

Enfoque basado en economía circular para fortalecer organización de mujeres recolectoras de material reciclable

Farah Jaqueline López Mendoza, Thania Yolanda Murillo Guillén, Mirna Isabel Rivera García, Paola Paz
Facultad de Postgrado, Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC, San Pedro Sula, Honduras

Antecedentes

La falta de organización es un desafío para un grupo de mujeres que se dedican a la recolección de material reciclable y forman parte del Proyecto de Prevención de residuos plásticos en los mares de Centroamérica y el Caribe (Caribe Circular) en Omoa, Cortés.

Objetivo

Definir el diseño de un modelo de negocios basado en economía circular a través del canvas social para que sea implementado por un grupo de mujeres recolectoras de material reciclable.

Metodología

Enfoque y alcance	Mixto y descriptivo
Muestra	74 hoteles y restaurantes y 6 recolectoras
Población objetivo	Mujeres recolectoras de materia reciclable



Figura 1. Diseño metodológico

Figura 2. Grupo focal, dinámica trabajo en equipo

Resultados

- Los datos se recolectaron mediante encuestas, entrevistas, análisis de datos y grupos focales. Las mujeres recolectoras tenían conocimientos sobre reciclaje, pero desconocían el área financiera.
- El vidrio y el PET fueron los materiales más recolectados.
- El modelo de negocio propuesto fue el canvas social.
- Se destinará un porcentaje de las ganancias a una caja rural para impulsar la inclusión financiera.
- El botadero de Omoa representó el 29% de los materiales recolectados.

OBJETIVO		IMPACTO		
Crear valor por medio de un negocio sostenible que contribuya a disminuir la actual crisis medioambiental, empoderar a sus integrantes y lograr un cambio sistémico en el área.		Mayor calidad de vida para las personas involucradas y sus familias, disminución de la contaminación ambiental (aire, marítima y de residuos), mayor inclusión financiera y generación de empleos.		
PROBLEMA	SOLUCIÓN, ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA DIFERENCIAL	SEGMENTOS
Altos niveles de contaminación ambiental en la ciudad de Omoa, y la falta de un sistema eficiente de recolección de desperdicios y su tratamiento.	Creación de una organización formalmente constituida para la venta de material reciclable como materia prima y productos transformados a base de plástico reciclado.	PROPUESTA DE VALOR SOCIAL Oportunidad de contribuir al desarrollo local, apoyar a mujeres emprendedoras y ser participe de un nuevo sistema económico que promueva la sostenibilidad (economía circular).	Productos creados a partir de material reciclado que cuentan con diseños innovadores, trabajados con materiales de la zona y por personas de la zona.	CLIENTE Empresas recicladoras. Negocios Locales.
Falta de oportunidades de crecimiento y falta de acceso a instrumentos financieros.	INDICADORES CLAVE Recolección mínima de 16 toneladas de material reciclable al mes.	PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE En la primera línea de negocio: Materia prima para sus procesos de producción. En la segunda línea de negocio: Productos innovadores y básicos para sus negocios, como lo son los portavaso realizados con material reciclado.	CANALES Según longitud se utilizará un canal directo de manera que se entregue el producto directamente al cliente final. Según la tecnología de compraventa se utilizará un canal tradicional ya que inicialmente el proceso será directo y físico entre el vendedor y el comprador.	CLIENTES PIONEROS Empresas recicladoras como INVEMA, Grupo Vanguardia y Vical.
ALTERNATIVAS EXISTENTES Compra de material reciclado a vendedores individuales y en pequeñas cantidades. Compra del mismo tipo de producto (no realizado con material reciclado) en ciudades cercanas a Omoa.	RECURSOS, SOCIOS Y ACTORES CLAVE Material reciclable obtenido del botadero y puntos limpios. Los socios y actores clave son los recolectores de material reciclable de la zona.			
ESTRUCTURA DE COSTOS		SURPLUS		ESTRUCTURA DE INGRESOS
Costos de producción Costos de venta		Un % de las ganancias se llevarán a una Caja Rural a manera de impulsar la inclusión financiera, fomentar el ahorro y obtener beneficios colectivos.		Venta de materia prima a empresas recicladoras. Venta de portavaso realizados con material reciclado.

Figura 3. Modelo de negocios social canvas

Conclusiones/Recomendaciones

- Los resultados respaldan la necesidad de capacitar a las recolectoras y establecer estrategias sostenibles para garantizar la sostenibilidad del proyecto. El modelo canvas social y una caja rural son fundamentales.
- Las líneas de negocio viables incluyen la venta de materia prima a empresas recicladoras y la comercialización de productos elaborados a partir de plástico reciclado. Estas acciones mejorarán la calidad de vida de las recolectoras y promoverán negocios sostenibles.

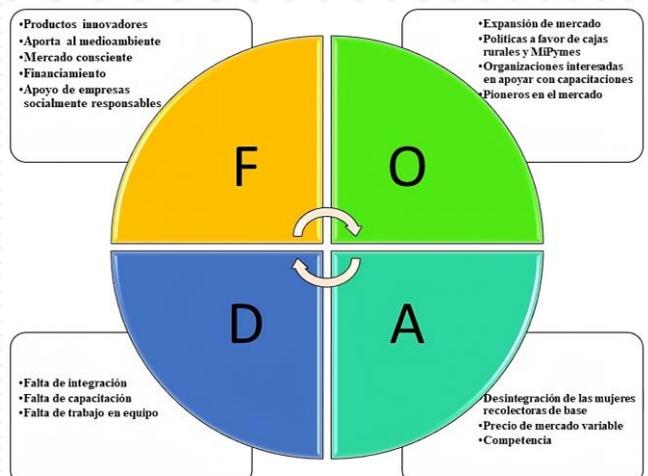


Figura 4. Análisis FODA

Contacto: mirna.rivera@unitec.edu
Conflicto de interés: Ninguno