



UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

UNIVERSIDAD CASA GRANDE

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIO

**“CREACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN PARA CENTROS DE ACOPIO DE RECICLAJE
DE GUAYAQUIL”**

PLAN TÉCNICO Y FINANCIERO

Elaborado por:

JOSE LUIS CABRERA MACIAS

Tutoría por: Galo Montenegro Álvarez

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

Guayaquil, Ecuador

Agosto, 2022

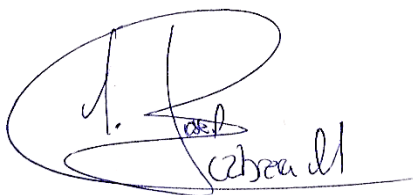
CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **Jose Luis Cabrera Macias** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación **“Gerencia Plan de Operación y Plan Financiero”**, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio **“Creación de una asociación para centros de acopio de reciclaje de Guayaquil”**.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes:

- **Ismael Joab Córdova Maldonado**
- **Holger Javier Calderón Veliz**
- **Katherine Dayana Pala Chogollo**
- **Shirley Patricia Herrera Moran**

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.

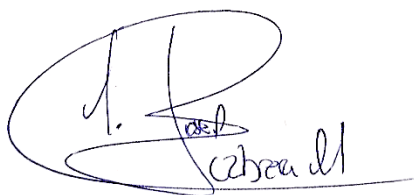


Jose Luis Cabrera Macias
092664976-5

Declaro que:

Yo, Jose Luis Cabrera Macias en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio Creación de una asociación para centros de acopio de reciclaje de Guayaquil: Gerencia Plan de Operación y Plan Financiero**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. L. Cabrera Macias', enclosed within a large, loopy oval shape.

Jose Luis Cabrera Macias
092664976-5

RESUMEN EJECUTIVO

Para determinar cuáles son las barreras que puede tener este modelo de negocio se realizó el análisis de las 5 C's del macro ambiente. En este análisis de contexto se utilizó la herramienta PESTEL que permite conocer el ambiente político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal del Ecuador. Se realiza el análisis FODA de la compañía para conocer las amenazas y debilidades que la asociación tenga de las cuales se deberá trabajar, por otro lado, también se conocerá las oportunidades y fortalezas para ingresar en el mercado. Para saber de la competencia se emplea el análisis de las 5 fuerzas de Porter que permite tener el conocimiento de la rivalidad y amenaza de los competidores para poder crear estrategias que permitan que nuestro negocio crezca en el tiempo.

Para determinar la acogida de la asociación para los centros de acopio de reciclaje en el mercado, se utilizaron técnicas de investigación como entrevistas y encuestas a 140 centros de acopio de reciclaje de la ciudad de Guayaquil las cuales permitieron comprender el grado de aceptación del servicio, medios a utilizar, pago de ingreso a la asociación.

Con esta información se realiza el plan de marketing con sus 4P's para establecer el mix de las estrategias a utilizar para dar a conocer el servicio a ofrecer, precios, beneficios, plaza y promociones de la asociación a los centros los cuales incluyen las campañas ya sean digitales o tradicionales, además del cronograma y presupuestos de medios.

El estudio técnico considera los aspectos técnicos operativos como la adecuación de lugar en donde funcionará la asociación, su ubicación, distribución de espacios, costos de inversión inicial y vida útil del proyecto.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de alumnos de la Universidad Casa Grande, modalidad profesionalizantes: Ismael Joab Córdova Maldonado, José Luis Cabrera Macias, Holger Javier Calderón Veliz, Katherine Dayana Pala Chogollo, Shirley Patricia Herrera Moran y explica el modelo de negocio del proyecto denominado **“Creación de una Asociación para los centros de acopio de reciclaje”**; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documento que complementan a su vez el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

PALABRAS CLAVES

Asociación Centros de Acopio, Reciclaje, Economía del reciclaje, Profesionalizante, Modelo de negocio sustentable.

CONSIDERACIONES ÈTICAS

La propuesta de modelo de negocio Creación de una Asociación para los centros de acopio de reciclaje ha sido elaborada minuciosamente por estudiantes de la Universidad Casa Grande tomando como punto de partida consideraciones éticas importantes, que respetan la propiedad intelectual de la idea. Asumiendo la parte integral y ética de cada participante de la realización de la misma.

En el modelo de negocio propuesto se pueden encontrar ideas o fragmentos de otros autores los cuales tendrán sus respectivas citas y referencias para así poder dar crédito respetando los derechos del autor original.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN	5
RESUMEN EJECUTIVO	7
PALABRAS CLAVES	8
CONSIDERACIONES ÈTICAS	8
ÍNDICE DE CONTENIDO	9
TABLA DE FIGURAS	10
CONTENIDO DE TABLAS	10
ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	11
OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO MODELOS DE NEGOCIOS	14
Objetivo General	14
Objetivo Específicos:	14
DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	15
PLAN DE OPERACIONES	17
El espacio físico a ser usado: Coworking Amautha Hub	17
Flujograma de procesos: Servicio a los Centros de Acopio	18
Proceso de Venta	18
Proceso de Fabricación	19
Proceso de Ejecución	20
PLAN FINANCIERO	22
Inversión Inicial	22
Estados de pérdidas y ganancias	23
CONCLUSIONES	25
Conclusiones de empatizar	25
Conclusiones - Experiencia del consumidor	26
Conclusiones - Modelo de Negocio	28
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	30

TABLA DE FIGURAS

<i>Figura 1. Toma superior del coworking Amautha Hub.</i>	14
<i>Figura 2. Flujograma de los procesos medulares de la asociación de centros de acopio de reciclaje.</i>	15
<i>Figura 3. Flujograma del proceso de venta de la asociación de centros de acopio de reciclaje.</i>	16
<i>Figura 4. Flujograma del proceso de fabricación de la asociación de centros de acopio de reciclaje.</i>	17
<i>Figura 5. Flujograma del proceso de ejecución de la asociación de centros de acopio de reciclaje.</i>	18

CONTENIDO DE TABLAS

<i>Tabla I. Plan de inversión para iniciar la ACARG.</i>	19
<i>Tabla II. Estado de pérdidas y ganancias</i>	20

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Con el crecimiento poblacional a nivel mundial, el desarrollo del sector industrial y el incremento de residuos sólidos, la gestión de estos últimos se ha convertido en una problemática social a nivel estatal y municipal (Loera Burnes & Pineda Pablos, 2006). En los últimos años, el concepto de una gestión integral de residuos ha adquirido mayor relevancia y está siendo adoptado por entidades gubernamentales para su operación presente y planificación futura (Soto Lorca, 2021). Algunos gobiernos autónomos descentralizados del Ecuador se han sumado a campañas y procesos de sensibilización social para reducir el impacto de los residuos en el medio ambiente, además de los servicios de recolección de basura y su deposición en basureros (Loera Burnes & Pineda Pablos, 2006).

La diversidad de los residuos que se generan a diario contamina de muchas formas negativas al ecosistema, repercutiendo a nivel ambiental, visual y en la salud pública (Oviedo Romero & Vilca Quispe, 2015). Se han buscado alternativas para minimizar el impacto de los múltiples residuos comunes y menos comunes, resultado como una de las alternativas más sostenible la caracterización de los mismos, siendo el reciclaje y su recuperación la opción más rentable para frenar la sobreexplotación de los recursos, en el marco del desarrollo sostenible (Moreno, 2019). Las entidades municipales son las encargadas de gestionar los residuos de manera eficiente pero los recursos económicos son limitados y se cuestiona si deberían operar simultáneamente como proveedor del servicio y regulador.

El reciclaje se clasifica en formal e informal. En Guayaquil, el reciclaje informal viene realizándose hace varias décadas (Cajamarca et al., 2019). Al presente, se estima que hay más de 200 centros de acopio (**CA**) informales funcionando de manera clandestina o sin permisos municipales distribuidos en toda la ciudad, que reciclan distintos tipos de materiales, entre los más

relevantes están: cobre, acero, plástico y aluminio. Varios de estos centros constan con licencias ambientales obtenidas con registros únicos de contribuyente enrolados con actividades diferentes. Como parte de la cadena del reciclaje informal, existen los recolectores primarios o trabajadores independientes que colectan materiales reciclables de la basura en las aceras de la ciudad o basureros zonales, para su comercialización, direccionando los materiales a los CA. Los CA favorecen la disminución de residuos sólidos mediante la recuperación, limpieza, compactación y acumulación de materiales reciclables para su venta a plantas de reciclajes, donde se recupera y reintegra el material a la cadena productiva (Oviedo Romero & Vilca Quispe, 2015). Los CA reciben pagos por kilogramo de material entregado.

Se espera que el ingreso económico y los beneficios asociados al recuperar residuos deben, al menos, cubrir los costos de la operación propia de reciclaje y los costos logísticos de recolección, acopio, transporte y consolidación del material para que una operación de este tipo sea sostenible en el tiempo. Sin embargo, muchos CA manifiestan una disparidad de precios por parte de las industrias, lo cual afecta toda la cadena del reciclaje e inclusive pone en riesgo a este mercado.

En diferentes países de Latinoamérica se ha venido formalizando las asociaciones de recicladores, sin lograr abarcar la totalidad de centros aledaños o del sector, ya que en parte depende de los mismos centros que su organización se encuentre consolidada. Algunos de los fines de las asociaciones son mediar ciertos procesos por los CA, como exigir que sean considerados en las propuestas donde los integren laboralmente en la gestión de residuos sólidos de cada localidad, asistencia técnica, acceso a capacitaciones que apunten a sistemas más higiénicos y protegidos, financiamientos, regularización de sus actividades y seguridad social (Loera Burnes & Pineda Pablos, 2006). La inserción de una asociación para CA significaría un

cambio de estrategia en este mercado joven que podría beneficiar potencialmente a toda la cadena del reciclaje, inclusive a los recolectores primarios.

En países como México, las asociaciones con el apoyo de los municipios y de las ONG han alcanzado modificaciones positivas para la situación socioeconómica y ambiental de sus integrantes. Sus trabajadores aumentan su autoestima y mejoran sus condiciones de vivienda, pudiendo asistir a la escuela o pagar la formación de sus hijos. Los integrantes de las asociaciones adquieren conocimiento, experiencia y el dominio profesional de las actividades que desempeñan, beneficiando al servicio municipal de recolección de la basura con la reducción de basura, como a los involucrados en actividades informales chamberas (al aumentar sus ingresos). Normalmente, la formalización de una asociación es un proceso lento. Se debe capacitar, proporcionar apoyo legal y la búsqueda de fuentes de financiamiento, pudiendo surgir muchos obstáculos por la falta de visión y liderazgo. Es clave, tomar en cuenta los intereses de los CA a fin de superar las maneras informales de trabajo y lograr avanzar en el manejo integral de la basura en los servicios municipales (Loera Burnes & Pineda Pablos, 2006).

Han existido esfuerzos por levantar asociaciones dentro del segmento de reciclaje en las principales provincias del Ecuador con resultados escasos, debido a la corrupción por intereses personales de quienes les han conformado y liderado en su momento, culminando en su desintegración. La falta de atención a las verdaderas necesidades de este sector ha sido otra de las causales de la inoperancia de las asociaciones. Hay una creciente demanda por la consolidación de una agrupación que favorezca a los CA y les otorgue solidez al momento de apuntar al progreso de este mercado, dado que somos uno de los países con más altos índices de reciclaje por volumen de desecho producido.

En Guayaquil se desconoce de una Asociación de Centros de Acopio de Reciclaje que supla con las funciones mediadoras, de asistencia técnica, que promueva sistemas higiénicos y de seguridad mediante capacitaciones y reposicione su importancia social. Se esperaría que su conformación sea la solución que los CA están buscando frente a sus principales problemáticas en la ciudad de Guayaquil. Por ese motivo, en este documento se plantea su conformación y se describe sus principales propósitos a fin de fortalecer el mercado del reciclaje dentro de la ciudad de Guayaquil.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO MODELOS DE NEGOCIOS

Objetivo General

Crear una asociación para los centros de acopio de la ciudad de Guayaquil donde su plan de negocio sea brindar apoyo de asesorías legales y comerciales en todos los centros de acopio afiliados, dando sostenibilidad de desarrollo en cada una de las partes interesadas para así propulsar la economía del reciclaje en Guayaquil.

Objetivo Específicos:

1. Realizar una investigación de mercado para conocer las necesidades que tienen los centros de acopio.
2. Determinar la capacidad de pago de los centros de acopio para la afiliación a la asociación.
3. Realizar un análisis financiero para establecer la viabilidad económica del proyecto.
4. Establecer los beneficios y servicios que brindará la asociación a los centros de acopio.
5. Desarrollar estrategias de marketing que permitan dar a conocer el modelo de negocio.

DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Se creará la primera asociación de centros de acopio de la ciudad Guayaquil que consistirá en agremiar a todos los centros de acopio de reciclaje que tengan más de un año de funcionamiento, situados en el perímetro urbano y rural de la ciudad de Guayaquil, siendo los dueños de estos centros los socios activos de la asociación. Se ofrecerá membresías a los CAR, las cuales se darán a conocer en las redes sociales de la asociación (Facebook, Tik Tok e Instagram) mediante publicidad pagada y una página web que contendrá toda la información histórica, canales de venta, base de datos de agremiados, aliados, beneficios sociales, requisitos legales para nuevos centros de acopio, nuevos proyectos de la asociación, entre otra información relevante y de interés para el sector del reciclaje. Las membresías les darán acceso a varios beneficios, entre los cuales destacan:

- La gestión de permisos de funcionamiento.
- Una estandarización de precios de los materiales reciclables entre recicladores primarios y centros de acopio, y entre industria recicladora y centro de acopio, con una revisión periódica acorde al mercado.
- Ser parte de una cultura de reciclaje en Guayaquil para que la familia sea participe dentro de la cadena del reciclaje como recicladores primarios.

Procuraremos entablar relaciones para trabajos cooperativos con el Municipio de Guayaquil, entidades gubernamentales (Ministerio de Ambiente, Ministerio de Salud, etc.) y empresas privadas con responsabilidad social y ambiental. Los ingresos se obtendrán mediante:

- 1) Afiliaciones de pago único en el cual el centro de acopio se agremie a la asociación mediante el establecimiento de un contrato que estipule compromisos, derechos y beneficios a gozar a partir de su firma.

- 2) Membresías mensuales brindarán acceso a asesorías técnicas personalizadas a las necesidades de cada CAR, gestión legal para la obtención de los permisos de funcionamiento, mediación de precios con el sector industrial y capacitaciones variadas con enfoque en seguridad y salud ocupacional, manejo por parte de los recicladores de residuos sólidos, y campañas puerta a puerta en el sector donde opera el centro de acopio para así impulsar la inserción de nuevos recicladores primarios (familias).
- 3) Capacitaciones y asesorías externas orientadas a las empresas privadas y públicas que estén interesadas y/o requieran innovación en su gestión de negocio con enfoques sustentables y medioambientales.

Contaremos con una red multidisciplinaria de profesionales certificados que impartirán las asesorías in situ y las capacitaciones en los locales y en los espacios de Coworking. Tendremos a nuestra disposición un espacio físico donde estarán ubicadas nuestras oficinas para uso interno de la asociación y el primer contacto con los posibles agremiados.

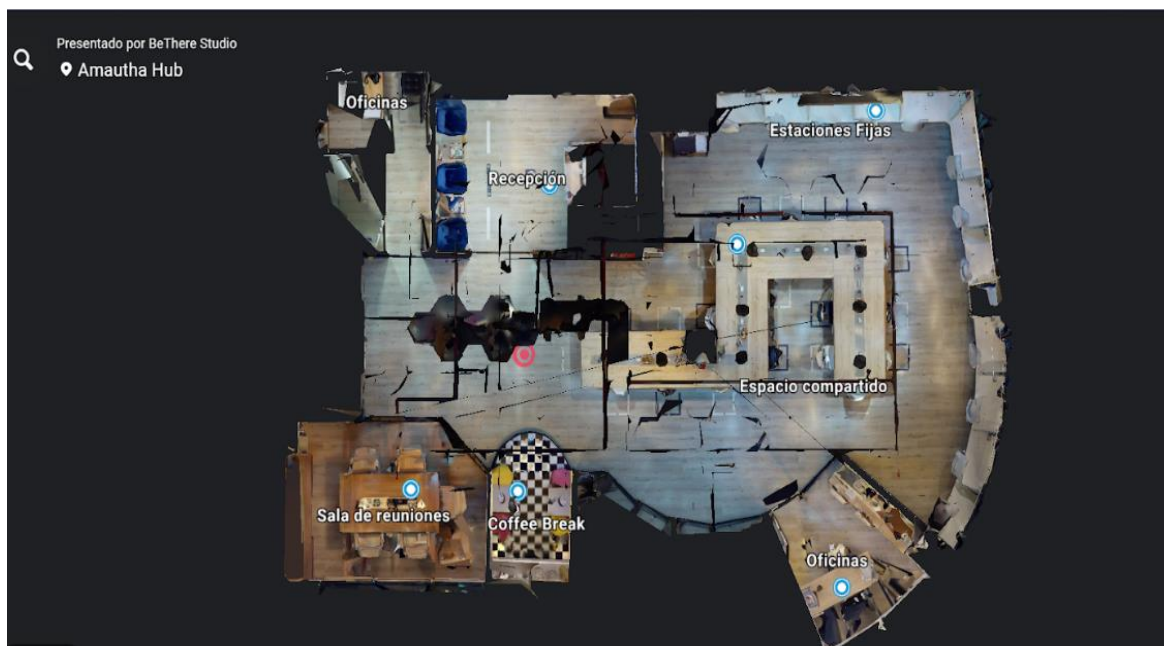
PLAN DE OPERACIONES

El espacio físico a ser usado: Coworking Amautha Hub

Amautha Hub es una nueva forma de relacionar el espacio de trabajo con el desarrollo profesional. Incluye espacios de trabajo, oficinas y salas de reuniones para desarrollar tu negocio, alquilable para fechas y horas puntuales.

Daremos uso de sus instalaciones para oficina, para reuniones de facilitadores (capacitadores), para capacitación del personal que atiende las necesidades de los centros de acopio y actividades específicas, tales como: reuniones de directiva de asociación, concejo directiva y reuniones con aliados estratégicos.

Figura 1. Toma superior del coworking Amautha Hub.



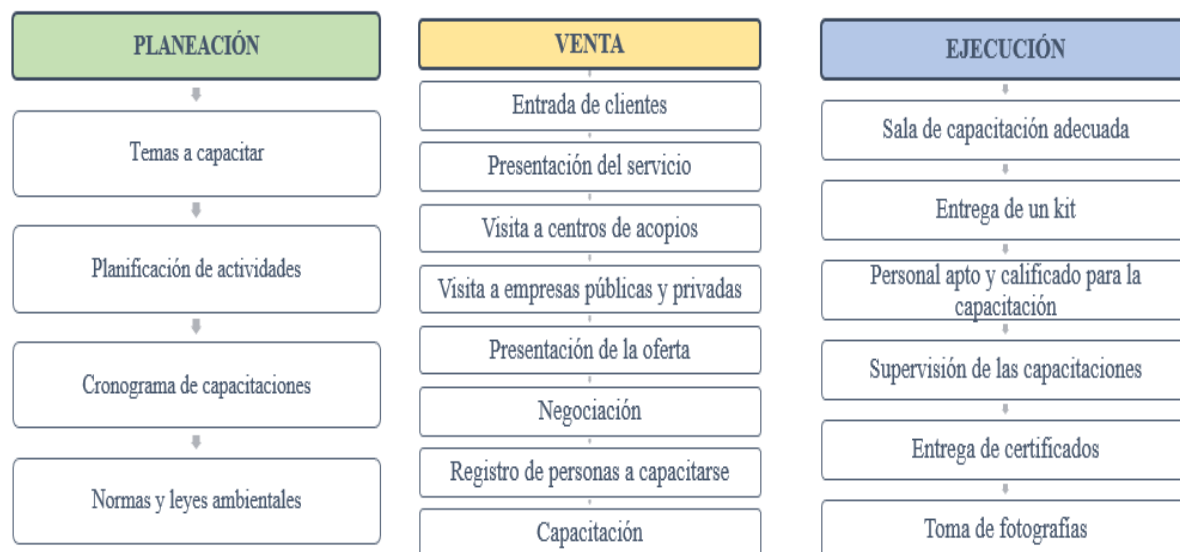
Nota: Recorrido virtual 3D del Coworking de Amautha Hub, recuperado de:

<https://my.matterport.com/show/?m=jXHgAMFxQT>.

Flujograma de procesos: Servicio a los Centros de Acopio

El funcionamiento de la asociación depende de tres ejes: Planeación, Venta y Ejecución. Los departamentos se interrelacionan y complementan sus funciones con el fin de darle movimiento y continuidad a la asociación. A continuación, en la figura 2 se detalla cada uno de los tres procesos principales.

Figura 2. Flujograma de los procesos medulares con enfoque en el servicio que ofrece la asociación a los centros de acopio de reciclaje.



Nota: Los tres procesos que se desglosan tienen como enfoque principal el servicio que ofrece la asociación.

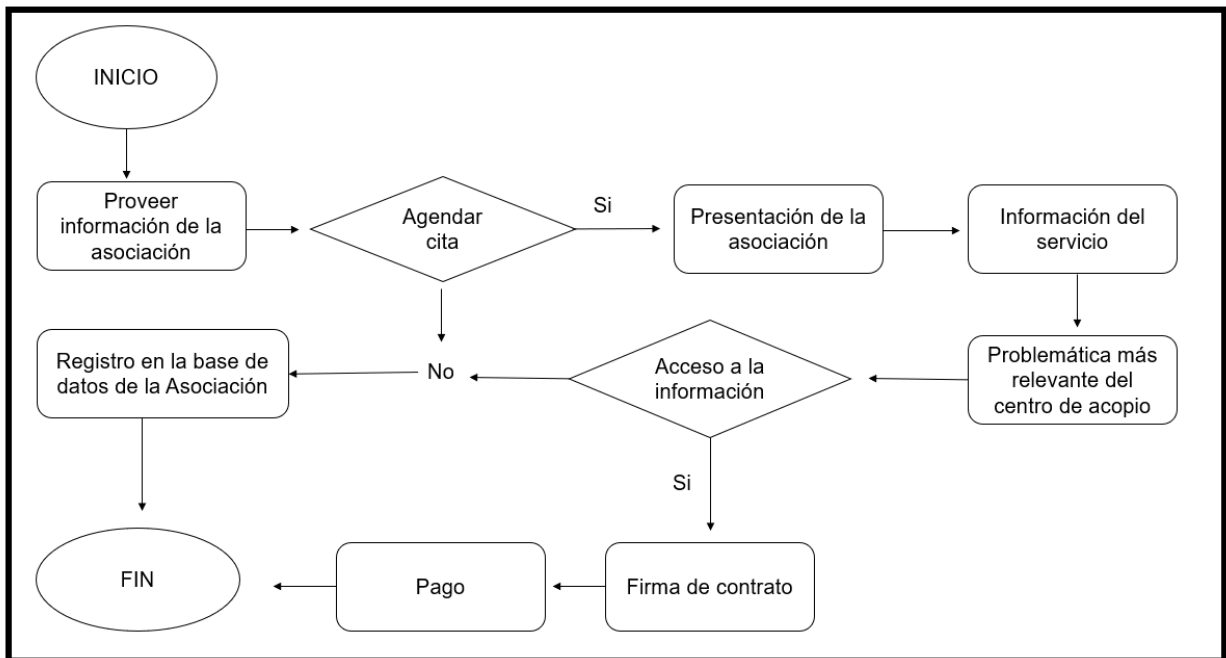
Elaborado por: José Cabrera, 2022

Proceso de Venta

El proceso de venta radica en la presentación del proyecto y la firma del contrato con su pago correspondiente. En la figura 3 se observa el flujograma del proceso de venta detallado. Se tratará

de un acercamiento más directo con el posible cliente, donde se reforzará la información de la asociación y se dará un primer paso a la definición del cronograma de trabajo.

Figura 3. Flujograma del proceso de venta de la asociación de centros de acopio de reciclaje.



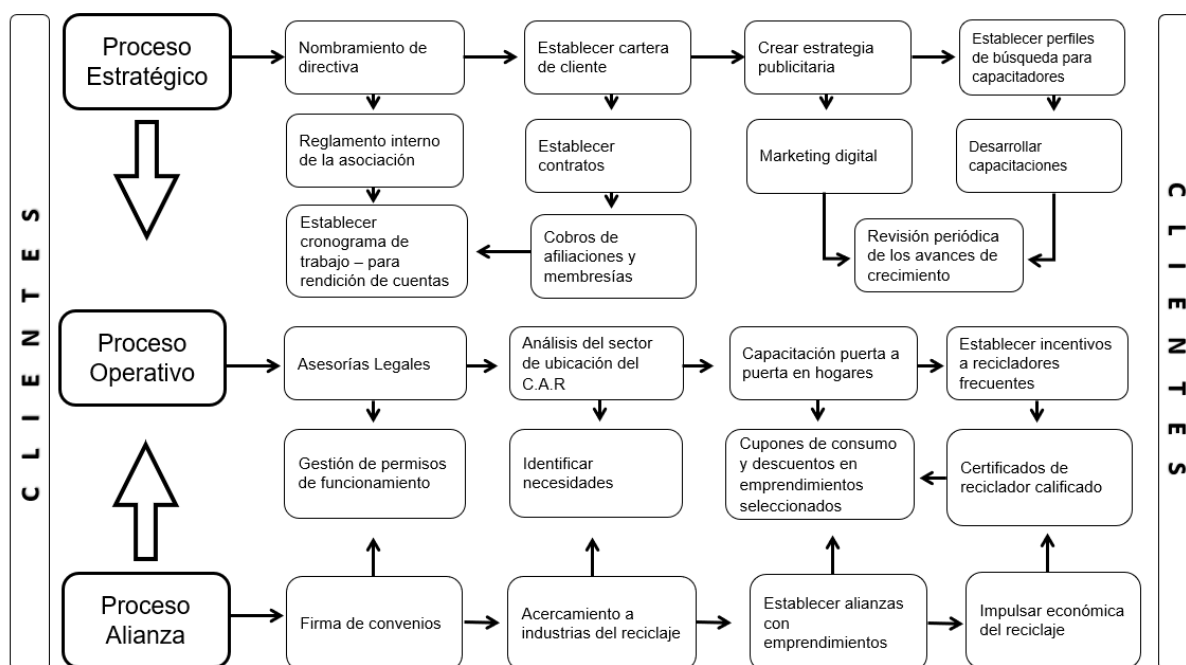
Nota: La base de datos servirá para mantener informado a los centros de acopio que formen parte de la asociación, así como para tratar de convencer a los que no hayan concretado su afiliación.

Elaborado por: José Cabrera, 2022

Proceso de Fabricación

En la figura 4 se presenta el flujograma del proceso de fabricación, el cual abarca la definición de los procesos operativos y la estructura organizacional de trabajo de la asociación. Se divide en tres procesos generales: Estratégico, Operativo y de Alianza. Estos procesos se interconectan y dependen entre sí para el mantenimiento de la asociación.

Figura 4. Proceso de fabricación de la asociación de centros de acopio de reciclaje.



Nota: Los procesos que se describen en este gráfico de secuencias apuntan a la parte operativa y la gestión global de la entidad o asociación.

Elaborado por: José Cabrera, 2022

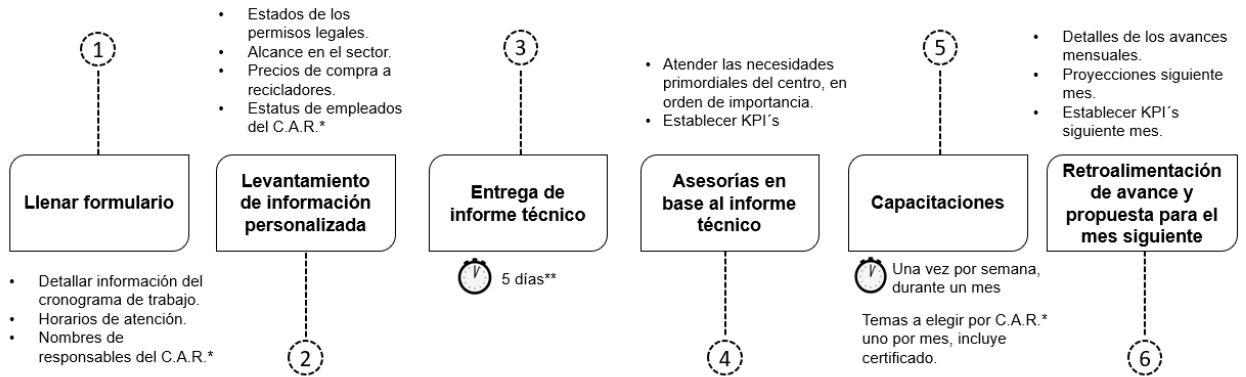
Proceso de Ejecución

El proceso de ejecución se da después de la firma del contrato y el pago de la membresía y afiliación. Este consiste en el desarrollo o puesta en marcha de los servicios ofrecidos por la asociación al agremiado centro. Se caracteriza por ser un acompañamiento a los centros con retroalimentaciones continuas y métricas o indicadores de avances. Se pretende que sea uno de los procesos que se renueven mes a mes para alcanzar los objetivos de interés. En la figura 5 podemos observar el flujograma del proceso de ejecución con sus implicaciones.

Figura 5. Proceso de ejecución de la asociación de centros de acopio de reciclaje.

Requisito:

- Confirmación afiliación



*Centro de Acopio de Reciclaje
 ** Días hábiles

Nota: Este proceso secuencial describe los pasos a seguir a raíz de la afiliación.

Elaborado por: José Cabrera, 2022

PLAN FINANCIERO

Inversión Inicial

Tabla I. Plan de inversión para iniciar la ACARG.

Plan de Inversión	
Activo Fijos	
Muebles y Enseres	
Equipos de Computación	2.550,00
Total Activos Fijos	2.550,00
Gastos Pre-Operativo	
Registro de Marca	500,00
Desarrollo Página Web	500,00
Alquiler - Coworking	2.688,00
Permiso	500,00
Total Gastos Pre-Operativo	4.188,00
Capital de Trabajo	
Capital de Trabajo Operativo	
Movilización	3.600,00
Suministro	960,00
Mano de Obra Directa	34.350,00
Capacitación Personal MOD	1.650,00
Total Capital de Trabajo Operativo	40.560,00
Capital de Trabajo Adm. - Ventas	
Gastos Administración	6.600,00
BSL Administración	1.985,90
Gastos Ventas	6.000,00
BLS Ventas	1.844,00
Gastos Publicidad - Marketing	14.400,00
Total Capital de Trabajo Adm. - Ventas	22.985,90
Total Plan de Inversión	70.283,90

Nota: Se describe la inversión inicial base para la ejecución de la asociación durante el primer año.

Elaborado por: José Cabrera, 2022

Para la inversión del proyecto ACARG se fondea por medio de sus cinco socios fundadores, cada uno de ellos realizará un aporte de inversión de \$14,056.78 para lograr el fondo total de inversión requerido para que el proyecto sea posible, se pagará un 20% interés anual sobre el capital invertido.

Al cierre de este proyecto se establece un CAPM del 19,375% por ello se evalúa el interés anual del capital invertido por un 20%.

Estados de pérdidas y ganancias

Tabla II. Estado de pérdidas y ganancias

Asociación para Centros de Acopio de Reciclaje ACARG Estado de Pérdidas y Ganancias	
<i>Anual</i>	<i>1</i>
Ventas	113.586,00
Costo de Ventas	40.560,00
Utilidad Bruta	73.026,00
Gastos Administración	6.600,00
BSL Administración	1.985,90
Gastos Ventas	6.000,00
BSL Ventas	1.844,00
Gastos Publicidad – Marketing	14.400,00
Depreciaciones y Amortizaciones	841,50
Utilidad Operativa	41.354,60
Gastos Financieros / Intereses de Inversión 20%	-
Utilidad Antes de Impuestos	41.354,60
15% Participación Trabajadores	6.203,19
25% Impuesto a la Renta	10.338,65
Utilidad Neta	24.812,76

Nota: La utilidad neta será repartida un 40% en reinversión y el restante para los socios fundadores.

Elaborado por: José Cabrera, 2022

El ROI que representa este proyecto está en 35%, por consiguiente, su ROS establecen el 22% en relación con el proyecto.

Cabe destacar que la constitución de esta asociación para los centros de acopio de reciclaje en la ciudad de Guayaquil nos da la ventaja en el servicio de rentas internas S.R.L., de poder constituirnos como una sociedad dentro de las organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, lo que nos daría consigo el beneficio de la no declaración del impuesto a la renta.

En base a la característica del proyecto que manejamos en ser integralmente sustentables, se busca el beneficio mancomunado en todas las partes que intervenga esta asociación para así poder asegurar toda su cadena de valor sean esta empresa pública, privada, empleados, proveedores y socios.

Lo que concierne a los socios fundadores en mutuo acuerdo se estableció, que no se le cancelara en el término del ejercicio del año fiscal, lo que les corresponde como interés de inversión del 20% anual. Sino que en los estatutos de la política de dividendos se establece lo siguiente:

De la utilidad neta genera el 40% recaiga para todo lo que convenga en mejora de la asociación y nuevos proyectos que se puedan cristalizar todo esto para mejor del servicio a los asociados

El 60% restante sea distribuido como participación de los dividendos para los 5 socios fundadores de la asociación para los centros de acopio de reciclaje ACARG.

CONCLUSIONES

Conclusiones de empatizar

En la parte de testeo del sector de reciclaje se recopiló información concreta de los centros de acopio. La primera vez se hizo de manera global, abarcando todas las partes del sector del reciclaje siendo estos: recicladores, centros de acopios e industrias del reciclaje. Durante el testeo a los centros de acopio se levantó información realista y en detalle sobre el contexto de la ciudad de Guayaquil y las problemáticas que enfrentan los centros de acopio, quienes son parte esencial de este sector. Las herramientas de investigación fueron: entrevistas y encuestas a los centros de acopio. Se tabuló estadísticamente la información recabada para el análisis de las problemáticas principales en búsqueda de soluciones integrales a este sector abordado.

Las problemáticas más relevantes que se evidenciaron fueron: la irregularidad en los permisos de uso de suelo que emite la municipalidad de Guayaquil, licencias ambientales, permisos de bomberos entre otros. Hay una deficiencia o falta de uso de equipos de protección personal (E.P.P) dentro de los centros de acopios, la poca pericia para manejar el almacenamiento de los materiales reciclados, y espacios reducidos en algunos de los centros de acopio.

Nuestros países vecinos están avanzados respecto a la economía del reciclaje en comparación a nuestro país. Los dueños y/o administradores de los centros de acopios desconocen al sector a nivel internacional, lo cual les impide adoptar o implementar prácticas y esquemas de trabajo más seguros y rentables, afectando al momento de culturizar el reciclaje en las familias guayaquileñas.

La propuesta de valor consiste en la creación de una asociación orgánica, en todo aspecto, para los centros de acopio (principales clientes) como fuente de soluciones integrales a problemas actuales y futuros concernientes al sector de reciclaje mientras se mantiene a la vanguardia en avances tecnológicos globales.

Por medio de esta asociación se brindará asesorías y capacitaciones tributarias, administrativas, legales. A su vez una regularización con tablas de precios periódicas mediante convenios con industrias grandes del reciclaje e involucrando la empresa pública a fin de propulsar la culturización de la economía del reciclaje guayaquileño.

Se estima que la propuesta de valor sobre la creación de la asociación es factible dado su enfoque en solucionar integralmente los principales problemas que aquejan al sector, siguiendo a su vez panoramas similares de país vecinos, en los cuales, con el surgimiento de estas asociaciones se logra mitigar las irregularidades del sector.

Conclusiones - Experiencia del consumidor

En el desarrollo de nuestro “buyer persona” se determinó que la asociación de reciclaje enfocada en los centros de acopio, mantuviese sus relaciones con los clientes por los siguientes canales: redes sociales, acercamientos de los asociados a los centros de acopio no asociados para dar a conocer los beneficios de la asociación por medio de reuniones donde se pueda presentar el enfoque y la visión de trabajo de la asociación hacia los centro de acopio y los beneficios que brinda el pertenecer a la asociación.

Se gestionará información actualizada de la asociación con periodicidad referente a lo que se desarrolle, de forma creativa e interactiva en nuestras redes sociales. Después de ese contacto primario se establecerá una relación continua por medio de visitas a los centros de acopio interesados, por email con boletines informativos exclusivos para su sector de negocio; con el fin de generar confianza las visitas que se programen la realizarán los asociados (miembros del comité) como referencias y testimonios de la asociación.

Una de las principales motivaciones para afiliarse de parte de los centros de acopio es la guía y gestión para regularizar permisos públicos que como asociación fomentaremos en los entes

reguladores para este sector, ya que esta es una de las principales irregularidades que experimentan.

Otra motivación para afiliarse a la ACARG es la equiparación que se establecerá con las industrias del reciclaje por medio de diálogos con acuerdos que beneficiarán ambas partes. Se establecerán tablas con actualizaciones periódicas de precios por kilo de material reciclable, beneficiando los vínculos entre industria del reciclaje y CAR, y CAR y recicladores.

La asesoría y capacitación son parte de los atractivos más fuertes para los CAR. Con estos beneficios no solo se capacitará al personal que labora en el CAR sino también se realizarán campañas educativas de la cultura de reciclaje con enfoque en su apoyo a la economía de las familias guayaquileñas al reciclar en el hogar. Esto propulsará de manera directa los sectores en donde funcionan los CAR, generando mayor afluencia de recicladores y con esto mejorando el cliente que manejan cada CAR.

Los momentos claves serán las revisiones constantes de los avances que cada C.A.R realice en relación a la captación de recicladores y la legalidad de los mismos. Cada C.A.R es revisado de manera periódica y en conglomerado de forma trimestral. Del mismo modo las tablas de precios con sus respectivos análisis de la economía local.

Una de las actividades claves para el control interno de los procesos que maneja la asociación serán las reuniones bimensuales llevadas a cabo por medio de los asociados. El cronograma de cada reunión será dado a conocer con 72hrs de anticipación de cada reunión.

Uno de los riesgos más latentes para nuestra asociación es que somos nuevos en el mercado y esto podría causar desconfianza en los CAR. Esto también podría catalogarse como una oportunidad para el sector del reciclaje, ya que en el pasado ha habido intentos de creación de

asociaciones para este sector con intereses ajenos de por medio. En esta ocasión la creación de la asociación tiene un enfoque diferente, ya que pretende fomentar la economía del reciclaje y sostenibilidad en el tiempo, mediante la intervención sobre los principales y más modernos problemas del sector.

Conclusiones - Modelo de Negocio

La Asociación para Centros de Acopio ha sufrido varios cambios en el modelo de negocio a lo largo del desarrollo de la idea y el levantamiento de información. Al comienzo, el enfoque de la asociación pretendía encaminar sus esfuerzos en capacitaciones orientadas al personal que labora directa e indirectamente en los centros de acopio, dado que se pensó que su principal necesidad era la concientización cultural del reciclaje.

Tras el levantamiento de información mediante grupos focales, encuestas y entrevistas extrajimos sus principales dolores, entre los que destacan: permisos municipales para funcionamiento, precios justos por material reciclable, asesorías legales, y en el futuro, la posibilidad de exportar materiales poco recuperados y reutilizados en el país.

Un componente extra que surgió a raíz de la retroalimentación de los hallazgos fue la propuesta de una campaña puerta a puerta en la que se socialice los materiales que se recolectan en los centros de acopio y dé a conocer sus ubicaciones por sector. Siendo así, una de las estrategias de la misma para promover el crecimiento de los centros afiliados.

En este sentido, la propuesta de valor incluye ser la primera asociación de centro de acopio que trabaje por mediar precios justos entre recicladores y centros de acopio, y entre centros de acopio e industrias recicladoras. Además, como parte de sus principales actividades, gestionará la

regularización de permisos de funcionamiento. Y como nuevos aliados, incluirá a la familia guayaquileña dentro de la cadena del reciclaje primario tras su captación en campañas.

El promover la cultura de reciclaje en la ciudad seguirá siendo una de las actividades claves, la misma que se llevará a cabo mediante campañas que servirán como canales para llegar a clientes potenciales para los centros. Las asesorías comprenderán material que se mantendrá actualizándose en base a los principales intereses de los centros.

Se prevé la necesidad de un espacio adecuado para impartir las capacitaciones y como fuente de ingresos extras la inserción de una variedad de subtemas para dictar en las capacitaciones que puedan ser de interés para centros no afiliados. Tras indagar en el mercado, se propone un pago único de afiliación que comprenda el congelamiento de precios en actividades variables y pagos mensuales del tipo membresía. Los principales costos incluyen publicidad pagada como parte de los servicios que se ofrecerán a los centros de acopio, honorarios a los capacitadores, servicios básicos y alquiler.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cajamarca, E., Bueno, W., & Jimbo, J. (2019). De cero a dinero: La basura como fuente principal para un negocio inclusivo de reciclaje en Cuenca (Ecuador). *Retos*, 8(15), 69–81.
<http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v9n17/1390-6291-Retos-9-17-00071.pdf>
- Loera Burnes, E., & Pineda Pablos, N. (2006). Bien recolectada pero mal tratada. El manejo municipal de la basura en Ciudad Obregón, Hermosillo y Nogales, Sonora. *Estudios Sociales*, XV, Número, 167–193.
- Moreno, K. A. B. (2019). Una mirada a las prácticas de reciclaje: El caso de una asociación de recicladores en Tacna, Peru. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 7(3), 179–190.
- Oviedo Romero, B., & Vilca Quispe, O. H. (2015). *Los nuevos comportamientos relacionados al reciclaje como actividad económica en la asociación “Nuevo Mundo” en el cercado de Arequipa en el año 2014* [Universidad Nacional de San Agustín].
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/3156/ANovrob.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Soto Lorca, J. A. (2021). *¿Cuántos centros de reciclaje necesitamos y dónde? Un enfoque mediante aproximación continua*.
https://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/11534/52753/TESIS_JSoto_FirmaFinal.pdf?sequence=1&isAllowed=y