DOI: https://doi.org/10.34070

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNAMICROEMPRESA DEDICADA AL SERVICIO DE RECOLECCIÓN Y DESALOJO DE RESIDUOS SÓLIDOS A BUQUES MERCANTES INTERNACIONALES QUE ARRIBAN EN PUERTOS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

César Andrés Valenzuela Velasco, Msc.
Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial
cesar.valenzuela@formacion.edu.ec

Palabras claves: microempresa, agencia naviera, plan de negocio **Recibido:** 01/09/2021

Keywords: microenterprise, shipping agency, business plan **Aceptado:** 12/12/2021

Resumen

La motivación que condujo a la idea de crear la microempresa "Servicios Complementarios a Buques SERCOMBUQ Cía. Ltda.", surge a partir de los resultados que evidencian la existencia de una demanda insatisfecha, ante el poco desarrollo de empresas que puedan atender la necesidad que tienen los buques mercantes y tripulación de recibir un servicio que vaya acorde a sus exigencias de calidad, además de un previo análisis sobre los referentes históricos, teóricos y jurídicos que afianzan y posibilitan la ejecución del negocio. La investigación se realizó mediante un enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo) a través de la observación, encuesta y entrevista, técnicas que fueron aplicadas en forma aleatoria a oficiales de buques mercantes y al representante de una agencia naviera. Finalmente la propuesta contiene la descripción, inversión, financiación y elaboración de nuevos procesos y estrategias que permitirán generar cambios, transformaciones sobre el giro del negocio para que pueda ser rentable y competitivo.

Abstract

The motivation that led to the idea of creating the micro-company "Complementary Services for Buques SERCOMBUQ Cía. Ltda. ", Arises from the results that show the existence of an unsatisfied demand, given the little development of companies that can meet the need of merchant ships and crew to receive a service that is consistent with their quality requirements, in addition to a previous analysis of the historical, theoretical and legal references that strengthen and enable the execution of the business. The research was carried out through a mixed approach (qualitative-quantitative) through observation, survey and interview, techniques that were applied randomly to merchant ship officers and the representative of a shipping agency. Finally, the proposal contains the description, investment, financing and elaboration of new processes and strategies that will allow to generate changes, transformations on the business line so that it can be profitable and competitive.

Introducción

El constante desarrollo de los puertos y terminales portuarios privados del Ecuador, para mejorar la competitividad y promover su crecimiento económico y portuario, ha permitido el incremento del tráfico comercial marítimo internacional y en base a esto, el surgimiento de empresas privadas que actúan en gestión de apoyo o complemento para los servicios que requieren directamente los buques y su tripulación.

Estas empresas toman el nombre de "Operadores Portuarios de Servicios Conexos", y consisten en atender todo tipo de necesidad que requiera el buque y la tripulación de su maniobra en calidad de un servicio, el mismo que está siendo atendido inadecuadamente por los actuales proveedores, debido a que todos compiten con precios, pero no con calidad.

La falta de coordinación logística, son los factores que influyen para que los clientes navieros se encuentren insatisfechos, este tipo de circunstancias se dan debido a que la mayoría de los proveedores por su antigüedad en el mercado se mantienen utilizando un sistema de proceso operativo rudimentario y no se preocupan en darle seguimiento a los mismos para evaluar y mejorar el nivel de excelencia, mientras que el desconocimiento, la falta de capital para invertir, los trámites, requisitos legales, generales y específicos que se tienen que cumplir evitan consolidar la creación de un nuevo negocio.

Se detectados dos problemas.

La falta de empresas u comercios dedicados a este tipo de servicios de aprovisionamiento de víveres, recolección y desalojo de residuos sólidos a buques mercantes, debido a la variedad de trámites, requisitos generales y específicos que se tienen que cumplir para su funcionamiento y poder obtener los permisos principales como la Matrícula de Operador Portuario de Servicios Conexos, el cual permite operar y el ingreso respectivo a todos los puertos, el Certificado Sanitario otorgado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA para el aprovisionamiento de Víveres y el Certificado Ambiental otorgado por el Ministerio del Medio Ambiente para la recolección y desalojo de residuos sólidos, adicional a esto también se suman el tiempo e inversión que se requieren para la constitución y puesta en marcha del negocio.

La falta de coordinación y el mal manejo logístico que se presenta a la hora de realizar el aprovisionamiento de los víveres en los buques por parte de los proveedores que se encuentran operando en este tipo de negocio, solo tres de ellos cuentan con la infraestructura acorde para el proceso de almacenaje, traslado y recepción de los mismos, mientras que los demás lo realizan de una forma inadecuada en vehículos no aptos y con un embalaje

inapropiado a causa del desconocimiento y la poca experiencia que se tiene sobre esta actividad lo que puede provocar un cliente insatisfecho y en efecto perjudicar económicamente al giro del negocio.

Situación que se requiere solucionar está dirigida a los clientes del sector naviero que contratan los servicios para los buques mercantes y busca mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de emprendimiento, mercado, administración, así también conocimientos de leyes de nuestro país, se "Crear una microempresa que se dedique a prestar servicios en aprovisionamiento de víveres, recolección y desalojo de desechos sólidos a buques mercantes".

Objetivo general es:

Crear una microempresa dedicada al servicio de aprovisionamiento de víveres, recolección y desalojo de residuos sólidos, a través del cumplimiento de metodologías y requerimientos para dar un servicio óptimo, adecuado y oportuno a los buques mercantes internacionales que arriban en puertos de la ciudad de Guayaquil.

Desarrollo

Análisis del entorno o del sector y/o análisis interno

Enfoque PESTEL

El análisis del Macro entorno se lo realizara mediante el estudio de los factores que afectan al negocio se los determina por el Análisis PESTEL.

Factores políticos

Se destacar que el transporte marítimo es el principal modo de realizar el comercio internacional a través de rutas marítimas empleadas por los buques mercantes, lo que conlleva a que estas embarcaciones contraten diferentes tipos de servicios que les permita mantenerse en óptimas condiciones durante su estadía por el mar, tales como, el desalojo de residuos sólidos que puedan presentar riesgos en la salud y al medio ambiente, además del abastecimiento de víveres necesarios para la tripulación, dichos servicios se encuentran denominados por la Subsecretaria de Puertos, Transporte Marítimo y Fluvial como "Servicios Conexos" y deben ser realizados por sociedades jurídicas privadas, las cuales se deben encontrar previamente registradas y autorizadas.

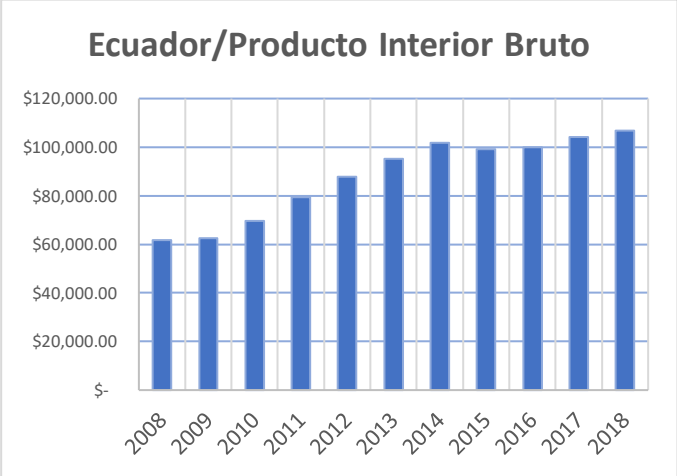
El Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Ecuador (MTOP), es un Ministerio del Estado, el cual es una entidad rectora del Sistema Nacional del Transporte quien a través de la Subsecretaria de Puertos, Transporte Marítimo y Fluvial, impulsa el desarrollo de la

actividad marítima y fluvial optimizando los servicios portuarios en el Ecuador, con el objetivo de posesionarlo como uno de los principales actores en el manejo de carga dentro de nuestra región, donde se realizan trámites como la matriculación de naves, personal mercante y de tráfico marítimo y fluvial entre otros.

Factores económicos

En el Ecuador el PIB a comparación de años anteriores ha crecido un 4% correspondiente al año 2018

Ilustración 1 Evolución del PIB en el Ecuador



Fuente BCE Abril 2019

Tabla 1 INFORMACIÓN DEL PIB DESDE 2008 - 2018

Años	PIB	Crecimiento
2008	$ 61.762,64	
2009	$ 62.519,69	1,23%
2010	$ 69.555,37	11,25%
2011	$ 79.276,66	13,98%
2012	$ 87.924,54	10,91%
2013	$ 95.129,66	8,19%
2014	$ 101.726,33	6,93%
2015	$ 99.290,38	-2,39%
2016	$ 99.937,70	0,65%
2017	$ 104.295,86	4,36%
2018	$ 106.689,78	2,30%

Fuente BCE Abril 2019

Se dio a conocer el 2 de enero del 2019 en la publicación del Boletín del Banco Central del Ecuador (BCE) que la economía ecuatoriana creció 2.3% hasta el tercer trimestre del 2018. De acuerdo con el informe de la entidad, el crecimiento económico en el tercer trimestre de 2018 se explica principalmente por el favorable desempeño del sector no petrolero, que registró un aumento de 1,8%. El consumo de los hogares tuvo un aumento del 2,3%, un aumento de las operaciones de crédito destinadas al consumo ordinario para la adquisición o comercialización de vehículos livianos, para la compra de bienes y servicios, la inversión (1,6%). Este desempeño estuvo determinado por una mayor inversión en maquinaria y equipos, aparatos eléctricos y equipos de transporte. Las exportaciones de bienes y servicios (1,1%) y las importaciones (3,9%) también cerraron el trimestre con resultados positivos. El sector petrolero, en cambio, presentó una variación interanual negativa de 3,2%, asociada a una disminución en el nivel de producción de crudo del país.

Factores socio-culturales

El constante desarrollo de los puertos y terminales portuarios privados del Ecuador, para mejorar la competitividad y promover su crecimiento económico y portuario, ha permitido el incremento del tráfico comercial marítimo internacional y en base a esto, el surgimiento de empresas privadas que actúan en gestión de apoyo o complemento para los servicios que requieren directamente los buques y su tripulación.

Estas empresas toman el nombre de "Operadores Portuarios de Servicios Conexos", y consisten en atender todo tipo de necesidad que requiera el buque y la tripulación de su maniobra en calidad de un servicio, el mismo que está siendo atendido inadecuadamente por los actuales proveedores, debido a que todos compiten con precios, pero no con calidad.

Factores tecnológicos

En esta actividad de negocio que consiste en la recolección de desechos y aprovisionamiento de víveres en el cual interviene el transporte y aprovechamiento de residuos reciclables esto implica una tecnificación en el proceso

La recolección de desechos se la realiza mediante fundas no apropiadas las cuales no están bien definidas en su contenido, se pueden romper y exista retraso en el proceso de recolección además las condiciones riesgosas para la salud del personal que hace el trabajo.

El impacto a nivel tecnológico debe implicar una reducción de la cantidad de material que se dispone diariamente en el Relleno Sanitario Las Iguanas de la ciudad de Guayaquil y en una disminución de los impactos ambientales negativos.

Factores ecológicos

El desconocimiento del ser humano hacia el mal manejo de los residuos sólidos conlleva al deterioro del medio ambiente, al clasificar los residuos el elemento orgánico posee la capacidad de descomponerse mediante un proceso natural, por la acción micro flora en el suelo se descompone la materia orgánica, vegetal y animal y en este proceso se liberan algunos nutrientes que son utilizados como abonos para las plantas.

Al llevar a cabo el proyecto se fomentará la cultura de reciclaje en la población se evita el deterioro del ecosistema lo que permite un mejor nivel de vida y la protección ambiental.

Factores legales

Para la creación de una microempresa dedicada al servicio en aprovisionamiento de víveres, recolección y desalojo de residuos sólidos a buques mercantes que transitan en

puertos de la ciudad de Guayaquil, es necesario considerar el factor legal con las siguientes normativas que posibilitan la ejecución del negocio:

Constitución de la República del Ecuador.

Código de Comercio.

Ley de Compañías.

Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes.

Resolución de Subsecretaria de Puertos, Transporte Marítimo y Fluvial.

Código Orgánico del Ambiente.

Ley de Gestión Ambiental.

Ley Orgánica de Salud.

Decreto de Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia.

Enfoque DAFO

El análisis DAFO es un modelo simple y directo, que provee orientación y sirve como catalizador del desarrollo de un Plan de Marketing viable. Cumple esta función al estructurar la evaluación de la adecuación entre lo que una empresa puede (Fortaleza) y no puede (Debilidad) hacer en la actualidad, y las condiciones del entorno que están a favor (Oportunidades) y en contra (Amenazas) de la empresa. (SICURELLO, LAMBIN GALLUCCI, 2009 , pág. 281)

Debilidades:

- ✓ Ser una empresa nueva en este mercado.
- ✓ Falta de vehículos propios para los servicios, los cuales tendrán que ser arrendados inicialmente por motivo de ahorro.
- ✓ Falta de una infraestructura propia que sea estable para la implementación del negocio.

Amenazas:

- ✓ Legalización de los competidores informales.
- ✓ Mercado abierto más competitivo.
- ✓ Mercado abierto para nuevos competidores.
- ✓ Mercado vulnerable a cambios.

Fortalezas:

- ✓ Personal entrenado, capacitado, con experiencia y que se encuentra calificado para desempeñar las funciones y actividades del giro del negocio.

- ✓ Alianza estratégica con representantes de agencias navieras, que recomendarán los servicios que se ofrecen a los clientes navieros.
- ✓ Desarrollo de estrategias y procesos óptimos que mejoran la calidad del servicio.

Oportunidades:

- ✓ Tendencia de crecimiento en la flota comercial marítima.
- ✓ Implementación de nuevas leyes por parte del gobierno que favorecen al micro emprendimiento.
- ✓ Apoyo de financiación económica por parte del estado y la banca privada.
- ✓ Servicio deficiente por parte de la competencia.
- ✓ Aceptación de los clientes navieros en contratar los servicios.
- ✓ Como se pudo observar entre las debilidades y amenazas, estas no representaran mayor riesgo para la microempresa mientras sean absorbidas por las fortalezas y aprovechadas por las oportunidades, las cuales apuntan en llevar a cabo una gestión adecuada y eficiente que permitan cumplir con el objetivo determinado.

Misión

Cuidar del bienestar de los clientes navieros, a través de un personal eficiente y eficaz que ejecute un servicio adecuado, óptimo y de calidad que satisfaga su necesidad, el cual permita lograr un crecimiento rentable del negocio y amigable con el medio ambiente.

Visión

Para el 2025 lograr estar a la vanguardia sobre el giro del negocio, con proyección de extenderse a largo plazo en el mercado nacional, a través de la innovación de servicios orientados hacia el cliente. Buscar ser considerado como un eficiente apoyo para las embarcaciones y ser referidos hacia otras para aumentar la cartera de clientes.

Análisis de la Situación

Existen 5 ciudades con puertos principales del Ecuador (Ilustración # 2), el objeto de estudio es el puerto de la ciudad de Guayaquil.

Se tiene 11 puertos, en la mayoría de estos se necesita el servicio de recolección y desalojo de residuos sólidos.

La microempresa está enfocada en atender las necesidades principalmente del segmento de mercado conformado por los buques mercantes portacontenedores y de carga

general, los cuales, según las estadísticas del año 2020, representan en la ciudad de Guayaquil aproximadamente el 73% del mercado.

Ilustración 2 Principales Puertos del Ecuador

Fuente: (Remar, 2019)

Con respecto a la participación de los servicios a ofrecer en el mercado local, de acuerdo a los resultados obtenidos por medio de las técnicas de estudio que fueron aplicadas a los clientes navieros, la posibilidad de que este tenga éxito es favorable con una demanda del 45% en la recolección, desalojo de desechos sólidos y el 25% sobre el aprovisionamiento de víveres.

Entre los principales segmentos de mercado del sector se encuentran los siguientes:

- ✓ Buques Pesqueros.
- ✓ Buques Petroleros.
- ✓ Buques Portacontenedores.
- ✓ Buques Carga General.
- ✓ Cruceros.

El tipo de negocio en esta línea relativamente es muy poco conocido, particularmente nace entre personas relacionadas con el medio, de trabajadores que ganan experiencia en las empresas proveedoras que prestan servicios, ellos se familiarizan y al obtener una oportunidad se independizan, la mayoría de los proveedores que ahora existen surgieron de aquella forma, razón por la cual se manejan de una forma rudimentaria y no tienen una definición clara sobre sus procesos, lo ejercen bajo sus propias opiniones y criterios.

La industria de esta línea de servicios, no agrega calidad al mismo, sin embargo existen competidores que han logrado elevar su volumen de ventas a un nivel aceptable debido a que los clientes no tienen otras alternativas.

Plan de acción

Aprovisionamiento de víveres.- la estrategia que se implementa en este servicio consiste en seleccionar los mejores productos en cuanto a su presentación y frescura, el cual es manipulado y empacado de forma adecuada según su clasificación, composición y conservación de alimento, adhiriendo publicidad de la microempresa por medio de marbetes sobre el empaque de los mismos, para luego ser trasladados de forma directa en vehículos aptos, con el fin de realzar la calidad de entrega y recepción de los productos y el servicio.

Recolección y desalojo de los desechos sólidos. - su estrategia se basa en ofertar un servicio diferenciado por medio personalizado al arribo del buque y por correo electrónico con un precio fijo, debido a que por lo general este es cobrado según el metro evacuado, ofreciendo oportunidades de créditos y mejorando la calidad del servicio en base a los procesos antes diseñados.

Estrategia de precios

En base al análisis de precios del mercado, la microempresa ha establecido los siguientes valores, los cuales permitirán captar clientes y solventar, mantener la economía de la microempresa durante los 5 años de operación:

Tabla 2 Precio de venta de los productos y servicios

Servicios	P.V.P
Víveres	70% del costo de producto
Desalojo de desechos	$ 250,00 Fijo

Plaza y promoción

El servicio se realizará en las principales instalaciones portuarias de la ciudad de Guayaquil, los cuales de detallan a continuación:

Contecon Guayaquil S.A.- Ubicado en la Av. De la Marina, Puerto Libertador Simón Bolívar, al sur de la ciudad de Guayaquil.

Terminal Portuario Fertisa.- Ubicado en la Av. Don Bosco 5 y la N, GuasmoFertisa.

Terminal Portuario de Guayaquil Inarpi S.A.- Ubicado en la Av. Los Ángeles, Vía Perimetral – Isla Trinitaria Calle 51 S.O. y 4º P.T. 30 S.O.

Terminal Portuario Naportec S.A.- Km 1.5 Vía Perimetral y Av. De los Ángeles – Isla Trinitaria.

Entre las promociones estratégicas que ofrecerá la microempresa tenemos las siguientes:

- ✓ Por pagos al contado se ofrece el 20% de descuento.
- ✓ Por pagos a crédito se ofrece el 10% de descuento.
- ✓ Se obsequiarán canastas de frutas, mariscos, chips con cupo de llamadas para cliente.

Establecimiento de presupuesto

En el presupuesto del Plan de Marketing se toman en cuenta los medios de comunicación más comunes.

Tabla 3 Presupuesto del Plan de Marketing

Medios Publicitario	Mensual
Radio	$ 250,00
Volantes	$ 80,00
Web	$ 220,00
Revistas	$ 600,00
Redes Sociales	$ 140,00
	$ 1.290,00

Fuente: Elaborada por el autor

Método de control

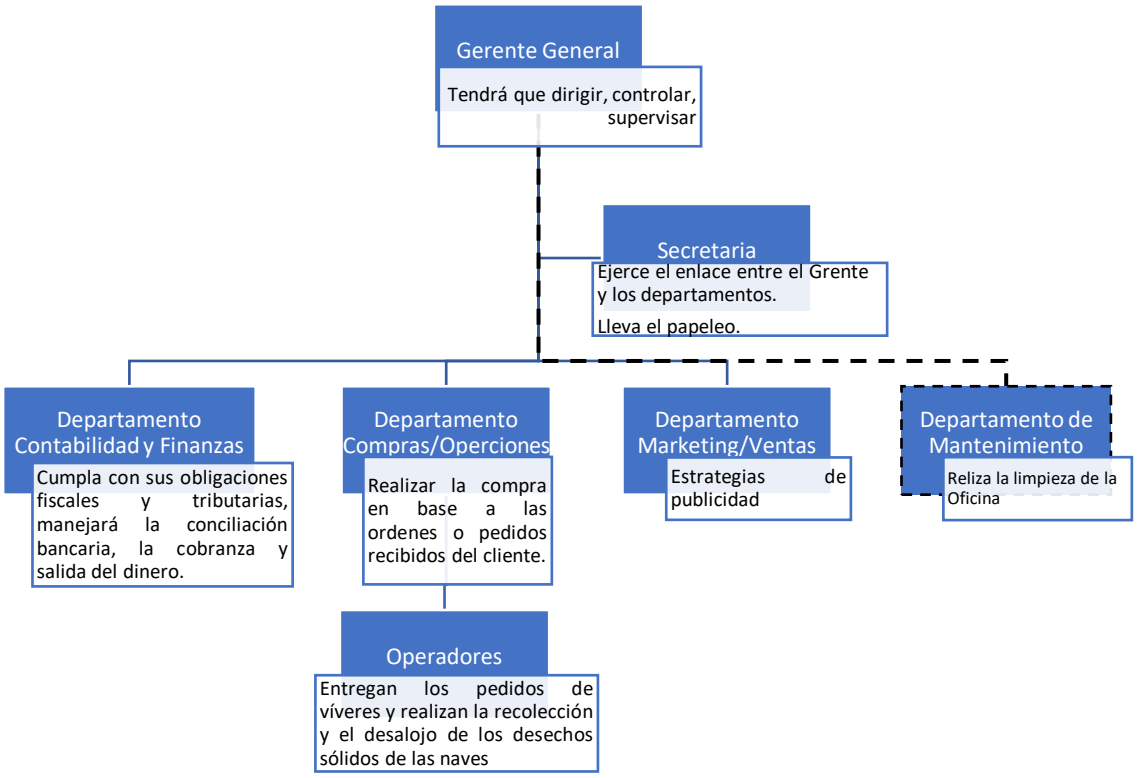
Para tener un control es necesario considerar las siguientes recomendaciones:

- ✓ Monitorear constantemente al mercado de los servicios y a su competencia.
- ✓ Niveles de Facturación.
- ✓ Grado de Satisfacción del cliente.
- ✓ Plan de operaciones

Organigrama de la empresa

La microempresa tendrá un diseño simple organizacional, con un equipo de trabajo no mayor a 6 personas, los cuales serán de mucho valor y aporte en las diferentes áreas determinadas para su operatividad.

Grafico 1 - Organigrama funcional y puestos de trabajo de la empresa SercombuqCia. Ltda.



Fuente: Elaborado por el autor

Trámites previos para la creación de la empresa

Antes de iniciar la fase de implementación se deberá:

- ✓ Constituir la microempresa por medio del portal electrónico de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- ✓ Obtener el Nombramiento de los representantes en el Registro Mercantil.
- ✓ Obtener el Registro Único de Contribuyentes RUC, en el Servicio de Rentas Internas SRI.
- ✓ Aperturar una cuenta corriente en la institución bancaria.
- ✓ Tramitar la tasa de habilitación para el establecimiento de oficina.
- ✓ Registrar la microempresa y después afiliar al personal en el IESS.
- ✓ Registrar la microempresa en el Ministerio del Trabajo.
- ✓ Tramitar la matrícula OPSC (Operador Portuario de Servicios Conexos), en la Subsecretaria de Puertos, Transporte Marítimo y Fluvial.
- ✓ Obtener el certificado ambiental para la recolección, desalojo de desechos sólidos no

peligrosos en el Ministerio del Ambiente.

- ✓ Registrar la microempresa, los vehículos y al personal operativo en los respectivos puertos para su debido ingreso.

Trámites para el funcionamiento de la empresa

Requisitos para autorizar la ejecución del servicio en la Subsecretaria de Puertos, Transporte Marítimo y Fluvial:

- ✓ Carta membretada de la microempresa firmada por el representante legal solicitando el permiso provisional de ingreso a la instalación portuaria, indicando los nombres del personal y del buque, el vehículo, el servicio a realizar y en que puerto se va ejecutar, adjuntar 4 copias.
- ✓ 4 copias de las matrículas portuarias del personal.
- ✓ 4 copias de la licencia de chofer del vehículo.
- ✓ Pago de tasa valorada en $ 3,00.

Observaciones:

- ✓ El trámite de este permiso dura 24 horas y debe ser realizado por cada servicio con anticipación antes del arribo del buque.
- ✓ El permiso es válido para su ingreso durante la estadía de la nave en el terminal portuario, es decir desde su arribo hasta su zarpe.

Tabla 4 - Requisitos para el ingreso en los diferentes terminales portuarios

REQUISITOS	PUERTOS			
	CONTECON	FERTISA	INARPI	NARPOTEC
Permiso tramitado en la Subsecretaria de Puertos	X	X	X	X
Carta de autorización de la Agencia Naviera	X	X		
Correo de autorización de la Agencia Naviera o del oficial del buque			X	X
Planilla IESS del personal afiliado que ingresara	X			
Copia de Matrícula OPSC de la empresa	X			
Pago de tasa por uso de instalaciones portuarias	$30	$60		

Fuente: Elaborado por Autor

Conclusión

Lo expuesto a lo largo de este trabajo tomando en cuenta las normas vigentes aplicables para la actividad de este negocio, comprende desde la utilización de una tecnología más eficiente en la recolección y desalojo de residuos sólidos, pasando por el análisis de los procesos del negocio desde el pedido por el cliente hasta la eliminación de los desechos, determinando la estructura organizacional y la evaluación financiera del proyecto.

El desconocimiento para la ejecución del proceso de recolección y desalojo de residuos sólidos, y el tiempo de ejecución, la estructuración de una empresa que preste este tipo de servicio, es el más grande impedimento para que se lleve a cabo el proyecto, debido a que esta se somete a cumplir con una serie de requisitos legales, generales y específicos, además de la falta de capital que se necesita para invertir y cubrir los costos operativos en la ejecución de los servicios.

La competencia abarca un gran segmento de mercado por la experiencia que poseen, los clientes navieros contratan sus servicios porque no tienen otras opciones, esto se debe a que muchos de estos proveedores dirigen un modelo de negocio en base a la retroalimentación de experiencias obtenidas y presentan transformaciones solo si existen exigencias y cambios de carácter normativos, es por ello que se interviene con una propuesta diferente enfocada a desarrollar estrategias y procesos que cumplan con expectativas dirigidas al cliente de naviero y de tráfico marítimo internacional.

Bibliografía

ARCSA. (04 de Octubre de 2016). *Decreto Ejecutivo 1290.* Obtenido de Crea Agencia Nacional de Regulaciòn Control y Vigilancia: https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/11/Decreto-Ejecutivo-1290-1.pdf

Bolado, F. (2005). Teoría de la financiación. En F. Bolado, *Teoría de la financiación.* Madrid: Editorial Pirámide.

Consejo de Participaciòn Ciudadana y Control Social. (21 de Diciembre de 2021). *Cpccs.* Obtenido de Constitución de la Republica del Ecuador: www.cpccs.gob.ec/wp-content/uploads/2016/12/Constitucion.pdf

Instituto para el Ecodesarrollo Regional Amazónico. (30 de Sept de 2021). *Código de Comercio.* Obtenido de https://www.desarrolloamazonico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/CODIGO-DE-COMERCIO-act.pdf

Ministerio de Salud Publica. (18 de Diciembre de 2015). *Ley Organica de Salud.* Obtenido de https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf

Ministerio del Ambiente. (12 de Sept de 2021). *Còdigo Organico Ambiente.* Obtenido de http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/01/CODIGO_ORGANICO_AMBIENTE.pdf

Ministerio del Ambiente. (10 de Septiembre de 2021). *Ley de Gestiòn Ambiental.* Obtenido de http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/LEY-DE-GESTION-AMBIENTAL.pdf

Moreno Castro, T. F. (10 de 07 de 2019). *Digitalia Hispanica*. Obtenido de Emprendimiento y Plan de Negocio: https://www.digitaliapublishing.com/visor/42633#

Obraspublicas. (31 de Enero de 2013). *Ministerio de Transporte y Obras Pùblicas.* Obtenido de Normas que regulan los servicios portuarios: https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/31-01-2013_SPTMF_Resolucion_003-13.pdf

Sainz de Vicuña, J. M. (2012). El Plan de Marketing en la Pyme. En J. M. Sainz de Vicuña, *El Plan de Marketing en la Pyme* (pág. 64). Mexico D.F.: ESIC Editorial.

Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. (11 de Octubre de 2017). *Plan Nacional de Desarollo.* Recuperado el 20 de Julio de 2018, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. (11 de Octubre de 2021). *Planificaciòn.* Obtenido de Plan Nacional de Desarollo: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf

SICURELLO, LAMBIN GALLUCCI. (2009). DIRECCION DE MARKETING GESTIÓN ESTRATÉGICA Y OPERATIVA DEL MERCADO. En J. JACQUES LAMBIN, C. GALLUCCI, & C. SICURELLO, *DIRECCION DE MARKETING GESTIÓN ESTRATÉGICA Y OPERATIVA DEL MERCADO* (pág. 225). MEXICO: MC GRAW HILL EDUCACION.

Sri. (29 de Octubre de 2021). *Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes - SRI.* Obtenido de https://www.google.com.ec/search?q=REGLAMENTO+A+LA+LEY+DE+REGISTRO+UNICO+DE+CONTRIBUYENTES%2C+RUC&rlz=1C1CHBD_esEC774EC774&oq=REGLAMENTO+A+LA+LEY+DE+REGISTRO+UNICO+DE+CONTRIBUY

ENTES%2C+RUC&aqs=chrome..69i57j69i60j0l2.283j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8#

Supercias. (20 de Mayo de 2021). *Ley de Compañias.* Obtenido de http://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf