



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO

TEMA:

Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil.

AUTOR:

Martínez Avilés, Juan José

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGÜE**

TUTOR:

Navarro Orellana, Andrés Antonio

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Martínez Avilés Juan José**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**.

TUTOR

f. _____

Navarro Orellana, Andrés Antonio

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Castro Peñarreta, Ángel Aurelio

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Martínez Avilés, Juan José**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 del mes de mayo del año 2016

EL AUTOR

f. _____

Martínez Avilés, Juan José



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Martínez Avilés, Juan José**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2016

EL AUTOR:

f. _____

Martínez Avilés, Juan José

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por permitir culminar de forma exitosa ciclo de vida profesional, y por las bendiciones recibidas sobre mi familia.

A MI ESPOSA E HIJA, por el gran apoyo y compañía incondicional en la vida y en cada una de las metas propuestas.

A MIS PADRES, a quienes he tomado como fuente de inspiración, perseverancia y esfuerzo.

A MIS PROFESORES Andrés Navarro y Ángel Castro, por sus consejos, apoyo y enseñanzas a lo largo durante el trabajo de titulación y la etapa de universidad.

DEDICATORIO

A DIOS, por las bendiciones, conocimiento y sabiduría impuestas en mí, para el desarrollo de este proyecto de titulación y permitirme avanzar en esta etapa profesional en mi vida.

A MI ESPOSA E HIJA, que a lo largo de este camino, en mi vida fueron mis fieles compañeros de quienes tome parte de su tiempo para el cumplimiento de esta nueva etapa.

A MIS PADRES, a quienes fueron y serán siendo mi apoyo principal para desarrollo de mi vida profesional y personal, quienes pusieron su confianza en mí.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Econ. Andrés Navarro

TUTOR

f. _____

MBA. Ángel Castro P.

DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

MSC. Beatriz Loor

COORDINADOR DEL ÁREA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRENDIMIENTO**

CALIFICACIÓN

f. _____

MBA. Ángel Castro Peñarreta.
DIRECTOR DE CARRERA

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD.....	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIO.....	vi
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	vii
CALIFICACIÓN.....	viii
INDICE DE TABLAS.....	xv
INDICE DE ILUSTRACIONES.....	xvi
RESUMEN.....	xviii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1.....	3
1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Tema – Título.....	3
1.2. Justificación.....	3
1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio.....	4
1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio.....	4
1.5. Objetivos de la Investigación.....	6
1.5.1. Objetivo General.....	6
1.5.2. Objetivos Específicos.....	6
1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	7
1.7. Planteamiento del Problema.....	7
1.8. Fundamentación Teórica del Trabajo.....	8
1.8.1. Marco Referencial.....	8
1.8.2. Marco Teórico.....	10
1.8.3. Marco Conceptual.....	11
1.8.4. Marco Legal.....	12
1.8.5. Marco Lógico.....	13
1.9. Formulación de la hipótesis y/o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.....	14
1.10. Cronograma.....	15
CAPITULO 2.....	17
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	17
2.1. Análisis de la Oportunidad.....	17
2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio.....	17
2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio.....	18

2.2.	Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	18
2.3.	Objetivos de la Empresa.....	19
2.3.1.	Objetivo General.....	19
2.3.2.	Objetivos Específico.....	19
2.4.	Estructura Organizacional.....	20
2.4.1.	Organigrama.....	20
2.4.2.	Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias.....	20
2.4.3.	Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos.....	21
CAPITULO 3.....		24
3.	ENTORNO JURIDICO DE LA EMPRESA.....	24
3.1.	Aspecto Societario de la Empresa.....	24
3.1.1.	Generalidades.....	24
3.1.2.	Fundación de la Empresa.....	25
3.1.3.	Capital Social, Acciones y Participaciones.....	25
3.1.4.	Juntas Generales de Accionistas y-o Socios.....	26
3.2.	Aspecto Laboral de la Empresa.....	26
3.2.1.	Generalidades.....	27
3.2.2.	Mandato Constituyente #8.....	27
3.2.3.	Tipos de Contrato de Trabajo.....	27
3.2.4.	Obligaciones del empleador.....	27
3.2.5.	Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración.....	28
3.2.6.	Fondo de Reserva y Vacaciones.....	28
3.2.7.	Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo.....	29
3.3.	Contratación Civil.....	29
3.3.1.	Principios Básicos de la Contratación.....	30
3.3.2.	Contratos de Prestación de Servicios.....	30
3.3.3.	Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios.....	31
3.3.4.	Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación.....	31
3.3.5.	Generalidades de la Contratación Pública.....	32
3.3.6.	Contrato de Confidencialidad.....	32
3.4.	Políticas de Buen Gobierno Corporativo.....	32
3.4.1.	Código de Ética.....	33
3.5.	Propiedad Intelectual.....	33
3.5.1.	Registro de Marca.....	33
3.5.2.	Derecho de Autor del Proyecto.....	33

3.5.3. Patente y-o Modelo de Utilidad	33
3.6. Seguros	34
3.6.1. Incendio.....	34
3.6.2. Robo	35
3.6.3. Fidelidad.....	35
3.6.4. Maquinarias y Equipos	35
3.6.5. Materia Prima y Mercadería.....	36
3.7. Presupuesto Constitución de la empresa	36
CAPÍTULO 4.....	38
4. AUDITORÍA DE MERCADO.....	38
4.1. PEST.....	38
4.2. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria	42
4.3. Análisis del Ciclo de Vida de la Industria	42
4.4. Matriz BCG.....	43
4.5. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado	44
4.6. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones.....	45
Definición de la Industria	45
4.7. Análisis de la Oferta	47
4.7.1. Tipo de Competencia.....	47
4.7.2. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial	47
4.7.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.....	49
4.7.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa.....	50
4.8. Análisis de la Demanda	50
4.8.1. Segmentación de Mercado	50
4.8.2 Criterio de Segmentación.....	50
4.8.3 Selección de Segmentos.....	51
4.8.4 Perfiles de los Segmentos	51
4.9 Matriz FODA	53
4.10 Investigación de Mercado	54
CAPÍTULO 5.....	62
5. PLAN DE MARKETING	62
5.1. Objetivos: General y Específicos	62
5.1.1 Mercado Meta	62
5.1.1.1 Tipo y Estrategias de Penetración	63
5.1.1.2 Cobertura	63

5.2	Posicionamiento.....	63
5.2.1	Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.....	63
5.3	Marketing Mix	64
5.3.1	Estrategia de Producto o Servicios.....	65
5.3.2	Estrategia de Precios.....	67
5.3.3	Estrategia de Plaza: Punto de Ventas	69
5.3.4	Estrategias de Promoción	72
5.3.5	Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar Proje)	78
5.3.6	Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.....	79
CAPITULO 6.....		81
6	PLAN OPERATIVO	81
6.1	Producción	81
6.1.1	Proceso Productivo	81
6.1.1	Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos.....	81
6.1.2	Mano de Obra	82
6.1.3	Capacidad Instalada	83
6.1.4	Flujogramas de Procesos.....	83
6.1.5	Presupuesto	84
6.2	Gestión de Calidad	84
6.2.1	Procesos de planeación de calidad.....	84
6.2.2	Beneficios de las acciones proactivas	85
6.2.3	Políticas de calidad	85
6.2.4	Procesos de control de calidad	86
6.2.5	Certificaciones y Licencias.....	86
6.2.6	Presupuesto	86
6.3	Gestión Ambiental.....	86
6.3.1	Procesos de planeación ambiental.....	86
6.3.2	Beneficios de las acciones proactivas	87
6.3.3	Políticas de protección ambiental	87
6.3.4	Procesos de control de ambiental.....	87
6.3.5	Logística Verde	88
6.3.6	Certificaciones y Licencias.....	88
6.3.7	Presupuesto	89
6.4	Gestión de Responsabilidad Social	89
6.4.1	Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social	89

6.4.2	Beneficios de las acciones proactivas	90
6.4.3	Políticas de protección social	90
6.4.4	Certificaciones y Licencias.....	91
6.4.5	Presupuesto	91
6.5	Balanced Scorecard & Mapa Estratégico	92
6.6	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.).....	93
CAPÍTULO 7.....		95
7	ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO	95
7.1	Inversión Inicial.....	95
7.1.1	Tipo de Inversión	95
7.1.2	Financiamiento de la Inversión.....	97
7.1.3	Cronograma de Inversiones.....	98
7.2	Análisis de Costos	98
7.2.1	Costos Fijos.....	98
7.2.2	Costos Variables.....	99
7.3	Capital de Trabajo.....	100
7.3.1	Costos de Operación	100
7.3.2	Costos Administrativos	100
7.3.3	Costos de Ventas	101
7.3.4	Costos Financieros.....	101
7.4	Análisis de Variables Críticas.....	102
7.4.1	Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.....	102
7.4.2	Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas	102
7.4.3	Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.	103
7.4.4	Análisis de Punto de Equilibrio.....	103
7.5	Entorno Fiscal de la Empresa.....	103
7.5.1	Planificación Tributaria	103
7.6	Estados Financieros proyectados	105
7.6.1	Balance General Inicial.....	105
7.6.2	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	107
7.7	Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples.....	109
7.7.1	Productividad.....	110
7.7.2	Precio Mercado Local	110
7.7.3	Precio Mercado Externo	110
7.7.4	Costo de Materia Prima.....	110

7.7.5	Costo de Materiales Indirectos.....	110
7.7.6	Costo de Suministros y Servicios	110
7.7.7	Costo de Mano de Obra Directa	110
7.7.8	Costo de Mano de Obra Indirecta.....	111
7.7.9	Gastos Administrativos.....	111
7.7.10	Gastos de Ventas	111
7.7.11	Inversión en Activos Fijos.....	112
7.7.12	Tasa de interés promedio.....	112
7.8	Balance General	112
7.8.1	Razones Financieras	113
7.9	Conclusión Financiera.....	115
CAPÍTULO 8.....		117
8.	PLAN DE CONTINGENCIA.....	117
8.1	Plan de administración del riesgo	117
8.1.1	Principales riesgos	117
8.1.2	Reuniones para mitigar los riesgos	118
8.1.3	Tormenta de ideas, listas de verificación	118
8.2	Planeación de la respuesta al riesgo.....	119
8.2.1	Monitoreo y control del riesgo	119
8.3	Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	119
CAPÍTULO 9.....		121
9.	CONCLUSIONES.....	121
CAPÍTULO 10.....		124
10.	RECOMENDACIONES.....	124
CAPÍTULO 11.....		126
11.	FUENTES.....	126
Fuentes.....		126
CAPÍTULO 12.....		132
12.	ANEXOS.....	132

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Combustibles y Lubricantes.....	5
Tabla 2: Marco Lógico	13
Tabla 3: Manual de Funciones	22
Tabla 4: Registro de Acciones.....	26
Tabla 5: Presupuesto de constitución de empresa.....	36
Tabla 6: Indicadores Económicos.....	41
Tabla 7: Características de Competidores.....	49
Tabla 8: Perfiles de Segmento	52
Tabla 9: Matriz FODA.....	53
Tabla 10: Precios de la Competencia.....	68
Tabla 11: Diseño y Propuesta Publicitaria.....	73
Tabla 12: Presupuesto de Marketing.....	79
Tabla 13: Infraestructura: equipos	81
Tabla 14: Infraestructura: Maquinaria.....	82
Tabla 15: Nómina de cargos del Personal.....	82
Tabla 16: Capacidad Instalada	83
Tabla 17: Proceso Planeación de Calidad.....	85
Tabla 18: Balance Scorecard	92
Tabla 19: Principales Riesgos del Negocio	117
Tabla 20: Lista de Verificación.....	118

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Importaciones 2015	5
Ilustración 2: Cronograma.....	15
Ilustración 3: Jerarquía de la Empresa	20
Ilustración 4: Ciclo de Vida de la Industria	43
Ilustración 5: Matriz BCG	44
Ilustración 6: Ciclo de Vida del Producto.....	45
Ilustración 7: Símbolo Indentitario.....	64
Ilustración 8: Descripción del Producto.....	65
Ilustración 9: Amplitud y Profundidad de Línea	66
Ilustración 10: Distribución del Espacio	70
Ilustración 11: Canal de Distribución.....	71
Ilustración 12: Política de servicio al cliente.....	72
Ilustración 13: Estrategias E-commerce	76
Ilustración 14: Diseño Fan Page	77
Ilustración 15: Cronograma de Campaña.....	78
Ilustración 16: Flujograma de Procesos	83
Ilustración 17: Presupuesto	84
Ilustración 18: Procesos de Control Ambiental.....	88
Ilustración 19: Modelo Responsabilidad Social	90
Ilustración 20: Mapa Estratégico.....	93
Ilustración 21: Inversión Inicial	95
Ilustración 22: Inversión Fija	96
Ilustración 23: Inversión Diferida.....	97
Ilustración 24: Inversión Corriente	97
Ilustración 25: Fuente de Financiamiento.....	98
Ilustración 26: Tabla de Amortización	98
Ilustración 27: Costos Fijos.....	99
Ilustración 28: Costos Variables.....	99
Ilustración 29: Costos de Operación	100
Ilustración 30: Costos Administrativos	100
Ilustración 31: Gastos Varios.....	101
Ilustración 32: Costos de Ventas	101
Ilustración 33: Costos Financieros.....	102
Ilustración 34: Cálculo Mark Up	102
Ilustración 35: Proyección Ingresos y Costos.....	102
Ilustración 36: Punto de Equilibrio	103
Ilustración 37: Impuesto a la Renta	104
Ilustración 38: Impuesto, tasa y contribuciones.....	105
Ilustración 39: Balance General Inicial.....	106
Ilustración 40: Estado de Pérdidas y Ganancias.....	107
Ilustración 41: Flujo de Caja Proyectados.....	107
Ilustración 42: TMAR del proyecto.....	108
Ilustración 43: Payback.....	109
Ilustración 44: Gastos Administrativos	111
Ilustración 45: Gastos de Ventas	112
Ilustración 46: Balance General Proyectado.....	113
Ilustración 47: Ratios Liquidez.....	114
Ilustración 48: Ratios de Gestión	114

Ilustración 49: Ratios de Endeudamiento 114
Ilustración 50: Ratios de Rentabilidad..... 115

RESUMEN

En el presente trabajo de titulación se plantea como propuesta la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil, planteando como objetivo determinar la factibilidad y viabilidad de la propuesta, analizando el mercado de recolección de aceites usados.

La idea de negocio planea brindar el servicio a las empresas de Gestión Ambiental encargadas de dar disposición final de los aceites usados, considerados desechos peligrosos. Planeando cubrir las necesidades de las empresas que no cuenten con un sistema logístico o de aquellas que se encuentren en la necesidad de reemplazarlos por nuestro servicio.

El proyecto de titulación es realizado de acuerdo a los estudios de los diferentes ámbitos que este negocio implica, el desarrollo de la investigación de mercado, estrategias de marketing e índices financieros con el fin de poder determinar la viabilidad del proyecto.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo busca plantear la propuesta de la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor, el cual se encontrará en desarrollo en los siguientes capítulos:

Capítulo 1: Enfocado en la descripción de la Investigación, donde se podrá plantear la justificación del tema y los objetivos principales de la investigación.

Capítulo 2: Describe el servicio y el negocio, realizando los respectivos análisis de la oportunidad, objetivos de la empresa, misión y visión.

Capítulo 3: Análisis del entorno jurídico en la empresa, las ordenanzas y leyes que se deben tomar en cuenta para el funcionamiento de la compañía.

Capítulo 4: La investigación de mercado, en realización al estudio macro y micro del entorno, las oportunidades de la industria a considerar.

Capítulo 5: Desarrollo y determinación de las estrategias de marketing el cual ayudara al posicionamiento del servicio y captación de clientes.

Capítulo 6: Desarrollo de los procesos productivos del servicio, los procedimientos a considerar en el factor operativo de la empresa con la responsabilidad social y la gestión ambiental.

Capítulo 7: El análisis financiero de la idea de negocio, que tendrá como objetivo determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto.

Capítulo 8: Desarrollo de un plan de contingencia cuyo objetivo será mitigar los problemas y riesgos que ocurran en la empresa.

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.Tema – Título

Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil.

1.2. Justificación

La idea del negocio nace de la problemática del eminente peligro ambiental que existe en el mundo. Actualmente en Ecuador existen varias empresas de gestión ambiental, cuya actividad principal es la recolección, transporte, almacenamiento, tratamiento y disposición final, bajo las normas ambientales dadas por el Ministerio de Ambiente y de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil para la correcta eliminación de estos residuos.

En esta propuesta se propone generar una solución para las empresas Gestoras de Ambiente, en su sistema de operaciones, que consiste en sobrellevar la carga de las actividades de acopio de aceites usados hasta sus instalaciones y de esta forma poder incrementar sus capacidades en el desarrollo de disposición final de estos residuos peligrosos.

Motivo por la cual propongo la creación de la empresa RECOIL S.A., brindando el servicio de recolección de aceites usados de automotor, almacenamiento temporal y distribución a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil. Por la cual se va a generar varios beneficios para las empresas de gestión ambiental, que se encuentren en la necesidad de requerir los servicios de nuestra área de logística para sus modelos de negocios, respondiendo con un servicio profesional, responsable, puntual y eficiente.

1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

El planteamiento del tema en la ciudad de Guayaquil, se basa en el problema de algunas empresas de Gestión Ambiental para mantener operativa sus sistema logístico de recolección de aceites usados y en otros casos la falta del servicio de recolección entre sus actividades operativas, es por esto que se plantea desarrollar un servicio completo de recolección de aceites usados que cumpla con las necesidades de los clientes y los estándares de normativa que dicta el Ministerio de Ambiente para el transporte de desechos peligrosos.

Se debe tener en cuenta que la industria automotriz es una de las más importantes en el Ecuador y la que más trabajo genera, por ende el estudio del mercado y contacto de proveedores es importante ya que de esta se podrá definir un volumen estimado de cuanto producto vamos a distribuir ante los clientes.

Este proyecto, en su desarrollo, incursiona en varios aspectos como lo son:

- Principales lubricentros en el noroeste de la ciudad de Guayaquil.
- Análisis de mercado.
- Proceso de recolección de aceite.
- Proceso de distribución del aceite a los clientes.
- Fijación de precios por el servicio.

1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

Actualmente existen 10 empresas con jurisdicción en Guayaquil, de las 78 registradas en el directorio del Ministerio de Ambiente, que cuentan con la Licencia de Gestión Ambiental para el transporte, almacenaje, tratamiento y disposición final de los desechos peligrosos, que a su vez mueven a través de la ciudad toneladas de desperdicios anualmente. (Ministerio de Ambiente, 2015)

Los lubricantes representan millones de dólares en gastos anuales, siendo estos uno de los principales productos de importación, junto con el combustible en Ecuador.

Un informe de Agro ecuador señala que las importaciones de enero a marzo del 2015 sumaron USD 5,791.4 millones de dólares, según cifras del Banco Central del Ecuador. (Agroecuador, 2015)

Por su parte la importación de combustible y lubricantes corresponden 1.184,7 millones de dólares, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1: Combustibles y Lubricantes

Combustibles y Lubricantes				
Ingresos	2012	2013	2014	2015
En USD millones/ FOB	USD 1,147.2 millones	USD 1,522.8 millones	USD 1,662.2 millones	USD 1,110.5 millones
En miles de toneladas	1,129	1,445	1,674	1,663

Elaborado por: El Autor Fuente: Banco Central del Ecuador

Ilustración 1: Importaciones 2015

IMPORTACIONES DE ENERO A MARZO 2015	VOLUMEN (TM.)	VALOR FOB (DÓLARES)	PARTICIPACIÓN	
			VOLUMEN (%)	VALOR (%)
MATERIAS PRIMAS	1.873.000	1.873.300.000	47,6%	32,3%
PARA LA AGRICULTURA	510.000	304.900.000	13,0%	5,3%
PARA LA INDUSTRIA	1.120.000	1.381.400.000	28,5%	23,9%
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	243.000	186.900.000	6,2%	3,2%
BIENES DE CAPITAL	157.000	1.612.200.000	4,0%	27,8%
PARA LA AGRICULTURA	5.000	32.400.000	0,1%	0,6%
PARA LA INDUSTRIA	77.000	1.089.600.000	2,0%	18,8%
EQUIPOS DE TRANSPORTE	75.000	490.200.000	1,9%	8,5%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1.663.000	1.110.500.000	42,3%	19,2%
BIENES DE CONSUMO	241.000	1.184.700.000	6,1%	20,5%
NO DURADEROS	166.000	623.900.000	4,2%	10,8%
DURADEROS	74.000	533.300.000	1,9%	9,2%
TRAFICO POSTAL INTERNACIONAL Y CORREOS RAPIDOS	600	28.000.000		0,5%
DIVERSOS	1.300	10.600.000	0,03%	0,2%
AJUSTES				
TOTAL	3.935.300	5.791.300.000	100%	100%

Elaborado por: El Autor Fuente: Banco Central del Ecuador

De esta forma podremos tener una referencia en cuenta al volumen de importaciones de lubricantes que entran al país anualmente y a su vez la proporción de residuos peligrosos en que estos se convierten, los cuales van a ser necesario recolectarlos, transportarlos y redirigido a las empresas encargadas de su disposición final.

La presente investigación tiene como objetivo pretender sustentar la viabilidad y factibilidad de esta propuesta para aprovechar la oportunidad ante la necesidad de algunas empresas de Gestión Ambiental, a su vez que existe un apoyo por parte del gobierno para el desarrollo de negocios para el manejo y gestión de desperdicios peligrosos.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad y viabilidad de la propuesta, analizando el mercado de recolección de aceites usados en la ciudad de Guayaquil.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Identificar la mejor alternativa de ubicación del centro de almacenamiento de desechos peligrosos en la ciudad de Guayaquil.
- Diseñar un plan de mercadeo para la propuesta.
- Analizar la factibilidad económica y rentabilidad financiera de la propuesta
- Conocer factores macro y micro de esta industria para el desarrollo de una estrategia de entrada.

1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información

Para el presente trabajo se va a implementar el uso de técnicas de obtención de información basadas en el método: Cualitativo (Exploratorio), investigación a expertos y observación directa, con el fin de obtener información detallada.

Según el libro de José Ignacio Ruiz explica que el método cualitativo de investigación, que el objeto de la investigación pretende captar el significado de las cosas (procesos, comportamientos, actos) más bien que describir los hechos sociales, se puede decir que entra en el ámbito de la investigación cualitativa. Su objetivo es la captación y reconstrucción del significado". (Ruiz, 2012)

Una vez obtenidos estos datos se procederá al desarrollo de las estrategias de mercado, validación del modelo de negocio y generar las proyecciones de ingresos requeridas para el análisis financiero, con el cual se podrá analizar desde el punto de vista financiero la factibilidad del proyecto.

El análisis describe los posibles escenarios y estrategias, de acuerdo a los datos recabados de la investigación, y de esta forma realizar el respectiva estrategia para el inicio de actividades y poder obtener participación en el mercado

Posterior a esto se contará con un de plan de logística que será encargada de recolección, transporte y distribución de los aceites usados, hacia nuestros clientes, los mismos se encargaran de dar disposición final o tratamiento al aceite usado

1.7. Planteamiento del Problema

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, informa que el sector automotor tiene un participación importante en la economía del país debido a los ingresos que genera en todas las actividades económicas directas e indirectas que involucra" (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013).

Por motivo del cual, se puede asumir que la comercialización de lubricantes en el país crece de forma anual, a su vez hay un crecimiento en la generación del desperdicio de aceite usado, la importancia de tratar con dichos residuos se vuelve imperativa, ya que concierne el interés del Ministerio de Ambiente y la Municipalidad de Guayaquil. Por lo que más empresas Gestoras de Ambiente se constituyen debido a la cantidad de desperdicio peligroso que se genera.

En una entrevista realizada a la Sra. Silvia Cabrera, Gerente General del Consorcio Armas Cabrera, comentó:

Uno de los principales problemas de este modelo de negocio, es la planeación y control del área de logística, junto con la regularización del personal y mantenimiento de vehículos necesarios para la etapa de recolección y transporte de los desechos peligrosos (Cabrera, 2016)

La propuesta para la creación de una empresa que se encargará de obtener la maquinaria, personal capacitado y la inversión en infraestructura, necesaria para el procedimiento de recolección y almacenaje temporal, bajo las normas indicadas por las instituciones correspondientes encargadas en la regulación del control de gestión de los desperdicios peligrosos.

1.8. Fundamentación Teórica del Trabajo

1.8.1. Marco Referencial

En Estados Unidos, la agencia EPA, United States Environmental Protection Agency, es la principal organización encargada de regular y realizar las normativas para la gestión de desechos químicos y peligrosos. El cual indica que en las normas sobre manejo de aceites usados, incluyen el análisis tripartito para determinar si la sustancia cumple los requisitos para ser considerado como aceite usado. (EPA, 2014)

En España, la empresa de Sistema Integral de Gestión de Aceite Usado (SIGAUS) es la referencia en la gestión de aceites usados. Esta empresa agrupa un

90% del mercado, ha cumplido siempre los objetivos legales, está autorizado por todas las Comunidad Autónoma y dispone de una completa y eficaz red de gestión. (SIGAUS, 2013)

En Colombia, la empresa ECOLCIN centra su atención, brindando soluciones ambientalmente amigables, prestando servicios de excelente calidad en la recolección, movilización y reutilización de productos; catalogados como peligrosos de acuerdo al convenio de Basilea, generados en el desarrollo de actividades industriales, comerciales o de servicios. (ELCONCIN, 2015)

En Panamá, la empresa ACCEL, desarrolla desde el 2003 su programa de recolección de aceites usados Recoil, el cual busca prevenir y mitigar los riesgos a la salud por causa del manejo inadecuado de aceites usados, y garantizar su disposición adecuada de desechos. (Terpel Panamá, 2014)

En Brasil, la empresa LWART, es un conglomerado industrial de la empresa privada, que gestiona su negocio de una manera sostenible, ofreciendo al mercado productos y soluciones que están presentes en la vida diaria de las personas. Las empresas del Grupo LWART en las áreas de recolección y re-refinado del aceite de lubricación de la producción y la pulpa de mercado usado. (Grupo LWART, 2013)

En la ciudad de Guayaquil, existen varias empresas constituidas con la calificación de Gestión Ambiental, que incluye entre sus procesos, el sistema de logística para recolección, transporte y almacenamiento, como por ejemplo:

Gadere S.A.

Constituida en el año 2003, ofreciendo soluciones ambientales y de salud en cuanto a la Gestión Integral de los Residuos Industriales, especiales, hospitalarios, químicos, farmacéuticos y peligrosos en general. Desarrollando actividades de recolección, Transporte, Almacenamiento, Capacitación, Tratamiento, y Disposición Final de residuos especiales peligrosos. (Gadere S.A., 2016)

Consortio Armas Cabrera

Empresa calificada como Gestor Ambiental a nivel nacional, cuya labor se basa en la recolección, transporte fluvial y terrestre, almacenamiento y disposición final de aceites usados, residuos de hidrocarburos, fuel oil sucio, gasolinas sucias, diésel sucio etc., que son productos de procesos industriales de empresas públicas y privadas y también de mantenimiento de maquinarias, vehículos y embarcaciones. (Grupo Armas, 2013)

Incinerox S.A.

Una empresa con 15 años de experiencia en la gestión integral de desechos industriales, que cuenta con las respectivas licencias ambientales y la capacidad de brindar soluciones a las diversas industrias, a nivel nacional, las cuales generan una amplia gama de residuos, en sus cadenas productivas y distributivas. (Incinerox, 2014)

Serviresiduos S.A.

Es una empresa especializada con el adecuado equipo de transportación y una excelente logística para el servicio de almacenamiento, recolección y transportación de todo tipo de residuos de hidrocarburo. (Serviresiduos S.A., 2012)

1.8.2. Marco Teórico

La propuesta de este trabajo, pretende la creación de la empresa RECOIL S.A., brindando el servicio de recolección, transporte y almacenamiento temporal, como reemplazo al sistema de logística de cada empresa certificada como Gestor Ambiental, encargada de dar disposición final o refinería de los desechos peligrosos, con jurisdicción en la ciudad de Guayaquil.

Teoría de Procesos de Servicio

Para la teoría de procesos de servicio existen características diferentes a las demás, entre las cuales el proveedor refleja su comportamiento, tomando en cuenta que en la cadena de distribución la parte más fundamental de este proceso es el cliente, ya que el mismo es el encargado de evaluar y percibir el proceso de servicio.

La posibilidad pérdida de clientes aumenta cuando existe un servicio deficiente. (Harrington, 1997)

Teoría de Mejoramiento Continuo

Es la manera de mejorar el desarrollo en todo los niveles operativos utilizando todos los recursos humanos y de capital disponibles. Es una estrategia destinada a servir a la gerencia para lograr mayor competitividad y rentabilidad, contribuye a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización, lo cual le permite mejorar su productividad y competitividad en el mercado al cual pertenece la organización. (Molina, 2012)

1.8.3. Marco Conceptual

Aceite Usado: Según la definición regulativa de la EPA para aceite usado es el siguiente: “Aceite usado es cualquier aceite que haya sido refinado del petróleo crudo o cualquier aceite sintético que haya sido usado y como resultado de tal uso este contaminado con impurezas físicas o químicas”. (EPA, 2014)

Gestor Ambiental: el concepto engloba el conjunto de actividades o estrategias que podemos desarrollar para cuidar el medio ambiente y prevenir los problemas ambientales. (Twenergy, 2016)

Transportista de Aceite Usado: Son compañías que recogen aceite usado de todo tipo de fuentes y lo llevan a refinerías, procesadores u hornos. Las instalaciones de transferencia incluyen cualquier estructura o área donde se almacene aceite usado durante más de 24 horas, pero no durante más de 35 días. Algunos ejemplos de instalaciones de transferencia son muelles de carga y áreas de estacionamiento. (EPA, 2014)

Productividad: definición simplista de lograr obtener más por menos, la productividad puede definirse como la reacción entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados; La productividad es un

indicador que refleja que tan bien se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios. (Ruiz G. , 2015)

Desecho Peligroso: Los residuos que debido a su peligrosidad intrínseca (tóxico, corrosivo, reactivo, inflamable, explosivo, infeccioso, eco tóxico), pueden causar daños a la salud o al ambiente. (Buitrago, 2007)

1.8.4. Marco Legal

Las leyes, normas y entidades que se vinculan al siguiente proyecto se detallan a continuación:

- Ley de Compañías
- Ley de Propiedad Intelectual.
- Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil
- Ministerio de Ambiente
- Código de Trabajo.
- Superintendencia de Compañías
- Servicio de Rentas Internas
- IESS.
- Cámara de Comercio de Guayaquil

1.8.5. Marco Lógico

Tabla 2: Marco Lógico

JERARQUIA DE OBJETIVOS	INDICADOR VERIFICABLE	FUENTE DE VERIFICACION	SUPUESTOS
<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la factibilidad y viabilidad de la propuesta, analizando el mercado de recolección de aceites usados en la ciudad de Guayaquil</p>	<p>Inversión Inicial Flujo de Caja TIR VAN PAYBACK</p>	<p>Estudios Financieros</p>	<p>La empresa recupera la inversión durante el tiempo establecido, con TIR positivo y VAN mayor a 0</p>
<p>OBJETIVO ESPECIFICO 1</p> <p>Identificar la mejor alternativa de ubicación del centro de almacenamiento de desechos peligrosos en la ciudad de Guayaquil</p>	<p>Análisis de tendencia geográfica de Guayaquil para el funcionamiento de la Empresa</p>	<p>Encuestas INEC</p>	<p>La empresa tendrá la ubicación geográfica estratégica al norte de Guayaquil</p>
<p>OBJETIVO ESPECIFICO 2</p> <p>Diseñar un plan de mercadeo para la propuesta.</p>	<p>Investigación de mercado</p>	<p>Investigación Científica</p>	<p>La empresa contará con un plan de logística eficiente y satisfactorio para los clientes</p>
<p>OBJETIVO ESPECIFICO 3</p> <p>Analizar la factibilidad económica y rentabilidad financiera de la propuesta.</p>	<p>TIR VAN PAYBACK</p>	<p>Estudios Financieros</p>	<p>Ratio Financieros medibles Resultados Positivos</p>
<p>OBJETIVO ESPECIFICO 4</p> <p>Conocer factores macro y micro de esta industria para el desarrollo de una estrategia de entrada.</p>	<p>Análisis PEST</p>	<p>Investigación Científica</p>	<p>La empresa realizara investigación de campo</p>

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos

Hipótesis:

La creación de la empresa RECOIL S.A. en la ciudad de Guayaquil, tendrá la captación y participación en el mercado deseado, generando ganancias a la empresa.

Preguntas de la investigación de las cuales se establecerán los objetivos

Pregunta # 1.- ¿Cuál es la situación actual de las empresas de Gestión Ambiental?

Pregunta # 2.- ¿Cuáles son las necesidades de los clientes frente a un servicio de recolección de aceites usados?

Pregunta # 3.- ¿Serán los costos de operación viable para la sustentación de la empresa?

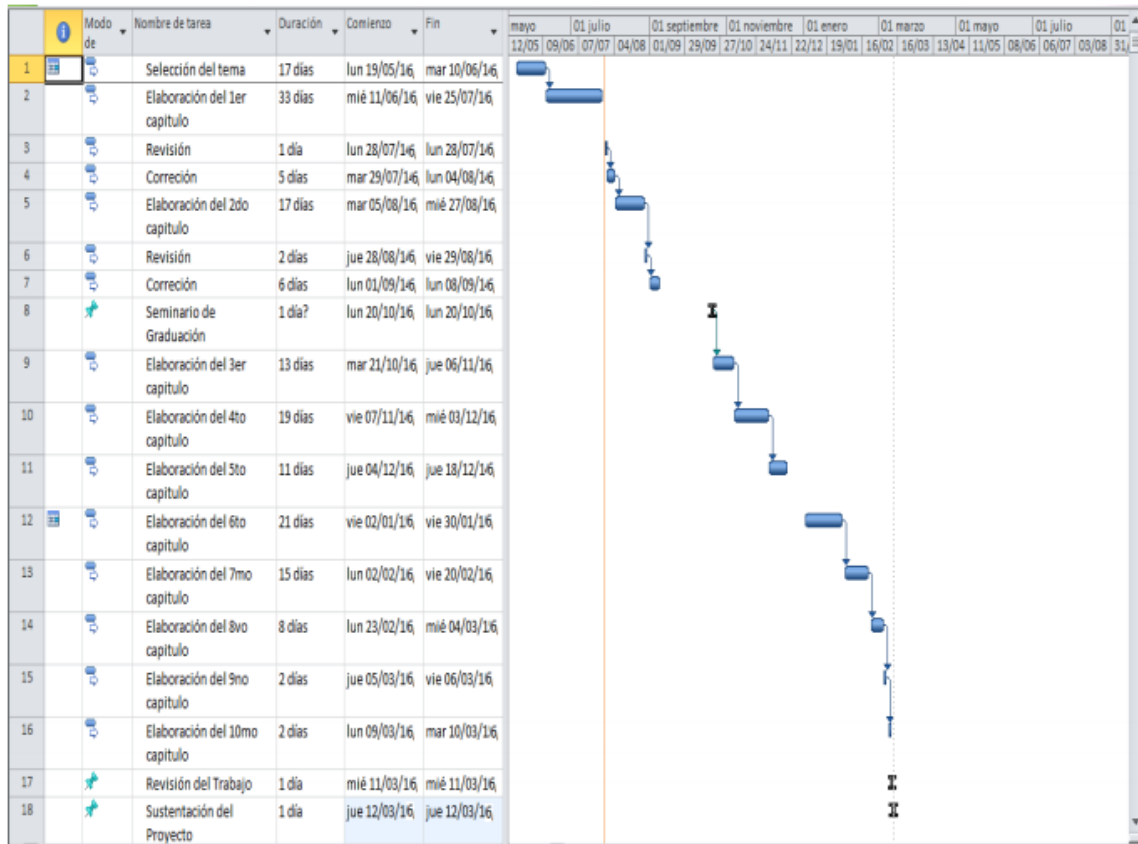
Pregunta # 4.- ¿Cuál será el porcentaje de aceptación del mercado en la ciudad de Guayaquil?

Pregunta # 5.- ¿Será factible la creación de una empresa de recolección de aceites usados en la ciudad de Guayaquil?

Pregunta # 6.- ¿Cuál sería el precio fijo/variable por la prestación de servicio de recolección de aceites usados?

1.10. Cronograma

Ilustración 2: Cronograma



Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

CAPITULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Análisis de la Oportunidad

La propuesta de la creación de la empresa RECOIL S.A., nace frente a la necesidad de las empresas de Gestión Ambiental, ubicadas en la ciudad Guayaquil, replacen su sistema de logística de recolección de aceite usado por nuestro servicio integral, eficiente y puntual. De esta forma las empresas tendrán la oportunidad de destinar sus fondos de capitales en inversiones internas, para repotenciar sus plantas de procesamiento, investigación y desarrollo para reaprovechamiento de los desechos peligroso, aliviando de esta manera el cargo de sus sistemas de logística en cuanto a mantenimiento y control de personal, ocasionando su fuga de interés y liquidez.

Las empresas de Gestión Ambiental, actualmente cuentan con una gran inversión de capital en sus activos fijos, como es del caso de sus sistemas de logística, motivo por el cual mediante un estudio de mercado, se definirá el tipo de servicio más conveniente para estas empresas para cumplir las necesidades de cumplimiento de cuotas de recolección.

2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio

La idea de negocio de la empresa consiste en la apertura de un centro de acopio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados, ubicado en el sector noroeste de la Ciudad de Guayaquil en un sector alejado de la zona residencial, para evitar posibles inconvenientes de contaminación y seguridad ciudadana.

Las instalaciones contarán con el espacio suficiente para la libre circulación de los camiones recolectores y las áreas específicas para almacenaje, cumpliendo los estándares operativos establecidos por el Ministerio de Ambiente de Ecuador y oficinas para el personal administrativo y capacitación de personal.

El negocio contara el debido estudio de mercado y capacitación de personal necesario para la gestión de desechos peligrosos con la regulación de procedimiento otorgada por el Ministerio de Ambiente del Ecuador y la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio

Este tipo de servicio será introducido en el mercado para empresas que se encuentren ante la necesidad de eliminar sus sistema de logística y establecer precios considerables y convenientes para preferencia de nuestro servicio.

El sistema de logística contara con el plan de recolección adecuada para su eficiente funcionamiento y cumplimiento de calidad de servicio

Parte importante del estudio de mercado es el análisis al que se debe someter la competencia, que se pueda comprender y conocer las características de cada una de las empresas participantes en este mercado de recolección de aceites usados, de tal forma que se puedan identificar por su capacidad, precio por servicio, y poder desarrollar una estrategia en base a las oportunidades y amenazas de esta industria.

De ahí se desprenden los conceptos de competitividad o ventaja competitiva, ya que al identificar plenamente a la competencia, se podrán adoptar características competitivas que distingan nuestro servicio de los demás, lo cual va generando un espacio en la mente del consumidor, la tarea no es solo identificar estas diferencias, sino también potencia aquellas que sean beneficiosas para el desarrollo del proyecto.

2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa

Misión

Brindar una solución integral en Gestión de Desechos a partir de nuestra prestación de servicio de recolección de aceites usados, junto con el manejo

responsable, eficiente, y puntual; garantizando la calidad de nuestro sistema de procedimiento.

Visión

Ser la empresa con mayor participación en el mercado y reconocida por su preservación del Medio Ambiente a través de la Gestión de Desechos

Valores de la Empresa

- **Honestidad:** Comportarse con coherencia y sinceridad dentro de la empresa.
- **Ética:** Deberes y derechos que se tiene con la empresa.
- **Lealtad empresarial:** No divulgar estrategias que se realicen en la empresa
- **Responsabilidad Social:** trabajar en beneficio a la sociedad
- **Puntualidad:** Cumplir a tiempo en horarios de recolección.

2.3. Objetivos de la Empresa

Implementar y desarrollar nuevas ideas de gestión de desechos peligrosos concientizando a la población sobre el peligro ambiental.

2.3.1. Objetivo General

Ser una empresa referente en la industria de Gestión de Desechos Peligrosos y garantizar su permanencia en el mercado en los próximos años.

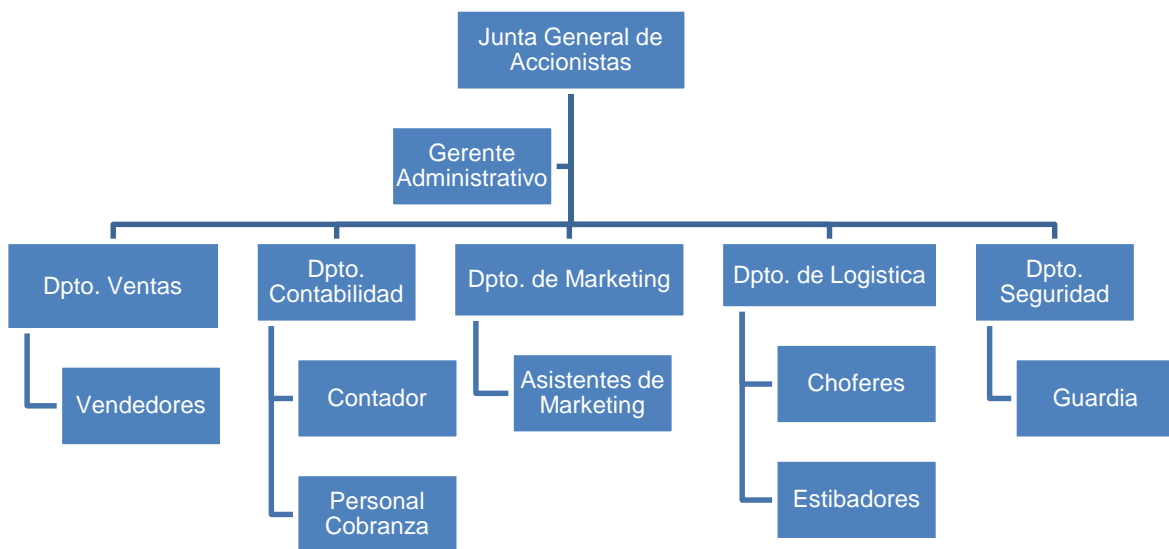
2.3.2. Objetivos Específico

- Desarrollar un servicio competitivo
- Aumentar participación de mercado anualmente
- Optimizar el plan de logística
- Incremento de cartera de clientes

2.4. Estructura Organizacional

2.4.1. Organigrama

Ilustración 3: Jerarquía de la Empresa



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

- **Gerente - Administrador:** Este cargo lo ocupará un(a) profesional de cuarto nivel o estudios de maestrías en curso que tenga a partir de 25 años de edad y experiencia administrativa, mercadeo, logística y financiera.
- **Vendedores:** Esta función la desempeñará un(a) profesional en Área Comercial, Ventas o afines con conocimientos en comercialización de servicios a nivel empresarial de experiencia mínima en cargos similares.

- **Asistente de Marketing:** Esta función estará a cargo de un(a) profesional en Marketing y Publicidad con experiencia en manejo de promoción de empresas y eventos.
- **Personal de Logística:** Esta función la desempeñará un(a) personas de sexo masculino con licencia de conducir Tipo E y capacitación en el manejo de desechos peligrosos.
- **Personal de Contabilidad:** Este oficio estará a cargo de personal a partir de 22 años y experiencia en el área Contable, Comercial y a fines. Con conocimiento en control de contable de empresas y cobranza y pago de roles.

2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos

La empresa resolvió repartir las funciones y procedimiento de la siguiente manera:

Tabla 3: Manual de Funciones

Departamento	Acciones	Remuneración
Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> -Responsable de la Gestión Administrativa. -Planificación y control de las actividades. -Aprobación del personal. -Representación de la empresa. -Capacitación del personal. -Responsable de la Gestión Operativa. -Planificación del cronograma de servicio. 	-Sueldo fijo – Beneficios de Ley.
Ventas	<ul style="list-style-type: none"> -Acción de ventas y negociación con clientes. -Atención a clientes. -Mantener actualizada su base de datos. -Búsqueda de nuevos clientes / trabajo por objetivos. 	-Sueldo fijo – Beneficios de Ley
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> -Relaciones Públicas. -Realizar las ilustraciones creativas de la empresa. -Manejar la publicidad de fan page Mailing y Hosting 	-Sueldo fijo – Beneficios de Ley
Logística	<ul style="list-style-type: none"> -Recolección de Aceites -Control de bodega de las cantidades almacenada Estibar los tanques en la bodega -Limpieza instalaciones de la empresa. 	-Sueldo fijo – Beneficios de Ley
Contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> -Realizar cobros a clientes -Realizar pagos de gastos administrativos -Control de Ingresos y Egresos de la empresa -Presentar los libros informativos de contabilidad 	-Sueldo fijo – Beneficios de Ley

Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

CAPITULO 3

3. ENTORNO JURIDICO DE LA EMPRESA

3.1. Aspecto Societario de la Empresa

3.1.1. Generalidades

La empresa se denominara RECOIL S.A., que surgió como respuesta ante la necesidad de las empresas de Gestión Ambiental, al brindar los servicios de recolección de aceites usados, en la ciudad en Guayaquil.

La empresa tendrá como domicilio la ciudad de Guayaquil, ubicada al noroeste. En zonas alejadas de la población como método preventivo de seguridad para la ciudadanía y el desarrollo urbanístico.

En las escrituras de constitución de la empresa, se especifica el plazo indefinido de duración de la compañía. Sin embargo este puede ser prorrogado o disuelto por la Junta General de Accionistas, de acuerdo a las normas y condiciones establecidas por la Ley de Compañías.

El plazo de duración de la empresa es indefinido, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura de constitución de la empresa en el Registro Mercantil. Este plazo se podrá realizar una prórroga por decisión de la Junta de Accionista, así como también se podrá disolver la empresa antes del plazo en base a los estatutos, forma y condiciones que señala la Ley de Compañías.

La empresa tendrá como representación legal y judicial al Gerente General, el cual contraerá las obligaciones de la empresa y ejercerá derechos.

En lo que respecta al pago de utilidades netas se repartirá el 30% de acuerdo a la proporción de acciones que tenga cada accionista.

Los accionistas estarán conformados por:

- Juan José Martínez Avilés – 50%
- Omar Fernando Martínez Jiménez – 25%
- Eduardo Castillo – 25%

3.1.2. Fundación de la Empresa

La empresa RECOIL S.A. está fundada bajo el formato de Sociedad Anónima, cuyo capital está dividido entre los accionistas, es decir que Juan José Martínez es el accionista mayoritario, con el derecho de vender las acciones como desee.

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Ley de Compañías, 2015)

Sin embargo la empresa no tendrá inconvenientes, ante aportaciones individuales de personas ajenas a las responsabilidades de la empresa, ya que de esta manera se podrá incrementar el capital social, ayudando al desarrollo de la compañía.

3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones

El capital social de la empresa es de US\$85.000,00, dividido en 17.000 acciones con un valor nominal de un dólar (US\$1,00) cada una. De acuerdo al porcentaje de acciones, será influyente el accionista en la toma de decisiones ante la Junta General.

El registro de las acciones por cada socio se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 4: Registro de Acciones

Accionistas	Acciones	Porcentaje de Acciones
Juan José Martínez	8.500	50%
Omar Martínez	4.250	25%
Eduardo Castillo	4.250	25%

Elaborado por: El Autor

3.1.4. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios

La empresa estará gobernada por la Junta General de Accionistas y administrada por el Gerente General, quien contará con los derechos legales, estatutos y normativas que la compañía otorgue.

El Gerente General será el representante legal de la compañía, el cual será escogido por la Junta General de Accionistas, los cuales establecerán sus obligaciones y procederán a inscribir su cargo en el Registro Mercantil.

La Junta General de Accionistas tendrá como convocatoria, dos tipos de juntas, ordinaria y extraordinaria.

Junta Ordinaria: las reuniones serán trimestralmente para evaluar el estado de la compañía, destinación de recursos y repartición de utilidades y el Gerente General deberá presentar los informes necesarios para el análisis financiero.

Junta Extraordinaria: se evaluará puntos importantes que se desarrollen durante el funcionamiento de la empresa.

3.2. Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1. Generalidades

RECOIL S.A. será regulada en base a las leyes que se encuentran establecidas en el Código de Trabajo, en el cual se realizará contratos por tiempo de plazo fijo a sus trabajadores. El pago de los salarios se lo hará cada quince días.

3.2.2. Mandato Constituyente #8

RECOIL S.A. cumplirá con lo establecido en mandato constituyente #8, en base al artículo 1, que indica lo siguiente: “Se elimina y prohíbe la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador. La relación laboral será directa y bilateral entre trabajador y empleador”. (Asamblea Constituyente, 2012)

Sin embargo en el mismo mandato se encentrarán las cláusulas permisivas que no restringe la ley los cuales son los servicios adicionales de vinculación indirecta con la actividad comercial de la empresa, en este caso la empresa contratara un servicio particular de vigilancia, difusión promocional y alimentación para el personal. (Asamblea Constituyente, 2012)

3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo

El desarrollo de contrato de trabajo se llevara a cabo previamente a un acuerdo entre trabajador y empresario para la prestación de servicio con dirección y organización del mismo a cambio de una remuneración salarial.

RECOIL S.A. utilizará contratos de mutuo acuerdo por tiempo fijo durante un año, posterior a esto si no hay problemas se convertirá en indefinido.

3.2.4. Obligaciones del empleador

RECOIL S.A. asumirá las siguientes obligaciones:

- Elaborar un contrato de trabajo

- Realizar la respectiva inscripción del contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Proceder a la afiliación de los colaboradores en la Seguridad Social (IEES), desde el primer día de trabajo.
- Pago del sueldo básico de US\$366,00.
- Proceder a los pagos de décimos tercero y cuarto a tiempo
- Pago de Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo

3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

RECOIL S.A., realizara el pago de la remuneración salarial a sus empleados, con derecho a recibir el décimo tercero el cual comprende el cálculo del primer día de diciembre del año anterior hasta el treinta de noviembre del año en curso, el cual equivale a la suma de las remuneraciones recibidas durante el año dividida para los doce meses del año.

Los empleados además recibirán la décimo cuarta remuneración, el cálculo comprende desde el primer día de abril del año anterior hasta el treinta y uno de marzo del año en curso. Esta remuneración se deberá ser cancelada hasta el 15 de marzo.

3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

RECOIL S.A. atribuirá el derecho al pago del Fondo de Reserva, estipulado en el Código de Trabajo en el Art. 196. Todo trabajador que preste servicios por más de un año tiene derecho que el empleador le abone una suma equivalente a un mes de sueldo o salario por cada año completo posterior al primero de sus servicios. Estas sumas constituirán su fondo de reserva o trabajos capitalizado. El trabajador no perderá este derecho por ningún motivo. La determinación de la cantidad que corresponda por cada año de servicio se hará de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 95 de este Código. (Codigo de Trabajo de Ecuador, 2005)

Así mismo, RECOIL S.A. designara y hará el pago de vacaciones de acuerdo a lo mencionado en el Código de Trabajo en el Art. 69. Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de descanso, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado servicios por más de cinco años en la misma empresa o al mismo empleador, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes o recibirán en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes. El trabajador recibirá por adelantado la remuneración correspondiente al período de vacaciones. Los trabajadores menores de dieciséis años tendrán derecho a veinte días de vacaciones y los mayores de dieciséis y menores de dieciocho, lo tendrán a dieciocho días de vacaciones anuales. Los días de vacaciones adicionales por antigüedad no excederán de quince, salvo que las partes, mediante contrato individual o colectivo, convinieren en ampliar tal beneficio. (Codigo de Trabajo de Ecuador, 2005)

3.2.7. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo

La inserción de Discapacitados a puestos de Trabajo, RECOIL S.A. procederá a implementar de acuerdo al del Código de Trabajo, en el Art. 42, Numeral 33. El empleador privado, que cuente con un número mínimo de veinticinco trabajadores, está obligado a contratar, al menos, a una persona con discapacidad, en labores permanentes que se consideren apropiadas en relación con sus conocimientos, condición física y aptitudes individuales. En el segundo año, la contratación será del 1% del total de los trabajadores, en el tercer año el 2%, en el cuarto año el 3% hasta llegar al quinto año en donde la contratación será del 4% del total de los trabajadores, siendo ese el porcentaje fijo que se aplicará en los sucesivos años. (Codigo de Trabajo de Ecuador, 2005)

3.3. Contratación Civil

3.3.1. Principios Básicos de la Contratación

De acuerdo al libro IV del Código Civil, Art. 1454: El contrato es un acto por el cual un par se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser una o muchas personas. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

Así mismo, en los Art. 1455 al Art. 1459, del mismo código se destaca que el contrato es:

Unilateral: cuando una de las partes se obliga para con otra, que no contrae obligación alguna; y bilateral, cuando las partes contratantes se obligan recíprocamente. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

Gratuito o de Beneficencia: cuando sólo tiene por objeto la utilidad de una de las partes, sufriendo la otra el gravamen; y oneroso, cuando tiene por objeto la utilidad de ambos contratantes, gravándose cada uno a beneficio del otro. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

Oneroso: es conmutativo cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; y si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida, se llama aleatorio. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

Principal: cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención; y accesorio cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

Real: cuando, para que sea perfecto, es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere; es solemne cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no surte ningún efecto civil; y es consensual cuando se perfecciona por el solo consentimiento. (Codigo Civil del Ecuador, 2005)

3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios

Los contratos de prestación de servicio es el documento en cual un profesional de un área en específico, realiza un servicio a cambio de un precio.

RECOIL S.A. contará con contratos de vigilancia y seguridad dentro de la infraestructura en la que funcionara la empresa, también contratara el servicio de difusión de promoción para imagen de la empresa.

3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

El Contrato de Prestación de Servicio estará conformado por seis cláusulas en los cuales se detalla:

- Cláusula Primera: Intervinientes
- Cláusula Segunda: Antecedentes
- Cláusula Tercera: Objeto
- Cláusula Cuarta: Plazo
- Cláusula Quinta: Precio y forma de Pago
- Cláusula Sexta: Procedimientos

Las causales de terminación anticipada del contrato, será estipulada al final.

3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

La institución de la Mediación, está regulada por la nueva Ley de Arbitraje y Mediación, y por la Constitución de la Republica, siendo esta una nueva figura legal que faculta a las partes concurrir a un Centro de Mediación en el caso de que tuvieren algún desacuerdo, ante de iniciar una acción legal o juicio, contando para ello con el apoyo de un mediador capacitado, pudiendo llegar a un acuerdo voluntario. (Ponce, 2013)

Sin embargo el Arbitraje es un juicio o litigio, el mismo que es conocido por árbitros designados de mutuo acuerdo por las partes, o si no hay acuerdo, el Centro que tenga que administrar el proceso sorteara de su lista de árbitros aprobados, a aquellos que deberán cumplir tan importante y delicada función de actuar de jueces. (Ponce, 2013)

3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública

De acuerdo a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, en el Art. 1 se indica que: Esta Ley establece el Sistema Nacional de Contratación Pública y determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o arrendamiento de bienes, ejecución de obras y prestación de servicios. (SERCOP, 2008)

El Registro Único de Proveedores (RUP), es el ingreso a un amplio sistema de información que acredita a personas naturales y jurídicas para poder contratar con el Estado. (Cevallos, 2014)

3.3.6. Contrato de Confidencialidad

Este tipo de contrato tiene como finalidad, proteger la información interna de la empresa, de esta forma evitando la divulgación a terceros que no pertenezcan a la empresa. En el cual el contrato se incluirá los siguientes aspectos:

- Manual de Procesos
- Infraestructura del Establecimiento
- Cartera de Clientes
- Negociación con Proveedores
- Informes Financieros
- Políticas y reglamento interno

3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1. Código de Ética

La empresa RECOIL S.A., se encontrará íntimamente vinculada con el cumplimiento moral de procesos en cada uno de sus empleados. Desarrollando a conciencia laboral frente a lo bueno, malo, prohibido y permitido en cuanto a las acciones y decisiones dentro del entorno laboral.

El Código de Ética se encontrará en el **Anexo1**

3.5. Propiedad Intelectual

3.5.1. Registro de Marca

La empresa RECOIL S.A., registrara su nombre y logo en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

3.5.2. Derecho de Autor del Proyecto

De acuerdo al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual el Derecho de Autor: Es el sistema jurídico por el cual se concederá a los autores derechos morales y patrimoniales sobre sus obras, en cumplimiento a lo dispuesto por la Constitución del Ecuador y la Declaración Universal de los Derechos Humanos. (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2016)

Los derechos de autor del proyecto, serán registrados en el IEPI, y de esta forma el autor se podrá beneficiar de acuerdo a lo que la Ley reconoce a su favor.

3.5.3. Patente y-o Modelo de Utilidad

El proyecto no aplica para este punto.

3.6. Seguros

De acuerdo con Francisco Javier, el seguro es un contrato a través del cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima, a indemnizar dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado cuando ocurra un siniestro sobre los riesgos objeto de cobertura de dicho seguro. (Rico, 2014)

Esta empresa por motivos de ser nueva, procederá con algunas contrataciones de seguros.

3.6.1. Incendio

La empresa RECOIL S.A. se apegara completamente a las recomendaciones y reglamento de prevención de incendios, constituida por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

De acuerdo a la clasificación de Edificios según su uso, en el Reglamento de BCBG, en el Art. 30: Los riesgos de incendio de una edificación tienen relación directa con la actividad para la que fue planificada, es decir con el uso del edificio, por lo tanto, todo edificio dependiendo el uso del mismo, contará con las instalaciones y los equipos requeridos para prevenir y controlar el incendio a la vez brindará las condiciones de seguridad y fácil desalojo en caso de emergencia. (Benemérito Cuerpo De Bomberos de Guayaquil, 2006)

La infraestructura de RECOIL S.A., estará catalogada como edificio de almacenamiento, para bodegaje de material orgánico, productos combustibles inflamables, garajes y estacionamientos cubiertos de vehículos. (Benemérito Cuerpo De Bomberos de Guayaquil, 2006)

3.6.2. Robo

La empresa contará con el servicio de seguridad y vigilancia, en el caso de necesitar respuesta ante un siniestro, manteniendo todas las precauciones posibles para evitar futuros inconvenientes.

No se contará con el respaldo de aseguradoras, debido a que la empresa no contara con maquinaria especial, inversiones de alto valor monetario.

3.6.3. Fidelidad

De acuerdo a la empresa Seguros Sucre, la Póliza de Seguro de Fidelidad declara: Este Seguro garantiza que si dentro del periodo del seguro determinado en las condiciones particulares con respecto al cual la compañía haya acotado la prima, el Empleado en el desempeño de los deberes cometiere uno o varios actos delictivos de FALSIFICACIÓN, HURTO, ROBO, ESTAFA o APROBACIÓN INDEBIDA con los dineros o bienes del Asegurado, La compañía indemnizara al Asegurado el monto de la perdida así sufrida directamente por él. (SegurosSucre, 2016)

RECOIL S.A. adoptará este seguro de fidelidad, después de los cinco primero años de funcionamiento, ya que contará con la administración personal de los propietarios originales. Posterior a eso el Gerente General asumirá el control diario de la empresa.

3.6.4. Maquinarias y Equipos

La empresa RECOIL S.A. contará únicamente con los vehículos especializados de recolección, los cuales se encontrarán regulados de acuerdo a las ordenanzas del Ministerio de Ambiente. Y la Agencia Nacional de Tránsito. Por lo que este tipo de vehículo no contará con seguro o póliza de maquinaria.

3.6.5. Materia Prima y Mercadería

Este proyecto no contará con seguro de materia prima, ni mercadería.

3.7. Presupuesto Constitución de la empresa

Tabla 5: Presupuesto de constitución de empresa

Presupuesto Constitución de Empresa			
Descripción	Valor Unit.	Cantidad	Total
Capital Social	\$800.00	1	\$800.00
Registro IEPI	\$165.00	1	\$165.00
Alquiler de Terreno	\$2,000.00	1	\$2,000.00
Adecuación de Oficinas	\$7,000.00	1	\$7,000.00
Permisos de Funcionamiento			
Permiso de Bomberos	\$200.00	1	\$200.00
Patente Municipal	\$100.00	1	\$100.00

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

CAPÍTULO 4

AUDITORIA DE MERCADO

CAPÍTULO 4

4. AUDITORÍA DE MERCADO

4.1. PEST

El análisis PEST es el análisis del macro-entorno externo en el cual funciona una empresa, en cual se desarrolla una estrategia en base a los siguientes aspectos externos:

- Político
- Económico
- Social
- Tecnológico

La metodología empleada para revisar el entorno general es el análisis PEST, que consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro. (Pedros, 2005)

Factor Político y Social

En el análisis Político se identifica que existen ordenanzas municipales que exigen el control y manejo responsable de los desechos peligrosos como lo es el aceite usado. En el artículo cuarto de la Ordenanza del Muy Ilustre Municipio de Guayaquil, entre las obligaciones y responsabilidades dictamina lo siguiente: Las personas naturales o jurídicas que generen aceites usados y/o grasa lubricantes usadas, deberán almacenarlos temporalmente en tanques metálicos Recolección de Ordenanzas y Reglamentos de la M. I. Municipalidad de Guayaquil Gestión Ambiental 4 de capacidad no menor a 55 galones, para que de allí sean retirados por las personas autorizadas por la Municipalidad, para su transporte al sitio de disposición final autorizado. Además, los actores indicados en el inciso anterior, están obligados a llevar un registro (computacional o manual) de la generación de aceites o grasas lubricantes usadas y suministrar bimensualmente a la Dirección de

Medio Ambiente la información donde conste la cantidad y el destino final de aceites y grasas lubricantes usadas generados y están obligados a conocer el destino que se les está dando al volumen de aceite usado generado. (M.I. Municipalidad de Guayquil, 2003)

Esto motiva al planteamiento del desarrollo de la propuesta ya que es una oportunidad de que el Municipio de la Ciudad se encuentre en el interés y preocupación para el manejo responsable de los aceites usados generados en la ciudad.

En Ecuador se mantiene en una estabilidad política, durante el gobierno del presidente Rafael Correa, debido a la mejor administración de las instituciones gubernamentales y privadas.

Desde 1999 la Empresa Municipal ETAPA mantiene la campaña de recolección de aceites usados con el objetivo de generar una alternativa ambientalmente segura, debido a su uso incorrecto que se la daba a este tipo de desechos. (Cáceres, 2015)

Ecuador es parte de los siguientes convenios e instrumentos internacionales relacionados con sustancias químicas y desechos peligrosos:

- Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación.
- Convenio de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Persistentes.
- Convenio de Rotterdam sobre el procedimiento de consentimiento fundamentado previo aplicable a ciertos plaguicidas y productos químicos
- Convenio de Minamata sobre Mercurio.
- Enfoque Estratégico para la Gestión de Sustancias Químicas a Nivel Internacional.

(Ministerio de Ambiente, 2016)

Por lo cual el conocer que Ecuador pertenece a estos convenios, nos damos cuenta que existe el apoyo al desarrollo de ideas y proyectos que giren en relación a los interés generales que se enfocan estos convenios, y a su vez que la propuesta de negocio no contará con barreras políticas, ya que se asume la aprobación del Ministerio de Ambiente del Ecuador

Factor Económico

En el análisis del factor económico de acuerdo con el Diario EL UNIVERSO comunica acerca del incremento del IVA del 12% al 14% de acuerdo con el reporte presentado por la Corporación de Estudios para el Desarrollo, en base a la información del INEC. Esta normativa empieza a regir a partir del primero de junio del 2016, el cual afecta el 47% de los productos del gasto de un hogar en Ecuador. Sin Embargo se especifica que los combustibles no se verán afectados por el alza del IVA. (El Universo, 2016)

En Enero de 2016 el índice de Precios al Consumidor se ubicó en 104.37; lo cual representa una variación mensual de 0.31%. El mes anterior dicha variación fue de 0.09%, mientras que en enero de 2015 se ubicó en 0.59%. (INEC, 2016)

Por su parte, la inflación anual en enero de 2016 fue en 3.09%, en el mes anterior fue de 3.38% y la de enero de 2016 se ubicó en 3.53%. La inflación acumulada en enero de 2016 se ubicó en 0.31%; en enero de 2015 se ubicó en 0.59%. (INEC, 2016)

Esto ayudará a conocer los diferentes indicadores que determinan la situación económica actual del país, tal como el riesgo país, el crecimiento de la tasa de interés al momento que vayamos a requerir un financiamiento mediante un préstamo bancario para la inversión inicial del proyecto.

Los logros de la última década están en riesgo debido a la desaceleración económica que experimenta el país como consecuencia de la reducción del precio del petróleo desde fines de 2014, el difícil acceso a nuevas fuentes de financiamiento y la apreciación del dólar. De hecho, la pobreza aumentó ligeramente

del 22,5% en 2014 a un 23,3% en 2015 debido a un incremento de la pobreza rural que pasó del 35,3% al 39,3%. (Banco Mundial, 2016)

Tabla 6: Indicadores Económicos

Indicadores Económicos	
Inflación Anual (Junio 2015 – Junio 2016)	20.40%
Inflación Mensual (Junio 2016)	1.58%
Tasa de Interés Activa Agosto 2016	8.21%
Tasa Interés Pasiva Agosto 2016	5.91%
Riesgo País Julio 2016	850.00

Elaborado por: El Autor Fuente: Banco Central del Ecuador

Factor Tecnológico

IngeniaTEC es una iniciativa que permitirá ahorrar al Estado 370 millones de dólares, ayudara a la generación de empleo y reducirá la dependencia tecnológica para impulsar la industria nacional.

La producción de camas eléctricas hospitalarias y ascensores electromecánicos fueron los proyectos ganadores del Concurso IngeniaTEC, organizado por la Secretaria de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación del Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano (MCCTH), y el Servicio Nacional de Contratación Pública SERCOP. (Ecuador Sostenible, 2015)

En una conferencia el Secretario de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación dijo: El concurso busca impulsar el diseño y construcción de productos en escala uno a uno entre la empresa y la academia, que permita desarrollar la tecnología a nivel nacional. Son productos que los podemos hacer acá y que este momento los estamos importando sistemáticamente. (Ramírez, 2015)

4.2. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria

A nivel mundial se ha notado un crecimiento del mercado automotriz, durante los últimos 10 años, por lo que se ha podido presenciar el incremento de vehículos que circulan por la ciudad de Guayaquil diariamente, motivo por el cual existe una mayor demanda de productos de mantenimiento de vehículos, tales como los aceites lubricantes.

En Ecuador en el 2014 el parque automotor creció un 3,17%. Hasta el mes de agosto de 2014, el comportamiento de las ventas tuvo el mismo comportamiento que en el año 2013, y en septiembre se dio un crecimiento atípico de los vehículos livianos de uso particular. Este crecimiento también se debió a que en el segundo semestre de 2013 hubo una desaceleración de la demanda que permitió que se contara con un inventario final que se sumó a la oferta total del 2014. (Market Watch, 2015)

En Guayaquil existen pocas empresas dedicadas a la actividad de recolección de aceites usados, por lo que se vuelve indispensable el incremento de la capacidad de recolección en la ciudad sobre este tipo de desechos peligroso, a consecuencia del creciente consumo de aceites lubricantes. Adicionando la falta de conocimiento de gestión integral en las diferentes ciudades del país.

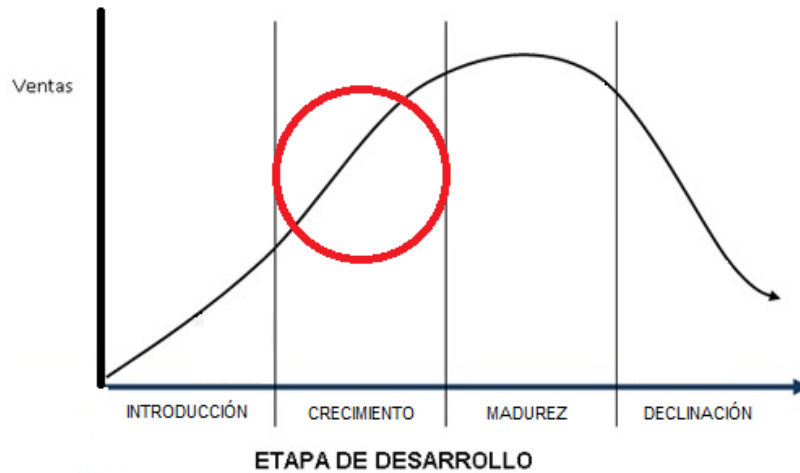
En diferentes talleres automotrices y lubricadores, son pocas las que manejan de forma adecuada a los parámetros de control de desperdicios, siendo la ciudad de Guayaquil con mayor población en la ciudad y con mayor potencial de la contaminación del suelo, y falta de control en la gestión Integral de procesos.

4.3. Análisis del Ciclo de Vida de la Industria

En la ciudad, la demanda de empresas de gestión de desperdicios peligrosos va en crecimiento debido al volumen de generación de contaminantes que necesitan una gestión adecuada y responsable para la manipulación de los mismos.

Adoptando un creciente modelo de negocios, destinados a la gestión de aceites usados con oportunidades en un nuevo mercado que necesita ser atendido en los diferentes sectores de la ciudad.

Ilustración 4: Ciclo de Vida de la Industria



Elaborado por: El Autor

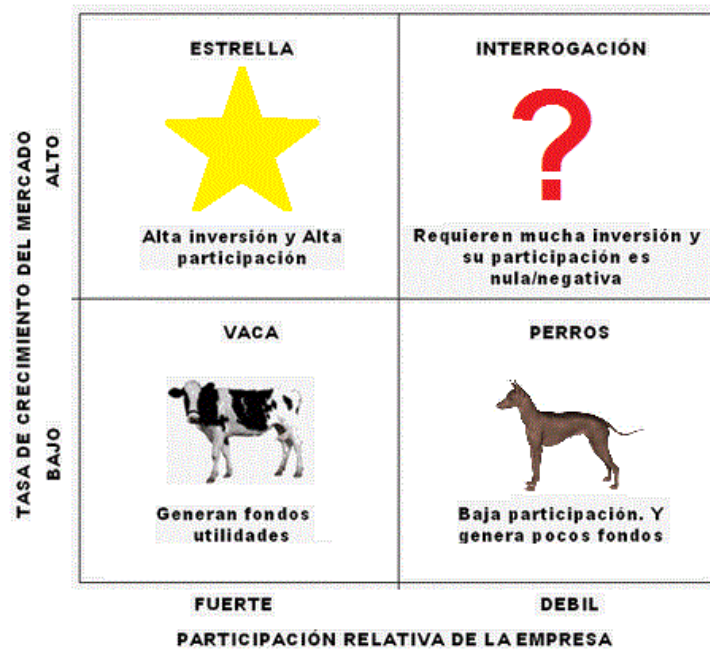
Fuente: Investigación

4.4. Matriz BCG

La matriz de BCG (Boston Consulting Group) es una matriz que ilustra el crecimiento y la participación, cuyo eje analiza 4 escenarios en dos dimensiones, el eje vertical define el crecimiento en el mercado, y en el horizontal la participación en el mercado. Los escenarios del producto son: Estrella, Interrogante, Vaca y Perro.

La empresa RECOIL S.A. se encontrara en el segmento de interrogante, al ser un nuevo concepto de servicio de gestión a partir de un buen servicio, y ventajas competitivas que se pueden ofrecer en la ciudad de Guayaquil.

Ilustración 5: Matriz BCG



Elaborado por: El Autor

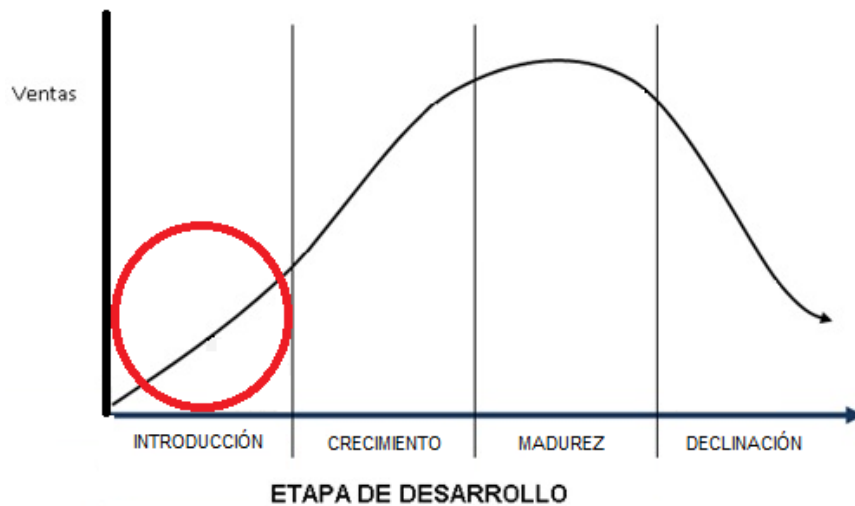
Fuente: Investigación

4.5. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

El Ciclo de Vida de un producto es un modelo de análisis de la tendencia de evolución de las ventas desde su lanzamiento en el mercado hasta su retirada del mismo, que determina y define un conjunto de etapas consecutivas con características concretas, las cuales permiten analizar los distintos condicionantes presentes a lo largo del periodo en el cual producto permanece activo en el mercado. (Corraliza, 2014)

RECOIL S.A. es una empresa que inicia sus actividades en la ciudad de Guayaquil con un centro de recolección y acopio de aceites usados, se encuentra en su etapa de introducción el cual es un modelo de negocio en desarrollo en el mercado.

Ilustración 6: Ciclo de Vida del Producto



Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación

4.6. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones

Definición de la Industria

La empresa se encuentra en la industria de gestión ambiental en la ciudad de Guayaquil.

1. Amenaza de Nuevos Competidores

La amenaza de entrada de nuevos competidores en el mercado de esta industria es alta ya que en la actualidad no existen muchos participantes en este modelo de negocios dentro de la ciudad de Guayaquil. A medida de una mayor demanda de servicios de recolección de residuos peligrosos, más alta será la oportunidad de aparición de nuevos competidores en el mercado.

RECOIL S.A. trabaja con una política de negocios impecable p, para mantener una buena relación entre los clientes y generar confianza y prestigio en el mercado.

2. Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es baja, debido a la falta de servicios de recolección de aceites usados, en este caso los principales personajes de acción en el funcionamiento del negocio sería los locales de servicio automotriz, tanto negocios pequeños e informales, que generen un volumen de aceites usados de importancia para una gestión integral de proceso de recolección y transporte.

Ante la demanda de lubricantes en una de las ciudades más grandes del país, existe gran potencial de proveedores los cuales se encuentren en la necesidad de implementar el sistema gestión de los desperdicios que exige el Ministerio de Ambiente del Ecuador.

3. Rivalidad entre los Competidores

La rivalidad entre los competidores es alta, ya que al haber muchos participantes en esta industria que a su vez cuentan con una gran inversión en capitales de infraestructura que ayudan a obtener mayor participación en el mercado, no obstante se vuelve indispensable la creación de carteras de clientes a partir de la creciente demanda de estos servicios. Los competidores ya cuentan con varios años de presencia en el mercado, por lo que se procura trabajar en la imagen de la empresa y el desarrollo de ventajas competitivas frente al estudio de mercado que realicemos.

4. Poder de Negociación de los Clientes

El poder de negociación de los clientes es alta, ya que este tipo de servicio será enfocado hacia las empresas de Gestión Ambiental, las cuales se encargaran del reciclaje, refinera y disposición final de estos desperdicios peligrosos. La oportunidad de reemplazar sus sistemas de logística, por la obtención de nuestros servicios de recolección dependerá de las circunstancias en que estas empresas se encuentren y la necesidad de liberar esos costos fijos de sus procedimientos. Sin embargo la oportunidad de reducir costos operativos del negocio, con un precio de servicio considerable, volverá atractiva la negociación contra los clientes.

5. Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos

La amenaza de ingresos de sustitos es baja, ya que es un mercado nuevo que se está incursionando y el desarrollo de procedimientos de gestión de desechos peligrosos es muy complejo para la adaptación de nuevos servicios sustitutos. Por el cual los posibles sustitutos dependerían de la integración de nuevas políticas ambientales en las empresas generadoras de desperdicios, concientizando la manipulación de aceites usados y dar su propia disposición final.

4.7. Análisis de la Oferta

4.7.1. Tipo de Competencia

La empresa RECOIL S.A. analizará los puntos más importantes de sus competidores mediante los siguientes aspectos:

Competencia Directa

Empresas que ofrecen el mismo tipo de servicio con un rango de precios similares. Tales como Gadere S.A., Gyapam S.A., Ads del Ecuador, Av. Corp.

Competencia Indirecta

Manipulación clandestina o propia de aceites usados, por personas informales.

4.7.2. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial

Mercado Real: Son las empresas de Gestión Ambiental que se encuentren en la necesidad de reemplazar su sistema de logística, por los servicios de recolección y transporte de sus materia primas.

Mercado Potencial: Se refiere a todas las empresas que dediquen a dar disposición final de aceites usados, con la posibilidad de requerir los servicios de recolección y transporte hasta sus instalaciones.

4.7.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

Tabla 7: Características de Competidores

Empresa	Liderazgo	Tiempo	Ubicación	Productos Principales	Precio
Gadere S.A.	Alto	13 años	Cdla. La Garzota Mz. 150, Solar 8 Av. de las Américas	Recolección, Transporte, Almacenamiento, Capacitación, Tratamiento, y Disposición Final de residuos especiales y peligrosos	Alto
Gypam S.A.	Medio	5 años	Córdova 810 y V. M. Rendón Piso 3, Oficina # 9	Transporte de desechos peligrosos, almacenamiento temporal.	Medio
Ads. Del Ecuador	Medio		Hurtado #212 y Machala, edificio Las Furnas	Servicios de recolección, transporte y disposición final de residuos peligrosos	Medio
Av. Corp.	Medio	3 años	Cll. S41, #S41-28 y Av. Maldonado	Transporte y recolección de desperdicios peligrosos	Medio
Ecuambiente Consulting Group	Alto	10 años	Francisco Arízaga Luque N 34 - 247 y Federico Páez sector El Batán	Transporte y manejo integral de desechos peligrosos.	Alto
Incinerox S.A.	Alto	11 años	Miguel H. Alcívar N52 y Av. Plaza Dañin	Transporte e incineración de desechos peligrosos	Alto

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

4.7.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa

Para la estrategia de Benchmarking, se plantea comparar a los competidores entorno a sus aspectos positivos y a partir de estos, desarrollar los propios y mejorarlos, a fin de conseguir una mayor participación en el mercado y aumentar la calidad del servicio para satisfacción del cliente. En este caso la empresa RECOIL S.A., se asegurara en los clientes en la siguiente forma:

- Certificación de Gestión Integral de desechos peligrosos abalado por el Ministerio de Ambiente del Ecuador.
- Mantener lealtad con las empresas y respectivas cartera de clientes

4.8. Análisis de la Demanda

4.8.1. Segmentación de Mercado

La segmentación del mercado pretende llegar a las empresas de Gestión Ambiental, con jurisdicción en la Ciudad de Guayaquil para el tratamiento y disposición final de aceites usados, que no incluyan el transporte de desechos peligroso en sus procesos de función.

4.8.2 Criterio de Segmentación

Los criterios de segmentación del mercado son: geográfico, socio económica.

Geográfico: La empresa estará ubicada en el sector noroeste de la ciudad, pero tendrá jurisdicción en toda la ciudad de Guayaquil

Demográfico y socioeconómica: En base a las a esta segmentación, el mercado se enfoca en empresas de Gestión Ambiental que carezcan de procesos de transporte de aceites usados.

4.8.3 Selección de Segmentos

La selección de segmentos corresponde a las 5 empresas de Gestión Ambiental de tratamiento de aceites usados, que carecen de los procesos de transporte o que se encuentren en la necesidad de reemplazar su actual sistema logístico, por nuestros servicios de recolección y almacenamiento temporal en la ciudad de Guayaquil.

4.8.4 Perfiles de los Segmentos

Empresas con Licencia de Gestión Ambiental para tratamiento de y disposición final de aceites usados, que desean reemplazar sus procesos de recolección por nuestro servicio de logística de desechos peligrosos.

Tabla 8: Perfiles de Segmento

Empresa	Actividad Principal	Fase de Gestión	Materiales Peligrosos	Jurisdicción	Dirección de Instalaciones
Ads del Ecuador	Planta de tratamiento de aguas oleosas, aceites usados y sentinas	Tratamiento	Aguas oleosas, aceites usados	Guayaquil	Km 6.5 Vía Durán-Tambo-Guayas
Biofactor S.A.	Construcción, operación, almacenamiento, tratamiento y refinación de aceites usados	Almacenamiento y reciclaje	Aceites usados	Guayas	Km. 9 Vía a Durán-Tambo-Guayas
Environmental Solutions Ecuador	Presentación de servicios In Situ como gestor para el manejo de desechos peligrosos y desechos especiales	Tratamiento previo a disposición final	Desechos peligrosos, hidrocarburos, aceites usados.	Guayas	
Consortio Armas y Cabrera Cía. Ltda.	Servicio de Recolección, transporte terrestre de desechos derivados de hidrocarburos.	Transporte y tratamiento	Aguas de sentinas, Aceites usados.	Guayas	Km. 20 Vía Guayaquil-Santa Elena Chongón-Guayaquil-Guayas.
Incinerox Cía. Ltda.	Planta de Biotratamiento de materiales y suelos contaminados con hidrocarburos y derivados	Tratamiento	Suelos contaminados con hidrocarburos y derivados	Guayas	

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

4.9 Matriz FODA

Tabla 9: Matriz FODA

	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -La regeneración de la ciudad de Guayaquil, impulsada por el municipio ha desarrollado estatutos en los cuales los generadores aceite usado están obligados a contratar la empresa que se encargue del transporte para su procesamientos. -Respaldo del Ministerio de Ambiente frente a Gestores Ambientales que certifican el cumplimiento de procesos, necesario para el funcionamiento de las empresas. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de conocimiento del procedimiento de generadores al desechar el aceite usado. -Crecimiento de la competencia por prestación de servicios a nivel nacional.
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Servicio Integral con personal capacitado y profesional en el área. -Plan de logística óptima y eficiente con vehículos adecuados y calificados para el manejo de sustancias peligrosas 	<p>F+O</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desarrollar estrategias para desarrollar mayor cobertura de recolección entre los generadores en la ciudad. -Emitir certificación de cumplimiento de gestión de desperdicios, avalados por el Ministerio de Ambiente para garantizar nuestro servicio y confianza en el cliente. 	<p>F+A</p> <ul style="list-style-type: none"> -Obtener más participación en los mercados informales para fomentar la responsabilidad ambiental y la gestión integral de procesos. -Ampliar nuestro sistema de logística para conseguir competitividad y participación a nivel nacional.
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Poca capacidad instalada con respecto a la potencial demanda -Falta de conocimiento para ampliar el campo de acción a otros desperdicios. 	<p>D+O</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desarrollar un plan de ampliación de capacidad para potenciales demanda para mejor cobertura en prestación de servicios a empresas privadas o públicas. -Capacitar y aumentar los influyentes en la empresa para incrementar el campo de acción frente a diferentes tipos de desperdicios peligrosos que el Ministerio de Ambiente propone más interés. 	<p>D+A</p> <ul style="list-style-type: none"> -Captar inversión de capitales para la ampliación de la red de recolección a otras de regiones del país cercanas al Guayas. -Capacitar al personal para abastecer los negocios informales y gestionar los diferentes tipos de desperdicios que en ellos se generan.

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

4.10 Investigación de Mercado

4.10.2.1 Método

El método de investigación para el siguiente trabajo, será cuantitativo.

4.10.2.2 Diseño de la Investigación

4.10.2.2.1 Objetivos de la Investigación

Objetivo General

- Determinar el perfil de las empresas de Gestión Ambiental mediante sus actuales fases de gestión e identificar sus principales necesidades para el desarrollo estratégico de un servicio de recolección de acuerdo a sus principales necesidades.

Objetivos Específicos

- Identificar las empresas Gestoras Ambientales que no cuenten con servicio de transporte de aceites usados en la ciudad de Guayaquil
- Identificar las empresas potenciales a adquirir nuestros servicios de recolección.
- Identificar la capacidad de recolección mensual de aceites usados de las empresas.
- Conocer el grado de aceptación de las empresas, para adquirir nuestros servicios.
- Identificar la percepción de los clientes frente a los precios que serán establecidos para los servicios de recolección.

4.10.2.2.2 Tamaño de la Muestra

La investigación se llevara a cabo en la ciudad de Guayaquil, para el tamaño de la muestra se ha tomado en consideración la lista de prestadores de servicio para

el manejo de desperdicios peligrosos publicado por el Ministerio de Ambiente del Ecuador, en el que se identifica a 5 empresas con jurisdicción en Guayaquil que no incluyen el transporte entre sus fases de gestión. Debido a que las empresas son pocas, no se procederá a realizar el cálculo de la muestra y se tomara en cuenta para el análisis a las 5 empresas.

4.10.2.2.3 Técnica de recogida y análisis de datos

4.10.2.2.3.1 Exploratoria

Para la recolección de información se hicieron encuestas a empresas de Gestión Ambiental en la ciudad de Guayaquil.

Al momento se conoce la necesidad de ciertas empresas en reemplazar sus sistemas de logística por la prestación de servicios de recolección, debido a falta de presupuesto para mantenimiento y falta de capacidad de adquirir personal destinada a esas áreas.

Por otra parte hay empresas que no cuentan con la gestión de transporte de aceites usados, sin embargo mantienen los procesos de tratamiento y procesamiento para disposición final de los desperdicios, sin alcanzar la capacidad máxima de funcionamiento de la empresa.

4.10.2.2.3.2 Concluyente

La cantidad de encuestas realizadas fueron 5, las cuales se realizaron en Guayaquil, por ser la ciudad en donde ha sido planteado el desarrollado de la idea de negocio y a su vez por ser una de las ciudades con mayor circulación de automotores.

4.10.2.2.4 Análisis de Datos

En la investigación de campo se realizó en Guayaquil a ser la ciudad en donde se llevara a cabo la idea de negocio. Las encuestas ayudaron a identificar varios

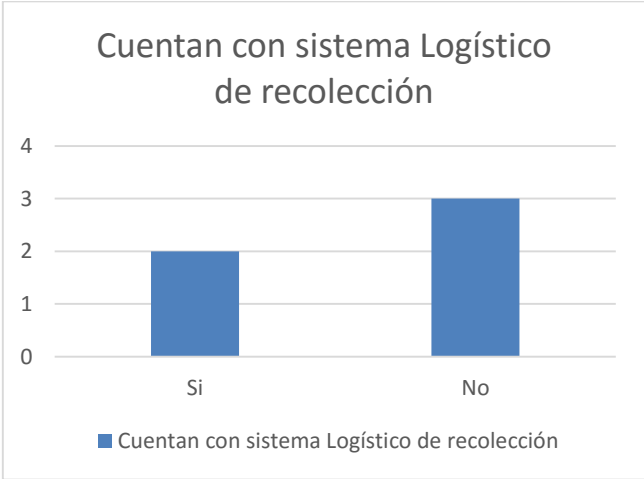
factores para la toma de decisiones de acuerdo a las necesidades analizadas dentro de este modelo de negocio.

4.10.2.2.5 Resumen e interpretación de resultados

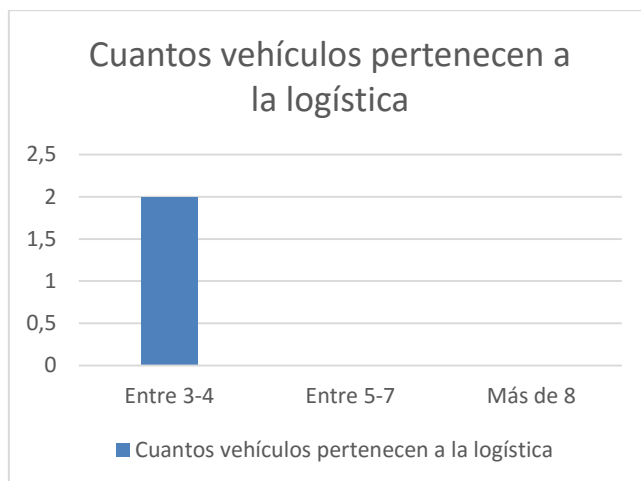
Para los datos se realizaron 5 encuestas a las empresas Gestoras de Ambiente dentro de la ciudad de Guayaquil, entre las que no cuentan con transporte de desperdicio en sus fases de gestión, o que desean reemplazar su sistema logístico debido a inconvenientes internos por nuestros servicios de plan de recolección.

A continuación se muestra los resultados que se obtuvieron de las preguntas:

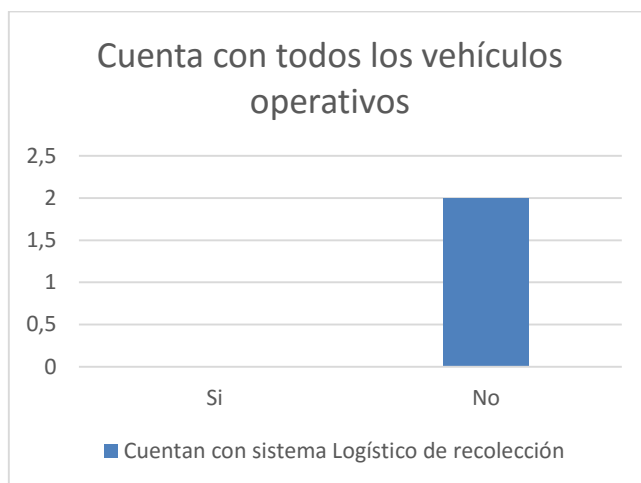
1. ¿Cuenta con un sistema de logística para recolección de aceites usados? Si su respuesta es NO, Pase a la pregunta 4.



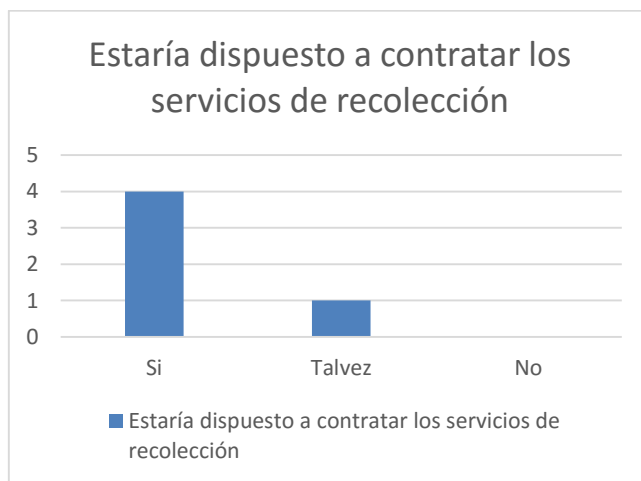
2. ¿Cuántos vehículos especializados forman parte de la logística de recolección?



3. ¿Actualmente todos los vehículos se encuentran operativos para cumplir su función de trabajo?

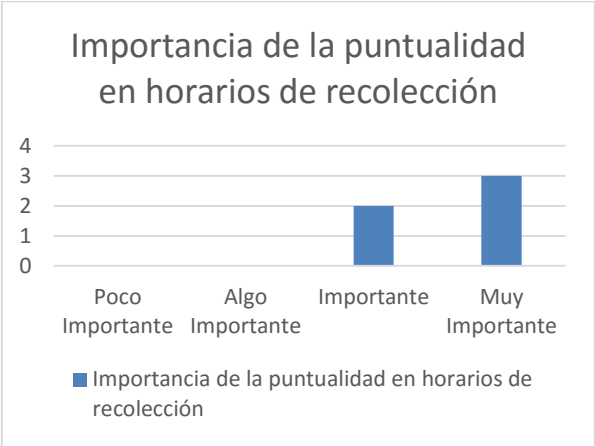


4. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de recolección de aceite usado como beneficio para optimizar los recursos financieros de su empresa?

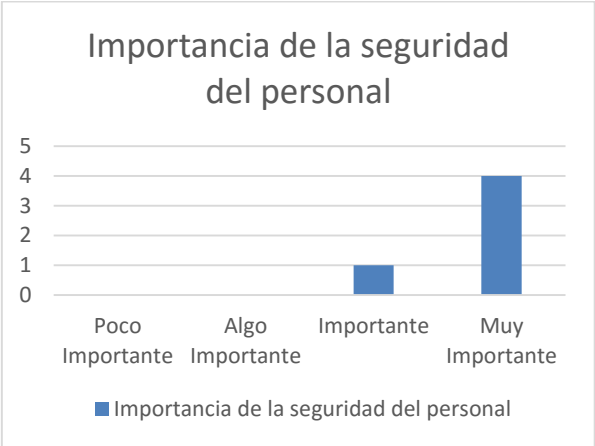


5. De acuerdo a los procesos de operación del sistema logístico. Por favor indique que tan importante se encuentra los siguientes aspectos a su consideración.

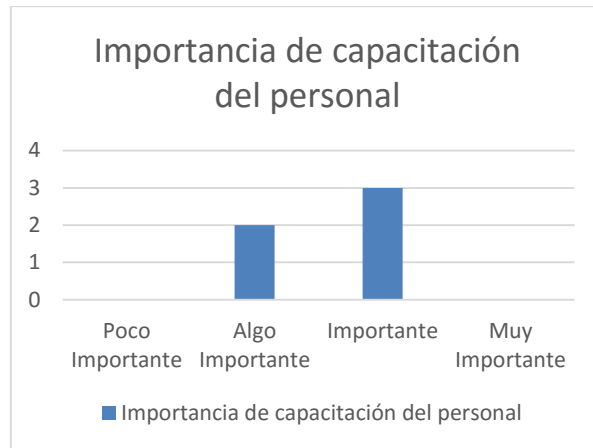
- Nivel de importancia de la puntualidad en el cumplimiento de horarios de recolección con el cliente.



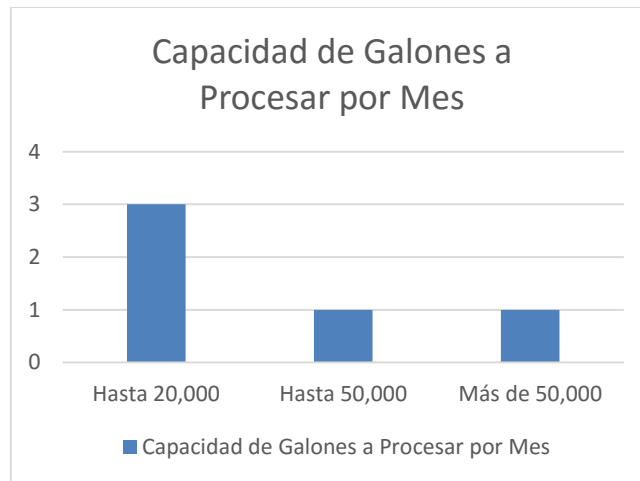
- Nivel de importancia de la seguridad del personal al manejar desperdicios peligrosos.



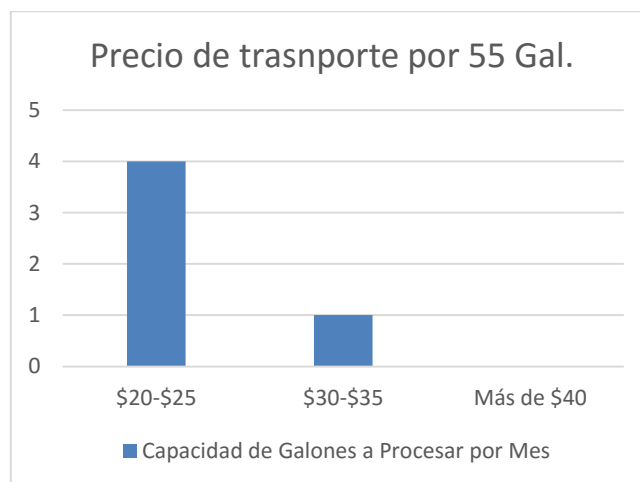
- Nivel de importancia de la capacitación del personal para la gestión de aceites usados.



6. ¿Cuántos galones mensualmente la empresa se encarga de procesar, refinar o dar disposición final?



7. ¿En consideración como estrategia, que rango de precios estaría dispuesto a pagar por el transporte de cada tanque de 55 Galones de Aceite Usado?



4.10.2.3 Conclusiones de la Investigación de Mercado

Los resultados de las encuestas indican que las empresas destinan bastantes recursos monetarios para el pago de personal del área de logística, recolección y almacenaje, además del mantenimiento preventivo de los vehículos especializados, que no todos de lo que cuentan la empresa, están aptos para su funcionamiento. Existen casos en que funcionan con un solo vehículo y no alcanzan a cubrir toda la demanda de los clientes en el tiempo indicado.

La nómina de empleados es muy alta en relación a la capacidad de gestión de recolección, esto ocasiona que la empresa tenga fuga de recursos y no optimiza la función principal de la compañía la cual es el procesamiento, tratamiento y disposición final de los aceites usados, desviando la atención al desarrollo de capacidades dentro de la planta de procesamiento.

4.10.2.4 Recomendaciones de la Investigación de Mercado

La empresa RECOIL S.A., deberá establecer precios convenientes para sus clientes potenciales, tales que representen a las empresas de Gestión de aceites usados, dejar sus sistemas de recolección y aprovechar los capitales dentro de las funciones operativas de la planta de tratamiento, y requerir nuestros servicios de recolección, transporte y almacenamiento temporal de aceites usados.

Ampliar la demanda actual de sus clientes, teniendo un sistema de logística completo y funcional, y cubrir su capacidad de funcionamiento.

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

CAPÍTULO 5

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos: General y Específicos

Objetivo General:

Diseñar un plan de marketing sustentable, con estrategias desarrolladas enfocadas en la captación del mercado meta en las empresas de Gestión Ambiental en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos Específicos:

- Lograr captar el 80% del mercado meta
- Desarrollo de un estudio del mercado para establecer precios de acuerdo a la estrategia de entrada de la empresa.
- Generar posicionamiento mediante la difusión de la imagen corporativa de la empresa en el mercado.
- Planeación de una campaña publicitaria para difusión de la imagen de la empresa RECOIL S.A.

5.1.1 Mercado Meta

El mercado meta de RECOIL S.A., son las empresas de Gestión Ambiental con jurisdicción en la ciudad de Guayaquil que carezcan o deseen reemplazar de sistemas logísticos de recolección de aceites usados, por nuestros servicios de transporte de desechos peligroso. Los ingresos esperados en el primer año de funcionamiento serán de \$602,000.00. Se desea lograr una utilidad neta de un 25%, referente a los ingresos.

5.1.1.1 Tipo y Estrategias de Penetración

La empresa implementará las estrategias de Ajuste de precios. Con esta estrategia se plantea bajar los precios del servicio, para volver más atractiva la oferta de adquisición de los servicios por parte nuestros clientes, con el fin de ganar más volumen en ingresos y aumentar la capacidad de trabajo en comparación a la competencia y por consiguiente aumentar la penetración en el mercado.

La empresa optará como estrategia penetrar en el mercado a través de mayor promoción. En el caso para la fase de recolección, la empresa comprará los tanques de aceite usado por un valor unitario de \$8.00, como estrategia para garantizar la recolección e interés de los generadores.

5.1.1.2 Cobertura

La empresa estará ubicada al noroeste de la ciudad, pero con expectativas de cobertura sobre todo Guayaquil, relativo a los planes de cobertura de nuestros clientes. Nuestros servicios de recolección se enfocarán en cubrir las funciones de nuestros clientes en su Sistema de Logística, es decir atenderemos a los clientes de los Gestores Ambientales.

5.2 Posicionamiento

5.2.1 Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.

Posición: La empresa RECOIL S.A. busca posicionarse en el mercado, ante las empresas de Gestión Ambiental como un negocio que ofrece los servicios de almacenamiento temporal y recolección de aceites usados, con precios muy competitivos para abastecer las necesidades de cualquier cliente.

Objetivo: Ser una empresa líder de Gestión Ambiental con servicios de buena calidad y mejor alternativa en la Gestión Integral de Desechos Peligrosos.

Segmento: Empresas de Gestión Ambiental con las fases de gestión de tratamiento y disposición final de aceites usados, que carezcan de sistema logístico de Recolección y Transporte en la ciudad de Guayaquil.

Atributos: En esta empresa los Gestores Ambientales, encontrarán servicios responsables y altos estándares de calidad, junto a un personal de profesionales capacitados para una excelente gestión de recolección de aceites usados.

Calidad Percibida: Los clientes percibirán un servicio de calidad y con precios competitivos.

Ventaja Competitiva: Brindar asesoría gratuita a los generadores de desperdicios para generar conciencia y responsabilidad al momento de manipular y gestionar aceite usado y su prevención contra la contaminación del suelo

Símbolos Identitarios: El símbolo que la empresa utilizara se muestra a continuación.

Ilustración 7: Símbolo Identitario



Elaborado por: El Autor

Fuente: Investigación

5.3 Marketing Mix

En el marketing mix de la empresa se va a explicar los cuatro componentes de relación en la empresa, precio, producto, plaza y promoción.

5.3.1 Estrategia de Producto o Servicios

La estrategia del servicio será su certificación de cumplimiento a la normativa para desecho de aceite usado, y sistema logístico eficiente.

5.3.1.1 Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.

A continuación se explica la descripción del servicio, slogan e imagen de la empresa.

Ilustración 8: Descripción del Producto

Definición	<ul style="list-style-type: none">• Gestión Integral de Aceites Usados
Composición	<ul style="list-style-type: none">• Recolección de Aceite Usado• Almacenamiento Temporal
Producto Real	<ul style="list-style-type: none">• Recolección de barriles de 55 galones en Lubricentros• Bombeo de aceites usados
Producto Aumentado	<ul style="list-style-type: none">• Certificación de cumplimiento de normativa de desecho de aceites usados del Ministerio de Ambiente
Imagen	<ul style="list-style-type: none">• La imagen de la empresa será el logotipo mostrado en el punto 5.2.1 en símbolos identitarios
Slogan	<ul style="list-style-type: none">• "Llevamos conciencia"

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.1.2 Adaptación o Modificación del Producto: Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo, Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega, Transporte, Embalaje, etc.

Este punto no aplica debido a que la empresa ofrece servicios de recolección y no fabrica ni comercializa ningún producto.

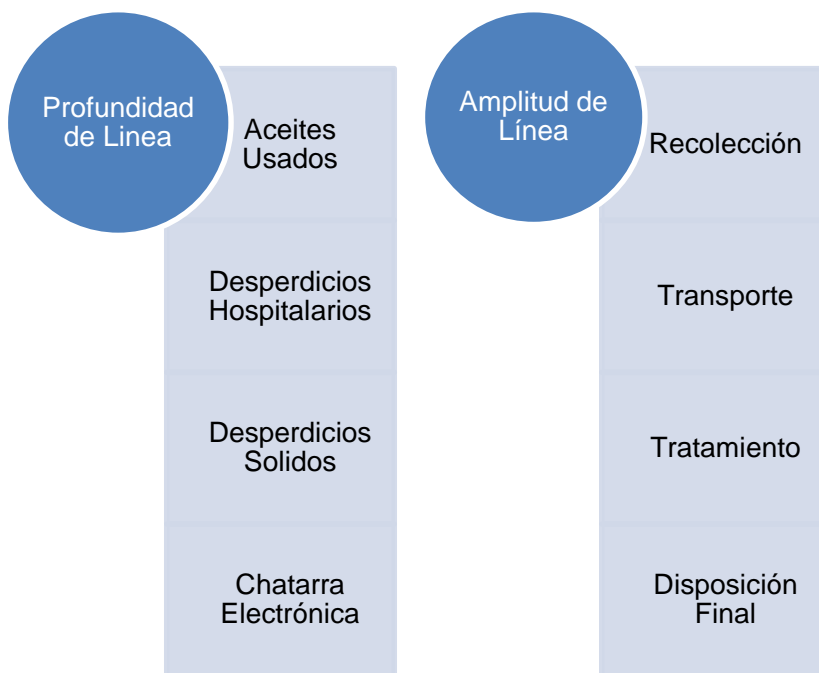
5.3.1.3 Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

Este punto no aplica debido a que la empresa ofrece un servicio intangible y no contiene empaque.

5.3.1.4 Amplitud y Profundidad de Línea

Durante los primeros años de inicio de actividades de la empresa no se piensa ampliar la línea de servicios, la empresa RECOIL S.A. se enfocara en los servicios de recolección y almacenamiento, pero con el pasar del tiempo se ampliará la capacidad para recolección de otros desperdicios peligrosos.

Ilustración 9: Amplitud y Profundidad de Línea



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.1.5 Marcas y Submarcas

La marca del negocio será el nombre comercial de la empresa RECOIL S.A. y debido al modelo de negocio, no se creará submarcas.

5.3.2 Estrategia de Precios

Según Nicolás Restrepo Abad en su libro expresa: La mayoría de las empresas considera al precio como una decisión táctica que debe tomarse a la hora de avanzar un nuevo producto, o mejorar el desempeño financiero de uno existente. Casi siempre, al pedir ayuda sobre precios, las empresas buscan asesoría en fijación de precios más que en estrategia de precios. (Abad, 2007)

Los tipos de estrategias de precios son:

- Estrategia de Descremado de Precios
- Estrategia de Penetración
- Estrategia de Precios de Prestigio
- Estrategia de Precios orientadas a la competencia

RECOIL S.A. aplicará la estrategia de penetración, es decir entrar al mercado con precios bajos para ganar participación.

5.3.2.1 Precios de la Competencia

En este mercado solo existe un rango de precios de transportación de aceites usados, el cual es variable entre los competidores, la implementación de una estrategia de precio se vuelve indispensable al momento de ingresar a competir en el mercado.

La empresa plantea utilizar la estrategia de precios de penetración, el cual consiste entrar con precios bajos para obtener participación en el mercado. El precio incluye el transporte por cada tanque de 55 galones, con el tiempo se estima

incrementar el precio de acuerdo a como se encuentra el mercado, con esto la empresa busca ser rentable y planificar futuras inversiones.

La siguiente tabla indica los precios de la competencia, que ofrecen los servicios de transporte y almacenamiento de aceites usados.

Tabla 10: Precios de la Competencia

Competencia	Dirección	Precio Ref.
Gadere S.A.	Cdla. La Garzota Mz. 150, Solar 8 Av. de las Américas	\$35 / 55 gal
Gypam S.A.	Córdova 810 y V. M. Rendón Piso 3, Oficina # 9	\$28 / 55 gal
ADS del Ecuador	Hurtado #212 y Machala, edificio Las Furnas	\$30 / 55 gal
Ecuambiente Consulting Group	Francisco Arízaga Luque N 34 - 247 y Federico Páez sector El Batán	\$30 / 55 gal
Incinerox S.A.	Miguel H. Alcívar N52 y Av. Plaza Dañin	\$32 / 55 gal

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.2.2 Poder Adquisitivo del Mercado Meta

El mercado está enfocado a las empresas con Licencia Ambiental para dar tratamiento de aceites usados, por lo que la empresa estima transportar 110.000 galones de aceite usado, es decir 2.000 Tanques Metálicos con capacidad de 55 galones, de acuerdo con la cartera de clientes de los Gestores Ambientales como mercado meta. La empresa ofertará precios atractivos como estrategia de participación en el mercado.

5.3.2.3 Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.

La política de precio se basa en la fijación de un precio inicial, el cual será bastante atractivo en comparación a los del mercado.

Se pretende dar descuento a clientes que demanden un mayor volumen previo a un acuerdo en una carta de compromiso. Los márgenes brutos estimados son del 30%. El método de pago que utilizará la compañía es en efectivo.

5.3.3 Estrategia de Plaza: Punto de Ventas

5.3.3.1 Localización Macro y Micro

Los siguientes puntos detallan los aspectos y razones de la macro y micro localización, ubicación y distribución del espacio de la empresa.

Macro Localización

RECOIL S.A. estará ubicada en la ciudad de Guayaquil, en la Provincia del Guayas. Principal puerto del país con un alto nivel productivo y desarrollo económico, este proyecto busca enfocarse en esta localidad.

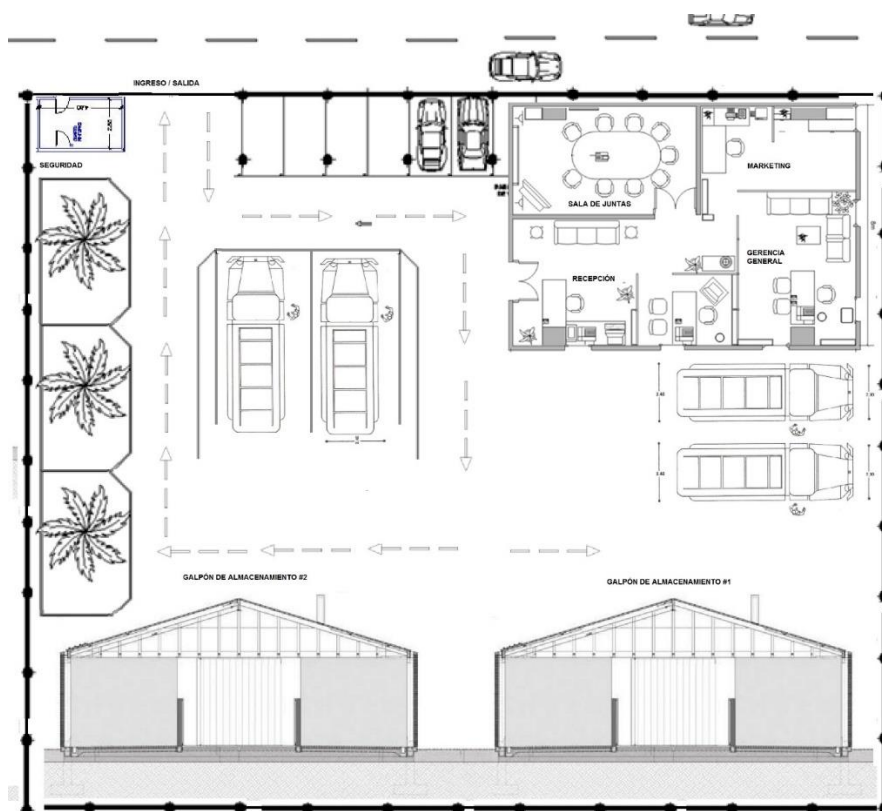
Micro Localización

RECOIL S.A. tendrá como micro localización el sector noroeste de la ciudad, en la vía a la costa, en un sector alejado del desarrollo urbanístico con fácil ingreso de transporte pesado en terrenos amplios para almacenar y manipular de acuerdo a lo establecido en las normas INEN.

5.3.3.1.1 Distribución del Espacio

La distribución del espacio entre los 3.000 m², serán distribuidos de acuerdo a la designación del área del galpón para el almacenamiento, las oficinas para administración y garajes de camiones recolectores.

Ilustración 10: Distribución del Espacio



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.3.1.2 Merchandising

5.3.3.2 Sistema de Distribución Comercial

El sistema de distribución comercial será de forma directa, es decir el contacto directo con los representantes de las empresas de Gestión Ambiental, bajo la política de contratación por prestación de servicios.

5.3.3.2.1 Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

RECOIL S.A. tendrá una cadena de distribución directa, es decir la prestación de servicio de recolección involucra de forma directa al Gestor Ambiental.

Ilustración 11: Canal de Distribución



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.3.2.2 Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.

RECOIL S.A. solo penetrara en el ciudad de Guayaquil, es decir mercados urbanos, no aplican los mercados rurales.

5.3.3.2.3 Logística

La empresa contara con un sistema de logística interna, la cual será desarrollada de acuerdo a la necesidad de los clientes y las rutas de recolección, tomando en consideración el volumen de aceites usados transportados, horario laboral y cobertura de territorio.

Durante la etapa de gestión de recolección de aceites, los tanques deberán ser etiquetados y envasados de forma correcta por parte del generador, de acuerdo a las normas técnicas pertinentes establecida por la INEN y por el Ministerio de Ambiente de Ecuador.

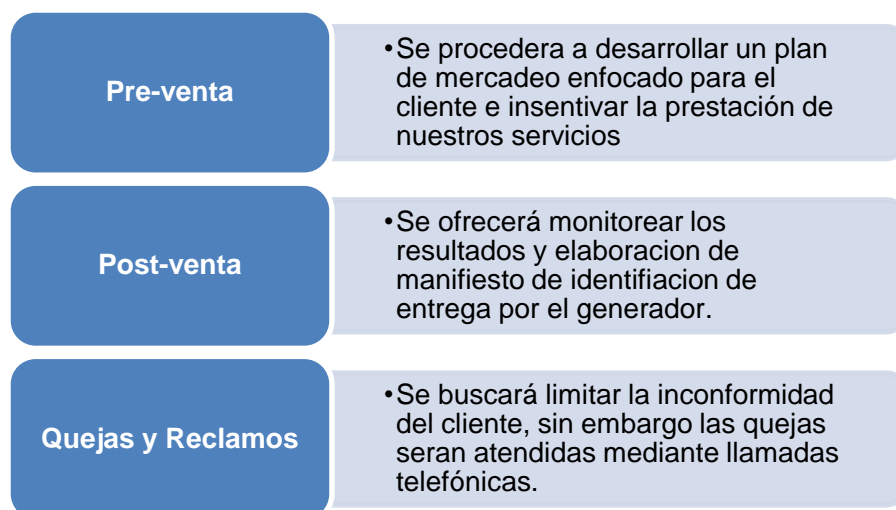
5.3.3.2.4 Red de Ventas

La red de venta del servicio será de forma directa y junto con el personal capacitado para un sistema de Gestión Integral de alta calidad.

5.3.3.2.5 Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

A continuación se detalla las políticas de servicio al cliente que se llevaran a cabo diariamente por parte del personal y representantes de la empresa.

Ilustración 12: Política de servicio al cliente



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.4 Estrategias de Promoción

RECOIL S.A. contará con una campaña agresiva de publicidad con la finalidad de obtener reconocimiento en el mercado y captación de clientes.

5.3.4.1 Estrategias ATL y BTL

La empresa desarrollara la estrategia de BTL (below the line) debido a que la publicidad ira dirigida a nivel empresarial y se procederá a entregar material publicitario acerca del empresa como cartas de presentación, pagina web, redes sociales, y materiales informativos.

5.3.4.2 Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

Tabla 11: Diseño y Propuesta Publicitaria

Concepto	Detallar el servicio y beneficio que ofrece la empresa al ser una alternativa de crecimiento para los Gestores Ambientales en necesidad de contratar el sistema logístico de recolección e incrementar su capacidad de funcionamiento.
Mensaje	Ahorrar tiempo y costos fijos para el cliente para aprovechar el personal y capitales de forma más eficiente para el desarrollo integral de las empresas de Gestión Ambiental

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.4.3 Promoción de Ventas

5.3.4.3.1 Venta Personal

El proceso de ventas de servicios siempre será personal con el propósito de infundir de mejor manera los atributos y beneficios del servicio a ofrecer. En RECOIL S.A. los clientes se podrán contactar por medio de correo electrónico, llamadas telefónicas, redes sociales y visitas personalizadas.

5.3.4.3.2 Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.

RECOIL S.A. participará en ferias comerciales y exposiciones con el fin de incentivar la conciencia ecológica, y el desarrollo de nuevas prácticas de disposición de final de desperdicios. Este tipo de trading será de carácter social, más no de mercadeo debido a que el servicio no será enfocado a las masas.

5.3.4.3.3 Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.

La documentación técnica será realizada al término de cada ciclo de recolección el cual incluye el manifiesto de transporte de los desechos peligroso que deberá ser entregado a la empresa encargada del tratamiento o disposición final debidamente autorizada por el generador.

5.3.4.4 Publicidad

5.3.4.4.1 Estrategia de Lanzamiento

Para la apertura de la empresa se planea una inauguración, contando con la presencia de los medios de prensa, de esta manera atraer la atención tanto del generador de aceite usados y las empresas de Gestión Ambiental. Presentando la flota de camiones que estarán en la gestión de recolección y demostrar la capacidad de cobertura de la empresa.

Se pretende contar con la presencia de directivos del Ministerio de Ambiente y el Municipio de Guayaquil con la finalidad de relacionarse con el Plan de Gestión de Desecho Peligroso, promovido por el Municipio.

La empresa empleará la estrategia de BTL con material informativo y mercadeo, páginas web, mails y redes sociales.

5.3.4.4.2 Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.

La empresa empleará la estrategia de BTL con material informativo y mercadeo, páginas web, mails y redes sociales. No contará con un plan de medios, debido a que la publicidad no es dirigida a las masas.

5.3.4.4.3 Mindshare

La empresa buscará posicionarse en la mente en los representantes de las empresas de Gestión Ambiental al ofrecer servicios enfocada a Gestores Ambientales para contratación del Sistema Logístico y Almacenamiento Temporal.

5.3.4.4.4 Relaciones Públicas

La empresa contará con el reconocimiento del Ministerio de Ambiente a través de una Licencia Ambiental el cual autoriza la recolección, transporte y almacenamiento de aceites usados.

Para el cumplimiento de normas y políticas sobre la gestión de desechos peligrosos, el Ministerio de Ambiente descentralizara las funciones, recursos y competencias que posee a favor de otras entidades que tengan la autoridad sobre este ámbito y con el Municipio de Guayaquil.

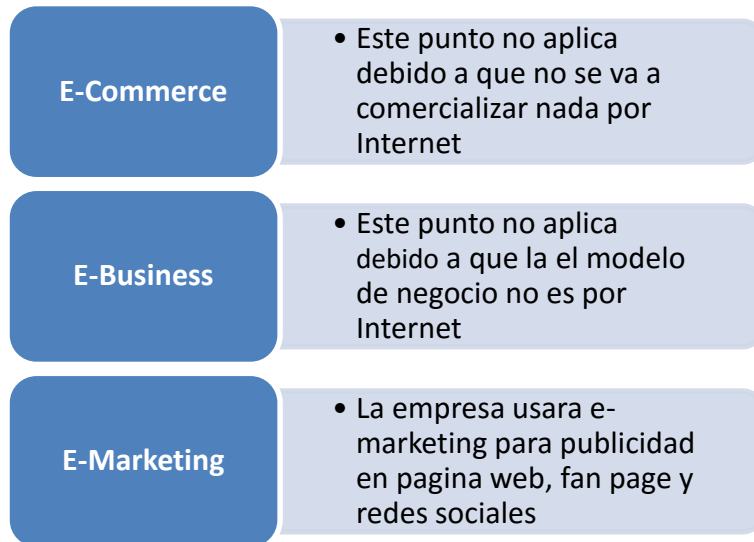
5.3.4.4.5 Marketing Relacional

La empresa fortalecerá sus relaciones con los clientes, implementando cartas de compromiso, de esta forma hacerlos sentir seguros de nuestro servicio garantizado.

5.3.4.4.6 Gestión de Promoción Electrónica del Proyecto

5.3.4.4.6.1 Estrategias de E-Commerce , E-Business e E-Marketing

Ilustración 13: Estrategias E-commerce



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.4.4.6.2 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

En el análisis de la competencia se reconoció que usan promoción electrónica a través de su propia página web y redes sociales, promoviendo la imagen de la empresa y dando información institucional abierta para las masas.

5.3.4.4.6.3 Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

Este tipo de servicio será subcontratado a una agencia con un valor aproximado de \$3,000.00, para desarrollar una página web en español, debido a que es el idioma del mercado meta.

5.3.4.4.7 Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales

5.3.4.4.7.1 Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

En el análisis de la competencia se reconoció que usan promoción electrónica a través de su propia página web y redes sociales, promoviendo la imagen de la empresa y dando información institucional abierta para las masas.

5.3.4.4.7.2 Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

La empresa utilizara la fan page en Facebook, Instagram y Twitter para la gestión de promoción y difusión de la información de la empresa y servicios.

A continuación se muestra el modelo de fan page:

Ilustración 14: Diseño Fan Page



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

5.3.4.4.7.3 Marketing Social

La empresa RECOIL S.A. contará como marketing social, publicaciones de carteles en la empresa con políticas verdes, conciencia ecológica y desarrollo de inteligencia ecológica.

5.3.4.5 Ámbito Internacional

Este punto no aplica debido a que la empresa no ofrecerá servicios a nivel internacional.

5.3.4.5.1 Estrategia de Distribución Internacional

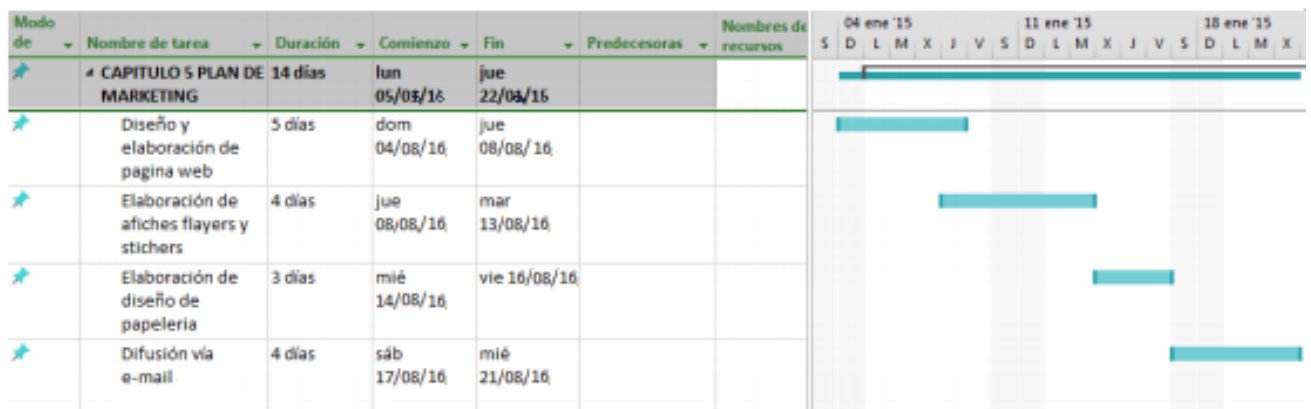
Este punto no aplica, debido a que no será de exportación.

5.3.4.5.2 Estrategias de Precio Internacional

Este punto no aplica, debido a que el servicio no estará en mercado internacional.

5.3.5 Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña)

Ilustración 15: Cronograma de Campaña



Elaborador por: El Autor

5.3.6 Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.

A continuación se detallara los valores correspondientes a la promoción del negocio.

Tabla 12: Presupuesto de Marketing

Presupuesto de Marketing	
Lanzamiento de la Compañía	\$100
Página Web	\$1,000
Dominio y Hosting	\$50
Material Publicitario	\$100
Cartas de Presentación	\$10
TOTAL	\$1,260

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

CAPITULO 6

6 PLAN OPERATIVO

6.1 Producción

6.1.1 Proceso Productivo

En la presente propuesta no aplica el proceso productivo debido a que no se va a elaborar ningún producto

6.1.1 Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

RECOIL S.A. contará con una infraestructura para operar de forma eficiente en un área de 3.000 m², entre los cuales se está considerando las instalaciones de oficinas para el área administrativa, galpones de almacenamiento y garaje de maquinaria.

La maquinaria y equipos necesarios para el inicio de operaciones se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 13: Infraestructura: equipos

Equipos de Oficina	
Cantidad	Descripción
3	Escritorios en L
1	Mesa de Juntas para 8 puestos
15	Sillas de Oficina Estáticas
1	Juego de muebles 4 Piezas
5	Aire Acondicionado Split
1	Central Telefónica Panasonic
5	Teléfonos de Escritorio
2	Computadoras de Escritorio
2	Computadoras Portátil
5	Muebles para Archivar
2	Impresora Multifunción
1	Impresora Matriz para facturas

1	Circuito de Vigilancia de 8 Cámaras
1	Proyector de 9.000 Lumen

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

Tabla 14: Infraestructura: Maquinaria

Maquinaria	
Cantidad	Detalle
2	Carro Tanquero de 10.000 gal
6	Camiones de Carga de 3.6 Ton.
1	Mini Montacargas

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.1.2 Mano de Obra

Para este trabajo al no poseer un proceso de elaboración, solo contaremos en la nómina con 24 empleados, distribuidos entre el área administrativa y de operaciones, las funciones se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 15: Nómina de cargos del Personal

Nómina de cargos del Personal	
Cantidad	Cargo
1	Administrador
2	Vendedores
8	Choferes
8	Estibadores
1	Guardia
2	Marketing
1	Contador
1	Cobranza

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.1.3 Capacidad Instalada

La empresa podrá contar con un completo horario laboral de lunes a viernes desde las 9:00 am hasta 5:30 pm. La capacidad estimada de recolección es de 2.000 tanques de 55 galones de aceite usado, en las que se pretende recoger 83 tanques diarios en los 24 días hábiles de trabajo por mes.

Tabla 16: Capacidad Instalada

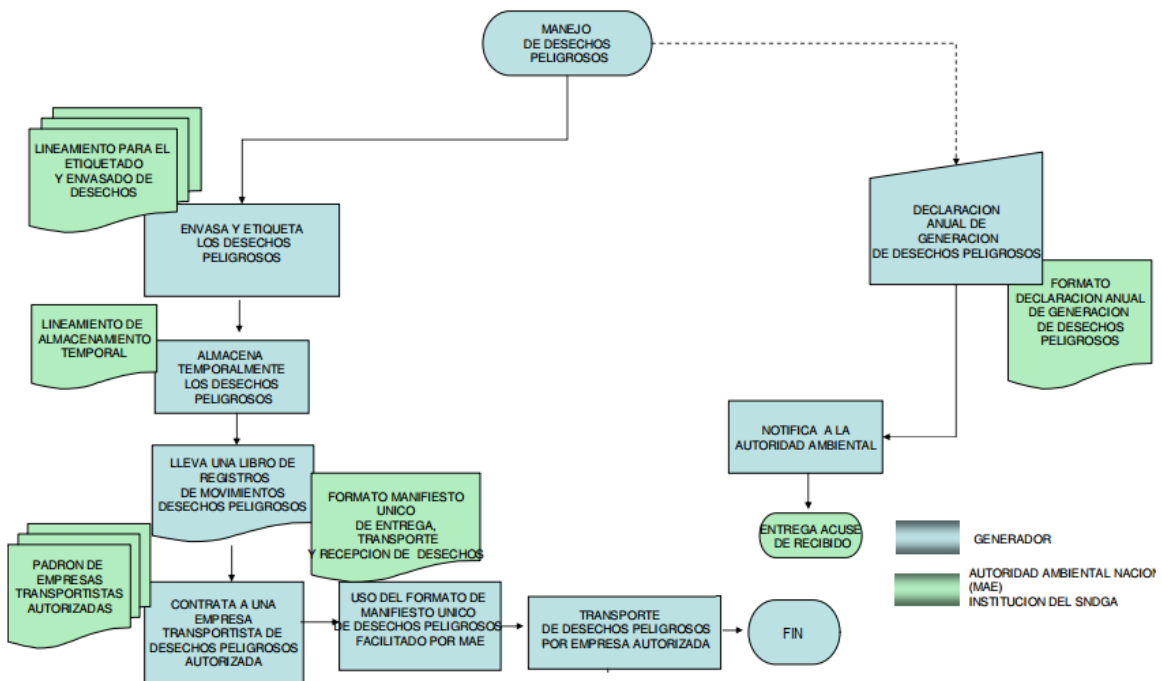
Gestión	Tiempo	Capacidad Máxima
Recolección	4 horas	83 tanques de 55gal diarios
Almacenamiento	2 horas	83 tanques diarios
Estibar	3 horas	11 tanques por camión

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.1.4 Flujogramas de Procesos

La empresa RECOIL S.A. de acuerdo a lo establecido por las normas INEN y el Municipio de Guayaquil, el flujograma de procesos se detalla en el siguiente gráfico:

Ilustración 16: Flujograma de Procesos



Elaborado por: El Autor Fuente: Universidad Central del Ecuador

6.1.5 Presupuesto

A continuación el presupuesto para el inicio de actividades es de \$244.590,00 en la siguiente tabla se detalla el presupuesto de costo de infraestructura, maquinaria y equipos.

Ilustración 17: Presupuesto

Activo	Cantidad	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
Muebles y Equipos						
Escritorio en L	3	\$ 250,00	\$ 750,00	10	10%	\$ 75,00
Mesa de Juntas para 8 Personas	1	\$ 220,00	\$ 220,00	10	10%	\$ 22,00
Sillas de Oficina Estaticas	15	\$ 40,00	\$ 600,00	10	10%	\$ 60,00
Juego de muebles 4 Piezas	1	\$ 800,00	\$ 800,00	10	10%	\$ 80,00
Mueble para Archivar	5	\$ 150,00	\$ 750,00	10	10%	\$ 75,00
Aire Acondicionado Split 12,000BTU	5	\$ 600,00	\$ 3.000,00	3	33%	\$ 1.000,00
Computadora de Escritorio	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	3	33%	\$ 400,00
Computadora Portatil	2	\$ 400,00	\$ 800,00	3	33%	\$ 266,67
Central Telefonica Panasonic	1	\$ 120,00	\$ 120,00	3	33%	\$ 40,00
Impresora multifuncional EPSON	2	\$ 85,00	\$ 170,00	3	33%	\$ 56,67
Impresora Matriz para facturar	1	\$ 110,00	\$ 110,00	3	33%	\$ 36,67
Proyector EPSON 9.000 Lumen	1	\$ 550,00	\$ 550,00	3	33%	\$ 183,33
Reguladores de Voltaje	10	\$ 12,00	\$ 120,00	3	33%	\$ 40,00
Software contable administrativo	1	\$ 300,00	\$ 300,00	3	33%	\$ 100,00
Adecuación de Oficina						
Extintidor de Incendio	10	\$ 30,00	\$ 300,00	1	100%	\$ 300,00
Circuito de Videovigilancia 8 Cámaras	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	3	33%	\$ 333,33
Equipos de Trabajo						
Tanques Metálicos Cap. 55 Gls	100	\$ 15,00	\$ 1.500,00	3	33%	\$ 500,00
Casco Protector	25	\$ 7,00	\$ 175,00	3	33%	\$ 58,33
Mascarilla Especial	25	\$ 11,00	\$ 275,00	3	33%	\$ 91,67
Botas de Punta Reforzada	40	\$ 50,00	\$ 2.000,00	3	33%	\$ 666,67
Guantes de Caucho	100	\$ 7,00	\$ 700,00	3	33%	\$ 233,33
Faja Lumbar	25	\$ 6,00	\$ 150,00	3	33%	\$ 50,00
Maquinaria de Producción						
Camión Tanquero 10.000 Gls	2	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00	5	20%	12.000,00
Camión de Carga 3,6 Ton.	6	\$ 25.000,00	\$ 150.000,00	5	20%	30.000,00
Mini Montarga 1,8 Ton.	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	5	20%	3.800,00
TOTAL			\$ 244.590,00			\$ 50.468,67

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.2 Gestión de Calidad

6.2.1 Procesos de planeación de calidad

La empresa RECOIL S.A. desarrollará un proceso de planeación de calidad, especificado en la siguiente tabla:

Tabla 17: Proceso Planeación de Calidad

Proceso de Planeación de Calidad	
Análisis de Entorno	Identificar las necesidades del cliente en el servicio
Misión de Calidad	Establecer un rango de calidad para detallar el tiempo de las etapas de gestión del servicio
Políticas de Calidad	Ofrecer un servicio con estándares de calidad establecidas por la normativa de las entidades a cargo.
Estándares de Calidad	Cumplimiento de expectativas y satisfacción del cliente, bajo el cumplimiento del servicio.
Control de Calidad	Desarrollo e implementación de sistema de control de calidad en valoración de cumplimiento de labores.

Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.2.2 Beneficios de las acciones proactivas

RECOIL S.A. busca posicionar la empresa con un servicio de calidad con el cumplimiento de expectativas de los clientes.

El desarrollo y cumplimiento de gestión de calidad beneficia a la empresa y a los empleados, incrementando la imagen corporativa de la empresa. El cumplimiento de los objetivos fortalece los procesos internos y externos del negocio, logrando una mayor competitividad en el mercado.

6.2.3 Políticas de calidad

La empresa garantiza la calidad del servicio en cada una de sus fases de gestión, y generar confianza en el cliente y en las entidades generadoras de aceites usados. Divulgando una imagen eficiente y responsable de la empresa, en el cumplimiento de procesos para el manejo de desperdicios peligrosos.

6.2.4 Procesos de control de calidad

En RECOIL S.A. tendrá al administrador como responsable para el control de calidad del servicio, el cual estará sujeto a la auditoria y seguimiento de las operaciones, comprobando el cumplimiento del nivel de calidad a través de un sistema de calificación del personal.

6.2.5 Certificaciones y Licencias

La empresa contará con la certificación de la normas INEN que designan el manual de procedimiento para el manejo de desechos peligroso. Todos los empleados de la empresa trabajaran en base a las disposiciones de esta normativa.

6.2.6 Presupuesto

La empresa tendrá un presupuesto de \$50 para el cumplimiento de control de calidad. En el cual se tendrá como objetivo la capacitación necesaria y puntos de importancia al momento de realizar el transporte de aceites usados, esta capacitación será realizada por el administrador ya que el salario del mismo abarca el cumplimiento y buen desempeño de estas funciones.

6.3 Gestión Ambiental

6.3.1 Procesos de planeación ambiental

RECOIL S.A. también está obligada al desarrollo de los procesos de planeación ambiental en las operaciones internas de la empresa.

- Procesos de seguridad y mantenimiento responsable de las maquinarias que utiliza la empresa.
- Capacitación del personal sobre el manejo interno de desperdicios sólidos y líquidos.
- Control interno contra la contaminación del suelo.

6.3.2 Beneficios de las acciones proactivas

La empresa logrará los siguientes beneficios:

- Generar conciencia interna por parte del personal en sus actividades laborales.
- Fidelización de clientes al ser una empresa de contribución al medio ambiente en sus operaciones externas e internas.
- Optimizar recursos y fondos.

6.3.3 Políticas de protección ambiental

La empresa contará con políticas para la protección ambiental en los procedimientos internos de función de la empresa.

- Promover el reciclaje de papel y correcta clasificación de desperdicios sólidos.
- Las políticas contarán con un estricto control del área de almacenamiento y transporte para evitar fugas y contaminación del suelo.
- Reducir el consumo de energía eléctrica utilizando de manera eficiente los equipos de oficina.

6.3.4 Procesos de control de ambiental

La creación de la política ambiental regirá el proceso para el cumplimiento de calidad ambiental en el proceso interno de la empresa, alcanzando la meta propuesta y realizar las correcciones pertinentes al final del proceso.

Ilustración 18: Procesos de Control Ambiental



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.3.5 Logística Verde

La logística verde de la empresa se basa en el desarrollo del equilibrio de la eficiencia ecológica y económica, en cada fase de gestión del servicio de recolección de aceite usado y la operación administrativa del negocio. Creando una logística amigable para el medio ambiente.

Implementando el uso racional de los activos e insumos en relación a la inteligencia ecológica, para reducción de impacto de las operaciones sobre el medio ambiente.

6.3.6 Certificaciones y Licencias

RECOIL S.A. emitirá los certificados de manifiesto único para entrega, almacenamiento y transporte de desechos peligrosos, facilitado por el Ministerio Ambiental, dentro de las facultades que le otorga la Licencia Ambiental.

6.3.7 Presupuesto

El presupuesto de la empresa para la gestión ambiental es de \$50 que serán destinados para la capacitación del personal, compra de tachos de reciclaje e insumos reciclables.

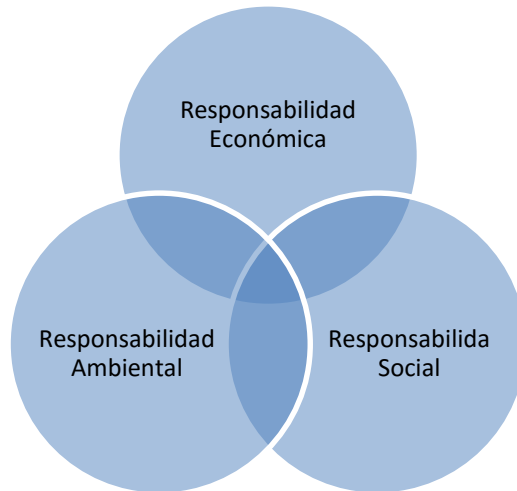
6.4 Gestión de Responsabilidad Social

6.4.1 Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La responsabilidad social empresarial es un modelo de gestión empresarial, a través de cuyas actividades las empresas pueden rendir su aporte para un mundo mejor y al mismo tiempo generar beneficio propio. Las actividades de la Responsabilidad Social se basan en la iniciativa y responsabilidad propia de las empresas y van más allá de solo cumplir las leyes. Es un modelo de gestión empresarial que se basa en tres pilares:

- Responsabilidad económica
- Responsabilidad social
- Responsabilidad ambiental (Cámara de Industria y Comercio Ecuatoriano Alemana, 2015)

Ilustración 19: Modelo Responsabilidad Social



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

RECOIL S.A. desarrollará el proceso de planeación del modelo de responsabilidad social en base al ahorro de costos de operación, motivación de empleados y mantener buenas relaciones con la comunidad y de esta forma tener clientes más fieles.

6.4.2 Beneficios de las acciones proactivas

Entre los beneficios que la empresa puede obtener son:

- Reducción de costos operativos con el uso eficiente de recursos.
- Impulsar la imagen corporativa ante la sociedad y los clientes.
- Aumento de calidad del servicio.
- Aportación comunitaria para el desarrollo del bien común.
- Aumentar la eficiencia del personal de trabajo.

6.4.3 Políticas de protección social

RECOIL S.A. considera importante la responsabilidad social con la comunidad, sus colaboradores y el entorno económico de la empresa con los cuales plantea generar políticas de prevención de riesgos, ayuda social a la comunidad y

control para el plan financiero para generar utilidades con el correcto destino del presupuesto.

Las políticas que intervendrán en la protección social, serán los enfocados a la familia, colaboradores y cliente.

- En la política familiar se respetara los horarios de trabajo dando espacio al desarrollo familiar y en los casos de jornadas extras tendrán, la justa remuneración por sobretiempo.
- En las políticas con los colaboradores se dará estabilidad social dentro de un ambiente tranquilo y favorable para el cumplimiento de las actividades laborales.
- En las políticas con los clientes se mantendrá confidencialidad en cuanto a los procesos.

6.4.4 Certificaciones y Licencias

La empresa tendrá como guía de recomendaciones la certificación ISO 26000, con el fin del correcto manejo de la responsabilidad social y relaciones comunitarias, el cual no afectar al negocio en sus operaciones.

6.4.5 Presupuesto

Para la implementación de la certificación ISO 26000 se planea adquirirla después de los primeros cinco años de funcionamiento de la empresa en la cual se incurrirá en el presupuesto de \$10.000 para el desarrollo de las políticas de responsabilidad social.

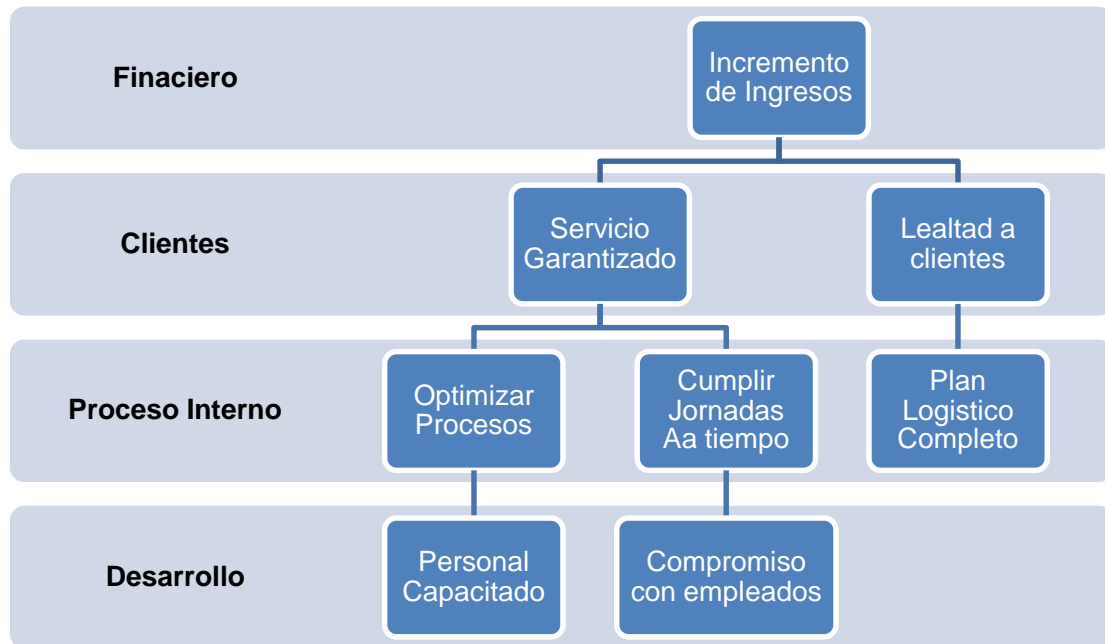
6.5 Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

Tabla 18: Balanced Scorecard

Balanced Scorecard						
Perspectiva	Objetivos Generales	Objetivos Específicos	Fórmula	Meta	Frecuencia	Responsable
Financiera	Crecimiento Ingresos	Incremento de precios y producción	Porcentaje incremento de precios	5%	Anual	Gerente General
	Reducción Costos	Optimización de fondos y recursos	Porcentaje reducción de costos	5%	Anual	Gerente General
Cliente	Eficiencia	Cumplimiento expectativas	Porcentaje satisfacción	90%	Mensual	Administrador
	Reconocimiento	Aumentar cartera de clientes	Porcentaje de crecimiento	10%	Mensual	Administrador
Procesos	Optimizar recursos	Control y planificación de recursos	Control de gastos variables	10%	Anual	Administrador
	Cumplimiento de horarios	Planificación logística	Reducir tiempo de funciones	4 horas	Diario	Choferes / Administrador
	Garantía de servicio	Control políticas de calidad	Atender reclamos y soluciones	90%	Mensual	Secretaria
Desarrollo	Capacitación personal	Aumentar conocimiento y desarrollo de ideas	Total horas de capacitación	10 horas	Mensual	Administrador
	Crear valores en la empresa	Aumentar compromiso de empleados	Productividad de empleados	10%	Anual	Recursos Humanos

Elaborado por: El autor Fuente: Investigación

Ilustración 20: Mapa Estratégico



Elaborado por: El Autor Fuente: Investigación

6.6 Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

Este punto no tiene relación con la idea de negocio.

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO-TRIBUTARIO

7

CAPÍTULO 7

7 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1 Inversión Inicial

Para el presente trabajo se realizó el detalle de la inversión inicial de acuerdo al tipo de servicio que se va a ofrecer y las demás implementaciones que serán necesarias en el área de trabajo.

Los activos necesarios para el inicio de operaciones de la empresa están comprendidos entre los equipos de oficinas, maquinaria, equipos de trabajo y suministros de oficina, haciendo un total de \$284,157.00

Ilustración 21: Inversión Inicial

Total de Inversión Inicial		
Inversión en Activos Fijos		\$ 244.540,00
Inversión en Capital de Trabajo		\$ 29.352,50
Gastos de Constitución e Instalación		\$ 10.265,00
TOTAL		\$ 284.157,50

Elaborador por: El Autor

7.1.1 Tipo de Inversión

7.1.1.1 Fija

El tipo de inversión fija comprenderá los valores de los muebles, equipos de oficina y maquinaria, necesarios

Ilustración 22: Inversión Fija

Inversión en Activos Fijos						
Activo	Cantidad	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual
Muebles y Equipos						
Escritorio en L	3	\$ 250,00	\$ 750,00	10	10%	\$ 75,00
Mesa de Juntas para 8 Personas	1	\$ 220,00	\$ 220,00	10	10%	\$ 22,00
Sillas de Oficina Estáticas	15	\$ 40,00	\$ 600,00	10	10%	\$ 60,00
Juego de muebles 4 Piezas	1	\$ 800,00	\$ 800,00	10	10%	\$ 80,00
Mueble para Archivar	5	\$ 150,00	\$ 750,00	10	10%	\$ 75,00
Aire Acondicionado Split 12,000BTU	5	\$ 600,00	\$ 3.000,00	3	33%	\$ 1.000,00
Computadora de Escritorio	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00	3	33%	\$ 400,00
Computadora Portatil	2	\$ 400,00	\$ 800,00	3	33%	\$ 266,67
Central Telefonica Panasonic	1	\$ 120,00	\$ 120,00	3	33%	\$ 40,00
Impresora multifuncional EPSON	2	\$ 85,00	\$ 170,00	3	33%	\$ 56,67
Impresora Matriz para facturar	1	\$ 110,00	\$ 110,00	3	33%	\$ 36,67
Proyector EPSON 9.000 Lumen	1	\$ 550,00	\$ 550,00	3	33%	\$ 183,33
Reguladores de Voltaje	10	\$ 12,00	\$ 120,00	3	33%	\$ 40,00
Software contable administrativo	1	\$ 300,00	\$ 300,00	3	33%	\$ 100,00
Adecuación de Oficina						
Extintor de Incendio 20 Lbs	10	\$ 25,00	\$ 250,00	1	100%	\$ 250,00
Circuito de Videovigilancia 8 Cámaras	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	3	33%	\$ 333,33
Equipos de Trabajo						
Tanques Metálicos Cap. 55 Gls	100	\$ 15,00	\$ 1.500,00	3	33%	\$ 500,00
Casco Protector	25	\$ 7,00	\$ 175,00	3	33%	\$ 58,33
Mascarilla Especial	25	\$ 11,00	\$ 275,00	3	33%	\$ 91,67
Botas de Punta Reforzada	40	\$ 50,00	\$ 2.000,00	3	33%	\$ 666,67
Guantes de Caucho	100	\$ 7,00	\$ 700,00	3	33%	\$ 233,33
Faja Lumbar	25	\$ 6,00	\$ 150,00	3	33%	\$ 50,00
Maquinaria de Producción						
Camión Tanquero 10,000 Gls	2	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00	5	20%	12.000,00
Camión de Carga 3,6 Ton.	6	\$ 25.000,00	\$ 150.000,00	5	20%	30.000,00
Mini Montarga 1,8 Ton.	1	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	5	20%	3.800,00
TOTAL			\$ 244.540,00			\$ 50.418,67

Elaborador por: El Autor

7.1.1.2 Diferida

En la inversión diferida estará comprendida con los valores obligatorios para el inicio de actividades de la empresa, incluyendo los gastos por constitución de compañía, permisos de funcionamiento y adecuaciones de las oficinas.

Ilustración 23: Inversión Diferida

Gastos Diferidos			
Descripción	Costo Unit.	Cantidad	Total
Alquiler	\$ 2.000,00	1	\$ 2.000,00
Constitucion de la compania	\$ 800,00	1	\$ 800,00
Registro de marca	\$ 165,00	1	\$ 165,00
Instalaciones	\$ 7.000,00	1	\$ 7.000,00
Permisos Municipales y bomberos	\$ 275,00	1	\$ 300,00
TOTAL			\$ 10.265,00

Elaborado por: El autor

7.1.1.3 Corriente

En la inversión corriente se incurrirá en los gastos de funcionamiento de nuestros servicios a corto plazo, el comprende los gastos financieros y marketing.

Ilustración 24: Inversión Corriente

Inversión en Capital de Trabajo		
Valor Mensual Costos Fijos	\$ 11.345,50	\$ 11.345,50
Valor Mensual Costos Variables	\$ 18.007,00	\$ 18.007,00
TOTAL		\$ 29.352,50

Elaborado por: El autor

7.1.2 Financiamiento de la Inversión

7.1.2.1 Fuentes de Financiamiento

RECOIL S.A. tendrá como fuente de financiamiento de la inversión inicial en dos parámetros, el cual corresponde el 30% en recursos propios entre los accionistas y el 70% será financiado por medio de un préstamo del Banco. El cual se detalla a continuación.

Ilustración 25: Fuente de Financiamiento

Financiamiento de la Inversión		\$ 284.157,50
Recursos Propios	\$ 85.247,25	30%
Recursos de Terceros	\$ 198.910,25	70%

Elaborado por: El autor

7.1.2.2 Tabla de Amortización

El financiamiento del 70% corresponde al valor de \$198,910 el cual será a través del Banco del Pacífico con una tasa de interés anual de 11.23% a 5 años plazos, con cuotas mensuales de \$4,226.25. La tabla de amortización completa se puede apreciar en el Anexo

Ilustración 26: Tabla de Amortización

Amortización de la Deuda Anual					
Años	2016	2017	2018	2019	2020
Pagos por Amortizaciones	\$ 10.085,16	\$ 32.611,30	\$ 36.468,05	\$ 40.780,93	\$ 78.964,81
Pago por Intereses	\$ 7.305,40	\$ 19.560,40	\$ 15.703,64	\$ 11.390,77	\$ 7.988,02
TOTAL	\$ 17.390,57	\$ 52.171,70	\$ 52.171,70	\$ 52.171,70	\$ 86.952,83

Elaborado por: El autor

7.1.3 Cronograma de Inversiones

Durante el primer mes de funcionamiento de RECOIL S.A., se obtendrá las inversiones diferidas y la compra de equipos, muebles y maquinaria disponible para inicio de actividades.

7.2 Análisis de Costos

7.2.1 Costos Fijos

Los costos fijos de RECOIL S.A. involucran los gastos administrativos, gastos de publicidad, gastos de arriendo, gastos varios y gastos financieros.

Para los gastos de sueldos y salarios se ha tenido en consideración el incremento del 8% que se maneja en la empresa, actualmente en la nómina de empleados se cuenta con 24 colaboradores.

Ilustración 27: Costos Fijos

Costos Fijos / Años						
Tipo de Costo	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio Mensual Primer Año
Gastos Sueldos y Salarios	\$ 175.184,64	\$ 189.199,42	\$ 204.335,37	\$ 222.725,55	\$ 242.770,85	\$ 14.598,72
Gastos en Servicios Básicos	\$ 2.400,00	\$ 2.484,72	\$ 2.572,43	\$ 2.663,24	\$ 2.757,25	\$ 200,00
Gastos en Arriendo	\$ 2.000,00	\$ 2.070,60	\$ 2.143,69	\$ 2.219,36	\$ 2.297,71	\$ 166,67
Gastos de Publicidad	\$ 1.920,00	\$ 1.987,78	\$ 2.057,94	\$ 2.130,59	\$ 2.205,80	\$ 160,00
Gastos Varios	\$ 1.170,00	\$ 1.211,30	\$ 1.254,06	\$ 1.298,33	\$ 1.344,16	\$ 97,50
TOTAL	\$ 182.674,64	\$ 196.953,81	\$ 212.363,50	\$ 231.037,07	\$ 251.375,77	\$ 3.044,58

Elaborado por: El autor

7.2.2 Costos Variables

Los costos variables de RECOIL S.A. considerados mensualmente de acuerdo a las actividades de la empresa.

Ilustración 28: Costos Variables

Costos Variables / Años						
Tipo de Costo	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio Mensual Primer Año
Compra Aceite Usado (55Gls)	\$ 154.048,00	\$ 167.460,19	\$ 182.040,11	\$ 197.889,43	\$ 215.118,68	\$ 12.837,33
Combustible en Galones de Diesel (Gls)	\$ 18.842,00	\$ 20.482,47	\$ 22.265,78	\$ 24.204,35	\$ 26.311,70	\$ 1.570,17
Capacitación Personal	\$ 481,40	\$ 523,31	\$ 568,88	\$ 618,40	\$ 672,25	\$ 40,12
TOTAL	\$ 173.371,40	\$ 167.460,19	\$ 182.040,11	\$ 197.889,43	\$ 215.118,68	\$ 14.447,62

Elaborado por: El autor

7.2.2.1 Costos de Producción

Este inciso no aplica ya que la empresa se dedica a dar servicios de recolección y no a la producción.

7.3 Capital de Trabajo

7.3.1 Costos de Operación

Los costos de operación involucran los gastos de movilización, capacitación mensual del personal y el costo de compra del aceite usado.

Ilustración 29: Costos de Operación

Recursos para Recolección Mensual			
Gastos en Recolección	Cantidad	Costo Unit	Consumo Total
Compra Aceite Usado (55Gls)	2.000	\$ 8,00	\$ 16.000,00
Combustible en Galones de Diesel (Gls)	1.900	\$ 1,03	\$ 1.957,00
Capacitación Personal	1	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL			\$ 18.007,00

Elaborado por: El autor

7.3.2 Costos Administrativos

Para los costos administrativos se considera lo sueldos, lo gastos variables, servicio básicos, y de compra de insumos.

Ilustración 30: Costos Administrativos

Gastos Sueldos y Salarios									
Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año
Administrador	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 0,00	\$ 2.000,00	\$ 293,00	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.676,00	\$ 31.969,00
Vendedores	\$ 800,00	\$ 9.600,00	\$ 366,00	\$ 830,50	\$ 293,00	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 1.070,40	\$ 13.359,90
Choferes	\$ 2.928,00	\$ 35.136,00	\$ 0,00	\$ 2.928,00	\$ 293,00	\$ 1.464,00	\$ 2.928,00	\$ 3.917,66	\$ 46.666,66
Estibadores	\$ 2.928,00	\$ 35.136,00	\$ 0,00	\$ 2.928,00	\$ 293,00	\$ 1.464,00	\$ 2.928,00	\$ 3.917,66	\$ 46.666,66
Personal de Guardia	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 0,00	\$ 366,00	\$ 293,00	\$ 183,00	\$ 366,00	\$ 489,71	\$ 6.089,71
Contador	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 500,00	\$ 293,00	\$ 250,00	\$ 500,00	\$ 669,00	\$ 8.212,00
Marketing	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 0,00	\$ 1.000,00	\$ 293,00	\$ 500,00	\$ 1.000,00	\$ 1.338,00	\$ 16.131,00
Cobranza	\$ 366,00	\$ 4.392,00	\$ 0,00	\$ 366,00	\$ 293,00	\$ 183,00	\$ 366,00	\$ 489,71	\$ 6.089,71
TOTAL	\$ 10.888,00	\$ 130.656,00	\$ 366,00	\$ 10.918,50	\$ 2.344,00	\$ 5.444,00	\$ 10.888,00	\$ 14.568,14	\$ 175.184,64

Elaborado por: El autor

Ilustración 31: Gastos Varios

Gastos Servicios Básicos			Gastos Varios		
Concepto	Gasto / mes	Gasto / año	Rubro	Gasto / mes	Gasto / año
Telefonía Celular	\$ 40,00	\$ 480,00	Suministros	\$ 40,00	\$ 480,00
Internet	\$ 35,00	\$ 420,00	Varios caja chica	\$ 10,00	\$ 120,00
Electricidad	\$ 80,00	\$ 960,00	Combustible	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua potable	\$ 45,00	\$ 540,00	Patente Municipal	\$ 5,00	\$ 60,00
TOTAL	\$ 200,00	\$ 2.400,00	Permiso de Bomb	\$ 2,50	\$ 30,00
			TOTAL	\$ 97,50	\$ 1.170,00

Elaborado por: El autor

7.3.3 Costos de Ventas

Los costos de ventas corresponden a los desembolsos de dinero resultante de la gestión de ventas del servicio.

Ilustración 32: Costos de Ventas

Proyección de Costos Unitarios					
Costos Unitarios / Años	2016	2017	2018	2019	2020
Compra Aceite Usado (55Gls)	\$ 8,00	\$ 8,28	\$ 8,57	\$ 8,88	\$ 9,19
Combustible en Galones de Diesel (Gls)	\$ 0,98	\$ 1,01	\$ 1,05	\$ 1,09	\$ 1,12
Capacitación Personal	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,03	\$ 0,03
TOTAL	\$ 9,00	\$ 9,32	\$ 9,65	\$ 9,99	\$ 10,34

Elaborado por: El autor

7.3.4 Costos Financieros

Los costos financieros corresponden a los gastos del pago de interés del préstamo para el financiamiento de la empresa.

Ilustración 33: Costos Financieros

Amortización de la Deuda Anual					
Años	2016	2017	2018	2019	2020
Pago por Intereses	\$ 7.305,40	\$ 19.560,40	\$ 15.703,64	\$ 11.390,77	\$ 7.988,02
TOTAL	\$ 7.305,40	\$ 19.560,40	\$ 15.703,64	\$ 11.390,77	\$ 7.988,02

Elaborado por: El autor

7.4 Análisis de Variables Críticas

7.4.1 Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

La empresa solo ofrece un servicio, el cual se detalla el precio a continuación.

Ilustración 34: Cálculo Mark Up

Cálculo Precio de Venta				
Servicio	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribución	Mark Up	P.V.P.
Recolección Tanques 55Gls	9,00	63,0%	\$ 15,33	\$ 24,33

Elaborado por: El autor

7.4.2 Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

Se procederá a detallar los costos e ingresos en proyección a los cinco primeros años de funcionamiento.

Ilustración 35: Proyección Ingresos y Costos

Precio de Venta Proyectada en 5 Años						
Incremento en Precio Proyectado		5%	5%	5%	5%	
Servicio / Años	2016	2017	2018	2019	2020	
Recolección Tanques 55Gls	\$ 24,33	\$ 25,55	\$ 26,83	\$ 28,17	\$ 29,58	
Costos Variables / Años						
Tipo de Costo	2016	2017	2018	2019	2020	Promedio Mensual Primer Año
Compra Aceite Usado (55Gls)	\$ 154.048,00	\$ 167.460,19	\$ 182.040,11	\$ 197.889,43	\$ 215.118,68	\$ 12.837,33
Combustible en Galones de Diesel (Gls)	\$ 18.842,00	\$ 20.482,47	\$ 22.265,78	\$ 24.204,35	\$ 26.311,70	\$ 1.570,17
Capacitación Personal	\$ 481,40	\$ 523,31	\$ 568,88	\$ 618,40	\$ 672,25	\$ 40,12
TOTAL	\$ 173.371,40	\$ 167.460,19	\$ 182.040,11	\$ 197.889,43	\$ 215.118,68	\$ 14.447,62

Elaborado por: El autor

7.4.3 Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.

Este inciso no aplica debido a que la empresa no cuenta con producción.

7.4.4 Análisis de Punto de Equilibrio

A continuación se muestra el punto de equilibrio de la empresa, expresada en unidades que son 15,863 tanques de aceite usado y en dólares ingresos de \$385,998 durante el primer año de funcionamiento.

Ilustración 36: Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio			
Datos Iniciales		Ventas (Q)	15.863
Precio Venta	\$ 24,33	Ventas (\$)	\$ 385.998
Coste Unitario	\$ 9,00	Costo Variable	\$ 142.819,10
Gastos Fijos Año	\$ 243.178,47	Costo Fijo	\$ 243.178,47
Cantidad Pto. E.	15.863	Costo Total	\$ 385.997,58
Ventas Pto. E.	\$ 385.998	Beneficio	0

Elaborado por: El autor

7.5 Entorno Fiscal de la Empresa

RECOIL S.A. cumplirá con la normativa de acuerdo a los estatutos de impuestos de la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas.

7.5.1 Planificación Tributaria

7.5.1.1 Generalidades (Disposiciones normativas)

RECOIL S.A. en el cumplimiento de la normativa de impuestos será responsable de la planificación tributaria correcta y responsable de sus obligaciones fiscales.

7.5.1.2 Minimización de la carga fiscal

Entre los gastos deducibles en la carga fiscal, se encuentra la depreciación que si bien no representa un desembolso real de dinero, este puede influir en la reducción de impuestos al momento de realizar la declaración.

7.5.1.3 Impuesto a la Renta

Para el rubro de impuesto a la Renta, la empresa se encuentra en la obligación del pago del 22% correspondiente a esta carga fiscal, el cual se muestra en la siguiente tabla.

Ilustración 37: Impuesto a la Renta

	2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad antes Imptos Renta	\$ 54.801,23	\$ 70.088,31	\$ 92.884,16	\$ 120.275,96	\$ 145.943,99
Impto a la Renta 22%	\$ 12.056,27	\$ 15.419,43	\$ 20.434,51	\$ 26.460,71	\$ 32.107,68
Utilidad Disponible	\$ 42.744,96	\$ 54.668,88	\$ 72.449,64	\$ 93.815,25	\$ 113.836,31

Elaborado por: El autor

7.5.1.4 Impuesto al Valor Agregado

El presente inciso no aplica, debido a que los servicios de transporte no registran IVA.

7.5.1.5 Impuestos a los Consumos Especiales

De acuerdo al modelo de negocio de RECOIL S.A., la empresa no está obligada a gravar impuestos de consumos especiales, debido a que la actividad no registra el consumo especial de bienes de procedencia importada.

7.5.1.6 Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

RECOIL S.A. procederá a realizar el pago de tasas y contribuciones municipales correspondiente a los siguientes valores.

Ilustración 38: Impuesto, tasa y contribuciones

Descripción	Costo Unit.	Cantidad	Total
Constitucion de la compania	\$ 800,00	1	\$ 800,00
Registro de marca	\$ 165,00	1	\$ 165,00
Permisos Municipales y bomberos	\$ 275,00	1	\$ 300,00

Elaborado por: El autor

7.5.1.7 Impuestos al Comercio Exterior

Este punto no aplica al proyecto debido a que no se realizara comercio exterior

7.5.1.8 Impuestos a la Salida de Divisas

RECOIL S.A. no realizara importaciones, por lo que no representara salidas de divisas y este inciso no aplica.

7.5.1.9 Impuestos a los Vehículos Motorizados

7.5.1.10 Impuestos a las Tierras Rurales (aplica solo proyectos rurales)

Este proyecto tiene pensado desarrollarse dentro del perímetro urbano de la ciudad, por lo que este inciso no aplica.

7.6 Estados Financieros proyectados

7.6.1 Balance General Inicial

A continuación se presenta el Balance General Inicial de la empresa.

Ilustración 39: Balance General Inicial

Balance General	
	Año 0
Activos	
Disponible	\$ 29.352,50
Caja - Bancos	\$ 29.352,50
Ctas por Cobrar	\$ 0,00
Activo Corriente	\$ 29.352,50
Activos Fijos	\$ 244.540,00
Dep Acumulada	\$ 0,00
Activos Fijos Netos	\$ 244.540,00
Activo Diferido	\$ 10.265,00
Total de Activos	\$ 284.157,50
Pasivos	
Ctas por Pagar	\$ 0,00
Impuestos por Pagar	\$ 0,00
Pasivo Corriente	\$ 0,00
Deuda Largo Plazo	\$ 198.910,25
Total de Pasivos	\$ 198.910,25
Patrimonio	
Capital Social	\$ 85.247,25
Utilidad del Ejercicio	\$ 0,00
Utilidades Retenidas	\$ 0,00
Total de Patrimonio	\$ 85.247,25
Pasivo + Patrimonio	\$ 284.157,50
CUADRE	\$ 0,00

Elaborado por: El autor

7.6.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultado está proyectado a los 5 primeros años de funcionamiento, en el cual se podrá apreciar la utilidad a conseguir.

Ilustración 40: Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de Resultado						
% de Repartición Utilidades a Trabajadores		0%	15%	15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta		22%	22%	22%	22%	22%
		2016	2017	2018	2019	2020
Ventas		\$ 468.571,34	\$ 516.599,90	\$ 569.551,39	\$ 627.930,41	\$ 692.293,28
Costo de Venta		\$ 173.371,40	\$ 167.460,19	\$ 182.040,11	\$ 197.889,43	\$ 215.118,68
Utilidad Bruta en Venta		\$ 295.199,94	\$ 349.139,71	\$ 387.511,28	\$ 430.040,98	\$ 477.174,60
Gastos Sueldos y Salarios		\$ 175.184,64	\$ 189.199,42	\$ 204.335,37	\$ 222.725,55	\$ 242.770,85
Gastos en Servicios Básicos		\$ 2.400,00	\$ 2.484,72	\$ 2.572,43	\$ 2.663,24	\$ 2.757,25
Gastos en Arriendo		\$ 2.000,00	\$ 2.070,60	\$ 2.143,69	\$ 2.219,36	\$ 2.297,71
Gastos de Publicidad		\$ 1.920,00	\$ 1.987,78	\$ 2.057,94	\$ 2.130,59	\$ 2.205,80
Gastos Varios		\$ 1.170,00	\$ 1.211,30	\$ 1.254,06	\$ 1.298,33	\$ 1.344,16
Gastos de Depreciación		\$ 50.418,67	\$ 50.168,67	\$ 50.168,67	\$ 46.112,00	\$ 46.112,00
Utilidad Operativa		\$ 62.106,63	\$ 102.017,23	\$ 124.979,12	\$ 152.891,91	\$ 179.686,83
Gastos Financieros		\$ 7.305,40	\$ 19.560,40	\$ 15.703,64	\$ 11.390,77	\$ 7.988,02
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)		\$ 54.801,23	\$ 82.456,84	\$ 109.275,48	\$ 141.501,13	\$ 171.698,81
Repartición Trabajadores		\$ 0,00	\$ 12.368,53	\$ 16.391,32	\$ 21.225,17	\$ 25.754,82
Utilidad antes Imptos Renta		\$ 54.801,23	\$ 70.088,31	\$ 92.884,16	\$ 120.275,96	\$ 145.943,99
Impto a la Renta 22%		\$ 12.056,27	\$ 15.419,43	\$ 20.434,51	\$ 26.460,71	\$ 32.107,68
Utilidad Disponible		\$ 42.744,96	\$ 54.668,88	\$ 72.449,64	\$ 93.815,25	\$ 113.836,31

Elaborado por: El autor

7.6.2.1 Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado de RECOIL S.A., mostrara los ingresos y gastos de dinero que realiza la empresa durante los primeros cinco años.

Ilustración 41: Flujo de Caja Proyectados

Flujo de Efectivo						
		2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad antes Imptos Renta		\$ 54.801,23	\$ 82.456,84	\$ 109.275,48	\$ 141.501,13	\$ 171.698,81
(+) Gastos de Depreciación		\$ 50.418,67	\$ 50.168,67	\$ 50.168,67	\$ 46.112,00	\$ 46.112,00
(-) Inversiones en Activos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) Amortizaciones de Deuda		\$ 10.085,16	\$ 32.611,30	\$ 36.468,05	\$ 40.780,93	\$ 78.964,81
(-) Pagos de Impuestos		\$ 0,00	\$ 12.056,27	\$ 27.787,95	\$ 36.825,84	\$ 47.685,88
Flujo Anual		\$ 95.134,74	\$ 87.957,93	\$ 95.188,14	\$ 110.006,37	\$ 91.160,12
Flujo Acumulado		\$ 95.134,74	\$ 183.092,67	\$ 278.280,80	\$ 388.287,18	\$ 479.447,30
Pay Back del flujo		(\$ 189.022,76)	(\$ 101.064,83)	(\$ 5.876,70)	\$ 104.129,68	\$ 195.289,80

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1 TMAR

Esta tasa ayuda como base para la determinación de los resultados obtenidos en la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto superan las expectativas de los socios. Tomando en cuenta la tasa pasiva del BCE, la inflación promedio, se determinó que la tasa mínima del proyecto es de 14.50%

Ilustración 42: TMAR del proyecto

$$TMAR = \left[\left(\frac{CP}{CP + D} \right) * Cop \right] + \left[\left(\frac{D}{CP + D} \right) * i \right] * (1 - ti)$$

$(C/C+D)*rs + (D/C+D)*rd(1-t)$		
% Capital propio	CP	30%
% Deuda Terceros	D	70%
Costo de Oportunidad (Riesgo del Proyecto)	Cop	15,99%
Tasa de interés	i	11,23%
Tasa Impositiva	ti	0,00%
TMAR =		12,66%

Elaborado por: El autor

7.6.2.1.1.2 VAN

Para RECOIL S.A. el valor actual neto de esta idea de negocio es de \$54.689,13 dólares, del cual se puede analizar que los costos totales se pueden cubrir.

7.6.2.1.1.3 TIR

La Tasa Interna de Retorno de esta idea de negocio es del 20% el cual demuestra la rentabilidad del negocio.

7.6.2.1.1.4 PAYBACK

El payback nos ayuda como referencia a determinar el tiempo que se debe trabajar para obtener un retorno del dinero invertido, como en el caso de RECOIL S.A. es de 1 año y 4 meses.

Ilustración 43: Payback

PayBack 36 Meses					
MESES	0	(\$ 284.157,50)			
1	1	\$ 7.927,89	\$ 7.927,89	-\$ 284.157,50	-\$ 276.229,61
2	2	\$ 7.927,89	\$ 15.855,79	-\$ 284.157,50	-\$ 268.301,71
3	3	\$ 7.927,89	\$ 23.783,68	-\$ 284.157,50	-\$ 260.373,82
4	4	\$ 7.927,89	\$ 31.711,58	-\$ 284.157,50	-\$ 252.445,92
5	5	\$ 7.927,89	\$ 39.639,47	-\$ 284.157,50	-\$ 244.518,03
6	6	\$ 7.927,89	\$ 47.567,37	-\$ 284.157,50	-\$ 236.590,13
7	7	\$ 7.927,89	\$ 55.495,26	-\$ 284.157,50	-\$ 228.662,24
8	8	\$ 7.927,89	\$ 63.423,16	-\$ 284.157,50	-\$ 220.734,34
9	9	\$ 7.927,89	\$ 71.351,05	-\$ 284.157,50	-\$ 212.806,45
10	10	\$ 7.927,89	\$ 79.278,95	-\$ 284.157,50	-\$ 204.878,55
11	11	\$ 7.927,89	\$ 87.206,84	-\$ 284.157,50	-\$ 196.950,66
12	12	\$ 7.927,89	\$ 95.134,74	-\$ 284.157,50	-\$ 189.022,76
13	1	\$ 7.329,83	\$ 102.464,56	-\$ 284.157,50	-\$ 181.692,94
14	2	\$ 7.329,83	\$ 109.794,39	-\$ 284.157,50	-\$ 174.363,11
15	3	\$ 7.329,83	\$ 117.124,22	-\$ 284.157,50	-\$ 167.033,28
16	4	\$ 7.329,83	\$ 124.454,05	-\$ 284.157,50	-\$ 159.703,45
17	5	\$ 7.329,83	\$ 131.783,87	-\$ 284.157,50	-\$ 152.373,63
18	6	\$ 7.329,83	\$ 139.113,70	-\$ 284.157,50	-\$ 145.043,80
19	7	\$ 7.329,83	\$ 146.443,53	-\$ 284.157,50	-\$ 137.713,97
20	8	\$ 7.329,83	\$ 153.773,36	-\$ 284.157,50	-\$ 130.384,14
21	9	\$ 7.329,83	\$ 161.103,19	-\$ 284.157,50	-\$ 123.054,31
22	10	\$ 7.329,83	\$ 168.433,01	-\$ 284.157,50	-\$ 115.724,49
23	11	\$ 7.329,83	\$ 175.762,84	-\$ 284.157,50	-\$ 108.394,66
24	12	\$ 7.329,83	\$ 183.092,67	-\$ 284.157,50	-\$ 101.064,83
25	1	\$ 7.932,34	\$ 191.025,01	-\$ 284.157,50	-\$ 93.132,49
26	2	\$ 7.932,34	\$ 198.957,36	-\$ 284.157,50	-\$ 85.200,14
26	2	\$ 7.932,34	\$ 198.957,36	-\$ 284.157,50	-\$ 85.200,14
27	3	\$ 7.932,34	\$ 206.889,70	-\$ 284.157,50	-\$ 77.267,80
28	4	\$ 7.932,34	\$ 214.822,05	-\$ 284.157,50	-\$ 69.335,45
29	5	\$ 7.932,34	\$ 222.754,39	-\$ 284.157,50	-\$ 61.403,11
30	6	\$ 7.932,34	\$ 230.686,74	-\$ 284.157,50	-\$ 53.470,76
31	7	\$ 7.932,34	\$ 238.619,08	-\$ 284.157,50	-\$ 45.538,42
32	8	\$ 7.932,34	\$ 246.551,43	-\$ 284.157,50	-\$ 37.606,07
33	9	\$ 7.932,34	\$ 254.483,77	-\$ 284.157,50	-\$ 29.673,73
34	10	\$ 7.932,34	\$ 262.416,12	-\$ 284.157,50	-\$ 21.741,38
35	11	\$ 7.932,34	\$ 270.348,46	-\$ 284.157,50	-\$ 13.809,04
36	12	\$ 7.932,34	\$ 278.280,80	-\$ 284.157,50	-\$ 5.876,70
37	1	\$ 9.167,20	\$ 287.448,00	-\$ 284.157,50	\$ 3.290,50
38	2	\$ 9.167,20	\$ 296.615,20	-\$ 284.157,50	\$ 12.457,70
39	3	\$ 9.167,20	\$ 305.782,40	-\$ 284.157,50	\$ 21.624,90

Elaborado por: El autor

7.7 Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

7.7.1 Productividad

7.7.2 Precio Mercado Local

Este punto no aplica debido a que no se ofrecerán servicios fuera del país.

7.7.3 Precio Mercado Externo

Este punto no aplica debido a que no se ofrecerán servicios fuera del país.

7.7.4 Costo de Materia Prima

La empresa no comercializa productos, debido a esto no existirían costos de materia prima.

7.7.5 Costo de Materiales Indirectos

La empresa no cuenta con costos de materiales indirectos debido a que no fabrica un producto, ni hace uso de servicios adicionales.

7.7.6 Costo de Suministros y Servicios

Este inciso no aplica debido a que no se asume el costo de ningún suministro gracias a que la empresa no cuenta con fases de producción ni fabricación.

7.7.7 Costo de Mano de Obra Directa

La empresa tomara en cuenta como gasto de obra directa el rubro de sueldos y salarios, considerado en el inciso 7.3.2. En la tabla detallada.

7.7.8 Costo de Mano de Obra Indirecta

Este punto no aplica para la idea de negocio, debido a que no se incurrirá en la contratación de mano obra indirecta para el servicio.

7.7.9 Gastos Administrativos

Los costos administrativos corresponden a los valores del dinero desembolsado para el pago de servicios básicos y los gastos como suministros y actividades internas del área administrativa.

Ilustración 44: Gastos Administrativos

Gastos Servicios Básicos			Gastos Varios		
Concepto	Gasto / mes	Gasto / año	Rubro	Gasto / mes	Gasto / año
Telefonía Celular	\$ 40,00	\$ 480,00	Suministros	\$ 40,00	\$ 480,00
Internet	\$ 35,00	\$ 420,00	Varios caja chica	\$ 10,00	\$ 120,00
Electricidad	\$ 80,00	\$ 960,00	Combustible	\$ 40,00	\$ 480,00
Agua potable	\$ 45,00	\$ 540,00	Patente Municipal	\$ 5,00	\$ 60,00
TOTAL	\$ 200,00	\$ 2.400,00	Permiso de Bomb	\$ 2,50	\$ 30,00
			TOTAL	\$ 97,50	\$ 1.170,00

Elaborado por: El autor

7.7.10 Gastos de Ventas

Entre los gastos de ventas se considera los valores destinado a la publicidad hacia las empresas de Gestión Ambiental.

Ilustración 45: Gastos de Ventas

Gastos Publicidad					
Medio	Costo / Pauta	# de Pautas / Mes	Inversión Mensual	Meses a Invertir	Gasto / año
Lanzamiento de Compañía	\$ 100,00	1	\$ 100,00	1	\$ 100,00
Cartas de Presentación	\$ 0,50	20	\$ 10,00	12	\$ 120,00
Material Publicitario	\$ 100,00	1	\$ 100,00	1	\$ 100,00
Diseño Página Web	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00
Dominio y Hosting	\$ 50,00	1	\$ 50,00	12	\$ 600,00
TOTAL					\$ 1.920,00

Elaborado por: El autor

7.7.11 Inversión en Activos Fijos

La empresa no tiene planeado la inversión en activos fijos, por esta razón este inciso no aplica.

7.7.12 Tasa de interés promedio

RECOIL S.A. realizó un préstamo bancario para el financiamiento con un interés anual del 11.23% en el Banco del Pacífico, en el cual se puede calcular la variación del TIR y VAN.

7.8 Balance General

El Balance General proyectado ayudara a ver el estado actual de la empresa al final del periodo en el que sea analizado.

Ilustración 46: Balance General Proyectado

Balance General						
	Año 0	2016	2017	2018	2019	2020
Activos						
Disponible	\$ 29.352,50	\$ 124.487,24	\$ 212.445,17	\$ 307.633,30	\$ 417.639,68	\$ 508.799,80
Caja - Bancos	\$ 29.352,50	\$ 99.589,79	\$ 169.956,14	\$ 184.579,98	\$ 250.583,81	\$ 305.279,88
Ctas por Cobrar	\$ 0,00	\$ 24.897,45	\$ 42.489,03	\$ 123.053,32	\$ 167.055,87	\$ 203.519,92
Activo Corriente	\$ 29.352,50	\$ 124.487,24	\$ 212.445,17	\$ 307.633,30	\$ 417.639,68	\$ 508.799,80
Activos Fijos	\$ 244.540,00	\$ 244.540,00	\$ 244.540,00	\$ 244.540,00	\$ 244.540,00	\$ 244.540,00
Dep Acumulada	\$ 0,00	\$ 50.418,67	\$ 100.587,33	\$ 150.756,00	\$ 196.868,00	\$ 242.980,00
Activos Fijos Netos	\$ 244.540,00	\$ 194.121,33	\$ 143.952,67	\$ 93.784,00	\$ 47.672,00	\$ 1.560,00
Activo Diferido	\$ 10.265,00	\$ 10.265,00	\$ 10.265,00	\$ 10.265,00	\$ 10.265,00	\$ 10.265,00
Total de Activos	\$ 284.157,50	\$ 328.873,57	\$ 366.662,84	\$ 411.682,30	\$ 475.576,68	\$ 520.624,80
Pasivos						
Ctas por Pagar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Impuestos por Pagar	\$ 0,00	\$ 12.056,27	\$ 27.787,95	\$ 36.825,84	\$ 47.685,88	\$ 57.862,50
Pasivo Corriente	\$ 0,00	\$ 12.056,27	\$ 27.787,95	\$ 36.825,84	\$ 47.685,88	\$ 57.862,50
Deuda Largo Plazo	\$ 198.910,25	\$ 188.825,09	\$ 156.213,79	\$ 119.745,73	\$ 78.964,81	\$ 0,00
Total de Pasivos	\$ 198.910,25	\$ 200.881,36	\$ 184.001,74	\$ 156.571,57	\$ 126.650,69	\$ 57.862,50
Patrimonio						
Capital Social	\$ 85.247,25	\$ 85.247,25	\$ 85.247,25	\$ 85.247,25	\$ 85.247,25	\$ 85.247,25
Utilidad del Ejercicio	\$ 0,00	\$ 42.744,96	\$ 54.668,88	\$ 72.449,64	\$ 93.815,25	\$ 113.836,31
Utilidades Retenidas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 42.744,96	\$ 97.413,85	\$ 169.863,49	\$ 263.678,74
Total de Patrimonio	\$ 85.247,25	\$ 127.992,21	\$ 182.661,10	\$ 255.110,74	\$ 348.925,99	\$ 462.762,30
Pasivo + Patrimonio	\$ 284.157,50	\$ 328.873,57	\$ 366.662,84	\$ 411.682,30	\$ 475.576,68	\$ 520.624,80
CUADRE	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Elaborado por: El autor

7.8.1 Razones Financieras

Los estados financieros de RECOIL S.A. pueden ser interpretados por las Razones Financieras para mejor análisis situacional.

7.8.1.1 Liquidez

Ilustración 47: Ratios Liquidez

Ratios de Liquidez		2016	2017	2018	2019	2020
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	Veces	10,3	7,6	8,4	8,8	8,8
Liquidez Seca o Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	Veces	10,3	7,6	8,4	8,8	8,8
Capital de Trabajo	Dinero	\$ 112.431	\$ 184.657	\$ 270.807	\$ 369.954	\$ 450.937
Índice de liquidez = (Activos Corrientes / Pasivo corriente)	Veces	10,33	7,65	8,35	8,76	8,79

Elaborado por: El autor

7.8.1.2 Gestión

Ilustración 48: Ratios de Gestión

Ratios de Actividad		2016	2017	2018	2019	2020
Rotación de Activos = Ventas / Activos	Veces	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3

Elaborado por: El autor

7.8.1.3 Endeudamiento

Ilustración 49: Ratios de Endeudamiento

Ratios de Endeudamiento		2016	2017	2018	2019	2020
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	Porcentaje	61%	50%	38%	27%	11%
Pasivo / Patrimonio	Veces	1,6	1,0	0,6	0,4	0,1
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	Veces	8,5	5,2	8,0	13,4	22,5
Cobertura 2 = (Flujo de Efectivo + Servicio de Deuda) / Servicio de Deuda		6,5	2,7	2,8	3,1	2,0

Elaborado por: El autor

7.8.1.4 Rentabilidad

Ilustración 50: Ratios de Rentabilidad

Ratios de Rentabilidad		2016	2017	2018	2019	2020
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	Porcentaje	63%	68%	68%	68%	69%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	Porcentaje	13%	20%	22%	24%	26%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	Porcentaje	12%	16%	19%	23%	25%
ROA = Utilidad Neta / Activos	Porcentaje	17%	22%	27%	30%	33%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	Porcentaje	43%	45%	43%	41%	37%

Elaborado por: El autor

7.9 Conclusión Financiera

Con el análisis financiero del proyecto, se puede demostrar que la idea es rentable alcanzando utilidades positivas y generando ingresos para los inversionistas y para la empresa en todos los años, en el cual se calculó un VAN aceptable y una TIR del 20% la cual supera la TMAR del proyecto, además con un retorno de la inversión en 36 meses.

Los estados financieros y razones financieras ayudaron a demostrar la viabilidad y factibilidad de la propuesta de negocio.

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

CAPÍTULO 8

8. PLAN DE CONTINGENCIA

8.1 Plan de administración del riesgo

En este capítulo se analizará los posibles riesgos a nivel macro y micro y el desarrollo de un plan de administración para disminuir en los posibles los impactos para la empresa.

8.1.1 Principales riesgos

En este capítulo se analizará los posibles riesgos a nivel macro y micro y el desarrollo de un plan de administración para disminuir en los posibles los impactos para la empresa.

En el análisis de riesgos se ha elaborado un tabla, en el cual puede ser medible el nivel impacto entre los rangos de alto, medio y bajo; a su vez el índice de probabilidad de que ocurran en los rangos de, poco probable, eventual y muy probable. Tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 19: Principales Riesgos del Negocio

Riesgos	Probabilidad	Impacto
Micro		
Accidentes Laborales	Eventual	Medio
Inconvenientes con Clientes	Poco probable	Medio
Macro		
Contaminación del Suelo e Incendio	Poco probable	Alto
Regulación de Leyes	Eventual	Medio

Elaborado por: El autor

8.1.2 Reuniones para mitigar los riesgos

RECOIL S.A. programará reuniones a cargo del Administrador y Gerente General con el final de analizar los planes de acciones de para mitigar riesgos. Estará incluido todo el personal de recolección los cuales recibirán estas reuniones de forma mensual como capacitación para el manejo correcto de equipo y prevención de accidentes. Existe un rubro destinado mensualmente para llevar a cabo estas reuniones considerando que es de alta la responsabilidad ambiental que maneja la empresa y en sus operaciones internas.

8.1.3 Tormenta de ideas, listas de verificación

La tormenta de ideas forma parte de la técnica para obtención de información necesaria en este caso para mejorar el funcionamiento de la empresa por parte del personal interno, como objetivo de generar las opiniones para la creación de una lista de verificaciones de las medidas impuestas. El personal responsable para la obtención de información, será el Administrador el cual llenará el siguiente formato de verificación.

Tabla 20: Lista de Verificación

Lista de Verificación				
Área	Siempre	Eventual	Nunca	Observaciones
Financiera				
Logística				
Bodegas				
Social				

Elaborado por: El autor

8.2 Planeación de la respuesta al riesgo

8.2.1 Monitoreo y control del riesgo

Para el control y monitoreo, la empresa hizo la inversión del sistema de vigilancia para la regulación de acciones y control de procedimientos que a su vez serán comprobados por el administrador y la estimación de una pronta respuesta antes los sucesos que se generen. Las evoluciones y reuniones serán mensuales, manteniendo de forma constante la responsabilidad y compromiso de los colaboradores con la empresa

8.3 Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

Para la elaboración del plan de contingencia se ha desarrollado diferentes inversiones en activos que ayudarán a regular y mitigar los riesgos potenciales.

- Entre los gastos de instalaciones y adecuaciones de la empresa, se cuenta con la implementación de un sistema de incendios y tuberías para el control de incendios en las áreas de almacenamiento, a esto se le adjunta la correcta y necesaria señalización dentro del área de bodegas y manejo de maquinaria, los cuales no solo regulan el uso adecuado de los equipos de protección sino también las acciones que están prohibidas realizar cerca de esta área y las salidas de emergencia.
- El control del personal y procedimientos serán registrados en el sistema de vigilancia y seguridad para una auditoria más constante y responsable.
- Para las acciones antes accidentes laborales se procederá a dar auxilio inmediato a los empleados y si el caso llegara a ser necesario, el traslado a una casa de salud u hospitales del Seguro Social.

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

CAPÍTULO 9

9. CONCLUSIONES

La gran oportunidad de implementar esta idea de negocio, y en la incursión de esta industria ante la importancia ambiental que se genera en la ciudad actualmente, vuelve imperativo el desarrollo de nuevas empresas u organismos destinados a la gestión de desperdicios peligrosos, ya que gracias a la información obtenida por observación directa y demás se puede concluir que Guayaquil es una de las ciudades más pobladas en el país y que en crecimiento paralelo se generan grandes cantidades de desperdicios peligrosos para la salud humana y el medio ambiente.

RECOIL S.A. brindará los servicios de recolección de aceites usados en la ciudad de Guayaquil, dando almacenamiento temporal y transporte desde los generadores de desperdicios hasta las empresas de Gestión Ambiental encargadas de dar tratamiento, transformación o disposición final de los mismos. Los 24 colaboradores, incluyendo el sistema de logística, contarán con la capacitación necesaria para el correcto procedimiento de sus funciones de forma responsable garantizando la calidad de nuestros servicios ante los clientes y la sociedad.

Para una correcta adecuación del área de trabajo y adquisición de equipos y maquinaria, la empresa realizara una inversión de \$244,540 dólares en activos fijos, de esta forma tener una capacidad operativa optima y estable para el desarrollo de un buen servicio hacia los clientes.

Habiendo concluido los estudios correspondientes y evaluaciones de la factibilidad y viabilidad del proyecto de la empresa RECOIL S.A. el cual se convertirá en un gran aporte en la ciudad de Guayaquil en el sector de la Gestión Integral de Desperdicios Peligrosos.

La empresa tendrá la capacidad de transportar 2,000 tanques metálicos con capacidad de 55 galones de aceite usado mensualmente durante los 365 días del año, generando ingresos de \$469,571 dólares en el primer año de funcionamiento,

cubriendo los gastos de \$356,046 dólares correspondientes a los costos variables y fijos anuales.

La viabilidad financiera determinada por la Tasa Interna de Retorno de un 20%, que inclusive en diversos escenarios con malos factores, se mantiene una rentabilidad del negocio y la recuperación de la inversión dentro de los primeros años del desarrollo del proyecto.

En el análisis concluyente de la investigación de mercado, se determinó el precio de venta de los servicios, necesidades de clientes y nivel de inversión de la empresa, factores claves para el inicio de actividades de la compañía y su proyección de ingresos durante los cinco primeros años de funcionamiento.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES.

CAPÍTULO 10

10. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones para este proyecto tendrán como fin mejorar las acciones de funcionamiento de la empresa e inversiones a largo plazo.

- Innovar nuevas técnicas de gestión de desperdicios peligrosos.
- Gestionar otros tipos de desecho peligroso para obtener una mayor participación en el mercado, como por ejemplo la gestión de desechos químicos, desechos sólidos etc.
- Realizar convenios con empresas potenciales a generar aceite usado y brindar servicios de recolección para el manejo responsable de desperdicios.
- Capacitar de forma más avanzada y profesional al administrador ya que estará al frente de la mayoría de las actividades de control del negocio.
- Realizar inversiones en activos para aumentar la capacidad de la empresa y ofrecer más tipos de servicios.
- Adquisición de un terreno propio y más amplio para futuros planes de desarrollo y reducción de riesgos contra la sociedad.

CAPÍTULO 11

FUENTES

CAPÍTULO 11

11. FUENTES

Fuentes

Abad, N. R. (2007). Estrategia de Precios: Un enfoque de mercadeo para los negocios. En N. R. Abad, *Estrategia de Precios: Un enfoque de mercadeo para los negocios* (págs. 18 - 23). Medellín: Universidad EAFIT.

Agroecuador. (12 de 05 de 2015). *Agro ecuador*. Obtenido de http://www.agroecuador.com/HTML/Noticias%20del%20dia/2015/31052015/2015_BalanzaComercialEcuador%20%20ene-mzo%20%20y%20%20algo%20mas.pdf

Asamblea Constituyente. (30 de 04 de 2012). Reglamento Mandato Constituyente No. 8. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Mandato-Constituyente-No.-8.pdf>

Banco Mundial. (07 de 04 de 2016). *BancoMundial.org*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>

Benemérito Cuerpo De Bomberos de Guayaquil. (08 de 12 de 2006). Reglamento de Prevención de Incendios. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Buitrago, C. A. (05 de 2007). *Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo de Colombia*. Obtenido de https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/sustancias_qu%C3%ADmicas_y_residuos_peligrosos/gestion_integral_respel_bases_conceptuales.pdf

Cabrera, S. (30 de Mayo de 2016). Procesos de Recoleccion de Deshechos Peligrosos. (J. J. Martínez, Entrevistador)

Cáceres, D. (12 de 07 de 2015). *Diario El Tiempo*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/164886-impulsan-reciclaje-de-aceite-usado/>

Cámara de Industria y Comercio Ecuatoriano Alemana. (2015). Obtenido de <http://ecuador.ahk.de/es/servicios/responsabilidad-social-empresarial/>

Cevallos, A. (19 de 08 de 2014). Obtenido de <http://www.tramite.ec/registro-unico-de-proveedores-requisitos-rup-en-ecuador/>

Código Civil del Ecuador. (24 de 06 de 2005). *Código Civil del Ecuador*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Civil-Libro-IV.pdf>

Código de Trabajo de Ecuador. (16 de 12 de 2005). *Código de Trabajo de Ecuador*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Trabajo-PDF.pdf>

Corraliza, P. A. (09 de 03 de 2014). *Grandes Pymes*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2014/03/09/las-4-etapas-del-ciclo-de-vida-del-producto/>

derechoecuador. (14 de 05 de 2013). *Revista Judicial Derecho Ecuador*. Obtenido de <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>

Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (07 de 2013). *PROEcuador*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf

Ecuador Sostenible. (21 de 03 de 2015). *Ecuador Informa*. Obtenido de <http://www.ecuadorsostenible.com/educacion-superior-ingeniatec-logra-el-desarrollo-tecnologico-del-ecuador/>

EL COMERCIO DATA. (17 de 05 de 2015). *EL COMERCIO*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/importaciones-economia-ecuador-salvaguardias-combustibles.html>

El Universo. (16 de 05 de 2016). *El Universo*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/05/16/nota/5582889/aumento-iva-12-14-regiria-1-junio-proximo>

ELCONCIN. (2015). *Empresa Colombiana de Combustibles Industriales*. Obtenido de <http://portal.ecolcin.com/servicios/>

EPA. (2014). *Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos*. Obtenido de <http://nepis.epa.gov/Exe/ZyNET.exe/10000LDC.TXT?ZyActionD=ZyDocument&Client=EPA&Index=1995+Thru+1999&Docs=&Query=&Time=&EndTime=&SearchMethod=1&TocRestrict=n&Toc=&TocEntry=&QField=&QFieldYear=&QFieldMonth=&QFieldDay=&IntQFieldOp=0&ExtQFieldOp=0&XmlQuery=&>

Gadere S.A. (2016). *Gestión Ambiental de Residuos*. Obtenido de http://www.gadere.com/nuestra_empresa.php

Grupo Armas. (2013). *Consortio Armas Cabrera*. Obtenido de <http://www.grupoarmas.com.ec/servicios.htm>

Grupo LWART. (2013). *Grupo LWART Brasil*. Obtenido de http://www.lwart.com.br/site/content/grupo/quem_somos.asp

Harrington, J. S. (1997). *Administración total del mejoramiento continuo*. Bogotá: McGraw-Hill.

Incinerox. (2014). *Gestión Integral de Desechos Peligrosos*. Obtenido de <http://incinerox.com.ec/>

INEC. (01 de 2016). *Instituto Nacional de Estadística y Censo*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/02/Reporte_inflacion_201601.pdf

Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (2016). *Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/que-son-derechos-de-autor-y-derechos-conexos/>

Ley de Compañías. (11 de 2015). *Ley de Compañías*. Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

M.I. Municipalidad de Guayquil. (17 de 09 de 2003). *Recolección de Ordenanza y Reglamentos*. Obtenido de http://www.cinae.org.ec/images/dmdocuments/ORDENANZA_30_aceites_usados.pdf

Market Watch. (06 de 2015). *Market Watch*. Obtenido de <http://marketwatch.com.ec/2015/06/cifras-parque-automotor-2014/>

Ministerio de Ambiente. (23 de 07 de 2015). *Ministerio de Ambiente de Ecuador*. Obtenido de http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/11/BD_GESTORES_-23-07-141.pdf

Ministerio de Ambiente. (2016). *Ministerio de Ambiente*. Obtenido de <http://www.ambiente.gob.ec/sistema-de-gestion-de-desechos-peligrosos-y-especiales/>

Molina, C. A. (2012). *KAIZEN*. Obtenido de <http://cadenadesuministroscomolima.blogspot.com/2012/03/teorias-sobre-el-mejoramiento-continuo.html>

Pedros, D. M. (2005). La elaboración del Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro del mando integral. En A. M. Daniel Martínez Pedros, *La elaboración del*

Plan Estratégico y su implantación a través del cuadro del mando integral (pág. 34). Altair.

Ponce, D. R. (2013). *Romero Arteta Ponce*. Obtenido de <http://www.rap.com.ec/es/12-espanol/articulos/49-mediacion-y-arbitraje.html>

Ramírez, R. (21 de 10 de 2015). *Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-lanza-concurso-desarrollo-tecnologico-ahorrara-370-millones-dolares-estado.html>

Rico, F. J. (2014). *Expansión*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/seguro.html>

Ruiz, G. (10 de 06 de 2015). *Definanzas*. Obtenido de <http://definanzas.com/concepto-de-productividad/>

Ruiz, J. I. (2012). *Metodología de la Investigación Cualitativa* (5ta Edición ed.). Bilbao: Deusto. Recuperado el 2012, de <https://books.google.com.ec/books?id=WdaAt6ogAykC&printsec=frontcover&dq=investigacion+cualitativa+definicion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjM98yc3ozNAhVJGB4KHYqoAhoQ6AEIHZAB#v=onepage&q&f=true>

SegurosSucre. (2016). *SegurosSucre Fidelidad*. Obtenido de <http://segurossucre.fin.ec/seguros/seguros-generales/seguros-no-patrimoniales/fidelidad/>

SERCOP. (04 de 08 de 2008). *Ley Organica del Sistema Nacional de Contratacion Publica*. Obtenido de http://www.seguridad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/02/ley_organica_del_sistema_nacional_de_contratacion_publica.pdf

Serviresiduos S.A. (2012). *Serviresiduos S.A.* Obtenido de <http://www.serviresiduos.com/index.html#>

SIGAUS. (2013). *SIGAUS España*. Obtenido de <http://www.sigaus.es/quienes-somos/que-es-sigaus.aspx>

Terpel Panamá. (2014). *Terpel Panamá*. Obtenido de http://www.terpelpanama.com/quienes_somos/responsabilidad_social/programa_rec_oil.html

Twenergy. (2016). *Twenergy*. Obtenido de <http://twenergy.com/ecologia-y-reciclaje/gestion-ambiental>

Verde, E. (27 de Enero de 2010). *Ecología Verde*. Obtenido de <http://www.ecologiaverde.com/contaminacion-del-aceite-usado-de-los-coches/>

CAPÍTULO 12

ANEXOS

CAPÍTULO 12

12. ANEXOS

Anexo 1

CÓDIGO DE ÉTICA

RECOIL S.A. es una empresa socialmente responsable, responsable y eficiente para brindar un servicio de alta calidad y percepción.

RECOIL S.A. se comprometerá a manejar los documentos financieros con responsabilidad y honestidad, incluyendo los estados de resultados para conocimiento de los inversionistas y personal de la compañía.

La empresa contara con el personal idóneo para atender de forma adecuado a los clientes y brindar pronta atención a los requerimientos solicitados, a través de un trato directo y justo.

Entre las generalidades del proceder de la empresa, se encuentran los valores de lealtad, honestidad y responsabilidad, desarrollando una política de ética que se convierte en una de las bases fundamentales de la compañía.

Generalidades:

RESPONSABILIDAD

Realizar las funciones establecidas por el cargo que desenvuelve en la compañía, sin generar inconformidad con el equipo de trabajo ni en las demás áreas de trabajo.

EFECIENCIA

Alcanzar las metas con el uso mínimo de recursos posible, para garantizar la efectividad de cada uno de los procesos dentro de la compañía RECOIL S.A.

AMABILIDAD

Mantener un ambiente amable y cálido con los demás colaboradores y clientes de la empresa, debido a que serán los referentes más importantes.

SOLIDARIDAD

Formar un carácter solidario, con iniciativa para ayudar ante las necesidades de los demás o exigencia de los clientes.

Anexo 2

Datos del Préstamo				
Capital	\$ 198.910,25			
Tasa de Interes CFN	11,23%			
Número de Pagos	60			
Fecha de Inicio	1-sep.-16			
Cuota Mensual	\$ 4.347,64			
Pago	Capital	Amortización	Interés	Pago
0	\$ 198.910,25	-	-	-
1	\$ 196.424,08	\$ 2.486,17	\$ 1.861,47	\$ 4.347,64
2	\$ 193.914,64	\$ 2.509,44	\$ 1.838,20	\$ 4.347,64
3	\$ 191.381,71	\$ 2.532,92	\$ 1.814,72	\$ 4.347,64
4	\$ 188.825,09	\$ 2.556,63	\$ 1.791,01	\$ 4.347,64
5	\$ 186.244,53	\$ 2.580,55	\$ 1.767,09	\$ 4.347,64
6	\$ 183.639,83	\$ 2.604,70	\$ 1.742,94	\$ 4.347,64
7	\$ 181.010,75	\$ 2.629,08	\$ 1.718,56	\$ 4.347,64
8	\$ 178.357,07	\$ 2.653,68	\$ 1.693,96	\$ 4.347,64
9	\$ 175.678,55	\$ 2.678,52	\$ 1.669,12	\$ 4.347,64
10	\$ 172.974,97	\$ 2.703,58	\$ 1.644,06	\$ 4.347,64
11	\$ 170.246,09	\$ 2.728,88	\$ 1.618,76	\$ 4.347,64
12	\$ 167.491,66	\$ 2.754,42	\$ 1.593,22	\$ 4.347,64
13	\$ 164.711,47	\$ 2.780,20	\$ 1.567,44	\$ 4.347,64
14	\$ 161.905,25	\$ 2.806,22	\$ 1.541,42	\$ 4.347,64
15	\$ 159.072,77	\$ 2.832,48	\$ 1.515,16	\$ 4.347,64
16	\$ 156.213,79	\$ 2.858,99	\$ 1.488,66	\$ 4.347,64
17	\$ 153.328,05	\$ 2.885,74	\$ 1.461,90	\$ 4.347,64
18	\$ 150.415,30	\$ 2.912,75	\$ 1.434,89	\$ 4.347,64
19	\$ 147.475,29	\$ 2.940,00	\$ 1.407,64	\$ 4.347,64
20	\$ 144.507,78	\$ 2.967,52	\$ 1.380,12	\$ 4.347,64
21	\$ 141.512,49	\$ 2.995,29	\$ 1.352,35	\$ 4.347,64
22	\$ 138.489,17	\$ 3.023,32	\$ 1.324,32	\$ 4.347,64
23	\$ 135.437,55	\$ 3.051,61	\$ 1.296,03	\$ 4.347,64
24	\$ 132.357,38	\$ 3.080,17	\$ 1.267,47	\$ 4.347,64
25	\$ 129.248,38	\$ 3.109,00	\$ 1.238,64	\$ 4.347,64
26	\$ 126.110,29	\$ 3.138,09	\$ 1.209,55	\$ 4.347,64
27	\$ 122.942,83	\$ 3.167,46	\$ 1.180,18	\$ 4.347,64
28	\$ 119.745,73	\$ 3.197,10	\$ 1.150,54	\$ 4.347,64
29	\$ 116.518,71	\$ 3.227,02	\$ 1.120,62	\$ 4.347,64
30	\$ 113.261,49	\$ 3.257,22	\$ 1.090,42	\$ 4.347,64
31	\$ 109.973,79	\$ 3.287,70	\$ 1.059,94	\$ 4.347,64
32	\$ 106.655,32	\$ 3.318,47	\$ 1.029,17	\$ 4.347,64
33	\$ 103.305,79	\$ 3.349,53	\$ 998,12	\$ 4.347,64
34	\$ 99.924,92	\$ 3.380,87	\$ 966,77	\$ 4.347,64
35	\$ 96.512,41	\$ 3.412,51	\$ 935,13	\$ 4.347,64
36	\$ 93.067,96	\$ 3.444,45	\$ 903,20	\$ 4.347,64
37	\$ 89.591,28	\$ 3.476,68	\$ 870,96	\$ 4.347,64
38	\$ 86.082,07	\$ 3.509,22	\$ 838,43	\$ 4.347,64
39	\$ 82.540,01	\$ 3.542,06	\$ 805,58	\$ 4.347,64
40	\$ 78.964,81	\$ 3.575,20	\$ 772,44	\$ 4.347,64
41	\$ 75.356,14	\$ 3.608,66	\$ 738,98	\$ 4.347,64
42	\$ 71.713,71	\$ 3.642,43	\$ 705,21	\$ 4.347,64
43	\$ 68.037,19	\$ 3.676,52	\$ 671,12	\$ 4.347,64
44	\$ 64.326,26	\$ 3.710,93	\$ 636,71	\$ 4.347,64
45	\$ 60.580,61	\$ 3.745,65	\$ 601,99	\$ 4.347,64
46	\$ 56.799,90	\$ 3.780,71	\$ 566,93	\$ 4.347,64
47	\$ 52.983,81	\$ 3.816,09	\$ 531,55	\$ 4.347,64
48	\$ 49.132,01	\$ 3.851,80	\$ 495,84	\$ 4.347,64
49	\$ 45.244,16	\$ 3.887,85	\$ 459,79	\$ 4.347,64
50	\$ 41.319,93	\$ 3.924,23	\$ 423,41	\$ 4.347,64
51	\$ 37.358,98	\$ 3.960,96	\$ 386,69	\$ 4.347,64
52	\$ 33.360,95	\$ 3.998,02	\$ 349,62	\$ 4.347,64
53	\$ 29.325,51	\$ 4.035,44	\$ 312,20	\$ 4.347,64
54	\$ 25.252,31	\$ 4.073,20	\$ 274,44	\$ 4.347,64
55	\$ 21.140,99	\$ 4.111,32	\$ 236,32	\$ 4.347,64
56	\$ 16.991,19	\$ 4.149,80	\$ 197,84	\$ 4.347,64
57	\$ 12.802,56	\$ 4.188,63	\$ 159,01	\$ 4.347,64
58	\$ 8.574,73	\$ 4.227,83	\$ 119,81	\$ 4.347,64
59	\$ 4.307,33	\$ 4.267,40	\$ 80,25	\$ 4.347,64
60	\$ 0,00	\$ 4.307,33	\$ 40,31	\$ 4.347,64
		\$ 198.910,25	\$ 61.948,23	\$ 260.858,48

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Martínez Avilés, Juan José**, con C.C: # **(0930051974)** autor/a del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 15 de septiembre de 2016

f. _____

Nombre: **Martínez Avilés, Juan José**

C.C: **0930051974**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Propuesta para la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Juan José Martínez Avilés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Andrés Antonio Navarro Orellana		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Emprendimiento		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de septiembre de 2016	No. DE PÁGINAS:	154
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración y Negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Desperdicio Peligroso, Aceite Usado, Gestión Ambiental.		
<p>En el presente trabajo de titulación se plantea como propuesta la creación de una empresa de servicio de recolección y almacenamiento temporal de aceites usados de automotor a las principales empresas gestoras ambientales en la ciudad de Guayaquil, planteando como objetivo determinar la factibilidad y viabilidad de la propuesta, analizando el mercado de recolección de aceites usados.</p> <p>La idea de negocio planea brindar el servicio a las empresas de Gestión Ambiental encargadas de dar disposición final de los aceites usados, considerados desechos peligrosos. Planeando cubrir las necesidades de las empresas que no cuenten con un sistema logístico o de aquellas que se encuentren en la necesidad de reemplazarlos por nuestro servicio.</p> <p>El proyecto de titulación es realizado de acuerdo a los estudios de los diferentes ámbitos que este negocio implica, el desarrollo de la investigación de mercado, estrategias de marketing e índices financieros con el fin de poder determinar la viabilidad del proyecto.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	+593982703547 +59346016033	juan.martinez.aviles@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	MSC. Beatriz Loor		
	+593-994135879		
	Beatriz.loor@cu.ucsg.edu.ecgmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			