotá y cuáles cree que son las principales oportunidades y desafíos para las empresas en este sector?</li><li>2. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de la sostenibilidad en la estrategia empresarial y cómo cree que puede impactar en la viabilidad financiera a largo plazo?</li><li>3. Desde su experiencia, ¿qué recomendaciones generales ofrecería para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad en un negocio B2B como el nuestro en la industria de gestión de residuos?</li></ol> |   |
| <b>Preguntas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>4. ¿Cuáles son sus principales necesidades o desafíos en cuanto a la gestión de residuos en su empresa?</li><li>5. ¿Qué aspectos financieros son más relevantes para usted al contratar servicios de gestión de residuos?</li><li>6. ¿Qué características o servicios adicionales le gustaría ver en una empresa de gestión de residuos para considerarla como su proveedor?</li></ol>  |   |