



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

**TECNOLOGÍA SUPERIOR
ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA
POPULAR Y SOLIDARIA**

Trabajo de Integración Curricular

TEMA:

**Modelo de Gestión para la implementación y fortalecimiento de alianzas
estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha,
2026**

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Autor: Johann Iza Cartuche.

Tutor: Ing. Williams Vallejo MsC.

MPA

QUITO-ECUADOR
2026

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR PUCE TEC
HOJA DE APROBACIÓN

Tema: Modelo de Gestión para la implementación y fortalecimiento de alianzas estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, 2026.

DISPOSITIVO

Línea de Investigación: Inversión, gestión y sostenibilidad

Autor: Johann Patricio Iza Cartuche

Nombres completos, Mg. f.

CALIFICADOR

Nombres completos, Mg. f.

CALIFICADOR

Nombres completos, Mg. f.

CALIFICADOR

Nombres completos, Mg. f.

COORDINADOR PUCE TEC (sede)

Nombres completos, Dr. f.

SECRETARIO GENERAL (sede)

Declaración De Autenticidad Y Responsabilidad

Yo: Johann Patricio Iza Cartuche con cédula de identidad: 1751411446, autor del trabajo de titulación intitulado: Modelo de Gestión para la implementación y fortalecimiento de alianzas estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, 2026.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 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 graduación 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 Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE (sede), el referido trabajo de titulación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Quito, febrero 2026

Firma

Johann Patricio Iza C.

CC:1751411446

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente documento presenta de manera detallada y clara, la gestión para fortalecer las alianzas estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, ante su crecimiento lento y problemáticas que ha marcado los últimos años a la asociación.

La propuesta del modelo de gestión integra tres capítulos importantes: uno, presenta la problemática y los antecedentes que se deben conocer para implementar un protocolo estratégico y así lograr gestionar alianzas con municipios, empresas privadas u organizaciones de EPS. También muestra una construcción financiera viable que, con una inversión de \$39,000 puede generar flujos de caja positivos desde el primer año y un fortalecimiento legal participativo que, puedan cumplir todos los miembros con requisitos específicos de cada aliado.

Se concluye que el modelo es viable y transformará a la asociación a través del trabajo asociativo, interés comunitario, donde la cooperación estratégica es la clave para su sostenibilidad económica, social y ambiental.

INDICE DE CONTENIDO

Declaración De Autenticidad Y Responsabilidad	3
RESUMEN EJECUTIVO	4
Capítulo 1:.....	10
Introducción	10
Importancia y Diagnóstico	11
<i>Figura 1: Aprovechamiento de Residuos Inorgánicos por Tipo en GAD Municipales.</i>	12
<i>Figura 2: Distribución Nacional de Recolección de Residuos Sólidos (2023)</i>	<i>13</i>
Marco Legal.....	14
Acuerdos Normativos	15
Análisis A Nivel Mundial.....	18
Iniciativa Nacional	19
Análisis PESTEL.....	21
<i>Tabla 1: Análisis de los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales.</i>	<i>21</i>
Análisis Interno	26
<i>Tabla 2: Análisis de los factores internos de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha</i>	<i>26</i>
Cinco Fuerzas De Michael Porter	30
<i>Tabla 3: Las cinco fuerzas de, Michael Porter para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.</i>	<i>30</i>
Problema.....	32
Objetivo General.....	32
Objetivos Específicos	33
Metodología	33
Tipo de Investigación.	33
<i>Tabla 4: Descripción de tipo de enfoque, técnicas de recolección e instrumentos.</i>	<i>34</i>
Marco Conceptual.....	35
Modelo de Gestión	35
Economía Popular y Solidaria.....	35
Alianzas Estratégicas	35
Economía Circular	35
Economía Verde.....	36
Residuos Sólidos:	36
Reciclador Base:.....	36

Capítulo 2:	37
Resultado De La Investigación	37
Datos Generales De Líderes de Opinión	38
Tabla 5: P	38
Análisis Cualitativo De Las Preguntas	39
Pregunta 1: Gestión de un nuevo aliado estratégico	39
Pregunta 2: Toma de Decisiones Estratégicas	39
Pregunta 3: Control y Volumen	40
Pregunta 4: Aliados Potenciales	40
Pregunta 5: Resolución de Conflictos Internos	41
Pregunta 6: Aspectos De Mejora Para Futuras Alianzas	41
Pregunta 7: Aspectos De Aliados Estratégicos	42
Pregunta 8: Reacción De Socios Por Implementación De Un Modelo de Gestión	42
Pregunta 9: Condición Para El Modelo De Gestión	43
Pregunta 10: Resolución de conflictos externos	43
Análisis Cuantitativo De Las Preguntas	44
Pregunta 1	44
Tabla 6: Frecuencia y Porcentaje de Participación	44
Figura 3: Porcentaje de participación	45
Pregunta 2	45
Tabla 7: Porcentaje de Aspectos Primordiales Para Mejorar	45
Figura 4: Aspectos primordiales para mejorar de manera porcentual	46
Pregunta 3	47
Tabla 8: Cumplimiento de trabajo comprometido	47
Figura 5: Cumplimiento de Trabajo Comprometido	47
Pregunta 4	48
Tabla 9: Conocimiento y preparación necesaria para contratos formales	48
Figura 6: Percepción del cumplimiento de trabajo	49
Pregunta 5	50
Tabla 9: Factores Para El Éxito De Una Alianza Estratégica	50
Figura 7: Factores Para El Éxito De Una Alianza Estratégica	51
Pregunta 6	52
Tabla 10: Priorización de Beneficios	52
Figura 8.: Principales Beneficios De Una Alianza Estratégica	53
Pregunta 7	53
Tabla 11: Interés Para Aprender Nuevos Procedimientos	53
Figura 9: Interés Para Aprender Nuevos Procedimientos	54
Pregunta 8	54
Tabla 12: Inversión Para Mejora	54
Figura 10: Principal Opción De Inversión Para Mejora	55
Pregunta 9	56
Tabla 13: Nivel Optimista De Futuras Alianzas Estratégicas	56
Figura 11: Nivel Optimista De Futuras Alianzas Estratégicas	56
Pregunta 10	57

Tabla 14: Comprensión Sobre Responsabilidades y Funciones.....	57
Figura 11: Comprensión Sobre Responsabilidades y Funciones.....	57
Conclusiones Del Diagnóstico Situacional	58
Capítulo 3:.....	59
Propuesta	59
Filosofía Corporativa.....	59
Misión	59
Visión.....	59
Valores cooperativos.....	60
Responsabilidad Ambiental	60
Responsabilidad Social	60
Solidaridad	60
Transparencia	60
Honestidad	60
Equidad	60
Altruismo	60
Políticas Administrativas.....	61
Tabla 15: Políticas Administrativas	61
Producción y Servicios	62
Tabla 16: Políticas de Producción y Servicios.....	62
Mercadotecnia	63
Tabla 17: Políticas de Mercadotecnia.....	63
Financieras.....	64
Tabla 18: Políticas Financieras	64
Legales.....	65
Tabla 19: Políticas Legales	65
Objetivos Estratégicos SMART	66
Tabla 20: Objetivos Estratégicos a Corto Plazo	66
Tabla 21: Objetivos Estratégicos a Mediano Plazo	68
Tabla 22: Objetivos Estratégicos a Largo Plazo.....	70
Estrategias Para Cumplir Los Objetivos De La Asociación De Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.....	72
Tabla 23: Estrategias a Corto Plazo	72
Tabla 24: Estrategias a Mediano Plazo	73
Tabla 25: Estrategias a Largo Plazo.....	74
Tabla 26: Factores Externos, Oportunidades y Amenazas.....	75
Tabla 27: Factores Externos, Oportunidades y Amenazas.....	76
Matriz FODA	78

Tabla 28: Análisis Estratégico FODA de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.	78
Matriz DAFO	79
Figura 13: Estrategias mediante el cruce DAFO.	79
Lienzo CANVAS	80
Figura 14: Lienzo CANVAS	80
Descripción Lienzo CANVAS	81
Segmento de Clientes.	81
Propuesta de Valor.	81
Canales.	81
Gestión De Relaciones Con Clientes.	81
Esquema de Ingresos.	82
Actividades Estratégicas.	82
Recursos Estratégicos.	82
Aliados Estratégicos.	82
Esquema De Costos.	83
Organigrama Estructural	83
Figura 15: Estructura Organizativa	83
Organigrama Funcional	84
Figura 16: Estructura Organizativa	84
Producción	85
Tabla 29: Factores de Producción	85
Servicios.	87
Tabla 30: Factores de Servicios	87
Flujograma Proceso de Recepción y Control de Calidad.	88
Figura 17: Flujograma del Proceso de Recepción y Control de Calidad de Material Reciclable	88
Materias primas.	89
Tabla 31: Descripción de Materia Prima Recuperada Para Comercialización.	89
Marketing MIX.	90
Producción	90
Tabla 32: Descripción de Atributos de los Productos de la Asociación	90
Tabla 33: Descripción de Diferenciación de los Productos de la Asociación.	91
Tabla 34: Descripción del Ciclo de Vida A Través de los Productos de la Asociación	92
Estrategias de Fijación de Precio.	93
Plaza.	94
Figura 18: Proceso de Distribución.	94
Promoción.	95
Tabla 35: Descripción de Estrategias Para la Promoción de Actividades de la Asociación.	95

Análisis Financiero.....	96
<i>Tabla 36: Inversiones Y Gastos Iniciales (Preoperativos)</i>	<i>96</i>
<i>Tabla 37: Nueva Inversión Requerida.....</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 38: Precio y Cantidad de Ingreso Mensual.....</i>	<i>99</i>
<i>Figura 19: Proceso de Distribución.....</i>	<i>99</i>
<i>Figura 20: Proyección de Ventas a Cinco Años.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 39: Tabla de Amortización de la Nueva Inversión.</i>	<i>101</i>
<i>Tabla 40: Flujo de Caja.....</i>	<i>102</i>
Legal.....	104
<i>Tabla 41: Aspectos Legales Para Cumplir Con Aliados Estratégicos.....</i>	<i>104</i>
Conclusiones y Recomendaciones:	105
ANEXOS.....	106
ANEXO 1: Preguntas Líderes de Opinión.....	106
ANEXO 2: Encuesta a miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.....	111
Referencias.....	114

Capítulo 1:

Introducción

En el Ecuador la generación de basura ha incrementado de una manera exponencial en los últimos diez años, según la Iniciativa Regional para el reciclaje Inclusivo y el Ministerio del Ambiente (MAE) se genera un aproximado de 4,1 millones de toneladas en los 221 GADM del país (Inclusivo, 2015). Esta cifra refleja un desafío ambiental de gran magnitud, pero también una oportunidad para transformar a la sociedad y al mundo mediante una cultura de reciclaje.

Frente a esta realidad, el reciclaje en Ecuador ha ganado relevancia y está evolucionando el modelo tradicional de “usar y tirar” y está dando paso a un enfoque de economía circular, que prioriza la reducción de residuos, la recuperación de materiales y un cambio profundo en la conciencia ambiental y ciudadana. Esta transformación no solo es técnico o económico, sino también social, pues involucra a actores clave como los recicladores de base, quienes realizan una labor esencial, aunque a menudo invisibilizada, en la cadena de valor del reciclaje.

En este contexto, el proyecto de investigación es un: “Modelo de Gestión para la implementación y fortalecimiento de alianzas estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, 2026”. El trabajo se estructura en tres capítulos principales. El primer capítulo de la presente investigación fundamenta de manera teórica la investigación y especialmente en los temas relacionados al reciclaje. El capítulo dos diagnostica la situación actual de la Asociación de recicladores Buena Esperanza de Pichincha, ubicada en el sector del Parque Urbano Cumandá, en el centro norte de Quito, con el fin de identificar oportunidades para fortalecer alianzas estratégicas en el ámbito del reciclaje y la separación de residuos inorgánicos. Finalmente, el capítulo tres presenta la propuesta del modelo de gestión, acompañada de las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Importancia y Diagnóstico

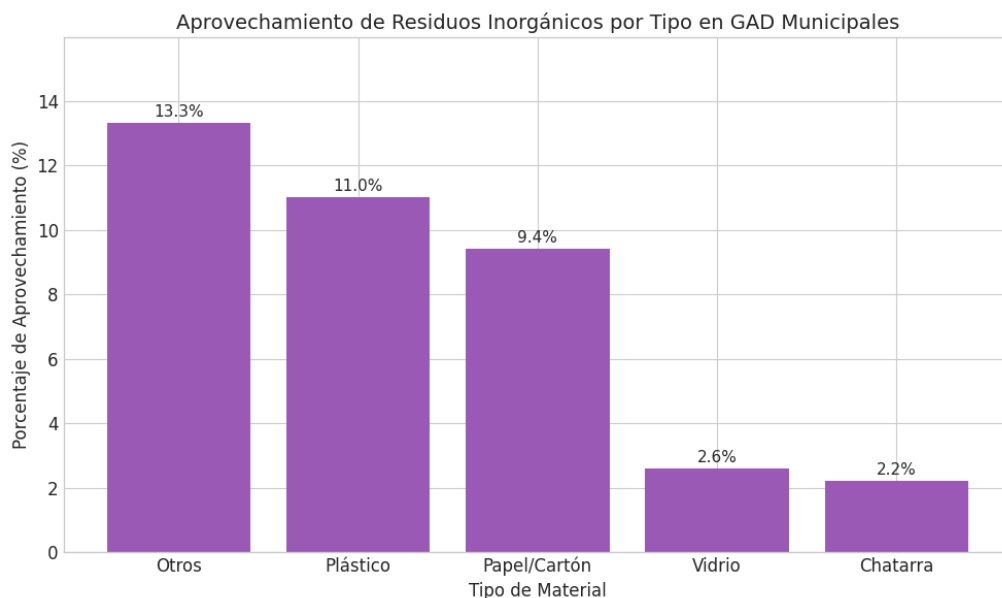
En la actualidad, el gran crecimiento de la ciudad de Quito, una ciudad reconocida en la UNESCO como: Patrimonio de la Humanidad. A diario combate con sus ciudadanos por la alta contaminación y generación de basura que existe. Mientras la capital sigue en expansión y crecimiento, las cifras de basura generada diariamente llegan aproximadamente de 2 200 a 2 400 toneladas, incluyendo residuos de los valles y del cantón Rumiñahui. Los cuales llegan hasta el relleno sanitario El Inga, ubicado en la parroquia de Pifo. (Informa, 2024)

La metodología de los rellenos sanitarios no solo ha aplicado a la ciudad de Quito, sino que también en otras ciudades con apoyo de cada uno de los GADM. En términos de disposición final los GADM manejan técnicamente un 35% en los rellenos sanitarios, mientras que el 65% restante aún se deposita inadecuadamente en botaderos a cielo abierto. (Inclusivo, 2015)

De este modo, los GADM inician procesos de separación en la fuente y recolección diferenciada, la cual el 40% ponen en práctica procesos de aprovechamiento de residuos orgánicos, y el 24% de aprovechamiento de residuos inorgánicos comunes como: papel, cartón, plástico, vidrio y chatarra ferrosa.

A continuación, se presenta la Figura 1 en la cual se describe el aprovechamiento de residuos inorgánicos por tipo en el GAD municipal. (Inclusivo, 2015)

Figura 1: Aprovechamiento de Residuos Inorgánicos por Tipo en GAD Municipales.



Nota: El gráfico presenta las cantidades en porcentaje de cada material recuperado.

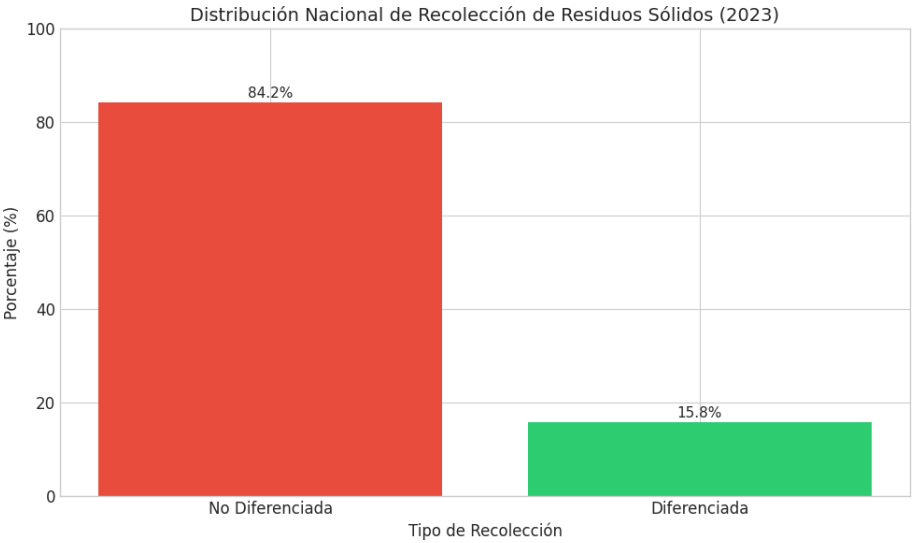
Como en otras ciudades del país, en la ciudad de Quito no es la excepción que haya ciudadanos que no dispongan de un sistema formal para el reciclaje, la recolección y la separación de residuos. La mayor parte de la ciudadanía arroja todos sus desechos en un solo lugar, la cual representa que día a día cada uno de los habitantes genera un aproximado de 0,85 a 0,9 kilogramos de desechos sólidos. En el 2023, se recolectó un total de 14.421,29 toneladas diarias de residuos sólidos a nivel nacional, de las cuales el 84,2 % (12140,54 ton/día) fueron recolectadas de manera **no diferenciada**. (Wilson Monteros, 2024)

Esto significa que la basura generada recolecta en un solo bolso, sin separación previa y el 15,8 % representa un valor de 2.280,75 toneladas que se recolectaron de manera **diferenciada**, es decir que se podía identificar fácilmente lo que contiene cada bolsa como; plástico, papel, cartón, vidrio, chatarra, entre otros.”

La falta de concientización y fomentación de una cultura de cuidado y reciclaje hace que afecte de manera directa no solo al medio ambiente, sino que también a los recicladores base porque ellos tienen que buscar, clasificar, reciclar y la mayor parte se relaciona con temas de costos de salud y el tiempo que este trabajo conlleva.

A continuación, se presenta la Figura 2 en la cual se describe la distribución nacional de recolección de residuos sólidos.

Figura 2: Distribución Nacional de Recolección de Residuos Sólidos (2023)



Nota: El gráfico presenta la cantidad en porcentaje del tipo de recolección que se practica en la ciudadanía.

Las cifras que refleja sobre la generación de basura en la ciudad de Quito es un claro ejemplo para fomentar e implementar un sistema de reciclaje para que la ciudadanía se pueda educar, capacitar y consolidar un hábito más, dentro de la vida cotidiana de la ciudadanía. La ineficiencia de que no exista una cultura de reciclaje marcada en la ciudadanía nace una realidad más cruda y rostros de hombres y mujeres buscando oportunidades de empleo, sustento además de que ayudan a la sostenibilidad para la ciudad.

En el Ecuador existe alrededor de 20mil recicladores base incluyendo aquellos que están organizados en asociaciones y los que no lo están. En la ciudad de Quito existe aproximadamente 5mil recicladores entre organizados e informales. (Montaño, 2024)

Marco Legal

Considerando esta realidad, la asociación de recicladores “Buena Esperanza de Pichicha” tiene la necesidad de fortalecer y articular de manera eficiente, fuertes alianzas estratégicas ya que sus acciones están fundamentadas en la carta magna de la constitución del Ecuador del 2008, donde ampara valores y principios del Buen Vivir (Sumak Kawsay), la corresponsabilidad social, los derechos a la naturaleza que necesitan ser articulados mediante instituciones del estado, empresas privadas u organizaciones de sector económico popular y solidario y, sus actores, entre ellos los recicladores base. Lo dicho, toma relevancia desde el Art 283 de La Constitución del Ecuador:

“Art. 283.- “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”. (Asamblea Nacional, 2008)

El marco constitucional es importante porque hasta la actualidad hay un gran desarrollo normativo sobre Economía Popular y Solidaria, Medio Ambiente, Desechos Sólidos, entre otros. Además existe definido que es economía popular y solidaria en el Ecuador.

En el Art. 1.- se define que economía popular y Solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”. (Solidaria, 2012)

Es importante igual seguir los objetivos de la presente ley que se indican a partir del artículo tres para fortalecer el sector de economía popular y solidaria.

Los presentes artículos se pueden ejercer de manera eficiente a través de asignaciones mediante gobiernos locales, ya que son un fuerte brazo articulador hacia las alianzas estratégicas para la Asociación de Recicladores “Buena Esperanza de Pichincha” y el tratamiento o mejora de los desechos sólidos.

Acuerdos Normativos

Tomando en cuenta esto, se investigó el Código Orgánico de Organización territorial (COOTAD), y el Texto Unificado De Legislación Secundaria De Medio Ambiente, (TULSMA) para analizar las normativas que se alinean con la asociación, con el reciclaje o el cuidado del medio ambiente. En el COOTAD: “Art. 55, menciona que el gobierno autónomo descentralizado debe prestar los servicios públicos de agua potable, alcantarillado, depuración de aguas residuales, manejo de desechos sólidos. (Gobierno, 2010)

También esto se fundamenta con la implementación del Texto Unificado De Legislación Secundaria De Medio Ambiente, TULSMA, que menciona algunas de las políticas ambientales del Ecuador:

1. Construir un camino de desarrollo sustentable bajo los tres pilares fundamentales que son: lo social, lo económico y lo ambiental. Por ello las instituciones públicas, empresas u organizaciones deben trabajar de manera equilibrada para funcionar socialmente justa, económicamente rentable y ambientalmente sustentable. (Ambiente, 2003)
2. Reconociendo que el ambiente tiene que ver con todo y está presente en cada acción humana: las entidades públicas y privadas el aspecto ambiental no deberá ser considerado en ningún caso como un sector independiente y separado de las consideraciones sociales, económicas, políticas, culturales y en general, de cualquier orden. (Ambiente, 2003)
3. La gestión ambiental en el país se fundamenta en la solidaridad, la corresponsabilidad, la cooperación, solidaridad y la coordinación entre todos los habitantes del Ecuador, dirigidas a garantizar el desarrollo sustentable, en base al equilibrio y la armonía entre lo social, lo económico y lo ambiental. (Ambiente, 2003)

Es importante priorizar de igual manera que el fortalecimiento de las alianzas estratégicas para la Asociación de recicladores “Buena Esperanza de Pichincha” ayuda de manera directa en el ámbito jurídico y sanitario.

Por ello se ha investigado que en el año 2014, el Código Orgánico Integral Penal (COIP) emitió y detallo los delitos contra el ambiente y la naturaleza en biodiversidad, recursos naturales y gestión ambiental y en el año 2006, la Ley Orgánica de Salud Pública, menciona principalmente el cuidado de la salud y el lugar de trabajo que disponga de normas de manejo de todo tipo de desecho/residuo que afecte a la salud humana. “(Inclusivo, 2015)

La priorización del Código Orgánico Integral Penal (COIP) y la Ley Orgánica de Salud Pública tiene mucho énfasis en el desarrollo y oportunidades al fortalecer las alianzas estratégicas tanto con instituciones del estado, empresas privadas, sector no financiero (Economía Popular y Solidara) y sus actores donde converge con el Reglamento General a la Ley Orgánica de Economía Circular Inclusiva.

En el 2023, el Reglamento General a la Ley Orgánica de Economía Circular Inclusiva, señala los siguientes artículos importantes a destacar como:

- El artículo 29 habla sobre las obligaciones de los consumidores industriales.
- El artículo 30 habla de la entrega de los residuos aptos para el reciclaje, aprovechamiento y/o valorización de residuos. De esta manera, se entrega directamente a gestores autorizados.
- El artículo 35 menciona temas importantes como: el fortalecimiento de las competencias laborales a las y los recicladores de base por parte de los GADM. Las alianzas estratégicas son fundamentales para la Asociación de recicladores Buena Esperanza de Pichincha, o en este caso para organizaciones que pertenecen al sector no financiero del Ecuador,

En el 2019, El Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito señala la “Colaboración Publico Privada Y De La Economía Popular Y Solidara De Las Empresas Públicas Metropolitanas.” Mencionando artículos a destacar como: Art. I.2.92.- Participación en procesos asociativos. (Quito, 2019)

Además, En el 2019, El Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito señala la participación de la Empresa Pública Metropolitana de Gestión Integral de Residuos Sólidos, que tiene como objetivo principal:

- Fomentar la prevención y reducción de la producción de los desechos y residuos sólidos, a través de su reutilización y reciclaje.” “Promover la implementación de buenas prácticas ambientales, así como el aprovechamiento e industrialización de los residuos reciclables y reutilizables.” (Quito, 2019)
- Tomando aun así con más relevancia, en el artículo del Código Municipal, numeral 3015, nos dice que: “El Municipio del Distrito Metropolitano de Quito prestará las facilidades que estén a su alcance y la capacitación necesaria para que los gestores ambientales calificados de menor escala puedan optimizar su labor con el fin de prestar un servicio técnico esencial para la ciudad.” En la actualidad se ha hecho efectivo con un poco impacto porque existen contados los centros de Educación y Gestión Ambiental (CEGAMs). (Quito E. D., 2022)

La proporción de la información que consta de manera legal, desde la Constitución del 2008 hasta las ordenanzas actualizadas, consolida y legitima el rol fundamental de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha. Este proyecto no solo articula el fortalecimiento de las alianzas estratégicas nacionales o locales, también se busca fortalecer el sector de Economía Popular y Solidaria mediante el cumplimiento de una visión internacional con objetivos y metas específicas, establecido en el 2015 por la Asamblea General de Naciones Unidas donde aprobó la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible. (Unidas, 2023)

Análisis A Nivel Mundial

En este contexto, el modelo de gestión de las alianzas estratégicas se guía en cumplir compromisos internacionales en territorio local y que puede generar un gran impacto global. La relevancia del modelo de gestión se potencia en alinearse estratégicamente con, al menos, dos Objetivos de Desarrollo Sostenible fundamentales. Para empezar, el ODS con un mayor impacto y que está directamente relacionado con el entorno urbano, es el ODS 11. Ciudades y Comunidades Sostenibles. (Unidas, 2023)

El modelo de gestión de la presente investigación y el modelo de; lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles, se fundamenta principalmente en la Meta 11.6: “De aquí a 2030, reducir el impacto ambiental negativo per cápita de las ciudades, incluso prestando especial atención a la calidad del aire y la gestión de los desechos municipales y de otro tipo.” (CEPAL, 2025)

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha contribuye directamente al Indicador 11.6.1: — “Proporción de residuos sólidos municipales recogidos y administrados en instalaciones controladas con respecto al total de residuos municipales generados, desglosada por ciudad.” (CEPAL, 2025)—, ya que al recuperar y gestionar de manera controlada el material reciclado se evita que toda la basura llegue a botadores, haciendo así que Quito avance tangiblemente hacia el cumplimiento de esta meta global.

En segundo lugar, la asociación es un actor fundamental para el cumplimiento de la ODS 12: Producción y Consumo Responsable, porque interviene no solo de manera directa con empresas, sino conecta de manera indirecta con la población al incentivar y sembrar una cultura de reciclaje, transformando los residuos en recursos y fomentando un cambio cultural hacia el consumo responsable.

El modelo de gestión de la presente investigación y el modelo de; Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles, se fundamenta principalmente en la Meta 12.5 “De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización.” (CEPAL, 2025)

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha contribuye directamente al Indicador P-12.5.1: “Proporción de desechos reciclados respecto

del total de desechos recolectado” (CEPAL, 2025) Además, esto fortalece a la asociación para integrar en cadenas de suministros, fomentando una cultura de reciclaje, consumo responsable, al momento de clasificar, reciclar y recuperar.

Finalmente, para lograr los dos primeros ODS se necesita de un pilar fundamental, un mecanismo habilitador. El ODS 17: Alianzas para lograr los Objetivos. El siguiente ODS ayuda a fortalecer las alianzas mundiales mediante un marco de acción que permita canalizar los demás objetivos. El modelo de gestión de la presente investigación y el modelo de; Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible, se fundamenta principalmente en la Meta 17.17 “Fomentar y promover la constitución de alianzas eficaces en las esferas pública, público-privada y de la sociedad civil, aprovechando la experiencia y las estrategias de obtención de recursos de las alianzas.” (CEPAL, 2025)

Los ODS contienen un marco legal bien estructurado para llevarlo a cabo. Su cumplimiento depende de la capacidad de implementación de los objetivos en los respectivos territorios. En el contexto del Ecuador, estas iniciativas se están empoderando poco apoco, ya que en la actualidad se piensan en tratar temas sobre el cuidado del medio ambiente, sostenibilidad, economía verde o circular.

Iniciativa Nacional

En el Ecuador las iniciativas concretas presentan varios desafíos operativos que se visualiza mientras estos están en marcha. Claro ejemplo tenemos el caso de RECIVECI, un modelo a seguir y una aplicación para el reciclaje inclusivo en la ciudad de Quito. Esto busca implementar una herramienta diseñada para conectar directamente a los ciudadanos con los recicladores de base. De forma complementaria, se observa la implementación de puntos de reciclaje en centros comerciales de las principales ciudades, fruto de alianzas público-privadas.

En 2024, ReciVeci cuenta que idea de negocio empezó en 2015 siendo una iniciativa ciudadana voluntaria impulsada por más de 20 personas en el barrio La Carolina, ubicado en el corazón financiero de la ciudad Quito, fortaleciendo prácticas de separación, reciclaje y retornabilidad de residuos sólidos en hogares y empresas del Ecuador. (ReciVeci, 2024)

En consecuencia, la aplicación móvil presenta una brecha importante que son las asociaciones de recicladores para cubrir la demanda de manera eficiente y gestionada.

Por consiguiente, En 2024 el municipio de Quito y la empresa Pública Metropolitana, EMASEO EP. Han creado un programa llamado “Quito a Reciclar” donde consta principalmente de una recolección diferenciada, a través implementar de buenas prácticas ambientales en la ciudadanía, la participación y vinculación de los recicladores de base.

Estos programas son la base de implementar el modelo de gestión porque, además de ayudar a la ciudadanía, al cuidado del medio ambiente, se ayuda de manera eficiente a recicladores base, porque con la creación de puntos limpios en la ciudad, la ciudadanía puede concientizar y empezar a clasificar su basura de manera diferenciada, facilitando así la recolección de: Papel, cartón y envases (plástico, enlatados, Tetrapak y vidrio). (EMASEO EP, 2024)

Finalmente, las empresas privadas están empezando a construir modelos sostenibles. Este es el caso de la Corporación “Favorita”, que une una necesidad ambiental con oportunidades que nos brinda día a día la tecnología. Con el análisis de la generación de basura y la cantidad que realmente se recicla, la Corporación “Favorita” crea “GIRA y su nueva aplicación móvil, fortaleciendo así el reciclaje en el Ecuador. (Favorita., 2023)

Estas iniciativas marcan y subraya la importancia del modelo de gestión para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza De Pichincha porque se puede observar que en la actualidad se puede crear aplicaciones móviles, programas de reciclaje (Oferta), y crear una demanda potencial con la ciudadanía y el fortalecimiento interno de las asociaciones. Todo esto se puede lograr al construir alianzas estratégicas y trazables. La Asociación de Recicladores Buena Esperanza De Pichincha es un potencial catalizador local que permite identificar las oportunidades creadas por las políticas nacionales (como ReciVeci) en beneficios tangibles y sostenibles para el territorio. El análisis del marco normativo y el contexto nacional del reciclaje se fundamenta y crea una guía para profundizar más a detalle el escenario donde la Asociación de Recicladores Buena Esperanza De Pichincha se desarrolla día a día. Para ello, se utiliza un análisis del entorno externo e interno. Para analizar el entorno externo se utiliza la metodología PESTEL donde se indaga los factores externos

Análisis PESTEL

Tabla 1: Análisis de los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales.

Político

El panorama político en el Ecuador, desde la Constitución de 2008 y la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del 2011. Ha reconocido y priorizado el Sumak Kawsay “Buen Vivir.” Esto ha ayuda de manera paulatina trabajar directamente con organizaciones y miembros que pertenecen al sector popular y solidario.

Las políticas, leyes u ordenanzas que se han creado e implementado han dado fruto, claro ejemplo tenemos en la ciudad de Quito con el programa “Quito a Reciclar” la cual, es un trabajo conjunto con EMASEO EP y EMGIRS EP creadas por el municipio, con personas que pertenecen a organizaciones de Economía Popular y Solidaria. En este contexto, se cumplen parámetros nacionales, donde ayuda a buscar y consolidar fuertes alianzas estratégicas para el cumplimiento de parámetros internacionales, claro ejemplo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto. En la actualidad, la ciudad de Quito y la ciudadanía atraviesa una marcada incertidumbre política, una brecha que influye en la toma de decisiones por autoridades locales como el Municipio.

La administración actual alcalde Pabel Muñoz ha sido limitada en crear oportunidades concretas con el reciclaje y a pesar de tener un panorama político favorable, existe la burocracia y el escaso interés por las mismas autoridades para trabajar por intereses colectivos, añadido de la lentitud en implementación de políticas y programas con relación al reciclaje, finalmente se dan los cambios de autoridad, donde genera inestabilidad en los programas de apoyo o futuras alianzas estratégicas. La cual, para la asociación representa una amenaza al proyecto.

Económico

El panorama económico en el Ecuador es positivo a pesar de algunas adversidades. En 2024, el Instituto de Economía Popular y Solidaria generó cerca de 2.800 nuevos emprendimientos y capacito a más de 13.000 socias y socios de organizaciones de la EPS. De igual manera, permitió que 128 organizaciones de la EPS accedan a recursos financieros por USD 1.93 millones. (IEPS, 2025) Por consiguiente, la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha y el modelo de gestión no solo fortalece las alianzas, sino que va de la mano con alianzas de financiamiento para llevar a cabo los objetivos mediante la presentación de proyectos innovadores, viables y sostenibles en el tiempo. Tal caso tenemos también la participación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) donde actúa frente al reciclaje mediante la financiación y el apoyo técnico a gobiernos y empresas en Sur América y el Caribe para mejorar la gestión de residuos. O el Programa Líneas Verdes de Produbanco está dirigido a empresas, para fomentar la gestión económica social, ambientalmente eficiente y sostenible. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto.

Una brecha negativa que afecta a la asociación es en la rentabilidad, porque existe intermediarios o recicladores

informales, donde el material es vendido a otros precios establecidos en el mercado o, el material que no es recogido por los recicladores base presenta una disminución de ingresos para la asociación, ya que por tonelada métrica se gana un estimado de 120\$ en el plástico. Por el contexto mencionado el precio bajaría a 90\$. La cual, para la asociación representa una amenaza al proyecto. (Inclusivo, 2015)

Social

En la actualidad, no solo en la ciudad de Quito, también en el mundo en general empieza la preocupación por el medio ambiente, el consumo excesivo que realiza las personas, y la contaminación que día a día es severo. A nivel nacional existe un aumento de residuos sólidos de manera considerable, donde solo el 84.2% es basura no diferenciada. Por consiguiente, la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha es un catalizador y un agente de cambio cultural y de inclusión socioeconómica para la ciudadanía e implementar, iniciar, fortalecer la cultura de reciclaje mediante programas, capacitaciones efectivas a la ciudadanía, jóvenes y niños. De esta manera, fusionar las iniciativas de EMASEO EP donde busca extender el alcance del reciclaje a través de responsabilidad ambiental, mediante la separación de los residuos reciclables en bolsas de colores. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto. (EMASEO EP, 2025) En el país y en la ciudad de Quito el reto más grande es la ciudadanía, porque a pesar de que exista conciencia ambiental, la gente repite patrones o hábitos que no son los correctos, como el hábito de “Usar y Tirar” la gran mayoría de ciudadanos no separa de manera correcta los residuos, tiene poco interés por aprender y crear hábitos de concienciación ambiental. Además, la misma ciudadanía es generadora desconfianza hacia la actividad

de reciclar o la falta de reconocimiento y valor social para recicladores base, la mayoría se estanca por la barrera sociocultural que se crea. La cual, para la asociación representa una amenaza al proyecto. La cual, para la asociación representa una amenaza al proyecto.

Tecnológico

Después de la pandemia hasta la actualidad, el uso y la dependencia de la tecnología ha ido en constante crecimiento. En la actualidad tiene un impacto de innovación y visión hacia el futuro donde el municipio de Quito ha sido participe en proyectos de alfabetización digital. En el sector del reciclaje también ha impactado de manera positiva, claro ejemplo tenemos de la aplicación de “ReciVeci”, donde se gestiona de manera digital los puntos de recolección para el reciclador base, la cantidad que se recicla a diario y cantidad de datos trazables que ayuda a la operatividad y rentabilidad de la asociación. En la actualidad, se puede empezar a fomentar una cultura de reciclaje mediante la comunicación e interacción con la ciudadanía y de este modo visibilizar el trabajo de los recicladores base. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto.

Ecológico

En un panorama mundial, existe una creciente contaminación de residuos sólidos y día a día se pierde la biodiversidad del planeta. El papel que realiza la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha ha posicionado al reciclaje como una vía estratégica de solución ambiental. Los recicladores base transforman su labor en un servicio esencial al medio ambiente, conectando así con fuertes aliados estratégicos para cumplir compromisos ambientales, sociales y económicos. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto. De esta manera, los recicladores base son importantes en el cumplimiento de objetivos y metas de las empresas privadas, instituciones públicas, pero priorizar temas de

salud también son importante porque los recicladores base clasifican entre residuos mezclados, materiales peligrosos o contaminados. La cual, para la asociación representa una amenaza porque en no priorizar salud, seguridad, crecimiento y reconocimiento profesional del reciclador base, se limita a tener soluciones concretas con el medio ambiente.

Legal

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha ve como una oportunidad que el sector económico popular y solidario y, sus actores estén bajo un marco legal sólido. Los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales, empresas e instituciones públicas se encuentran en la obligación de implementar sistemas de gestión ambiental y a fomentar la inclusión de actores de la economía popular y solidaria.

De esta manera se valora y se transforma su labor de actividad voluntaria a y cuidado ambiental a un servicio esencial requerido por el sistema.

Nota: Esta tabla muestra un análisis detallado sobre los factores externos que influyen de manera relevante a la Asociación de Recicladores “Buena Esperanza de Pichincha.”

Análisis Interno

Con el análisis del entorno externo de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, se continua con el análisis del entorno interno mediante los siguientes ítems.

Tabla 2: *Análisis de los factores internos de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha*

Relación con clientes	Actualmente la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha tiene una sólida relación con los pocos aliados estratégicos que trabajan en conjunto. Esto se construye día a día generando confianza para transformar así en una ventaja competitiva frente a otras asociaciones o recicladores informales. El buen servicio al cliente y la comunicación directa, las capacitaciones sobre una cultura de reciclaje de los gestores ambientales aumentan la captación y retención de información. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto. De la misma manera, la falta de innovación e inversión tecnológica afecta en la búsqueda de nuevos clientes y depender de los pocos aliados genera un riesgo para la asociación, porque la rentabilidad se basaría en los pocos aliados que tiene la asociación. Es factible la incorporación de un sistema de gestión de relación con el cliente para un mejor desarrollo dentro del ámbito del reciclaje. La cual, para la asociación representa una debilidad al proyecto.
Operatividad	En la actualidad la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha funciona de manera ordenada donde cada integrante sigue los pasos correctos para el funcionamiento eficiente de la asociación, además existe empatía entre gestores ambientales al tener conocimientos sobre el reciclaje y sus respectivas capacitaciones. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto. De la misma manera, la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha

	enfrenta algunos cuellos de botella en temas relacionado a la cooperación y compañerismo. También enfrenta problemas en procesos respectivos de distribución. Después de separar el material, no se distribuye de manera correcta con el peso correcto por la falta de implementos en maquinaria y equipos para la asociación, dando como resultado una baja rentabilidad. Sumando, la baja comunicación entre socios hace que haya una desacreditación por parte de los aliados estratégicos. La cual, para la asociación representa una debilidad al proyecto.
Compras	La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha con el tiempo, ha creado excelentes relaciones con los clientes y proveedores nacionales, la cual facilitan a la asociación con material para reciclar y que está separado de manera diferenciada. Esto es positivo ya que la asociación puede ver más allá de una simple compra, la asociación tiene el poder o la potestad de negociar mejores precios y condiciones respecto a la cantidad de material que se recicla. Además, los gestores ambientales de la asociación son capacitados de manera frecuente en tema de compras, porque al no conocer los respectivos procedimientos de compras, pueden realizar compras indebidas, compras no planificadas, compras con alteraciones de precio o simplemente compras innecesarias. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto.
Asociatividad	Dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, se prioriza el modelo a seguir de la Economía Popular y Solidaria, un modelo asociativo creado bajo valores y principios de la cooperación. La asociatividad es muy fuerte porque forman parte de un sistema económico ya reconocido en el Ecuador, accediendo así a nuevos mercados compras conjuntas y representación internacional. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto.

	Dentro de la asociatividad, el punto negativo que hace que no funcione de manera correcta es que se confundan conceptos como; beneficios, representantes y lo usen de mala manera, la cual solo refleja que la asociación trabaje de manera dividida sin ninguna solución o toma de decisiones. La cual, para la asociación representa una debilidad al proyecto.
Participación de los Socios	La participación de los socios es fundamental dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha porque es un acto de gobernanza, ya que la asociación tiene rentabilidad dependiendo de la actividad de cada gestor ambiental. Si los gestores ambientales tienen el verdadero compromiso con la asociación y con el capital, estarán involucrados directamente en los procesos correctos de operatividad y se buscaría una base sólida de capital para los miembros de la asociación. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto. En la actualidad, los miembros de Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha tiene un poco de interés colectivo, la participación de cada miembro es limitada. La cual, la asociación no está operando de manera eficiente y está en pérdida de ingresos netos y mejora de calidad de vida de cada uno. Esto igual afecta en la toma de decisiones cruciales para la asociación. La cual, para la asociación representa una debilidad al proyecto.
Finanzas	Hasta la actualidad la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha ha progresado con el tiempo por las fuertes inyecciones financieras que apoya los Gobiernos Autónomos Descentralizados. Además, la asociación pertenece al sector de la economía popular y solidaria, la cual tiene una ventaja para participar por futuros financiamientos de economía circular con proyectos de gran valor como él; “Modelo de Gestión para el Fortalecimiento de las Alianzas Estratégicas” de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha. La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha

hasta el día de hoy no tiene una planificación financiera estructurada donde ayude a participar por estos programas de financiamiento. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto.

Nota: Esta tabla muestra un análisis detallado sobre los factores internos y de manera detallada señala si representa a una fortaleza o debilidad para la Asociación de Recicladores “Buena Esperanza de Pichincha”.

El análisis del entorno interno no solo facilita la identificación de puntos débiles de la asociación, sino que demuestra cómo se puede impulsar un direccionamiento claro y estratégico para poder crecer, donde la toma de decisiones es importante en aspectos administrativos y así seguir desarrollando un modelo económico popular y solidario fuerte en el país.

Cinco Fuerzas De Michael Porter

El modelo de las cinco Fuerzas de Porter nos ayuda al análisis de los clientes, proveedores, productos sustitutos, competidores nuevos potenciales y la competencia. Con ello podemos determinar nuestra posición en el mercado.” (Alonso, 2025)

Tabla 3: *Las cinco fuerzas de, Michael Porter para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.*

El poder de negociación de los clientes.	Los clientes de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, ejercen un poder de negociación alto por las características del mercado global como tal, Existen pocos clientes industriales que procesan material reciclado y que sea diferenciado. Esto hace que los precios del mercado bajen sin ninguna justificación ya que los costos para los clientes son mínimos y para la asociación los ingresos de igual manera son mínimos. Por ello fortalecer la comunicación con los clientes es fundamental para poder cerrar negocios de estas magnitudes, además se puede desarrollar capacidades de procesamiento que permitan ofrecer materiales con mayor valor agregado. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto.
El poder de negociación de los proveedores	Los proveedores de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha son los generadores de estos residuos sólidos, aquí están hogares, comercios e industrias. La asociación debe potenciar al máximo proveedores importantes, ya que de eso depende la rentabilidad de la asociación. Desarrollar capacitaciones o programas de educación sobre la cultura del reciclaje en la ciudadanía sería fundamental. Además, fortalecer alianzas estratégicas con centros comerciales de la ciudad, empresas grandes privadas, instituciones públicas, universidades, colegios, escuelas, emprendimientos, entre otros. Esto demuestra la eficiencia de trabajar con proveedores fuertes y demuestra el compromiso por el cuidado del medio ambiente

mediante la trazabilidad final del material reciclado. La cual, para la asociación representa una fortaleza al proyecto.

**La amenaza
de los
productos
sustitutos**

El trabajo de la Asociación de Recicladores Buenas Esperanza de Pichincha es realizada de manera manual, donde los gestores ambientales se dirigen a cada punto asignado para la recolección del material. El trabajo como tal no tiene sustitutos, pero si se puede pensar en innovar y ayudar a los gestores ambientales mediante la construcción de plantas de clasificación con tecnología de punta, la cual no se reemplaza a los recicladores base porque se necesita una preselección de materiales, además de crear un sistema de incineración segura para reemplazar los rellenos sanitarios. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto.

**La amenaza
de los nuevos
competidores**

En la actualidad el desempleo y la informalidad está en aumento, por lo que la asociación debe fortalecer alianzas estratégicas que sean directos generadores de desechos, y así la asociación necesite invertir y permitir el ingreso constante de trabajadores informales. De esta manera, se puede trabajar en reciclar material inusual, ya que el material de mejor calidad suele estar ya asignados a operadores establecidos o requieren relaciones institucionales complejas. La cual, para la asociación representa una amenaza al proyecto.

**La rivalidad
entre los
competidores
existentes**

En el entorno de Asociación de Recicladores Buenas Esperanza de Pichincha, los competidores que existen son competitivos y altamente dinámicos. Existe más generación de basura que recolectores base o informales, por lo cual para la asociación es fundamental incentivar la permanencia en el mercado incluso en condiciones cuando es de baja rentabilidad, esto no solo ayuda a socios de la asociación, sino ayuda a que ellos mismos sean capaces de acceder a mercados con mayor rentabilidad por sus capacidades adquiridas dentro de la asociación. La cual, para la asociación representa una oportunidad al proyecto.

Nota: Esta tabla muestra un análisis detallado sobre las cinco fuerzas competitivas que señala Michael. E. Porter. Y como influye de manera directa en la Asociación de Recicladores “Buena Esperanza de Pichincha”.

Problema

En el Ecuador, la gestión de residuos sólidos urbanos (RSU) representa uno de los mayores desafíos ambientales y sociales del siglo XXI. Según datos, en los 221 GADM del Ecuador se genera aproximadamente 4,1 millones de toneladas de residuos de manera anual. En el Distrito Metropolitano de Quito, esta problemática adquiere dimensiones críticas, con una generación diaria que va entre 2.200 y 2.400 toneladas de residuos, de las cuales el 84.2% es recolectado de manera no diferenciada, es decir, sin una separación previa en la fuente.

Este contexto evidencia una doble problemática: por un lado, una ineficiente gestión integral de y, por otro, la desaprovechada oportunidad de integrar a los recicladores de base en la cadena de valor del reciclaje. En Quito, operan aproximadamente 5.000 recicladores, entre formales e informales, quienes realizan una labor esencial pero precaria, con escaso reconocimiento social y, lo que es central para esta investigación, un acceso limitado a alianzas estratégicas que permitan potenciar su trabajo y su inclusión en el sistema formal.

Objetivo General

Diseñar un modelo de gestión para la implementación y fortalecimiento de alianzas estratégicas de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, que contribuya a su sostenibilidad operativa, financiera y social para el año 2026.

Objetivos Específicos

Fundamentar la investigación sobre la cultura de reciclaje en el país, además de, las alianzas estratégicas que se debe tomar en consideración para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Diagnosticar la situación actual de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha utilizando métodos y técnicas para conocer si específicamente la asociación requiere el modelo de gestión.

Presentar un modelo de gestión para el fortalecimiento de las alianzas estratégicas para la implementar en la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Metodología

Tipo de Investigación.

Para responder el problema de la siguiente investigación y alcanzar de manera eficiente los objetivos planteados, el estudio se presenta bajo una metodología definida y detallada. La investigación se enmarca bajo un enfoque mixto, un enfoque cualitativo porque busca comprender en profundidad las dinámicas, percepciones y realidades de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha. También tiene un enfoque cuantitativo porque ayuda de manera directa a caracterizar aspectos específicos en torno a su operación y la de sus miembros.

Dada la naturaleza, es esencial que este tipo de investigación necesita una comprensión profunda y contextualizada de la realidad sobre la cual se intervendrá, el tipo de investigación articula un análisis situacional único y centrado en la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

En este contexto, el universo de estudio para los enfoques cualitativos y cuantitativos está conformado por la totalidad de diez miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha. La cual, esto define de manera clara que la muestra de estudio se realiza a un tamaño reducido, finito y accesible de la población. Las técnicas de recolección de datos cualitativas y cuantitativas permiten capturar perspectivas de cada uno de los actores clave, lo que es fundamental para un diagnóstico integral y para el diseño de un modelo de gestión eficiente. A continuación, se presenta mediante una tabla los diferentes tipos de enfoque que tiene la presenta investigación y las técnicas e instrumentos de recolección.

Tabla 4: Descripción de tipo de enfoque, técnicas de recolección e instrumentos.

Objetivo Específico	Tipo de Enfoque	Técnica de Recolección	Instrumento Por Utilizar
1. Diagnosticar la situación actual administrativa, legal y operativa de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.	Cualitativo	Revisión Documental	Ficha de Registro y Análisis Documental
2.Determinar las capacidades socioeconómicas, operativas y la disposición hacia el trabajo colaborativo de los socios.	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario Estructurado (Escala de Likert y preguntas cerradas)
3. Identificar las barreras, expectativas y potenciales socios estratégicos desde la visión de los líderes de opinión, uno de ellos, fundadora de la Asociación	Cualitativo	Entrevista Semiestructurada	Guion de Entrevista (Preguntas abiertas)

Nota: Esta tabla muestra un análisis detallado sobre el tipo de enfoque a seguir en la investigación. Además, muestra que instrumentos y técnicas de recolección de información voy a utilizar

Marco Conceptual

Para una mejor comprensión para el lector, se definen a continuación los conceptos claves que sustentan la investigación del presente modelo de gestión para el fortalecimiento de alianzas estratégicas para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Modelo de Gestión

Es un modelo para presentar una realidad determinada que sirve como herramienta para efectos de investigación útil que resuelva necesidades y así comprender, analizar, modificar y transformar. (Julio Quintana, 2020)

“Un modelo de gestión con un conjunto de herramientas, prácticas y estrategias más adecuadas y concretas que nos permitan definir los procesos, asignar recursos de cualquier tipo. También medir y controlar los resultados, para que la organización sea competitiva, productiva, sostenible.” (Fundación DKV Integralia, 2022)

Economía Popular y Solidaria.

“Se refiere a las organizaciones, redes, asociaciones de emprendimientos mercantiles y no mercantiles de la Economía Popular, que están encastradas socialmente por una diversidad de relaciones de solidaridad.” (Coraggio, 2011)

Alianzas Estratégicas

“Una alianza estratégica une negocios de dos o más empresas. Se establece estrategias competitivas a través del intercambio de tecnologías, habilidades o productos basados en ellas.” (Del Prado, 1995)

Economía Circular

“Es un modelo económico que busca mantener los materiales, los productos y sus componentes en procesos circulares, mediante los cuales pueden ser reintegrados en la cadena de valor una vez terminada su vida útil teniendo en cuenta la sostenibilidad y de la reducción de la huella medioambiental.” (Pacte Industrial de la Región Metropolitana de Barcelona, 2018)

Economía Verde

Se define como un sistema de actividades económicas relacionadas con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios que resultan positivos y responden a las necesidades de consumo responsable, bienestar humano a largo plazo, sin arriesgar a generaciones futuras en temas ambientales y de escasez. (Valls Martínez & Martín Cervantes, 2017)

Residuos Sólidos:

Se usa el término residuo sólido urbano para a la generación de residuos dentro de ciudades con gran cantidad de personas. Estos residuos se producen en cantidades exuberante en diferentes lugares como: casas, apartamentos, oficinas, tiendas, empresas e industrias. (Juste, 2020)

Reciclador Base:

Los recicladores de base se dedican, de forma independiente o asociativa, a las actividades de recolección, separación y comercialización de residuos para el reciclaje, obteniendo sus ingresos de materiales reciclables a empresas recuperadoras y centros de reciclaje. Entre lo más común que se recicla es: cartón, papel, chatarra ferrosa, vidrio y plástico, logrando un impacto social y ambiental por el trabajo en todo el país. Sin embargo, los recicladores han permanecido con poco reconocimiento y valorizados por su gestión. validados en su función.” (Ministerio del Medio Ambiente, s.f)

Capítulo 2:

Resultado De La Investigación

El presente capítulo presenta el análisis principal de la investigación, con un marco metodológico establecido en el capítulo anterior. Se transita así de la dimensión teórica y proyectiva a la fase de contrastación con la realidad observada, aplicando las técnicas de recolección cualitativas y cuantitativas definidas sobre análisis situacional de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha. Este proceso sistemático permitirá validar, evaluar o rectificar las premisas iniciales, asegurando que el modelo de gestión resulte una herramienta profundamente anclada en las dinámicas, capacidades y necesidades específicas de la organización.

La primera parte es un análisis sistemático de los resultados obtenidos. Inicialmente, se exponen los hallazgos cualitativos derivados de la entrevista en profundidad a los líderes de opinión, cuyas preguntas se encuentran en el Anexo No 2. Una de las líderes de opinión es María Taco, fundadora de la asociación, la cual nos ayuda a comprender de manera profunda las percepciones estratégicas, los desafíos operativos y el capital relacional de la asociación. De forma paralela, se presentan los resultados cuantitativos procesados a partir de la encuesta aplicada diez socios, cuyas preguntas se encuentran en el Anexo No 3. La cual nos permite cuantificar y caracterizar a nivel de participación interna, la percepción de viabilidad y las prioridades frente a posibles alianzas.

Datos Generales De Líderes de Opinión

Tabla 5: *Perfil de los líderes de opinión.*

Criterio	Descripción 1	Descripción 2
Nombres Completos	María Herminia Taco Taco	Isabel Tipan Oña
Rol en la Asociación	Gestor Ambiental	Gestor Ambiental
Tiempo en la Asociación	10 años	8 años
Principal función	Recolectar y clasificar el material reciclado	Clasificación de Material en puntos estratégicos
Modalidad de entrevista	Modalidad Presencial	Modalidad Presencial
Fecha de entrevista	15 de diciembre 2025	22 de diciembre 2025

Nota: Esta tabla muestra un análisis con los datos de los líderes de opinión con aspectos principales que son; Nombres completos, rol en la asociación, tiempo en la asociación, principal función, modalidad de entrevista y su respectiva fecha.

Análisis Cualitativo De Las Preguntas

Pregunta 1: Gestión de un nuevo aliado estratégico

María Taco fundamenta que la gestión de alianzas funciona mediante un reglamento con la empresa en EMASEO y el Ministerio del Medio Ambiente, la cual ayuda con la documentación legal para poder llegar a un acuerdo total con las alianzas estratégicas. También existe una participación de la institución EMGIRS. Dónde realiza un control hacia los gestores ambientales para poder cumplir dicho trato dentro de las alianzas estratégicas.

Mientras que Isabel Tipan enfatiza los reglamentos existentes de la asociación, donde se especifica los pasos a cumplir para receptar un cliente u otra empresa, detallando un sistema de incentivos para clientes que donan material.

Como conclusión, se identifica una gran percepción sobre los marcos normativos para la asociación, pero no son realmente fuertes. Porque M.T proyecta una dependencia de la formalización con otras instituciones, mientras que I.T revela una capacidad interna para la recepción de aliados. El fortalecimiento de los diferentes aliados estratégicos necesariamente debe seguir un camino consolidado y coordinado para futuras gestiones eficientes y buenas prácticas.

Pregunta 2: Toma de Decisiones Estratégicas

María Taco señala que primero se informa del proyecto a todos los socios, cómo se realizará este proyecto y qué organización u asociación estará vinculada al proyecto. Después de un análisis del proyecto los socios votan de forma democrática para una toma de decisión final junto al representante legal. De igual manera, Isabel Tipan señala que primero se reúnen todos los socios, se discuten los temas importantes y luego se vota uno por uno, además se aporta con una opinión para la toma de decisión final.

Como conclusión, ambas líderes concuerdan que las decisiones finales se toman de manera democrática, pero en la realidad, la falta de un buen líder (EMGIRS) y la escasa participación e interés interno de los socios hace que las decisiones no sean tomadas de la mejor manera y exista una debilidad en la gobernanza.

Pregunta 3: Control y Volumen

María Taco señala que después de la recolección de material de cada socio, cada socio entra como mínimo 25 kg diarios de material reciclado. Entre este material reciclado se encuentra cartón, esponjas, vidrios, chatarra, papel, etc. Mientras que Isabel Tipan señala que el control no es tan exhaustivo pero por su experiencia nos revelo que la asociación en la que trabaja ingresa cinco toneladas de material reciclado.

En conclusión, se puede discernir que tanto líderes de opinión y socios no saben con exactitud las cantidades de material reciclado, esto no solo presenta la realidad de la asociación, también presenta el debilitamiento de un control ordenado y sistemático que a futuro hace que las alianzas, planificaciones y financiamiento se debiliten aún más y no sean organizadas de la mejor manera.

Pregunta 4: Aliados Potenciales

María Taco señala que los actores principales son EMASEO y la Secretaría del Medio Ambiente. Porque son unos intermediarios que apoyan a los gestores ambientales y valoran el trabajo de cada uno de ellos. También, informa que en la actualidad es difícil llegar a acuerdos con otros aliados, ya que la toma de decisiones dentro de la asociación no es eficiente.

Mientras que, Isabel Tipan menciona de igual forma como actor principal, el Ministerio del Medio Ambiente, la cual ayuda en temas legales que son importantes para llegar a un acuerdo total entre los aliados estratégicos. Y además de los lineamientos que debemos seguir dentro de cada proceso.

Como conclusión, ambas líderes manifiestan la importancia y el involucramiento tanto de EMASEO como del Ministerio del Medio Ambiente, la cual son puente y vínculos importantes para consolidar fuertes alianzas estratégicas y se cree más valor para gestores ambientales y una cultura de reciclaje. Pero M.T menciona algo muy importante, “la toma de decisiones dentro de la asociación no es eficiente”, la cual se suma como un obstáculo interno a resolver.

Pregunta 5: Resolución de Conflictos Internos

María Taco relata que el conflicto se dio entre miembros de la asociación por la toma de decisiones en firmas de entrega de transportes por parte de instituciones públicas. Recuerda que busco primero el diálogo entre todos los socios y las razones por la cual se estaban peleando, pero como resultado obtuvo más conflictos y más desacuerdos entre todos los socios. Esto afectó a la asociación porque no hubo entrega de transporte y no se podía cumplir con la logística de clientes.

Isabel Tipan narra un conflicto por desvinculación de socios por una mala comunicación interna en la toma de decisiones para; la desvinculación de algunos miembros. Esto provocó malentendidos y cruce de palabras. Recuerda que busco el diálogo entre todos los socios y la calma por las emociones eufóricas de todos. Como resultado, solo obtuvo respuestas negativas y groseras de los miembros y no tuvo ningún respaldo de algún otro socio. Por la cual, se salió de control y los miembros quedaron desvinculados de la asociación.

Como conclusión, ambas líderes de opinión han actuado de forma débil, la cual muestra que de manera interna existe una gobernanza quebrantada, donde los miembros no siguen los reglamentos establecidos y principalmente no cumplen los valores de economía popular y solidaria.

Pregunta 6: Aspectos De Mejora Para Futuras Alianzas

María Taco señala que en la actualidad necesita que se mejore de manera urgente los aspectos y conflictos internos que pasa día a día, además que se arregle de manera urgente los trámites de entrega de transporte por parte de EMASEO, ya que son dos factores principales que afecta a la sostenibilidad de la asociación

Isabel Tipan menciona la asistencia técnica y capacitaciones en temas legales, ya que sin conocimiento la mayoría de los socios no pueden firmar un acuerdo o no se puede trabajar con alguna otra empresa. Los temas legales también afectan en el ámbito económico, de tal manera que la asociación no encuentra ingresos estables por la escasa participación con otros actores.

Como análisis, se tiene claro las necesidades priorizadas que mencionan las líderes de opinión. M.T menciona el cambio de una estructura interna más sólida para poder buscar nuevos caminos que estén dirigidos al crecimiento

eficiente de la asociación y sus miembros, además de una gobernanza efectiva para trabajar con fuertes aliados estratégicos. Mientras que I.T necesita capacidades técnicas para lograr alianzas estratégicas.

Pregunta 7: Aspectos De Aliados Estratégicos

María Taco señala que los aliados estratégicos deben ser puntual en los pagos cuando se entrega el material a diferentes proveedores. Tiene que estar presente en cada cambio, en cada evolución de la asociación sin descuidar de la misma. Además de que los aliados nos ayuden a concientizar a la gente y se cree una cultura de reciclaje mediante la correcta clasificación del material y de igual forma una correcta coordinación de retiro de material en diferentes puntos estratégicos.

Isabel Tipan menciona que un buen aliado estratégico debería estar enfocado en cumplir los principios y valores de la economía popular y solidaria, además deben estar conscientes en el ámbito que se trabaja, que es el reciclaje. También deberían ser puntuales en los pagos por los miembros de la asociación prevaleciendo valores como honestidad, responsabilidad, ética y transparencia.

Como conclusión, las líderes de opinión buscan aliados estratégicos que sean eficientes en la operatividad y en la práctica de valores y principios de economía popular y solidaria. Esto es fundamental porque va más allá de crear políticas públicas o reglamentos, esto busca una conexión entre aliado y asociación para trabajar por el cuidado del medio ambiente y el buen vivir.

Pregunta 8: Reacción De Socios Por Implementación De Un Modelo de Gestión

María Taco señala que soportarían el cambio acompañado de un buen líder, en la actualidad la institución EMGIRS coloca ingenieros en cada centro de acopio, pero no entra con bases de economía popular y solidaria, la cual no se puede trabajar de esa forma. Si existe un buen líder, que sepa los temas técnicos y confianza, los socios lo acompañan y lo respaldan porque en un futuro habrá mejoras. Isabel Tipan señala que serían neutrales ya que en la actualidad la asociación está pasando conflictos internos, mala comunicación interna, entre otros.

Como conclusión, ambas líderes están a favor del modelo de gestión y su implementación en la asociación porque saben que cambios estructurados internos, llevan a la asociación y a sus miembros por un camino de éxito. Además, los socios respaldan una mejora, una mejora que este reflejada en el actuar de miembros de la asociación como encargados de instituciones públicas.

Pregunta 9: Condición Para El Modelo De Gestión.

María Taco señala que para adoptar un nuevo modelo de gestión, necesitan urgentemente que exista nueva asignación de autoridades o ingenieros por parte de EMGIRS, ingenieros con conocimientos y base la EPS. Además, que el líder del proyecto nos ayude en una mejora en la comunicación interna y resolución de problemas.

Isabel Tipan menciona que el cabeza del proyecto del nuevo modelo de gestión haga lo posible y trabaje de la mano con instituciones públicas para que cumpla lo planificado y lo pactado y nunca perdiendo la esencia y los valores que nos enseña la economía popular y solidaria.

Como conclusión, ambas líderes de opinión están de acuerdo con el modelo de gestión siempre y cuando se cumpla lo planificado, además ponen como prioridad respetar el sector popular y solidario y ejercer los valores y principios que rigen. Esto además de ayudar a la asociación, es un impacto positivo porque converge en trabajar y mejorar la calidad humana con técnicas efectivas de un buen liderazgo.

Pregunta 10: Resolución de conflictos externos

María Taco señala que uno de los conflictos que paso la asociación es el cumplimiento de pagos y hasta ahora el problema del transporte para el retiro del material de diferentes puntos de recolección. También existe muy poca transparencia en cada gestión o cada proceso.

Isabel Tipan menciona que ha tenido una mala comunicación porque se pierde el objetivo y no se cumple ningún trato o documento planificado. Es un problema no tener una comunicación efectiva porque los miembros de la misma manera no saben cómo comunicar algún mensaje específico.

Como conclusión, se debe poner énfasis en mejorar esa debilidad interna la cual expone a la asociación a riesgos externos con los aliados o clientes, esto también afecta en un futuro porque crean desconfianza y una crisis interna que

puede ser insostenible, además se debe concientizar a instituciones públicas el pago consciente y puntual por el trabajo de cada gestor ambiental.

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas dirigidas a los miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha,

Análisis Cuantitativo De Las Preguntas

Pregunta 1

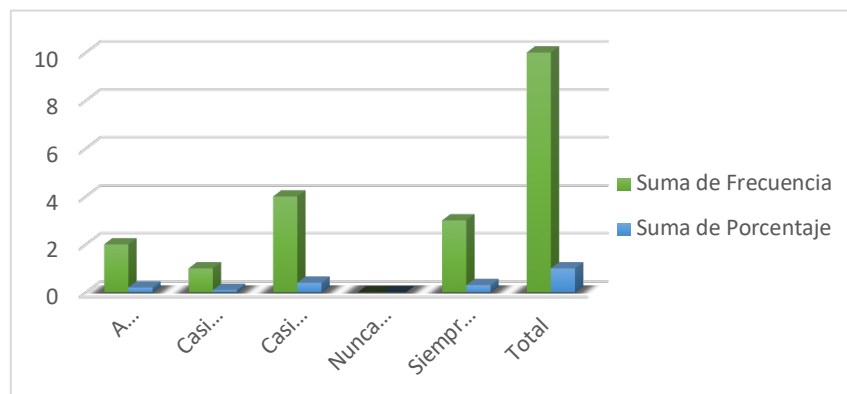
Con una escala del uno al cinco, donde uno significa “Nunca” y cinco significa “Siempre”. ¿Participa activamente en las reuniones donde se discuten asuntos importantes de la asociación?

Tabla 6: *Frecuencia y Porcentaje de Participación*

Respuesta	Socios	Porcentaje
Siempre	3	30%
Casi siempre	4	40%
A veces	2	20%
Casi nunca	1	10%
Nunca	0	0%
Total	10	100%

Nota: La presente tabla muestra de manera ordenada la frecuencia y porcentaje de participación en asuntos importantes de los miembros de la Asociación Buena Esperanza de Pichincha.

Figura 3: Porcentaje de participación



Conclusión: Se puede identificar que el 40% de los socios participa casi siempre en las reuniones que se realiza en la asociación, un 30% menciona que siempre están en las reuniones, mientras que un 20% asiste a veces y un 10% casi nunca asiste.

Pregunta 2

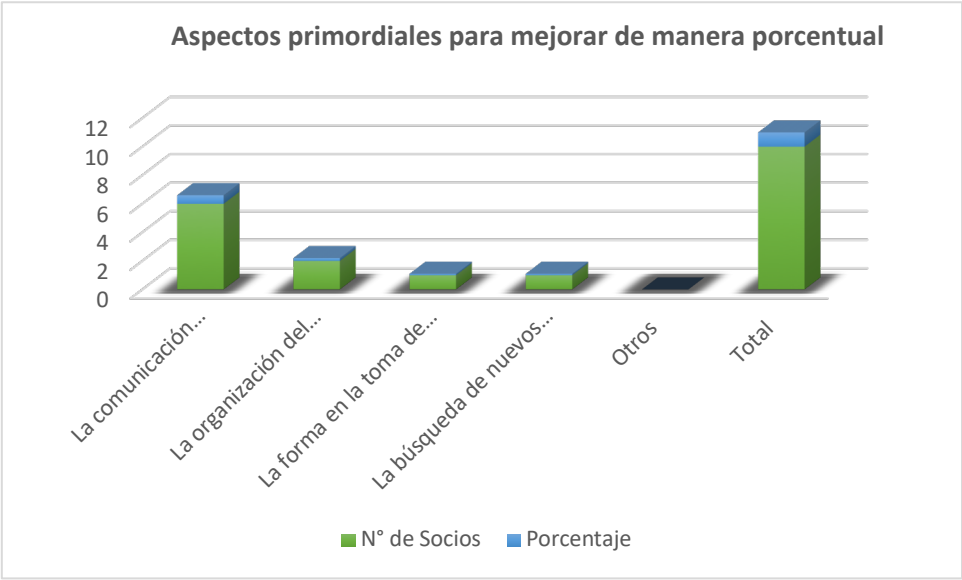
De los siguientes aspectos que se mencionan ¿Cuál cree que es el más urgente para mejorar dentro de la asociación?

Tabla 7: *Porcentaje de Aspectos Primordiales Para Mejorar*

Respuesta	N° de Socios	Porcentaje
La comunicación interna entre nosotros.	6	60%
La organización del trabajo a diario.	2	20%
La forma en la toma de decisiones.	1	10%
La búsqueda de nuevos aliados/clientes.	1	10%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Nota: La presenta tabla muestra en orden el número de socios y porcentaje de los principales aspectos que se deben mejorar en la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Figura 4: Aspectos primordiales para mejorar de manera porcentual



Conclusión: Se puede verificar que el 60% de los socios mencionan que es primordial mejorar la comunicación interna entre miembros, el 20% menciona que debe mejorar la organización del trabajo a diario, mientras que un 10% menciona que se debe mejorar la toma de decisiones de la asociación y otro 10% mejorar la búsqueda de nuevos aliados estratégicos.

Pregunta 3

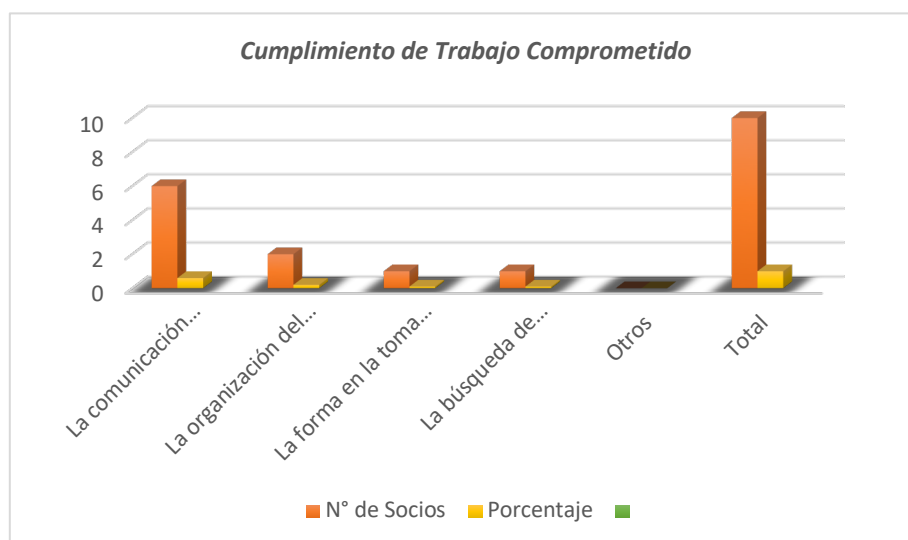
Con una escala del uno al cinco, donde uno significa “Muy en desacuerdo” y cinco significa “Muy de acuerdo”, califique si todos los socios cumplen con su parte del trabajo comprometido.

Tabla 8: Cumplimiento de trabajo comprometido

Respuesta	N° de Socios	Porcentaje
Muy de acuerdo	2	20%
De acuerdo	3	30%
Neutral	3	30%
En desacuerdo	2	20%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	10	100%

Nota: La presente tabla muestra de manera ordenada el número de miembros y el porcentaje del cumplimiento de trabajo comprometido que tiene día a día cada uno de los socios de la asociación.

Figura 5: Cumplimiento de Trabajo Comprometido.



Conclusión: Se puede identificar que el 30% de los encuestados muestran que están de acuerdo, un 20% menciona que están muy de acuerdo que los miembros cumplen con el trabajo comprometido. De igual manera, el 20% demuestra una postura neutral y otro 20% de los encuestados menciona que están en desacuerdo.

Pregunta 4

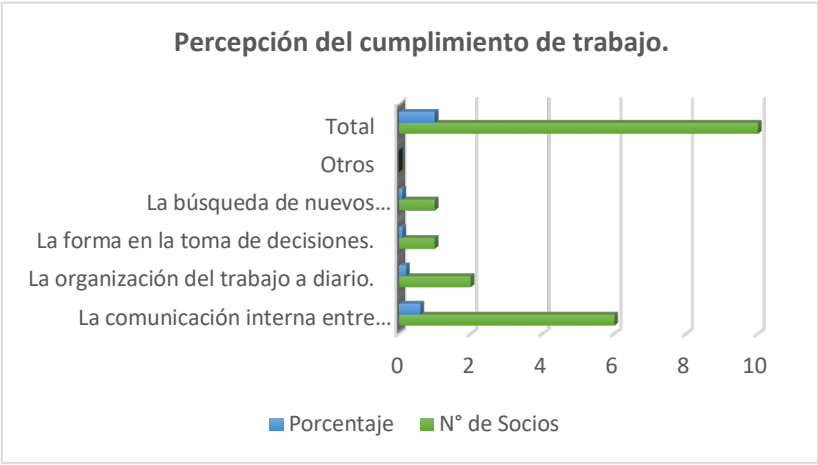
Con una escala del uno al cinco, donde uno significa “Nada preparados” y cinco es “Totalmente preparados”, ¿La asociación se encuentra preparada para cumplir un contrato formal para un periodo de 6 meses con una empresa privada?

Tabla 9: *Conocimiento y preparación necesaria para contratos formales*

Respuesta	N° de Socios	Porcentaje
Totalmente preparados	0	0%
Bien preparados	1	10%
Medianamente preparados	5	50%
Poco preparados	3	30%
Nada preparados	1	10%
Total	10	100%

Nota: La presente tabla muestra de manera ordenada el número de socios y porcentaje sobre la percepción sobre la preparación y conocimiento necesario de cada uno de los miembros para realizar un contrato formal.

Figura 6: Percepción del cumplimiento de trabajo.



Conclusión: Se puede verificar que el 50% de los socios menciona que se encuentran medianamente preparados para cumplir con un contrato formal con un aliado estratégico, un 30% menciona que se encuentran poco preparados, un 10% menciona que están bien preparados y otro 10% mencionan que no están preparados.

Pregunta 5

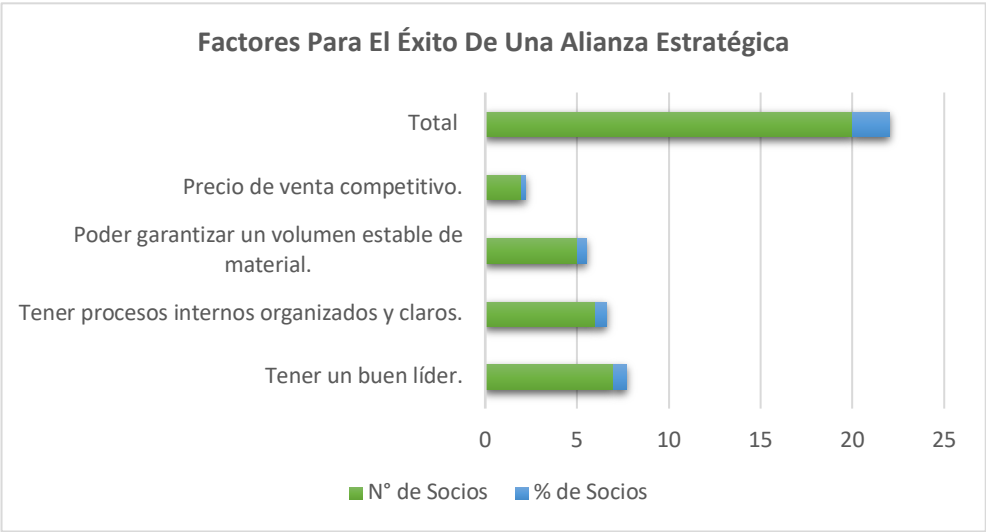
Para que la alianza estratégica sea exitosa, ¿para usted que factores serán los más importantes?

Tabla 9: Factores Para El Éxito De Una Alianza Estratégica.

Factor	N° de Socios	% de Socios
Tener un buen líder.	7	70%
Tener procesos internos organizados y claros.	6	60%
Poder garantizar un volumen estable de material.	5	50%
Precio de venta competitivo.	2	20%
Total	20	200%

Nota: La presente tabla nos indica los aspectos más relevantes para que una alianza estratégica sea un éxito a largo plazo. Los porcentajes no suman un 100% porque los socios tenían más de una opción a escoger.

Figura 7: Factores Para El Éxito De Una Alianza Estratégica



Conclusión: Se puede identificar claramente que el 70% de los socios mencionan que tener un buen líder es el éxito de una alianza estratégica, mientras que un 60% mencionan que se debe tener procesos internos claros y organizados. Un 50% respalda en tener un volumen estable de material y un 20% menciona que se debe tener un precio competitivo en el mercado.

Pregunta 6

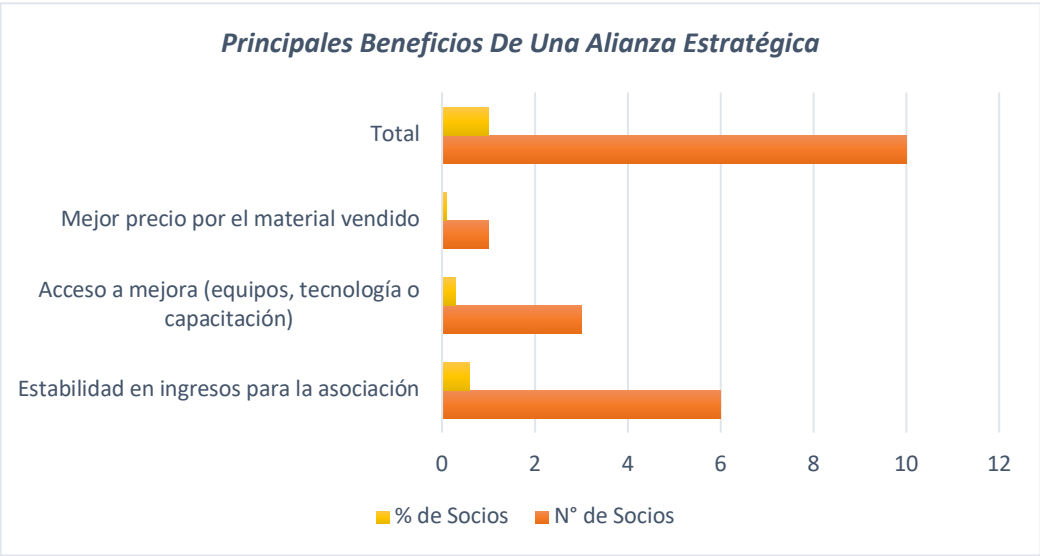
Ordenar del uno al tres, donde uno significa “el más importante” y tres “menos importante”. Los beneficios que más esperaría de una alianza estratégica en un futuro.

Tabla 10: *Priorización de Beneficios*

Beneficio	N° de Socios	% de Socios
Estabilidad en ingresos para la asociación	6	60%
Acceso a mejora (equipos, tecnología o capacitación)	3	30%
Mejor precio por el material vendido	1	10%
Total	10	100%

Nota: La presente tabla muestra de manera priorizada los beneficios que consideran y esperan los miembros de la asociación con la aplicación y consolidación del modelo de gestión para el fortalecimiento de las alianzas estratégicas.

Figura 8.: Principales Beneficios De Una Alianza Estratégica



Conclusión: El 60% de los socios menciona que tener una estabilidad de ingresos para la asociación es el beneficio más esperado de una futura alianza estratégica, el 30% menciona que se debe priorizar un acceso a mejora como: tecnología, equipos o capacitación. Un 10% menciona que se debe mejorar el precio del material vendido.

Pregunta 7

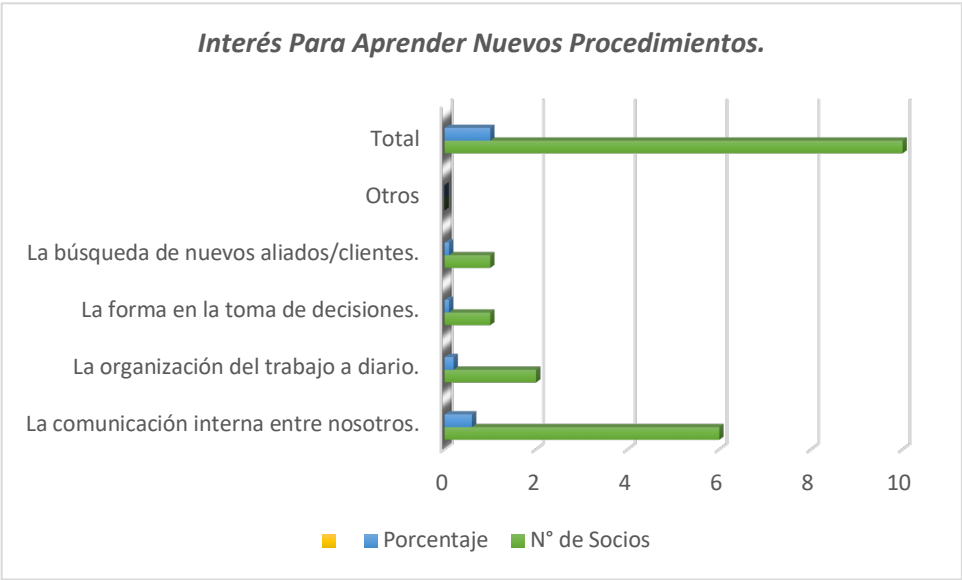
Con una escala del uno al cinco, donde uno es 'Nada dispuesto' y cinco es 'Muy dispuesto', ¿qué tan dispuesto estaría a aprender y seguir nuevos procedimientos si esto ayudara a conseguir mejores aliados?"

Tabla 11: Interés Para Aprender Nuevos Procedimientos.

Respuesta	N° de Socios	Porcentaje
Muy dispuesto	5	50%
Dispuesto	3	30%
Indiferente	2	20%
Poco dispuesto	0	0%
Nada dispuesto	0	0%
Total	10	100%

Nota: En la siguiente tabla se muestra el número de socios y el porcentaje sobre el interés a adquirir nuevos conocimientos en temas de procedimientos para buscar y conseguir nuevos aliados estratégicos.

Figura 9: Interés Para Aprender Nuevos Procedimientos.



Conclusión: Un 50% de los socios menciona que está muy dispuesto a aprender nuevos procedimientos para la búsqueda de nuevos aliados, mientras que un 30% menciona que está dispuesto. Un 20% muestra una postura neutral.

Pregunta 8

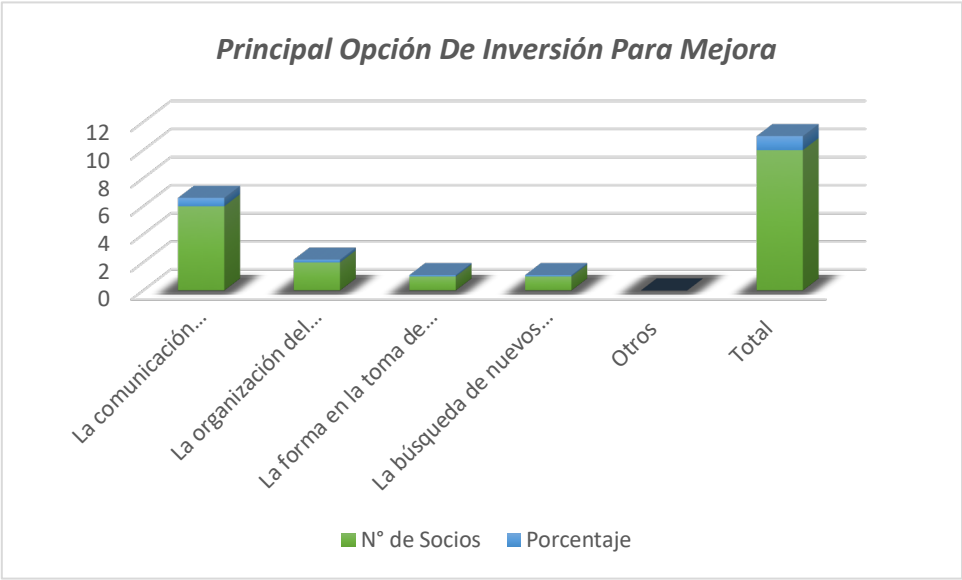
En el caso que la asociación adquiriera un fondo para invertir en una mejora, ¿en qué se debería invertir primero?

Tabla 12: *Inversión Para Mejora*

Opción de Inversión	Nº de Socios	% de Socios
Un vehículo para recolección.	8	80%
Capacitación en gestión y negocios.	1	10%
Equipos de protección y seguridad.	1	10%
Un local mejor acondicionado.	0	0%
Otros	0	0%
Total	10	100%

Nota: La siguiente tabla presenta el número de socios y el porcentaje sobre el interés principal de cada uno de los socios, de mejorar la asociación si se adquiere un fondo de inversión.

Figura 10: Principal Opción De Inversión Para Mejora



Conclusión: El 80% de los socios mencionan que tener un fondo de inversión sería primordial invertir en un vehículo para la recolección del material. Un 10% menciona que sería viable invertir en capacitaciones sobre gestión y negocios y otro 10% menciona en invertir en equipos de seguridad y protección.

Pregunta 9

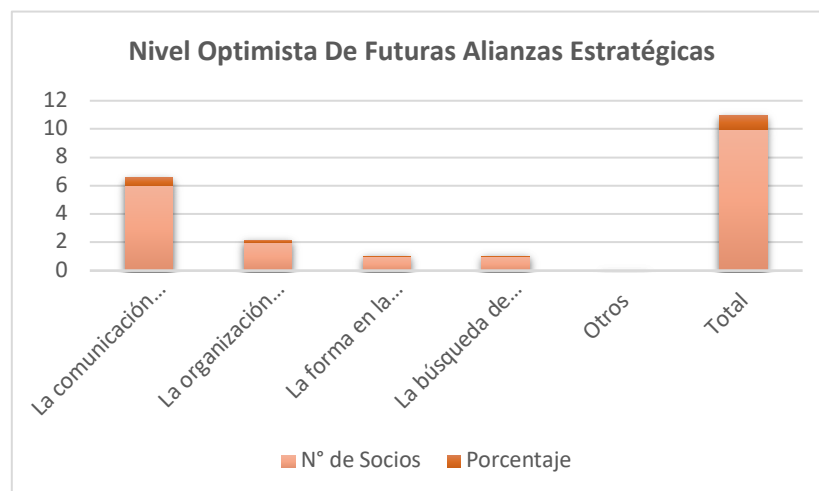
Con una escala del uno al cinco, donde uno significa “Muy pesimista” y cinco significa “Muy optimista”, ¿cómo ve el futuro de la asociación en los próximos dos años si logra establecer alianzas estratégicas?

Tabla 13: Nivel Optimista De Futuras Alianzas Estratégicas

Respuestas	N° de Socios	% de Socios
Muy optimista	4	40%
Optimista	4	40%
Ni optimista ni pesimista	2	20%
Pesimista	0	0%
Muy pesimista	0	0%
Total	10	100%

Nota: La presenta tabla demuestra el número de socios y el porcentaje sobre el optimismo que demuestran optimismo por las mejores con futuras alianzas estratégicas.

Figura 11: Nivel Optimista De Futuras Alianzas Estratégicas



Conclusión: El 40% de los socios demuestran una actitud muy optimista a un futuro de corto plazo si se pacta alianzas estratégicas. Otro 40% demuestra optimismo mientras que un 20% manifiesta una postura neutral.

Pregunta 10

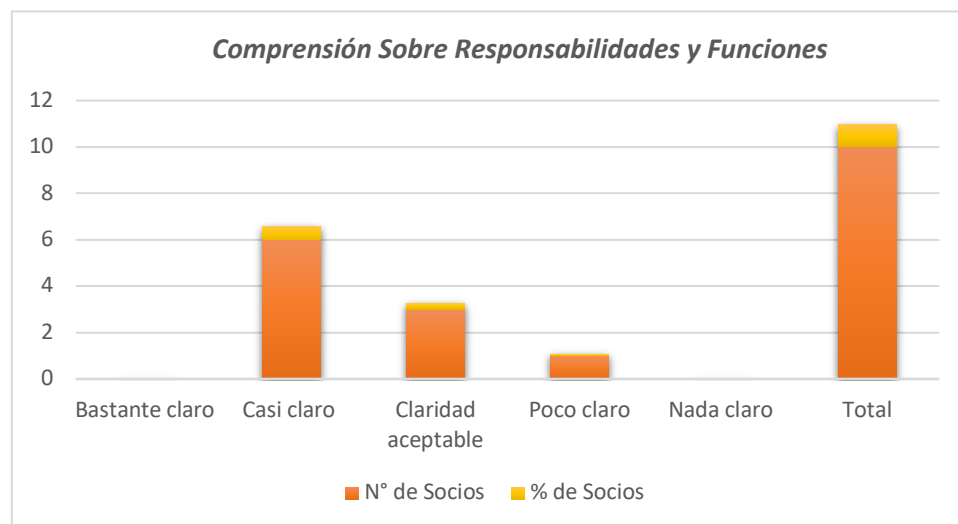
Con una escala del uno al cinco, donde uno significa “No lo tengo muy claro” y cinco significa “Lo tengo demasiado claro”, ¿los miembros de la asociación tienen claridad total de sus respectivas responsabilidades y funciones?

Tabla 14: Comprensión Sobre Responsabilidades y Funciones

Respuestas	N° de Socios	% de Socios
Bastante claro	0	0%
Casi claro	6	60%
Claridad aceptable	3	30%
Poco claro	1	10%
Nada claro	0	0%
Total	10	100%

Nota: La presente tabla demuestra el número de socios y el porcentaje sobre la comprensión sobre las responsabilidades y funciones que tiene cada miembro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Figura 11: Comprensión Sobre Responsabilidades y Funciones



Conclusión: Se puede verificar que un 60% de los miembros tiene casi claro la responsabilidades y funciones que se tiene dentro de la asociación. Un 30% demuestra una claridad aceptable mientras que un 10% demuestra poca claridad.

Conclusiones Del Diagnóstico Situacional

Como diagnóstico de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha se puede identificar que es una organización con un potencial grande pero su avance hacia un futuro no es claro, desde conflictos internos críticas, hasta la toma de decisiones clave. Como se obtiene de los resultados, los miembros de la asociación muestran una voluntad colectiva para el cambio y la mejora: el 80% de los socios demuestran optimismo sobre el futuro con alianzas estratégicas y están dispuestos a aprender nuevos procedimientos. También la asociación refleja un 70% donde sus miembros si participan en las reuniones, demostrando un compromiso clave. Sin embargo, el día a día de la asociación se ve afectada por la escasa operatividad y de una gobernanza fragmentada.

Esta fragmentación se identifica desde dos pilares fundamentales. El primero es un pilar organizativo, donde todos los miembros de la asociación deben tener claridad suficiente sobre roles y responsabilidades, la cual es importante para la asignación de tareas y el cumplimiento de los compromisos de trabajo. El segundo pilar es estratégico, la cual se basa en la formación de los miembros para ejercer contratos formales vinculados con nuevos aliados.

La asociación tiene una visión muy clara de lo que necesita para superar estos conflictos. De igual manera, cada uno de los socios identifican que para lograr el éxito depende de fortalecer los aspectos internos, tener un buen líder y tener procesos claros que faciliten con el trabajo de cada uno de ellos. Mejorar aspectos internos ayuda al mismo tiempo a construir soluciones que van unidas como: logística, un vehículo de recolección y beneficios primordiales como: la estabilidad en los ingresos. Claramente se palpa que la asociación le hace falta un mecanismo de gestión que guie esa visión en acciones y crecimiento sostenible

Como conclusión, el diagnóstico sitúa a la asociación en un punto de inflexión viable. Por ello, la implementación de un modelo de gestión es directamente valioso para la ayuda que necesita la asociación de romper con la cadena de la ineficiencia operativa e interna y mejorar en que la asociación concrete fuertes alianzas estratégicas que aseguren su sostenibilidad y crecimiento.

Capítulo 3:

Propuesta

A partir del diagnóstico situacional realizado en el capítulo dos. Se puede identificar que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha posee miembros y socios comprometidos y demuestran optimismo por un cambio y un crecimiento tanto laboral como profesional. También se identifica que existen brechas en aspectos internos como: la operatividad, la cual es importante hasta para futuras alianzas estratégicas. Por ello, se propone el siguiente “Modelo de Gestión para el Fortalecimiento de Alianzas Estratégicas de la Asociación de Recicladores Buenas Esperanza de Pichincha” y así mejorar la situación y las oportunidades.

El siguiente Modelo de Gestión está estructurado en cinco aspectos fundamentales: Administrativo, Producción y Servicio, Mercadotecnia, Financiero y Legal.

Filosofía Corporativa

El siguiente Modelo de Gestión está estructurado en cinco aspectos fundamentales: Administrativo, Producción y Servicio, Mercadotecnia, Financiero y Legal.

Misión

Gestionar de manera eficiente y sostenible los residuos inorgánicos reciclables de la ciudad de Quito, convencidos en construir, mejorar, transformar e implementar una cultura de reciclaje para un futuro más limpio con cada uno de nuestros miembros.

Visión

Para el año 2029, ser un referente nacional y local de base pionera en el Centro de Quito y funcionar como catalizador de alianzas estratégicas con empresas privadas, instituciones públicas y organizaciones del sector económico popular y solidario para desarrollar una economía circular y sostenible.

Valores cooperativos

Responsabilidad Ambiental

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha tiene el compromiso principal de la protección del ecosistema y fortalecer la economía circular mediante el reciclaje de residuos que disminuyen la huella de carbono y mitigan el impacto ambiental en la ciudad de Quito.

Responsabilidad Social

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha tiene el compromiso principal de generar plazas de empleo estable e inclusivo para contribuir en el desarrollo socioeconómico con igualdad y justicia.

Solidaridad

Los miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha muestran apoyo mutuo, compromiso por el trabajo y bienestar colectivo encima de los intereses individuales.

Transparencia

La Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha ejerce rendición de cuentas de manera clara en tres áreas importantes: área administrativa, área operativa y área financiera.

Honestidad

Los miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha cumplen las actividades de manera íntegra y se comunican con credibilidad en ámbitos internos y externos.

Equidad

Los miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha priorizan la distribución justa de responsabilidades y oportunidades y de esta manera, crean lazos comunitarios y estratégicos para el impulso de una economía justa.

Altruismo

Los miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha priorizan el beneficio colectivo sobre los intereses individuales basado en normas para cumplir con el bien común.

Políticas Administrativas

Tabla 15: Políticas Administrativas

Políticas	Descripción
Política Para Una Mejor Comunicación Interna.	Priorizar protocolos que evidencien un flujo de comunicación interna con el objetivo de mejorar y disminuir conflictos, la información que se comparte en la asociación debe ser verídica y transparente.
Política Para Un Buen Líder y Resolución De Conflictos.	Fomentar a los miembros de la asociación a desarrollar habilidades de mediación y ser un buen líder mediante capacitaciones para reducir considerablemente la intervención de personas externas y así fortalecer la autogestión.
Política Para La Democracia y Una Formación Continua.	Establecer canales inclusivos de participación entre los miembros para la toma de decisiones colectivas, utilizando herramientas de formación continua sobre gestión asociativa y así fortalecer la gobernanza interna.

Nota: La presente tabla muestra tres políticas fundamentales y obligatorias a cumplir dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Producción y Servicios

Tabla 16: Políticas de Producción y Servicios

Políticas	Descripción
Política De Logística Eficiente y Seguridad.	Optimizar rutas de recolección eficiente para cada punto estratégico del material reciclable y lograr la adquisición de un vehículo para garantizar seguridad de cada uno de los miembros de la asociación.
Política De Operatividad y Calidad.	Establecer procedimientos claros y obligatorios para una correcta recolección clasificación, pesaje y almacenamiento del material reciclable. De esta forma, ofrecer productos de calidad y crear confianza con aliados estratégicos.
Política De Cuidado Ambiental.	Minimizar el impacto ambiental desde la asociación con el cumplimiento de principios de la economía popular y solidaria mediante buenas prácticas sostenibles y sirva de modelo para impulsar una cultura de reciclaje de manera urbana y local.

Nota: La presenta tabla muestra tres políticas fundamentales y obligatorias a cumplir dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Mercadotecnia

Tabla 17: Políticas de Mercadotecnia

Políticas	Descripción
Política de implementación de nuevas alianzas.	Mantener una búsqueda y una comunicación firme para la incorporación de nuevos aliados estratégicos priorizando aquellos que ofrezcan estabilidad económica y sostenibilidad de la asociación.
Política de fidelización con la comunidad y aliados estratégicos.	Sostener una comunicación transparente y profesional, a través de herramientas factibles como informes, reuniones y evidencias del cumplimiento de trabajo y el impacto socio ambiental de la asociación, con el objetivo de fortalecer lazos de lealtad y confianza a largo plazo.
Política de posicionamiento en el mercado.	Desarrollar y transmitir una identidad empresarial para ofrecer productos y servicios de calidad respetando reglamentos establecidos. De esta manera, lograr un posicionamiento claro de impacto socio ambiental con la comunidad bajo los principios de economía popular y solidaria.

Nota: La presente tabla muestra tres políticas fundamentales y obligatorias a cumplir dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Financieras

Tabla 18: Políticas Financieras

Políticas	Descripción
Política de control y rendición de cuentas.	Garantizar la transparencia de registros contables elementales a los miembros de la asociación de manera mensual y así garantizar la aprobación, control y buen uso de los recursos financieros.
Política de precios justos y distribución de excedentes.	Establecer una estructura de precios justos de producción y servicios que ofrece la asociación referente al mercado, de esta manera se valoriza a cada miembro de la asociación y se dispone de mecanismos eficientes y acordados para la distribución equitativa de excedentes.
Política de posicionamiento en el mercado.	Destinar valores definidos por los miembros de la asociación de los excedentes hacia un fondo de inversión y desarrollo a largo plazo para la mejora de infraestructura, tecnología, conocimiento, logística y reinversión.

Nota: La presenta tabla muestra tres políticas fundamentales y obligatorias a cumplir dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Legales

Tabla 19: Políticas Legales

Políticas	Descripción
Política de Cumplimiento Normativo.	Mantener actualizado principalmente el estatuto general en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y los registros de actividades en el Ministerio del Medio Ambiente, Empresa Pública de Gestión Integral de Residuos EMGIRS y el Servicio de Renta Interna SRI. De esta manera, se asegura la asociación que cumpla con las normativas y minimice los riesgos jurídicos.
Política de Contratos con Nuevos Aliados y Socios.	Establecer una estructura clara de contratos escritos como: convenios o acuerdos de confidencialidad con nuevos miembros o aliados estratégicos priorizando la protección de los derechos, obligaciones e intereses de la asociación.
Política de Preparación En Bases Jurídicas.	Implementar un programa de capacitación específico sobre temas jurídicos como: derechos laborales, normativas ambientales y normativas legales. La preparación tiene como objetivo ayudar a cada miembro de la asociación a entender y fortalecer la autogestión interna, la toma de decisiones informada y la cultura de cumplimiento.

Nota: La presenta tabla muestra tres políticas fundamentales y obligatorias a cumplir dentro de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Objetivos Estratégicos SMART

Tabla 20: *Objetivos Estratégicos a Corto Plazo*

Objetivo Estratégico	Específico (S)	Medible (M)	Alcanzable (A)	Realizable (R)	Temporal (T)
Mejorar la comunicación interna para fortalecer la toma de decisiones.	Impartir talleres y charlas sobre escucha activa, comunicación asertiva, respeto y empatía.	Capacitar dos veces al año con al menos 90% de participación de todos los miembros.	Gran interés de los miembros de adquirir nuevos conocimientos mediante programas, institutos o universidades.	Es importante porque los miembros mencionaron que existe una gran debilidad en la comunicación y que es un generador de conflictos.	Hasta noviembre del año 2026.
Organizar un programa de concientización de reciclaje en la ciudad de Quito.	Poner en marcha un plan piloto de charlas o foros sobre el cuidado del medio ambiente y cultura de reciclaje.	Alcanzar al menos un barrio con el programa de concientización y crear una red de veinte contactos interesados en pertenecer al sector del reciclaje.	Actualmente existe interés por el cuidado del medio ambiente y el consumo responsable. La asociación puede aliarse con presidentes barriales y empezar por concientizar.	Es primordial iniciar con estos programas para fortalecer la cultura de reciclaje y a la vez generar nuevos proveedores de materia prima reciclable.	Hasta noviembre del año 2026.
Mejorar el tiempo de	Crear una guía de	Reducir el tiempo de 7	Es alcanzable por la	El aumento de basura es	Hasta noviembre

clasificación del material reciclable en la Asociación.	mejora que ayude independiente a los miembros a reducir tiempos de clasificación.	horas diarias a 5 horas diarias en la separación del material.	capacitación sugerida, además de herramientas adecuadas de trabajo para su fácil clasificación.	crítico, por la cual optimizar el tiempo de clasificación del material hace que la asociación procese más volumen y aumente su eficiencia operativa.	del año 2026
---	---	--	---	--	--------------

Nota: La siguiente tabla menciona de manera clara los objetivos que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe cumplir en el período de un año.

Tabla 21: *Objetivos Estratégicos a Mediano Plazo*

Objetivo Estratégico	Específico (S)	Medible (M)	Alcanzable (A)	Realizable (R)	Temporal (T)
Obtener maquinas compactadoras para el aumento de capacidad y entrar a grandes mercados.	Invertir en maquinaria que ayude a compactar material y como: chatarra, cartón, papel.	Aumentar un 50% la cantidad mensual de material reciclado para la venta.	Es alcanzable mediante el acceso de programas de financiamiento y gestión de recursos para adquirir mejoras en maquinaria.	Es importante porque la asociación puede ofrecer material cumpliendo estándares de calidad y a precios justos.	Entrar en programas de financiamiento en el primer trimestre del año 2027
Fortalecer nuevos aliados estratégicos para la venta y reciclaje de material.	Construir alianzas formales con empresas privadas, instituciones públicas y organizaciones de economía popular y solidaria.	Fimar al menos dos nuevas alianzas para la obtención de material reciclable y dos clientes potenciales para su respectiva venta.	Es alcanzable porque la asociación genera un impacto socio ambiental distintivo, donde ayuda a las empresas a cumplir con políticas de responsabilidad social	Es de suma importancia las alianzas estratégicas porque generan estabilidad económica, valora el trabajo del gestor ambiental.	Primer semestre del año 2028.
Lograr fuertes lazos de	Obtener financiamie	Aprobación de un	Es alcanzable porque se	Los miembros	Gestionar financiamie

inversión y financiamiento para mejora continua de la asociación.	nto para la logística, vehículo, maquinaria, capacitación profesional en temas de reciclaje y economía popular y solidaria.	crédito por un valor alrededor de 10 000\$ por una identidad de economía popular y solidaria.	presenta de manera correcta y estructurada los planes estratégicos y estados financieros del primer año demostrando su crecimiento.	de la asociación mencionan que es primordial el capital para una mejora de logística y operatividad más eficiente y sostenible.	ento en el primer trimestre del año 2027 y la aprobación en el tercer trimestre del año 2027.
---	---	---	--	---	--

Nota: La siguiente tabla menciona de manera clara los objetivos que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe cumplir en el período de dos a tres años.

Tabla 22: *Objetivos Estratégicos a Largo Plazo*

Objetivo Estratégico	Específico (S)	Medible (M)	Alcanzable (A)	Realizable (R)	Temporal (T)
Impulsar plazas de empleo formal para personas en situación de vulnerabilidad.	Integrar al trabajo asociativo a personas en situación vulnerable como: madres solteras, personas con escasos recursos.	Abrir al menos 10 plazas de empleo de manera paulatina en la asociación.	Es alcanzable porque la asociación es un catalizador con las alianzas estratégicas y el aumento de productividad generará empleos.	Actualmente el país atraviesa una situación crítica de desempleo, bajos ingresos y trabajo informal.	Crear las plazas de empleo de manera paulatina hasta noviembre del año 2030.
Consolidar a la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha como referente líder en reciclaje y en economía circular.	Lograr que el modelo de gestión logre al menos una distinción de manera nacional por ser un caso de éxito mediante los programas del Municipio de Quito ya establecidos.	Medir el impacto ambiental mediante la cantidad de toneladas recicladas y el impacto social con la inclusión de la comunidad a los programas establecido.	Es alcanzable porque la asociación tendrá más impacto socio ambiental, más experiencia con aliados privados, más socios capacitados	Es importante porque posiciona a la asociación como actor estratégico para nuevas políticas públicas y reconoce al gestor ambiental actor clave.	Ser un caso de éxito a nivel nacional en el año 2030

Lograr diversas fuentes de ingresos aparte del reciclaje, para un aumento en la rentabilidad.	Incrementar la rentabilidad de la asociación mediante eficiencia operativa, variación de fuentes de ingreso como; venta de productos reciclados y ecológicos con valor agregado.	Lograr que la rentabilidad total de la asociación aumente un 15% por ventas de productos reciclados y ecológicos.	Es alcanzable porque logra una eficiencia operativa mediante la reestructura de procesos internos y mejora en logística para materia prima, realizada en años anteriores.	En la actualidad el consumo de plásticos está en aumento la cual permite producir insumos con material reciclable y aprovechar la tendencia de consumo responsable , un ejemplo claro es: El programa Galápagos PlastiLab.	Lanzar un prototipo de productos reciclables en el año 2029. Alcanzar la meta de aumentar la rentabilidad a un 15% en el segundo semestre del año 2030.
---	--	---	---	--	---

Nota: La siguiente tabla menciona de manera clara los objetivos que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe cumplir a partir del cuarto y quinto año.

Estrategias Para Cumplir Los Objetivos De La Asociación De Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Tabla 23: Estrategias a Corto Plazo

Estrategia	Descripción
Fortalecer el capital humano mediante capacitaciones.	Implementar un ciclo de capacitaciones y prácticas de comunicación interna y asertiva entre miembros para procedimientos claros, trabajo asociativo y reducción de conflictos para alcanzar una autogestión eficiente.
Consolidar las primeras alianzas estratégicas.	Hacer una búsqueda y aproximación de aliados y clientes con gran potencial y estén alineados a los principios de economía popular y solidaria y responsabilidad social, ambiental para establecer relaciones comerciales.
Optimización operativa mediante planificación.	Establecer sistemas que ayuden de manera eficiente la separación de residuos y de esta manera aumentar la operatividad, fortalecer la identidad de la asociación y replicar el modelo una cultura de reciclaje y trabajo asociativo.

Nota: La presente tabla menciona de manera clara las estrategias que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe ejercer en el período de un año.

Tabla 24: Estrategias a Mediano Plazo

Estrategia	Descripción
Fortalecer la capacidad productiva del material reciclable.	La incorporación de máquinas compactadoras ayuda a la asociación a tener un crecimiento considerable de material reciclable y con ello se pueda alcanzar una eficiencia operativa y logística.
Consolidación y expansión en el mercado con alianzas estratégicas.	Desarrollar varias propuestas de servicios diferenciados que ofrece la asociación y así reforzar lazos de confianza con aliados estratégicos para alcanzar una estabilidad económica.
Desarrollar proyectos de gran impacto y concientización	Socializar con líderes barriales en reuniones o charlas comunitarias temas sobre la separación de residuos inorgánicos reciclables y así llegar a nuevos territorios. De esta manera, se puede alcanzar la expansión, aumento de material y replicar el modelo por su impacto social y ambiental.

Nota: La presente tabla menciona de manera clara las estrategias que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe ejercer en el período de dos o tres años.

Tabla 25: Estrategias a Largo Plazo

Estrategia	Descripción
Posicionarse como referente a nivel nacional.	La mejora continua de años anteriores hace que la asociación tenga un valor agregado y busque reconocimiento a gran escala, claro ejemplo está los cumplimientos de las ODS. Esto es importante porque alcanza a ser un catalizador de manera local para implementar políticas públicas.
Desarrollar e innovar productos ecológicos.	Además de crear plazas de empleo, la asociación desarrolla varias propuestas de productos terminados con material reciclable bajo un trabajo colaborativo con universidades, escuelas o comunidades para maximizar la rentabilidad de la asociación y así asegurar una estabilidad económica.
Expansión de la cultura de reciclaje y responsabilidad social y ambiental.	Además de ser un referente de manera nacional, crear espacios de capacitaciones para transmitir conocimientos sobre el reciclaje, cuidado del medio ambiente y el modelo de gestión a las nuevas generaciones, con el fin de mantener un legado con planes de renovación o sucesión.

Nota: La presente tabla menciona de manera clara las estrategias que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha debe ejercer en el período del cuarto y quinto año en adelante.

Tabla 26: Factores Externos, Oportunidades y Amenazas

MATRIZ EFE			
	Peso Actividad	Valor Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
1 Marco legal y políticas favorables sobre responsabilidad social y ambiental.	0,15	4,00	0,60
2 Crecimiento mediante programas de reciclaje de instituciones públicas.	0,13	2,00	0,26
3 Acceso a financiamiento con entidades privadas o del sector popular y solidario.	0,09	2,00	0,18
4 Aumento de conciencia ambiental y residuos inorgánicos reciclables.	0,07	3,00	0,21
5 Hacer uso de nuevas tecnologías para el reciclaje y cuidado ambiental.	0,05	2,00	0,10
Amenazas			
1 La venta de producto o servicio a menos del precio justo.	0,14	2,00	0,28
2 El reciclaje informal y el desempleo son factores de fuga de material y alteración de precios.	0,13	2,00	0,26
3 Desinterés de la comunidad por adoptar hábitos del reciclaje.	0,05	3,00	0,15
4 Incertidumbre política o actos de corrupción afecta la toma de decisiones.	0,11	2,00	0,22
5 Competencia de empresas privadas con mayor valor adquisitivo y gran presencia en el mercado.	0,08	1,00	0,08
Total:	1,00		2.34

Nota: La presente tabla de la matriz EFE, menciona la ponderación obtenida, para presentar la viabilidad del modelo de gestión de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Conclusión: Posterior al análisis, se obtuvo un valor de 2,34. Donde se interpreta que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha presenta una escasa capacidad de respuesta y participación ante los factores de amenaza que representan una inestabilidad dentro del mercado como: precios, informalidad y competencia. Por la cual, el modelo de gestión presente se centra en solucionar estas amenazas para capitalizar de una forma efectiva las oportunidades y fortalecer la sostenibilidad de la asociación a largo plazo.

Tabla 27: Factores Externos, Oportunidades y Amenazas

MATRIZ EFI			
	Peso Actividad	Valor Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
1 La asociación cumple con el modelo de economía popular y solidaria ya reconocido.	0,15	3,00	0,45
2 Conocimientos claros sobre la operatividad en general de la asociación.	0,13	4,00	0,52
3 Acceso al mercado con diversos proveedores para facilitación del material.	0,08	4 ,00	0,032
4 Comunicación asertiva de los miembros para excelentes relaciones con clientes y proveedores.	0,10	3,00	0,30
5 Condiciones óptimas para que la asociación sea participe de programas de financiamiento por el cuidado del medio ambiente y cultura de reciclaje.	0,07	3,00	0,21

Debilidades				
1	Falta de fortalecimiento con fuertes aliados estratégicos.	0,16	2,00	0,32
2	Ineficiencia al momento de clasificación, distribución y logística.	0,07	2,00	0,14
3	Debilitamiento de la comunicación interna y cooperación entre miembros, la cual se ve afecta en la toma de decisiones.	0,09	2,00	0,18
4	Falta de proyecciones financieras claras que ayude a futuras inversiones.	0,08	1,00	0,08
5	Falta de inversión y conocimiento en temas tecnológicos para la asociación como: marketing y tecnologías de la información y las comunicaciones TIC.	0,07	1,00	0,07
Total:		1,00		2.59

Nota: La presente tabla de la matriz EFI, menciona la ponderación obtenida, para presentar la viabilidad del modelo de gestión de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Conclusión: Posterior al análisis, se obtuvo un valor de 2,59. Donde se interpreta que la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha presentan fortalezas internas claras y funcionan como catalizador para la implementación del modelo de gestión. Dicho modelo se enfoca en fortalecer alianzas estratégicas a través de una mejora en la estructura interna, con el fin de mitigar y disminuir las debilidades asegurando la sostenibilidad de la asociación a largo plazo.

Matriz FODA

Tabla 28: *Análisis Estratégico FODA de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.*

ANÁLISIS FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F	O
La asociación cumple con un modelo ya reconocido de economía popular y solidaria.	Marco legal y políticas favorables sobre responsabilidad social y ambiental.
Conocimientos claros sobre la operatividad en general de la asociación.	Crecimiento mediante programas de reciclaje de instituciones públicas y el Municipio de Quito.
Acceso al mercado con diversos proveedores para facilitación de material.	Acceso a financiamiento con entidades privadas o del sector popular y solidario.
Comunicación asertiva de los miembros para excelentes relaciones con clientes y proveedores.	Aumento de consciencia ambiental y residuos inorgánicos reciclables.
Condiciones optima para que la asociación sea participe de programas de financiamiento por el cuidado del medio ambiente y cultura de reciclaje.	Hacer uso de nuevas tecnologías para el reciclaje y cuidado ambiental.
DEBILIDADES	AMENZAS
D	A
Falta de fortalecimiento con aliados estratégicos.	La venta de producto o servicio a menos del precio justo.
Ineficiencia al momento de clasificación distribución y logística.	El reciclaje informal y el desempleo son factores de fuga de material y alteración de precios.
Debilitamiento de la comunicación interna y cooperación entre miembros, la cual se ve afecta en la toma de decisiones.	Desinterés de la comunidad por adoptar hábitos del reciclaje.
Falta de proyecciones financieras claras que ayude a futuras inversiones.	Incertidumbre política o actos de corrupción afecta la toma de decisiones.
Falta de inversión y conocimiento en temas tecnológicos para la asociación como: marketing y tecnologías de la información y las comunicaciones TIC.	Competencia de empresas privadas con mayor valor adquisitivo y gran presencia en el mercado.

Nota: La siguiente tabla muestra los factores clave para el crecimiento y sostenibilidad de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Matriz DAFO

Figura 13: Estrategias mediante el cruce DAFO

		N	FORTALEZAS	DEBILIDADES	
ASOCIACIÓN DE REICLADORES BUENA ESPERANZA DE PICHINCHA		1	La asociación cumple con un modelo ya reconocido de economía popular y solidaria.	Falta de fortalecimiento con aliados estratégicos.	
		2	Conocimientos claros sobre la operatividad en general de la asociación.	Ineficiencia al momento de clasificación distribución y logística.	
		FACTORES EXTERNOS E INTERNOS.			
3	Acceso al mercado con diversos proveedores para facilitación de material.				Debilitamiento de la comunicación interna y cooperación entre miembros, la cual se ve afecta en la toma de decisiones.
4	Comunicación asertiva de los miembros para excelentes relaciones con clientes y proveedores.				Falta de proyecciones financieras claras que ayude a futuras inversiones.
		5	Condiciones optima para que la asociación sea participe de programas de financiamiento por el cuidado del medio ambiente y cultura de reciclaje.	Falta de inversión y conocimiento en temas tecnológicos para la asociación como: marketing y tecnologías de la información y las comunicaciones TIC.	
N	OPORTUNIDADES		ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO	
1	Marco legal y políticas favorables sobre responsabilidad social y ambiental.		F1;F3/O1;O2;O4: Concretar alianzas con el Municipio de Quito y usar las políticas de responsabilidad ambiental, para crear programas de consentización y reciclaje para entrega de material.	D4;D1/O3: Recibir asistencia tecnica por parte de universidades, institutos para desarrollar un plan de negocios con detallada información para presentar a futuros aliados estratégicos o entidades financieras. Siempre y cuando sea factible.	
2	Crecimiento mediante programas de reciclaje de instituciones públicas y el Municipio de Quito.				
3	Acceso a financiamiento con entidades privadas o del sector popular y solidario.		F5/O3;O5: Desarrollar un proyecto de inversión a entidades privadas o del sector económico popular y solidario, para la adquisición de tecnología, maquinarias, vehiculos y crecimiento profesional para los socios.	D2/O5;O4: Implementar herramientas tecnológicas con fin de optimizar el tiempo en clasificación, pesaje, distribución, mejorando así la operatividad de la asociación.	
4	Aumento de consciencia ambiental y residuos inorgánicos reciclables.			D3;D5/O2: Crear programas de capacitaciones en temas importantes como: comunicación interna, marketing, TICs con el fin de mejorar los conocimientos de los socios, a través de aliados como: universiades o empresas.	
5	Hacer uso de nuevas tecnologías para el reciclaje y cuidado ambiental.				
AMENAZAS			ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA	
1	La venta de producto o servicio a menos del precio justo.		F4;F2/A1;A5: La implementación de capacitaciones y conocimientos sobre comunicación y operatividad, nos brinda una ventaja de negociar con clientes industriales, estableciendo precios justos referente al mercado y fortalecer el sector económico popular y solidario.	D1;D3/A1; A3; A5: Fortalecer las alianzas estratégicas mediante una buena comunicación entre miembros, proveedores y clientes para lograr un vinculo de confianza y desminuir la vulnerabilidad de las competenicas. De esta manera, se busca la estabilidad de precios justos dentro de un mercado interesado por el cuidado del medio ambiente y el reciclaje.	
2	El reciclaje informal y el desempleo son factores de fuga de material y alteración de precios.				
3	Desinterés de la comunidad por adoptar hábitos del reciclaje.		F3/A2-A3: Desarrollarun sistema sencillo que verifique de manera clara el origen formal del material , tipo del material y su calidad. De esta forma, se da un valor al trabajo del gestor ambiental, se fomenta inclusión a la comunida por reciclar y se mitiga el reciclaje informal .	D4/A2;A4: Crear proyecciones financieras eficientes que ayude a la inversión de nueva tecnología, maquinaria, equipos, fondo de emergencia y capacitaciones, para el aumento de operatividad. De esta manera,la asociación influye en la reducción de brechas de desempleo y mercado informal , implementando a nuevos miembros.	
4	Incertidumbre política o actos de corrupción afecta la toma de decisiones.		F1/A4: Fortalecer la identidad de asociatividad y del sector económico popular y solidario busncando alianzas con demás organizaciones de reciclaje y de EPS para ejercer presión al mejoramiento de nuevas políticas públicas		
5	Competencia de empresas privadas con mayor valor adquisitivo y gran presencia en el mercado.				

Nota: La siguiente ilustración muestra las estrategias para fortalecer las alianzas estratégicas mediante un modelo de gestión.

Conclusión: La matriz DAFO nos ayuda a la construcción de estrategias que ayuden a la asociación desde los factores internos identificados hasta la mejora de factores externos con el fin de buscar estabilidad económica, sostenibilidad mediante la responsabilidad social y la responsabilidad ambiental.

Lienzo CANVAS

Tomando en cuenta las estrategias derivadas de la matriz FODA/DAFO y de los objetivos SMART establecidos, se diseña el Lienzo Canvas, adaptado al sector de Economía Popular y Solidaria. Este modelo captura valor, con énfasis en el fortalecimiento de las alianzas estratégicas. A continuación se describe cada uno de los factores

Figura 14: Lienzo CANVAS



Nota: Representación en Lienzo CANVAS de los factores principales que necesita la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Descripción Lienzo CANVAS

Segmento de Clientes.

Desarrollar y mejorar una comunicación asertiva interna no solo influye en la toma de decisiones, también refleja la participación de los socios con diferentes aliados estratégicos como: buscar proveedores para la entrega de material reciclado y con entidades financieras que brindan programas de financiamiento para invertir en el crecimiento profesional de los miembros a largo plazo y así gestionar de manera eficiente alianzas con industrias garantizando, precio justos y sostenibilidad.

Propuesta de Valor.

Crear confianza y lealtad a futuros aliados estratégicos para dar un paso hacia la trazabilidad y sostenibilidad de la asociación. Además, se crea más valor por el siempre hecho de que trabaja con políticas ambientales y de reciclaje con el Municipio de Quito, donde permite a la asociación extender su trabajo hacia la comunidad ofreciendo servicios de recolección. Con el trabajo en conjunto, se da más valor al trabajo del gestor ambiental es aspectos de: trabajo digno, ingresos estables y crecimiento profesional.

Canales.

La asociación hace uso de tres canales principales: la primera es de forma directa, donde los gestores ambientales siguen una ruta establecida y van por cada cliente o proveedor para la respectiva recolección, segundo es la utilización de medios digitales, implementar publicidad en redes sociales, crear campañas de concientización y de capacitación en temas de reciclaje, y el tercer canal son con aliados institucionales para crear mesas de trabajo de inclusión y participación de la cultura de reciclaje en la comunidad.

Gestión De Relaciones Con Clientes.

La asociación debe crear confianza, lealtad con clientes o proveedores a largo plazo como: instituciones financieras, proveedores de material, industrias grandes que compran material. Esto mediante una asistencia técnica y personalizada a cada aliado estratégico, planificación de recolección para las comunidades y barrios. Esto permite no solo el cuidado del medio ambiente, también permite crear espacios de sensibilización y concientización sobre la cultura de reciclaje.

Esquema de Ingresos.

Construir una fuente de ingresos que permita la sostenibilidad económica de la asociación a largo plazo. Para ello, el ingreso principal se debe tener de la venta de material reciclado, entre los principales están: papel, cartón, plástico, vidrios, chatarra. Además, a largo plazo la asociación puede tener ingresos por crear programas de reciclaje y concientización para jóvenes, niños, familias, empresas, etc. De esta manera, la asociación al pertenecer al sector económico popular y solidario, crea ventaja para ser acreedor de ingresos mediante programas de reciclaje o concursos.

Actividades Estratégicas.

La asociación tiene como actividad primordial la gestión de la logística, la cual consiste en la recolección, clasificación, almacenamiento y distribución del material reciclado. Fortalecer la comunicación tanto interna para miembros y externa con aliados estratégicos que permitan cerrar tratos o negocios. La asociación también tiene como prioridad desarrollar capacitaciones, foros, charlas y proyectos que vincule directamente a la comunidad, barrios. Por último se tiene la gestión administrativa donde se hace proyecciones, control de costos, etc.

Recursos Estratégicos.

La asociación principalmente dispone de recursos humanos por el estado actual de mayoría de personas que están con: ingresos inestables, mercado informal, desempleados, madres solteras. También la asociación cuenta con recursos legales que permiten la entrada y mejoramiento en recursos financieros para la mejora continua e inversión como: maquinaria, equipos, tecnología.

Aliados Estratégicos.

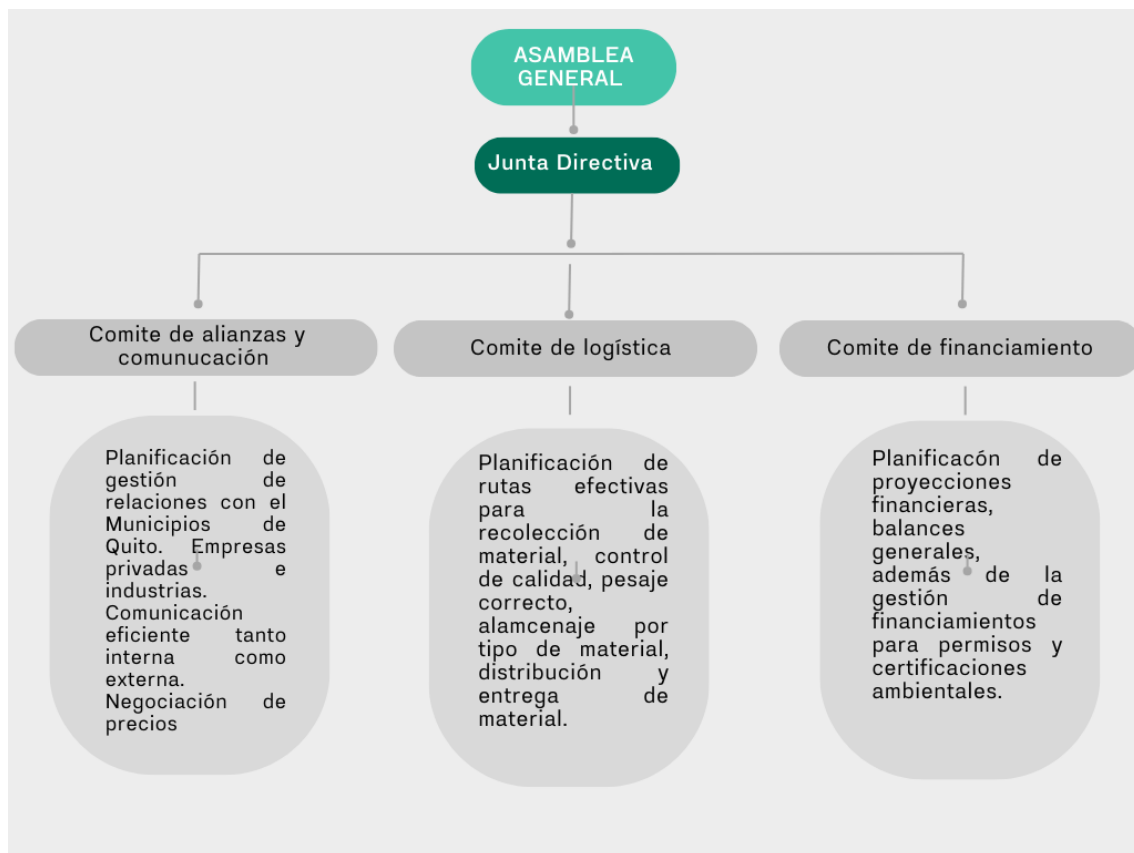
La asociación considera clave las alianzas con las instituciones públicas como el Municipios de Quito, entidades financieras tanto privada como de EPS, que faciliten la inversión y capital de trabajo. También se considera socios clave a proveedores de tecnología como: programadores de aplicaciones (ReciVeci) y a la Red de Recicladores Nacionales, donde se puede construir políticas y más conocimientos entre miembros.

Esquema De Costos.

La asociación tiene una estructura de costos fijos: que son los sueldos, pagos de servicios básicos, conectividad a internet. Tiene costos variables como: Transporte, combustible, mantenimientos etc. Finalmente tiene costo de inversión por un posible préstamo que necesita la asociación para la mejora continua.

Organigrama Estructural

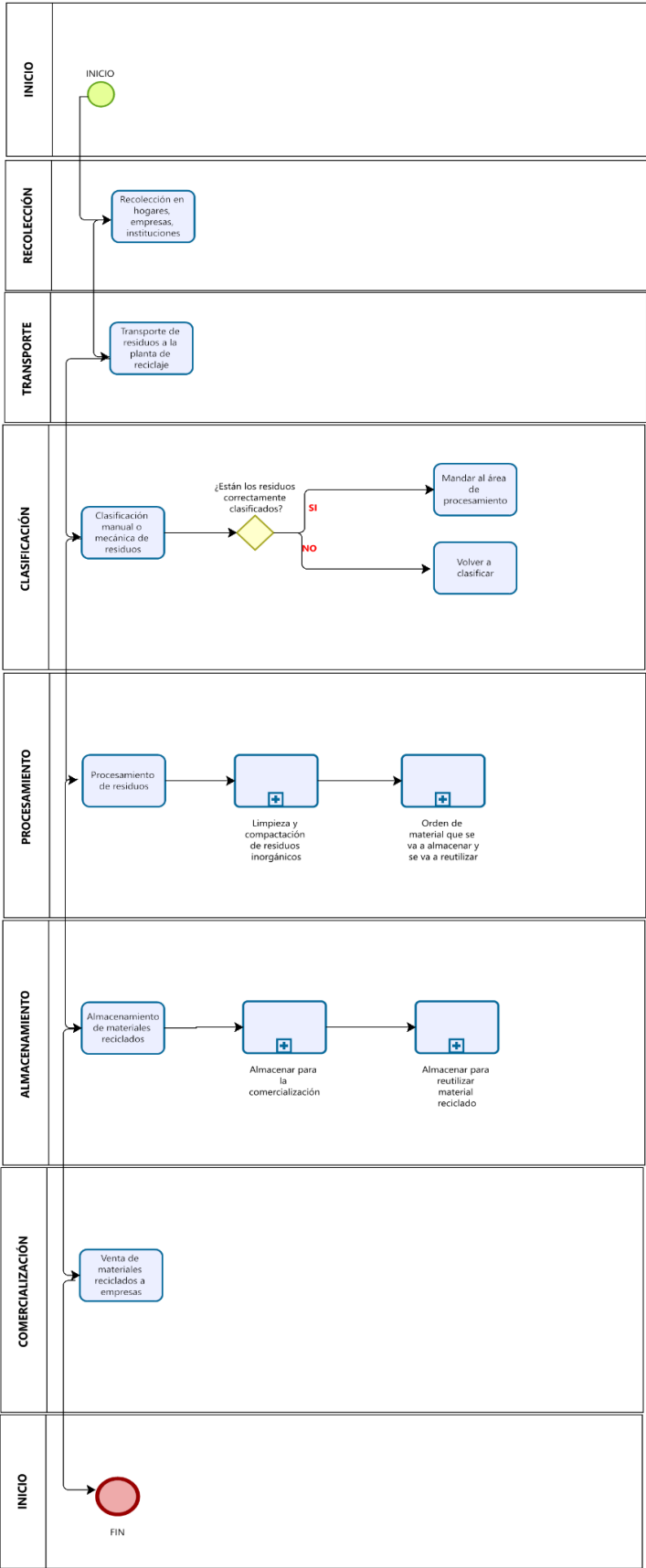
Figura 15: Estructura Organizativa



Nota: Estructura organizativa de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha, detallada de manera clara los tres comités principales y sus funciones a cumplir para una eficiente gestión operativa.

Organigrama Funcional

Figura 16: Estructura Organizativa



Nota: Estructura funcional de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha realizada con la herramienta Bizagi Modeler.

Conclusión: La figura muestra de manera clara los procesos y funciones que cada área de la asociación está comprometida a cumplir. El proceso inicia por la recolección de material en los diferentes puntos estratégicos. Continúa con la clasificación de material y sus procedimientos respectivos que conllevan limpieza, orden y almacenamiento de cada material reciclable. De esta manera, se mantiene la calidad del material para su posterior comercialización bajo las políticas y reglamentos ya establecidos con las alianzas.

Producción

Tabla 29: Factores de Producción

Producción	Propuesta
Recolección Eficiente	Implementar un sistema de rutas para cada gestor pueda hacer le retiro de material en puntos ya asignados, además esto se puede facilitar con el uso de mapas digitales en el celular o aplicaciones. De esta manera, se marca igual hojas de ruta a seguir para la recepción del material en caso de donación o de proveedores estratégicos como: hogares, comercios y empresas privadas.
Clasificación	Establecer protocolos de clasificación del material para realizar una correcta limpieza, separación por tipo de material y calidad. De esta manera, pasa a almacenamiento donde se puede ofrecer a grandes industrias y mercados interesados en el cuidado del medio ambiente y reutilización del material.

Almacenamiento	Maximizar el espacio que tiene actualmente la asociación para distribuir de mejor manera el material, de esta forma se facilita el trabajo de salida cuando se comercializa.
Comercialización	Crear un registro real y transparente de la venta del material reciclado de la, el material que se ofrece es: • Plástico: Plastificado por tipo (PET, PEAD, PVC, etc.), limpio y compactado. • Vidrio: Separado por color (transparente, verde, marrón) y triturado. • Papel: Libre de contaminantes (grasa, alimentos) y compactado. • Cartón: Libre de contaminantes (grasa, alimentos) y compactado. • Metales: Separados por tipo (aluminio, hierro, cobre) y limpios.

Nota: La presente tabla muestra los factores y procesos de manera clara y eficiente desde que entre el material hasta que se vende, cada proceso de producción es una etapa clave dentro de la asociación.

Servicios.

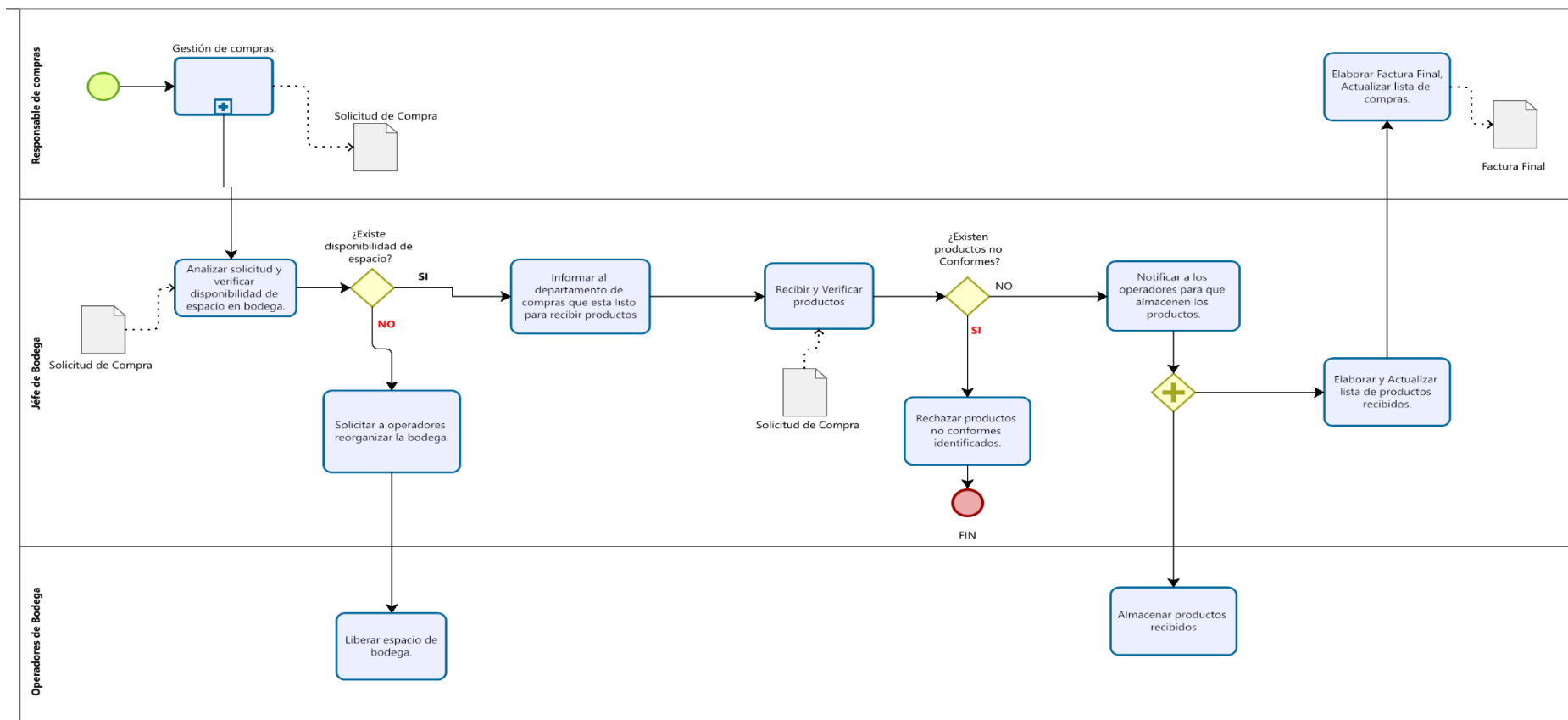
Tabla 30: Factores de Servicios

Producción	Propuesta
Recolección Selectiva por Barrios de la Ciudad de Quito.	Implementar un sistema de servicio puerta a puerta que permita la recolección del material reciclado por cada familia, además de implementar “Puntos Verdes” que faciliten la recolección de oficinas, escuelas, universidades, etc. De esta forma se brinda un servicio de calidad y diferenciada.
Charlas y Talleres de Cultura del Reciclaje.	Crear sesiones de aprendizaje sobre el reciclaje y su influencia con el cuidado ambiente, talleres y prácticas de separación de residuos en la asociación generando un gran impacto social. Crear un plan piloto de foros de concientización en escuelas, colegios, universidades, empresas.
Gestión de Residuos Para Eventos.	Establecer un servicio para eventos con aliados estratégicos como: eventos privados, eventos públicos, ferias y festivales. De tal manera, que se entregue contenedores espaciales para esos días y sea de fácil recolección y clasificación en el centro de acopio.

Nota: La presente tabla muestra los factores y procesos de manera clara y eficiente de los servicios que ofrece la asociación y su proceso clave para llegar al éxito.

Flujograma Proceso de Recepción y Control de Calidad

Figura 17: Flujograma del Proceso de Recepción y Control de Calidad de Material Reciclable



Nota: Estructura funcional de manera detallada la recepción y control de calidad del material para su respectiva venta, de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha realizada con la herramienta Bizagi Modeler.

Conclusión: La figura muestra de manera clara lo que un gestor ambiental ya capacitado realiza al momento del ingreso del material reciclable. Primero se gestiona la solicitud de ingreso del material que destina a comercialización. Esta información pasa por el encargado del área de bodega o de almacenamiento, donde comprueba la solicitud y remite un reporte de calidad de material, si cumple con los requisitos y procesos ya mencionado en la tabla 27: Factores de Producción, esto ayuda a la asociación ofrecer productos de calidad, a los mejores precios y de manera diferenciada.

Materias primas.

Tabla 31: Descripción de Materia Prima Recuperada Para Comercialización

MATERIAL RECICLADO	ESPCIFICACIONES DEL PRODUCTO		PRODUCTO FINAL
	PLÁSTICO	Plastificado por tipo (PET, PEAD, PVC, etc.), limpio y compactado	Fardos de PET
	VIDRIO	Separado por color (transparente, verde, marrón) y triturado.	Vidrio Clasificado por Color
	PAPEL	Libre de contaminantes (grasa, alimentos) y compactado.	Pacas de Papel para Reciclar
	CARTÓN	Libre de contaminantes (grasa, alimentos) y compactado.	Pacas de Cartón
	METALES	Separados por tipo (aluminio, hierro, cobre) y limpios.	Briquetas de Aluminio

Nota: La presente tabla identifica de manera clara la materia prima que dispone la asociación para buscar sostenibilidad y crecimiento para la asociación. Se ve que los materiales no se utilizan para fabricar un producto específico como tal, pero si se procesa y se comercializa.

Marketing MIX.

Producción

Tabla 32: Descripción de Atributos de los Productos de la Asociación

Atributos del producto	Descripción	Características	Uso
Servicio de recolección	Recolección de material inorgánico en diferentes puntos de la ciudad diariamente, además de retirar el material de empresas privadas, estatales, escuelas, colegios y universidades.	Recolección puerta a puerta de manera diaria y organizada para cada cliente. Además, fortalece la cultura de reciclaje, donde los clientes tengan contenedores para la fácil clasificación de residuos.	A largo plazo, la asociación incrementará la cantidad de material reciclado, manteniendo la fácil clasificación de residuos.
Materiales reciclados	Materiales o residuos inorgánicos separados y clasificados para su posterior comercialización.	Recolección de plástico, cartón, metal y vidrio para su venta, entregado de manera limpia y listo para su reutilización.	Venta y reutilización en la fabricación de nuevos productos.
Educación ambiental	Talleres, cursos y programas de concientización ambiental para fortalecer el reciclaje en la comunidad.	Impartición de conocimientos mediante charlas educativas, talleres prácticos de reciclaje y material didáctico.	Existirá una concientización en la comunidad, se fortalecerá la cultura de reciclaje y aumentará la participación ciudadana y la responsabilidad social.

Nota: La presenta tabla muestra de manera detallada los principales atributos de los productos o servicios de la asociación, con características realmente aplicadas y así crear un valor agregado a la asociación.

Tabla 33: *Descripción de Diferenciación de los Productos de la Asociación*

Aspecto	Descripción
Novedad (nuevo)	La asociación ofrece productos y servicios que son nuevos en el mercado local, especialmente en el ámbito del reciclaje y la economía popular y solidaria.
Innovación	La asociación utiliza procesos innovadores para transformar residuos en productos útiles, promoviendo la economía circular y reduciendo el impacto ambiental. Esto se logra mediante una clasificación automatizada que permite la mejora del procesamiento de residuos.
Posicionamiento	La asociación tiene como meta ser líder en reciclaje y sostenibilidad, con un enfoque social y solidario que beneficia tanto a la comunidad como al medio ambiente.
Tecnología	La asociación utiliza tecnología moderna para mejorar la eficiencia en la recolección, clasificación y procesamiento de residuos.

Nota: La siguiente tabla nos ayuda a diferenciar de manera clara que nos da el valor agregado en el mercado, porque el precio va más allá que un simple número o valor, en la asociación de igual manera se valora la utilización de herramientas que ayudan a buscar la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Tabla 34: *Descripción del Ciclo de Vida A Través de los Productos de la Asociación*

Fase	Estrategias
Introducción	Colaborar con municipios y gobiernos locales para promover el reciclaje y obtener apoyo logístico y financiero para la recolección, procesamiento y educación ambiental mediante talleres y charlas.
Crecimiento	Ampliar el servicio de recolección y venta de productos a más barrios y comunidades, así como invertir a largo plazo en maquinaria más avanzada para el procesamiento de residuos (tritadoras, compactadoras), aumentando la capacidad productiva y la eficiencia.
Madurez	Realizar campañas de responsabilidad social que destaquen el impacto positivo de la asociación en la comunidad y el medio ambiente, como la creación de empleo y la reducción de residuos en vertederos. Asimismo, mejorar los procesos internos (logística, recolección y procesamiento) para reducir costos y aumentar la eficiencia.
Declive	Reforzar los programas de educación ambiental para mantener el interés de la comunidad en el reciclaje y la sostenibilidad, además de impulsar la innovación constante de productos reciclados.

Nota: La siguiente tabla detalla de manera clara como la asociación a través de la comercialización de productos reciclados crea valor no solo en los precios, sino a largo del tiempo mediante tres pilares fundamentales que son el: crecimiento, madurez y declive, aspectos que ayuda a fortalecer la gestión de la asociación.

Estrategias de Fijación de Precio.

OB 1: Garantizar la sostenibilidad económica de la asociación.

- Ofrecer tarifas ajustadas según la capacidad de pago de los clientes (hogares, empresas, instituciones públicas).
- Ofrecer descuentos a clientes que compren grandes cantidades de material reciclado o contraten los servicios de recolección para varios puntos o sectores de la ciudad.
- Permitir y armar planes de pago para hogares y pequeñas empresas, facilitando el acceso al servicio.

OB 2: Desarrollar inclusión social para el bienestar común.

- Ofrecer talleres y charlas sobre reciclaje y cuidado del medio ambiente, financiados con una parte de las empresas estatales e ingresos de la asociación.
- Incluir a los recicladores en la toma de decisiones sobre precios y tarifas, asegurando que sus necesidades sean consideradas.
- Ofrecer tarifas especiales a organizaciones comunitarias, como escuelas, iglesias y ONG, para que promuevan el reciclaje en sus entornos.
- Usar parte de los ingresos para crear empleos y capacitar a personas en estado vulnerable, integrándolas en la cadena de recicla.

OB 3: Promover la sostenibilidad ambiental y la economía circular.

- Ofrecer descuentos o beneficios a clientes que reciclen más o participen activamente en los programas de la asociación.
- Cobrar tarifas más bajas a clientes que implementen prácticas sostenibles, como la separación de residuos en origen.
- Ofrecer a los clientes la opción de pagar una tarifa adicional que se destine a proyectos ambientales, como la reforestación o la limpieza de ríos.

Plaza.

Figura 18: Proceso de Distribución



Nota: La presente tabla detalla los cinco pilares fundamentales de distribución de la asociación, adaptados al modelo de negocio de la Economía Popular y Solidaria y al objetivo de fortalecer alianzas.

Promoción.

Tabla 35: *Descripción de Estrategias Para la Promoción de Actividades de la Asociación*

Estrategia	Descripción
Concientización ambiental	Realizar campañas educativas en comunidades, escuelas y empresas para promover la importancia del reciclaje y los beneficios de los productos y servicios de la asociación.
Redes sociales	Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y WhatsApp para promocionar los productos y servicios de la asociación, compartir historias de éxito y conectar con la comunidad.
Eventos comunitarios y ferias ambientales	Participar en ferias ambientales, mercados locales y eventos comunitarios para dar a conocer los productos y servicios de la asociación.
Programas de responsabilidad social corporativa (RSC)	Colaborar con empresas y organizaciones para desarrollar programas de RSC que incluyan reciclaje, educación ambiental y apoyo a la asociación.

Nota: La presente tabla muestra las estrategias de promoción bien detalladas, que permite ir más allá de una publicidad convencional. La asociación busca dirigirse a personas o algún aliado estratégico específico que le interese de igual manera la concientización ambiental, vínculo con comunidades o barrios.

Análisis Financiero

La asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha tiene una trayectoria de diez años, constituida en el año 2015. Su sostenibilidad se ha dado por los aportes de los socios, créditos, adquisiciones, y demás gastos preoperativos que se requieren para crear y funcionar como asociación dentro del sector económico popular y solidario.

Por ello, la propuesta del análisis financiero no parte desde un escenario “cero”, puesto que con Herminia Taco, fundadora de la asociación, se ha tomado como referencia un valor desde su fundación hasta la actualidad.

La cual, sobre esta base nos permite evaluar una inversión necesaria para hacer cambios estructurales y de mejora que permitan fortalecer las alianzas estratégicas y así buscar y asegurar la sostenibilidad de la asociación a largo plazo.

Tabla 36: *Inversiones Y Gastos Iniciales (Preoperativos)*

Concepto	Parcial	Total
Terreno y Edificios		-
Terreno	-	
Edificio	-	
Acondicionamiento de Local		4.000
Equipos y Maquinaria extra	-	
Mejoramiento del local	3.000	
Salarios por mejora	1.000	
Maquinaria		10.000
Máquina de pesaje	10.000	
Herramientas	-	
Equipos Tecnológicos		-
Laptops	-	
Impresora	-	
Transporte		12.000
Vehículo	12.000	
Mobiliario y Equipo de Oficina		-

Mobiliario	-	
Equipos de Oficinas	-	
Inventario Inicial		-
Efectivo de Reserva		-
Otros		-
Otros		
Total		\$26.000

GASTOS INICIALES

Contratos de Servicios		185
Servicio del Teléfono	10	
Servicio de la Electricidad	15	
Servicio del Agua y Drenaje	25	
Servicio de Gas	-	
Seguros	70	
Renta (1 meses)	65	
Gastos de Constitución		2.000
Honorarios Profesionales	200	
Licencias, Permisos y Patentes	1.800	
Notario Público		
Registro Mercantil		
Promoción Inicial		-
Publicidad		
Promoción		
Total		2.185

Total		28.185
--------------	--	---------------

Nota: En la siguiente tabla se estima una base de inversión de \$28 185,00 que representa un valor de inversión a largo plazo desde su constitución. Se ve que principalmente se ha invertido en logística, almacenamiento y formalidades jurídicas que son necesarias para el sector de EPS. Este valor demuestra no solo la inversión de María Taco, sino un esfuerzo asociativo que ha dado resultados positivos con el tiempo y el cual permite proponer una inversión directamente relacionada con el fortalecimiento de las alianzas estratégicas para la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

Tabla 37: Nueva Inversión Requerida

COSTOS DE INVERSION			
LISTADO DE NECESIDADES (MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES)	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Maquinaria Compactadora	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Vehículo	1	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00
Capacitaciones	20	\$ 250,00	\$ 5.000,00
		\$ -	\$ -
		\$ -	\$ -
TOTAL			\$ 39.000,00

Nota: La presente tabla muestra el valor de la nueva inversión que la asociación necesita para mejorar. El valor de inversión es de \$39,000 la cual no representan un gasto, sino una estrategia financiera para mejorar las situaciones críticas que actualmente limitan el potencial de la asociación y responden claramente a los cuellos de botella que representa el reciclaje.

Los \$10,000 se invierte en maquinaria compactadora que permite procesar y compactar el material reciclable y sus tipos capaces de cumplir con las especificaciones técnicas y los volúmenes que demandan las empresas recicladoras.

Los \$24,000 se invierte en vehículo propio de la asociación la cual resuelve la problemática de logística, el mayor problema operativo identificado. Y los \$5,000 se invierte en la brecha de comunicación, capacidades gerenciales y técnicas.

Tabla 38: Precio y Cantidad de Ingreso Mensual

N°	PRODUCTO (BIEN/SERVICIO)	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNIDAD	INGRESO MENSUAL
1	1.- PLASTICOS (tereftalato de polietileno PET, polietileno de alta densidad HDPE, polietileno de baja densidad LDPE).	2	\$250,00	\$500,00
2	2.- CARTÓN Y PAPEL (Cajas de zapatos, hueveras de cartón, papel de envolver, papel Kraft, Folios, libretas, periódicos, revistas, bolsas de papel, etc.).	2	\$120,00	\$240,00
3	3.- CHATARRA PESADA Y LIMPIA (Los principales metales que se puede reciclar son; el hierro, aluminio, cobre).	1	\$150,00	\$150,00
4	5.- PRODUCTOS RECICLADOS Y ECOLÓGICOS (Sorbetes y envases reutilizables, cuaderno, libretas, lápices, etc.).	25	\$2,50	\$62,50
5	6.- SERVICIOS DE RECICLAJE Y EDUCACIÓN AMBIENTAL. (Reciclaje puerta a puerta, charlas, foros, reciclaje para eventos masivos).	5	\$40,00	\$200,00

Nota: La presente tabla muestra los ingresos de manera mensual que tiene la asociación al momento de ofrecer los productos y servicios. De esta manera, se puede justificar el valor de inversión de \$39,000 en base a la venta de productos y servicios ofrecidos en el periodo de cinco años, tomando como referencia los precios base de la Figura 17.

Figura 19: Proceso de Distribución

REFERENCIA	POR UNIDAD	PRECIO
Plásticos (PET, HDPE, etc.)	Apartir de 500 kg	1kg = 0,50\$
Cartón y papel	Apartir de 1T	1kg = 0,12\$
Metales (hierro, aluminio, cobre)	Apartir de 500 kg	1kg = 0,30\$
Vidrio	Apartir de 1T	1kg = 0,05\$

Nota: La presente figura muestra el valor individual por kg para una referencia más clara y transparente.

Figura 20: Proyección de Ventas a Cinco Años

PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO	VENTAS ANUALES (US\$)				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1.- PLASTICOS (tereftalato de polietileno PET, polietileno de alta densidad HDPE, polietileno de baja densidad LDPE).	\$ 250,00	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00	\$ 8.784,60
2.- CARTÓN Y PAPEL (Cajas de zapatos, hueveras de cartón, papel de envolver, papel Kraft, Folios, libretas, periódicos, revistas, bolsas de papel,etc).	\$ 120,00	\$ 2.880,00	\$ 3.168,00	\$ 3.484,80	\$ 3.833,28	\$ 4.216,61
3.- CHATARRA PESADA Y LIMPIA (Los principales metales que se puede reciclar son; el hierro, aluminio, cobre).	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.980,00	\$ 2.178,00	\$ 2.395,80	\$ 2.635,38
5.- PRODUCTOS RECICLADOS Y ECOLÓGICOS (Sorbetes y envases reutilizables, cuaderno, libretas, lapices, etc).	\$ 2,50	\$ 750,00	\$ 825,00	\$ 907,50	\$ 998,25	\$ 1.098,08
6.- SERVICIOS DE RECICLAJE Y EDUCACIÓN AMBIENTAL. (Reciclaje puerta a puerta, charlas, foros, reciclaje para eventos masivos).	\$ 40,00	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
TOTAL		\$ 13.830,00	\$ 15.213,00	\$ 16.734,30	\$ 18.407,73	\$ 20.248,50

Nota: La presente tabla muestra una proyección de ventas a cinco años. Donde refleja la efectividad de implementar un modelo de gestión para el fortalecimiento de alianzas estratégicas, ya que el crecimiento no es automático, ya que los futuros aliados nos permitirán acceder a mayores cantidades de material y ofertas de servicios de educación ambiental.

Tabla 39: *Tabla de Amortización de la Nueva Inversión.*

Valor del préstamo	39.000,00	Resumen:	
Tasa Nominal	12,77%	Valor préstamo	\$ 39.000,00
Años	5	Suma de Cuotas	\$ 52.967,09
Frecuencia de Pago	Mensual	Suma de Interés	\$ 13.967,09
Interés equivalente	1,064%		
Nº de pagos por año	12		
Nº Total de Cuotas	60		
CUOTA A PAGAR	\$ 882,78		

Nota: La presenta tabla muestra de manera clara que se puede validar la sostenibilidad del modelo de gestión, ya que existe una rentabilidad positiva desde el primer año que es \$13 830,00 la cual permite cubrir la deuda de inversión por año que es \$10 593,36 fortaleciendo así la sostenibilidad y confianza de aliados financieros.

Tabla 40: *Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Inicial	-28185					
Ingresos						
Ventas en efectivo		\$13.830,00	\$15.213,00	\$16.734,30	\$18.407,73	\$20.248,00
Cobros de ventas a crédito		0	0	0	0	0
Total Ingresos	0	\$13.830,00	\$ 15.213,00	\$16.734,30	\$18.407,73	\$20.248,00
Gastos						
Pago de Beneficios sociales		\$ 960,00	\$ 1.200,00	\$ 1.440,00	\$ 1.680,00	\$ 1.920,00
Pago de servicios públicos		\$ 840,00	\$ 900,00	\$ 960,00	\$ 1.020,00	\$ 1.080,00
Pago mantenimiento		\$ 650,00	\$ -	\$ 650,00		
Total gastos	0	\$ 2.450,00	\$ 2.100,00	\$ 3.050,00	\$ 2.700,00	\$ 3.000,00
Flujo de caja económico	-28185	\$ 11.380,00	\$ 13.113,00	\$ 13.684,30	\$ 15.707,73	\$ 17.248,00
Financiamiento Recibido						
Préstamo 1 (ingresar monto recibido)	\$ 39.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Total Financiamiento	\$ 39.000,00	\$ -	0	0	0	0
Pagos de financiamiento						
Pagos préstamo 1 (suma de cuotas al año)	\$59.967,09					
Total Financiamiento	\$ 59.967,09	\$ -	0	0	0	0
Flujo de caja financiero	\$ - 49.152,09	\$ 11.380,00	\$ 13.113,00	\$ 13.684,30	\$ 15.707,73	\$ 17.248,00
Tasa de descuento	15%					
TIR	13%					
VAN	\$-2.423,68					

Nota: La presente tabla muestra de manera detallada el flujo de caja donde evalúa de manera honesta y realista dos componentes finales. El primero es la cifra del TIR con un 13% debajo de la tasa de descuento, indicando que puede ser superado en próximos años mediante el fortalecimiento de las alianzas estrategias y la mejora de la asociación como tal. El segundo es la cifra de VAN, que tiene una cifra negativa, donde se interpreta que no es inviable el proyecto, más bien es urgente la implementación de alianzas y mejora en los próximos años para acceder a nuevos mercados que, con el tiempo la cifra de VAN mejore por la captura de valor social y ambiental que el mercado tradicional no reconoce.

Legal

Tabla 41: Aspectos Legales Para Cumplir Con Aliados Estratégicos.

Aliado Estratégico	Requisitos Legales / Formales Clave
Municipios / GAD Instituciones Públicas	Planificación de rutas y recolección de la asociación que cumpla con las ordenanzas de gestión de residuos. Permitiendo operar de manera vigente y sin complicaciones.
Empresas o Industrias Privadas (RSE)	Planificación de rutas y recolección de la asociación que cumpla con las ordenanzas de gestión de residuos. Además seguir pasos de facturación electrónica vigente. Manuales de seguridad contra accidentes y que exista protocolos básicos de manejo seguro de residuos.
Banca Solidaria / Cooperativas	Estados financieros básicos y al día que demuestren transparencia para así ser validados con préstamos y certificación de al día con obligaciones en la SEPS.

Nota: La presente tabla indica que pasos o requerimientos legales se necesitan para fortalecer las alianzas estratégicas aparte de los requerimientos formales (permisos, RUC, estatutos), estos permisos están focalizados en mejorar y sumar nuevos aliados mediante la calidad de servicio que se ofrece demostrando seriedad, transparencia y profesionalismo que en el ámbito de EPS es muy fuerte para una asociación.

Conclusiones y Recomendaciones:

Como conclusiones del siguiente modelo de gestión para el fortalecimiento de alianzas estratégicas para la Asociación De Recicladores Buenas Esperanza De Pichincha. Se verifica que es viable por su proyección de ventas positivo desde el primero año, además esto es fácil porque la asociación ya se encuentra legamente constituida, la cual es favorable para cualquier requerimiento.

La asociación también muestra que implementar el modelo de gestión es favorable por el análisis financiero y sus principales aristas que se identificó, además la asociación demuestra que al ser rentable, también se crea valor en el ámbito social y ambiental.

La cual, a largo plazo ese valor se va transformado en sostenibilidad donde la asociación no solo recicla o genera excedentes, sino crea redes de valor, tanto comunitaria como empresariales para lograr ser un catalizador de alianzas que articule los intereses comunes y del sector económico popular y solidario.

Como recomendaciones del siguiente modelo de gestión para el fortalecimiento de alianzas estratégicas para la Asociación De Recicladores Buenas Esperanza De Pichincha. Se recomienda iniciar gradualmente con las capacitaciones y temas de Municipio de Quito, para lograr una credibilidad más fuerte y así abrir camino hacia conversaciones con nuevas alianzas estratégicas.

De igual manera, es importante poner foco en mejorar la comunicación asertiva para la reducción de conflictos, la cual permite que toda la asociación pueda tomar decisiones financieras u operativas para formalizar futuras alianzas estratégicas y así cumplir el objetivo social, ambiental y económico.

ANEXOS

ANEXO 1: Preguntas Líderes de Opinión

1. Aparte de, la recolección y venta. ¿Existe algún reglamento documentado para gestionar un nuevo aliado estratégico, ya sea un cliente para donar material o una empresa interesada? ¿Podría explicarlo?

M.T En la actualidad existe un reglamento con la empresa en EMASEO y el ministerio del medio ambiente, La cual nos ayuda con la documentación legal para poder llegar a un acuerdo total con las alianzas estratégicas. También existe una participación de la institución EMGIRS. Dónde realiza un control Hacia los gestores ambientales para poder cumplir dicho trato dentro de las alianzas estratégicas.

I.T: Existe los reglamentos de la asociación, donde se especifica los pasos a cumplir para receptar un cliente u otra empresa. En el tema de donaciones, La asociación maneja un reglamento interno con clientes, socios, ya que al donar material, reciben cupones de descuentos en otras asociaciones u organizaciones que se dedica a la reutilización de materiales reciclados.

2. Para tomar una decisión estratégica sobre temas de: adquirir un equipo nuevo o firmar un acuerdo. ¿Cómo toman la decisión? ¿Es independiente o colectiva? ¿Votan todos los socios?

M.T: Para tomar decisiones sobre nuevos proyectos. Primero se informa del proyecto a todos los socios, luego se informa cómo se realizará este proyecto y qué organización u asociación estará vinculada al proyecto. Después de un análisis del proyecto. Los socios. Se reúnen para votar de forma democrática si están a favor o en contra del proyecto y esto es comunicado al representante legal, la cual. Toma una decisión final.

I.T La asociación para llegar a una toma de decisiones, primero se reúne todos los socios, se discuten los temas importantes y luego se vota 1 por 1, además se aporta con una opinión para que de esta manera la toma de decisión sea de una manera democrática. Esto al final se comunica al representante legal y toma una decisión final.

3. Para un control y seguimiento eficiente ¿Cómo llevan el control del material que ingresa a la asociación después de su recolección? ¿Cuánto material procesa la asociación mensualmente? ¿Cuál es su costo operativo por kilo en materiales de tipo: PET, cartón, etc.?

M.T Después de la recolección de material de cada socio. Socio entra como mínimo 25 kg diarios de material reciclado. Entre este material reciclado se encuentra cartón, esponjas, vídeos, chatarra, papel, etc. Como tal, no se tiene conocimiento a profundidad de manera mensual, pero alrededor de los 10 socios generan Un total de 40 toneladas recicladas al mes.

I.T En la asociación se sigue un control generalizado por falta de balanzas, pero alrededor de material que ingresa es alrededor de 5 toneladas mensuales. De esta manera, el material ingresa de manera organizada y separada en el contenedor de carga. Esto suma un impacto positivo para los gestores ambientales y para los clientes o proveedores que son detallistas a la selección del material reciclado y finalmente tener una venta eficiente.

4. De los actores principales como instituciones públicas, empresas privadas u otras asociaciones. ¿Quién es el aliado potencial más valioso y realista? ¿Y qué les obstaculiza para concretar esa alianza?

M.T Los actores principales que nos ayudan es EMASEO y la Secretaría del medio ambiente. Porque son unos intermediarios que apoyan a los gestores ambientales y valoran el trabajo de cada uno de nosotros. También es difícil llegar a acuerdos con otros aliados. Ya que la toma de decisiones dentro de la asociación no es eficiente. Además, existe una mala coordinación Para la recolección de material.

I.T Actualmente la asociación ha tenido el actor principal, que es el Ministerio del Medio Ambiente, la cual nos ayuda a los temas legales que son importantes para llegar a un acuerdo total entre los aliados estratégicos. Y además de los lineamientos que debemos seguir dentro de cada proceso.

5. Recuerda el último conflicto interno entre socios que haya intervenido, ¿cómo se solucionó la situación? y ¿Cuál fue el resultado? Desde su experiencia.

M.T Si recuerdo mi último conflicto, Se dio entre todos los miembros de la asociación por la toma de decisiones de firmas de entrega de transportes por parte de instituciones públicas, Recuerdo que busqué primero el diálogo entre todos los socios y las razones por la cual se estaban peleando. Pero como resultado obtuve. Más conflicto y más desacuerdos entre todos los socios, donde afectó a la asociación. Al final, no hubo entrega de transporte y no se podía cumplir con la logística de los aliados estratégicos.

I.T Dentro de la asociación existió problemas que vinculó a los demás miembros. Ya que existió una mala comunicación interna sobre la toma de decisiones para la desvinculación de algunos miembros, esto provocó malentendidos y cruce de palabras. Recuerdo que busque el diálogo entre todos los socios y la calma por las emociones eufóricas de todos. Como resultado, solo obtuve respuestas negativas de los miembros. Y no tuve ningún respaldo de algún otro socio por la cual. Esto se salió de control y al final de cuentas los miembros quedaron desvinculados de la asociación.

6. Para que la asociación pueda firmar y cumplir un contrato formal ¿Qué aspectos de mejora o recursos requiere la asociación? Ej. Capacidad de almacenamiento, transporte, facturación electrónica, conocimiento legal.

M.T La asociación en la actualidad necesita que se mejore de manera urgente los aspectos y conflictos internos que pasa día a día, además que se arregle de manera urgente los trámites de entrega de transporte por parte de EMASEPO. En temas de almacenamiento y logística las alianzas con el Municipio de Quito han fortalecido espacios más amplios para el reciclaje del material.

I.T: Nosotros necesitamos asistencia y capacitaciones en temas legales, ya que sin conocimiento la mayoría de los socios no pueden firmar un acuerdo o no se puede trabajar con alguna otra empresa. Los temas legales también afectan en el ámbito económico, de tal manera que la asociación no encuentra ingresos estables por la escasa participación con otros actores. Esto por el poco conocimiento y asesoría que se tiene.

7. Imaginemos que existe un aliado perfecto. ¿Qué características debería tener?

M.T Debería ser puntual en los pagos cuando se entrega el material a diferentes proveedores. Tiene que estar presente en cada cambio, en cada evolución de la asociación sin descuidar. Además de que los aliados nos ayuden a concientizar a la gente y se cree una cultura de reciclaje mediante la correcta clasificación del material y de igual forma una correcta coordinación de retiro de material en diferentes puntos estratégicos.

I.T Un buen aliado estratégico debería estar enfocado en cumplir los principios y valores de la economía popular y solidaria, además deben estar conscientes en el ámbito que se trabaja, que es el reciclaje. También deberían ser puntuales en los pagos por los miembros de la asociación prevaleciendo valores como honestidad y responsabilidad.

8. Para implementar un modelo de gestión implica cambiar procesos y probablemente asignar nuevos roles a los miembros. ¿Cómo cree que reaccionaría los miembros de la asociación? ¿Existe socios clave que podrían liderar o resistir estos cambios?

M.T Soportarían el cambio acompañado de un buen líder, en la actualidad la institución EMGIRS coloca ingenieros en cada centro de acopio, pero no entra con bases de economía popular y solidaria, la cual no se puede trabajar de esa forma. Si existe un buen líder los socios lo acompañan y lo respaldan porque en un futuro habrá mejoras.

I.T: Serían neutrales ya que en la actualidad la asociación está pasando conflictos internos, mala comunicación interna, entre otros.

9. Finalmente, pensando en un modelo de gestión conciso que ayude a la asociación a fortalecer sus alianzas, ¿qué condición es indispensable para que ese modelo realmente funcione de verdad?

M.T Urgentemente necesitamos que cambien de asignaciones de ingenieros por parte de EMGIRS, ingenieros con conocimientos y base la EPS. Además, que el líder del proyecto nos ayude en una mejora en la comunicación interna y resolución de problemas.

I.T Que sea de palabra la cabeza del proyecto, que se cumpla lo planificado y lo pactado y nunca perdiendo la esencia y los valores que nos enseña la economía popular y solidaria.

10. Desde su experiencia, ¿cuáles han sido los riesgos que han tenido con los diferentes aliados?, esto puede ser en temas de incumplimiento de pagos, mala calidad de material o mala comunicación.

M.T En el transcurso del tiempo y la cantidad de trabajos, puedo decir que nos han quedado mal con el cumplimiento de pagos y hasta ahora el problema del transporte para el retiro del material de diferentes puntos de recolección. También existe muy poca transparencia en cada gestión o cada proceso.

I.T En mi experiencia he tenido una mala comunicación porque se pierde el objetivo y no se cumple ningún trato o documento planificado. Es un problema no tener una comunicación efectiva porque los miembros de la misma manera no saben cómo comunicar algún mensaje específico.

ANEXO 2: Encuesta a miembros de la Asociación de Recicladores Buena Esperanza de Pichincha.

1. Con una escala del 1 al 5, donde 1 significa “Nunca” y 5 significa “Siempre”. ¿Participa activamente en las reuniones donde se discuten asuntos importantes de la asociación?

Nunca.	
Rara vez.	
A veces.	
Casi siempre.	
Siempre.	

2. De los siguientes aspectos que se mencionan ¿Cuál cree que es el más urgente para mejorar dentro de la asociación?

La comunicación interna entre nosotros.	
La organización del trabajo a diario.	
La forma en la toma de decisiones.	
La búsqueda de nuevos aliados/clientes.	
Otros, especifique.	

_____.

3. Con una escala del 1 al 5, donde 1 significa “Muy en desacuerdo” y 5 significa “Muy de acuerdo”, califique si todos los socios cumplen con su parte del trabajo comprometido.

Muy en desacuerdo.	
En desacuerdo.	
Neutral.	
De acuerdo.	
Muy de acuerdo.	

4. Con una escala del 1 al 5, donde 1 significa "Nada preparados" y 5 es "Totalmente preparados", ¿La asociación se encuentra preparada para cumplir un contrato formal para un periodo de 6 meses con una empresa privada?

Nada preparados.	
Poco preparados.	
Medianamente preparados.	
Bien preparados.	
Totalmente preparados.	

5. Para que la alianza estratégica sea exitosa, ¿para usted que factores serán los más importantes?

Precio de venta competitivo.

Poder garantizar un volumen estable de material.

Tener procesos internos organizados y claros.

Tener un buen líder.

Otros, especifique.

6. Ordenar del 1 al 3, donde 1 significa "el más importante". Los beneficios que más esperaría de una alianza estratégica en un futuro.

Mejor precio por el material vendido.	
---------------------------------------	----------------------

Estabilidad es ingresos para la asociación.	
---	----------------------

Acceso a mejora como: equipos, tecnología o capacitación.	
---	----------------------

7. Con una escala del 1 al 5, donde 1 es 'Nada dispuesto' y 5 es 'Muy dispuesto', ¿qué tan dispuesto estaría a aprender y seguir nuevos procedimientos escritos si esto ayudara a conseguir mejores aliados?"

Nada dispuesto.	
-----------------	----------------------

Poco dispuesto.	
-----------------	----------------------

Indiferente.	
--------------	----------------------

Dispuesto.	
------------	----------------------

Muy dispuesto.	
----------------	----------------------

8. En el caso que la asociación adquiriera un fondo para invertir en una mejora, ¿en qué se debería invertir primero?

Equipos de protección y seguridad.

Un vehículo para recolección.

Capacitación en gestión y negocios.

Un local mejor acondicionado.

Otros, especifique.

9. Con una escala del 1 al 5, donde 1 significa es "Muy pesimista" y 5 significa "Muy optimista", ¿cómo ve el futuro de la asociación en los próximos 2 años si logra establecer alianzas formales?"

Muy pesimista.

Pesimista.

Ni optimista ni pesimista.

Optimista.

Muy optimista.

10. Con una escala del 1 al 5, donde 1 significa "No lo tengo muy claro" y 5 significa "Lo tengo demasiado claro", ¿los miembros de la asociación tienen claridad total de sus respectivas responsabilidades y funciones?

Nada claro.

Poco claro.

Claridad aceptable.

Casi claro

Bastante claro.

Referencias

- Alonso, M. (18 de Noviembre de 2025). *Asana*. Obtenido de Qué son las 5 fuerzas de Porter y cómo analizarlas: <https://asana.com/es/resources/porters-five-forces>
- Ambiente, M. d. (2003). *Texto Unificado de Legislación Secundaria de Medio Ambiente*.
- Asamblea Nacional . (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial 449 de 20 de octubre de 2008.
- CEPAL. (2025). *Agenda 2030 en América Latina y el Caribe*. Obtenido de Agenda 2030 en América Latina y el Caribe.: <https://agenda2030lac.org/estadisticas/indicadores-priorizados-seguimiento-ods.html>
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Obtenido de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/coraggio.pdf#:~:text=Econom%C3%ADa%20popular%20solidaria%20Se%20refiere%20a%20las,por%20una%20diversidad%20de%20relaciones%20de%20solidaridad>.
- Del Prado, L. (1995). *Alianzas Estratégicas*. Obtenido de Universidad Católica Argentina: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36945831/delprado8-8-libre.pdf?1426134413=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DBoletin_de_Lecturas_Sociales_y_Economica.pdf&Expires=1764208575&Signature=CC1ciPtH4B~FfoJ9h4vwlpBbrwW9JUK1gSFqDHUdEt2U51B9TT
- Desarrollo, B. I. (2011). *Alianzas sociales en América Latina: Enseñanzas extraídas de colaboraciones entre el sector privado y organizaciones de la sociedad civil*.
- EMASEO EP. (30 de abril de 2024). *EMASEO EP*. Obtenido de Quito a Reciclar: <https://www.emaseo.gob.ec/gestion-ambiental/quitoareciclar/>
- EMASEO EP. (2025). *EMASEO EP*. Obtenido de Misión y Visión: https://emaseo.quito.gob.ec/?page_id=2283
- Favorita., C. (2023). *Corporación Favorita*. Obtenido de La nueva App Gira busca transformar el reciclaje en el Ecuador.: <https://www.corporacionfavorita.com/la-nueva-appgira-busca-transformar-el-reciclaje-en-el-ecuador/>
- Fundación DKV Integralia. (01 de Septiembre de 2022). Obtenido de ¿Cuál es el modelo de gestión más adecuado para tu empresa?: <https://dkvintegralia.org/blog/cual-es-el-modelo-de-gestion-mas-adecuado-para-tu-empresa/>
- Gobierno, M. d. (2010). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)*. Quito.
- IEPS. (06 de enero de 2025). *IEPS presenta sus resultados de gestión 2024 y sus proyecciones 2025*. Obtenido de Economía Solidaria: <https://www.economiasolidaria.gob.ec/ieps-presenta-sus-resultados-de-gestion-2024-y-sus-proyecciones-2025/>
- Inclusivo, I. R. (01 de Junio de 2015). *www.reciclajeinclusivo.org*. Obtenido de <https://latitudr.org/wp-content/uploads/2016/04/Reciclaje-Inlcusivo-y-Recicladores-de-base-en-EC.pdf>
- Informa, Q. (2024). *Más de 200 mil km recorren los residuos hasta su disposición final en El Inga*. Quito: Quito Informa .
- Julio Quintana, P. d. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista Enfoques*, 279 - 280.

- Juste, I. (17 de Enero de 2020). *Qué son los residuos sólidos y cómo se clasifican*. Obtenido de EcologíaVerde: <https://www.ecologiaverde.com/que-son-los-residuos-solidos-y-como-se-clasifican-1537.html>
- Ministerio del Medio Ambiente. (s.f). *Recicladores de Base*. Obtenido de Economía Circular - Gobierno de Chile.
- Montaño, D. (19 de Agosto de 2024). *Quito ComoVamos* . Obtenido de <https://quitocomovamos.org/2024/08/19/el-reciclaje-en-quito-vive-por-sus-recicladores/#:~:text=En%20Quito%2C%20solo%20hay%205,est%C3%A1n%20usando%20por%20las%20industrias>.
- Pacte Industrial de la Región Metropolitana de Barcelona. (2018). *¿Qué es la economía circular y por qué es importante para el territorio?* <https://www.pacteindustrial.org/wp-content/uploads/2018/02/Papel-del-Pacto-Industrial-4-Que-es-la-economia-circular-y-por-que-es-importante-para-el-territorio.pdf>.
- Quito, E. D. (2022). PROYECTO DE ORDENANZA METROPOLITANA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA POLÍTICA PÚBLICA DE RECICLAJE INCLUSIVO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. Quito .
- Quito, M. d. (2019). CODIGO MUNICIPAL PARA EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. Quito .
- ReciVeci. (2024). *Nosotras* . Obtenido de <https://www.reciveci.com/nosotras>
- Solidaria, S. d. (2012). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Gobierno del Ecuador.
- Unidas, N. (Septiembre de 2023). *Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Valls Martínez, M. d., & Martín Cervantes, P. A. (2017). La economía verde: un cambio de paradigma. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 176-177.
- Wilson Monteros, C. C. (Diciembre de 2024). *Estadística de Información Ambiental Económica de Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales Gestión de Residuos Sólidos 2023*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Encuestas_Ambientales/Municipios/2023/Residuos_Solidos/Boletin_Tecnico_GRS_2023.pdf