



**Trabajo:
Proyecto de Inversión**

**Materia:
Evaluación de Proyectos**

Maestría en Administración

Alejandro de Jesús Sánchez Rosas

Universidad del Sureste

M.F.E. Marisela Ivette Robles Higuera



Comitán de Domínguez, Chiapas a 24 de Julio de 2021.

Proyecto de Inversión

Definición del Proyecto:

Mi Proyecto esta enfocado a la recolección de todo el material de desecho relacionado con equipos electrónicos en los hogares de la zona metropolitana de la CDMX, con esto se busca solucionar un problema de basura electrónica que en ocasiones no existen lugares adecuados o centros de acopio para su manejo adecuado y transporte a los lugares donde dan el tratamiento para su reciclaje. Con esto estaría evitando que se vayan a los rellenos sanitarios y contaminen el suelo y mantos acuíferos, por todos los metales pesados que contienen este tipo de equipos electrónicos, como Pantallas, equipos de sonido, celulares, Tabletas Pc de escritorio y Laptops.

1.1 Inconvenientes presentados al aplicar el proyecto, causas más comunes.

Uno de los problemas mas comunes para poder implementar este proyecto de inversión es el de la educación ecológica y social sobre el uso correcto de desechos tóxicos, que deben ir separados de los demás residuos que si pueden ir a los rellenos sanitarios. Otro inconveniente sería el tamaño de la población a la que queremos llegar, ya que la ZMVM es bastante extensa y se necesitaría de varias rutas de recolección, vehículos y personal para abarcar todo el Valle.

1.2. Entidad ejecutora del proyecto, incluyendo:

1.2.1. Actividades.

Nosotros como empresa constituida seríamos los que llevaríamos acabo este proyecto con una responsabilidad social de un correcto manejo de los desperdicios electrónicos y su traslado a los centros de reciclaje certificados.

Actividades:

- Recorrido de ruta en las colonias de las alcaldías por días establecidos con anticipación.
- Recolección y separación de los equipos de acuerdo a los materiales con los que está elaborado.
- Almacenaje en los centros de acopio de la empresa
- Traslado a los centros de reciclaje certificados para su desmantelar de forma correcta y eliminación de residuos tóxicos.

1.2 Necesidades a satisfacer con el proyecto.

El uso correcto de los desperdicios electrónicos que hay en cada hogar de la Zona Metropolitana del Valle de México. Evitando que se vayan a los rellenos sanitarios contaminando agua y suelo.

1.3.1. Productos o servicios a ofrecer.

Consiste en la Recolección de todo equipo electrónico descompuesto que las personas tienen en su domicilio y no encuentran a donde llevarlo o se les hace muy lejos los centros de acopio certificados para este fin. Nosotros por medio de rutas podremos ayudar con este inconveniente que ellos tienen con el manejo correcto de estos desperdicios electrónicos.

1.3.2. Objetivos.

- Recolección de equipos electrónicos descompuestos
- Correcto manejo de los residuos
- Separación de acuerdo al tipo de metales tóxicos que contengan cada equipo
- Traslado oportuno a los centros de recolección certificados para su reciclaje
- Concientización a la población sobre las consecuencias de tirar estos equipos a la basura común que va a los rellenos sanitarios y la contaminación irreversible que esta ocasiona a los mantos acuíferos y tierras.

1.3.3. Justificación del proyecto.

1.3.3.1. Aportes sociales.

Nuestro aporte social será el de concientizar a la población sobre las consecuencias de un mal manejo de esos desechos electrónicos y que comúnmente terminamos tirando a la basura en los camiones recolectores de basura que pasan por nuestras colonias.

1.3.3.2. Aportes económicos.

Nuestro aporte económico estará basado en que a la población le estaremos ahorrando dinero al momento de que ellos quieran trasladarse a los centros de acopio que en la mayoría de las veces son muy pocos en la ZMVM y que están muy alejados de sus alcaldías y colonias donde viven.

1.3.3.3. Aportes tecnológicos.

Nuestro aporte tecnológico, será el de poner a disposición de la población vehículos adaptados para una correcta recolección de sus desechos electrónicos, así como redes sociales de contacto e información sobre nuestra actividad como empresa.

2.0 ESTUDIO DE MERCADO

2.1. El producto.

Nuestro producto será el Servicio que vamos a ofrecer de recolección de todo aquel desperdicio electrónico que la población tenga en sus hogares y no puedan desecharlo de la manera correcta.

2.2. El cliente.

Nuestro Cliente será toda aquella persona que cuente con equipos electrónicos inservibles y que quiera que se le dé un manejo correcto para su reciclaje. Siempre teniéndonos como su primera y mejor opción para este servicio.

2.2.1. El perfil del consumidor.

Sera toda aquella persona que tenga equipos que ya no sirvan, que no tenga espacio para almacenarlos en su hogar, que no tenga los medios para llevar sus equipos a los centros de acopio, que desconozca cual es el método correcto para reciclar estos productos, serán todas las personas de la ZMVM.

2.2.2. Identificación de variables.

Una de las variables que debemos tener en cuenta es la falta de educación ecológica que se tiene para el uso correcto de los desechos electrónicos que contienen metales pesados, es muy probable que al momento de que se les haga la invitación a la gente de que nos venda sus equipos para llevarlos a los centros de reciclaje correctos, ellos piensen que no será así, o que es muy poco lo que se le estaría pagando por la compra de sus equipos. Se tendría que hacer una campaña muy dinámica en todos los medios de comunicación existentes y que lleguen a todas los sectores de la población para crear conciencia de este tipo de contaminación y que es muy peligrosa sino se le da un manejo correcto y profesional.

2.3. La demanda.

La demanda de nuestro servicio al inicio de operaciones será un poco baja, por la falta de conocimiento sobre esta actividad, pero con el paso de los meses y una correcta publicidad iremos siendo reconocidos y solicitados por la misma población en la zona de influencia.

2.3.1. Análisis de la demanda.

Nuestro análisis de la demanda esta basado en el precio justo que le estaremos pagando a las personas por sus equipos dañados, para que ellos no sientan que es poco, al contrario le haremos saber que le estamos ayudando con un problema que el tiene al momento de estar guardando esos equipos y que por el servicio que le ofrecemos de llevarnos esos equipos aun así le estamos apoyando con un recurso económico a cambio de no trasladarse a los centros de acopio, invirtiendo tiempo y dinero para ese fin. Todos nuestros clientes serán esas personas que prefieren la comodidad de darles un servicio sin salir de su hogar e invertir tiempo.

2.4. La oferta.

Nuestra oferta será la recolección de equipos electrónicos, a cambio de un pago económico residual por el mismo, ofrecemos pasar de manera mensual por cada colonia de la ZMVM con horarios y días específicos para que los apoyemos con este servicio, ofreceremos

también la certeza de que cada equipo será tratado con la responsabilidad ecológica que esta merece para evitar una contaminación y daño ecológico.

2.4.1. Los competidores en el mercado del producto.

Actualmente no existe una empresa dedicada al 100% a ofrecer este servicio de manera directa y especializada, lo que existe es que en ocasiones los mismos trabajadores de limpia que van en los camiones, hacen la labor de separar este tipo de desechos y una vez concluida su jornada llevan estos productos a centros de acopios los cuales no terminan de darle el tratamiento y almacenaje correcto, porque los tienen tirados a la intemperie derramando líquidos de las baterías o metales pesados, ocasionados por los golpes en los traslados hacia el mismo centro.

2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Los competidores de nuestros insumos serán por una parte los que nos van a proporcionar la venta de vehículos como sin las agencias de autos, tienda de refacciones, fabricas de cajas secas para las unidades, los diseñadores de campañas publicitarias que nos apoyaran para dar a conocer nuestra empresa así como nuestro servicio y costos a toda la población de la ZMVM.

2.5. Estrategias de mercadeo.

Nuestra estrategia estará basada, principalmente en hacer conciencia a la población sobre la gran contaminación que se genera al momento de tirar las pilas, pantallas, equipos de audio, celulares, pc de escritorios, laptops o tables a la basura, ya que están contaminan mantos freáticos y tierras.

Vamos a realizar campañas en redes sociales para llegar a la población más joven, en radio y tv local para llegar con la población mayor, poner kioscos informativos y de recolección en las plazas comerciales y en las presidencias de las alcaldías.

Evaluación de Proyectos

1. Análisis de viabilidad del proyecto (feasibility study)

Con nuestros estudios de mercado, donde determinamos la oferta y la demanda de nuestro servicio de Recolección a domicilio de equipos electrónicos que ya no funcionan, hemos determinado que nuestro costo beneficio en un plazo no mayor a seis meses será recuperado y sustentable, teniendo en cuenta todos los gastos fijos y variables en los cuales estaremos incurriendo para llevar a cabo nuestra actividad económica.

2. Planificación detallada del trabajo a realizar

Nuestra principal actividad será recorrer cada una de las principales colonias en las 16 alcaldías de la CDMX y Zona Metropolitana a bordo de camionetas de góndolas con camper.

Cada unidad estará compuesta por un chofer y un ayudante los cuales harán sus rutas establecidas con anterioridad en un mapa, para evitar tiempos muertos y recorridos duplicados, siempre avanzado de forma circular a nuestra oficina y centro de recolección y manejo de residuos, para que una vez separados se lleven a los centros especializados en el manejo de este tipo de materiales.

Se harán convenios con las plazas comerciales más grandes, para que se pueda poner centros de acopio para equipos más pequeños que se puedan llevar sin problema dentro de las plazas.

A las personas que nos entreguen sus equipos dañados y que ya no funcionen o que no quieran reparar, se les dará un pago en efectivo representativo por esos equipos, nuestros chóferes serán capacitados sobre el manejo de residuos para una correcta clasificación de acuerdo a su tipo de material.

3. Ejecución del proyecto

En esta fase, el chofer y su ayudante saldrán de nuestro centro de acopio a su ruta de recolección a las 8am para trabajar hasta las 6pm de lunes a viernes, tendrán 2 horas para poder ingerir sus alimentos dentro de la ruta evitando salirse de la misma para evitar gastos de combustible y desgaste del vehículo por dicha actividad, una vez realizada su ruta regresaran al centro de acopio para la descarga de su material separarlo y clasificarlo de acuerdo a su tipo. Para que nuestro camión más grande lleve todo el material una vez a la semana a los centros especializados que correspondan.

4. Seguimiento y control del trabajo

En esta fase vamos a supervisar y determinar que nuestro equipo de trabajo está cumpliendo con las actividades diarias asignadas, una de las formas de verificar esto sera por la cantidad de material recolectado, colonias visitadas, consulta vía telefónica con clientes al azar y gerentes de plazas comerciales. De esta forma aseguraremos que nuestro proyecto tenga el crecimiento esperado con la calidad prometida a los clientes, y las utilidades esperadas en el periodo establecido.

5. Cierre del proyecto

Una vez verificado todo el proceso de nuestras actividades, si notamos alguna desviación sobre el plan original, realizaremos las adecuaciones pertinentes para que todo funcione como lo esperado, de esta manera estaremos asegurando el éxito de nuestro proyecto de inversión y tener la certeza de que seremos una de las mejores opciones para nuestros clientes al momento de querer reciclar sus equipos electrónicos.