



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA: COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONES BILINGÜE**

**TÍTULO:**

**INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES  
BILINGUE**

**AUTOR (A):**

**EYER ANDRE ORDÓÑEZ GALARZA**

**PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA  
CONSOLIDADORA DE CARGA DE SERVICIOS INTEGRALES.**

**TUTOR:**

**ECON. GONZALO PAREDES**

**Guayaquil, Ecuador**

**2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGUE**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Eyer André Ordonez Galarza**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

**TUTOR (A)**

-----  
**Econ. Gonzalo Paredes**

**REVISOR(ES)**

-----  
**(Nombres, apellidos)**

-----  
**(Nombres, apellidos)**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

-----  
**Econ. Teresa Alcivar**

**Guayaquil, a los 06 del mes de Junio del año 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGUE**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Eyer Andre Ordonez Galarza

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación **Proyecto para la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales** previa a la obtención del Título **de Ing. En Comercio y Finanzas Internacionales Bilingue** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

**Guayaquil, a los 06 del mes de Junio del año 2014**

**EL AUTOR (A)**

-----  
**Eyer Andre Ordonez Galarza**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA: INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGUE**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, **Eyer Andre Ordonez Galarza**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Proyecto para la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 06 del mes de Junio del año 2014**

**EL (LA) AUTOR(A):**

-----  
**Eyer Andre Ordonez Galarza**

## DEDICATORIA

Le agradezco a Dios por darme la vida, la salud, sabiduría y guiarme para alcanzar todas mis metas trazadas.

Con todo cariño a mis padres y abuelos quienes siempre confiaron y creyeron en mí y me dieron todo el apoyo que necesitaba.

A mis hermanos por acompañarme durante esta etapa y ser el ejemplo y motivación en su vida.

*Eyer Andre Ordonez Galarza*

## **AGRADECIMIENTO**

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Empresariales, Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, Carrera de Comercio Exterior, por haber sido una fuente de conocimientos que me ha permitido alcanzar mi carrera profesional.

Un sincero reconocimiento también a nuestros profesores quienes con sus valiosos aportes, ayudaron a la culminación de este trabajo.

*Eyer Andre Ordoñez Galarza*

## RESUMEN

La importación de carga es un tema muy importante hoy en día, ya que la demanda de estos servicios es cada vez más grande en el mercado nacional. Esta realidad ofrece a la industria del comercio ecuatoriano oportunidades de mercado altamente positivas, a raíz de la apertura comercial nacional e internacional y de las diferentes opciones que surgen por la globalización del comercio. Por ello, este es el momento preciso para impulsar el desarrollo de las inversiones para beneficio de los diferentes sectores es un aliciente para emprender proyectos innovadores y de crecimiento en la provincia del Guayas, a partir del fortalecimiento de las empresas del sector de la consolidación y desconsolidación de cargas.

En este contexto, el presente proyecto se encuentra orientado a realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales, cuyo diseño de investigación fue de carácter descriptivo, puesto que se desarrolló con fuentes primarias procesadas por medio de la aplicación de encuestas tipo cuestionario a las diferentes empresas importadoras. Así mismo se recabó información existente en organismos de gobierno como PROECUADOR anteriormente conocido como CORPEI, que tienen estudio del mercado de los Estados Unidos, Asia y Europa al igual que el SENA E lo cual contribuirá a la credibilidad de información expuesta en la presente investigación.

El principal objetivo de este proyecto es evaluar y mostrar datos reales obtenidos con la finalidad de incentivar a los empresarios a que inviertan en una empresa de estas características para diversificar las fuentes de trabajo.

## ÍNDICE

CARATULA	I
CERTIFICACIÓN	II
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDA	III
AUTORIZACIÓN	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
RESUMEN	VII
ÍNDICE	VIII
ÍNDICE TABLA	XI
ÍNDICE GRÁFICO	XII
INTRODUCCIÓN	1

### CAPITULO I

<b>1. GENERALIDADES DE PROYECTO</b>	2
1.1. Antecedentes	2
1.2. Planteamiento del problema	2
1.3. Justificación	6
1.4. Delimitación del problema	5
1.5. Objetivos	9
1.5.1. Objetivo general	9
1.5.2. Objetivo específico	9
1.6. Hipótesis	10
1.7. Variable de investigación	10

### CAPITULO II

<b>2. MARCO LÓGICO</b>	11
2.1. Modos de transporte en el comercio exterior	11
2.1.1. Transporte por carreteras	13
2.1.2. Transporte ferroviario	14
2.1.3. Transporte marítimo	15
2.1.4. Transporte aéreo	17
2.2. Logística Internacional	18
2.2.1. Los INCOTERMS en el comercio internacional	20
2.3. La Carga	21
2.3.1. Tipos de carga	22
2.3.2. Contenedores	24
2.3.2.1. Tipos de contenedores	24
2.4. Trámites legales del comercio internacional	26
2.4.1. Tramitación de las importaciones	26
2.5. Consolidadora de carga	26
2.5.1. Servicios logísticos de las consolidadoras de carga	27

## CAPÍTULO III

<b>3. METODOLOGÍA</b>	28
3.1. Aspectos Metodológicos	28
3.1.1. Tipo de investigación	28
3.1.2. Método de investigación	28
3.1.3. Población y muestra	29
3.1.4. Técnicas de recolección de datos	30
3.2. Estudio de mercado	31
3.2.1. Objetivo General	31
3.2.2. Objetivos Específicos	32
3.3. Análisis FODA	32
3.3.1. Ambiente Interno	32
3.3.2. Ambiente Externo	33
3.4. Estructura del análisis de mercado	34
3.4.1. Segmentación del mercado	34
3.4.2. Análisis de la demanda	35
3.4.3. Análisis de la oferta	37

## CAPÍTULO IV

<b>4. RESULTADOS</b>	39
4.1. Análisis e interpretación de resultados	39
4.1.1. Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras ubicadas en la ciudad de Guayaquil	39
4.1.1.1. ¿Cuántos años tiene su empresa operando como exportadora/importadora de carga?	39
4.1.1.2. ¿Con qué frecuencia exporta/importa sus productos?	40
4.1.1.3. ¿Qué tipo de transporte utiliza usted para la exportación/importación de sus productos?	41
4.1.1.4. ¿Qué tipo de carga exporta/importa usted?	42
4.1.1.5. ¿Utiliza usted intermediarios para la exportación/importación de sus productos?	43
4.1.1.6. ¿Por qué razón utiliza usted intermediarios para sus exportaciones/importaciones?	44
4.1.1.7. ¿Qué tipo de intermediarios utiliza usted al momento de importar?	45
4.1.1.8. ¿Qué problemas afronta usted al momento de exportar/importar?	46
4.1.1.9. ¿Qué percepción tendría usted sobre una empresa que le prestara servicios logísticos integrales para exportar/importar, ahorrando tiempo y dinero?	47
4.1.1.10. ¿Contrataría los servicios de dicha empresa?	48
4.1.1.11. ¿Con qué tipo de servicio para facilitar su exportación-importación le gustaría contar?	49
4.1.1.12. ¿Qué aspecto sería mayormente determinante para que usted adquiriera los servicios logísticos integrales de una compañía especializada?	50
4.2. Conclusiones y recomendaciones	51

4.2.1. Conclusiones	51
4.2.2. Recomendaciones	52

## **CAPÍTULO V**

<b>5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD</b>	<b>53</b>
5.1. Estudio técnico	54
5.2. Programa de producción	54
5.3. Maquinaria y equipo	54
5.4. Otros activos	55
5.5. Gastos de importación	57
5.6. Talento humano	59
5.7. Estudio de financiamiento	60
5.7.1. Inversión	60
5.7.1.1. Capital de trabajo	60
5.7.2. Fuente de financiamiento	61
5.7.3. Ingresos proyectado por ventas	63
5.8. Evaluación financiera	64
5.8.1. Flujo de caja proyectado	64
5.9. Indicadores de rentabilidad de la inversión	66
5.9.1. Tasa interna de retorno (TIR)	66
5.10. Análisis financiero	68

## **CAPITULO VI**

<b>6. ESTUDIO TÉCNICO ORGANIZACIONAL</b>	<b>69</b>
6.1. Descripción del Negocio	69
6.2. Filosofía Empresarial	71
6.2.1. Misión	71
6.2.2. Visión	71
6.2.3. Objetivos Organizacionales	71
6.2.4. Valores Corporativos	72
6.3. Estructura Organizacional	72
6.3.1. Organigrama	72
6.3.2. Cargos y Funciones	73
6.4. Diseño y Localización del Proyecto	76
6.4.1. Localización	76
6.4.2. Diseño de la infraestructura	77
6.4.3. Mapa de procesos	78

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS**

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Delimitación del Problema	9
<b>Tabla 2.</b> Variables de investigación	10
<b>Tabla 3.</b> Descripción de Incoterms 2010	21
<b>Tabla 4.</b> Plan de ejecución de encuestas	31
<b>Tabla 5.</b> Segmentación de mercado	35
<b>Tabla 6.</b> Años de operación de la empresa	39
<b>Tabla 7.</b> Frecuencia de exportación / importación	40
<b>Tabla 8.</b> Tipo de transporte para exportar / importar	41
<b>Tabla 9.</b> Tipo de carga que exporta/importa	42
<b>Tabla 10.</b> Uso de intermediarios para exportar/importar	43
<b>Tabla 11.</b> Razón para utilizar intermediarios	44
<b>Tabla 12.</b> Tipo de intermediarios que utiliza	45
<b>Tabla 13.</b> Problemas al momento de exportar/importar	46
<b>Tabla 14.</b> Percepción sobre el proyecto	47
<b>Tabla 15.</b> Contratación del futuro servicio	48
<b>Tabla 16.</b> Tipo de servicio que le gustaría contratar	49
<b>Tabla 17.</b> Factor que determinaría la contratación	50
<b>Tabla 18.</b> Maquinaria y equipos	55
<b>Tabla 19.</b> Otros activos	55
<b>Tabla 20.</b> Gastos de importación	57
<b>Tabla 21.</b> Rol de pago	59
<b>Tabla 22.</b> Capital de operaciones o capital de trabajo	60
<b>Tabla 23.</b> Fuente interna	61
<b>Tabla 24.</b> Fuente externa	62
<b>Tabla 25.</b> Ingresos del proyecto	63
<b>Tabla 26.</b> Flujo de efectivo proyectado	65
<b>Tabla 27.</b> Tasa interna de retorno (TIR)	66
<b>Tabla 28.</b> Punto de equilibrio	67

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Modalidad en transporte de carga	12
<b>Gráfico 2:</b> Transporte por carreteras	13
<b>Gráfico 3:</b> Transporte Ferroviario	15
<b>Gráfico 4:</b> Transporte de carga marítimo	16
<b>Gráfico 5:</b> Transporte aéreo de carga	18
<b>Gráfico 6:</b> Sistema logístico internacional	19
<b>Gráfico 7:</b> Incoterms	20
<b>Gráfico 8:</b> Señalización para cargas peligrosas	23
<b>Gráfico 9:</b> Etiquetas de carga frágil	23
<b>Gráfico 10:</b> Medidas de los contenedores	24
<b>Gráfico 11:</b> Tipos de contenedores	25
<b>Gráfico 12:</b> Cálculo de la muestra	30
<b>Gráfico 13:</b> Análisis FODA	34
<b>Gráfico 14:</b> Evolución de las exportaciones 2007 - 2013	36
<b>Gráfico 15:</b> Evolución de las importaciones 2007 - 2013	36
<b>Gráfico 16:</b> Principales competidores	38
<b>Gráfico 17:</b> Principales competidores	38
<b>Gráfico 18:</b> Principales competidores	38
<b>Gráfico 19:</b> Años de operación de la empresa	39
<b>Gráfico 20:</b> Frecuencia de exportación/importación	40
<b>Gráfico 21:</b> Tipo de transporte para exportar/importar	41
<b>Gráfico 22:</b> Tipo de carga que exporta/importa	42
<b>Gráfico 23:</b> Uso de intermediarios para exportar/importar	43
<b>Gráfico 24:</b> Razón para utilizar intermediarios	44
<b>Gráfico 25:</b> Tipo de intermediarios que utiliza	45
<b>Gráfico 26:</b> Problemas al momento de exportar/importar	46
<b>Gráfico 27:</b> Percepción sobre el proyecto	47
<b>Gráfico 28:</b> Contratación del futuro servicio	48
<b>Gráfico 29:</b> Tipo de servicio que le gustaría contratar	49
<b>Gráfico 30:</b> Factor que determinaría la contratación	50
<b>Gráfico 31:</b> Punto de equilibrio	67

<b>Gráfico 32:</b> Logotipo	70
<b>Gráfico 33:</b> Localización del proyecto	77
<b>Gráfico 34:</b> Diseño de las oficinas	77
<b>Gráfico 35:</b> Mapa de proceso	78

## INTRODUCCIÓN

El constante crecimiento de un mercado competitivo está demandando la intervención e interacción de empresas que se caractericen por su eficiencia y eficacia de prestar servicios con los más altos estándares de calidad, sin embargo al mismo tiempo que avanzan estas empresas aparecen nuevos obstáculos ya sean internos o externos, lo que se traduce como un problema de desarrollo competitivo y que por ende repercute en el entorno el que desarrolla las actividades dichas empresas.

La importancia de la investigación radica en el hecho de que marca un estudio de los aspectos reales de un mercado en crecimiento como es el de la consolidación, desconsolidación de carga y procesos logísticos, como también se centra en la factibilidad de implementar servicios integrales con los únicos objetivos de satisfacer la demanda insatisfecha del mercado.

El estudio de investigación abarca seis capítulos, el primero consiste en el planteamiento de la problemática a solucionar, el cual se diseñó con precisión mediante el señalamiento de criterios y objetivos, cuya finalidad es la de dar relevancia al tema a desarrollar, el segundo es el fundamento teórico conceptuales y contextuales que los diversos científicos brinda para estudios posteriores y que en mi caso sustenta y valide mi hallazgo y conclusiones, en el tercero, se desarrolla y exponen los diversos métodos, instrumentos y técnicas a las cuales recurrimos para recolectar, organizar y analizar los datos; el cuarto que es análisis e interpretación de resultados de la investigación, en conjunto con el análisis de las guías de la encuesta se evaluó la situación real que tiene el mercado; y el último que es el quinto, es elaboración de un estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga encaminada a ofrecer servicios integrales, teniendo la seguridad que su ejecución dará los resultados de mejorar la situación del sector logístico, logrando aumentar así la competitividad del sector y del País.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES DEL PROYECTO**

### **1.1. Antecedentes**

Acorde a una previa investigación de varias consolidadoras de carga en la ciudad de Guayaquil pudimos constatar que en algunos casos las compañías no ofrecen servicios adicionales a la consolidación, desconsolidación y transporte marítimo de cargas, conociendo también que existen empresas que ofrecen un paquete completo de servicios pero con serios problemas de eficiencia.

Dicha indagación nos demostró también que existen en el mercado un sin número de compañías dedicadas a la tercerización de servicios terrestres y tramites de aduana, lo que sin duda hace que el servicio ofrecido no sea el más eficiente, perdiendo así competitividad en el mercado, todo esto incide para que las pequeñas y medianas importadoras limiten su participación en el mercado. Por lo que es fundamental que exista una empresa consolidadora de carga que ofrezca servicios de transporte terrestre, inlands, tramites de aduana, asesorías.

### **1.2. Planteamiento del Problema**

Actualmente la tendencia de la globalización da paso a cambios evolutivos en muchos ámbitos, sobre todo en la apertura del comercio exterior de países en vías de desarrollo, como algunos que forman parte del continente Sudamericano. Esta situación trae consigo oportunidades de crecimiento comercial para Ecuador, ya que cuenta con un sistema portuario eficiente que maneja un importante tonelaje de carga.

El incremento del comercio exterior ecuatoriano se ve impulsado, en cierta medida por convenios y tratados que ha firmado el país con otros estados, generando facilidades para el ingreso y salida de mercancías, hecho que convierte al transporte internacional en un factor relevante al momento de llevar a cabo las operaciones de exportación e importación, en el caso de la consolidadora se enfocará al área de importaciones.

Dentro del área de comercio internacional, el transporte de carga es uno de los factores fundamentales para el desarrollo de dicha actividad, ya que de él depende que las mercancías sean trasladadas desde el país de origen hacia su destino final, manipulándola de tal manera que lleguen a su destino de una manera segura y eficiente

El crecimiento constante de la actividad portuaria del Ecuador ha generado que las empresas que están inmersas en el servicio logístico tengan que adaptarse a la integración económica, avances tecnológicos, y la búsqueda de estrategias que permitan crear valor agregado frente a sus competidores.

Para tal efecto, debe existir una comunicación clara y constante entre las partes involucradas, es decir, entre el importador y el exportador, con la finalidad de establecer políticas en cuanto a embarque, pago de impuestos, tiempos de entrega y rutas de envío. Por tal motivo, se necesita de algunas empresas intermediarias que den soporte logístico en el proceso de envío y recibimiento de mercancías.

La importancia de escoger un adecuado medio de transporte para exportar productos a mercados internacionales, radica en la responsabilidad de que la mercancía enviada llegue a tiempo y en las mismas condiciones en que salió del país de origen, de lo contrario se puede ver afectada toda la cadena logística, y se perderá competitividad en el mercado.

Por lo antes expuesto, en el amplio ámbito del comercio exterior se suelen utilizar alternativas de transporte confiables y que apoyen principalmente a los pequeños importadores y exportadores. Esta alternativa se la encuentra en las empresas consolidadoras de carga, que operan bajo la modalidad de acondicionar mercancías de distintos proveedores para enviarlas en un solo medio de transporte a un país determinado.

El uso de este tipo de empresas está orientado generalmente a compañías pequeñas y medianas que por su tamaño no producen la suficiente cantidad de mercancías como para llenar un contenedor. De tal manera, se agrupan pequeñas cargas de diferentes proveedores para realizar un solo envío, lo cual genera varios beneficios.

A pesar de los esfuerzos que han realizado muchas empresas relacionadas con el sector exportador del país, siguen dándose ciertos inconvenientes durante el proceso de envío de las mercancías, tales como retrasos en los tiempos de entrega, ineficiente utilización de espacios en los transportes, inadecuada manipulación de la carga, entre otros.

Uno de los principales problemas es que las empresas que no utilizan el servicio de las consolidadoras de carga, coordinan las acciones directamente con navieras, agentes de aduana, transportistas, inspectores, entre otros, lo que genera mayor inversión en costos logísticos, que a la larga provocará un incremento en el precio del producto final.

El costo del transporte es uno de los factores que inciden de manera relevante en el precio del producto que se va a importar o exportar. En el caso de los exportadores ecuatorianos, no es factible realizar envíos de mercancías cuando el volumen de la misma no ocupa toda la capacidad que tiene el flete que va a contratar, ya que desperdiciaría espacio e invertiría demasiado dinero en el traslado. Por tal motivo, se suele recurrir al

compartimiento del flete entre varios exportadores que no envían una carga tan grande, hecho que les permite minimizar costos.

Tanto en el proceso de importación como de exportación, el traslado de la carga implica la manipulación de la mercancía, tanto para embarcarla como para descargarla, y un incorrecto proceso logístico podría causar deterioros a los productos, lo que generaría pérdidas por el incumplimiento de entregar productos de calidad; es por ello, que se precisa contar con un servicio integral que asegure un proceso de traslado adecuado.

Otro factor que incide en gran medida en el proceso de importación o exportación de los productos es el tiempo de entrega de la mercancía a su punto de destino. La movilidad de carga es un largo proceso que requiere eficiencia en cada una de sus fases, con la finalidad de no tener retrasos que puedan generar el incumplimiento de las condiciones pactadas en la negociación, provocando que se pierda confiabilidad y por ende competitividad en el mercado.

Para exportar e importar se deben cumplir ciertos parámetros y requisitos, sobre todo en mercancías que tienen algún tipo de tratamiento especial por sus características o componentes. El desconocimiento de los trámites a seguir es otro factor que genera inconvenientes, ya que puede provocar la descomposición de ciertos productos debido a la tardanza en el traslado.

Es por estas razones que es importante la existencia de las consolidadoras de carga, ya que las mismas evitan que los productos lleguen a su destino en mal estado, buscan aprovechar al máximo el espacio físico de los contenedores y reducen el gasto de envío.

Por cualquier lado que se lo vea es un beneficio para los exportadores e importadores, ya que las mismas ayudarán a integrar compañías que permitan compartir el transporte a destinos internacionales y nacionales.

El problema consiste en que la demanda de servicios logísticos crece al mismo ritmo que evoluciona el comercio exterior del país, motivo por el cual se requieren de un mayor número de empresas que se faculten de trasladar la carga a otros países de destino, así como traer mercancías al Ecuador; y, que además implementen técnicas para lograr la eficiencia en sus actividades.

En vista de la situación problemática expuesta, es necesario determinar los aspectos implícitos en la implementación de una consolidadora de carga integral cuyo propósito principal es dinamizar el tránsito de la mercancía en el sistema portuario del país.

### **1.3. Justificación**

La importancia de la creación de una consolidadora de carga radica en la falta de vender un servicio integral a los importadores, el mismo que se caracteriza por el ofrecimiento de un paquete logístico total el cual abarca servicio marítimo, terrestre y trámites aduaneros, ayudando a reducir en gran medida el tiempo en cada uno de los procesos y a su vez fomentar el nivel competitivo de las empresas.

Los beneficios que genera una empresa consolidadora son en cuanto a espacio, manipulación, transporte; y, motiva al uso de contenedores compartidos entre empresas para su respectivo envío.

Las empresas consolidadoras de carga brindan a los exportadores e importadores la posibilidad de agilizar el envío de sus productos, dividiendo los gastos de traslado y minimizando costos.

En el aspecto económico no es factible el uso de un flete exclusivo para una sola empresa exportadora o importadora, es allí donde nace la necesidad de contar con apoyo logístico especializado en este tipo de actividades con el fin de que el envío sea compartido dividiendo los costos del transporte según el peso y volumen de embarque de cada proveedor.

A través del desarrollo del presente trabajo investigativo se quiere determinar el grado de importancia que tienen las consolidadoras de carga para los exportadores e importadores. Cabe recalcar, que el proyecto va poner mayor énfasis a los importadores, por tal razón toda la investigación se hará aplicada a lo mismo.

Con la propuesta de implementar una compañía consolidadora de carga para la exportación e importación de mercancías se pretende mejorar el proceso logístico, reducir costos administrativos, aduaneros, de transporte; y, disminuir el tiempo de traslado.

El propósito es minimizar los riesgos a los que se ve expuesta la mercancía mientras es comercializada a través de la exportación e importación; como por ejemplo, retrasos en tiempos de entrega, deterioro, y costos adicionales que encarecen el precio final del producto.

Adicionalmente, el hecho de crear una compañía que opere como consolidadora de carga disminuirá la demanda insatisfecha de este tipo de servicios, facilitando el acceso de los exportadores e importadores a los múltiples beneficios que esta opción de sistema logístico ofrece.

El presente proyecto se justifica por las siguientes razones:

- 3 Se reducen los tiempos del proceso logístico de las mercancías exportadas e importadas, empleando estrategias de comercialización internacional y tácticas de desplazamiento de productos nacionales.

- ☞ Se facilita el desarrollo de la oferta nacional de cargas no refrigerada ganando posicionamiento en el comercio a nivel mundial.
- ☞ Se minimizan los costos de transporte al compartir el envío con otros importadores y exportadores, lo cual se ve reflejado en el precio del producto.
- ☞ Se genera mayor poder de negociación para los exportadores e importadores nacionales, ya que el hecho de ofrecer productos a precios competitivos les da una posición ventajosa en las actividades comerciales internacionales.
- ☞ Se dinamiza el comercio exterior del Ecuador a través del incremento de envíos de carga con mayor eficiencia y agilidad, evitando congestión en los envíos y recepción de mercancías.
- ☞ Se gana prestigio en el sistema de tránsito comercial internacional, dejando la imagen de Ecuador como punto portuario donde se puede contar con servicios logísticos integrales.
- ☞ Se reducen los riesgos de daños o maltrato en los productos, retrasos y multas.

Se evita la pérdida de tiempo de los exportadores e importadores en trámites legales, realizando dicho proceso por ellos.

## 1.4. Delimitación del Problema

El problema de investigación está delimitado de la siguiente manera:

**Tabla 1**  
**Delimitación del Problema**

<b>ÁREA</b>	Estudio del sistema logístico de las consolidadora de carga
<b>SECTOR</b>	Provincia del Guayas
<b>CONTEXTO ESPACIAL</b>	Guayaquil
<b>CONTEXTO TEMPORAL</b>	5 meses
<b>ASPECTO PROBLEMÁTICO</b>	Demanda insatisfecha del servicio logístico en el comercio exterior.
<b>TEMA</b>	“Proyecto para la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales”

Elaborado por: Autor

## 1.5. Objetivos

### 1.5.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad económica de la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales que permita la eficiencia del proceso de exportación e importación de mercancías.

### 1.5.2. Objetivos Específicos

- 1 Realizar un estudio situacional y estratégico que permita la identificación de los aspectos implícitos en el comercio exterior nacional.
- 2 Identificar la demanda potencial y las oportunidades de captación de mercado.
- 3 Determinar los recursos necesarios para que se lleve a cabo la implementación del proyecto.

- 4 Evaluar financieramente el proyecto para la determinación de la rentabilidad y el tiempo de recuperación de la inversión.

### 1.6. Hipótesis

El estudio de factibilidad económica de la implementación de una consolidadora de carga con servicios integrales, influiría de manera positiva en el comercio exterior y local, optimizando los procesos y reduciendo costos logísticos.

### 1.7. Variables de Investigación

Tabla 2:  
Variables de investigación

VARIABLES	DESCRIPCIÓN
INDEPENDIENTE	– Implementación de una consolidadora de carga
DEPENDIENTE	– Tramites logísticos

Elaborado por: Autor

La implementación de una empresa consolidadora de carga ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil tiene como objetivo ofrecer servicios logísticos integrales, la cual fomentará el nivel competitivo de las empresas y a su vez aportará a incrementar la tasa de empleo local.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO LÓGICO**

#### **2.1. Modos de transporte en el comercio exterior**

La selección del medio de transporte a utilizar en el comercio exterior es fundamental, ya que de esto dependerá la obtención de los resultados deseados en la transacción o la limitación de una empresa para posicionarse en el mercado internacional. Para tal efecto es preciso analizar los principales factores determinantes que deben ser tomados en cuenta a la hora de elegir el transporte más adecuado, entre los cuales se deben considerar:

- ☞ Puntos de embarque y desembarque
- ☞ Costos relacionados con el proceso logístico por el que debe pasar la carga: embarque, desembarque, fletes, manipulación, etc.
- ☞ Nivel de urgencia de la entrega
- ☞ Características de la carga, tales como peso, forma, volumen, tipo de producto, peligrosidad, etc.
- ☞ Acceso al medio de transporte: disponibilidad, frecuencia de salida, exigencias legales, etc.

Para que se pueda cumplir con eficiencia la entrega de la mercancía, el exportador e importador; además, de elegir el tipo y modalidad de transporte, también debe de planificar con antelación la fecha en que realizará la reserva del servicio. Esto dependerá en gran medida de los plazos fijados por el importador y exportador al momento de la negociación.

“El exportador e importador debe escoger una empresa especializada en transporte para que traslade la mercancía o buscar la modalidad de traslado más idónea para que la carga llegue al país de destino. Entre las opciones

con las que cuenta una empresa exportador e importador en cuanto a transporte de carga se refiere se pueden mencionar: marítimo, terrestre o aéreo, sin embargo también existe la combinación de algunos de los tipos mencionados que usualmente se denominan intermodal o multimodal” (WRIGHT, 2008)

Las operaciones de traslado que incluyen la concurrencia de dos o más tipos de transporte se clasifican de la siguiente manera:

- 1) **Transporte Intermodal.**- Consiste en la transportación de la mercancía utilizando dos o más tipos de transporte en una misma operación, siendo considerado cada empresa transportadora como un proveedor de servicio individual e independiente de los otros, por tal razón cada uno emitirá un documento y responderá únicamente por trabajo realizado.
  
- 2) **Transporte Multimodal.**- En esta modalidad se vincula el recorrido de la carga en un solo documento de transporte, sin considerar las diferentes combinaciones que se hayan utilizado en el traslado de la mercancía. Es muy utilizada al momento de precisar la reducción de costos y mayor agilidad en la entrega.

**Gráfico 1:  
Modalidad en transporte de carga**



**Fuente: TransMar Colombia, 2007**

### 2.1.1. Transporte por carreteras

“El transporte por carretera está caracterizado por facilitar la entrega de mercancía de manera rápida y eficiente, realizando usualmente conexiones de transporte multimodal e intermodal. Dichas conexiones buscan los productos a exportar en las empresas donde se fabrican y las trasladan al lugar donde serán embarcadas en otros medios de transporte o viceversa” (BALLESTEROS, 1998)

Es muy beneficioso utilizar el transporte por carreteras entre países vecinos o de una misma región, más aún cuando la carga es de cantidades medianas. La finalidad de utilizar este medio es proporcionar agilidad y flexibilidad los tiempos de entrega ya sean cargas aisladas o un conjunto de ellas. Entre las ventajas que genera la utilización del transporte por carreteras son:

- a) Entrega de manera directa y segura de los productos trasladados.
- b) Manipulación mínima de las cargas debido a que el camión va sellado hasta el punto de destino.
- c) Rapidez de entrega en distancias cortas.
- d) No se necesita de grandes gastos en embalaje.

**Gráfico 2:  
Transporte por carreteras**



Fuente: Wright C. , 2008

### 2.1.2. Transporte ferroviario

“El transporte ferroviario internacional es hecho en vagones traccionados por locomotoras que, sobre rieles, recorren trayectos debidamente delineados, por lo tanto, sin flexibilidad de recorrido y presos a caminos únicos.” (WRIGHT, 2008)

Este tipo de transporte es mayormente utilizado en el comercio que se realiza entre países limítrofes; sin embargo, su falencia más relevante es que la carga debe ser trasladada desde el punto de origen hasta el tren y de allí hasta su destino final. Este hecho genera pérdida de tiempo y reducción de la agilidad en la entrega.

A pesar de lo mencionado, el transporte ferroviario también cuenta con varias ventajas, las cuales es preciso exponer a continuación:

- ☞ El costo del transporte ferroviarios es uno de los modos de traslados más bajo para el envío de mercancías. Tomando en cuenta que el transporte marítimo es el de menor costo que existe actualmente.
- ☞ El flete de trasbordo es más económico que los demás.
- ☞ Se evitan problemas de congestionamiento en las vías.
- ☞ Existen terminales de carga cercanas a las fuentes de producción.
- ☞ Se pueden trasladar grandes cantidades de carga en un solo viaje.

Este medio de transporte es el más aplicado en el comercio de productos agrícolas a granel, y minerales derivados del petróleo así como también para el traslado de productos siderúrgicos. En muchos casos permite el tránsito de contenedores, lo cual es hecho que se suele aprovechar por muchos exportadores. (WRIGHT, 2008)

**Gráfico 3:  
Transporte Ferroviario**



**Fuente:** WRIGHT, 2008

### **2.1.3. Transporte marítimo**

“El transporte marítimo ocupa casi la totalidad de los servicios de traslado de carga a nivel internacional. Es el medio más utilizado por los actores del comercio exterior a causa de dos razones fundamentales: su bajo costo, y la gran cantidad de carga pesada que se puede mover desde el punto de origen hasta el lugar de destino, sobre todo cuando la distancia entre exportador e importador es grande” (BAJO, 1991)

El exportador debe asegurarse de que el transporte escogido maneje un sistema portuario automatizado y con una adecuada capacidad de carga, descarga y manejo de mercancías. La efectividad en dicho aspecto es la base para lograr la reducción de costos en el envío. En esta modalidad de traslado de carga, se considera como flete al monto de dinero que recibe el transportista como remuneración por su servicio.

En las operaciones CFR, CIF, FAS, FOB la elección del buque o navío es realizada por el exportador, sin embargo en las operaciones antes citadas esta facultad es transferida al importador. Es necesario recalcar que

dichas siglas son INCOTERMS exclusivos para el transporte marítimo. (PROEQUADOR, 2014)

Entre los servicios que ofrece este medio de traslado de productos, los más usuales son:

- ☞ **Conferenciado:** Se ofrece de manera regular fijando periodos y rutas determinadas asignando una tarifa única, además son parte de las conferencias de fletes. Es utilizado por lo general en Europa, América del Norte y Extremo Oriente.
- ☞ **Outsiders (regulares):** Transportistas independientes que son considerados por las compañías establecidas de dicho sector como la competencia directa ya que ofrecen costos más competitivos con líneas fijas sin embargo no son parte de las conferencias de fletes.
- ☞ **Tramps (irregulares):** Barcos no pertenecientes a la conferencia de fletes que no poseen una ruta fija, ya que no cuentan con programación ni itinerario determinado. Generalmente se utilizan para enviar mercancías al granel.
- ☞ **Bilaterales:** Se refiere a acuerdos comerciales en los que se fijan condiciones de obligatoriedad, responsabilidad y reciprocidad de transporte por buques entre dos países

**Gráfico 4:**  
**Transporte de carga marítimo**



**Fuente:** WRIGHT, 2008

#### **2.1.4. Transporte aéreo**

“Este tipo de transporte es utilizado únicamente en casos donde se precisa enviar pequeñas cargas con urgencia de entrega, de alto valor; ya que asegura la rapidez en el traslado. Para el desarrollo de la actividad de movimiento de carga aérea se crearon las normas IATA (International Air Transport Association) las mismas que regulan las acciones implícitas en dicho aspecto, tales como factores de seguridad, ética, y operabilidad” (JEREZ, 2011)

Según el tipo de avión dependerá de la capacidad que éste posea para trasladar una determinada cantidad de carga. De tal manera, los aviones pequeños pueden llevar hasta 30 toneladas, los medianos mueven de 30 a 50 toneladas y los grandes son utilizados para enviar desde 50 toneladas en adelante. Bajo esta premisa, se consideran los siguientes beneficios:

- ☞ Incremento constante de flotas y rutas.
- ☞ Mejoramiento continuo de la rapidez de la entrega.
- ☞ Movilidad de cargas de poco peso y alto valor.
- ☞ Eficacia en el transporte de muestras.
- ☞ Eficiencia total en el plazo de entrega establecido.
- ☞ Acceso a mercados geográficamente limitados para el ingreso de otros tipos de transporte.
- ☞ Reducción en gastos de almacenaje.

**Gráfico 5:  
Transporte aéreo de carga**



**Fuente:** WRIGHT, 2008

## **2.2. Logística Internacional**

“La logística internacional, obliga a un transporte rápido de mercancías desde un punto de un país de origen a otro lugar de un país de destino de la forma más eficiente y adecuada posible, siendo esto un requisito imprescindible para mejorar la competitividad en los mercados internacionales” (TEJERO, 2009)

La logística internacional es actualmente uno de los aspectos primordiales en el desarrollo del comercio exterior, esto se debe a que se utiliza como herramienta para obtener el mayor ahorro posible en el costo de los productos, logrando así una ventaja diferenciadora. Su importancia radica en que es un elemento imprescindible para el posicionamiento de un país dentro del amplio mercado externo.

“La logística de la distribución física internacional es la serie de operaciones necesarias para lograr el traslado físico de un producto desde el local del exportador hasta el local del importador” (ANTUN, 2004)

El sector logístico está considerado como un mercado terciario, dando soporte a otros sectores económicos. En Ecuador, este tema ha tomado gran relevancia, tanto así que la Agenda de Transformación Productiva del Ecuador y el Código de la Producción han dado un enfoque especial a las actividades de transporte y logística que faciliten el dinamismo del sector productivo nacional e incrementen su competitividad.

En lo que se refiere a la actividad portuaria, la influencia de la función logística es sumamente alta. Por tal motivo las terminales de carga marítima buscan maximizar la eficiencia en el sistema logístico que se implementa en sus actividades operativas, intentando formar parte influyente en las actividades de transporte, almacenaje y distribución de cargas. La perspectiva actual que maneja el sistema portuario internacional es que no solo se deben considerar las actividades que se desarrollan en un determinado puerto, sino también la influencia que dichas actividades tienen sobre el transporte utilizado anteriormente y el que se utilizará posteriormente. (ENFASIS, 2014)



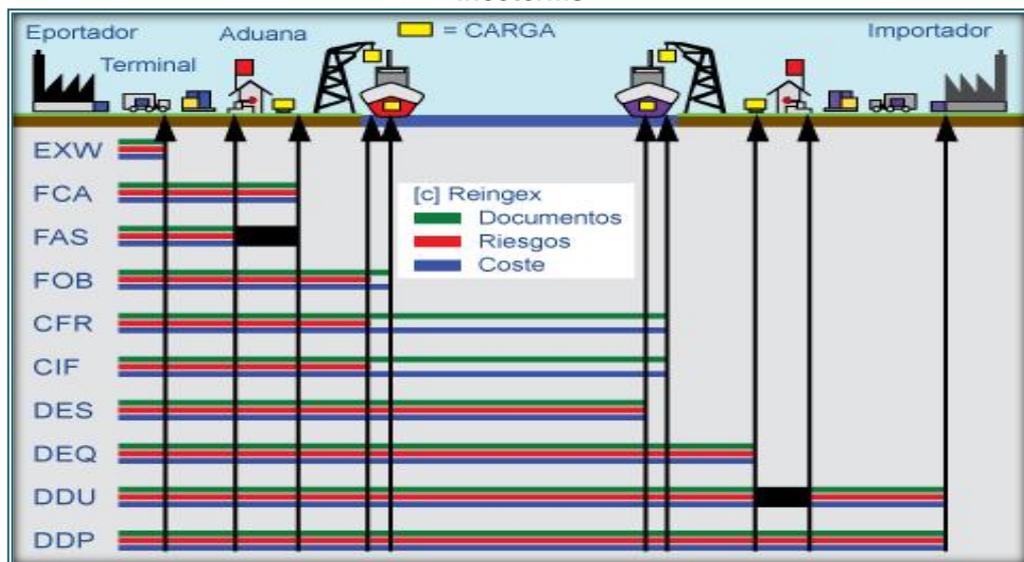
Fuente: <http://andresmarketing.blogspot.com/2011/11/distribucion-fisica-internacional.html>  
Autor: Arboleda Andrés, 2011

## 2.2.1 Los INCOTERMS en el comercio internacional

“Los INCOTERMS son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, entre el exportador y el importador.” (ACOSTA, 2012)

Los Incoterms son reconocidos a nivel mundial como estándares del sistema de comercio internacional, sobre todo por las autoridades aduaneras. Estos términos describen de manera exacta, el preciso momento en que el riesgo sobre la mercancía se es transferido del vendedor al comprador. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) se ha encargado desde el año 1953 de la elaboración y actualización de los Incoterms, según la evolución del comercio internacional.

Gráfico 7:  
Incoterms



Fuente: PRO ECUADOR, 2012

Actualmente están vigentes los Incoterms 2010, publicados el 1 de enero del año 2011. La fijación de estos términos se realiza en la negociación definiéndose de forma privada entre las partes interesadas y siendo incluidos tanto en el contrato de compra venta internacional como en las facturas comerciales. Es importante mencionar que dichos documentos

sirven de respaldo en caso de suscitarse algún tipo de inconveniente en el traslado de la mercancía.

**Tabla 3:  
Descripción de Incoterms 2010**

<b>Para todo tipo de transporte</b>	
<b>INCOTERM</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
EXW	En fábrica
FCA	Franco porteador
CPT	Transporte pagado hasta
CIP	Transporte y seguro pagado hasta
DAT	Entregada en Terminal
DAP	Entregada en lugar
DDP	Entregada derechos pagados
<b>Para transporte marítimo y vías navegables interiores</b>	
FAS	Franco al costado del buque
FOB	Franco a bordo
CFR	Coste y flete
CIF	Coste, seguro y flete

Fuente: Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional, 2013

### **2.3. La Carga**

“Carga es un conjunto de mercancías protegidas por un embalaje apropiado que facilita su rápida movilización/transporte, manipulación y almacenamiento.” (LINARES, y otros, 2010)

Existe gran variedad en cuanto clases de carga se refiere, sin embargo la “carga general es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad”. Entre los requisitos que debe cumplir la carga general están: no perjudicar de ningún modo a las personas que la manipulen ni al medio ambiente, ni contar con un ciclo de vida determinado.

La carga general usualmente se transporta en embalajes acordes a las características del producto, de tal manera, se puede clasificar en dos formas:

- ☞ **Carga General fraccionada.-** Está formada por productos individuales como sacos, cajas, etc.
- ☞ **Carga General Unitarizada.-** En esta sección se encuentran los artículos individuales agrupados en contenedores o pallets.

Es necesario también mencionar que la carga al granel es una modalidad que no necesita de ningún tipo de embalaje y se coloca directamente en el transporte en el que será trasladada. Existen dos tipos: granel sólido, donde se incluyen los granos, hierro, madera, entre otros; y el granel líquido, integrado por productos como el petróleo, aceite, gas natural licuado, gasolina, etc.

### **2.3.1. Tipos de carga**

- ☞ **“Carga peligrosa:** Este tipo de productos se deben manipular y trasladar con cuidado ya que de no ser así podrían causar daños en los seres humanos y el medio donde se transportan. Según su grado de peligrosidad la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la clasificó en nueve tipos” (CARMONA, 2002)

- 1) Explosivos
- 2) Gases
- 3) Líquidos inflamables
- 4) Sólidos inflamables
- 5) Sustancias comburentes y peróxidos orgánicos
- 6) Sustancias tóxicas y sustancias infecciosas
- 7) Material radiactivo

- 8) Sustancias corrosivas
- 9) Sustancias y objetos peligrosos varios

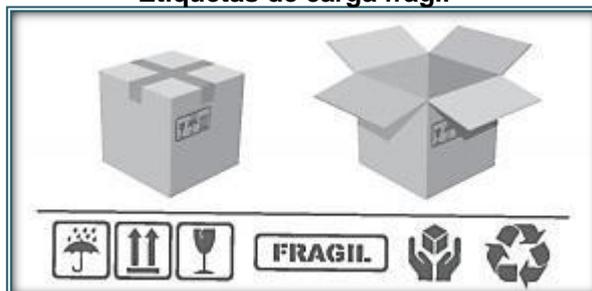
**Gráfico 8:  
Señalización para cargas peligrosas**



Fuente: PRO ECUADOR, 2012

- ☞ **Carga perecedera:** Hace referencia al tipo de productos que por su naturaleza suelen descomponerse en un tiempo determinado. Entre los bienes más comunes en este segmento se encuentran las frutas, vegetales, carnes y sus derivados, mariscos, flores, entre otros.
- ☞ **Carga Frágil:** Este tipo de productos requiere de un manejo especial en toda la cadena logística desde su embalaje hasta el traslado final. De tal forma, se precisa darle una protección adecuada para el trayecto de envío. Se han determinado tres puntos críticos para el traslado de estos productos: el cargue, el descargue y el movimiento en el transporte.

**Gráfico 9:  
Etiquetas de carga frágil**



Fuente: PRO ECUADOR, 2012

## 2.3.2. Contenedores

“Un contenedor o container en inglés es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, transporte terrestre o multimodal. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación.” (ACOSTA, 2012)

Para catalogar la capacidad del transporte marítimo en contenedores se utiliza como medida de unidad las siglas TEU (Twenty Foot Equivalent Unit), que es la carga máxima de un contenedor normalizado de 20 pies. En el comercio internacional, los contenedores más utilizados son los de 40 pies, a pesar de que existen otras variantes que por lo general se calculan como 2TEU o 1 FEU (Forty foot Equivalent Unit).

**Gráfico 10:  
Medidas de los contenedores**

		20 pies	40 pies	40 pies HC
Largo	Interior	5.9 m	12.00 m	12.00 m
	Exterior	6.00 m	12.2 m	12.2 m
Ancho	Interior	2.34 m	2.34 m	2.34 m
	Exterior	2.40 m	2.40 m	2.40 m
Altura	Interior	2.4 m	2.4 m	2.71 m
	Exterior	2.50 m	2.60 m	2.89 m
Tara		2.300 kg	3.500 kg	3.500 kg
Carga almacenable		26.000 kg	34.000 kg	36.000 kg
Capacidad		33.3 m <sup>3</sup>	3 67.7 m <sup>3</sup>	3 76.5 m <sup>3</sup>

Fuente: Multi Container, 2012

### 2.3.2.1 Tipos de contenedores

- 1) **“Contenedor seco o dry.-** Es el más utilizado en el mercado internacional, denominado como contenedor estándar de construcción básica, está elaborado a base de acero sin ventilación ni sistema de refrigeración.

- 2) **Contenedor refrigerado de 20, 40 y 40 HC.-** Es un contenedor refrigerado que se utiliza para transportar cargas de productos perecederos o que necesitan mantenerse a temperatura baja, generalmente entre 20 a 30 grados centígrados.
- 3) **Contenedor ventilado de 20.-** Este contenedor fue diseñado para transportar cargas que por su nivel de humedad no deben sufrir cambios de temperatura abruptos ya que se afectaría su composición.
- 4) **Contenedor insulado conair de 20 y 40.-** Diseñado para mantener la carga por debajo del nivel de congelación. Tiene las paredes recubiertas de espuma de poliuretano para producir el máximo aislamiento.
- 5) **Contenedor granelero de 20.-** Permite que la carga sea trasladada sin derramar el contenido, ya que posee escotillas en el techo para su llenado, y paneles laterales para su descarga, sin embargo también tiene puertas como los estándar para ser utilizado con otros tipos de carga.
- 6) **Contenedor de techo abierto open top 20 y 40.-** Este tipo de contenedor fue diseñado para cargas que por su contextura deben ser llenadas desde el techo, y para que no se derramen los productos son aseguradas con lona” (CASTELLANOS, 2009)

**Gráfico 11:  
Tipos de contenedores**



**Fuente: Multi Container, 2012**

## **2.4. Trámites legales del comercio internacional**

### **2.4.1. Tramitación de las importaciones**

Antes de que se pretenda importar algún tipo de bien o producto al país, es preciso realizar una serie de trámites: (PRO ECUADOR , 2013)

- 1) Obtener el Registro Único de Contribuyente, emitido por el Servicio de Rentas Internas.
- 2) Registrarse como Importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando a su página web y escogiendo la opción “registro de datos”.
- 3) Dentro del SICE, se debe registrar la firma autorizada para la Declaración Andina de Valor (DAV), eligiendo las opciones “administración” y “modificación de datos”.
- 4) El siguiente paso es comprobar si el producto a importar está habilitado para dicho proceso, lo cual se puede verificar en las Resoluciones N° 182, 183, 184, y 364. Del Comité de Comercio Exterior.
- 5) Si el interesado lo desea, puede buscar la asesoría y servicios de un agente de aduanas quien realizará los trámites de desaduanización de sus mercancías. El listado de los agentes de aduanas autorizados se la encuentra en la página web oficial de la aduana del Ecuador.
- 6) Posteriormente se debe realizar la Declaración Aduanera de importación (DAI), y enviarla electrónicamente a través del Ecuapass para luego ser presentada físicamente en el distrito de llegada de las mercancías.

### **2.5. Consolidadora de carga**

“Consiste en el embarque de varios lotes de cargas, incluso de diferentes agentes embarcadores, con pago de fletes a valores proporcionales a los espacios ocupados efectivamente por los respectivos volúmenes embarcados.” (WRIGHT, 2008)

La consolidación de la carga genera la posibilidad de reducir el costo del transporte en el comercio internacional, ya que dicho valor es compartido, de tal manera que el importador o exportador solo paga la parte proporcional en relación al nivel de mercancías que traslada. Es una alternativa muy usada actualmente.

Esta práctica es conocida como “boxrate” permitiendo al agente consolidador de carga, fraccionar el costo total del envío del contenedor entre los empresarios interesados. Es una estrategia de gran utilidad sobre todo en los casos en que los actores comerciales no cuentan con la cantidad necesaria para llenar un contenedor con sus productos. (WRIGHT, 2008)

### **2.5.1. Servicios logísticos de las consolidadoras de carga**

Las empresas consolidadoras de carga suelen prestar una amplia gama de servicios con la finalidad de facilitar el complejo proceso de importación-exportación de mercancías, entre los cuales los más usuales son:

- ☞ Nacionalización de mercancías
- ☞ Transportación aérea, terrestre, marítima o multimodal.
- ☞ Custodia de mercancías
- ☞ Asesoría
- ☞ Consolidación de carga
- ☞ Bodegas de acopio

Las estrategias que generalmente usan las consolidadoras de carga para lograr el crecimiento empresarial es ofrecer servicios logísticos integrales que permitan ahorrar tiempo y dinero a los exportadores, librándolos de realizar trámites generalmente tediosos en relación a las exigencias legales de cada país.

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1. Aspectos Metodológicos**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

Se utilizará la investigación descriptiva propositiva debido a que es la más adecuada para obtener los datos que requiere el estudio, ya que consiste en la identificación de las actividades propias de una determinada población utilizando como instrumento la descripción de los hábitos preponderantes que marcan rasgos de relevancia y que por ende permiten dar características específicas a un segmento determinado. **Fuente especificada no válida.**

Dentro del estudio que se realizará, la investigación descriptiva facilitará la formación de un perfil determinado de las empresas exportadoras e importadoras que operan en Guayaquil, sus procedimientos habituales a la hora de comprar o vender sus productos al mercado internacional y las dificultades que se les presentan al momento de realizar dicho proceso.

##### **3.1.2. Método de investigación**

El método de investigación que se utilizará será el hipotético – deductivo, el mismo que parte del descubrimiento de un problema, el mismo que se trata de solucionar creando una hipótesis, la cual debe de ser probada para demostrar su factibilidad. Para tal efecto, este método sigue las siguientes etapas:

- ☞ Observación de la situación problemática a estudiar.
- ☞ Planteamiento de la hipótesis que explique dicho fenómeno.

- § Deducción de las bases elementales de la hipótesis, sus consecuencias y proposiciones.
- § Verificación de la hipótesis planteada.

### 3.1.3. Población y muestra

Para el desarrollo de la presente investigación se tomará como población objeto de estudio a las empresas tanto importadoras como exportadoras que operan en la ciudad de Guayaquil. Como se mencionó en puntos anteriores, el total de dichas empresas es 2001. Al ser un número de compañías considerablemente alto, se aplicará la fórmula para calcular la muestra de poblaciones finitas, la misma que se expone a continuación:

$$n = \frac{Z^2 p q x N}{(N - 1) e^2 + Z^2 p q}$$

A continuación se detallan todos los elementos de la fórmula expuesta previamente, con la finalidad de proceder al cálculo de la muestra:

- **N:** Tamaño de la población, que en este caso serán las empresas importadoras y exportadoras de Guayaquil.
- **z:** Se calcula utilizando el nivel de confianza ( $0.95 \div 2 = 0.475$ ) y con el resultado obtenido se busca el valor respectivo según la tabla de distribución estadística, en este caso para 0.475 el valor z es 1.96.
- **e** Es el máximo error permisible, cuyo porcentaje indica el grado de desviación en los resultados que se pretenden lograr, los mismos que en este caso específico será el 5%.
- **p:** Es la probabilidad de que el evento ocurra; para el cálculo se aplicará un valor de 0.50 para la proporción.
- **q:** es la probabilidad de que el evento no ocurra ( $q = 1 - p$ ); en este caso también es 0.50.
- **n:** es el tamaño de la muestra a calcular.

Con el análisis preliminar de estos elementos se procede a encontrar el tamaño de la muestra, obteniendo lo siguiente:

**Gráfico 12:  
Cálculo de la muestra**

DATOS:		
N	=	2001
N/C	=	0,95
z	=	1,96
e	=	0,05
p	=	0,5
q	=	0,5
n	=	?
		$n = \frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
		$n = \frac{(1,96)^2 (0.50)(0.50)(2001)}{(2001 - 1) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0.50)(0.50)}$
		$n = \frac{1921,7604}{5,9604}$
		n = 322

Elaborado por: Autor

### 3.1.4. Técnicas de recolección de datos

Se utilizará como técnica de recolección de datos la encuesta, ya que es se basa en las declaraciones orales o escritas de una muestra de la población, con el objeto de recabar información. Se puede basar en aspectos objetivos (hechos, hábitos de conducta, características personales) o subjetivos (opiniones o actitudes).

En este caso, se aplicarán las encuestas a 322 empresas exportadoras e importadoras de la ciudad de Guayaquil, siguiendo un determinado cronograma basado en rutas por sector, con la finalidad de realizar de manera eficiente el estudio de mercado, aprovechando la

cercanía entre empresas de la misma zona y reduciendo el tiempo de trabajo, tal como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 4:**  
**Plan de ejecución de encuestas**

SECTOR	NÚMERO DE EMPRESAS	HORARIO DE EJECUCIÓN
NORTE	100	<b>SEMANA 1:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lunes, miércoles y viernes de 10:00 am – 1:00pm</li> <li>• Martes y jueves de 2:00 pm – 5:00 pm</li> </ul>
CENTRO	120	<b>SEMANA 2:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lunes, miércoles y viernes de 2:00 pm – 5:00 pm</li> <li>• Martes y jueves de 10:00 am – 1:00pm</li> </ul>
SUR	102	<b>SEMANA 3:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lunes, miércoles y viernes de 10:00 am – 1:00pm</li> <li>• Martes y jueves de 2:00 pm – 5:00 pm</li> </ul>

Elaborado por: Autor

### 3.2. Estudio de mercado

#### 3.2.1. Objetivo General

Identificar el perfil de los clientes potenciales para el negocio, así como obtener la información necesaria que permita la elaboración de conclusiones sobre el mercado en la cual se desarrollará el proyecto, con la finalidad de facilitar la toma de decisiones con respecto a la empresa que se implementará.

### 3.2.2. Objetivos Específicos

- 1) Identificar los aspectos internos y externos con los que cuenta la empresa a implementar.
- 2) Determinar el nivel de oferta y demanda que existen en el sector portuario de la ciudad de Guayaquil.
- 3) Identificar el perfil de los clientes potenciales para el negocio, con la finalidad de diseñar el producto en base a sus expectativas.
- 4) Elaborar conclusiones que permitan la toma de decisiones empresariales adecuadas.

### 3.3. Análisis FODA

El análisis FODA permitirá detectar tanto los aspectos internos y externos que inciden de directa o indirectamente en el desarrollo de las actividades de la empresa que se creará, para lo cual es necesario identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, para posteriormente crear estrategias que permitan potencializar los aspectos positivos y minimizar los negativos.

#### 3.3.1. Ambiente Interno

##### **Fortalezas:**

- ☞ **Servicio Integral.**- Se ofrecerá un servicio completo que vaya desde a el traslado de mercancías hasta asesoría en comercio exterior, con la finalidad de que los clientes encuentren en una sola empresa la solución a los tediosos trámites de exportación e importación.
- ☞ **Personal altamente calificado.**- Se vincularán a la empresa personal con gran nivel de capacidad para desarrollar sus actividades laborales con el propósito de asegurar la eficiencia en el servicio.

- ☞ **Tecnología de punta.-** Se contará con soporte técnico innovador que permita minimizar tiempo y recursos en el desarrollo de las actividades propias de la empresa.

### **Debilidades**

- ☞ **Desconocimiento de la marca.-** Por lo general las empresas nuevas deben implementar estrategias de marketing con mayor fuerza que otras ya que no son reconocidas por el mercado.
- ☞ **Insuficiente Capital Social.-** el monto del capital con el que se cuenta no cubre la inversión que requiere la creación de una compañía de este tipo.

### **3.3.2. Ambiente Externo**

#### **Oportunidades**

- ☞ **Alto nivel de demanda.-**La operatividad que maneja el Puerto de Guayaquil es una de las más grandes de Latinoamérica, por lo cual la demanda de servicios logísticos es alta.
- ☞ **Crecimiento constante de las importaciones y exportaciones.-** Los diversos programas que ha implementado el Ministerio de Comercio dan facilidades para la exportación tanto para pymes como para grandes empresas, hecho que le da mayor dinamismo al comercio exterior.
- ☞ **Apoyo Estatal para nuevos proyectos.-** El Estado, a través de las Entidades Financieras Públicas, dan la posibilidad para acceder a créditos con bajas tasas de interés y plazos de pago flexibles.

#### **Amenazas**

- ☞ **Competencia directa.-** Existencia de empresas que brindan servicios logísticos en Guayaquil.

- § **Infraestructura portuaria limitada.**-El puerto de Guayaquil, el mayor del país, cuenta con ciertas limitaciones en cuanto a su profundidad lo cual genera que se impida la entrada a buques de gran calado.
- § **Posibles cambios políticos.**- La proximidad de elecciones pueden dar paso a cambios en la administración del país.

**Gráfico 13:  
Análisis FODA**



Elaborado por: Autor

### 3.4. Estructura del análisis de mercado

#### 3.4.1. Segmentación del mercado

En el Ecuador cada vez se promueve más la exportación de productos nacionales, sobre todo a través de los programas que ha ejecutado el Ministerio de Producción, lo cual ha generado que el envío de mercancías al exterior se incremente continuamente. Por tal motivo, se ha realizado la segmentación de mercado tomando como parte de los datos el número de empresas exportadoras de Guayaquil registradas en el Directorio de Empresas del MIPRO.

Por otra parte, se ha considerado también como parte del segmento de mercado al cual se dirigirá el presente proyecto, al número de importadores que operan en la ciudad de Guayaquil, los mismos que al hasta el año 2012 sumaban 1305 empresas, según datos obtenidos en la Superintendencia de Compañías. A continuación se presenta un cuadro resumen donde se puede visualizar la segmentación de mercado realizada:

**Tabla 5:**  
**Segmentación de mercado**

<b>SEGMENTOS</b>	<b>Nº DE EMPRESAS</b>
IMPORTADORES	1305
EXPORTADORES	696
<b>TOTAL</b>	<b>2001</b>

**Fuente: PROECUADOR, 2013**  
**Elaborado por: Autor**

### **3.4.2. Análisis de la demanda**

Las exportaciones en el Ecuador fueron de 8,156 millones de dólares en el año 2013, las mismas que en su monto total, es decir, volumen de mercancías y servicios, mostraron un incremento del 6.6% en relación al año 2012, llegando a alcanzar aproximadamente los 25.000 millones de dólares. Los principales productos que aportaron para dicho aumento fueron los aceites refinados de petróleo, las flores, y los hilos, tejidos y prendas de vestir.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, en el análisis trimestral, se expone que a partir del año 2011 el envío de productos y servicios fue disminuyendo paulatinamente; sin embargo, a finales del año 2013 hubo una notable recuperación donde el volumen de exportación de petróleo y minas fueron los que prevalecieron de forma mayoritaria.

**Gráfico 14:  
Evolución de las exportaciones 2007 - 2013**



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Las importaciones totales que se registraron en el último trimestre del 2013, según el Informe de Cuentas Nacionales emitido por el Banco Central del Ecuador, aumentaron en un 0,4% con respecto al mismo periodo del año anterior. Como se puede observar en el siguiente gráfico, en el primer trimestre del 2013 se incrementaron considerablemente las importaciones realizadas; sin embargo, al finalizar el año disminuyeron, pero sin llegar a ser menores que las del año 2012. (Banco Central del Ecuador, 2014)

**Gráfico 15:  
Evolución de las importaciones 2007 - 2013**



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2014

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), el principal puerto fue Guayaquil, que movió el 83,95% de la carga en los primeros seis meses del año. A la terminal arribaron 914 embarcaciones, las

cuales transportaron 212.040 contenedores con 8'731.258,56 toneladas de carga.

### **3.4.3. Análisis de la oferta**

En este caso, la oferta del sector está constituida por las consolidadoras de carga existentes en el país, las cuales ascienden a 123 compañías. Dichas compañías están legalmente constituidas; es decir, cumplen con los requisitos legales y además con la aprobación del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, para lo cual se debe seguir un determinado trámite. (Código Orgánico de Comercio, Producción e Inversiones)

Las consolidadoras de carga que operan a nivel nacional están concentradas mayoritariamente en las ciudades de Quito y Guayaquil, siendo ésta última la que cuenta con mayor número de compañías de este tipo, hecho que se debe generalmente al nivel de operatividad que presenta el puerto de la urbe.

Cabe mencionar que son 61 las compañías que prestan servicios logísticos en Guayaquil, dentro de las cuales, las más reconocidas por su gama de servicios y por el nivel de ventas y utilidades que registran anualmente son las siguientes:

3 **Provexcar Cía. Ltda.-** Es una compañía que cuenta con amplia experiencia en logística internacional ofreciendo al mercado ecuatoriano servicios como bodegaje, consolidación y desconsolidación de mercancías, despacho de aduanas y transporte multimodal. Registra ventas de \$3.300.547,00 y utilidades de \$166.477,00. <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> PROVEXCAR, Cía. Ltda, <http://www.provexcar.net/>, 2014

**Gráfico 16:  
Principales competidores**



Fuente: Provexcar Cía. Ltda.

3 **Farletza.**- Es una empresa que ha mantenido por años el liderazgo en gestión de importaciones al Ecuador, creando alianzas con las principales líneas marítimas y aéreas del mundo. Ofrece al mercado agilidad, seguridad y flexibilidad en el traslado de cargas y está en constante innovación. Registra ventas de \$3.831.682,00 y utilidades de \$441.112,00.<sup>2</sup>

**Gráfico 17:  
Principales competidores**



Fuente: Farletza S.A

3 **Asia Shipping Ecuador S.A.** es una consolidadora de carga perteneciente al grupo Asia Shipping International, que tiene sedes en China y Brasil, además de Ecuador. Dicha empresa cuenta con oficinas tanto en Quito como en Guayaquil operando en el país desde el año 2005 y por su tamaño y experiencia es una de las más representativas. Registra ventas de \$3.400.835,00 y utilidades de \$340.640,00.<sup>3</sup>

**Gráfico 18:  
Principales competidores**



Fuente: Asia Shipping Ecuador S. A.

<sup>2</sup> FARLETZA, S.A. <http://www.farletza.com/>, 2014

<sup>3</sup> Asia Shipping Ecuador S.A. [http://www.efectosagasta.com/efectosagasta/Caso001\\_ASE.pdf](http://www.efectosagasta.com/efectosagasta/Caso001_ASE.pdf), 2014

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis e interpretación de resultados

##### 4.1.1. Análisis e interpretación de resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras ubicadas en la ciudad de Guayaquil

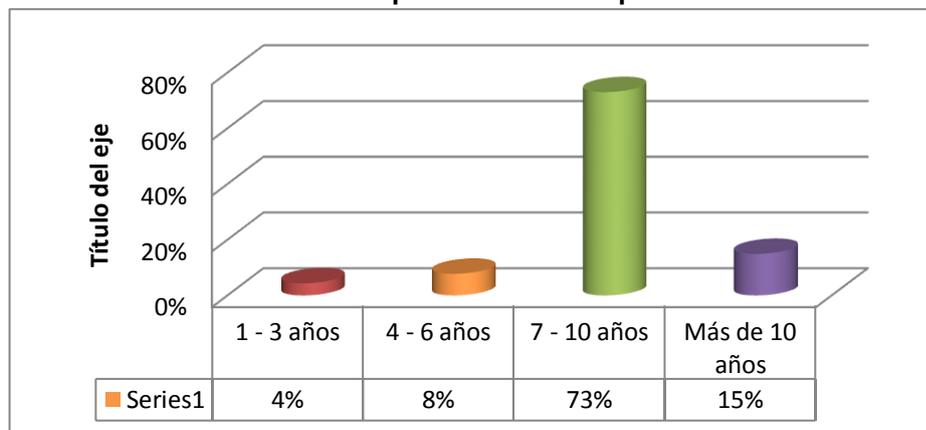
##### 4.1.1.1. ¿Cuántos años tiene su empresa operando como exportadora/importadora de carga?

Tabla 6:  
Años de operación de la empresa

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
1 - 3 años	14	4%
4 - 6 años	25	8%
7 - 10 años	235	73%
Más de 10 años	48	15%
TOTAL	322	100%

Elaborado por: Autor

Gráfico 19:  
Años de operación de la empresa



Elaborado por: Autor

Como se puede observar en el gráfico previamente expuesto, el 73% de las empresas encuestadas tienen entre 7 y 10 años operando en la industria en la que se desarrollan; es decir, realizando actividades de comercio exterior, ya sea importación o exportación de productos. Cabe mencionar que las compañías con mayor tiempo de operaciones poseen más experiencia en cuanto a la logística integral se refiere, siendo de tal forma más exigentes en el servicio.

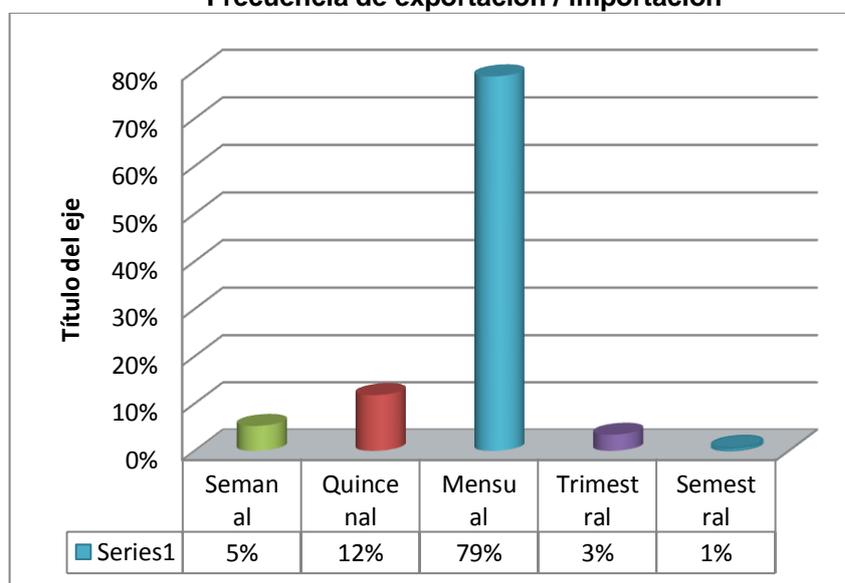
#### 4.1.1.2. ¿Con qué frecuencia exporta/importa sus productos?

**Tabla 7:**  
**Frecuencia de exportación / importación**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Semanal	17	5%
Quincenal	38	12%
Mensual	254	79%
Trimestral	11	3%
Semestral	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 20:**  
**Frecuencia de exportación / importación**



Elaborado por: Autor

La mayor parte de las empresas encuestadas, representadas por el 79%, indicaron realizar sus actividades de comercio exterior, ya sea importación o exportación, de forma mensual, ya que es un proceso que requiere de inversión y tiempo, por lo cual no pueden realizarlo con menor frecuencia porque ello generaría costos elevados. No obstante, existe un grupo minoritario del 12% que si poseen la capacidad para realizar dicha actividad con frecuencia quincenal, tal como se observa en el gráfico presentado.

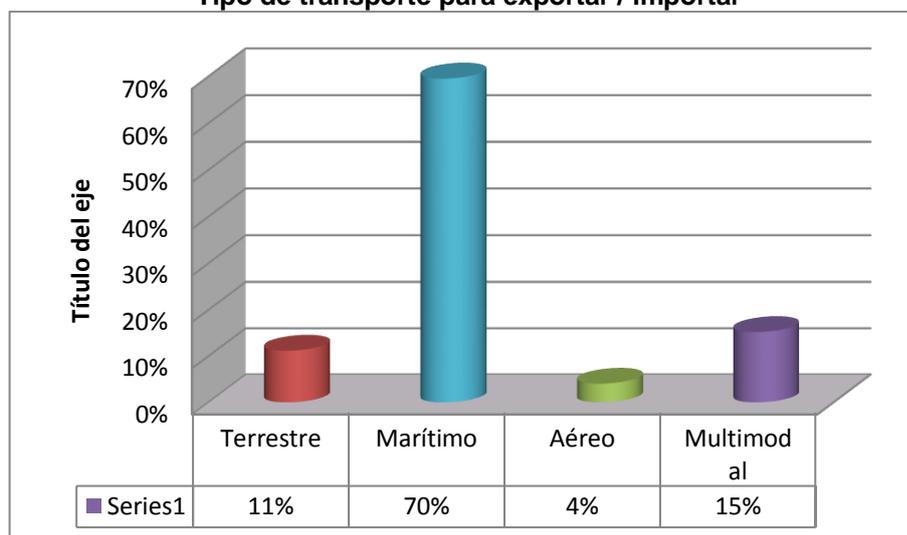
**4.1.1.3. ¿Qué tipo de transporte utiliza usted para la exportación/importación de sus productos?**

**Tabla 8:  
Tipo de transporte para exportar / importar**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Terrestre	36	11%
Marítimo	224	70%
Aéreo	13	4%
Multimodal	49	15%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 21:  
Tipo de transporte para exportar / importar**



Elaborado por: Autor

Al momento de preguntar por el tipo de transporte que utilizan los propietarios de las empresas importadoras o exportadoras, para la comercialización internacional de sus productos, se pudo evidenciar que la mayor parte de ellos lo hacen por vía marítima ya que, según mencionaron, es la forma más económica de realizar el traslado de la carga, sobre todo cuando se trata de productos pesados o de gran tamaño. Otro porcentaje pequeño pero representativo del 15%, manifestó que suelen utilizar el tipo de transporte multimodal.

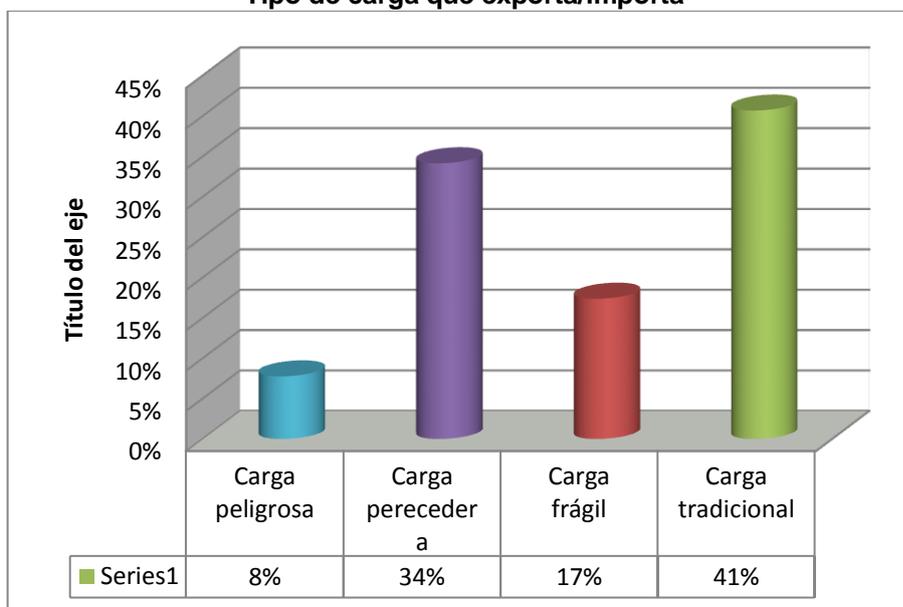
#### 4.1.1.4. ¿Qué tipo de carga exporta/importa usted?

**Tabla 9:**  
**Tipo de carga que exporta/importa**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Carga peligrosa	25	8%
Carga perecedera	110	34%
Carga frágil	56	17%
Carga tradicional	131	41%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 22:**  
**Tipo de carga que exporta/importa**



Elaborado por: Autor

En cuanto al tipo de carga que transportan, se obtuvieron diversas respuestas; sin embargo, la mayor parte de ellos, con el 41%, manifestaron que comercializan carga tradicional, es decir, mercancías que requieren de contenedores normales o básicos para su traslado. En segundo lugar, con el 34%, se encuentran las empresas que operan con cargas perecederas, refiriéndose a productos que deben ir en contenedores más sofisticados con refrigeración para conservar sus características hasta el punto de destino.

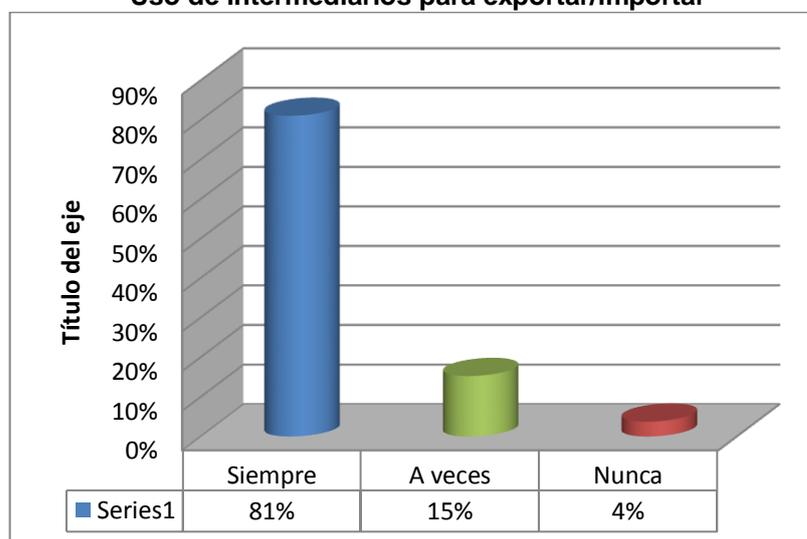
**4.1.1.5. ¿Utiliza usted intermediarios para la exportación/importación de sus productos?**

**Tabla 10:  
Uso de intermediarios para exportar/importar**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Siempre	261	81%
A veces	49	15%
Nunca	12	4%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 23:  
Uso de intermediarios para exportar/importar**



Elaborado por: Autor

Tal como queda expuesto en el gráfico presentado, el 81% de los encuestados expresaron utilizar intermediarios al momento de importar o exportar sus productos, mientras que solo un 15% mencionaron utilizarlos a veces y un grupo minoritario del 4% nunca adquiere dichos servicios. Cabe recalcar que, según lo indagado en el estudio, las pocas empresas que no utilizan intermediarios para sus actividades de comercio internacional son las grandes compañías que cuentan con un departamento especializado en el tema que se encarga de todo el proceso.

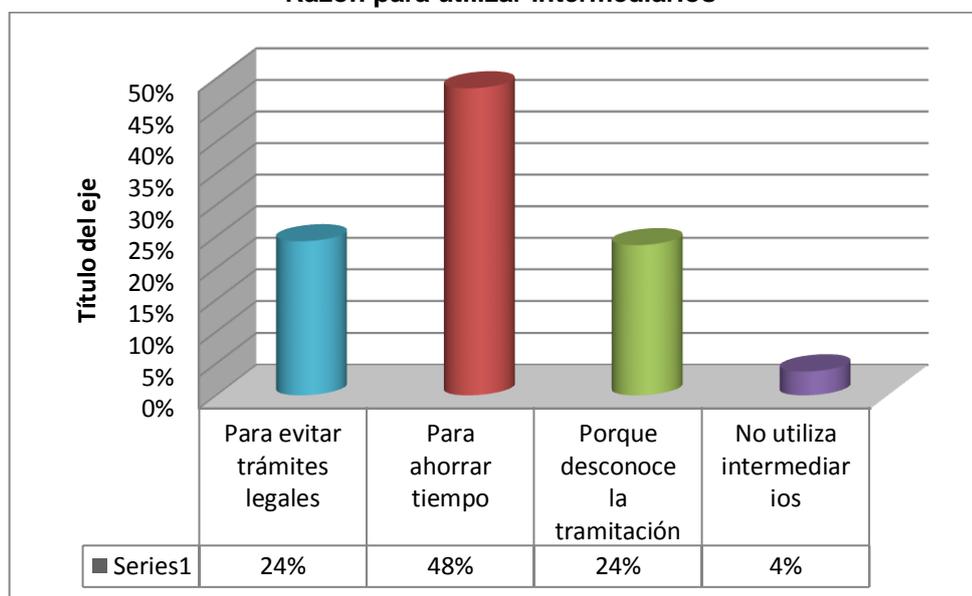
#### 4.1.1.6. ¿Por qué razón utiliza usted intermediarios para sus exportaciones/importaciones?

Tabla 21:  
Razón para utilizar intermediarios

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Para evitar trámites legales	78	24%
Para ahorrar tiempo	156	48%
Porque desconoce la tramitación	76	24%
No utiliza intermediarios	12	4%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

Gráfico 24:  
Razón para utilizar intermediarios



Elaborado por: Autor

Entre las razones por las cuales los encuestados contratan los servicios de intermediarios para la comercialización internacional de sus productos, la más relevante es ahorrar tiempo, la cual obtuvo el 48%; seguida de dos grupos igualmente concentrados del 24% quienes expusieron como razones principales, el desconocimiento de los trámites y lo tedioso de dicha actividad. Por lo tanto, queda comprobado que la demanda está determinada por la necesidad de reducir el tiempo de tal proceso y facilitar los trámites de exportación e importación.

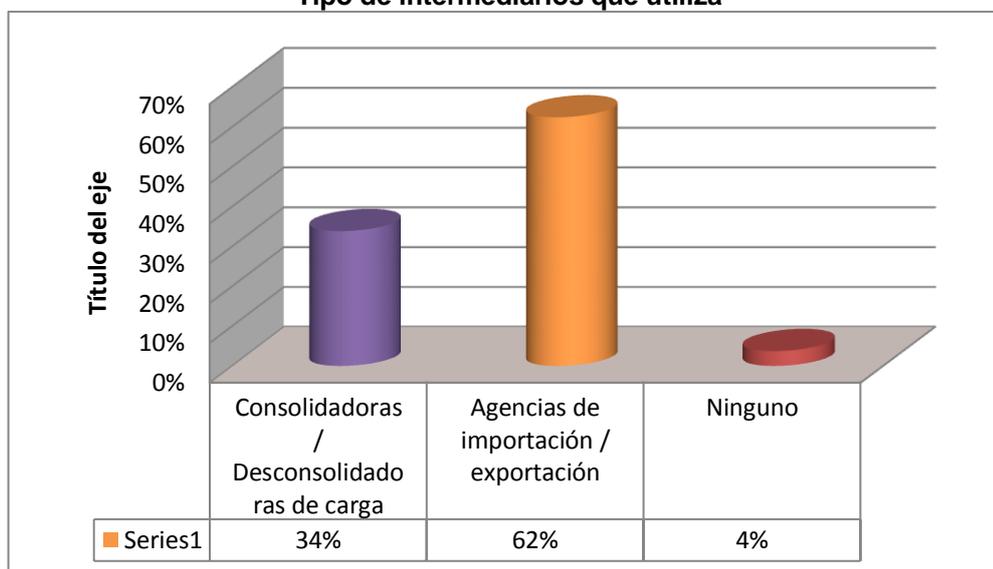
#### 4.1.1.7. ¿Qué tipo de intermediarios utiliza usted al momento de importar?

**Tabla 12:**  
**Tipo de intermediarios que utiliza**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Consolidadoras / Desconsolidadoras de carga	109	34%
Agencias Navieras de importación / exportación	201	62%
Ninguno	12	4%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 25:**  
**Tipo de intermediarios que utiliza**



Elaborado por: Autor

Como se puede observar en el gráfico expuesto previamente, la mayor parte de empresas encuestadas con el 62%, pusieron en manifiesto acceder a la contratación de agentes de importación -exportación, debido a que ciertas consolidadoras de carga, al tener prestigio de corte internacional, han fijado precios elevados, lo cual encarece el precio de los productos. A pesar de lo mencionado, un porcentaje minoritario del 34% expresaron contratar a consolidadoras/desconsolidadoras de carga para tal actividad.

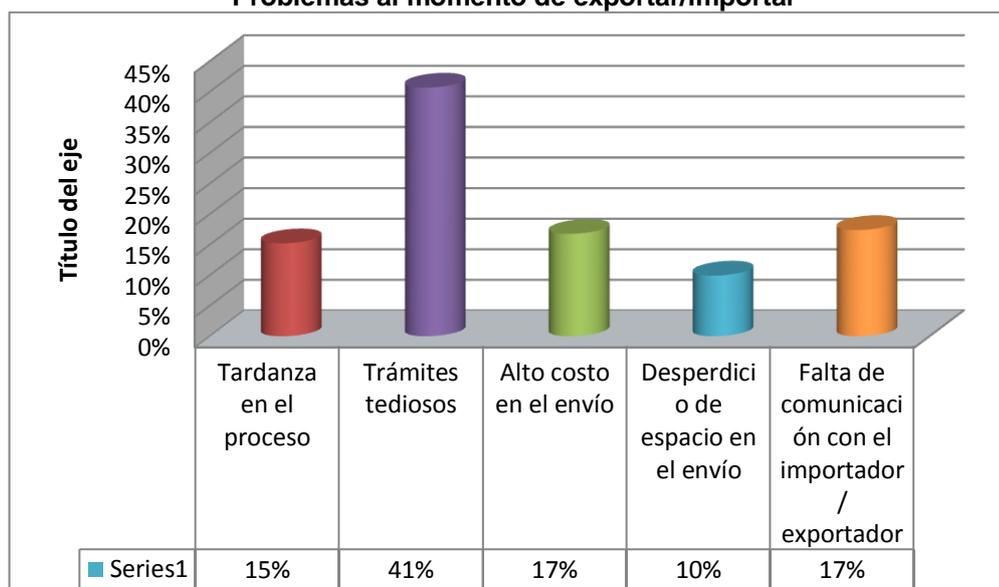
#### 4.1.1.8. ¿Qué problemas afronta usted al momento de exportar/importar?

**Tabla 13:**  
**Problemas al momento de exportar/importar**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Tardanza en el proceso	49	15%
Trámites tediosos	131	41%
Alto costo en el envío	54	17%
Desperdicio de espacio en el envío	32	10%
Falta de comunicación con el importador / exportador	56	17%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 26:**  
**Problemas al momento de exportar/importar**



Elaborado por: Autor

En cuanto a los problemas que se presentan al momento de la exportación o importación de los productos, la mayor parte de la muestra encuestada, con el 41%, manifestó que los trámites burocráticos dificultan y retrasan el proceso de comercialización, llegando en algunos casos a incumplir las condiciones acordadas en la negociación. Otros grupos minoritarios pero igualmente concentrados entre el 15% y el 17%, expresaron que la falta de comunicación, el alto costo en el envío y el largo tiempo del proceso también son relevantes en el tema.

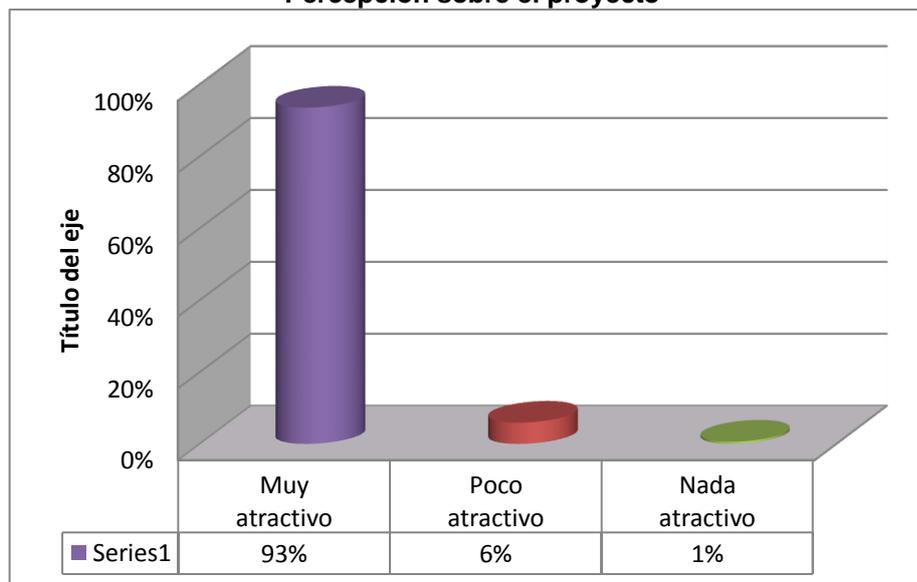
**4.1.1.9. ¿Qué percepción tendría usted sobre una empresa que le prestara servicios logísticos integrales para exportar/importar, ahorrando tiempo y dinero?**

**Tabla 14:**  
**Percepción sobre el proyecto**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Muy atractivo	301	93%
Poco atractivo	19	6%
Nada atractivo	2	1%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 27:**  
**Percepción sobre el proyecto**



Elaborado por: Autor

Como se puede observar en el gráfico presentado, la gran mayoría de las empresas encuestadas, representada por el 93%, reconoció como muy atractiva la idea de una empresa que preste servicios logísticos integrales, siempre y cuando tengan generen ahorro de tiempo y dinero en el proceso de comercialización internacional de productos. De tal forma, se puede determinar que la empresa que se pretende crear debe cumplir con dichas características para asegurar un alto nivel de captación de clientes.

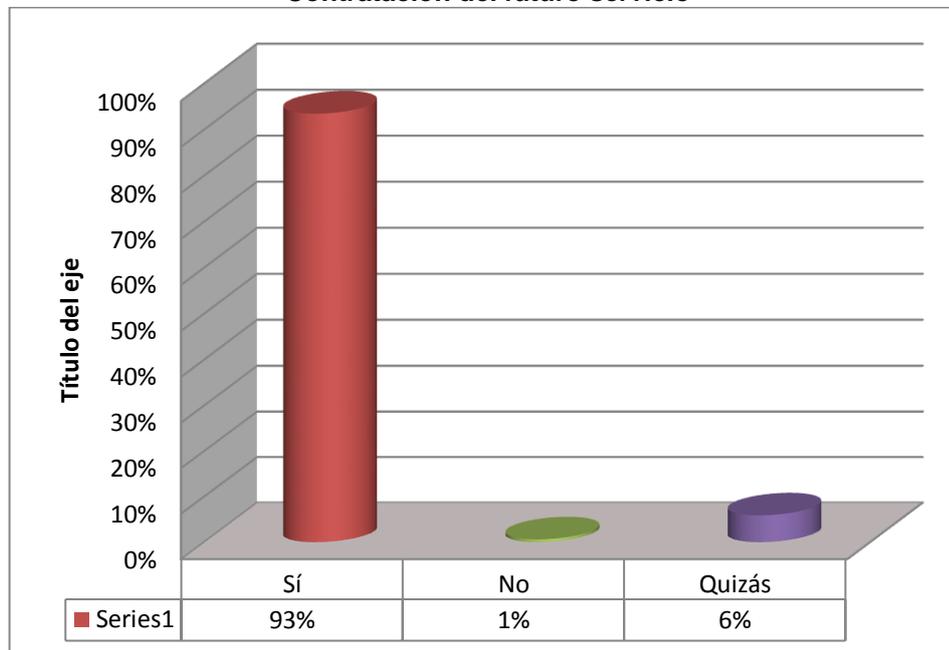
#### 4.1.1.10. ¿Contrataría los servicios de dicha empresa?

**Tabla 15:**  
**Contratación del futuro servicio**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Sí	301	93%
No	2	1%
Quizás	19	6%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 28:**  
**Contratación del futuro servicio**



Elaborado por: Autor

Al momento de cuestionar la contratación de servicios logísticos integrales con precios y tiempo adecuados, la mayor parte de la muestra; es decir, el 93% de las empresas encuestadas, expresaron que si estarían dispuestos a adquirir dichos servicios, siempre y cuando cumplan con sus expectativas. Por lo tanto, se puede detectar que existe un nivel de demanda aceptable para la implementación del proyecto que se propone en el presente trabajo de titulación.

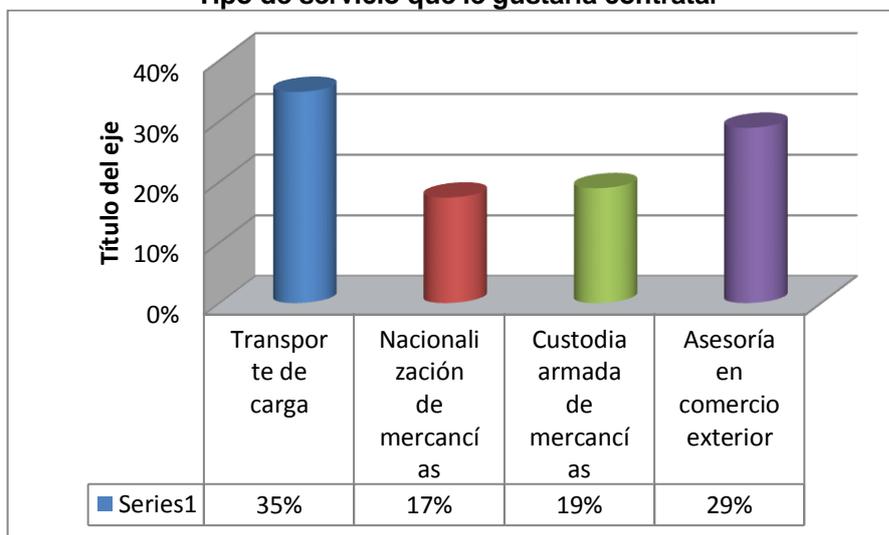
**4.1.1.11. ¿Con qué tipo de servicio para facilitar su exportación-importación le gustaría contar?**

**Tabla 16:**  
**Tipo de servicio que le gustaría contratar**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Transporte de carga	112	35%
Nacionalización de mercancías	56	17%
Custodia armada de mercancías	61	19%
Asesoría en comercio exterior	93	29%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Autor

**Gráfico 29:**  
**Tipo de servicio que le gustaría contratar**



Elaborado por: Autor

Con la finalidad de indagar respecto a los servicios que les gustaría adquirir a los encuestados, se obtuvieron respuestas segmentadas, entre las cuales la que tuvo mayor aceptación fue el servicio de transporte de carga, el cual obtuvo el 35%; seguido por la asesoría en comercio exterior; este último debido a que muchas compañías no tienen bases contundentes en cuanto a la forma de negociar, o la tramitación relacionada con dicha actividad.

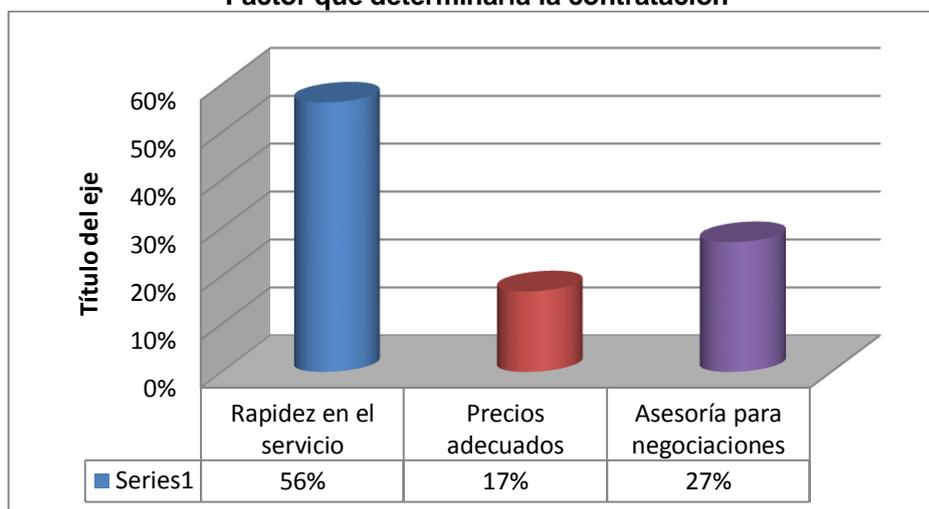
**4.1.1.12. ¿Qué aspecto sería mayormente determinante para que usted adquiera los servicios logísticos integrales de una compañía especializada?**

**Tabla 17:  
Factor que determinaría la contratación**

RESPUESTAS	FRECUENCIA	%
Rapidez en el servicio	181	56%
Precios adecuados	54	17%
Asesoría para negociaciones	87	27%
<b>TOTAL</b>	<b>322</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por: Autor**

**Gráfico 30:  
Factor que determinaría la contratación**



**Elaborado por: Autor**

Tal como se puede observar en el gráfico previamente expuesto, entre los factores que determinarían la adquisición de servicios logísticos integrales por parte del mercado meta, el más relevante es el de la rapidez en el servicio, el mismo que obtuvo el 56% de aceptación, ya que es un factor que les permitiría a las compañías involucradas en actividades de comercio exterior, cumplir con las condiciones pactadas en los contratos de negociación. Otra actividad que a pesar de ser porcentualmente menor tiene una importancia para los importadores y exportadores, es la asesoría para mejorar sus actividades internacionales.

## **4.2. Conclusiones y recomendaciones**

### **4.2.1. Conclusiones**

En base al análisis de la información obtenido en el estudio, se procede a elaborar las siguientes conclusiones:

- ☞ La mayor parte de empresas que participaron en el estudio tienen entre 7 y 10 años realizando actividades de comercio exterior, las cuales ejecutan generalmente con frecuencia mensual; para lo cual el medio de transporte mayormente utilizado es el marítimo debido a que se lo considera como el más adecuado para tal efecto.
- ☞ El tipo de carga que se suele transportar con mayor frecuencia es la tradicional, la cual se traslada en contenedores básicos. No obstante, la carga perecedera ocupa el segundo lugar, siendo este tipo de productos más exigentes en cuanto a su movilidad se refiere.
- ☞ Las empresas suelen utilizar intermediarios, los cuales en su mayoría son agentes de comercio exterior, debido a que el precio del servicio es más bajo y no incrementan en gran medida el precio del producto. Sin embargo, un determinado grupo de empresas optan por la contratación de consolidadoras o desconsolidadoras de carga, porque sus servicios son de mayor cobertura, aunque el precio es elevado.
- ☞ El principal problema que enfrentan las empresas al momento de importar sus productos son los trámites tediosos que deben realizar, ya que generan la demora en el traslado de la mercancía, por lo que la mayoría de empresas encuestadas mostraron aceptación ante la propuesta de acceder a servicios logísticos integrales, siendo los factores determinantes para su contratación, el tiempo y el precio.

#### 4.2.2. Recomendaciones

- ⌘ Debido a la gran participación que tienen las empresas en el mercado nacional es aconsejable que se implante una consolidadora de carga pero siempre y cuando ésta cubra la demanda insatisfecha y ofrezca servicios competitivos tales como; Transporte terrestre y tramite de aduana.
- ⌘ Hacer un llamado a las empresas consolidadoras y navieras que fomente servicios de importación con respecto a cargas no comunes en nuestro medio. Con el fin de incentivar la interacción de empresas que ofrezcan productos no tradicionales.
- ⌘ Con el fin de fomentar la competencia leal se sugiere a las consolidadoras trabajar en conjunto con las empresas importadoras, con el propósito de que estas no demanden servicios de intermediarios (brokers) ya que estos no ofrecen garantías durante el proceso logístico.
- ⌘ Proponer a las importadoras que realicen sus procesos de importación a través de empresas consolidadoras de cargas que ofrezcan servicios integrales y a la vez garanticen la entrega de su carga en el menor tiempo.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Es la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas y cuyo propósito es recopilar datos relevantes sobre el desarrollo del proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

El proceso evolutivo de esta investigación se caracterizó por la constatación y demostración de la falta de un estudio sobre la implementación de una consolidadora de carga encausado en la adhesión de servicios integrales, el cual concluyó en una argumentación precisa y real de las consecuencias de no existir un artículo encaminado a este tipo de problemática.

La propuesta será una guía para las actuales y futuras generaciones de empresarios que deseen invertir en este tipo de empresas; convirtiéndose útil al momento de desarrollar actividades productivas, indispensables para la competitividad económica del país, ya que será un documento que encamina al interesado a visionar la realidad del estudio.

La relevancia de la propuesta se centra en la factibilidad de implantar e implementar una empresa consolidadora de carga, tomándose en cuenta los parámetros operativos, legales, administrativos y financieros para el correcto funcionamiento de la consolidadora de carga.

El funcionamiento eficaz de la empresa dado por la eficiencia del personal más capaz, el cual tiene como principio fundamental realizar y cumplir con éxito las metas propuestas por la empresa; cuyo recurso se encuentra distribuido acorde a las necesidades de la entidad oferente del servicio logístico.

Para finalizar debo resaltar que al tratarse de la implementación de una empresa que se dedicará a la consolidación de carga contenerizada, traslado de cargas vía marítima y terrestre, desconsolidación y desaduanización, esta les permitirá a las pequeñas y medianas empresas compartir el espacio en contenedores entre si e importar sus productos con la finalidad de competir en el mercado nacional.

### **5.1. Estudio técnico**

Consiste en determinar e identificar los recursos que se emplearan para la implementación de la empresa consolidadora de carga tales como: talento humano, maquinaria, localización, instalación, la inversión que se requerirá y la estructura organizacional, con el fin de que la empresa labore de manera competitiva y ofrezca un servicio de calidad.

### **5.2. Programa de producción**

Este se centrará en el incremento paulatino de la producción de la empresa, iniciando con 20 contenedores mensuales que se trasladaran desde tres continentes diferentes que corresponde al 55% de la capacidad de ventas en el primer año la cual haciende a 636 contenedores entre marítimos y terrestres, pero posteriormente irá aumentado en un cinco por ciento cada año hasta llegar a la capacidad máxima de la fuerza de ventas. Aumento que estará dado directamente por el nivel de demanda que tendremos, por lo que la empresa ofrecerá un servicio con estándares de calidad internacional y así lograr obtener la fidelidad de nuestros clientes.

### **5.3. Maquinaria y equipo**

Para el ofrecimiento de una consolidadora de carga con servicios integrales se requiere de maquinaria que cumpla con los requerimientos de la

empresa, debiendo resaltar que la maquinaria que se va a utilizar la adquiriremos en el mercado nacional, el cual es el siguiente:

**Tabla 18  
MAQUINARIA Y EQUIPO  
EN DÓLARES**

Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
<b>1º MAQUINARIA</b>			
Cabezal	2	\$ 26.000,00	\$ 52.000,00
<b>SUBTOTAL MAQUINARIA</b>			<b>\$ 52.000,00</b>
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>			<b>\$ 52.000,00</b>

Elaborado por: El Autor

#### 5.4. Activos fijos

Comprende todos aquellos bienes que hacen posible el trabajo eficiente del personal a laborar en la empresa y fuera de ella, entre los cuales comprenden muebles y enseres, equipo de oficina y equipo de cómputo los cuales se encuentran detallados a continuación con sus respectivos valores:

**Tabla 19  
ACTIVOS FIJOS  
En dólares**

DENOMINACIÓN	CANT.	V/UNIT.	V/TOTAL
<b>1º MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>A. DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Escritorio Tipo Gerente	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Sillón Tipo Gerente	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Archivador	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Sillas Unipersonales	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Cestos para de Basura	1	\$ 3,00	\$ 3,00
<b>SUBTOTAL DPTO. ADMINISTRACIÓN</b>			<b>\$ 273,00</b>
<b>B. DPTO. DE VENTAS</b>			
Escritorio	2	\$ 80,00	\$ 160,00
Sillas unipersonales	2	\$ 35,00	\$ 70,00
Archivador grande	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Portapapeles	2	\$ 7,50	\$ 15,00
Tachos de Basura	2	\$ 3,00	\$ 6,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE VENTAS</b>			<b>\$ 311,00</b>
<b>C. DPTO. DE OPERACIONES</b>			
Escritorio	3	\$ 80,00	\$ 240,00
Mueble de espera	1	\$ 350,00	\$ 350,00

Archivadores grandes	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Sillas Unipersonales	3	\$ 35,00	\$ 105,00
Tachos de Basura grande	3	\$ 5,00	\$ 15,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE OPERACIONES</b>			<b>\$ 860,00</b>
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>			<b>\$1.444,00</b>
<b>2º EQUIPO DE OFICINA</b>			
<b>A. DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			
aires acondicionado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Central Telefónica	1	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>\$ 380,00</b>
<b>B. DPTO. DE VENTAS</b>			
Aire acondicionado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Teléfonos	2	\$ 25,00	\$ 50,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE VENTAS</b>			<b>\$ 350,00</b>
<b>C. DPTO. DE OPERACIONES</b>			
Dispensador de Agua	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Aire Acondicionado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Teléfonos	3	\$ 25,00	\$ 75,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE OPERACIONES</b>			<b>\$ 400,00</b>
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA</b>			<b>\$1.130,00</b>
<b>3. EQUIPO DE CÓMPUTO</b>			
<b>A. DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Computadora portatil INTEL CEL CORE DUO 1.66 GHZ	1	\$ 650,00	\$ 650,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>\$ 650,00</b>
<b>B. DPTO. DE VENTAS</b>			
Computadora + impresora HP multifunción	2	\$ 450,00	\$ 900,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE VENTAS</b>			<b>\$ 900,00</b>
<b>C. DPTO. DE OPERACIONES</b>			
Computador+super multi DVD RE-WRITER LG+impresora HP multifunción	3	\$ 450,00	\$1.350,00
<b>SUBTOTAL DPTO. DE OPERACIONES</b>			<b>\$1.350,00</b>
<b>TOTAL EQUIPO DE CÓMPUTO</b>			<b>\$2.900,00</b>
<b>4. DIFERIDOS</b>			
Gastos de Constitución		500,00	\$ 500,00
Estudio de Factibilidad (2 % I.T)			\$1.159,48
<b>TOTAL DIFERIDOS</b>			<b>\$1.659,48</b>
<b>TOTAL DE OTROS ACTIVOS</b>			<b>\$7.133,48</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.5. Gasto de importación

**Tabla 20**  
**GASTOS DE IMPORTACIÓN**  
**EN DÓLARES**

<b>FLETES MARITIMOS</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>Valor</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Nº Envios al mes</b>
FLETE MARITIMO INC THC	MIAMI	20ST	1.300,00	3.900,00	46.800,00	3
FLETE MARITIMO INC THC	PUERTOS BASE ASIA	20ST	1.600,00	4.800,00	57.600,00	3
FLETE MARITIMO INC THC	GENOA	20ST	1.432,00	1.432,00	17.184,00	1
FLETE MARITIMO INC THC	BARCELONA / VALENCIA	20ST	1.904,00	1.904,00	22.848,00	1
FLETE MARITIMO INC THC	MIAMI	40ST / HC	1.800,00	3.600,00	43.200,00	2
FLETE MARITIMO INC THC	PUERTOS BASE ASIA	40ST / HC	2.700,00	21.600,00	259.200,00	8
FLETE MARITIMO INC THC	GENOA	40ST / HC	2.312,00	2.312,00	27.744,00	1
FLETE MARITIMO INC THC	BARCELONA / VALENCIA	40ST / HC	3.408,00	3.408,00	40.896,00	1
<b>TOTAL</b>			<b>16.456,00</b>	<b>42.956,00</b>	<b>515.472,00</b>	<b>20</b>
<b>GASTOS LOCALES</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>Valor inc IVA</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Nº Envios al mes</b>
ADMINISTRACION	MIAMI	20ST / 40ST / 40HC	39,00	780,00	9.360,00	20
HANDLING	PUERTOS BASE ASIA	20ST / 40ST / 40HC	35,00	700,00	8.400,00	20
EMISION BL	GENOA	20ST / 40ST / 40HC	60,00	1.200,00	14.400,00	20
CARTA DE SALIDA	BARCELONA / VALENCIA	20ST / 40ST / 40HC	29,00	580,00	6.960,00	20
DOCUMENTACION	MIAMI	20ST / 40ST / 40HC	55,00	1.100,00	13.200,00	20
<b>TOTAL</b>				<b>4.360,00</b>	<b>52.320,00</b>	
<b>AGENTES EN EL EXTERIOR</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>Valor</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Nº Envios al mes</b>
HANDLING	MIAMI	INDIFERENTE	25,00	125,00	1.500,00	5
HANDLING	PUERTOS BASE ASIA	INDIFERENTE	65,00	715,00	8.580,00	11
HANDLING	GENOA	INDIFERENTE	50,00	200,00	2.400,00	4
<b>TOTAL</b>			<b>140,00</b>	<b>1.040,00</b>	<b>12.480,00</b>	<b>20</b>
<b>SALIDA DE DIVISAS</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>Valor</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>Nº Envios al mes</b>
TRANFERENCIA 5%	MIAMI	INDIFERENTE	6,25	6,25	75,00	
TRANFERENCIA 5%	PUERTOS BASE ASIA	INDIFERENTE	35,75	35,75	429,00	
TRANFERENCIA 5%	GENOA	INDIFERENTE	10,00	10,00	120,00	
<b>TOTAL</b>			<b>52,00</b>	<b>52,00</b>	<b>624,00</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GASTOS DE</b>						<b>Valor total</b>

<b>IMPORTACION</b>						
FLETES MARITIMOS						\$515.472,00
GASTOS LOCALES						\$ 52.320,00
AGENTES EN EL EXTERIOR						\$ 12.480,00
SALIDA DE DIVISAS						\$ 624,00
<b>TOTAL GASTOS DE IMPORTACION</b>						<b>\$580.896,00</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.6. Talento humano

La empresa consolidadora de carga poseerá personal altamente capacitado tanto en la parte administrativa, operativa como de ventas; el mismo que está constituido por 9 personas y cuyos sueldos se encuentra establecido en la siguiente tabla.

**Tabla 21  
ROL DE PAGO  
EN DÓLARES**

No.	CARGO	CANT	SBS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIO.	APORTE PATRON.	SUBOTAL PROVISIO.	TOTAL MES	TOTAL AÑO
<b>DEP. ADMINISTRATIVO</b>											
1	Gerente	1	1000,00	83,33	22,00	83,33	41,67	121,50	351,83	1351,83	16.222,00
2	Jefe Financiero-Contable	1	550,00	45,83	22,00	45,83	22,92	66,83	203,41	753,41	9.040,90
<b>SUB TOTAL ADMINISTRATIVO</b>		<b>2</b>									<b>25.262,90</b>
<b>DEP. DE FABRICA</b>											
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
5	Documentación	1	380,00	31,67	22,00	31,67	15,83	46,17	147,34	527,34	6.328,04
6	Jefe operaciones	1	480,00	40,00	22,00	40,00	20,00	58,32	180,32	660,32	7.923,84
<b>SUB TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>		<b>2</b>									<b>14.251,88</b>
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
8	Chofer	2	500,00	41,67	22,00	41,67	20,83	60,75	186,92	686,92	16.486,00
<b>SUB TOTAL MOI</b>		<b>2</b>									<b>16.486,00</b>
<b>DEP. DE VENTAS</b>											
11	Vendedores	1	800,00	66,67	22,00	66,67	33,33	97,20	285,87	1085,87	13.030,40
12	Vendedores	1	500,00	41,67	22,00	41,67	20,83	60,75	186,92	686,92	8.243,00
14	Mensajero	1	350,00	29,17	22,00	29,17	14,58	42,53	137,44	487,44	5.849,30
<b>SUB TOTAL DE VENTAS</b>		<b>3</b>									<b>14.092,30</b>
<b>TOTAL</b>											<b>70.093,08</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.7. Estudio de financiamiento

En este ítem se establecerá la proyección de los costos y gastos a ejecutar para la evolución de la empresa y su proceso de crecimiento, permitiéndome obtener una visión de los aspectos financieros a desarrollar, los cuales se encuentran detallados a continuación.

### 5.7.1. Inversión

La inversión tiene como objeto planificar eficazmente el uso del dinero en cuanto a la adquisición de bienes tangibles, intangibles y capital de trabajo, así como la evaluación de las necesidades de la empresa y la correcta asignación de dinero a los distintos rubros, que optimizarán los recursos a emplearse para el funcionamiento de la empresa consolidadora de carga.

#### 5.7.1.1. Capital de trabajo

El capital de trabajo constituye el monto total de inversión necesario para cumplir el ciclo de comercialización del proyecto, englobando los rubros necesarios para esto.

**Tabla 22**  
**CAPITAL DE OPERACIONES**  
**O CAPITAL DE TRABAJO**  
**EN DÓLARES**

<b>Rubro</b>	
Mano de Obra Directa	\$ 14.251,88
Costos Indirectos de Producción	\$ 29.314,20
Gastos de Administración	\$ 34.460,94
Gastos de Ventas	\$ 31.132,52
Gastos de Exportación	\$ 580.896,00
Gastos de Financieros	\$ 16.226,52
<b>TOTAL CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 706.282,07</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.7.2. Fuente de financiamiento

El financiamiento para la ejecución del proyecto se centrará en dos principales fuentes, el primero que será la aportación de cada uno de los accionistas, valor que asciende a \$ 506.282,07 y la segunda fuente de financiamiento que es el recurso que se obtendrá a través de un crédito bancario que se lo solicitará a la Corporación Financiera Nacional el mismo que es de \$ 200.000,00. Cabe recalcar que el monto total de la inversión equivale a \$706.282,07.

**Tabla 23**  
**FUENTE INTERNA**  
**CUADRO DE ACCIONISTAS**

<b>NOMBRES DE LOS ACCIONISTAS</b>	<b>Nº DE ACCIONES</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
María José Castro Molinas	10126	10	20	101.256,41
Mauricio Hermana Araujo Araujo	10126	10	20	101.256,41
Jose Luis Orellana Castro	10126	10	20	101.256,41
Luis Antonio Cedillo Masa	10126	10	20	101.256,41
Carlos Saul Mora Mora	10126	10	20	101.256,41
<b>SUMAN</b>	<b>50628</b>			<b>506.282,07</b>

Elaborado por: El Autor

**Tabla 24**  
**FINANCIAMIENTO BANCARIO**  
**TABLA DE AMORTIZACIONES**

Moneda: Dólares U. S.  
Capital: \$ 200.000,00  
Interés: 8,25% anual 4,1%  
Período: Semestral 20

Semestres	Saldo	Intereses	K+Interés	Anualidad	Saldo Insoluto	K Pagado	AÑOS	G. Interés	Capital Pagado	Anualidad
1	\$ 200.000,00	8.250,00	\$ 208.250,00	\$ 14.879,70	\$193.370,30	\$ 6.629,70		\$ 16.226,52	\$ 13.532,88	\$ 29.759,40
2	\$ 193.370,30	7.976,52	\$ 201.346,82	\$ 14.879,70	\$ 186.467,12	\$ 6.903,18	1	\$15.087,04	\$ 14.672,36	\$ 29.759,40
3	\$ 186.467,12	7.691,77	\$ 194.158,89	\$ 14.879,70	\$179.279,19	\$ 7.187,93		\$13.851,60	\$15.907,80	\$ 29.759,40
4	\$ 179.279,19	7.395,27	\$ 186.674,46	\$ 14.879,70	\$171.794,76	\$7.484,43	2	\$12.512,14	\$ 17.247,26	\$ 29.759,40
5	\$ 171.794,76	7.086,53	\$ 178.881,29	\$ 14.879,70	\$ 164.001,59	\$7.793,17		\$ 11.059,89	\$18.699,51	\$ 29.759,40
6	\$ 164.001,59	6.765,07	\$ 170.766,66	\$ 14.879,70	\$155.886,96	\$ 8.114,63	3	\$ 9.485,36	\$20.274,04	\$ 29.759,40
7	\$ 155.886,96	6.430,34	\$ 162.317,30	\$ 14.879,70	\$147.437,60	\$8.449,36		\$ 7.778,26	\$21.981,14	\$ 29.759,40
8	\$ 147.437,60	6.081,80	\$ 153.519,40	\$ 14.879,70	\$138.639,70	\$8.797,90	4	\$5.927,41	\$23.831,99	\$ 29.759,40
9	\$ 138.639,70	5.718,89	\$ 144.358,58	\$ 14.879,70	\$129.478,88	\$9.160,81		\$ 3.920,72	\$25.838,68	\$ 29.759,40
10	\$ 129.478,88	5.341,00	\$ 134.819,89	\$ 14.879,70	\$119.940,19	\$9.538,70	5	\$1.745,06	\$28.014,34	\$ 29.759,40

Elaborado por: El Autor

### 5.7.3. Ingresos proyectado por ventas

Los ingresos proyectados están generados por la venta de los servicios del transporte de cargas; cuyo valor se establece de acuerdo al origen de las cargas

**Tabla 25**  
**INGRESOS DEL PROYECTO**  
**EN DÓLARES**

DESCRIPCION	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	ORIGEN	UNIDAD	V. UNITARIO	
CONTENEDOR	3	36	MIAMI	20ST	\$ 1.600,00	\$ 57.600,00
CONTENEDOR	3	36	PUERTOS BASE ASIA	20ST	\$ 2.350,00	\$ 84.600,00
CONTENEDOR	1	12	GENOA	20ST	\$ 1.980,00	\$ 23.760,00
CONTENEDOR	1	12	BARCELONA / VALENCIA	20ST	\$ 2.480,00	\$ 29.760,00
CONTENEDOR	2	24	MIAMI	40ST / HC	\$ 2.210,00	\$ 53.040,00
CONTENEDOR	8	96	PUERTOS BASE ASIA	40ST / HC	\$ 3.240,00	\$ 311.040,00
CONTENEDOR	1	12	GENOA	40ST / HC	\$ 2.790,00	\$ 33.480,00
CONTENEDOR	1	12	BARCELONA / VALENCIA	40ST / HC	\$ 3.708,00	\$ 44.496,00
<b>GASTOS LOCALES</b>						
DESCRIPCION	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	ORIGEN	UNIDAD DE MEDIDA	Valor inc IVA	V. Total
ADMINISTRACION	20	240	MIAMI	20ST / 40ST / 40HC	\$ 75,00	\$ 18.000,00
HANDLING	20	240	PUERTOS BASE ASIA	20ST / 40ST / 40HC	\$ 60,00	\$ 14.400,00
EMISION BL	20	240	GENOA	20ST / 40ST / 40HC	\$ 65,00	\$ 15.600,00
CARTA DE SALIDA	20	240	BARCELONA / VALENCIA	20ST / 40ST / 40HC	\$ 50,00	\$ 12.000,00
DOCUMENTACION	20	240	MIAMI	20ST / 40ST / 40HC	\$ 75,00	\$ 18.000,00
<b>AGENTE ADUANERO</b>						
TRAMITE DE ADUANA	10	120	INDIFERENTE	INDIFERENTE	\$ 220,00	\$ 26.400,00

<b>FLETE TERRESTRE</b>						
<b>CONTENEDOR</b>	15	180	GUAYAQUIL	<b>INDIFERENTE</b>	<b>\$ 220,00</b>	<b>\$ 39.600,00</b>
<b>CONTENEDOR</b>	5	60	PICHINCHA	<b>INDIFERENTE</b>	<b>\$ 725,00</b>	<b>\$ 43.500,00</b>
<b>CONTENEDOR</b>	5	60	EL ORO	<b>INDIFERENTE</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 25.200,00</b>
<b>CONTENEDOR</b>	8	96	AZUAY	<b>INDIFERENTE</b>	<b>\$ 670,00</b>	<b>\$ 64.320,00</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>53</b>	<b>636</b>			<b>\$ 22.938,00</b>	<b>\$ 914.796,00</b>

Elaborado por: El Autor

## 5.8. Evaluación financiera

Al tratarse de un proyecto de esta magnitud, es primordial exponer las facultades financieras que posee el estudio, tanto al inicio de su ejecución como las proyecciones que tendrá cada año de ejecución; para lo que me enmarco en los siguientes análisis:

### 5.8.1 Flujo de efectivo proyectado

Es importante para observar el comportamiento del movimiento de caja, tanto de entradas como salidas en un lapso en el que se encuentre proyectado. Comenzando con la descripción de los ingresos que es todo el valor que ingresa a la empresa.

**Tabla 26**  
**Flujo de efectivo proyectado**

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>VENTAS</b>	\$ 914.796,00	\$ 914.796,00	\$ 914.796,00	\$ 914.796,00	\$914.796,00	\$914.796,00	\$914.796,00	\$914.796,00	\$ 914.796,00	\$ 914.796,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 1.268.528,37	\$ 1.394.679,09	\$1.520.416,74	\$1.645.706,55	\$1.770.160,39	\$1.894.087,78	\$2.017.324,10	\$2.139.941,60	\$ 2.261.888,16	\$ 2.383.107,29
<b>EGRESOS</b>										
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	\$ 43.566,08	\$ 43.566,08	\$ 43.566,08	\$ 43.116,08	\$43.116,08	\$ 43.116,08	\$ 43.116,08	\$ 43.116,08	\$ 43.116,08	\$ 43.116,08
Mano de Obra Directa	\$ 14.251,88	\$ 14.251,88	\$ 14.251,88	\$14.251,88	\$14.251,88	\$ 14.251,88	\$14.251,88	\$ 14.251,88	\$ 14.251,88	\$ 14.251,88
Costos Indirectos de Producción	\$ 29.314,20	\$ 29.314,20	\$ 29.314,20	\$28.864,20	\$28.864,20	\$ 28.864,20	\$ 28.864,20	\$ 28.864,20	\$28.864,20	\$ 28.864,20
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	\$ 871.229,92	\$ 871.229,92	\$ 871.229,92	\$871.679,92	\$871.679,92	\$ 871.679,92	\$ 871.679,92	\$ 871.679,92	\$ 871.679,92	\$ 871.679,92
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ 662.715,99	\$ 661.576,50	\$ 660.341,06	\$658.484,93	\$657.032,69	\$ 655.126,26	\$ 653.419,16	\$ 651.568,31	\$ 649.561,62	\$ 647.385,96
Gastos Administrativos	\$ 34.460,94	\$ 34.460,94	\$34.460,94	\$34.244,28	\$34.244,28	\$ 33.912,38	\$ 33.912,38	\$ 33.912,38	\$ 33.912,38	\$ 33.912,38
Gastos de Ventas	\$ 31.132,52	\$ 31.132,52	\$ 31.132,52	\$30.832,52	\$30.832,52	\$ 30.832,52	\$ 30.832,52	\$ 30.832,52	\$ 30.832,52	\$ 30.832,52
Gastos de Exportación	\$ 580.896,00	\$ 580.896,00	\$580.896,00	\$580.896,00	\$580.896,00	\$580.896,00	\$ 580.896,00	\$580.896,00	\$ 580.896,00	\$ 580.896,00
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>										
Gastos Financieros	\$ 16.226,52	\$ 15.087,04	\$13.851,60	\$12.512,14	\$11.059,89	\$ 9.485,36	\$ 7.778,26	\$ 5.927,41	\$ 3.920,72	\$ 1.745,06
<b>UTILIDADES ANTES DE PART. TRAB.</b>	\$ 208.513,93	\$ 209.653,42	\$ 210.888,86	\$ 213.194,99	\$214.647,23	\$ 216.553,66	\$ 218.260,76	\$ 220.111,61	\$ 222.118,30	\$ 224.293,96
15 % Participación/ Trabajadores	\$ 31.277,09	\$ 31.448,01	\$ 31.633,33	\$31.979,25	\$32.197,08	\$ 32.483,05	\$ 32.739,11	\$ 33.016,74	\$ 33.317,74	\$ 33.644,09
<b>UTILIDADES ANTES I.R.</b>	\$ 177.236,84	\$ 178.205,41	\$ 179.255,53	\$181.215,74	\$182.450,15	\$ 184.070,61	\$ 185.521,65	\$ 187.094,87	\$ 188.800,55	\$ 190.649,86
25 % I.R.	\$ 44.309,21	\$ 44.551,35	\$ 44.813,88	\$45.303,93	\$45.612,54	\$ 46.017,65	\$ 46.380,41	\$ 46.773,72	\$ 47.200,14	\$ 47.662,47
<b>TOTAL EGRESOS</b>	\$ 781.868,37	\$ 781.141,94	\$ 780.354,35	\$778.884,20	\$777.958,39	\$ 776.743,04	\$ 775.654,76	\$ 774.474,85	\$ 773.195,58	\$ 771.808,60
<b>UTILIDAD LÍQUIDA DEL EJERCICIO</b>	\$ 132.927,63	\$ 133.654,06	\$ 134.441,65	\$135.911,80	\$136.837,61	\$ 138.052,96	\$ 139.141,24	\$ 140.321,15	\$ 141.600,42	\$ 142.987,40
<b>SALDO INICIAL</b>	\$ 353.732,37	\$ 479.883,09	\$ 605.620,74	\$ 730.910,55	\$855.364,39	\$ 979.291,78	\$ 1.102.528,10	\$ 1.225.145,60	\$ 1.347.092,16	\$ 1.468.311,29
<b>(+)DEPRECIACIONES</b>	\$ 6.424,07	\$ 6.424,07	\$ 6.424,07	\$ 5.457,40	\$5.457,40	\$ 5.457,40	\$ 5.457,40	\$ 5.457,40	\$ 5.457,40	\$ 5.457,40
<b>(+)AMORTIZACIONES</b>	\$ 331,90	\$ 331,90	\$ 331,90	\$ 331,90	\$331,90					
<b>(-) ABONO PRÉSTAMO CFN</b>	\$ -13.532,88	\$ -14.672,36	\$ -15.907,80	\$-17.247,26	\$-18.699,51	\$ -20.274,04	\$ -21.981,14	\$-23.831,99	\$ -25.838,68	\$ -28.014,34
<b>SALDO FINAL</b>	\$ 479.883,09	\$ 605.620,74	\$ 730.910,55	\$ 855.364,39	\$979.291,78	\$ 1.102.528,10	\$ 1.225.145,60	\$ 1.347.092,16	\$ 1.468.311,29	\$ 1.588.741,75

Elaborado por: El Autor

## 5.9. Indicadores de rentabilidad de la inversión

Es el flujo de entrada de dinero que se obtendrá por la oferta de los servicios logísticos, en el transcurso de un periodo de tiempo y las salidas de dinero que vamos a tener por igual tiempo para obtener esos ingresos, estos saldos son los valores netos que tenemos en nuestro estado de pérdidas y ganancias de cada año traídos a valor presente o actual, como se puede observar en el cuadro siguiente:

### 5.9.1 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno, nos demuestra a que tasa de descuento la sumatoria de los valores actuales netos se hace cero, es decir no gano pero tampoco pierdo, que en mi caso es del 27.54%, como se puede observar a continuación:

Tabla 27 Tasa Interna de Retorno (TIR)										
AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	BENEFICIOS	DEPRECIACIÓN	AMORTIZACIÓN	ABONO CFN	FLUJO DE FONDOS	INGRESOS ACTUALES	EGRESOS ACTUALES	FLUJO DE F. ACTUALIZADO
		\$412.865,85	\$-412.865,85				\$-412.865,85		\$412.865,85	\$ -412.865,85
1	\$ 914.796,00	\$781.868,37	\$132.927,63	\$ 6.424,07	\$ 331,90	\$ -13.532,88	\$126.150,72	\$762.330,00	\$657.204,40	\$ 105.125,60
2	\$ 914.796,00	\$781.141,94	\$133.654,06	\$ 6.424,07	\$ 331,90	\$ -14.672,36	\$125.737,65	\$635.275,00	\$ 547.957,18	\$ 87.317,82
3	\$ 914.796,00	\$780.354,35	\$ 134.441,65	\$ 6.424,07	\$ 331,90	\$ -15.907,80	\$ 125.289,81	\$529.395,83	\$ 456.890,16	\$ 72.505,68
4	\$ 914.796,00	\$778.884,20	\$135.911,80	\$ 5.457,40	\$ 331,90	\$ -17.247,26	\$ 124.453,84	\$441.163,19	\$ 381.144,95	\$ 60.018,25
5	\$ 914.796,00	\$777.958,39	\$136.837,61	\$ 5.457,40	\$ 331,90	\$ -18.699,51	\$ 123.927,40	\$367.636,00	\$ 317.832,35	\$ 49.803,64
6	\$ 914.796,00	\$776.743,04	\$138.052,96	\$ 5.457,40		\$ -20.274,04	\$ 123.236,32	\$306.363,33	\$ 265.091,74	\$ 41.271,59
7	\$ 914.796,00	\$775.654,76	\$139.141,24	\$ 5.457,40		\$ -21.981,14	\$122.617,49	\$255.302,77	\$ 221.082,48	\$ 34.220,29
8	\$ 914.796,00	\$774.474,85	\$140.321,15	\$ 5.457,40		\$ -23.831,99	\$121.946,56	\$212.752,31	\$ 184.391,44	\$ 28.360,87
9	\$ 914.796,00	\$773.195,58	\$141.600,42	\$ 5.457,40		\$-25.838,68	\$121.219,14	\$ 177.293,59	\$ 153.800,51	\$ 23.493,08
10	\$ 914.796,00	\$771.808,60	\$142.987,40	\$ 5.457,40		\$ -28.014,34	\$120.430,46	\$147.744,66	\$ 128.294,47	\$ 19.450,19
						\$-200.000,00	\$822.143,54	\$3.835.256,69	\$3.726.555,53	\$ 108.701,16

Elaborado por: El Autor

COK	<b>20%</b>
VAN	<b>108.701,16</b>
RB/C	<b>1,0292</b>
TIR	<b>27,54%</b>

**Tabla 28**  
**PUNTO DE QUILIBRIO**

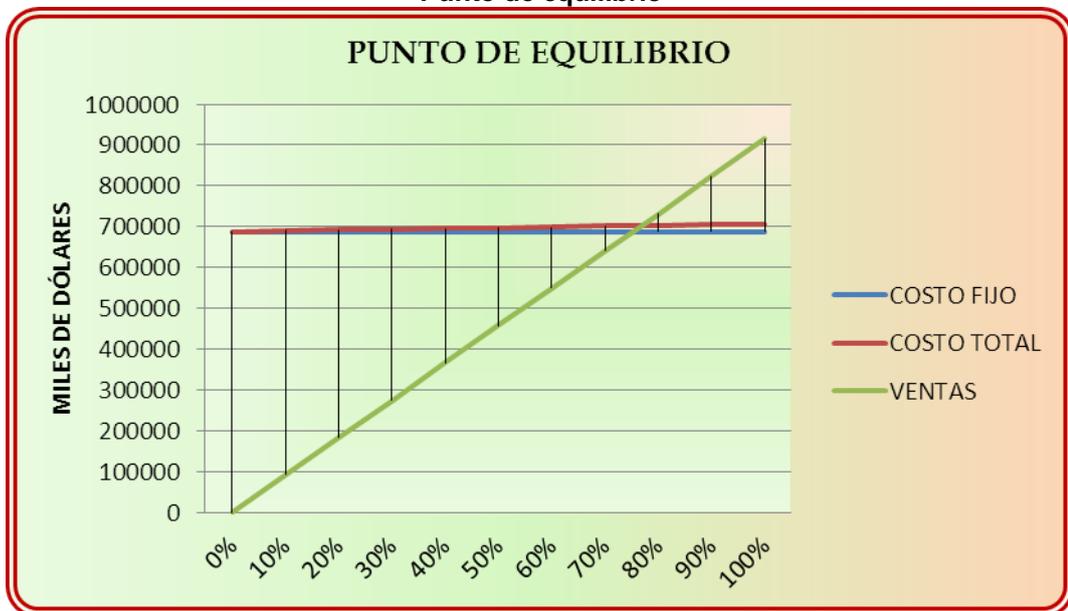
**COSTO FIJO**            688.035,54  
**COSTO VARIABLE**    18.246,52  
**COSTO TOTAL**        706.282,07

**VENTAS**

<b>%</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>VENTAS</b>
0%	688.035,54	688.035,54	-
10%	688.035,54	689.860,20	91.479,60
20%	688.035,54	691.684,85	182.959,20
30%	688.035,54	693.509,50	274.438,80
40%	688.035,54	695.334,15	365.918,40
50%	688.035,54	697.158,81	457.398,00
60%	688.035,54	698.983,46	548.877,60
70%	688.035,54	700.808,11	640.357,20
80%	688.035,54	702.632,76	731.836,80
90%	688.035,54	704.457,42	823.316,40
100%	688.035,54	706.282,07	914.796,00

Elaborado por: El Autor

**Grafio 31**  
**Punto de equilibrio**



Elaborado por: Autor

## **5.10. Análisis financiero**

Durante el proceso de indagación que inició desde la identificación del problema, planteamiento de objetivos e investigación de campo, se pudo constatar que es recomendable la implementación de una consolidadora de carga con servicios integrales, asegurando la factibilidad de su funcionamiento en el lugar donde interactuarán sus actividades, lo que se puede confirmar a través del presente estudio de factibilidad, donde se obtuvieron datos contables-financieros reales y creíbles, los mismos que aseguran su eficiencia y eficacia; Es así que la empresa tendrá una capacidad de trasladar en el primer año 240 contenedores a un costo de \$580,896.00 los mismos que tendrán como destino las principales ciudades como Guayaquil, Quito, Cuenca y El Oro; y que por ende serán nuestros mercados potenciales, los mismos que generaran a la empresa ingresos de \$914,796.00.

Cabe mencionar que para el funcionamiento de la empresa, se requiere un capital de operaciones valorado en \$706,282.07 el cual estará financiado a través de fuentes internas y externas, siendo los socios la principal fuente de inversión del proyecto, monto que asciende a \$506,282.07 y el monto restante se lo financiará a través de un crédito de \$200,000.00 gestionado en la Corporación Financiera Nacional, por el cual se pagara una tasa de interés del 8,25% anual siendo los pagos de forma semestral, cancelando en tres años la totalidad de la deuda.

Para el manejo oportuno de las actividades de la empresa, se requerirá talento humano altamente calificado y capacitado, desenvolviéndose en el área financiera, administrativa, operativa y ventas, con lo cual se hará la contratación de 9 personas, asignándole sueldos acorde a su capacidad de producción, generando un gasto que asciende a \$76,093.08 al año.

Para finalizar se pudo comprobar la rentabilidad del proyecto mediante el análisis de los índices de rentabilidad más sobresalientes, como es el **TIR** y el **VAN**; Es así que tenemos como tasa interna de retorno un porcentaje moderado de rentabilidad el mismo que representa el 27,54% de la viabilidad de la inversión, y un valor actual neto de \$108,701.16 lo que significa que la empresa contara con los fondos suficientes para cubrir imprevistos que se generen durante el proceso de operación.

Para finalizar debo dejar en constancia que la inversión que se generará para la implementación de este proyecto se recuperará en un tiempo estimado de 3 años 1 mes tiempo prudente para la recuperación de la inversión.

## **ESTUDIO TÉCNICO ORGANIZACIONAL**

### **6.1. Descripción del Negocio**

Se creará una empresa bajo el nombre “ECUALOGISTIC” que tenga como actividad principal el consolidado y desconsolidado de carga, que brinde servicios logísticos integrales, no solo dedicándose al manejo de mercancías y su respectivo traslado, sino que además ofrezca servicios adicionales como el traslado de productos hasta su destino final (dentro del territorio nacional), y asesoría para las empresas que así lo requieran, sobre temas de comercio exterior.

La idea del negocio consiste en ofrecer una gama de servicios completa y diversa, con la finalidad de obtener una ventaja diferenciadora que le dé valor agregado a la empresa con relación a la competencia existente y que pueda generar la fidelización de los clientes. A continuación se detallan los principales servicios con los que contará la empresa que se creará:

- ☞ Consolidación y desconsolidación de carga vía marítima, aérea y multimodal.
- ☞ Embarque de contenedores.
- ☞ Entrega y recepción de cargas.
- ☞ Manejo de inspecciones.
- ☞ Tramitación en aduana en destino.
- ☞ Control y coordinación con el proveedor que prepara la mercancía.
- ☞ Informes antes y después del proceso de embarque.
- ☞ Cargas proyectos.
- ☞ Resguardo de seguridad en el traslado.
- ☞ Traslado de cargas dentro del territorio Ecuatoriano.
- ☞ Asesoría en comercio exterior y negociaciones.

Con la finalidad de crear una imagen corporativa única y que la empresa sea reconocida por una característica especial, se ha elaborado un logotipo que la identifique, el mismo que se muestra a continuación:

**Gráfico 32: Logotipo**



Elaborado por: Autor

## **6.2. Filosofía Empresarial**

### **6.2.1. Misión**

Brindar servicios logísticos integrales, que permitan facilitar los procesos relacionados con actividades de comercio exterior de las compañías importadoras y exportadoras ecuatorianas relacionados con actividades de comercio exterior, ganando así reconocimiento en el mercado en corto plazo.

### **6.2.2. Visión**

Ser la empresa líder en la prestación de servicios logísticos integrales en el territorio ecuatoriano, convirtiéndose el nombre de la compañía un sinónimo de calidad y garantía en el servicio prestado.

### **6.2.3. Objetivos Organizacionales**

La empresa "ECUALOGISTIC", enfocará todos sus esfuerzos y estrategias a cumplir con los siguientes objetivos organizacionales:

- 1** Alcanzar la calidad en los distintos procesos que se llevan a cabo en la empresa.
- 2** Maximizar el uso de recursos, a través del control continuo de su aplicación.
- 3** Implantar un buen clima laboral, que cumpla con las expectativas de los empleados con el propósito de obtener todo el potencial en sus labores.
- 4** Obtener un 50% de posicionamiento en el mercado en un periodo de 3 años.
- 5** Recuperar, en un plazo de cinco años, el monto total de la inversión realizada.

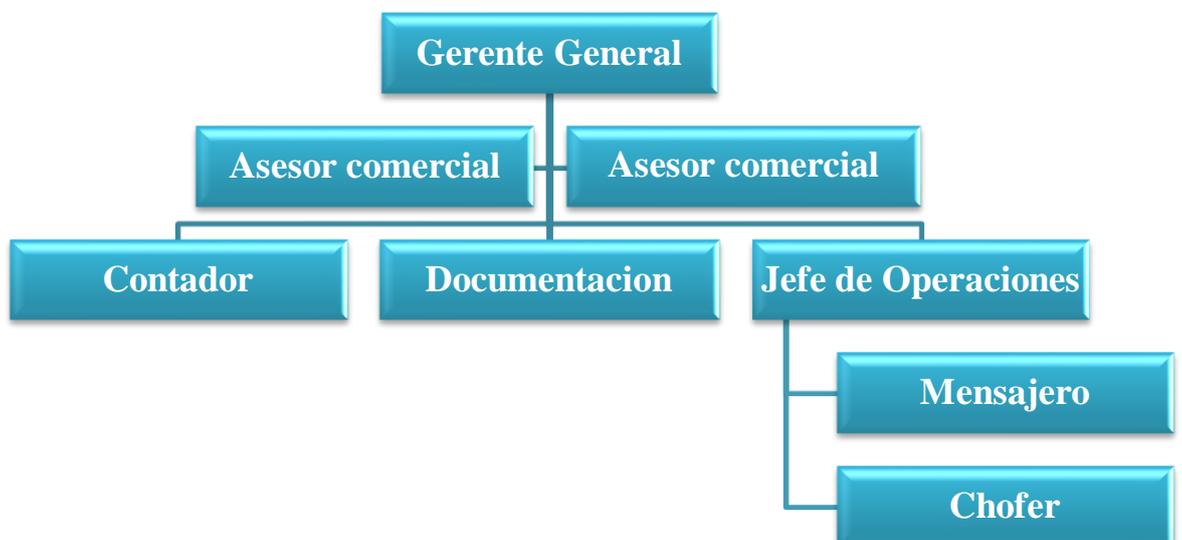
#### 6.2.4. Valores Corporativos

La compañía “ECUALOGISTIC” empleará como base para todas sus actividades empresariales, valores corporativos que fijarán lineamientos fundamentados en:

- ☞ **Respeto**, brindando la consideración necesaria para garantizar los derechos de cada colaborador de la empresa y de los clientes.
- ☞ **Ética**, desarrollando cada una de las actividades de la empresa de manera correcta y bajo principios adecuados.
- ☞ **Responsabilidad**, asegurando el cumplimiento de los contratos en las condiciones y tiempos pactados.
- ☞ **Cooperación**.- el trabajo en equipo es primordial para lograr los objetivos organizacionales de la empresa.
- ☞ **Predisposición a la innovación**, al momento de seguir tendencias empresariales que demuestren ser efectivas.

#### 6.3. Estructura Organizacional

##### 6.3.1. Organigrama



### 6.3.2. Cargos y Funciones

La empresa contará con una estructura organizacional definida por áreas funcionales, las cuales, como se puede observar en el organigrama anteriormente expuesto, son cuatro: Gerencia, Dpto Contable, dpto. Operaciones y Ventas, por lo cual se han determinado los siguientes cargos con sus respectivas funciones:

<b>CARGO:</b> <b>GERENTE GENERAL</b>	
<b>PERFÍL DEL CARGO:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Titulado en Administración de empresas, Ingeniería Comercial, o Gestión Empresarial Internacional.</li><li>❖ Experiencia requerida de 4 años en cargos similares.</li><li>❖ Manejo eficiente de Ingles en un 100%</li><li>❖ Liderazgo y Responsabilidad.</li></ul>	
<b>FUNCIONES:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>❖ Representar jurídicamente a la compañía en todos los aspectos empresariales y legales.</li><li>❖ Diseñar estrategias para alcanzar los objetivos organizacionales.</li><li>❖ Controlar y supervisar de las áreas funcionales.</li><li>❖ Presentación de informes a los accionistas.</li><li>❖ Medición de resultados.</li><li>❖ Evaluar constante de procesos internos.</li><li>❖ Diseñar políticas internas.</li><li>❖ Implementar de sistemas de manejo eficiente de recursos.</li><li>❖ Asegurar un clima laboral idóneo para el desempeño de las funciones de los colaboradores internos.</li><li>❖ Promover el desarrollo del talento humano de la empresa.</li></ul>	

**CARGO:**  
**JEFE FINANCIERO**



**PERFÍL DEL CARGO:**

- ❖ Titulado en Auditoría, Finanzas o CPA.
- ❖ Experiencia requerida de tres años en cargos similares.
- ❖ Manejo de legislación tributaria
- ❖ Experiencia en análisis de informes económicos
- ❖ Capacidad analítica y decisiva en relación a oportunidades financieras.
- ❖ Asesoría económica.

**FUNCIONES:**

- ❖ Supervisión y dirección del departamento financiero de la empresa.
- ❖ Manejo de decisiones financieras en relación a las oportunidades que se presenten para la compañía.
- ❖ Asesoría sobre inversiones.
- ❖ Manejo de informes financieros y presentación de los mismos a la gerencia general.
- ❖ Toma de decisiones respecto a la nómina de talento humano, pagos, remuneraciones, anticipos, etc.
- ❖ Control del registro de libros contables.
- ❖ Responsabilidad sobre el área de trabajo.

**CARGO:**  
**JEFE DE OPERACIONES**



**PERFÍL DEL CARGO:**

- ❖ Titulado en Comercio Exterior, Ingeniería comercial o carreras afines.
- ❖ Experiencia requerida de dos años en cargos similares.
- ❖ Manejo de operaciones logísticas internacionales.
- ❖ Experiencia en procesos del sistema portuario nacional.
- ❖ Capacidad analítica
- ❖ Dominio de personal

**FUNCIONES:**

- ❖ Supervisión y dirección del departamento de logística de la compañía.
- ❖ Manejo de procesos logísticos para los clientes.
- ❖ Delegación de funciones al personal del área de logística.
- ❖ Supervisión de informes de ventas.
- ❖ Diseño de estrategias enfocados a la captación de nuevos clientes.
- ❖ Dirección de los procesos que generan los servicios que ofrece la compañía.
- ❖ Seguimiento de embarques.
- ❖ Coordinación de embarques.
- ❖ Servicio al cliente.

**CARGO:**  
**DOCUMENTACION**



**DOCUMENTACION**

**Perfil:** Estudiante de Comercio, Ing. Comercial o carreras afines.

**Descripción del cargo:** Responsable de la elaboración de BLs, ingresos al Ecuapass, avisos de llegada, cartas de salida.

Bajo supervisión del jefe de operaciones.

Adicionalmente deberá seguir las disposiciones laborales de su jefe inmediato.

**ASESOR COMERCIAL**

**Perfil:** Ing. en Marketing o Ingeniería comercial, con experiencia mínima de dos años en cargos similares.

**Descripción del cargo:** Visitar y ofrecer los servicios de la empresa a los clientes potenciales, exponiendo la gama de procesos logísticos a los que pueden tener acceso por medio de "ECUALOGISTIC"

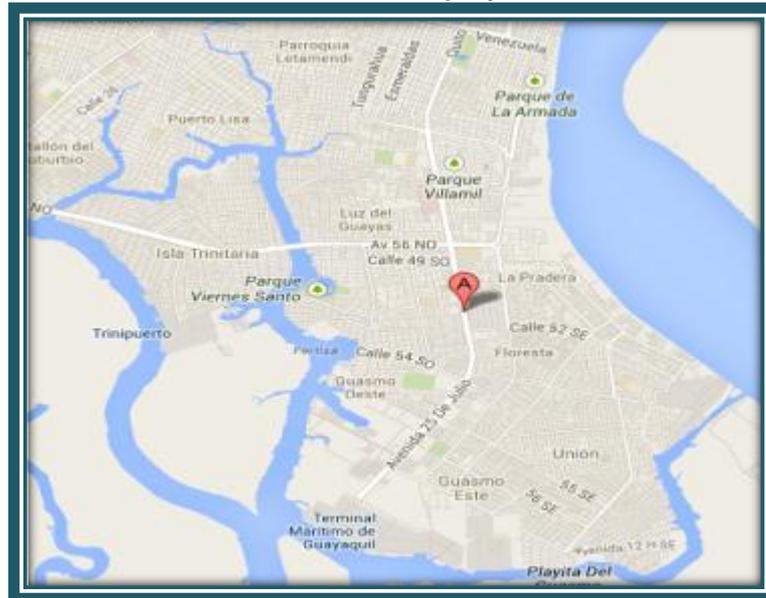
## 6.4. Diseño y Localización del Proyecto

### 6.4.1. Localización

La localización del proyecto se ha elegido básicamente, tomando como parámetro principal, la cercanía con el centro de operaciones en torno al cual gira la actividad de la empresa; motivo por el cual se ha escogido alquilar un departamento en la Cdla. Kenedy Norte, el mismo que puede

adecuarse para funcionar como las oficinas de la empresa “ECUALOGISTIC”, ya que cuenta con 500 m<sup>2</sup>.

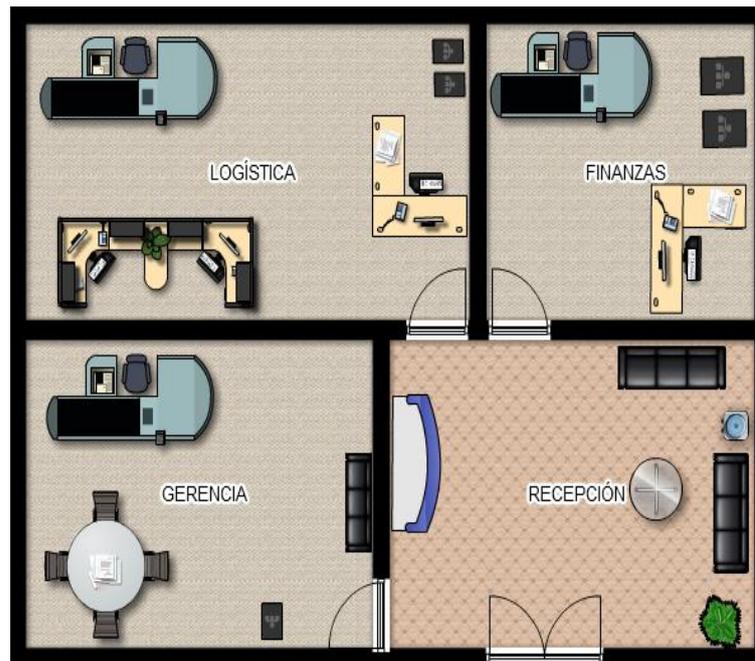
**Gráfico 33:  
Localización del proyecto**



Fuente: Google Maps

#### 6.4.2. Diseño de la infraestructura

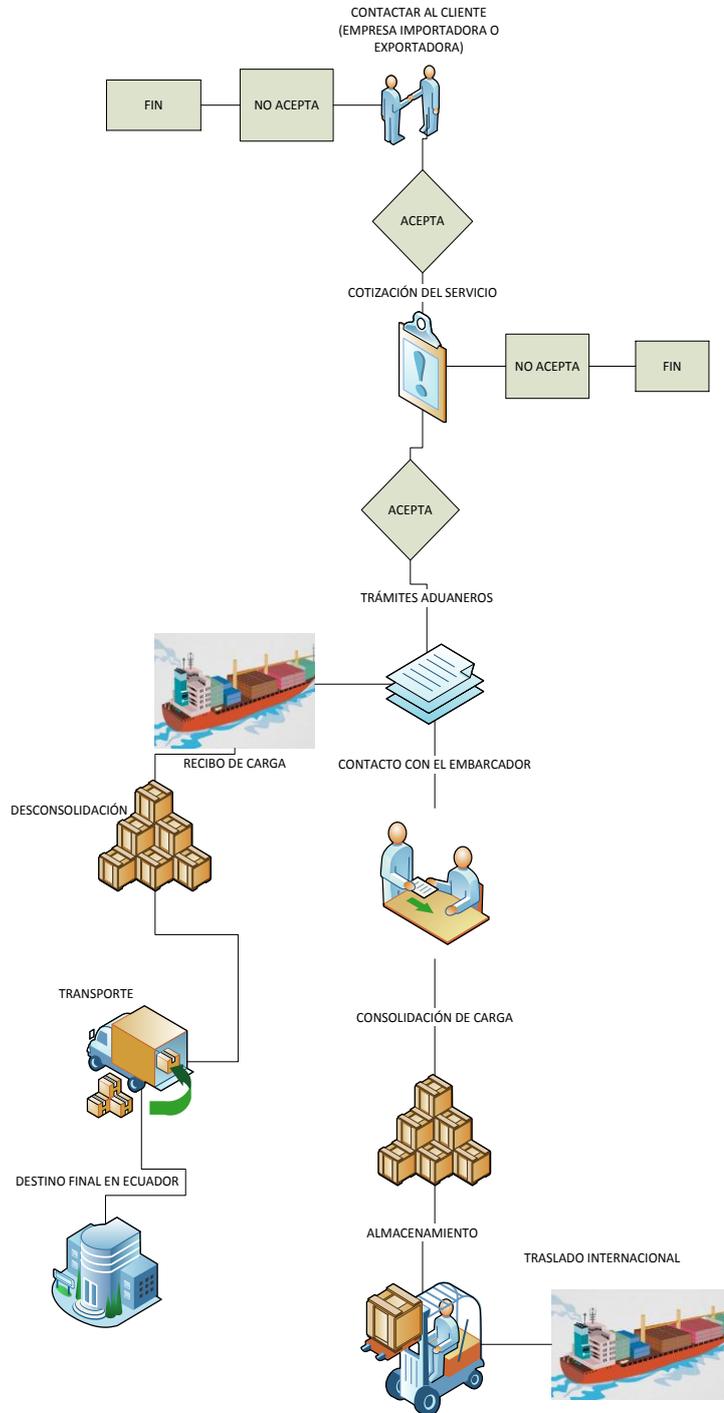
**Gráfico 34:  
Diseño de las oficinas**



Elaborado por: Autor

### 6.4.3. Mapa de procesos

Gráfico 35: Mapa de Procesos de la empresa “ECUALOGISTIC”



Elaborado por: Autor

## BIBLIOGRAFÍAS

- 3 ACOSTA, ROCA, Felipe. 2012. *INCOTERMS Términos de compra-venta internacional*. México DF: ISEF EMPRESA LIDER, 2012.
- 3 ANTUN, Juan Pablo Callaba. 2004. *Concepto de logística internacional*. *Logística Internacional*. s.l. : Universidad Nacional Autónoma de México, 2004.
- 3 BAJO, Oscar. 1991. *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni, Bosch, editor, S.A., 1991.
- 3 BALLESTEROS, ROMAN, Alfonso, J. 1998. *Comercio exterior teoría y práctica*. Murcia: F.G. GRAF, S.L., 1998.
- 3 CARMONA, PASTOR, Francisco. 2002. *Transporte de mercancías peligrosos explosivos*. Madrid: Díaz de Santos S.A., 2002.
- 3 CASTELLANOS, Andrés. 2009. *Manual de la gestión logística del transporte y la distribución de mercancías*. Barranquilla: Ediciones UNINORTE, 2009, 2009.
- 3 JEREZ, PEREZ, José, Luis. 2011. *Comercio Internacional*. Madrid: ESIC EDITORIAL, 2011.
- 3 TEJERO, Julio Anaya. 2009. *Concepto de Logística Internacional*. *El transporte de mercancías: Enfoque logístico de la distribución*. s.l.: ESIC Editorial, 2009.

## WEB GRAFÍA

- 3 BEATO, Niurka. 2012. *Los puertos marítimos*. 28 de Enero de 2012. <http://www.acento.com.do/index.php/blog/3117/78/Los-Puertos-Maritimos.html>.
- 3 BLOCH, Roberto. 2012. *La cadena logística internacional*. Mayo de 2012. <http://www.comercioexterior.org.ar/images/RBloch%20informe.pdf>.
- 3 CITEC. 2011. *Puertos Marítimos*. 2011. <http://www.ciltec.com.mx/es/infraestructura-logistica/puertos-maritimos>.

- ⌘
*DÍAZ, Eduardo. 2010. Introducción a la logística internacional. 2010.*  
<http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/>.
- ⌘
*FARLETZA S.A. 2012.*  
<http://www.ekosnegocios.com/empresas/Resultados.aspx?q=farletza>.
- ⌘
*PROVEXCAR. 2012.*  
<http://www.ekosnegocios.com/empresas/Empresas.aspx?idE=3000&nombre=PROVEXCAR CIA. Ltda.=1>.
- ⌘
*ENFASIS, Revista. 2014. La función logística en los puertos. 1 de Noviembre de 2014.* <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/3846->.
- ⌘
*PADILLA, César. 2011. Urgencia del dragado del puerto de Guayaquil. 29 de Julio de 2011.* <http://www.burodeanalisis.com/2011/07/29/urgencia-del-dragado-del-puerto-de-guayaquil/>.
- ⌘
*PRO ECUADOR. 2013. Comercio Exterior: Tramitación de importaciones y exportaciones. [En línea] 2013.* <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>.
- ⌘
*WRIGHT, Cristian. 2008. Comercio Exterior: Tipos de Transporte. [En línea] 15 de Septiembre de 2008.*  
<http://cristianwright.blogspot.com/2008/09/tipos-de-transporte.html>.

**ANEXO**

**ANEXO N°1**  
**ENCUESTA APLICADA A LAS IMPORTADORAS DE GUAYAQUIL.**



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:** :“Proyecto para la implementación de una consolidadora de carga de servicios integrales”

**OBJETIVO:** Conocer el criterio de las empresa importadoras con respecto al servicio que ofrecen las consolidadoras de carga en el mercado.

**NOMBRE DEL ENCUESTADOR:** \_\_\_\_\_

**NOMBRE DEL ENCUESTA:** \_\_\_\_\_

**LUGAR:** \_\_\_\_\_

**FECHA:** \_\_\_\_\_

**1. ¿CUANTOS ANOS TIENE SU EMPRESA OPERANDO COMO EXPORTADORA O IMPORTADORA DE CARGA?**

- 1-3 Anos
- 4-6 Anos
- 7-10 Anos
- Más de 10 Anos

**2. ¿CON QUE FRECUENCIA EXPORTA/IMPORTA SUS PRODUCTOS?**

- Semanal
- Quincenal
- Mensual
- Trimestral
- Semestral

**3. ¿QUE TIPO DE TRANSPORTE UTILIZA USTED PARA LA EXPORTACION/IMPORTACION DE SUS PRODUCTOS?**

- Terrestre
- Marítimo
- Aéreo
- Multimodal

**4. ¿QUE TIPO DE CARGA EXPORTA/IMPORTA USTED?**

- Carga peligrosa
- Carga perecedera
- Carga frágil
- Carga tradicional

**5. ¿UTILIZA USTED INTERMEDIARIOS PARA LA EXPORTACION/IMPORTACION DE SUS PRODUCTOS?**

Siempre

A veces

Nunca

**6. ¿POR QUE RAZON UTILIZA USTED INTERMEDIARIOS PARA SUS EXPORTACIONES/IMPORTACIONES?**

Para evitar trámites legales

Para ahorrar tiempo

Porque desconoce la tramitación

No utiliza intermediarios

**7. ¿QUE TIPO DE INTERMEDIARIOS UTILIZA USTED AL MOMENTO DE EXPORTAR/IMPORTAR?**

Consolidadores / Desconsolidadoras de carga

Agencias navieras

Ninguno

**8. ¿QUE PROBLEMAS AFRONTA USTED AL MOMENTO DE IMPORTAR/EXPORTAR?**

Tardanza en el proceso

Tramites tediosos

Alto costo

Desperdicio de espacio en el envío

Falta de comunicación con el importador/exportador

**9. ¿QUE PERCEPCION TENDRIA UD SOBRE UNA EMPRESA QUE LE PRESTARA SERVICIOS LOGISTICOS PARA EXPORTAR-IMPORTAR, AHORRANDO TIEMPO Y DINERO?**

Muy atractivo

Poco atractivo

Nada atractivo

**10. ¿CONTRATARIA LOS SERVICIOS DE DICHA EMPRESA?**

Si

No

Quizás

**11. ¿CON QUE TIPO DE SERVICIO PARA FACILITAR SU EXPORTACION-IMPORTACION LE GUSTARIA CONTAR?**

Transporte de carga

Nacionalización de mercancías

Custodia armada de mercancías

Asesoría en comercio exterior

**12. ¿QUE ASPECTO SERIA MAYORMENTE DETERMINANTE PARA QUE UD ADQUIERA LOS SERVICIOS LOGISTICOS INTEGRALES DE UNA COMPANIA ESPECIALIZADA?**

Rapidez en el servicio

Precios adecuados

Asesoría para negociaciones

**OBSERVACIÓN:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_