



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO: ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA OPERADORA PORTUARIA EN LA CIUDAD DE
MACHALA**

**AUTOR:
NOBLECILLA RIVADENEIRA FRANKLIN ALBERTO**

**TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TUTOR:
ING. MENA CAMPOVERDE, CAROLA LUXARI, MGS**

Guayaquil, a los 22 días del mes de Marzo del 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

TUTOR (A)

Ing. Carola Luxari Mena Campoverde, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Georgina Balladares Calderón

Guayaquil, a los 22 días del mes de Marzo del 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira.

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de viabilidad para la creación de una empresa Operadora Portuaria en la ciudad de Machala**, previa a la obtención del Título de **Ingeniero Comercial**, ha sido desarrollado 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 22 días del mes de Marzo del 2016

EL AUTOR

Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira.

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Estudio de viabilidad para la creación de una empresa Operadora Portuaria en la ciudad de Machala, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 22 días del mes de Marzo del 2016

EL AUTOR:

Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de cada día ser mejor, por darme una familia ejemplar y permitirme lograr todo lo que me propongo.

Agradezco a mi familia por el apoyo que me han brindado siempre, a mi esposa Alexandra por apoyarme en mis metas y darme el tiempo necesario, desde el inicio de mi carrera hasta la culminación de la misma.

Agradezco a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, por permitirme lograr una meta más, que es el culminar mi carrera.

Agradezco a mis profesores y tutora Carola Mena por toda la enseñanza que me han impartido en estos años de estudios, asimilando todos sus conocimientos para aplicarlos en mi diario vivir y culminar este proyecto de vida.

F. Alberto Noblecilla Rivadeneira.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de titulación a mi hijo, a mis padres, a mi hermana, por ser mis pilares en la vida, y en especial a mi esposa que siempre estuvo ahí, creyó en mí y me apoyó en todo, a mi hermano Jorge Andrés, mis triunfos son sus triunfos..

F. Alberto Noblecilla Rivadeneira.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CALIFICACIÓN

Ing. Carola Luxari Mena Campoverde, Mgs
TUTORA

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I. GENERALIDADES.....	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	3
1.4. PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.5.1. General.....	4
1.5.2. Específicos.....	5
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. PLAN DE NEGOCIOS.....	6
2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	7
2.3. MARKETING MIX.....	8
2.4. LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	9
2.4.1. Riesgo por el nuevo ingreso de potenciales competidores.....	10
2.4.2. El Grado de Rivalidad entre Compañías Establecidas dentro de una Industria.....	11
2.4.3. El Poder de Negociación de los Compradores.....	13
2.4.4. El Poder de Negociación de los Proveedores.....	13
2.4.5. La Amenaza de los Productos Sustitutos.....	14
2.5. ÍNDICES FINANCIEROS.....	15
2.5.1. Valor Actual Neto (VAN).....	16
2.5.2. La tasa interna de retorno (TIR).....	17
2.5.3. Relación beneficio / costo.....	17
2.5.4. Plazo de Recuperación o Payback.....	18
2.5.5. Punto de Equilibrio.....	19
2.6. MARCO CONCEPTUAL.....	19
2.7. MARCO LEGAL.....	20
2.7.1. Origen de servicios portuarios.....	21
2.7.2. Formas de prestación.....	21
2.7.3. Categorización de los servicios.....	21
2.7.4. Clasificación de los prestadores de servicios portuarios.....	22
2.7.5. Modalidades y procedimientos para la prestación de los servicios portuarios.....	22
CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO.....	23
3.1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO.....	23
3.2. ESTUDIO DEL MERCADO.....	23
3.2.1. Método cuantitativo.....	24
3.2.2. Instrumento de la investigación de mercado.....	24
3.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	25
3.3.1. Objetivo General de la Investigación de Mercado.....	25
3.3.2. Objetivos Específicos de la Investigación.....	25
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	25
3.4.1. La población.....	25
3.4.2. La Muestra.....	25

3.4.3.	Recolección de la información y análisis	26
3.4.4.	Procesamiento de la información y análisis	26
3.5.	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	26
3.6.	RESUMEN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	27
3.7.	CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	36
3.8.	ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA SILPORT	38
3.8.1	Conclusión de análisis FODA	39
3.9.	ANÁLISIS PORTER DE LA INDUSTRIA DE OPERADORES PORTUARIOS	39
3.9.1.	Barreras de entrada	39
3.9.1.1.	Primera Fuerza: Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores.....	39
3.9.1.2.	Segunda Fuerza: Amenaza de Ingreso de Servicios Sustitutos	40
3.9.1.3.	Tercera Fuerza: Poder de Negociación de los Proveedores	40
3.9.1.4.	Cuarta Fuerza: Poder de Negociación de los Clientes.....	40
3.9.1.5.	Quinta Fuerza: Rivalidad entre los Competidores Existentes	40
3.10.	PLANIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS A LARGO PLAZO PARA LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	41
3.10.1.	Estrategia básica de desarrollo	41
3.10.2.	Estrategias Corporativas	42
3.11.	MARKETING MIX	42
3.11.1.	Cliente satisfecho vs Política de producto	43
3.11.2.	Costo de satisfacción vs Política de precios	43
3.11.3.	Conveniencia vs Política de distribución	44
3.11.4.	Comunicación vs Política de promoción	44
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ORGANIZACIONAL		45
4.1.	SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA	45
4.1.1.	Misión.....	47
4.1.2.	Visión	48
4.1.3.	Objetivos de la empresa.....	48
4.1.4.	Valores de la empresa.....	48
4.1.5.	Estructura organizacional	49
4.1.5.1.	Organigrama	49
4.1.5.2.	Desarrollo de cargos y perfiles por competencia.....	50
4.2.	ANÁLISIS E IDENTIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRIMARIAS DEL NEGOCIO	52
4.2.1.	Logística Interna	52
4.2.2.	Ventas	52
4.2.3.	Publicidad	53
4.3.	SERVICIO POST-VENTAS	53
CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO		54
5.1.	MATRIZ DE INVERSIÓN	54
5.2.	TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	55
5.2.1.	Amortización creciente con pagos iguales	55
5.3.	CAPITAL OPERATIVO.....	55
5.3.1.	Gastos de Remodelación	56
5.3.2.	Proyección de Gastos Administrativos y de Ventas.....	56
5.3.2.1.	Proyección de Servicios Básicos	56
5.3.2.2.	Área de Ventas	58
5.3.2.3.	Rol de pagos	59

5.4.	PROYECCIÓN DE VENTAS	62
5.4.1.	Cuadro Anual proyectado de llegada de buques al puerto	64
5.5.	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	71
5.5.1.	Estado de resultados proyectados	72
5.6.	BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	73
5.7.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	74
5.7.1.	Punto de equilibrio	76
5.8.	INDICADORES FINANCIEROS.....	77
5.8.1.	PAYBACK, , IR	78
5.8.2.	Punto de cierre (servicio de mayor rotación).....	78
5.9.	ESCENARIO PESIMISTA	80
5.10.	BALANCE GENERAL.....	81
5.11.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	82
5.12.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	83
5.13.	INDICADORES FINANCIEROS.....	84
5.14.	ESCENARIO OPTIMISTA	85
5.15.	BALANCE GENERAL.....	86
5.16.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	87
5.17.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	88
5.18.	INDICADORES FINANCIEROS.....	89
5.19.	CONCLUSION FINANCIERA ESCENARIO NORMAL	90
5.19.1.	Rentabilidad.....	90
5.19.2.	Liquidez	90
5.19.3.	Endeudamiento	90
5.19.4.	Roa – Roe	90
	CONCLUSIONES.....	91
	RECOMENDACIONES	92
	REFERENCIAS	93
	APÉNDICE A	96
	APÉNDICE B.....	103
	APÉNDICE C.....	105
	APÉNDICE D	107
	APÉNDICE E.....	109
	APÉNDICE F	111
	APÉNDICE G	112
	APÉNDICE H	113
	APÉNDICE I.....	114
	APÉNDICE J.....	115

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz FODA	38
Tabla 2. Plan de Inversión	54
Tabla 3. Financiamiento	54
Tabla 4. Amortización	55
Tabla 5. Amortización creciente.....	55
Tabla 6. Buques arribados	55
Tabla 7. Presupuesto Local Comercial	56
Tabla 8. Costos Operativos.....	56
Tabla 9. Servicios básicos	57
Tabla 10. Servicios básicos por área	57
Tabla 11. Gastos Área Administrativa	57
Tabla 12. Gastos Área de Ventas	58
Tabla 13. Rol de pagos	59
Tabla 14. Rol de pagos por áreas.....	60
Tabla 15. Gastos Fijos	60
Tabla 16. Gastos Varios	60
Tabla 17. Gastos Diferidos	60
Tabla 18. Impuestos Municipales.....	61
Tabla 19. Proyección de Cantidad de Ventas Condensado	62
Tabla 20. Proyección de Ventas Condensado	63
Tabla 21. Precio de Venta	64
Tabla 22. Tasa de crecimiento.....	64
Tabla 23. Proyección de Ventas Año 1	66
Tabla 24. Proyección de Ventas Año 2	66
Tabla 25. Proyección de Ventas Año 3	67
Tabla 26. Proyección de Ventas Año 4	67
Tabla 27. Proyección de Ventas Año 5	68
Tabla 28. Proyección de Ventas Año 6	68
Tabla 29. Proyección de Ventas Año 7	69
Tabla 30. Proyección de Ventas Año 8	69
Tabla 31. Proyección de Ventas Año 9	70
Tabla 32. Proyección de Ventas Año 10	70
Tabla 33. Estado de Resultados Proyectado	72
Tabla 34. Balance General	73
Tabla 35. Flujo de Caja	74
Tabla 36. TMAR	75
Tabla 37. Tasa de Descuento.....	75
Tabla 38. Datos Iniciales	76
Tabla 39. Datos para Gráfico.....	76
Tabla 40. Indicadores Financieros.....	77
Tabla 41. Payback	78
Tabla 42. Índice de Rentabilidad.....	78
Tabla 43. Datos Iniciales	79
Tabla 44. Datos para Gráfico.....	79
Tabla 45. Buques arribados	80
Tabla 46. Balance General	81
Tabla 47. Estado de Resultados.....	82

Tabla 48. Flujo de Caja	83
Tabla 49. TMAR	84
Tabla 50. Indicadores Financieros.....	84
Tabla 51. Buques arribados	85
Tabla 52. Balance General	86
Tabla 53. Estado de Resultados.....	87
Tabla 54. Flujo de Caja	88
Tabla 55. TMAR	89
Tabla 56. Indicadores Financieros.....	89

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Marketing Mix	9
Figura 2. Diagrama de las 5 fuerzas de Porter.....	15
Figura 3. Pregunta 1. ¿Su Operadora Portuaria está calificada por usted como?.....	27
Figura 4. Pregunta 2. ¿Las tarifas de las Operadoras Portuarias están acordes al medio?	28
Figura 5. Pregunta 3. ¿Cuáles son los servicios que más solicitan los buques?.....	29
Figura 6. Pregunta 4. ¿Se siente a gusto con su Operadora Portuaria?	30
Figura 7. Pregunta 5. ¿Cuál es su tiempo de acción ante un llamado de trabajo?.....	31
Figura 8. Pregunta 6. ¿A qué continente tiene mayor salida?	32
Figura 9. Pregunta 7. ¿Estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Portuario que brinde mejores beneficios?	33
Figura 10. Pregunta 8. ¿Por qué estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Logístico?.....	34
Figura 11. Pregunta 9. ¿Cuál es su grado de satisfacción con respecto al servicio de su Operador Portuario?	35
Figura 12. Pregunta 10. ¿Su Operadora Portuaria soluciona todos sus inconvenientes?	36
Figura 13. Estrategia Genérica de Porter.....	41
Figura 14. Matriz de crecimiento de mercado y producto.....	42
Figura 15. Organigrama SILPORT	49
Figura 16. Punto de Equilibrio	76
Figura 17. Punto de Cierre.....	79

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es crear una empresa Operadora Portuaria que explote al máximo los beneficios que tiene el puerto de Puerto Bolívar, para esto se realizó un plan de negocios, donde se analizaron los beneficios del puerto para aplicarlos a la optimización de recursos.

Nuestros objetivos están dirigidos a conocer el impacto de la empresa, estableciendo una organización muy bien estructurada, analizando el estudio financiero para tomar la decisión de implementar la empresa de una manera inteligente.

Para el desarrollo del proyecto se utilizó un plan de negocios, plan de marketing, investigación de mercados vía encuesta para la recolección de información cuantitativa del mercado, se propuso estrategias de mercadeo para que con nuestros servicios podamos acceder al nicho de mercado y finalmente se realizó un análisis económico financiero del proyecto.

Las Operadoras Portuarias han centrado sus actividades en servicios a la carga y al buque, dejando a un lado los servicios complementarios, lo cual nos proporcionó una ventaja ya que se analizó las oportunidades y preparó las estrategias debidas para la implementación de estos servicios, por lo que la introducción de nuestra empresa tiene mayor proyección, brindando oportunidades y mejorando la calidad de trabajos existentes.

El análisis del estudio nos indicó que debemos trabajar en conjunto con el puerto de Guayaquil, hasta que la empresa YILPORT inicie con el cambio y mejoramiento continuo del puerto de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, por lo que entre los dos puertos SILPORT captará 437 buques anuales, siendo 36 mensuales. Financieramente el proyecto es viable siendo la inversión inicial de \$323.116,85 de los cuales el 30% es aportación de los socios y el 70% es financiado con la Corporación Financiera Nacional, la recuperación de la inversión será en cuatro años, cuatro meses.

La factibilidad del proyecto se confirma ya que tiene un VAN positivo de \$ 45.677,18 con una TMAR de 9.26%, la tasa interna de retorno es de 15% y la rentabilidad es de \$1,14 por cada dólar invertido, obteniendo el resultado positivo para la puesta en marcha de este proyecto.

Palabras clave: Plan de negocios, análisis financiero, estrategia, mercado, calidad en servicio.

ABSTRACT

The aim of this work is to create a company Port Operator explode to maximize the benefits that the port of Puerto Bolívar, to this business plan, the port where the benefits were analyzed to apply to resource optimization was performed.

Our objectives are designed to help understand the impact of the company, establishing a well-structured organization, analyzing the financial study to make the decision to implement the company in a smart way.

For the project a business plan, marketing plan, market research road survey to collect quantitative market information, marketing strategies are proposed for our services can access the niche was used and finally realized an economic and financial analysis of the project.

The Port Operators have focused their activities on cargo services and ship aside additional services, which gave us an advantage because the opportunities are analyzed and prepared strategies due to the implementation of these services, so the introduction of our company has more projection, created opportunities and improving the quality of existing jobs.

The analysis of the study indicated that we should work together with the port of Guayaquil, until the company YILPORT start to change and continuous improvement of the port of Puerto Bolívar Port Authority, so between the two ports will capture 437 ships by year SILPORT being 36 monthly. Financially the project is viable with the initial investment of \$ 323,116.85 of which 30% is partners' contribution and 70% is funded by the National Finance Corporation, the payback will be in for years four months.

Project feasibility is confirmed and that has a positive VAN of \$ 45.677,18 with a TMAR of 9.26%, the internal rate of return is 15% and return is \$ 1.14 for every dollar invested, obtaining a positive result for commissioning up of this project.

Keywords: Business plan, financial analysis, strategy, market, quality service.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la globalización hace que las empresas sean cada vez más competitivas, el comercio es el actor principal y juega un papel muy importante para la economía mundial, las relaciones comerciales entre países se van fortaleciendo y el libre comercio va tomando forma, esto hace que las empresas se dinamicen e incrementen la economía de sus países.

Un medio con el cual se desarrolla el comercio es la actividad portuaria, que ahora se hace fundamental para el desarrollo de los países, permitiendo tener accesos a productos y servicios que se encuentran en el comercio exterior, es por esto que cada segundo que pasa es un cambio en el desarrollo del negocio, ya sea en productos o servicios. Por esta razón el cliente y las empresas deben tener herramientas suficientes y necesarias para poder tomar decisiones, saber aprovechar aspectos importantes como la tecnología que avanza sin parar, la comunicación debe ser veraz, precisa y concreta, lo cual permite estar siempre adelantado a la competencia y así poder brindar a nuestros posibles clientes servicios diferenciados y de alta calidad.

El proyecto está direccionado a la creación de una Operadora Portuaria “SILPORT” en la ciudad de Machala, Provincia de “El Oro”, identificando las oportunidades para desarrollar un sistema eficiente en el área logística portuaria que permita ganar clientes y sus necesidades queden satisfechas, adicional se implementó un sistema de información que permita encontrar un nicho de mercado no explotado, beneficiando a los buques de manera directa e indirecta, al puerto debido a la optimización de recursos como tiempo y dinero, el resultado será un mejor manejo de cargas, mejoramiento de tiempo, trámites más ágiles y servicios de calidad.

CAPITULO I. GENERALIDADES

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El crecimiento económico de la Provincia de “El Oro” en los últimos años ha sido constante, lo que ha permitido que la demanda de productos y servicios de distinta índole se vayan incrementando, por lo que las empresas, industrias, productores y población en general han tenido la necesidad de mejorar sus procesos y actividades, percatándose que no se le está dando la importancia necesaria al puerto de Puerto Bolívar, donde diariamente atracan y zarpan buques que provienen de distintos países, estas naves necesitan ser atendidas logísticamente en el menor tiempo posible y eficientemente, ya que el tiempo en puerto es mínimo.

Contamos con un puerto marítimo el cual no es aprovechado a su capacidad total, está ubicado al sur del Ecuador y es el segundo puerto del país, se puede trabajar sin interrupciones las 24 horas, los 365 días del año, podemos decir que por efecto de la globalización y el desarrollo mundial las exportaciones e importaciones de los países se van incrementando, el Ecuador tiene cuatro puertos importantes que están en las provincias de Guayas, Manabí, Esmeraldas y El Oro.

Desde Puerto Bolívar se hacen exportaciones exclusivamente de banano con un 98% de uso en su capacidad instalada, el 2% restante es para exportar productos como la piña, maracuyá, mango, frutilla, brócoli, mariscos y pescado y a la importación de bobinas de papel, vehículos y carga en general (Tello, 2011).

La falta de crecimiento del puerto de Puerto Bolívar se da por carencia de tecnología actualizada, falta de control de procesos, por rutas establecidas en beneficios de otros puertos, impuntualidad en la entrega de la carga, falta de Operadores Portuarios serios, comprometidos a sacar adelante la gestión portuaria y la falta de cultura en los negocios, han

sido la razón de que Puerto Bolívar no pueda generar un flujo de dinero constante que permita reinvertir en la Provincia. Es fundamental para Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar captar la parte sur de Ecuador y parte norte de Perú y poder así captar empresas que deseen exportar e importar por este puerto optimizando sus recursos y de esta manera cubrir sus necesidades.

Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar con el fin de compensar la demanda de los exportadores e importadores de la región sur, ha realizado mejoras en su infraestructura y ha sido concesionada a YILPORT HOLDING, empresa de origen Turco, generando una optimización de recursos en las actividades de exportación e importación de mercancías e incrementando la oferta de servicios logísticos, actualmente existe un estancamiento de carga debido a la importante inversión portuaria por parte del Puerto de Guayaquil (Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, 2014).

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿ Es viable la creación de una empresa Operadora Portuaria en la Ciudad de Machala?

1.3. JUSTIFICACIÓN

La creación de una Operadora Portuaria en Puerto Bolívar abrirá nuevas oportunidades de incremento de la mano de obra, reducción de costos, agilidad en trámites, oportunidades comerciales, optimización de tiempo y recursos, aportando al crecimiento económico de la región.

“SILPORT CIA. LTDA” será una empresa de logística portuaria integral y esto permitirá ofrecer servicios encadenados en beneficio de las empresas navieras, ya que se podrá trabajar en servicios al buque, a la carga y servicios complementarios, satisfaciendo de esta manera las necesidades de cada uno de los clientes.

La proyección es convertir a Puerto Bolívar en una terminal complementaria, para desarrollar y mejorar el puerto como un muelle multipropósito, contando con tecnología de punta, equipos exclusivos para la operación portuaria, beneficiando con su infraestructura a muchos empresarios de la Provincia de “El Oro”, de la Región Sur del Ecuador y de la parte norte del Perú.

La comprimida economía del Ecuador provoca que los puertos sean multipropósitos, acotó Wilmer Encalada, Gerente de APPB (Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar). El propósito de Autoridad Portuaria es formar un complemento con el puerto de Guayaquil, del cual salen 4'000,000 de toneladas de banano al año, mientras que del puerto Orense salen 2'000,000 por ello es calificado netamente frutero.

El experto en temas portuarios, Luis Luna Osorio recalca que la infraestructura de Puerto Bolívar posee cinco atracaderos, por lo que cumple con los requerimientos del Código Internacional PBIP (Protección de Buques e Instalaciones Portuarias), recibiendo barcos de calado importante en forma directa y se encuentra prácticamente en la parte urbana de Machala, capital provincial. Se centraliza en el banano y cuenta con aproximadamente 90 empresas encargadas del embarque de la fruta (El Telégrafo, 2012).

1.4. PREGUNTA DE INVESTIGACION

La creación de una empresa dedicada a la logística portuaria en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar ¿Permitirá conseguir ingresos equilibrados y a su vez contribuirá a mejorar el sistema organizativo de los buques en el puerto de Puerto Bolívar?

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. General.

Determinar la viabilidad para la creación de una empresa Operadora Portuaria en la Ciudad de Machala.

1.5.2. Específicos.

- Realizar un diagnóstico de la industria de las Operadoras Portuarias en Puerto Bolívar de la Ciudad de Machala.
- Incentivar a las agencias navieras a utilizar los servicios de SILPORT.
- Realizar el estudio de la viabilidad económica y financiera del proyecto.

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

Dentro del plan de negocios realizado se procedió a exponer y explicar algunas teorías y métodos de finanzas, marketing y gestión social, con estos datos obtenidos se podrá interpretar la información y analizarla de la mejor manera, obteniendo un trabajo claro, concreto y con conclusiones aplicables a la realidad del proyecto.

La administración estratégica es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones interfuncionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos. Ello implica integrar la administración, la mercadotecnia, las finanzas y la contabilidad, la producción y las operaciones, la investigación y el desarrollo y los sistemas computarizados de información para obtener el éxito de la organización (Fred R, 1997).

2.1. PLAN DE NEGOCIOS

“Un plan de negocios ayuda a clarificar y enfocar el desarrollo del negocio. El planear no predice el futuro, pero ayuda a tomar en cuenta del rango de acciones futuras y estar listo para cuando sucedan” (Stutton, 2005).

El plan de negocios es un punto de desarrollo que permite obtener mayores beneficios para la industria y el consumidor final. El mismo que pretende buscar el crecimiento sostenible de una organización mejorando su actividad competitiva frente a sus rivales de mercado, es por ello que se necesita conocer los factores críticos que darán incidencia al éxito de una empresa, las cuales Rhonda Abrams define como áreas en:

Marketing: Desarrollo de un plan basado en un mercado meta definido correctamente y evaluar la industria y la competencia.

Operaciones: Evaluar y establecer los procedimientos, flujo de trabajo necesario para el desempeño adecuado del negocio.

Finanzas: Mediante una proyección de flujos de efectivo, ingresos y costos, creando canales de información para mantener la situación financiera adecuada y óptima para los tomadores de decisión.

Para que el negocio tenga éxito, la autora define las partes necesarias para que el negocio sea exitoso en:

- Concepto de negocio.
- Entender el mercado.
- Tendencias del mercado.
- Tener una clara posición estratégica.
- Habilidad de atraer, motivar y retener mano de obra.
- Control financiero.
- Valores, objetivos y metas de la empresa (Abrams, 2003).

El plan de negocios debe transmitir a los nuevos inversionistas, a los accionistas y a los financieros, los factores que harán de la empresa un éxito, la forma en la que recuperarán su inversión y en el caso de no lograr las expectativas de los socios, la fórmula para terminar la sociedad y cerrar la empresa (Fleitman, 2007).

Las definiciones mencionadas anteriormente nos indican que el plan de negocios es una herramienta muy importante para los accionistas de una empresa, ya que permite proyectarse y tomar decisiones tanto en el presente como en el futuro, con información estratégica, lo cual va a favorecer para manejar eficientemente la empresa en el mercado competitivo de la actualidad.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

“La investigación de mercados es la recolección, tabulación y análisis sistemático de información referente a la actividad de mercadotecnia, que se hace con el propósito de ayudar al ejecutivo a tomar decisiones que resuelvan sus propósitos de negocios” (AMA, 1985).

“La investigación de mercados es la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor” (Boyd & Westfall, 1978).

“La investigación de mercados es un proceso sistemático para obtener la información que va a servir al administrador a tomar decisiones para señalar planes y objetivos” (Fischer & Navarro, 1991).

2.3. MARKETING MIX

Conocido también como las 4Ps del marketing mix, se compone de cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas variables son empleadas de forma encadenada, para luego ser aplicadas por la empresa y así lograr alcanzar los objetivos propuestos.

La mezcla de mercadotecnia se define como el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. Incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de sus productos (Kotler & Armstrong, 2013).

Además de ser considerada la herramienta estratégica más utilizada por los mercadólogos, suele ser identificada o conocida como las 4Ps. La primera p, es el producto de sí mismo, para continuar con el precio de éste, la plaza o plazas donde será ofertado y por último la promoción del mismo (Powers & Barrows, 2006).

Para una mejor comprensión de los aspectos en los que se enfocan estos componentes, se señalan algunas características de cada uno.

En primer lugar se tiene el producto, el cual es definido como un bien físico, un servicio o en todo caso una combinación de ambos; estos se encuentran a cargo del área de producción, donde se trabaja en la creación del producto idóneo que se

encargará de satisfacer las necesidades del mercado meta (Canon, McCarthy, & Perreault, 2011).

Según Robert Lauterborn (1990) profesor de la Universidad De Carolina Del Norte indica que el marketing evoluciona día a día, igual que el mercado y planteó el concepto de las 4C. Las cuales generan un diálogo con el cliente en el que éste es más un receptor de productos o servicios, ya no es suficiente con darle al cliente un buen producto o servicio, sino que debemos conocer cuáles son sus necesidades para poder satisfacerlas. Este concepto ha tenido gran aceptación por especialistas del marketing, como Philip Kotler.

Figura 1. Marketing Mix



Adaptado de: Tu Departamento de Marketing

2.4. LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Esta herramienta nos permite proyectar acciones futuras en un mercado establecido, fue creado por el economista, Michael Porter en el año 1979.

El ambiente Industrial en el cual rivaliza una compañía y el país o países donde se encuentra localizada, constituyen los dos concluyentes del desempeño organizacional.

El ambiente externo de la compañía involucra parte importante de la misma, algunas alcanzan su éxito porque su ambiente externo es interesante, mientras que otras se ven afectadas porque su ambiente es adverso. Es importante comprender las fuerzas que operan la competencia en la industria donde se desenvuelven, todo esto con el fin de lograr su ventaja y así evitar errores de ejecución.

Porter, en el Modelo de Cinco Fuerzas indica que cuanto más enérgica sea cada una de estas fuerzas, más restringida estará la capacidad de compañías constituidas para aumentar precios y obtener mayores utilidades.

A continuación detallaremos cada una de ellas:

2.4.1. Riesgo por el nuevo ingreso de potenciales competidores

Se refiere a aquellas compañías que en el instante no participan en una industria, pero tienen la capacidad de hacerlo si así lo deciden. Esto representa una amenaza para las compañías constituidas, ya que resultará más dificultoso mantenerse en el mercado y conseguir beneficios.

Por lo que un ingreso de potenciales rivales representa una amenaza y un elevado riesgo para la rentabilidad de las empresas en el mercado dado. Pero si el riesgo es menor, el ingreso del nuevo competidor a las organizaciones establecidas pueden mejorar y potenciar la ventaja de esta oportunidad, pueden mejorar precios y de esta manera obtener rendimientos óptimos.

Las barreras al ingreso de nuevos competidores pueden tener dificultades en mayor y menor grado, eso depende de la solidez y de la fuerza que cada empresa esté decidida a emplear en contra de su competencia, ya que esto implica el incremento de los costos para el ingreso en un mercado, comercial e industrial.

Los costos asumidos por los competidores pueden ser altos y bajos, si son altos las barreras tienden a incrementarse. Lo que hace difícil el ingreso, en muchos casos dejando fuera del mercado a empresas que sabiendo de rendimientos altos prefieren mantenerse fuera.

Joe Bain realizó un estudio con el que logró identificar fuentes importantes de barreras para el ingreso de nuevos competidores y éstas son tres:

- **La Lealtad a la Marca.** Un buen manejo de la publicidad sobre la marca y la empresa, garantizan la fidelidad de los clientes hacia determinados productos. Así mismo la excelencia del producto y el servicio postventa interfieren en la preferencia de los clientes.
- **Ventajas de Costo Absoluto.** Mediante el uso de técnicas de producción superiores tales como; patentes, recursos humanos, materiales y de procesos o de la práctica se obtiene la rebaja de costos absolutos.
- **Economía de escala.** Son ventajas que se dan cuando empresas de gran capital fabrican en serie y en cantidades productos que serán comercializados en el mercado, esta ventaja incluye precios más accesibles por la reducción de costos, descuentos en materiales y materia prima, costos de distribución.

2.4.2. El Grado de Rivalidad entre Compañías Establecidas dentro de una Industria

Una buena estrategia de negocio conlleva a una competencia de precios, reduciendo la rentabilidad. Mientras que si la competencia es débil, las empresas pueden incrementar precios y generar mayores ganancias.

Existen tres componentes que marcan el grado de rivalidad y son:

2.4.2.1. Estructura Competitiva. Este factor se refiere a la distribución en cantidad y magnitud de las empresas en un mercado similar. Las estructuras competitivas tienen diversas implicaciones para la competencia, pueden ser fragmentadas a consolidadas.

Una empresa que tiene gran cantidad de empresas PYME es una empresa fragmentada, pero si no cuenta con alguna la posición de dominar la industria se hace más difícil. Cuando una sola organización domina al resto de empresas la industria llega a monopolizarse.

2.4.2.2. Condiciones de Demanda. La progresiva demanda tiende a retener la competencia al proporcionar mayor espacio para la expansión. Cuando incrementa el mercado por el aumento de consumidores, crece la demanda. Así las empresas pueden acrecentar los ingresos sin apoderarse de la participación en el mercado de otras firmas, ampliando sus operaciones.

Al contrario, una menor demanda provoca mayor competencia con el fin de conservar los ingresos y su posición en el mercado.

2.4.2.3. Barreras de Salida. Pueden ser bajas y altas, están en función de estrategia económica y sobre todo en función emocional. Cuando los rendimientos son altos las empresas pueden quedarse en un mercado desfavorable y esto puede desencadenar un exceso en su producción, lo que podría provocar una competencia de precios con empresas que tratan de alguna manera obtener pedidos bajando sus costos para así utilizar su capacidad que no está produciendo.

Las barreras de salida comunes incluye:

- Inversiones en la fábrica y en componentes que no tienen otros usos alternativos y por lo cual no pueden ser liquidados.
- Las elevadas indemnizaciones por pagos a trabajadores que dentro de la estructura son un exceso.
- Empresas que por motivos personales, emocionales no sale de su mercado objetivo.
- Las recomendaciones estratégicas entre las líneas de negocios.

- La dependencia económica comprobada de una empresa como cuando no es diversificada y depende de su ambiente para lograr mejorar sus ingresos.

2.4.3. El Poder de Negociación de los Compradores

Existen compradores débiles, quienes brindan la oportunidad de conseguir mayores ganancias y los compradores más poderosos que pueden resultar una amenaza competitiva en casos como:

- Cuando los compradores son pocos y dominan a los proveedores, esto sucede cuando la industria proveedora está compuesta de diversas firmas pequeñas.
- Cuando el comprador tiene la potestad para negociar precios a su favor, usa su poder de adquisición ya que consume grandes cantidades.
- Cuando los proveedores necesitan de los compradores para obtener un porcentaje de sus pedidos totales.
- Cuando los compradores enfrentan compañías entre sí con el fin de obtener reducción de precios.
- Cuando la empresa tiene la posibilidad de adquirir insumos y materiales de varios compradores al mismo tiempo.

2.4.4. El Poder de Negociación de los Proveedores

Los proveedores pueden considerarse una amenaza cuando están en capacidad de aplicar el precio que una empresa puede pagar por el insumo o de disminuir la calidad de los bienes proporcionados, disminuyendo la rentabilidad de la misma. En otras palabras, los proveedores débiles proveen a la empresa la oportunidad de disminuir los precios y exigir una mejor calidad.

Los proveedores son más poderosos en las siguientes circunstancias:

- Cuando no existen más alternativas para reemplazar determinado producto que es importante para la empresa.

- Cuando el cliente no es importante para el proveedor y su estabilidad no depende de él, existen pocas probabilidades de reducir precios.
- Cuando los respectivos productos de los proveedores se diferencian a tal grado que para una firma es muy costoso cambiarse de abastecedor.
- Cuando a fin de aumentar los precios, los suministradores pueden usar la amenaza de integrarse verticalmente hacia delante dentro de la industria y competir en forma directa con su cliente.
- Cuando los compradores no pueden usar la amenaza de integrarse verticalmente hacia atrás y suplir sus propias necesidades como medio para reducir los precios de los insumos.

2.4.5. La Amenaza de los Productos Sustitutos

Esta fuerza se refiere a los productos de industrias que satisfacen similares necesidades del consumidor como los del medio analizado. La existencia de sustitutos cercanos representa una fuerte amenaza competitiva, limita el precio que una organización puede cobrar y su rentabilidad. Sin embargo, si los productos de una organización tienen unos cuantos sustitutos cercanos, es decir, si estos son una débil fuerza competitiva, entonces, mientras las demás condiciones permanezcan constantes, la firma tiene la oportunidad de aumentar los precios y obtener utilidades adicionales. En consecuencia, sus estrategias deben diseñarse para sacar ventaja de esta situación (Hill & Jones, 2012).

Figura 2. Diagrama de las 5 fuerzas de Porter



Adaptada por: Wal mart-administración-estratégica

Este análisis nos ayuda a tomar las mejores decisiones basados en la información precisa e indicada, ya que tiene una influencia directa sobre la empresa, por lo que nos ayudaría a ser más eficientes en los procesos, obteniendo una mejor rentabilidad, lo cual sería una ventaja competitiva.

2.5. ÍNDICES FINANCIEROS

Dentro del plan de negocios se realizará el análisis financiero de la empresa "SILPORT".

Es muy importante que los resultados obtenidos nos ayuden a tener una visión de la rentabilidad de la empresa. Todos estos análisis son encadenamientos dentro de la estructura propuesta, esto significa que una vez que realicemos el estudio de mercado y veamos la oportunidad de ingresar al nicho, debido a su demanda analizaremos los ingresos que tendría

“SILPORT CIA LTDA”; lo que nos permitirá cubrir gastos operativos y financieros en el momento de prestar nuestros servicios.

Los ratios financieros determinan de acuerdo a la información analizada el resultado de la gestión realizada por el Gerente, adicional permite tener información para realizar la toma de decisiones, obteniendo resultados excelentes en los costos, gastos e inversiones y sobretodo en la rentabilidad de la empresa.

Utilizaremos los ratios más importantes para el emprendimiento:

2.5.1. Valor Actual Neto (VAN)

Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

$$VAN = -A + \frac{Q1}{(1+k)} + \frac{Q2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Qn}{(1+k)^n} \dots = -A + \sum_{j=1}^n \left[\frac{Qj}{(1+k)^j} \right]$$

Siendo:

- k = tipo de descuento.
- n = número de años, vida de la inversión.
- A = desembolso inicial.
- Q1, Q2.....Qn = flujos netos de caja de cada período.

En el caso de que los flujos de caja sean constantes, es decir $Q1 = Q2 = \dots = Qn = Q$, el VAN se calcula mediante la siguiente expresión:

$$VAN = -A + Q \left[\frac{(1+k)^n - 1}{(1+k)^n + k} \right]$$

INTERPRETACIÓN

El VAN sirve para tomar dos tipos de decisiones: la efectividad y la jerarquización.

- Efectividad: Son efectivas, es decir interesa realizar, aquellas inversiones que tengan un VAN positivo, ya que en estos casos generan más cobros que pagos ($VAN > 0$).
- Jerarquización: Entre las inversiones efectivas son preferibles las que tengan un VAN más elevado (Iturrioz, 2015).

2.5.2. La tasa interna de retorno (TIR)

Es la tasa efectiva anual compuesta de terno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo, tanto positivos como negativos de una determinada inversión sea igual a cero.

Fórmula de la TIR

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1+i)^t} = 0$$

donde:

t - el tiempo del flujo de caja i - la tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se podría ganar en una inversión en los mercados financieros con un riesgo similar) . R_t - el flujo neto de efectivo (la cantidad de dinero en efectivo, entradas menos salidas) en el tiempo t. Para los propósitos educativos, R_0 es comúnmente colocado a la izquierda de la suma para enfatizar su papel de (menos) la inversión (Enciclopedia Financiera, 2011).

2.5.3. Relación beneficio / costo

Es la relación entre el valor presente de todos los ingresos del proyecto sobre el valor presente de todos los egresos del proyecto, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

El criterio de evaluación lo define: este índice de utilización frecuente en estudios de grandes proyectos de inversión, se apoya en el método del valor presente neto. Se calcula de la siguiente manera.

$B/C = \text{valor presente de ingresos} / \text{valor presente de egresos}$

- Valor presente de los ingresos asociados con el proyecto en cuestión.
- Valor presente en los egresos del proyecto.
- Se establece una relación entre el VPN de los ingresos y el VPN de los egresos.

Cuando se utiliza esta herramienta de evaluación en proyectos privados de inversión, se hace la siguiente interpretación:

$B/C > 1$: los beneficios son superiores a los sacrificios. El proyecto es viable porque genera aportes económicos y sociales a la comunidad independientemente de que el VPN sea negativo o igual a cero porque el impacto de la inversión es social y no toma en cuenta la rentabilidad.

- **$B/C = 1$:** los beneficios son iguales a los costos. Es indiferente realizar o no la inversión desde el punto de vista financiero. El proyecto es auto sostenible, concepto que se aplica a los proyectos sociales para que su desarrollo sea ideal (Fierro, 2012).

2.5.4. Plazo de Recuperación o Payback

Es un método estático para la evaluación de inversiones y se define como el periodo de tiempo requerido para recuperar el capital inicial de una inversión. El número de años que se tarda en recuperar la inversión es crucial a la hora de decidir si embarcarse en un proyecto o no. Si los flujos de caja no son iguales habrá que ir restando a la inversión inicial los flujos de caja de cada año y si son iguales la formula será ésta:

$$\text{Payback} = \frac{I_0}{F}$$

Donde:

Io es la inversion inicial del proyecto

F es el valor de los flujos de caja

2.5.5. Punto de Equilibrio

Llamado también punto de ganancia, es aquel donde se produce una igualación entre los ingresos por ventas y los costos variables + los costos fijos de la empresa, el punto de equilibrio es una herramienta que nos permite proyectar utilidades antes los distintos cambios que podrían realizarse en el mercado (Mallo & Merlo, 1995).

La fórmula general es:

Punto de equilibrio = Costos Fijos/ (Precio de venta – Costo total variable unitario)

En la actualidad esta herramienta será de mucha ayuda ya que en tiempo de incertidumbre económica, nos permitirá analizar diversas situaciones para poder tomar decisiones y no caer en pérdidas.

2.6. MARCO CONCEPTUAL

Aquí podemos detallar los conceptos mas importantes de este proyecto.

2.6.1. Actividad Portuaria

“Es la infraestructura portuaria, administración, operación y explotación de los puertos y/o terminales portuarios. Se refiere además a cualquiera de los servicios definidos en la normativa y que se presta dentro de la jurisdicción de los puertos y terminales” (Diccionario de la Gestión Pública, 2013).

2.6.2. El negocio

También llamada estrategia o descripción de negocio. Esta sección debe de contener la oportunidad de negocio, organización, estructura legal, procedimientos de operación, descripción de los procesos. Este elemento, cubre cada aspecto de la producción, desde la idea hasta el servicio post-venta (Stutton, 2005).

2.6.3. El Marketing

También llamado Estrategia de Marketing, incluye los conceptos como mercado meta, clientela, competencia, distribución, publicidad y tendencias del mercado. Esta sección es una discusión de la industria y la posición que ocupa la empresa en la misma. Desde los consumidores hasta la competencia, publicidad a los precios; estos conceptos brindan a los tomadores de decisión la información necesaria para comprender el acercamiento de la empresa hacia el mercado para posicionar el producto en los consumidores (Stutton, 2005).

2.6.4. Calidad Total (TQM)

“Es el resultado del mejoramiento del desempeño administrativo y productivo de la empresa, satisfaciendo las necesidades del cliente” (Correa, 2006).

2.6.5. Las finanzas

Incluye el uso de fondos, declaraciones de ingresos, flujos de efectivo, balance general, pronósticos de venta y utilidades. La información financiera ayuda a mantener un control a corto y largo tiempo de utilidades que serán presentadas para ayudar a los directores y tomadores de decisiones en llevar las riendas de la empresa hacia la situación óptima para la misma (Sutton, 2012).

2.6.6. Matriz Productiva

“Es el conjunto de servicios y bienes producidos en un país determinado y que hace referencia a la variación del PIB” (León, 2013).

2.7. MARCO LEGAL

Contamos con: artículos, leyes, normas y resoluciones dadas por organismos públicos, que sostienen la legalidad de la empresa que se va a crear.

2.7.1. Origen de servicios portuarios

Se desenvuelven en los puertos marítimos y fluviales del Ecuador y se refiere a las actividades ya sean marítimas o terrestres, a cargo de personas naturales o jurídicas registradas en la Autoridad Portuaria Nacional y autorizadas por la Autoridad Portuaria que tiene a cargo el puerto estatal o terminal portuario.

2.7.2. Formas de prestación

De acuerdo con lo que se establece el Reglamento General de la Actividad Portuaria en el Ecuador (RGAPE), son las siguientes:

- Mediante contrato de gestión de servicios de la Autoridad Portuaria con terceros, por la carencia del sector privado.
- Mediante contrato de delegación de la Autoridad portuaria con terceros, en las zonas bajo su competencia directa y que no se delegaren en los contratos de concesión.

La forma de prestación de los servicios portuarios a la carga y/o al buque en terminales privados, será de responsabilidad de cada uno de ellos, debiendo exigir la matrícula vigente otorgada por la Autoridad Portuaria Nacional.

2.7.3. Categorización de los servicios

Se clasifican en:

Servicios a los Buques: Está relacionado con la logística de las naves con la finalidad de conseguir una correcta navegación y permanencia en los puertos. Se encarga de la asistencia, mantenimiento de fondos y facilidades de navegación, remolcador, servicios básicos, abastecimiento de agua, lubricantes y combustibles, salvamento y contra incendios.

Servicios a las cargas: Se encarga de la logística de las cargas en el área portuaria, en lo que respecta a su almacenamiento, gestión y operación. Esto incluye; la carga y descarga, depósito, movilización, mano de obra y servicios mecánicos.

Servicios complementarios: Se refiere a la gestión de apoyo para los servicios portuarios a la carga o al buque, tales como abastecimiento de; combustibles (buque tanque, autotanque), agua, víveres, ajustador de siniestro, consultoría técnica, empapelado interior de contenedores, control de entrega de combustible, fumigación, inspección de equipos, mantenimiento de naves, provisión de equipos y repuestos, entre otros servicios de apoyo al buque o a la carga.

2.7.4. Clasificación de los prestadores de servicios portuarios

Los servicios portuarios serán aprobados por la Autoridad Portuaria Nacional hacia personas jurídicas o naturales del sector privado. Las personas que proporcionen estos servicios se conocen como operadores portuarios (OP) y se denominan empresas de servicios complementarios (ESC), aplicándose en los terminales privados para efectos de contratación.

2.7.5. Modalidades y procedimientos para la prestación de los servicios portuarios

Para conseguir una matrícula de Operador Portuario de Carga (OPC) u Operador Portuario de Buque (OPB) en la Autoridad Portuaria Nacional, toda persona jurídica mercantil constituida en Ecuador deberá presentar varios requisitos (Reglamento de Servicios Portuarios para las Entidades Portuarias del Ecuador, 2008).

CAPITULO III: ESTUDIO DE MERCADO

3.1. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Es muy importante para los emprendedores conocer a profundidad el mercado donde van a trabajar, la segmentación que van a realizar debe ser determinada en base a un estudio sobre la oferta y demanda en este caso de servicios logísticos portuarios.

Para emprender un negocio o una empresa, es vital conocer el mercado donde se van a realizar las actividades del mismo, es por esto que se deben aplicar los conocimientos adquiridos en estos años de estudios, así como también la implementación de herramientas que nos permitan adquirir información. Uno de ellos es la investigación de mercados, esta técnica es muy importante ya que nos ayuda a conocer los actores que están dentro del círculo del negocio.

La información para conocer y determinar la oferta y demanda es muy amplia, a pesar de ello no existe investigación clara sobre operadores portuarios en Puerto Bolívar. Los datos que se encuentran son muy generales y definen otros mercados.

Por lo que es muy importante obtener información directa o primaria, que permita tener un conocimiento específico del mercado de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar; la preparación de información será por medio de técnicas de recolección, con lo cual se accede a información clara y útil para nuestros fines, esto a través de encuestas y sobretodo por observación directa.

3.2. ESTUDIO DEL MERCADO

Se procedió a realizar dentro del plan de negocio encuestas para conocer a fondo el funcionamiento del mercado logístico portuario, las cuales fueron dirigidas hacia las navieras. Esto nos permitió enfocar el negocio de forma óptima y direccionarlo de una mejor manera, lo cual nos genera una ventaja competitiva y así poder crear estrategias.

Se realizó un análisis el cual determina que lo mejor para afrontar el primer año es la unión entre los dos puertos y la cantidad de buques que ingresa a Autoridad Portuaria e será de 437 buques al año y 36 buques al mes, con este número de barcos se realizarán estrategias que permitan la captación de clientes, otorgándoles un servicio diferenciado con una excelente calidad y a un precio accesible.

El estudio de mercado está enmarcado en la recolección de información relevante, la cual será analizada, cuantificada, todo esto de manera planificada, obteniendo resultados precisos y concretos, siendo plasmado en un informe del cual se obtuvieron resultados.

3.2.1. Método cuantitativo

Se aplicó para este estudio de mercado el método cuantitativo, esto nos permitió obtener, analizar información y alcanzar resultados con información veraz, concreta y precisa como producto de la investigación.

3.2.2. Instrumento de la investigación de mercado

Como instrumento de la investigación aplicaremos la encuesta, ya que esto nos ayudará a conocer más de cerca las necesidades insatisfechas, lo que nos permitirá ser más eficientes.

Se desarrollaron encuestas para las once navieras que se encuentran operativas en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, las preguntas son de opción múltiple y abiertas, esto nos ayuda a comprender el entorno del negocio. La encuesta debe ser rápida y de fácil entendimiento por lo que se realizó 10 preguntas, esta investigación nos dará información sobre clientes potenciales, necesidades del negocio, percepción de los operadores logísticos, oportunidades de nuevas líneas de negocio, mejores estrategias para direccionar la empresa.

3.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.3.1. Objetivo General de la Investigación de Mercado

Determinar la aceptación del servicio logístico portuario en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar.

3.3.2. Objetivos Específicos de la Investigación

- Determinar la necesidad de los buques con respecto al uso de operadores logísticos.
- Determinar los servicios logísticos portuarios de la competencia
- Determinar nuevos servicios de operadores logísticos.
- Identificar mejoras en los servicios ya establecidos.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población serían las empresas navieras, ya que son las que mantienen operaciones comerciales con los buques, muchas de estas son internacionales y tiene su representación en la ciudad de Guayaquil, en el puerto de Puerto Bolívar, tienen oficina 11 navieras.

3.4.1. La población

Según el diccionario de estadística básico, define a la población como el conjunto de todos los elementos que comparten un grupo común de características, y forman el universo para el propósito del problema de investigación. Esta debe definirse en términos de; el contenido, las unidades, la extensión y el tiempo (Rivas, 2012).

La población del presente trabajo serán las empresas que tienen relación con los buques y están son las once navieras que operan en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar

3.4.2. La Muestra

Determina la problemática, ya que es capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso, o sea tomaremos de la población un grupo para estudiar y analizar, obteniendo resultados más eficientes el proceso más idóneo para esto es el

muestro por conveniencia de empresas que operan en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar y estas son 11 operadoras.

3.4.3. Recolección de la información y análisis

La encuesta fue realizada de manera directa a las empresas que operan en Autoridad Portuaria, lo que nos permitió recabar información muy veraz y concreta, así como entender la manera de trabajar de cada una de las empresas que brindan sus servicio en el puerto.

3.4.4. Procesamiento de la información y análisis

Se trabajó con la aplicación Microsoft Excel, para realizar la tabulación y el análisis de la información presentando de manera gráfica los resultados obtenidos.

3.5. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Encuesta para las navieras de Puerto Bolívar:

1. ¿ Su Operadora Portuaria está calificada por usted como?

Bueno – excelente – regular - malo

2. ¿ Las tarifas de las operadoras portuarias están acordes al medio?

Si - No

3. ¿ Cuáles son los servicios que más solicitan los buques?

Servicios a los buques – servicios a la carga – servicios complementarios

4. ¿ Se siente a gusto con su Operadora Portuaria?

Si - No

5. ¿Cuál es su tiempo de acción ante un llamado de trabajo?

Bueno – excelente – regular - malo

6. ¿ A qué continente tiene mayor salida?

Europa – América – África, Asia - Oceanía

7. ¿ Estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Portuario que brinde mejores beneficios?

Si - No

8. ¿ Por qué estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Logístico?

Mejor servicio – Precio

9. ¿Cuál es su grado de satisfacción con respecto al servicio de su Operador Portuario?

Bueno – excelente – regular - malo

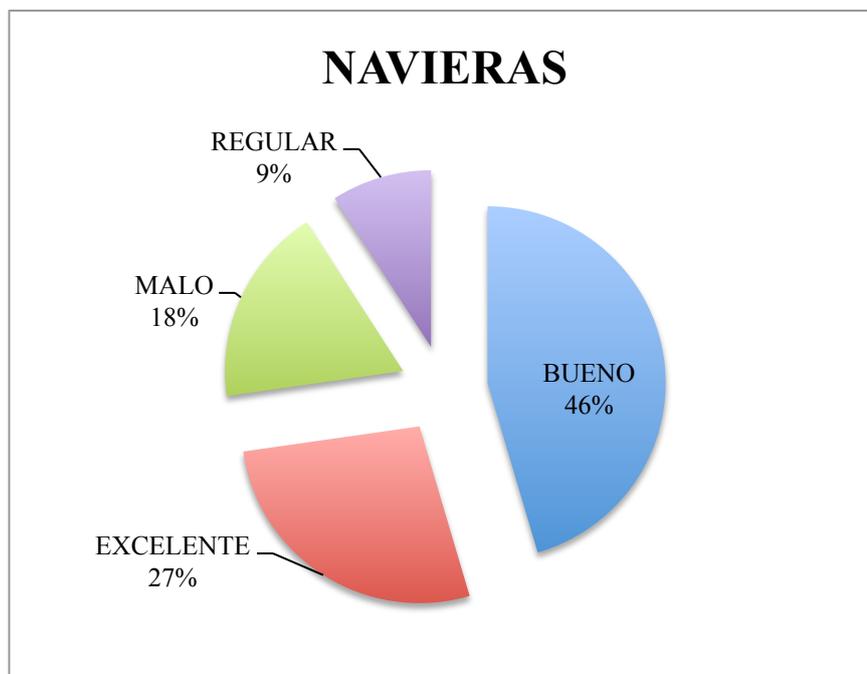
10.¿ Su Operadora Portuaria soluciona todos sus inconvenientes?

Si - No

3.6. RESUMEN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Figura 3. Pregunta 1. ¿Su Operadora Portuaria está calificada por usted como?

Bueno – excelente – regular – malo



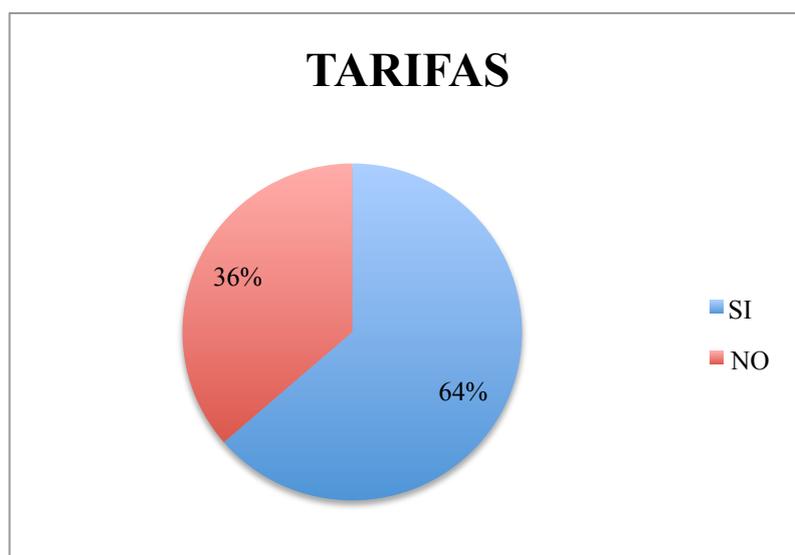
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Como se pudo observar, las empresas navieras indican que en Puerto Bolívar solamente se encuentran 11 Operadoras Portuarias y tienen un desempeño normal del 46%, analizando la figura entendemos que podemos entrar al mercado por el 27% del mal servicio que han prestado, lo cual es beneficioso para SILPORT debido a que podemos utilizar una estrategia de penetración de mercado, con la cual captar ese porcentaje.

Figura 4. Pregunta 2. ¿Las tarifas de las Operadoras Portuarias están acordes al medio?

Si – No



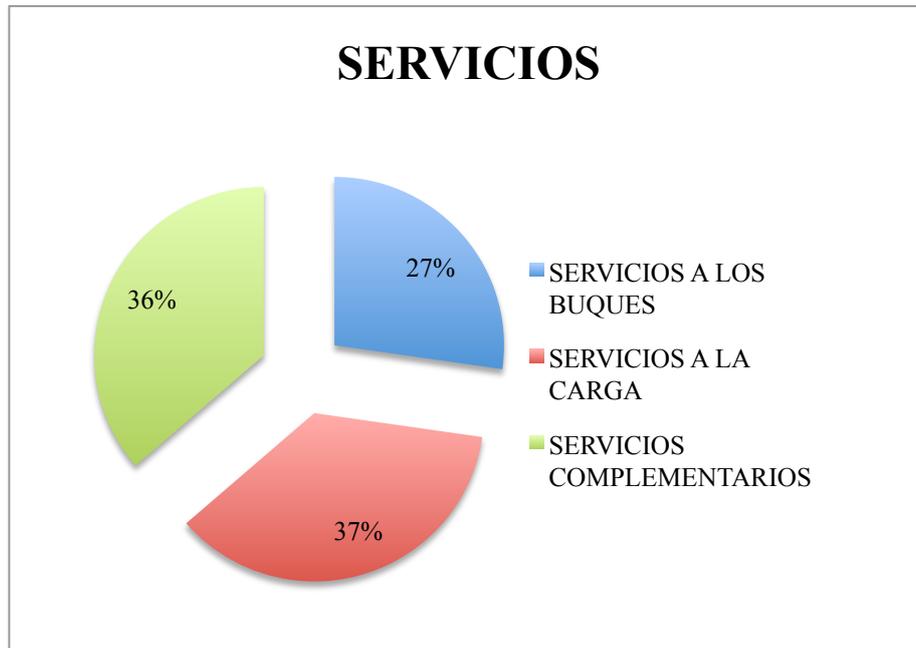
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Los precios con los que están trabajando las Operadoras Portuarias tienen a las navieras en el plano de exigir calidad en el servicio, así mismo vemos que el 36% es una oportunidad para crear una estrategia basada en costos y poder captar esos clientes.

Figura 5. Pregunta 3. ¿Cuáles son los servicios que más solicitan los buques?

Servicios a los buques – servicios a la carga – servicios complementarios



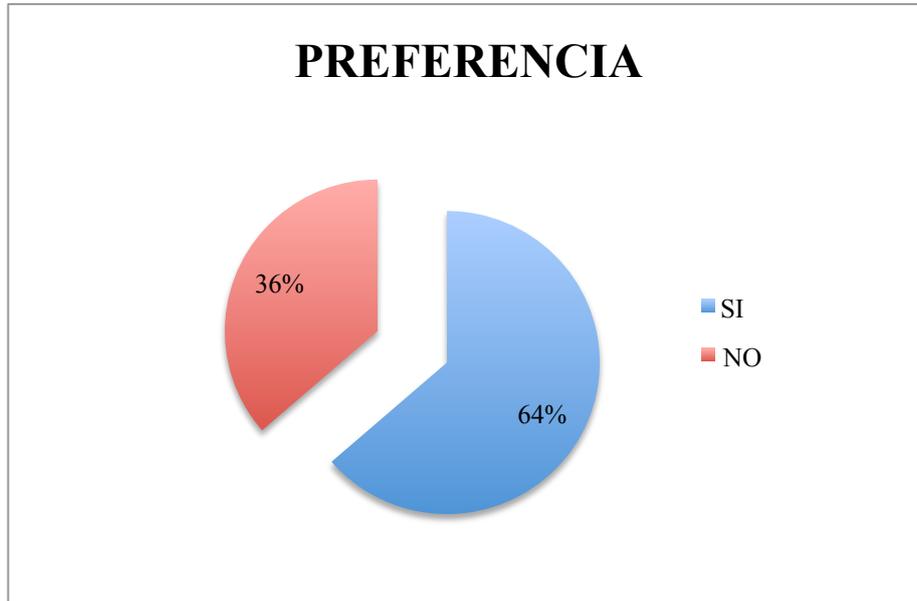
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

El resultado es muy interesante, ya que deja la puerta abierta para ofrecer diversos servicios, siendo muy importante para el cliente la optimización de sus recursos, es por esto que realizaremos una estrategia de diferenciación de servicios, los cuales tienen el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes.

Figura 6. Pregunta 4. ¿Se siente a gusto con su Operadora Portuaria?

Si – No



Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Es muy alentador que se tenga este resultado, ya que vemos posibilidades de ingresar al mercado y pelear ese primer porcentaje de 36%, esto lo podemos hacer con una estrategia de costos y diversificación de servicios.

Figura 7. Pregunta 5. ¿Cuál es su tiempo de acción ante un llamado de trabajo?

Bueno – excelente – regular – malo



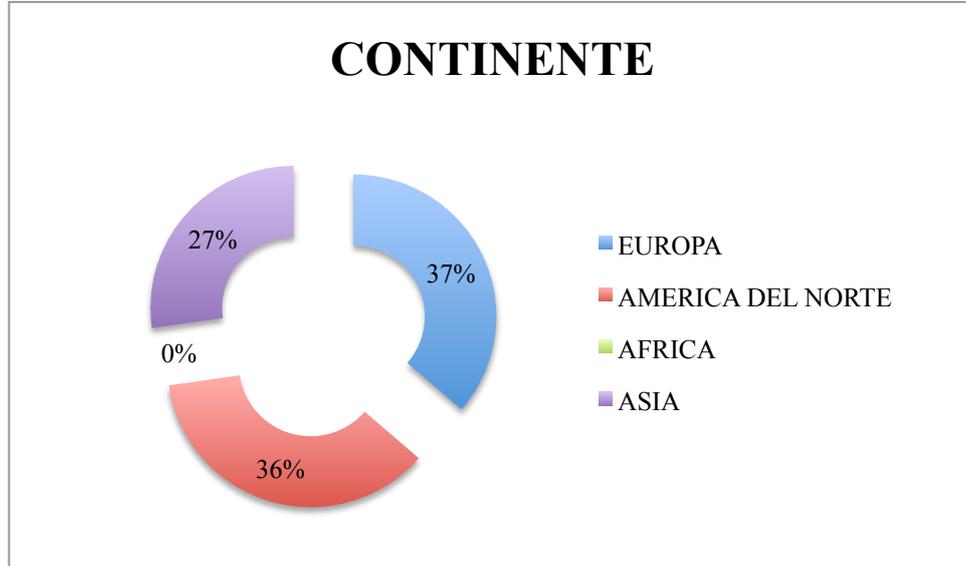
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

El tiempo de respuesta es un aspecto muy importante, ya que si no se tiene la logística adecuada se puede hacer perder dinero, lo que significaría tener un cliente inconforme y según el análisis hay un 27% de desconcierto lo que nos permite acercarnos a los clientes y ofrecer un servicio personalizado, creando una estrategia de fidelización.

Figura 8. Pregunta 6. ¿A qué continente tiene mayor salida?

Europa – América del Norte – África, Asia – Oceanía



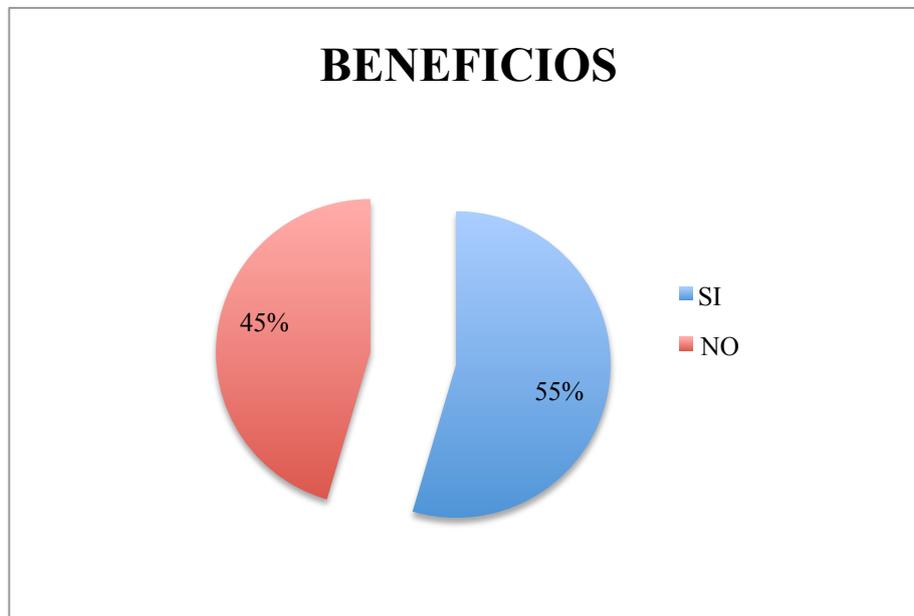
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Es una pregunta muy importante, debido a que cada región o país cuenta con sus normas, políticas, reglamentos, por lo que debemos tener la suficiente preparación para afrontar estos requerimientos, América del Norte a través de Estados Unidos es un socio comercial muy fuerte seguido por Europa y Asia, por lo que las relaciones comerciales están casi parejas, lo que hace que nos capacitemos constantemente para poder dar el soporte necesario.

Figura 9. Pregunta 7. ¿Estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Portuario que brinde mejores beneficios?

Si – No



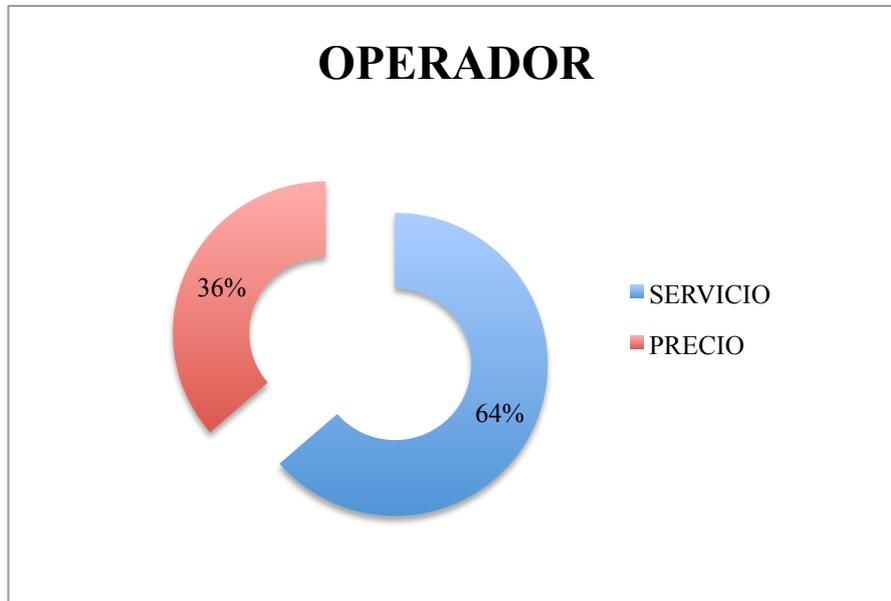
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

El 55% dice que si estaría dispuesto y es por la falta de calidad en el servicio, así como también del precio del servicio, esto beneficia a la empresa ya que hay el 55% de probabilidades de empezar una relación comercial.

Figura 10. Pregunta 8. ¿Por qué estaría dispuesto a utilizar a otro Operador Logístico?

Mejor servicio – precio

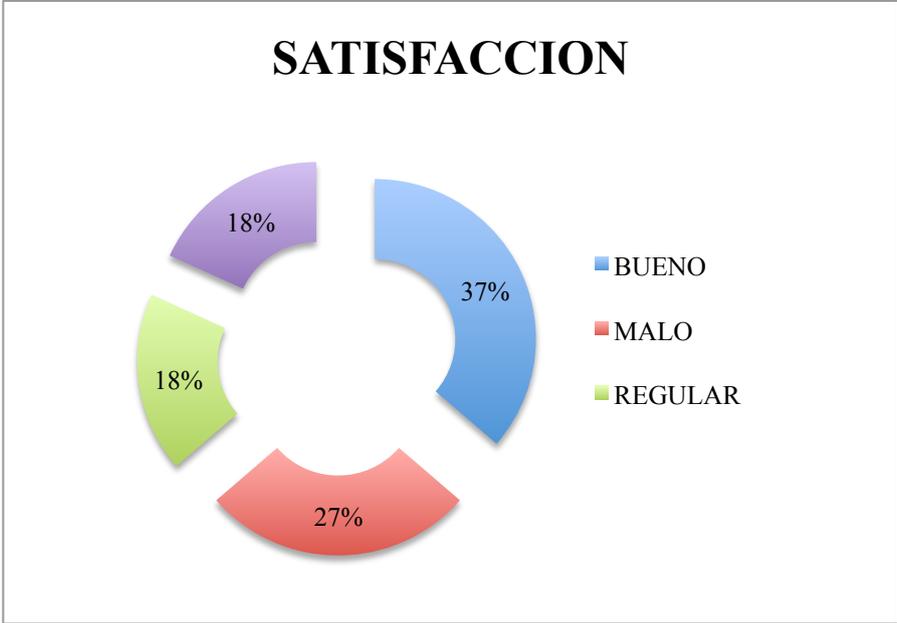


Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Esta fórmula de servicio y de precio es la más importante, ya que las agencias navieras necesitan satisfacer sus necesidades, optimizando sus recursos y estos son el precio y el servicio, con este análisis podemos armar una estrategia direccionada a la calidad del servicio, sin descuidar el precio justo para que de esta manera el cliente quede satisfecho.

Figura 11. Pregunta 9. ¿Cuál es su grado de satisfacción con respecto al servicio de su Operador Portuario?
Bueno – excelente – regular – malo



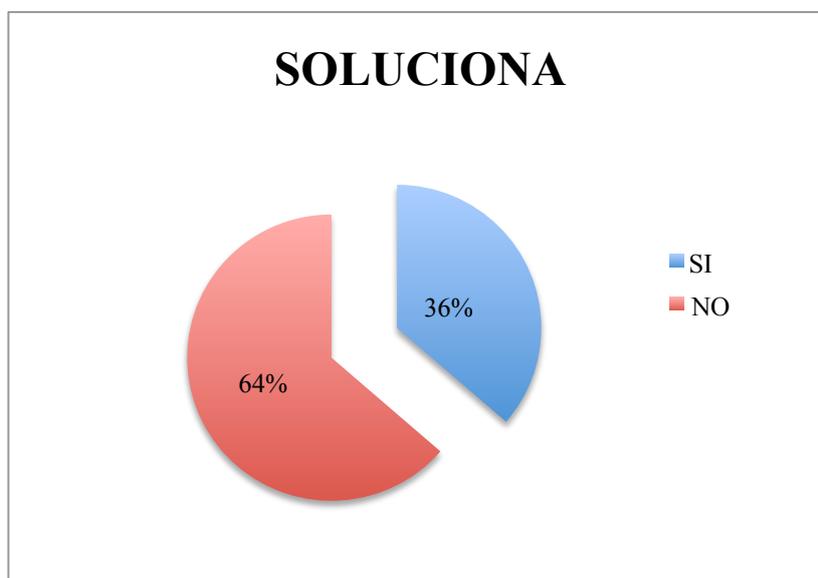
Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Al parecer las Operadoras Portuarias, están dejando una brecha de ingreso que sigue siendo el 27%, lo cual para nosotros es un beneficio, el servicio pre y post venta juega un papel muy importante, y será un placer, mantener estos aspectos con nuestro clientes brindándoles la mejor atención y servicios de calidad.

Figura 12. Pregunta 10. ¿Su Operadora Portuaria soluciona todos sus inconvenientes?

Si – No



Fuente: Investigación de mercados

Elaborado por: Autor

Esto significa que las Operadoras Portuarias tienen problemas, tanto su estrategia como logística no es bien manejada, motivo por el cual no logran satisfacer al cliente, para nosotros es un beneficio y una oportunidad, por lo que ofreceremos nuestros servicios creyendo muy firmemente que la relación comercial de las navieras con SILPORT va a funcionar.

3.7. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Los datos obtenidos en las encuestas indican que es favorable y viable la creación de un Operador Portuario en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, debido a que las operadoras que existen no brindan soluciones que satisfagan a las once navieras que trabajan en el puerto.

Los beneficios por diversidad de servicios es lo que las navieras desean, por lo que se concluye que SILPORT será una excelente opción por su calidad de servicios y diversificación de los mismos.

Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar es considerado el segundo puerto del país es por esto que empresas navieras están apuntando sus intereses, una de ellas es la empresa naviera Alemana Hamburg Sud, se dedica al transporte marítimo y distribución de mercadería mediante el traslado en contenedores, las operaciones se iniciaron en el mes de Junio del año 2015. Los barcos atracarán todas las semanas y conectarán Puerto Bolívar con Cartagena y de ahí se distribuye para distintos países del mundo. La empresa naviera tendrá un servicio permanente lo cual ayudará a los productores, empresarios y público en general a perfeccionar sus tiempos de traslado de mercadería y se podrá contar con mayores opciones para exportar e importar.

Con la apertura de rutas de transporte por medio de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar se ha buscado que el puerto se modernice, es por esto que lanzó una alianza estratégica para el mejoramiento en estructura, equipamiento operación y mantenimiento. La empresa YILPORT de procedencia Turca es la beneficiada para la inversión por 700 millones de dólares, de esta manera se certificará la viabilidad y sostenibilidad del puerto, se implementará una plataforma logística que ayuda a todos los tipos de cargas y servicios.

La empresa YILPORT realizará esta inversión en tres fases; primera fase mejoramiento y modernización de la infraestructura , implementación de tecnología, los servicios existentes serán mejorados, segunda fase se ampliará la línea de atraque y se adquirirá más equipos, tercera fase se diversifican los tipos de carga y se amplían los servicios, mejorando los beneficios que brinda el puerto.

3.8. ANÁLISIS FODA DE LA EMPRESA SILPORT

El FODA, es una herramienta que nos permite analizar el entorno interno y externo, obtener un diagnostico preciso y concreto para poder así tomar decisiones más acertadas.

Tabla 1. Matriz FODA

MATRIZ FODA		ANÁLISIS INTERNO	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<ul style="list-style-type: none"> Precios competitivos. Ubicación estratégica Personal calificado. Contactos con exportadores e importadores. Aliados estratégicos. Sistema de información adecuada. Capacitación constante. 	<ul style="list-style-type: none"> Ser una empresa nueva
OPORTUNIDADES	FO ESTRATEGIAS	DO ESTRATEGIAS	
<ul style="list-style-type: none"> Aprovechar los sistemas de información. Portafolio de excelente calidad de servicios. Apertura de líneas de negocio en el sector portuario. Incremento de llegadas de buques al puerto. Alta demanda de servicios. Accesos a tecnologías. Convenios con navieras. Implementación de sistemas de calidad en el servicio. 	<p>Podemos realizar estrategias que permitan captar clientes por nuestra calidad en el servicio y precios.</p> <p>Estrategia de diferenciación de servicios, estrategias de precios.</p> <p>Establecer promociones de acuerdo a la necesidades de los buques.</p>	<p>Aplicar diversificación de servicios.</p> <p>Aplicar el plan de negocios</p>	
AMENAZAS	FA ESTRATEGIAS	DA ESTRATEGIAS	
<ul style="list-style-type: none"> Alta competencia. Nuevos competidores. Inestabilidad económica y política del país. 	<p>Capacitación constante, permitirá al personal brindar un mejor servicio.</p> <p>Adquirir maquinaria con tecnología de punta que ayuda a optimizar recursos</p>	<p>Analizar información que se obtiene del mercado.</p> <p>Revisar los costos y gastos</p> <p>Formar alianzas estratégicas, que permita captar clientes y mejorar la rentabilidad</p>	

Elaborado por: Autor

3.8.1 Conclusión de análisis FODA

El análisis FODA nos ayudó a tomar decisiones entre varias propuestas, siempre buscando la mejor alternativa, la que permita a la empresa salir adelante y el negocio siga siendo rentable, SILPORT cuenta con fortalezas y oportunidades por encima de las debilidades y amenazas, lo que permite tener un espacio en el mercado portuario. Las decisiones tomadas serán diferenciar los servicios para que la competencia actual se desestabilice y podamos ingresar a operar, para la nueva competencia se utilizaron estrategias de precios y costos, lo que dificultará el ingreso hasta posicionarnos en el mercado y poder mejorar nuestras destrezas mejorando el beneficio mutuo, tanto de proveedor como de cliente.

3.9. ANÁLISIS PORTER DE LA INDUSTRIA DE OPERADORES PORTUARIOS

3.9.1. Barreras de entrada

Estas barreras fueron creadas por el economista Michael Porter, se las aplica para crear ventajas competitivas para la empresa, identificando cinco fuerzas.

Para una empresa Operadora Logística su barrera puede ser la inversión inicial y la fidelización de los clientes.

3.9.1.1. Primera Fuerza: Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

La amenaza de entrada de nuevos competidores es un riesgo muy bajo ya que se debe cumplir con varios requisitos, normas, estudios y lineamientos, lo que complica su ingreso, se debe contar con certificaciones, las cuales son un respaldo a los procedimientos en áreas logísticas, financieras, contables, económicas, administrativas, ventas , gestión de calidad, avalando los servicios prestados, en conclusión es un negocio de mucha especialización y una inversión alta, lo que hace que el ingreso de competidores sea bajo.

3.9.1.2. Segunda Fuerza: Amenaza de Ingreso de Servicios Sustitutos

La amenaza de ingresos de servicios sustitutos es nula, ya que no hay servicio suplente para este tipo de empresas.

3.9.1.3. Tercera Fuerza: Poder de Negociación de los Proveedores

La fuerza de poder de negociación de proveedores es baja, debido a que como sólo se ofrecen servicios no necesitamos de proveedores directos para este negocio, sin embargo necesitamos proveedores que complementen partes del negocio como papelería y utensilios de oficina, repuestos, materiales de limpieza, donde la empresa decidirá que proveedor le conviene por costos.

3.9.1.4. Cuarta Fuerza: Poder de Negociación de los Clientes

Esta fuerza es muy importante ya que los clientes exigen calidad en el servicio, la demanda de servicios portuarios es alta, ya que arriban al puerto mensualmente 36 buques, lo que hace esta fuerza de negociación sea baja; en la actualidad contamos con un comercio más global, lo que permite que negociaciones se hagan en cualquier parte del mundo, influyendo directamente en el punto donde se este negociando, se tendrán que analizar los costos ya que los buques o agencias navieras tratan de reducirlos e igualarlos con Operadores Logísticos portuarios en otros países.

Los clientes que en este caso serían las navieras que se encuentran laborando en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, buscan la eficiencia en el servicio y esto influye en la exportación o importación de los productos que se mueven en este mercado.

3.9.1.5. Quinta Fuerza: Rivalidad entre los Competidores Existentes

La rivalidad entre competidores se da en todos los negocios y su intensidad varía de acuerdo a varios aspectos y condiciones que se dan en el mercado, la tecnología, la infraestructura son aspectos muy importantes a la hora de competir por clientes. Se debe

aplicar estrategias de marketing que ayuden a mantener y fidelizar al cliente, como son promociones en sus servicios, disminución de costos en sus operaciones.

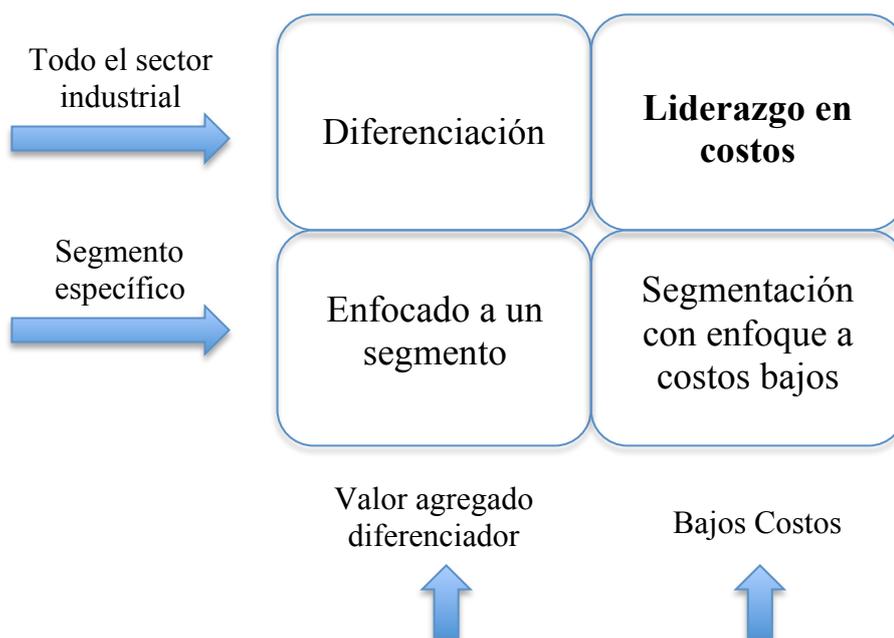
La calidad y el servicio pre y post venta serán un factor muy importante para diferenciarnos a la competencia y haría muy complicado que nuevas empresas traten de ingresar al mercado. La fuerza entre competidores es alta ya que los clientes son pocos mientras el puerto siga con la afluencia de barcos actuales, en este año se espera la concesión del puerto esperando que se incremente la llegada de barcos.

3.10. PLANIFICACIÓN DE ESTRATEGIAS A LARGO PLAZO PARA LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

3.10.1. Estrategia básica de desarrollo

SILPORT organizó estrategias que ayuden a cumplir los objetivos propuestos, estas acciones fueron enfocadas directamente a conseguir y fidelizar clientes, ajustando los servicios que requieran y satisfaciendo sus necesidades.

Figura 13. Estrategia Genérica de Porter

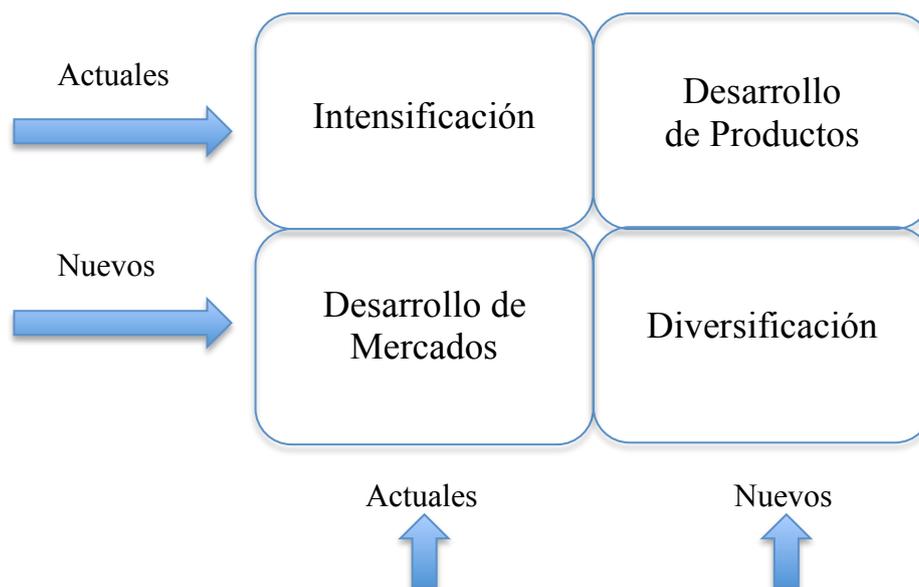


Adaptada por: Dirección de Mercadotecnia

3.10.2. Estrategias Corporativas

Después del análisis realizado SILPORT dentro del desarrollo de mercado debe posicionarse en el cuadrante de diversificación, debido a que la competencia está enfocada en un mismo servicio, por lo que debemos trabajar en la diversificación de los mismos abriendo nuevos mercados.

Figura 14. Matriz de crecimiento de mercado y producto



Adaptada por: Dirección de Mercadotecnia

3.11. MARKETING MIX

Son las variables que permiten obtener clientes mejorando y asegurando la venta de servicios, puesto que podemos tener un acercamiento con estos, lo cual evidenciará una mayor preocupación por el cliente, fidelizándolo y sobretodo satisfaciendo las necesidades, estas estrategias son definidas por las 4P's (Producto, Precio, Posición, Promoción), estas variables están en función del oferente de los servicios o productos. En la actualidad las empresas se enfocan más en las necesidades de los clientes es por esto que ahora se conoce a

las 4P's, como 4C's (Cliente satisfecho, Costo de satisfacción, Conveniencia, Comunicación).

Estas estrategias deben ser monitoreadas continuamente, ya que el cambio constante en el mercado puede hacer que se cometan errores, de ser detectadas se deberá tomar decisiones que permitan asegurar el éxito.

3.11.1. Cliente satisfecho vs Política de producto

SILPORT es una Operadora Portuaria, ofrece servicios logísticos a empresas navieras que tienen operación en el puerto de Puerto Bolívar. Es muy importante para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofrecerles servicios complementarios, los cuales sean enganches y en una sola empresa encuentren todo lo que necesitan, es por esto que estudiaremos la posibilidad de incrementar servicios como:

- Mantenimiento al buque.
- Sistemas de primera respuesta ante emergencias medias y de materiales peligrosos de los buques.
- Logística de abastecimiento de alimentos.
- Preparación de contenedores para exportación.

Nuestros clientes notarán la diferencia al encontrar un abanico de servicios de calidad, una buena atención al cliente, excelente servicio post venta, todo esto gracias al personal calificado y su constante capacitación, lograremos satisfacer las necesidades del cliente.

3.11.2. Costo de satisfacción vs Política de precios

En empresas de servicios siempre se analiza los costos de la competencia, de los servicios que brindan y se analiza variables internas para poder determinar el mejor costo y ser competitivo, las estrategias pueden ser diversas pero hemos considerado las siguientes:

- Precios acordes al medio, con excelente calidad, esto nos ayudará a penetrar el mercado y captar clientes.

- Diferenciación de precios por servicios prestados.
- Analizar precios de competencia constantemente y adaptarlos mejorando la calidad

En esta variable se tomó en porcentajes iguales las P y las C; siendo muy importante determinar beneficios para ambos tanto para el proveedor como el cliente, esto sumado a la realidad del mercado globalizado del comercio internacional.

3.11.3. Conveniencia vs Política de distribución

La optimización de recursos y la maximización de los beneficios es lo que SILPORT ofrece a sus clientes, es por esto que para su comodidad nuestras oficinas fueron estratégicamente ubicadas y contarán con el espacio adecuado para las distintas actividades que se van a realizar, se contará con un vehículo disponible para la asistencia puntual se brindarán varios servicios en un mismo lugar, lo que permitirá al cliente optimizar sus recursos. Contaremos con un agente portuario, el cual va a ser el enganche con las navieras y dueños de cargas, lo que ayudará a influenciar en la decisión al escoger un Operador Portuario.

3.11.4. Comunicación vs Política de promoción

La comunicación entre la empresa y el cliente es muy importante, más aun cuando se trata de una empresa nueva, por esto se establecieron estrategias que permitan relacionarse de una manera eficaz con el cliente, informándose de los servicios, promociones y publicidad en general de la empresa, para esto se emplearon las siguientes estrategias:

- Uso de redes sociales a través del internet, esto nos permitirá llegar mucho más rápido a los clientes, ofreciendo los servicios que tenemos.
- Papelería publicitaria como dossier, tarjetas de presentación, con lo cual trataremos de quedar en la retina de los clientes y vean los beneficios de trabajar con nuestra empresa.
- Podemos utilizar también una valla publicitaria.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS ORGANIZACIONAL

4.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Razón social: SILPORT “Soluciones Inteligentes Portuarias”

Nombre Comercial: SILPORT Cía. Ltda.

Dirección: Parroquia Puerto Bolívar, 200 metros pasando Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar.

Celular: 0988927770 movistar

Email: ventas@silport.com

Página Web: www.operadorportuariosilport.com

Constitución Jurídica: Compañía limitada.

Tipo de empresa: Sector terciario, servicios especializados.

Actividad económica: Servicios logísticos portuarios a la carga, al buque y complementario.

Socios: 3 en porcentajes del 33.3% cada uno.

Slogan: Silport la mejor operación.

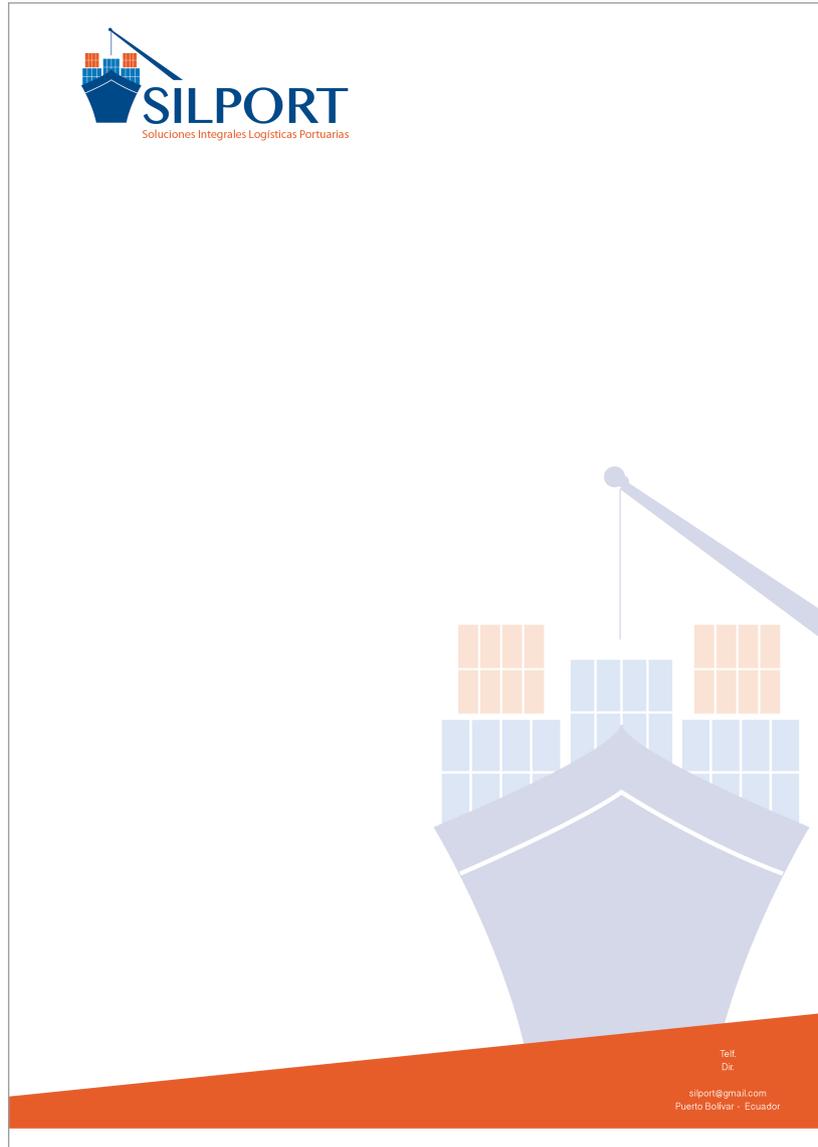
Logotipo:



Tarjeta de presentación:



Hoja:



Sobre:



SILPORT ofrecerá sus servicios logísticos portuarios desde la Parroquia de Puerto Bolívar. La empresa se constituyó con tres socios, los cuales se encargarán de áreas específicas, como manejo de operaciones portuarias, mecánica y mantenimiento de buques y del área administrativa logística.

En el sector logístico portuario los servicios que se proyectan de una mejor manera para la captación del mercado en Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar fueron:

- Descarga y carga
- Almacenamiento
- Distribución
- Remolque
- Estiba y desestiba

El puerto tiene infraestructura para carga a granel, conociendo que el uso de contenedores se está imponiendo en el transporte de carga internacional y con la posibilidad de realizar una ampliación del muelle 5, éste puede ser dedicado al manejo de contenedores.

La zona cuenta con un sector bastante desarrollado como es el cultivo de banano, que cubre en la Provincia de El Oro, 45.580 ha de las 166.500 ha. cultivadas de la costa ecuatoriana, con un rendimiento por hectárea promedio en el año 2006 de 28.41 Ton/ha/año, pudiéndose incrementar este nivel de producción mediante la tecnificación hasta las 35 Ton/ha/año, el incremento sería de más de 550.000 Ton/año, rendimiento que es factible de alcanzar puesto que se cuenta con condiciones naturales que favorecen elevadas producciones (Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, 2014).

4.1.1. Misión

Ofrecer servicios especializados en la optimización de los recursos logísticos portuarios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en la importación y exportación de sus productos, garantizado la calidad de los servicios y contribuyendo a su bienestar,

colaborando directamente con el desarrollo del comercio internacional de la parte sur del Ecuador.

4.1.2. Visión

Ser una empresa líder en la logística portuaria en el Ecuador, con un mejoramiento continuo en el servicio y atención al cliente, mediante un trabajo en equipo respaldado en una planificación y organización exclusivamente para cada cliente.

4.1.3. Objetivos de la empresa

- Brindar servicios portuarios logísticos, mediante personal capacitado y tecnología de punta que satisfaga las necesidades de cada cliente.
- Implementar sistemas de gestión de calidad, a través de la formación del departamento de gestión de calidad, para generar una mayor confiabilidad de los clientes.
- Desarrollar estrategias efectivas de marketing para poder captar participación del mercado.

4.1.4. Valores de la empresa

Los valores nos ayudan a fortalecer nuestra cultura organizacional y se refleja en las actividades que se realizan.

- Integridad: Respetar a los demás, ser transparente en nuestro accionar.
- Logro: Entusiasmo por nuestro trabajo, resultados óptimos y eficaces.
- Rentabilidad: Causar el desarrollo y la generación de circulante que beneficie a nuestros clientes internos y externos, fomentando utilidades.
- Calidad: Trabajo respaldado en un grupo capacitado y apegado a la excelencia, trabajando para cada cliente.
- Alianzas estratégicas: Ofrecemos lo mejor para nuestro clientes, uniéndonos a empresas que compartan nuestra misión, de esta manera fortalecer

nuestro círculo con el cliente.

- Confianza: Es el compromiso SILPORT.
- Cambio: Nos adaptamos a los cambios y generamos oportunidades que nos beneficien.
- Responsabilidad social y ambiental: Lo más importante el compromiso para con la sociedad, ayudando a mejorar como seres humanos y de igual manera aportando al mejoramiento del medio ambiente.

4.1.5. Estructura organizacional

Esta estructura es muy importante, ya que identifica las áreas, responsabilidades, perfiles y habilidades de cada colaborador, esta organización mecánica permite establecer obligaciones fundamentadas en objetivos y funciones, teniendo siempre información por recibir y brindar.

4.1.5.1. Organigrama

Figura 15. Organigrama SILPORT



Elaborado por: El Autor

4.1.5.2. Desarrollo de cargos y perfiles por competencia

Área de Gerencia.

- **Gerente general:** Es la persona encargada de la representación legal de la empresa y estará a cargo de la dirección y administración de las actividades de la misma, el perfil para este cargo es ser administrador de empresas o carreras afines. Su experiencia está basada en la planificación de actividades, administración de recursos humanos, compras, tributación, puertos marítimos. Entre las actividades que va a realizar están; administrar los recursos de una manera eficiente, administrar el recurso humano, organizándolo y motivándolo, contratación de personal, determinar funciones y responsabilidades, capacitar al personal, establecer relaciones con proveedores, colaboradores y clientes, llegar acuerdos comerciales con instituciones, toma de decisiones con respecto al manejo de la empresa, fijar metas de ventas, realizar un plan estratégico.
- **Secretaria:** Para certificar un excelente proceso organizacional, realizará acciones reguladas con la gerencia, informes, reportes, atiende, recibe y comunica los pedidos de los clientes, proveedores a la gerencia general, organiza y programa citas para la gerencia, realiza oficios, contesta y transfiere llamadas, maneja la correspondencia interna y externa.

Área de Operaciones

- **Jefe de Operaciones:** Es la persona encargada de recibir y revisar información por parte de las agencias navieras sobre la carga que traen los buques, recibir autorización de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, recibir información de los movimientos de las naves por parte de las agencias navieras, coordinar con las agencias navieras las maniobras, coordinar la logística del servicio, aprobar reportes realizados por asistente de operaciones, hacer cumplir las actividades acordadas, debe tener

experiencia en administración portuaria y conocimientos en normas ISO, paquetes informáticos.

- **Ayudante de operaciones:** Es el encargado de hacer el seguimiento a los procesos y procedimientos logísticos, haciéndolos cumplir. Organiza y controla las maniobras realizadas, verifica los informes y comprueba que se han realizado los trabajos, entrega informes varios, los conocimientos indispensables son norma ISO 9001, manejo de paquetes informáticos.

Área de Ventas

- **Jefe de Ventas:** Es la persona que utiliza estrategias en un territorio definido, direcciona las actividades y da el seguimiento a los vendedores.

Sus funciones principales son: la participación y elaboración de estrategias de promoción de los servicios, la planificación de ventas anuales, la fidelización de clientes a través de mecanismos estudiados, segmentación del mercado y la organización de equipo de ventas, la optimización de recursos acordes a las necesidades de la empresa, la motivación y capacitación de los equipos de ventas. Para esto debe de tener experiencia y conocimiento de gestión y planificación de ventas, conocimiento del mercado donde se va a laborar y manejo de paquetes informáticos.

- **Vendedores:** Es el personal de la empresa que entabla una relación con el cliente, tratando de negociar directamente los servicios que ofrece la empresa. Todo esto aplicando los conocimientos adquiridos, respaldado en las técnicas de ventas.

El vendedor está encargado de realizar en conjunto con el gerente visitas a los clientes y organizar el territorio.

Área Administrativa

- **Contador:** Realiza todas las actividades financieras de la empresa, ayuda en la toma de decisiones. Lleva la contabilidad, realiza las declaraciones mensuales, realiza el balance de resultados, realiza análisis financieros.
- **Talento Humano:** Esta área es muy importante ya que se encarga de la selección y contratación de los colaboradores de la empresa. Ayuda a la capacitación y motivación de los empleados, da el seguimiento al desenvolvimiento laboral de quienes conforman la empresa.

4.2. ANÁLISIS E IDENTIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PRIMARIAS DEL NEGOCIO

Según Michael Porter define la cadena de valor como una poderosa herramienta de análisis para la planeación estratégica de los negocios, básicamente facilitando la identificación de ventajas competitivas en el seno de la organización (Alonso, 2006).

4.2.1. Logística Interna

Es muy importante tener un contacto directo con el cliente, ya que de esto depende la venta del servicio, los asesores estarán constantemente interactuando con los clientes.

Una vez que la negociación esté realizada el asesor avisará al jefe de operaciones, quien plasmará la coordinación de las actividades directamente con el cliente, los que a su vez detallarán las operaciones que necesitan satisfacer, así como también coordinar con proveedores específicos sobre pedidos realizados por el cliente, logrando englobar los servicios al buque a la carga y a los servicios complementarios.

4.2.2. Ventas

Constituyen el pilar fundamental de la empresa, la impulsa, la hace crecer y la mantiene dentro del mercado donde se está realizando la actividad. Sin ventas no hay ingresos y estos son los que permiten que la empresa funcione en todas sus áreas. En esta

transacción intervienen dos actores: el vendedor y el comprador, en donde se reúnen para establecer una relación laboral en la venta y compra de un producto o servicio.

El área de ventas debe determinar las políticas, reglamentos, promociones, mecanismos, formas de pago, descuentos, de una manera estratégica para poder captar clientes y la venta sea consumada.

El proceso de la venta será directo, el vendedor visitará a las navieras y propondrá los servicios que ofrece la empresa, las visitas serán programadas de acuerdo a la llegada de los buques y estarán planificadas por el Gerente de ventas, en donde aplicarán las políticas y procedimientos con los cuales se realizará la negociación.

4.2.3. Publicidad

La comunicación, difusión de información de los servicios que se van a ofrecer serán por medios digitales, a provechando la tecnología que en la actualidad está dando muchos resultados. Se creará una página web en la cual se podrá interactuar de una manera fácil, rápida y sencilla, por lo cual nos apoyaremos con las redes sociales ingresando al mundo del comercio electrónico.

4.3. SERVICIO POST-VENTAS

Este servicio estará direccionado por el vendedor y supervisado por el jefe del área de ventas, el vendedor visitará a las navieras para conocer e identificar las necesidades que tienen y de esta manera poder satisfacerlas, es muy importante que al finalizar una venta se le de el seguimiento necesario, ya que podemos fidelizar a nuestros clientes, lo que permitirá un incremento en las ventas planificadas.

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

5.1. MATRIZ DE INVERSIÓN

Tabla 2. Plan de Inversión

Plan de Inversión			
CUENTAS	Parcial	Subtotal	Total
Capital Operativo			\$ 250.604,98
Costos operativos y Gastos de Remodelación		\$ 61.907,50	
Gastos de Remodelación	\$ 13.282,50		
Costos operativos	\$ 48.625,00		
Gastos fijos		\$ 188.697,48	
Gastos Administrativos	\$ 138.795,00		
Gastos de Ventas	\$ 36.778,00		
Gastos Fijos	\$ 7.920,00		
Gastos Varios	\$ 2.160,00		
Gastos Diferidos	\$ 500,00		
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales	\$ 2.544,48		
Capital Fijo			\$ 57.035,00
Activos Tangibles		\$ 57.035,00	
Materiales	\$ 10.000,00		
Muebles y enseres	\$ 1.025,00		
Equipos de oficina	\$ 1.200,00		
Equipos de computo	\$ 2.810,00		
Vehículos	\$ 42.000,00		
Capital de trabajo			\$ 15.476,88
Inversión Inicial			\$ 323.116,85

Elaborado por: El Autor

Tabla 3. Financiamiento

Financiamiento		
Financiamiento CFN	70%	\$ 226.181,80
Aporte Socios	30%	96.935,06
Total	100%	\$ 323.116,85

Elaborado por: El Autor

La inversión inicial de este proyecto es de \$ 323.116,85 de los cuales el 30% que son \$ 96.935,06 será aporte de los socios y el 70% que corresponde a \$ 226.181,80 será un financiamiento de la CFN.

5.2. TABLA DE AMORTIZACIÓN

Tabla 4. Amortización

Financiamiento	70%	\$ 226.181,80
Aporte propio	30%	\$ 96.935,06
Total	100%	\$ 323.116,85

Elaborado por: El Autor

5.2.1. Amortización creciente con pagos iguales

La Corporación Financiera Nacional se encuentra otorgando créditos para proyectos de inversión con una tasa del 12%, SILPORT aplicó a un plazo de 10 años, con cuotas mensuales.

Tabla 5. Amortización creciente

Capital	\$ 226.181,80
Tasa (%)	12%
Forma de Pago	mensual
Años	10
n	120
Intereses	2261,82
Cuota	\$ 3.245,05

Elaborado por: El Autor

5.3. CAPITAL OPERATIVO

Los costos operacionales en esta empresa de servicio, son los buques que llegan a Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, Autoridad Portuaria de Guayaquil que son aproximadamente 1200 buques al año.

Tabla 6. Buques arribados

DESCRIPCIÓN	ANUALES	MENSUALES	DIARIOS
# de Buques Arribados Puerto Bolívar y Portuaria de Guayaquil	437	36	1
Total	437	36	1

Elaborado por: El Autor

5.3.1. Gastos de Remodelación

Se consideró la adecuación de la oficina, la cual se encontrará en una ubicación estratégica dentro de la parroquia de Puerto Bolívar.

Tabla 7. Presupuesto Local Comercial

LOCAL COMERCIAL				
Adecuación Local	Cantidad	Unidad de Medida	Costo/Unitario	Costo/Total
Cemento	200	sacos	\$ 7,00	\$ 1.400,00
Barras de Hierro	150	20 ton. métricas	15,00	2.250,00
Porcelanato	50	cajas	15,00	750,00
Luces Led	200	Luces	10,00	2.000,00
Madera	200	tablones	5,00	1.000,00
GYPSUM	100	Tablas	12,00	1.200,00
Ladrillo	500	ladrillos	2,50	1.250,00
Maestro albañil (1)	16	semanas	95,00	1.520,00
Ayudantes (2)	16	semanas \$40 c/u	80,00	1.280,00
Varios	5%	porcentaje del total	12.650,00	632,50
TOTAL				\$ 13.282,50

Elaborado por: El Autor

Tabla 8. Costos Operativos

Costos Operativos				
Descripción	Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Cascos	Unidades	500,00	45,00	\$ 22.500,00
Mascarillas	Unidades	500,00	0,25	\$ 125,00
Overoles	Unidades	200,00	55,00	\$ 11.000,00
Guantes	Unidades	1000,00	15,00	\$ 15.000,00
Costo Total			115,25	\$ 48.625,00

Elaborado por: El Autor

Se tomaron en cuenta los equipos de protección personal que se requieren para realizar las actividades de la empresa.

5.3.2. Proyección de Gastos Administrativos y de Ventas

5.3.2.1. Proyección de Servicios Básicos

Corresponden a los gastos generados por la empresa en los rubros de servicios básicos, en el cuadro adjunto se proyectó mensual, anualmente y por áreas.

Tabla 9. Servicios básicos

Servicios básicos	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Luz	800	kwh	\$ 0,15	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Agua	550	m3	0,08	44,00	528,00
Llamadas internacionales	10	llamadas	0,40	4,00	48,00
Llamadas nacionales	100	llamadas	\$ 0,25	25,00	300,00
Total Servicios Básicos				\$ 193,00	\$ 2.316,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 10. Servicios básicos por área

% de Servicios básicos por área		
Área	%	Cantidad
A. Administrativa	50%	\$ 1.158,00
A. Ventas	50%	1.158,00
Total	100%	\$ 2.316,00

Elaborado por: El Autor

En el área administrativa se ha proyectado un costo anual de la suma del 50% de los servicios básicos con \$1.158,00 más los suministros que son \$ 7.392,00 dando un resultado total en ésta área de \$ 8.550,00.

Tabla 11. Gastos Área Administrativa

Área Administrativa				
Suministros	Cantidad	Valor Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Resmas de hoja A4 500	50	\$ 5,00	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Paquetes de bolígrafos	15	\$ 5,00	\$ 75,00	\$ 900,00
Carpetas Manila	500	\$ 0,25	\$ 125,00	\$ 1.500,00
Grapadora	3	\$ 4,00	\$ 12,00	\$ 144,00
Perforadora	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 108,00
Cuadernos	25	\$ 5,00	\$ 125,00	\$ 1.500,00
Resaltadores	20	\$ 1,00	\$ 20,00	\$ 240,00
Total Gastos			\$ 616,00	\$ 7.392,00
Total Suministros			\$ 616,00	\$ 7.392,00

Total A. Administrativa	\$ 8.550,00
--------------------------------	--------------------

Elaborado por: El Autor

5.3.2.2. Área de Ventas

En el área de ventas se ha proyectado un costo anual de la suma del 50% de los servicios básicos con \$1.158,00 más los suministros que son \$ 13.870,00 dando un resultado total en ésta área de \$ 15.028,00.

Tabla 12. Gastos Área de Ventas

Publicidad	Cantidad	Valor Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
El Nacional 10x8 cm	6,00	\$ 200,00	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00
Registro y hosting	12,00	18,33	220,00	2.640,00
Diseño de la página	1,00	870,00	870,00	870,00
Vallas Publicitarias	1,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Tripticos	1000,00	\$ 0,16	0,16	160,00
Total Publicidad			\$ 4.090,16	\$ 13.870,00

Total A. Ventas	\$ 15.028,00
------------------------	---------------------

Elaborado por: El Autor

5.3.2.3. Rol de pagos

Se definen los gastos por sueldos de los colaboradores de SILPORT.

Tabla 13. Rol de pagos

No	Nombre	Cargo	Sueldo	Número de Empleados	Sueldo Anual	XIII	XIV	APORTE AL IESS	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	GASTO AL AÑO
1	N/A	Gerente - Administrador	\$ 2.000,00	1	\$ 24.000,00	\$ 2.000,00	\$ 340,00	\$ 673,20	\$ 802,80	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 29.000,00
2	N/A	Secretaria	400,00	1	4.800,00	400,00	340,00	381,48	454,92	200,00	400,00	5.800,00
4	N/A	Jefe de Operaciones	1.500,00	1	18.000,00	1.500,00	340,00	448,80	535,20	750,00	1.500,00	21.750,00
5	N/A	Ayudante de Operaciones	366,00	4	17.568,00	366,00	340,00	392,70	468,30	183,00	1.464,00	19.581,00
6	N/A	Jefe de Ventas	1.500,00	1	18.000,00	1.500,00	340,00	448,80	535,20	750,00	1.500,00	21.750,00
7	N/A	Vendedores	366,00	2	8.784,00	732,00	680,00	1.009,80	2.408,40	366,00	732,00	10.614,00
8	N/A	Contador	1.500,00	1	18.000,00	1.500,00	340,00	897,60	2.140,80	750,00	1.500,00	21.750,00
9	N/A	Jefe de Talento Humano	1.500,00	1	18.000,00	1.500,00	340,00	392,70	468,30	750,00	1.500,00	21.750,00
Total			\$ 9.132,00	12	\$ 127.152,00	\$ 9.498,00	\$ 3.060,00	\$ 4.645,08	\$ 7.813,92	\$ 4.749,00	\$ 10.596,00	\$ 151.995,00

Elaborado por: El Autor

Se detallaron los costos anuales por áreas.

Tabla 14. Rol de pagos por áreas

Rol de pagos total por áreas		
Área	Costo parcial	Costo Anual
A. Administrativa		\$ 130.245,00
A. Ventas		21.750,00
Total		\$ 151.995,00

Elaborado por: El Autor

Son los gastos que no varían dentro del funcionamiento de la empresa.

Tabla 15. Gastos Fijos

Gastos Fijos		
CONCEPTO	Gasto / mes	Gasto / año
Gastos de Alquiler Local Comercial	\$ 600,00	\$ 7.200,00
Internet	35,00	420,00
Suministros de limpieza	25,00	300,00
TOTAL	\$ 660,00	\$ 7.920,00

Elaborado por: El Autor

Son los gastos que aseguran el funcionamiento de la empresa.

Tabla 16. Gastos Varios

Gastos Varios		
Rubro	Gasto / mes	Gasto / año
Gastos de Constitución	\$ 135,00	\$ 1.620,00
Varios caja chica	10,00	120,00
Insumos de papelería	35,00	420,00
TOTAL	\$ 180,00	\$ 2.160,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 17. Gastos Diferidos

Gastos Diferidos			
Descripción	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Seguros	\$ 500,00	1	\$ 500,00
TOTAL			\$ 500,00

Elaborado por: El Autor

Tabla 18. *Impuestos Municipales*

Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		
Rubro	Gasto / mes	Gasto / año
PATENTES O PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	\$ 9,54	\$ 114,48
PERMISO DE BOMBEROS	2,50	30,00
REGISTROS ADUANEROS	200,00	2.400,00
TOTAL	\$ 212,04	\$ 2.544,48

Elaborado por: El Autor

5.4. PROYECCIÓN DE VENTAS

SILPORT a enfocado su proyección de ventas desde el segundo año con un 10% hasta el séptimo año y del octavo al décimo año del 15%, como tasa de crecimiento la proyección es a 10 años.

Tabla 19. Proyección de Cantidad de Ventas Condensado

PROYECCIÓN DE CANTIDAD DE VENTAS CONDENSADO										
Descripción	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
No de Buques Arribados	459	505	555	611	672	739	813	935	1.075	1.236
No de Cargas x Tonelada Bruta Promedio por Buque	4.232,00	4.655,20	5.120,72	5.632,79	6.196,07	6.815,68	7.497,25	8.621,83	9.915,11	11.402,37
Cantidad Anual	1.941.853,20	2.349.642,37	2.843.067,27	3.440.111,40	4.162.534,79	5.036.667,10	6.094.367,19	8.059.800,60	10.659.086,30	14.096.641,63
55% Embarques Paletizado	1.068.019,26	1.292.303,30	1.563.687,00	1.892.061,27	2.289.394,13	2.770.166,90	3.351.901,95	4.432.890,33	5.862.497,46	7.753.152,90
45% Embarques Semipaletizado	873.833,94	1.057.339,07	1.279.380,27	1.548.050,13	1.873.140,66	2.266.500,19	2.742.465,23	3.626.910,27	4.796.588,83	6.343.488,73

Elaborado por: El Autor

Tabla 20. Proyección de Ventas Condensado

PROYECCIÓN DE VENTAS CONDENSADO										
Descripción	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Embarque Paletizado	373.806,74	452.306,16	547.290,45	662.221,44	801.287,95	969.558,42	1.173.165,68	1.551.511,62	2.051.874,11	2.713.603,51
Embarque Semipaletizado	174.766,79	211.467,81	255.876,05	309.610,03	374.628,13	453.300,04	548.493,05	725.382,05	959.317,77	1.268.697,75
Ingresos Totales	\$ 548.573,53	\$ 663.773,97	\$ 803.166,50	\$ 971.831,47	\$ 1.175.916,08	\$ 1.422.858,45	\$ 1.721.658,73	\$ 2.276.893,67	\$ 3.011.191,88	\$ 3.982.301,26

Elaborado por: El Autor

5.4.1. Cuadro Anual proyectado de llegada de buques al puerto

Es muy importante esta proyección debido a que en este año se va a concesionar Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar a YILPORT, empresa que es de Turquía la cual tiene mucha experiencia en estas áreas de trabajo, invertirá aproximadamente 700 millones de dólares, incrementando desde el año 2017 un 5% . A medida de cómo vaya mejorando el puerto debido a la inversión se ira incrementando la participación de SILPORT.

Iniciación	437
Tasa de crecimientos 1er. año	5%
Tasa de crecimientos 2do. año	10%
Tasa de crecimiento 8vo. al 10mo. año	15%

Los servicios con los cuales SILPORT empezará son: Operación a la carga con embarque paletizado y embarque semipaletizado.

Tabla 21. Precio de Venta

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA	
EMBARQUE	PRECIOS
Embarque Paletizado	\$ 0,35
Embarque Semipaletizado	0,22
PROMEDIO	\$ 0,28

Elaborado por: El Autor

Tabla 22. Tasa de crecimiento

Tasa de crecimiento		5%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	15%	15%	15%
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
# de Buques Arribados Puerto Bolívar y Portuaria de Guayaquil	437	459	505	555	611	672	739	813	935	1.075	1.236
TOTAL	437	459	505	555	611	672	739	813	935	1.075	1.236

Elaborado por: El Autor

SILPORT iniciará sus operaciones con una captación de 437 buques, proyección de un universo de aproximadamente 1200 buques que llegan a Puerto Bolívar y Guayaquil, en el primer año se espera un crecimiento del 5% y en adelante hasta el séptimo año un 10%.

Tabla 23. Proyección de Ventas Año 1

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL	
Descripción	AÑO 1													
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B		
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
Embarque Paletizado	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	31.150,56	373.806,74
Embarque Semipaletizado	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	14.563,90	174.766,79
Ventas Totales	\$ 31.150,56	\$548.573,53												

Elaborado por: El Autor

Tabla 24. Proyección de Ventas Año 2

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL	
Descripción	AÑO 2													
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B		
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
Embarque Paletizado	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	37.692,18	452.306,16
Embarque Semipaletizado	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	17.622,32	211.467,81
Ventas Totales	\$ 37.692,18	\$663.773,97												

Elaborado por: El Autor

Tabla 25. Proyección de Ventas Año 3

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 3												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	45.607,54	547.290,45
Embarque Semipaletizado	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	21.323,00	255.876,05
Ventas Totales	\$ 45.607,54	\$803.166,50											

Elaborado por: El Autor

Tabla 26. Proyección de Ventas Año 4

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 4												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	55.185,12	\$662.221,44
Embarque Semipaletizado	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	25.800,84	309.610,03
Ventas Totales	\$ 55.185,12	\$662.221,44											

Elaborado por: El Autor

Tabla 27. Proyección de Ventas Año 5

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 5												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	66.774,00	\$801.287,95
Embarque Semipaletizado	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	31.219,01	374.628,13
Ventas Totales	\$ 66.774,00	\$1.175.916,08											

Elaborado por: El Autor

Tabla 28. Proyección de Ventas Año 6

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 6												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	80.796,53	\$969.558,42
Embarque Semipaletizado	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	37.775,00	453.300,04
Ventas Totales	\$ 80.796,53	\$1.422.858,45											

Elaborado por: El Autor

Tabla 29. Proyección de Ventas Año 7

Descripción	PROYECCIÓN DE VENTAS												TOTAL
	AÑO 7												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
Embarque Paletizado	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	97.763,81	\$1.173.165,68
Embarque Semipaletizado	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	45.707,75	548.493,05
Ventas Totales	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$ 97.763,81	\$1.721.658,73

Elaborado por: El Autor

Tabla 30. Proyección de Ventas Año 8

Descripción	PROYECCIÓN DE VENTAS												TOTAL
	AÑO 8												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
Embarque Paletizado	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	129.292,63	\$1.551.511,62
Embarque Semipaletizado	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	60.448,50	725.382,05
Ventas Totales	\$ 129.292,63	\$2.276.893,67											

Elaborado por: El Autor

Tabla 31. Proyección de Ventas Año 9

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 9												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	170.989,51	\$2.051.874,11
Embarque Semipaletizado	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	79.943,15	959.317,77
Ventas Totales	\$ 170.989,51	\$3.011.191,88											

Elaborado por: El Autor

Tabla 32. Proyección de Ventas Año 10

PROYECCIÓN DE VENTAS													TOTAL
Descripción	AÑO 10												
	A	A	A	A	A	B	B	B	A	B	A	B	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Embarque Paletizado	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	226.133,63	\$2.713.603,51
Embarque Semipaletizado	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	105.724,81	1.268.697,75
Ventas Totales	\$ 226.133,63	\$3.982.301,26											

Elaborado por: El Autor

5.5. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Se ha realizado el estado de pérdidas y ganancias proyectado a diez años, debido a que los costos y precios van variando, por lo que debemos saber la evolución del negocio en base a la tasa de crecimiento que se propone por año, aquí es donde se refleja la rentabilidad que va a generar la empresa, descontando los impuestos a la renta y el aporte patronal de los trabajadores, detallamos los siguientes rubros:

5.5.1. Estado de resultados proyectados

Tabla 33. Estado de Resultados Proyectado

Estado de Resultados Proyectado											
Años		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	Parcial	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas Netas		\$ 548.573,53	\$ 663.773,97	\$ 803.166,50	\$ 971.831,47	\$ 1.175.916,08	\$ 1.422.858,45	\$ 1.721.658,73	\$ 2.276.893,67	\$ 3.011.191,88	\$ 3.982.301,26
Costos Operativos		48.625,00	58.170,71	63.987,78	70.386,56	77.425,21	85.167,73	93.684,51	107.737,18	123.897,76	142.482,43
Utilidad Bruta		499.948,53	605.603,26	739.178,72	901.444,91	1.098.490,86	1.337.690,72	1.627.974,22	2.169.156,49	2.887.294,12	3.839.818,83
Gastos Administrativos		138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00
Gastos de Ventas		36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Utilidad Operativa		311.251,05	416.905,78	550.481,24	712.747,43	909.793,38	1.148.993,24	1.439.276,74	1.980.459,01	2.698.596,64	3.651.121,35
Gastos Financieros (-)		26.470,76	24.889,26	23.107,20	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13
Utilidad Antes de Participación Trabajadores		284.780,29	392.016,52	527.374,04	691.648,30	890.957,01	1.127.894,11	1.420.440,36	1.959.359,88	2.679.760,26	3.630.022,23
15% participación trabajadores		0,00	58.802,48	79.106,11	103.747,25	133.643,55	169.184,12	213.066,05	293.903,98	401.964,04	544.503,33
Valor Antes del Impuesto a la Renta		284.780,29	333.214,04	448.267,94	587.901,06	757.313,45	958.710,00	1.207.374,31	1.665.455,90	2.277.796,22	3.085.518,89
22% Impuesto a la Renta		62.651,66	73.307,09	98.618,95	129.338,23	166.608,96	210.916,20	265.622,35	366.400,30	501.115,17	678.814,16
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		222.128,63	259.906,95	349.648,99	458.562,83	590.704,49	747.793,80	941.751,96	1.299.055,60	1.776.681,05	2.406.704,74
(-) Pagos de Dividendos (70%)		155.490,04	181.934,87	244.754,29	320.993,98	413.493,15	523.455,66	659.226,37	909.338,92	1.243.676,74	1.684.693,32
UTILIDAD RETENIDA		\$ 66.638,59	\$ 77.972,09	\$ 104.894,70	\$ 137.568,85	\$ 177.211,35	\$ 224.338,14	\$ 282.525,59	\$ 389.716,68	\$ 533.004,32	\$ 722.011,42

Elaborado por: El Autor

La situación financiera del proyecto está basada en ingresos y gastos, está proyectada a diez años, los ingresos fluctúan en el año 1 en \$ 548.573,53 y en el año 10 en \$ 3'982.301,26.

5.6. BALANCE GENERAL PROYECTADO

Tabla 34. Balance General

Balance General											
<i>Activos</i>	Año 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Disponible	\$ 432.551,31	\$ 691.283,48	\$ 791.641,20	\$ 886.614,46	\$ 1.016.938,69	\$ 1.176.791,64	\$ 1.412.147,34	\$ 1.661.397,15	\$ 2.213.502,21	\$ 2.911.528,21	\$ 3.891.845,32
Ctas por Cobrar	0,00	34.564,17	79.164,12	132.992,17	203.387,74	235.358,33	282.429,47	332.279,43	442.700,44	582.305,64	778.369,06
Caja -Bancos	432.551,31	656.719,31	712.477,08	753.622,29	813.550,95	941.433,31	1.129.717,87	1.329.117,72	1.770.801,77	2.329.222,57	3.113.476,26
Activo Corriente	432.551,31	691.283,48	791.641,20	886.614,46	1.016.938,69	1.176.791,64	1.412.147,34	1.661.397,15	2.213.502,21	2.911.528,21	3.891.845,32
Activos Fijos	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00
Dep Acumulada	0,00	12.892,50	25.785,00	38.677,50	50.633,33	62.589,17	66.145,00	69.700,83	73.256,67	76.812,50	80.368,33
Activos Fijos Netos	57.035,00	44.142,50	31.250,00	18.357,50	6.401,67	-5.554,17	-9.110,00	-12.665,83	-16.221,67	-19.777,50	-23.333,33
Activo Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de Activos	489.586,31	735.425,98	822.891,20	904.971,96	1.023.340,36	1.171.237,47	1.403.037,34	1.648.731,31	2.197.280,55	2.891.750,71	3.868.511,99
Pasivos											
Ctas por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos por Pagar	0,00	62.651,66	73.307,09	98.618,95	169.094,68	229.428,27	250.672,65	328.441,66	406.156,75	563.934,48	718.570,61
Pasivo Corriente	0,00	62.651,66	73.307,09	98.618,95	169.094,68	229.428,27	250.672,65	328.441,66	406.156,75	563.934,48	718.570,61
Deuda LP	392.651,26	353.710,64	314.770,02	275.829,40	236.888,78	197.948,15	159.007,53	120.066,91	81.126,29	42.185,67	0,00
Total de Pasivos	392.651,26	416.362,30	388.077,10	374.448,34	405.983,46	427.376,42	409.680,18	448.508,57	487.283,04	606.120,15	718.570,61
Patrimonio											
Capital Social	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06
Utilidad del Ejercicio	0,00	222.128,63	259.906,95	349.648,99	458.562,83	590.704,49	747.793,80	941.751,96	1.299.055,60	1.776.681,05	2.406.704,74
Utilidades Retenidas	0,00	66.638,59	77.972,09	104.894,70	137.568,85	177.211,35	224.338,14	282.525,59	389.716,68	533.004,32	722.011,42
Total de Patrimonio	96.935,06	319.063,69	434.814,09	551.478,74	693.066,73	864.850,90	1.069.066,99	1.321.212,60	1.785.707,34	2.406.620,42	3.225.651,21
Pasivo más Patrimonio	\$ 489.586,31	\$ 735.425,99	\$ 822.891,20	\$ 904.971,97	\$ 1.023.340,36	\$ 1.171.237,46	\$ 1.403.037,35	\$ 1.648.731,32	\$ 2.197.280,55	\$ 2.891.750,71	\$ 3.868.511,99
CUADRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado por: El Autor

El balance general de la empresa está proyectado para diez años y en el primer año se tendrá un total de activos de \$ 691.734,29; pasivos de \$ 406.750,13 y el patrimonio de \$ 284.984,16.

5.7. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

El flujo de caja evidencia la liquidez de efectivo, la proyección es a diez años, donde se podrá verificar el VAN, el TIR y la TMAR, aprobando la viabilidad del proyecto.

Tabla 35. Flujo de Caja

Flujo de Caja Proyectado											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	0	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas		\$ 548.573,53	\$ 663.773,97	\$ 803.166,50	\$ 971.831,47	\$ 1.175.916,08	\$ 1.422.858,45	\$ 1.721.658,73	\$ 2.276.893,67	\$ 3.011.191,88	\$ 3.982.301,26
Ingresos o Ventas		548.573,53	663.773,97	803.166,50	971.831,47	1.175.916,08	1.422.858,45	1.721.658,73	2.276.893,67	3.011.191,88	3.982.301,26
Costos Operativos		48.625,00	58.170,71	63.987,78	70.386,56	77.425,21	85.167,73	93.684,51	107.737,18	123.897,76	142.482,43
Costos Operativos		499.948,53	605.603,26	739.178,72	901.444,91	1.098.490,86	1.337.690,72	1.627.974,22	2.169.156,49	2.887.294,12	3.839.818,83
Gastos Administrativos		138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00
Gastos de Ventas		36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Costo operativo Total		311.251,05	416.905,78	550.481,24	712.747,43	909.793,38	1.148.993,24	1.439.276,74	1.980.459,01	2.698.596,64	3.651.121,35
Gastos Financieros		26.470,76	24.889,26	23.107,20	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13
Utilidad antes de part. Trab.		284.780,29	392.016,52	527.374,04	691.648,30	890.957,01	1.127.894,11	1.420.440,36	1.959.359,88	2.679.760,26	3.630.022,23
15% Participación de trabajadores		0,00	58.802,48	79.106,11	103.747,25	133.643,55	169.184,12	213.066,05	293.903,98	401.964,04	544.503,33
Utilidad antes de Imp. Renta		284.780,29	333.214,04	448.267,94	587.901,06	757.313,45	958.710,00	1.207.374,31	1.665.455,90	2.277.796,22	3.085.518,89
Más Gastos de Depreciación		12.892,50	12.892,50	12.892,50	11.955,83	11.955,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83
Menos Inversiones en Activos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Menos Amortizaciones en Deuda		12.469,86	14.051,36	15.833,42	17.841,49	20.104,24	22.653,96	25.527,05	28.764,52	32.412,58	36.523,31
Menos Pagos de Impuestos		0,00	62.651,66	132.109,57	177.725,05	233.085,48	300.252,51	380.100,32	478.688,40	660.304,28	903.079,21
Menos Pagos de Dividendo		155.490,04	181.934,87	244.754,29	320.993,98	413.493,15	523.455,66	659.226,37	909.338,92	1.243.676,74	1.684.693,32
Prestamo (PC) (-)	-\$ 226.181,80										
Aporte Propio (AP) (-)	-\$ 96.935,06										
Inversión Inicial (-) = PC + AP	-\$ 323.116,85										
Flujo neto de efectivo	-\$ 323.116,85	129.712,89	87.468,65	68.463,16	83.296,37	102.586,42	115.903,70	146.076,40	252.219,89	344.958,46	464.778,90
Flujo Acumulado	\$ 0,00	\$ 129.712,89	\$ 217.181,54	\$ 285.644,70	\$ 368.941,07	\$ 471.527,49	\$ 587.431,19	\$ 733.507,59	\$ 985.727,48	\$ 1.330.685,93	\$ 1.795.464,83

Elaborado por: El Autor

El proyecto es rentable, debido a que la tasa interna de retorno es alta 15% y el valor actual neto es de \$ 45.677,18 lo que da como resultado que la recuperación de la inversión obtiene un retorno de 45 mil dólares. La TMAR se la obtuvo de la ponderación de capital, tomando en cuenta recursos propios y deudas a terceros.

El método que se utilizó para el cálculo de la tasa esperada de retorno es el Capital Asset Pricing Model (CAPM), utilizando lo siguiente:

Tabla 36. TMAR

TMAR		
% Capital propio	CP	30%
% Deuda Terceros	D	70%
Costo de Oportunidad	Cop	12,31%
Inflación Enero 2016	IPC	0,31%
Tasa de interés	i	12%
Tasa Impositiva	ti	33,70%
TMAR =		9,26%

TMAR	9,26%
TIR	15%
VAN	\$ 45.677,18

Elaborado por: El Autor

El TIR arroja como resultado 15% y el VAN \$ 45.677,18. En este caso se corrobora la viabilidad del proyecto.

Tabla 37. Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO		
AP	-\$ 96.935,06	30,00%
PRESTAMO	- 226.181,80	70,00%
TOTAL	-323.116,855	100,00%

TA	15%	0,024
		0,084

Elaborado por: El Autor

5.7.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costos totales. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Tabla 38. Datos Iniciales

Datos iniciales	
Precio Venta	0,28
Coste Unitario	0,13
Gastos Fijos Año	228.060,74
Q de Pto. Equilibrio	1.548.738,65
\$ Ventas Equilibrio	425.903

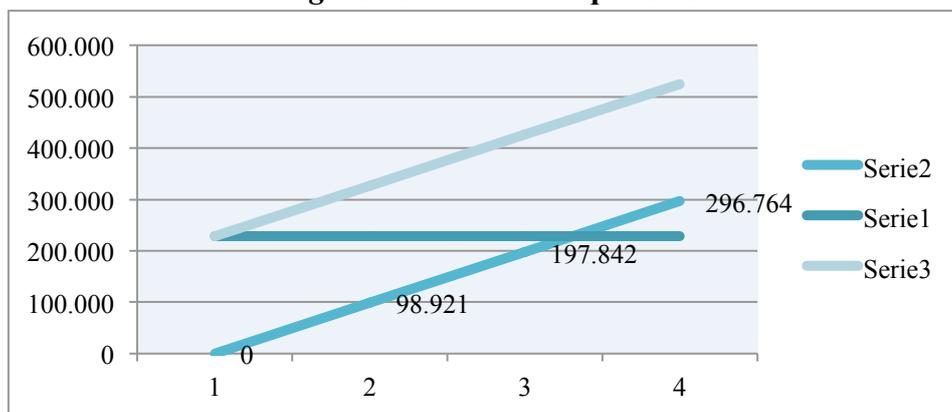
Elaborado por: El Autor

Tabla 39. Datos para Gráfico

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	774.369	1.548.739	2.323.108
\$ Ventas	0	212.952	425.903	638.855
Costo Variable	0	98.921	197.842	296.764
Costo Fijo	228.061	228.061	228.061	228.061
Costo Total	228.061	326.982	425.903	524.824
Beneficio	-228.061	-114.030	0	114.030

Elaborado por: El Autor

Figura 16. Punto de Equilibrio



Elaborado por: El Autor

5.8. INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 40. Indicadores Financieros

Indicadores Financieros											
RATIOS FINANCIEROS											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ratios de Liquidez											
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	en veces	11,0	10,8	9,0	6,0	5,1	5,6	5,1	5,4	5,2	5,4
Capital de Trabajo	en dinero	628.632	718.334	787.996	847.844	947.363	1.161.475	1.332.955	1.807.345	2.347.594	3.173.275
Riesgo de Ilquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	6,00%	3,80%	2,03%	0,63%	-0,47%	-0,65%	-0,77%	-0,74%	-0,68%	-0,60%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO											
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	57%	47%	41%	40%	36%	29%	27%	22%	21%	19%
Pasivo Corriente / Pasivo	en porcentaje	15%	19%	26%	42%	54%	61%	73%	83%	93%	100%
Pasivo / Patrimonio	en veces	1,3	0,9	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces	11,8	16,8	23,8	33,8	48,3	54,5	76,4	93,9	143,3	173,0
RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)											
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Ratios de Rentabilidad											
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje	91%	91%	92%	93%	93%	94%	95%	95%	96%	96%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje	57%	63%	69%	73%	77%	81%	84%	87%	90%	92%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje	40%	39%	44%	47%	50%	53%	55%	57%	59%	60%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje	30%	32%	39%	45%	50%	53%	57%	59%	61%	62%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje	70%	60%	63%	66%	68%	70%	71%	73%	74%	75%
Identidad de Dupont:											
a) Utilidad Neta / Ventas	Margen Neto	40%	39%	44%	47%	50%	53%	55%	57%	59%	60%
b) Ventas / Activos	Rotación Act	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
c) ROA = a) * b)		30%	32%	39%	45%	50%	53%	57%	59%	61%	62%
d) Deuda / Activos	Apalancamiento	57%	47%	41%	40%	36%	29%	27%	22%	21%	19%
e) 1 - Apalancamiento		43%	53%	59%	60%	64%	71%	73%	78%	79%	81%
f) ROE = c) / e)		70%	60%	66%	74%	79%	75%	78%	76%	78%	76%

Elaborado por: El Autor

5.8.1. PAYBACK, , IR

Tabla 41. Payback

Payback						
año	0	1	2	3	4	5
Flujo caja	-323.116,85	129.712,89	87.468,65	68.463,16	83.296,37	102.586,42
Flujo acumulado	-323.116,85	-193.403,97	-105.935,31	-37.472,16	45.824,21	148.410,64
					4,4 años 4 años 4 meses	

Elaborado por: El Autor

La propuesta es rentable y busca recuperar la inversión en cuatro años, cuatro meses.

Tabla 42. Índice de Rentabilidad

INDICE DE RENTABILIDAD	
IR	1,14

Elaborado por: El Autor

La propuesta despeja la duda de inversión haciéndola rentable, en la que el índice de rentabilidad establece que existe 1 dólar para cubrir las obligaciones de la empresa y 0,14 para utilidades traídos a valor actual neto.

5.8.2. Punto de cierre (servicio de mayor rotación)

El punto de cierre es aquel punto donde los ingresos totales se igualan a los Costes totales más los gastos financieros. Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Tabla 43. Datos Iniciales

Datos iniciales	
Precio Venta	0,28
Coste Unitario	0,13
Gastos Financieros	26.470,76
Gastos Fijos Año	188.697,48
Q de Pto. Equilibrio	1.461.186,92
\$ Ventas Equilibrio	401.826

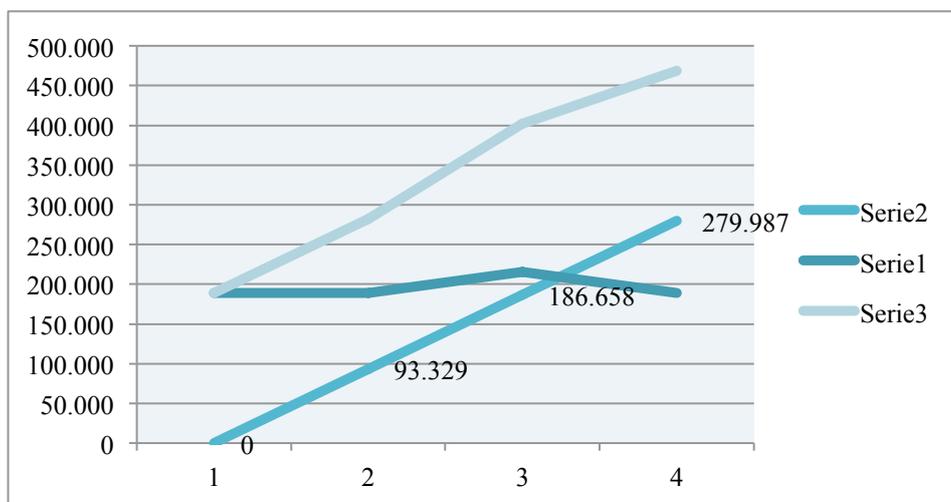
Elaborado por: El Autor

Tabla 44. Datos para Gráfico

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	730.593	1.461.187	2.191.780
\$ Ventas	0	200.913	401.826	602.740
Costo Variable	0	93.329	186.658	279.987
Costo Fijo	188.697	188.697	215.168	188.697
Costo Total	188.697	282.027	401.826	468.685
Beneficio	-188.697	-81.113	0	134.055

Elaborado por: El Autor

Figura 17. Punto de Cierre



Elaborado por: El Autor

5.9. ESCENARIO PESIMISTA

Tabla 45. Buques arribados

DESCRIPCIÓN	ANUALES	MENSUALES	DIARIOS
# de Buques Arribados Puerto Bolívar y Guayaquil	437	36	1
Total	437	36	1

Elaborado por: El Autor

5.10. BALANCE GENERAL

Tabla 46. Balance General

Balance General											
<i>Activos</i>	Año 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Disponible	\$ 432.551,31	\$ 668.239,45	\$ 736.189,05	\$ 819.517,36	\$ 935.751,20	\$ 1.078.554,77	\$ 1.293.280,74	\$ 1.517.568,56	\$ 2.023.288,90	\$ 2.659.971,12	\$ 3.559.161,06
Ctas por Cobrar	0,00	33.411,97	73.618,90	122.927,60	187.150,24	215.710,95	258.656,15	303.513,71	404.657,78	531.994,22	711.832,21
Caja -Bancos	432.551,31	634.827,48	662.570,14	696.589,76	748.600,96	862.843,82	1.034.624,59	1.214.054,85	1.618.631,12	2.127.976,89	2.847.328,85
Activo Corriente	432.551,31	668.239,45	736.189,05	819.517,36	935.751,20	1.078.554,77	1.293.280,74	1.517.568,56	2.023.288,90	2.659.971,12	3.559.161,06
Activos Fijos	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00	57.035,00
Dep Acumulada	0,00	12.892,50	25.785,00	38.677,50	50.633,33	62.589,17	66.145,00	69.700,83	73.256,67	76.812,50	80.368,33
Activos Fijos Netos	57.035,00	44.142,50	31.250,00	18.357,50	6.401,67	-5.554,17	-9.110,00	-12.665,83	-16.221,67	-19.777,50	-23.333,33
Activo Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de Activos	489.586,31	712.381,95	767.439,05	837.874,86	942.152,87	1.073.000,60	1.284.170,74	1.504.902,73	2.007.067,24	2.640.193,62	3.535.827,73
Pasivos											
Ctas por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos por Pagar	0,00	57.581,98	63.420,97	86.656,74	154.620,41	211.914,40	229.480,87	302.799,61	372.245,14	519.086,37	659.258,99
Pasivo Corriente	0,00	57.581,98	63.420,97	86.656,74	154.620,41	211.914,40	229.480,87	302.799,61	372.245,14	519.086,37	659.258,99
Deuda LP	392.651,26	353.710,64	314.770,02	275.829,40	236.888,78	197.948,15	159.007,53	120.066,91	81.126,29	42.185,67	0,00
Total de Pasivos	392.651,26	411.292,61	378.190,98	362.486,14	391.509,19	409.862,56	388.488,41	422.866,52	453.371,43	561.272,04	659.258,99
Patrimonio											
Capital Social	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06	96.935,06
Utilidad del Ejercicio	0,00	204.154,28	224.856,16	307.237,53	407.244,96	528.609,88	672.659,32	850.839,24	1.178.823,52	1.617.674,13	2.196.418,08
Utilidades Retenidas	0,00	61.246,28	67.456,85	92.171,26	122.173,49	158.582,96	201.797,79	255.251,77	353.647,06	485.302,24	658.925,43
Total de Patrimonio	96.935,06	301.089,34	389.248,06	496.343,85	626.353,51	784.127,90	971.392,17	1.203.026,07	1.629.405,64	2.199.911,43	2.952.278,57
Pasivo más Patrimonio	\$ 489.586,31	\$ 712.381,95	\$ 767.439,05	\$ 837.874,87	\$ 942.152,87	\$ 1.073.000,60	\$ 1.284.170,74	\$ 1.504.902,73	\$ 2.007.067,24	\$ 2.640.193,61	\$ 3.535.827,72
CUADRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado por: El Autor

5.11. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 47. Estado de Resultados

Estado de Resultados Proyectado											
Años		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	Parcial	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas Netas		\$ 525.529,49	\$ 610.907,02	\$ 739.197,49	\$ 894.428,96	\$ 1.082.259,05	\$ 1.309.533,44	\$ 1.584.535,47	\$ 2.095.548,16	\$ 2.771.362,44	\$ 3.665.126,82
Costos Operativos		48.625,00	58.170,71	63.987,78	70.386,56	77.425,21	85.167,73	93.684,51	107.737,18	123.897,76	142.482,43
Utilidad Bruta		476.904,49	552.736,31	675.209,71	824.042,41	1.004.833,83	1.224.365,71	1.490.850,96	1.987.810,97	2.647.464,68	3.522.644,40
Gastos Administrativos		138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00
Gastos de Ventas		36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Utilidad Operativa		288.207,01	364.038,83	486.512,23	635.344,93	816.136,35	1.035.668,23	1.302.153,48	1.799.113,49	2.458.767,20	3.333.946,92
Gastos Financieros (-)		26.470,76	24.889,26	23.107,20	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13
Utilidad Antes de Participación Trabajadores		261.736,26	339.149,56	463.405,03	614.245,80	797.299,97	1.014.569,10	1.283.317,10	1.778.014,37	2.439.930,82	3.312.847,79
15% participación trabajadores		0,00	50.872,43	69.510,75	92.136,87	119.595,00	152.185,37	192.497,57	266.702,15	365.989,62	496.927,17
Valor Antes del Impuesto a la Renta		261.736,26	288.277,13	393.894,27	522.108,93	677.704,98	862.383,74	1.090.819,54	1.511.312,21	2.073.941,19	2.815.920,62
22% Impuesto a la Renta		57.581,98	63.420,97	86.656,74	114.863,96	149.095,09	189.724,42	239.980,30	332.488,69	456.267,06	619.502,54
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		204.154,28	224.856,16	307.237,53	407.244,96	528.609,88	672.659,32	850.839,24	1.178.823,52	1.617.674,13	2.196.418,08
(-) Pagos de Dividendos (70%)		142.908,00	157.399,31	215.066,27	285.071,47	370.026,92	470.861,52	595.587,47	825.176,47	1.132.371,89	1.537.492,66
UTILIDAD RETENIDA		\$ 61.246,28	\$ 67.456,85	\$ 92.171,26	\$ 122.173,49	\$ 158.582,96	\$ 201.797,79	\$ 255.251,77	\$ 353.647,06	\$ 485.302,24	\$ 658.925,43

Elaborado por: El Autor

5.12. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 48. *Flujo de Caja*

Flujo de Caja Proyectado											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	0	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas		\$ 525.529,49	\$ 610.907,02	\$ 739.197,49	\$ 894.428,96	\$ 1.082.259,05	\$ 1.309.533,44	\$ 1.584.535,47	\$ 2.095.548,16	\$ 2.771.362,44	\$ 3.665.126,82
Ingresos o Ventas		525.529,49	610.907,02	739.197,49	894.428,96	1.082.259,05	1.309.533,44	1.584.535,47	2.095.548,16	2.771.362,44	3.665.126,82
Costos Operativos		48.625,00	58.170,71	63.987,78	70.386,56	77.425,21	85.167,73	93.684,51	107.737,18	123.897,76	142.482,43
Costos Operativos		476.904,49	552.736,31	675.209,71	824.042,41	1.004.833,83	1.224.365,71	1.490.850,96	1.987.810,97	2.647.464,68	3.522.644,40
Gastos Administrativos		138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00	138.795,00
Gastos de Ventas		36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00	36.778,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Costo operativo Total		288.207,01	364.038,83	486.512,23	635.344,93	816.136,35	1.035.668,23	1.302.153,48	1.799.113,49	2.458.767,20	3.333.946,92
Gastos Financieros		26.470,76	24.889,26	23.107,20	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13	18.836,38	21.099,13
Utilidad antes de part. Trab.		261.736,26	339.149,56	463.405,03	614.245,80	797.299,97	1.014.569,10	1.283.317,10	1.778.014,37	2.439.930,82	3.312.847,79
15% Participación de trabajadores		0,00	50.872,43	69.510,75	92.136,87	119.595,00	152.185,37	192.497,57	266.702,15	365.989,62	496.927,17
Utilidad antes de Imp. Renta		261.736,26	288.277,13	393.894,27	522.108,93	677.704,98	862.383,74	1.090.819,54	1.511.312,21	2.073.941,19	2.815.920,62
Más Gastos de Depreciación		12.892,50	12.892,50	12.892,50	11.955,83	11.955,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83	3.555,83
Menos Inversiones en Activos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Menos Amortizaciones en Deuda		12.469,86	14.051,36	15.833,42	17.841,49	20.104,24	22.653,96	25.527,05	28.764,52	32.412,58	36.523,31
Menos Pagos de Impuestos		0,00	57.581,98	114.293,40	156.167,49	207.000,83	268.690,09	341.909,79	432.477,86	599.190,84	822.256,69
Menos Pagos de Dividendo		142.908,00	157.399,31	215.066,27	285.071,47	370.026,92	470.861,52	595.587,47	825.176,47	1.132.371,89	1.537.492,66
Prestamo (PC) (-)	-\$ 226.181,80										
Aporte Propio (AP) (-)	-96.935,06										
Inversión Inicial (-) = PC + AP	-323.116,85										
Flujo neto de efectivo	-\$ 323.116,85	119.250,90	72.136,98	61.593,68	74.984,30	92.528,82	103.734,00	131.351,06	228.449,19	313.521,71	423.203,80
Flujo Acumulado	\$ 0,00	\$ 119.250,90	\$ 191.387,88	\$ 252.981,56	\$ 327.965,86	\$ 420.494,68	\$ 524.228,67	\$ 655.579,74	\$ 884.028,93	\$ 1.197.550,64	\$ 1.620.754,44

Elaborado por: El Autor

Tabla 49. TMAR

TMAR	9,26%
TIR	9%
VAN	\$ 3.666,15

Elaborado por: **El Autor**

El TIR arroja como resultado 9% y el VAN \$ 3.666,15. En este caso se corrobora que el proyecto no es viable.

5.13. INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 50. Indicadores Financieros

Indicadores Financieros											
RATIOS FINANCIEROS											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ratios de Liquidez											
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	en veces	12,9	11,6	9,5	6,1	5,1	5,6	5,0	5,4	5,1	5,4
Capital de Trabajo	en dinero	579.056	672.768	732.861	781.131	866.640	1.063.800	1.214.769	1.651.044	2.140.885	2.899.902
Riesgo de Ilquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	6,57%	4,07%	2,19%	0,68%	-0,52%	-0,71%	-0,84%	-0,81%	-0,75%	-0,66%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO											
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	60%	49%	43%	42%	38%	30%	28%	23%	21%	19%
Pasivo Corriente / Pasivo	en porcentaje	12%	17%	24%	39%	52%	59%	72%	82%	92%	100%
Pasivo / Patrimonio	en veces	1,5	1,0	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces	9,4	14,6	21,1	30,1	43,3	49,1	69,1	85,3	130,5	158,0
RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)											
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
Ratios de Rentabilidad											
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje	90%	90%	91%	92%	93%	93%	94%	95%	96%	96%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje	51%	60%	66%	71%	75%	79%	82%	86%	89%	91%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje	36%	37%	42%	46%	49%	51%	54%	56%	58%	60%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje	26%	29%	37%	43%	49%	52%	57%	59%	61%	62%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje	64%	58%	62%	65%	67%	69%	71%	72%	74%	74%
Identidad de Dupont:											
a) Utilidad Neta / Ventas	Margen Neto	36%	37%	42%	46%	49%	51%	54%	56%	58%	60%
b) Ventas / Activos	Rotación Act	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
c) ROA = a) * b)		26%	29%	37%	43%	49%	52%	57%	59%	61%	62%
d) Deuda / Activos	Apalancamiento	60%	49%	43%	42%	38%	30%	28%	23%	21%	19%
e) 1 - Apalancamiento		40%	51%	57%	58%	62%	70%	72%	77%	79%	81%
f) ROE = c) / e)		64%	58%	65%	74%	80%	75%	79%	76%	78%	76%

Elaborado por: **El Autor**

5.14. ESCENARIO OPTIMISTA

Tabla 51. Buques arribados

DESCRIPCIÓN	ANUALES	MENSUALES	DIARIOS
# de Buques Arribados Puerto Bolívar y Guayaquil	437	36	1
Total	437	36	1

Elaborado por: El Autor

5.15. BALANCE GENERAL

Tabla 52. Balance General

Balance General											
<i>Activos</i>	Año 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Disponible	\$ 457.138,60	\$ 613.809,84	\$ 869.790,34	\$ 1.166.056,11	\$ 1.561.127,61	\$ 2.077.987,92	\$ 2.727.907,46	\$ 3.559.377,13	\$ 4.777.918,20	\$ 6.463.737,13	\$ 8.760.547,23
Ctas por Cobrar	0,00	30.690,49	86.979,03	174.908,42	312.225,52	415.597,58	545.581,49	711.875,43	955.583,64	1.292.747,43	1.752.109,45
Caja -Bancos	457.138,60	583.119,35	782.811,30	991.147,69	1.248.902,09	1.662.390,33	2.182.325,97	2.847.501,71	3.822.334,56	5.170.989,71	7.008.437,78
Activo Corriente	457.138,60	613.809,84	869.790,34	1.166.056,11	1.561.127,61	2.077.987,92	2.727.907,46	3.559.377,13	4.777.918,20	6.463.737,13	8.760.547,23
Activos Fijos	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00	59.630,00
Dep Acumulada	0,00	13.455,33	26.910,67	40.366,00	52.451,33	64.536,67	68.222,00	71.907,33	75.592,67	79.278,00	82.963,33
Activos Fijos Netos	59.630,00	46.174,67	32.719,33	19.264,00	7.178,67	-4.906,67	-8.592,00	-12.277,33	-15.962,67	-19.648,00	-23.333,33
Activo Diferido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de Activos	516.768,60	659.984,50	902.509,67	1.185.320,11	1.568.306,28	2.073.081,25	2.719.315,46	3.547.099,80	4.761.955,54	6.444.089,13	8.737.213,89
Pasivos											
Ctas por Pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos por Pagar	0,00	35.895,04	66.196,43	94.034,24	167.572,77	231.618,92	256.822,88	339.974,05	427.029,25	597.835,39	769.212,81
Pasivo Corriente	0,00	35.895,04	66.196,43	94.034,24	167.572,77	231.618,92	256.822,88	339.974,05	427.029,25	597.835,39	769.212,81
Deuda LP	361.738,02	341.794,67	319.321,99	293.999,22	265.464,89	233.311,69	233.311,69	233.311,69	233.311,69	233.311,69	233.311,69
Total de Pasivos	361.738,02	377.689,70	385.518,43	388.033,47	433.037,66	464.930,61	490.134,58	573.285,74	660.340,94	831.147,08	1.002.524,50
Patrimonio											
Capital Social	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58	155.030,58
Utilidad del Ejercicio	0,00	127.264,22	234.696,44	318.176,34	419.989,34	555.411,21	678.319,77	875.781,25	1.243.117,20	1.729.264,71	2.368.548,94
Utilidades Retenidas	0,00	0,00	127.264,22	345.034,84	635.958,52	1.018.698,71	1.471.540,37	2.063.992,08	2.779.176,65	3.849.636,63	5.286.819,70
Total de Patrimonio	155.030,58	282.294,80	516.991,25	818.241,76	1.210.978,45	1.729.140,50	2.304.890,72	3.094.803,92	4.177.324,43	5.733.931,91	7.810.399,22
Pasivo más Patrimonio	\$ 516.768,60	\$ 659.984,50	\$ 902.509,67	\$ 1.185.320,11	\$ 1.568.306,28	\$ 2.073.081,25	\$ 2.719.315,46	\$ 3.547.099,80	\$ 4.761.955,54	\$ 6.444.089,13	\$ 8.737.213,89
CUADRE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado por: El Autor

5.16. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 53. Estado de Resultados

Estado de Resultados Proyectado											
Años		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	Parcial	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas Netas		\$ 601.930,06	\$ 728.335,37	\$ 881.285,79	\$ 1.066.355,81	\$ 1.290.290,53	\$ 1.561.251,54	\$ 1.889.114,37	\$ 2.498.353,75	\$ 3.304.072,84	\$ 4.369.636,33
Costos Operativos		131.250,00	69.352,26	76.287,49	83.916,24	92.307,86	101.538,65	111.692,51	128.446,39	147.713,35	169.870,35
Utilidad Bruta		470.680,06	658.983,10	804.998,30	982.439,57	1.197.982,67	1.459.712,89	1.777.421,85	2.369.907,36	3.156.359,49	4.199.765,98
Gastos Administrativos		173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00
Gastos de Ventas		77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Utilidad Operativa		205.494,58	393.797,62	539.812,82	717.254,09	932.797,19	1.194.527,41	1.512.236,37	2.104.721,88	2.891.174,01	3.934.580,50
Gastos Financieros (-)		42.335,32	39.806,00	36.955,91	33.744,34	30.125,48	33.744,34	30.125,48	33.744,34	30.125,48	33.744,34
Utilidad Antes de Participación Trabajadores		163.159,26	353.991,62	502.856,92	683.509,75	902.671,71	1.160.783,07	1.482.110,90	2.070.977,54	2.861.048,53	3.900.836,15
15% participación trabajadores		0,00	53.098,74	75.428,54	102.526,46	135.400,76	174.117,46	222.316,63	310.646,63	429.157,28	585.125,42
Valor Antes del Impuesto a la Renta		163.159,26	300.892,88	427.428,38	580.983,29	767.270,96	986.665,61	1.259.794,26	1.760.330,91	2.431.891,25	3.315.710,73
22% Impuesto a la Renta		35.895,04	66.196,43	94.034,24	127.816,32	168.799,61	217.066,43	277.154,74	387.272,80	535.016,08	729.456,36
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 127.264,22	\$ 234.696,44	\$ 333.394,14	\$ 453.166,96	\$ 598.471,35	\$ 769.599,18	\$ 982.639,52	\$ 1.373.058,11	\$ 1.896.875,18	\$ 2.586.254,37

Elaborado por: El Autor

5.17. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 54. *Flujo de Caja*

Flujo de Caja Proyectado											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cuentas	0	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas		\$ 601.930,06	\$ 728.335,37	\$ 881.285,79	\$ 1.066.355,81	\$ 1.290.290,53	\$ 1.561.251,54	\$ 1.889.114,37	\$ 2.498.353,75	\$ 3.304.072,84	\$ 4.369.636,33
Ingresos o Ventas		601.930,06	728.335,37	881.285,79	1.066.355,81	1.290.290,53	1.561.251,54	1.889.114,37	2.498.353,75	3.304.072,84	4.369.636,33
Costos Operativos		131.250,00	69.352,26	76.287,49	83.916,24	92.307,86	101.538,65	111.692,51	128.446,39	147.713,35	169.870,35
Costos Operativos		470.680,06	658.983,10	804.998,30	982.439,57	1.197.982,67	1.459.712,89	1.777.421,85	2.369.907,36	3.156.359,49	4.199.765,98
Gastos Administrativos		173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00	173.943,00
Gastos de Ventas		77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00	77.618,00
Gastos Fijos		7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00	7.920,00
Gastos Varios		2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Gastos Diferidos		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales		2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48	2.544,48
Costo operativo Total		205.494,58	393.797,62	539.812,82	717.254,09	932.797,19	1.194.527,41	1.512.236,37	2.104.721,88	2.891.174,01	3.934.580,50
Gastos Financieros		42.335,32	39.806,00	36.955,91	33.744,34	30.125,48	33.744,34	30.125,48	33.744,34	30.125,48	33.744,34
Utilidad antes de part. Trab.		163.159,26	353.991,62	502.856,92	683.509,75	902.671,71	1.160.783,07	1.482.110,90	2.070.977,54	2.861.048,53	3.900.836,15
15% Participación de trabajadores		0,00	53.098,74	75.428,54	102.526,46	135.400,76	174.117,46	222.316,63	310.646,63	429.157,28	585.125,42
Utilidad antes de Imp. Renta		163.159,26	300.892,88	427.428,38	580.983,29	767.270,96	986.665,61	1.259.794,26	1.760.330,91	2.431.891,25	3.315.710,73
Más Gastos de Depreciación		13.455,33	13.455,33	13.455,33	12.085,33	12.085,33	3.685,33	3.685,33	3.685,33	3.685,33	3.685,33
Menos Inversiones en Activos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Menos Amortizaciones en Deuda		19.943,36	22.472,67	25.322,77	28.534,33	32.153,20	36.231,03	40.826,03	46.003,79	51.838,23	58.412,61
Menos Pagos de Impuestos		0,00	35.895,04	119.295,18	169.462,78	230.342,79	304.200,37	391.183,89	499.471,37	697.919,43	964.173,35
Prestamo (PC) (-)	-\$ 361.738,02										
Aporte Propio (AP) (-)	-\$ 155.030,58										
Inversión Inicial (-) = PC	-\$ 516.768,60										
Flujo neto de efectivo	-\$ 516.768,60	156.671,23	255.980,50	296.265,77	395.071,51	516.860,30	649.919,55	831.469,67	1.218.541,07	1.685.818,93	2.296.810,10
Flujo Acumulado	\$ 0,00	\$ 156.671,23	\$ 412.651,73	\$ 708.917,50	\$ 1.103.989,01	\$ 1.620.849,31	\$ 2.270.768,86	\$ 3.102.238,53	\$ 4.320.779,60	\$ 6.006.598,53	\$ 8.303.408,62

Elaborado por: El Autor

Tabla 55. TMAR

TMAR	9,26%
TIR	43%
VAN	\$ 677.285,03

Elaborado por: El Autor

El TIR arroja como resultado 43% y el VAN \$ 677.285,03. En este caso se corrobora que el proyecto es viable en todos los aspectos posibles.

5.18. INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 56. Indicadores Financieros

Indicadores Financieros											
RATIOS FINANCIEROS											
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ratios de Liquidez											
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	en veces	11,6	11,6	9,5	6,1	5,1	5,6	5,0	5,4	5,1	5,4
Capital de Trabajo	en dinero	610.657	672.768	732.861	781.131	866.640	1.063.800	1.214.769	1.651.044	2.140.885	2.899.902
Riesgo de Liquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	6,20%	4,07%	2,19%	0,68%	-0,52%	-0,71%	-0,84%	-0,81%	-0,75%	-0,66%
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO											
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	58%	49%	43%	42%	38%	30%	28%	23%	21%	19%
Pasivo Corriente / Pasivo	en porcentaje	14%	17%	24%	39%	52%	59%	72%	82%	92%	100%
Pasivo / Patrimonio	en veces	1,4	1,0	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
Cobertura 1 = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces	10,9	14,6	21,1	30,1	43,3	49,1	69,1	85,3	130,5	158,0
RATIOS DE ACTIVIDAD (Uso de Activos)											
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
Ratios de Rentabilidad											
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje	91%	90%	91%	92%	93%	93%	94%	95%	96%	96%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje	55%	60%	66%	71%	75%	79%	82%	86%	89%	91%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje	39%	37%	42%	46%	49%	51%	54%	56%	58%	60%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje	29%	29%	37%	43%	49%	52%	57%	59%	61%	62%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje	68%	58%	62%	65%	67%	69%	71%	72%	74%	74%
Identidad de Dupont:											
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
a) Utilidad Neta / Ventas	Margen Neto	39%	37%	42%	46%	49%	51%	54%	56%	58%	60%
b) Ventas / Activos	Rotación Act	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0
c) ROA = a) * b)		29%	29%	37%	43%	49%	52%	57%	59%	61%	62%
d) Deuda / Activos	Apalancamiento	58%	49%	43%	42%	38%	30%	28%	23%	21%	19%
e) 1 - Apalancamiento		42%	51%	57%	58%	62%	70%	72%	77%	79%	81%
f) ROE = c) / e)		68%	58%	65%	74%	80%	75%	79%	76%	78%	76%

Elaborado por: El Autor

5.19. CONCLUSION FINANCIERA ESCENARIO NORMAL

Del análisis financiero realizado podemos indicar que la creación de una Operadora Portuaria para Puerto Bolívar es viable y rentable, la TIR es del 15% y la recuperación de la inversión es de cuatro años, cuatro meses.

La inversión es de \$ 323.116,85 y el punto de equilibrio es de 1' 548.738,65 lo que hace viable el proyecto, los indicadores financieros indicaron variables que ayudaron a confirmar la viabilidad del proyecto.

5.19.1. Rentabilidad

Nos indica que el promedio de la empresa en el margen bruto es de 92% del total de ventas, el margen neto promedio es de 44%, lo que indica que por cada dólar para cubrir obligaciones de la empresa se tiene \$ 0,14 como ganancia.

5.19.2. Liquidez

Este índice es muy importante ya que indica que el proyecto tiene una operatividad, la liquidez corriente se la considera a corto plazo, en esta proyección la liquidez alcanza un índice en el primer año de 11 veces mayor que las deudas a corto plazo, esto permitirá cubrir sin ningún problema, ya que la empresa tiene 11 dólares por cada dólar de endeudamiento.

5.19.3. Endeudamiento

El nivel de endeudamiento va disminuyendo cada año y el promedio para la empresa es bajo, está por el 41% del total de activos, lo que indica que la economía de la empresa es estable, basada en su liquidez y rentabilidad.

5.19.4. Roa – Roe

Este indicador ROA establece la rentabilidad sobre los activos, cuya tendencia se mantiene y el promedio es de 39% lo que indica que cada dólar que se invirtió dio un resultado del 39% en el rendimiento de la inversión y el ROE que es el rendimiento sobre el patrimonio nos indica que los accionistas obtienen una rentabilidad del 66%.

CONCLUSIONES

Se concluye que este proyecto de factibilidad es viable y el servicio que se ofrece está respaldado por una investigación, con datos reales, información veraz, el proyecto es posible debido a que el TIR es del 15% y el VAN es positivo con \$ 45.677,18.

La recuperación va a ser en cuatro años cuatro meses, pasado este período la empresa obtendrá una excelente rentabilidad.

- Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar requiere de Servicios Logísticos Portuarios especializados con el fin de mejorar sus procesos y optimizar los recursos que posee, colocándose a nivel de puertos internacionales.
- Las encuestas que se realizaron ayudaron a identificar problemas existentes y a conocer el medio en el cual se desenvuelve una Operadora Portuaria.
- Se estima que las estrategias que SILPORT aplique logre un poder de negociación con los clientes, ya que la diferenciación de servicios y precios ayudará captando más buques por mes.
- Los indicadores financieros, el TIR del 15% y el VAN de \$ 45.677,18 son positivos, lo que indica que la viabilidad del proyecto es beneficiosa para la empresa, la rentabilidad está expresada en estos índices, la TMAR de 9.26% está baja en comparación con la TIR, lo que confirma la aplicación del proyecto, la recuperación de la inversión según el Payback es de cuatro años, cuatro meses.

RECOMENDACIONES

Una vez expuestas las conclusiones se recomienda a SILPORT lo siguiente:

- Monitorear constantemente al cliente confirmando la satisfacción del mismo.
- Aprovechar la oportunidad de la concesión de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar.
- Gestionar el ingreso de más rutas para Puerto Bolívar.
- Mejorar continuamente los servicios prestados a las navieras.
- Analizar servicios adicionales que no son explotados por la competencia.
- Crear una imagen corporativa que se quede en la mente del cliente y del medio.
- Capacitar constantemente al personal con el fin de ser más eficientes.
- Crear un entorno laboral acorde al medio apoyando siempre al colaborador.
- Mantener las relaciones comerciales de una excelente manera con los clientes y proveedores.

REFERENCIAS

- Abrams, R. (2003). *The Succesfull Business Plan*. Palo Alto: The Plannig Shop.
- Alonso, G. (2006). Marketing de Servicios. En *Reinterpretando la Cadena de Valor*.
- AMA. (1985). Borrada. *Marketing News* , 19, 1-2.
- Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar. (Abril de 2014). Proyecto de Ampliación del terminal marítimo internacional denominado construcción del atracadero 5. Machala, El Oro, Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (09 de Junio de 2015). *bce*. (Banco Central del Ecuador) Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/804-el-banco-central-del-ecuador-publica-los-resultados-de-las-cuentas-nacionales-para-el-per%C3%ADodo-2007-a-2013>
- Boyd, H., & Westfall, R. (1978). *Investigación de Mercados*. México: UTEHA.
- Canon, J., McCarthy, J., & Perreault, J. (2011). *Essentials of Marketing*. Michigan: McGraw-Hill.
- Correa, L. (2006). *Diccionario Económico y Financiero*. Medellín : Universidad de Medellín
- Dubrin, A. (2004). *gestiopolis*. Obtenido de www.gestiopolis.com/comportamiento-organizacional-definiciones-y-variables/
- El Telégrafo. (2012). Puerto Bolívar quiere ser una terminal complementaria. págs. 3-4.
- Fierro, A. (2012). *contabilidadyfinanzas*. Recuperado el 2015, de <http://www.contabilidadyfinanzas.com/relacion-beneficio-costo-bc.html>
- Fischer, L., & Navarro, A. (1991). *Introducción a la Investigación de Mercados*. México: Interamericana.
- Fleitman, S. (2007). *Succesfully Business*. Los Angeles: McGraw-Hill.

- Fred R, D. (1997). *Conceptos de Administración Estratégica* (5ta. ed.). México: Prentice Hall.
- Gibson J, I. J. (2007). *gestiopolis*. Obtenido de www.gestiopolis.com/comportamiento-organizacional-definiciones-y-variables/
- Hill, C., & Jones, G. (2012). *Essentials of strategic Management*. Mason: Cengage Learning.
- INEC. (2013). *Ecuador en Cifras*. (INEC) Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/el_oro.pdf
- Iturrioz, J. (2015). *expansión*. Recuperado el 2015, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/valor-actualizado-neto-van.html>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- León, M. (2013). *Telégrafo*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/que-es-el-cambio-de-la-matriz-productiva.html>
- Mallo, C., & Merlo, J. (1995). *Control de Gestión y Control Presupuestario*. Madrid: Mcgraw-Hill.
- Ochoa, C. (08 de Abril de 2015). *netquest*. Recuperado el 2015, de <http://www.netquest.com/blog/es/muestreo-probabilistico-muestreo-aleatorio-simple/>
- Powers, T., & Barrows, C. (2006). *Introduction to the hospitality industry*. New Jersey: Jhon Wiley & Sons Inc.
- Servicios Portuarios del Ecuador. (2008). *Reglamento de servicios portuarios para las entidades portuarias del Ecuador*. Machala.

Revista Avance. (Marzo de 2011). *revistavance*. Recuperado el 2015, de <http://www.revistavance.com/reportajes-marzo-2011/puerto-bolivar-una-ventana-hacia-horizontes-del-mundo.html>

Rivas, J. (2012). *elaboratumonografiapasoapaso*. Recuperado el 2015, de <http://elaboratumonografiapasoapaso.com/blog/la-poblacion-en-metodologia-de-la-investigacion/>

Sutton, G. (2012). *Writing Winning Business Plans*. Scottsdale: RDA PRESS.

Stutton, G. (2005). *catarina*. Recuperado el 2015, de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/varela_b_r/capitulo2.pdf

APÉNDICE A

Marco Legal

Operador Portuario de Carga (OPC) u Operador Portuario de Buque (OPB).

- Solicitud firmada por el representante legal, dirigida al Subsecretario de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial, señalando el tipo de matrícula que desea obtener y el o los servicios que va a prestar.
- Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía, en cuyo objeto social conste el o los servicios portuarios a ser prestados.
- Nómina actualizada de los socios de la compañía otorgada por la Superintendencia de Compañías.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Cuadros del personal propio y/o contratado y calificado para la prestación del servicio en el puerto, adjuntando matrículas otorgadas por la capitanía del puerto respectivo donde laborarán y certificados de experiencia.
- Lista del equipo de uso portuario, en caso de que sea propio, copia de la matrícula, y en caso de que sea contratado, copia certificada de los contratos respectivos.
- Afiliación a una de las cámaras de la producción.
- Dirección domiciliaria, número de teléfono, fax, correo electrónico, etc. de la empresa, ubicados en el puerto donde prestará el servicio.

Para el caso de las empresas que deseen calificar como operadores portuarios de buques, además de los numerales anteriores deben cumplir con lo siguiente:

- Para practicaaje: Nómina y matrícula de los prácticos, para el puerto donde prestarán el servicio;

- Para remolcadores: Permiso de tráfico en vigencia otorgado por la Autoridad Marítima Nacional; y,
- Para abastecimiento de combustibles por medio de buques tanque: Permiso certificado de la Dirección Nacional de Hidrocarburos, DNH.
- Cancelar los valores respectivos por la emisión de la matrícula solicitada; b. Empresa de Servicios Complementarios (ESC) (persona jurídica)
- Solicitud firmada por el representante legal, dirigida a la Autoridad Portuaria Nacional, señalando el tipo de matrícula que desea obtener y el o los servicios que va a prestar.
- Copia certificada de la escritura pública de constitución de la compañía, en cuyo objeto social conste el o los servicios portuarios a ser prestados.
- Copia certificada de los socios y/o accionistas de la compañía otorgada por la Superintendencia de Compañías.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copia del personal propio y/o contratado y calificado para la prestación del servicio en el puerto, adjuntando matrículas otorgadas por la capitania del puerto respectivo donde laborarán y certificados de experiencia.
- Lista del equipo de uso portuario, en caso de que sea propio, copia de la matrícula, y en caso de que sea contratado, copia certificada de los contratos respectivos.
- Afiliación a una de las cámaras de la producción.
- Datos domiciliarios, número de teléfono, fax, correo electrónico, etc. de la empresa, ubicados en el puerto donde prestará el servicio.

- Las empresas de servicios complementarios que deseen calificar para servicios de seguridad física, deberán presentar la autorización del Comando Conjunto de las FF.AA. sobre tenencia de armas y resolución del Ministerio de Gobierno sobre el funcionamiento de la empresa de seguridad.
- Las empresas de servicios complementarios que deseen calificar para aprovisionamiento de combustibles por autotankers deberá presentar el permiso certificado de la Dirección Nacional de Hidrocarburos, DNH.
- Cancelar los valores respectivos por la emisión de matrícula solicitada.

Las personas naturales presentarán los siguientes documentos:

- Solicitud dirigida a la Autoridad Portuaria Nacional, especificando el tipo de matrícula que desea obtener y el o los servicios que va a prestar.
- Matrícula de comercio otorgada por un Juez de lo Civil.
Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC). 4. Certificados de experiencia para el servicio que desea prestar.
- Lista del personal propio y/o contratado y calificado para la prestación del servicio en el puerto, adjuntando matrículas otorgadas por la capitanía del puerto respectivo donde laborarán y certificados de experiencia.
- Afiliación a una de las cámaras de la producción.
- Datos domiciliarios, número de teléfono, fax, correo electrónico, etc. de la empresa, ubicados en el puerto donde prestará el servicio.

La matrícula otorgada por la Autoridad Portuaria Nacional, para los OPC, OPB y ESC; debe ser cancelada anualmente hasta el 31 de Enero, tiene validez de 5 años y se debe tramitar en el puerto estatal, concesionado o terminal privado donde se proporcionará el servicio.

Las personas jurídicas que en su calidad de OPC, OPB y ESC soliciten a una AP, concesionario o terminal privado; el permiso para ofrecer servicios portuarios o complementarios, debe cumplir con requisitos que garanticen una seguridad y eficiencia al usuario.

- Solicitud firmada por el representante legal, justificando su petición que le permita desarrollar actividades como OPB, OPC, ESC.
- (Reformado por el Art. 11 del D.E. 1111, R.O. 358, 12-VI-2008) Copia certificada de la matrícula de OP o ESC, otorgada por la Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial.
- Domicilio, teléfono, fax, correo electrónico, etc., en el puerto donde prestará el servicio.
- (Reformado por el Art. 11 del D.E. 1111, R.O. 358, 12-VI-2008) Copia del comprobante del pago efectuado a la Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial, por inscripción o del derecho anual en el mes de enero del año correspondiente.
- Nómina del personal propio y contratado y calificado para la prestación del servicio en el puerto.
- Lista del equipo de uso portuario, en caso de que sea propio, copia de la matrícula, y en caso de que sea contratado, copia certificada de los contratos respectivos.
- Los OP o ESC, que operen dentro de una Autoridad Portuaria, puertos concesionados y terminales privados, deben mantener póliza de seguro, de daños y de responsabilidad civil a favor de la AP, a fin de garantizar pagos de tasa, multas, derechos o daños causados a la infraestructura portuaria. Las AP determinarán los valores de las pólizas de los OPC, OPB y ESC en función de los

requerimientos del servicio y de las responsabilidades y riesgos asociados al mismo.

- Los demás requisitos que cada Autoridad Portuaria, puertos concesionados y terminales privados establezcan para el otorgamiento de esta autorización o contrato respectivo.

Los OP que cumplan con las condiciones y requisitos establecidos anteriormente, podrán ofrecer sus servicios a través del contrato emitido, el mismo que debe ser inscrito por el OPC, OPB y ESC, respetando las normas y reglas establecidas para el correcto funcionamiento del puerto.

La autorización que otorgue la AP tendrá un período de vigencia de dos años, siendo necesaria la aprobación del Jefe del Departamento de Operaciones de la AP o de la Unidad Administrativa correspondiente, basados en el cumplimiento de las disposiciones legales y actualización de datos.

Disposiciones especiales para la prestación de los servicios portuarios:

- Autoridad Portuaria suplirá los servicios de forma secundaria en caso de no ser cubiertos por el sector privado; pagando por los servicios de;
- Mantenimiento de la profundidad, balizamiento y sistemas de control de tráfico (VTS o similar) en los canales y ríos habilitados para la navegación serán prestados por entidades contratadas para este efecto, por la respectiva AP;
- Los servicios de abastecimiento de agua y electricidad desde las instalaciones fijas de muelle se prestarán en forma directa, por sí o mediante empresas privadas contratadas al efecto;
- Los servicios prestados para salvamento y contra incendios, podrán ser prestados por un OP especializado, sin perjuicio de las atribuciones y equipamientos de los órganos públicos o privados legalmente establecidos;

- Los servicios de limpieza, recolección de residuos y desechos en las áreas de uso común del puerto, los procedentes de los buques atracados y protección del medio ambiente, serán prestados en forma directa o mediante empresas especializadas contratadas al efecto;
- Los servicios de limpieza de residuos y desechos derivados de la operación portuaria serán de la responsabilidad de los OP actuantes. En caso de que no se cumpla con esta disposición, cada puerto podrá hacerlo a cargo de aquellos y aplicará las sanciones que correspondan, según el Reglamento de Operaciones de cada puerto;
- La seguridad de la carga será de responsabilidad de los OP actuantes mientras esté bajo su custodia;
- El transporte automotor, que ingresa o sale del área portuaria con o sin carga, no constituye servicio portuario. Cada puerto sea público o privado normará procedimientos, controles y responsabilidades relacionados con este medio de transporte; e,
- El servicio de depósito y almacenamiento será prestado por el puerto en forma directa o mediante empresas contratadas al efecto, incluyendo las tareas de recepción y despacho. En estos casos, la movilización interna de las cargas deberán hacerla los OP, bajo su responsabilidad exclusiva en materia de los medios y personas empleadas y en lo referente a daños, perjuicios o faltantes causados o derivados de su trabajo en el depósito.

Disposiciones especiales para la prestación de servicios complementarios y otras actividades no portuarias:

- Actividades tales como; reparaciones de equipos, mobiliario, lavandería, servicios médicos, pueden ser ofrecidos por personas naturales o jurídicas contratadas por

representantes, cumpliendo con los mandatos de la Capitanía del Puerto para ingresar a bordo.

- Los OPC contratarán empresas especializadas y matriculadas como ESC, para la vigilancia y seguridad de las cargas y zonas bajo su responsabilidad, sin perjuicio de la atribución del puerto en materia de seguridad portuaria. Igual posibilidad se establece para la vigilancia a bordo de las naves, la cual podrá ser contratada por los OPB, los armadores, sus agentes o representantes;
- Los contratantes de estos servicios o actividades serán responsables ante el puerto y la capitanía de puerto por el acceso, permanencia y salida de los contratistas del área portuaria. Tendrán también la responsabilidad solidaria con los contratistas por los daños y perjuicios que puedan causar durante su permanencia a bordo y en el puerto; y,
- En cumplimiento de las normas de seguridad portuaria y marítima, las autoridades portuarias, los concesionados o los terminales privados regularán el ingreso a sus áreas y las capitanías del Puerto lo harán en lo concerniente al ingreso a bordo de las naves.

Servicios o suministros no contemplados

Cuando se presenten situaciones de prestación de servicios o suministros no contemplados en este reglamento, los puertos correspondientes elaborarán la propuesta de la modalidad de prestación que estime pertinente e informará a la Autoridad Portuaria Nacional para su análisis y posterior incorporación (Servicios Portuarios del Ecuador, 2008).

APÉNDICE B

Localización de Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar

Está ubicado a la entrada del Estero Santa Rosa, al sur del golfo de Guayaquil y se encuentra a diez minutos de distancia de la ciudad de Machala, Provincia de El Oro. Con una ubicación privilegiada, Puerto Bolívar, es el segundo puerto del Ecuador, está protegido por el Archipiélago de Jambelí a unas 4.5 millas náuticas.

Sus coordenadas geográficas, son:

Latitud 02°15'55" Sur

Longitud 80°00'01" Oeste

Vías de acceso

Como Elemento dinamizante se tiene una red de transporte integrada por la infraestructura vial que se encuentra bastante desarrollada, con múltiples obras de mejoramiento y ampliación que constituyen una buena red vial de transporte para el manejo de producción; entre las vías que se pueden nombrar como destacadas por su magnitud, se tiene:

- Eje vial Guayaquil – Machala – Tumbes – Piura, complementados con los pasos de fronteras.
- Vía Cuenca – Girón – Pasaje.
- Se enlaza a las provincias de Loja Y Zamora mediante la vía Puerto Bolívar – Santa Rosa – Balsas – Chaguarpamba – Loja.

Las vías más transitadas por flujos de personas y comercio son Machala – Guayaquil, Machala – Cuenca y Machala – Loja.

La ventaja de este puerto para Azuay, Loja, Zamora Chinchipe y la parte norte de Perú es su cercanía y la disponibilidad de vías de acceso. Para acceder al puerto se lo hace por la vía de cuatro carriles Machala Puerto Bolívar.

El flujo portuario es más fuerte al exterior a través de Puerto Bolívar, principalmente por la comercialización de banano, café y plátano a ciudades de Europa y EEUU.

Existe una vía de 6 carriles y doble sentido que comunica con la zona urbana de Machala y con la “Y” del cambio y con las plantaciones bananeras que están alrededor del camino Machala – Guayaquil (Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, 2014).

APÉNDICE C

Tabla de Amortización

Período	Capital Inicial	Interés	Cuota	Capital Pagado	Años	AMORTIZACIÓN	PAGO POR INTERESES
1	\$ 226.181,80	2261,82	\$ 3.245,05	\$ 983,23			
2	\$ 225.198,56	2251,99	\$ 3.245,05	\$ 993,07			
3	\$ 224.205,50	2242,05	\$ 3.245,05	\$ 1.003,00			
4	\$ 223.202,50	2232,03	\$ 3.245,05	\$ 1.013,03			
5	\$ 222.189,48	2221,89	\$ 3.245,05	\$ 1.023,16			
6	\$ 221.166,32	2211,66	\$ 3.245,05	\$ 1.033,39			
7	\$ 220.132,93	2201,33	\$ 3.245,05	\$ 1.043,72	1		
8	\$ 219.089,21	2190,89	\$ 3.245,05	\$ 1.054,16			
9	\$ 218.035,05	2180,35	\$ 3.245,05	\$ 1.064,70			
10	\$ 216.970,35	2169,70	\$ 3.245,05	\$ 1.075,35			
11	\$ 215.895,00	2158,95	\$ 3.245,05	\$ 1.086,10			
12	\$ 214.808,90	2148,09	\$ 3.245,05	\$ 1.096,96		\$ 12.469,86	\$ 26.470,76
13	\$ 213.711,93	2137,12	\$ 3.245,05	\$ 1.107,93			
14	\$ 212.604,00	2126,04	\$ 3.245,05	\$ 1.119,01			
15	\$ 211.484,99	2114,85	\$ 3.245,05	\$ 1.130,20			
16	\$ 210.354,79	2103,55	\$ 3.245,05	\$ 1.141,50			
17	\$ 209.213,28	2092,13	\$ 3.245,05	\$ 1.152,92			
18	\$ 208.060,37	2080,60	\$ 3.245,05	\$ 1.164,45	2		
19	\$ 206.895,92	2068,96	\$ 3.245,05	\$ 1.176,09			
20	\$ 205.719,82	2057,20	\$ 3.245,05	\$ 1.187,85			
21	\$ 204.531,97	2045,32	\$ 3.245,05	\$ 1.199,73			
22	\$ 203.332,24	2033,32	\$ 3.245,05	\$ 1.211,73			
23	\$ 202.120,51	2021,21	\$ 3.245,05	\$ 1.223,85			
24	\$ 200.896,66	2008,97	\$ 3.245,05	\$ 1.236,09		\$ 14.051,36	\$ 24.889,26
25	\$ 199.660,58	1996,61	\$ 3.245,05	\$ 1.248,45			
26	\$ 198.412,13	1984,12	\$ 3.245,05	\$ 1.260,93			
27	\$ 197.151,20	1971,51	\$ 3.245,05	\$ 1.273,54			
28	\$ 195.877,66	1958,78	\$ 3.245,05	\$ 1.286,28			
29	\$ 194.591,39	1945,91	\$ 3.245,05	\$ 1.299,14			
30	\$ 193.292,25	1932,92	\$ 3.245,05	\$ 1.312,13	3		
31	\$ 191.980,12	1919,80	\$ 3.245,05	\$ 1.325,25			
32	\$ 190.654,87	1906,55	\$ 3.245,05	\$ 1.338,50			
33	\$ 189.316,37	1893,16	\$ 3.245,05	\$ 1.351,89			
34	\$ 187.964,48	1879,64	\$ 3.245,05	\$ 1.365,41			
35	\$ 186.599,07	1865,99	\$ 3.245,05	\$ 1.379,06			
36	\$ 185.220,01	1852,20	\$ 3.245,05	\$ 1.392,85		\$ 15.833,42	\$ 23.107,20
37	\$ 183.827,16	1838,27	\$ 3.245,05	\$ 1.406,78			
38	\$ 182.420,38	1824,20	\$ 3.245,05	\$ 1.420,85			
39	\$ 180.999,53	1810,00	\$ 3.245,05	\$ 1.435,06			
40	\$ 179.564,47	1795,64	\$ 3.245,05	\$ 1.449,41			
41	\$ 178.115,07	1781,15	\$ 3.245,05	\$ 1.463,90			
42	\$ 176.651,17	1766,51	\$ 3.245,05	\$ 1.478,54	4		
43	\$ 175.172,63	1751,73	\$ 3.245,05	\$ 1.493,33			
44	\$ 173.679,30	1736,79	\$ 3.245,05	\$ 1.508,26			
45	\$ 172.171,04	1721,71	\$ 3.245,05	\$ 1.523,34			
46	\$ 170.647,70	1706,48	\$ 3.245,05	\$ 1.538,57			
47	\$ 169.109,13	1691,09	\$ 3.245,05	\$ 1.553,96			
48	\$ 167.555,17	1675,55	\$ 3.245,05	\$ 1.569,50		\$ 17.841,49	\$ 21.099,13
49	\$ 165.985,67	1659,86	\$ 3.245,05	\$ 1.585,20			
50	\$ 164.400,47	1644,00	\$ 3.245,05	\$ 1.601,05			
51	\$ 162.799,42	1627,99	\$ 3.245,05	\$ 1.617,06			
52	\$ 161.182,37	1611,82	\$ 3.245,05	\$ 1.633,23			
53	\$ 159.549,14	1595,49	\$ 3.245,05	\$ 1.649,56			
54	\$ 157.899,58	1579,00	\$ 3.245,05	\$ 1.666,06	5		
55	\$ 156.233,52	1562,34	\$ 3.245,05	\$ 1.682,72			
56	\$ 154.550,81	1545,51	\$ 3.245,05	\$ 1.699,54			
57	\$ 152.851,26	1528,51	\$ 3.245,05	\$ 1.716,54			
58	\$ 151.134,72	1511,35	\$ 3.245,05	\$ 1.733,70			
59	\$ 149.401,02	1494,01	\$ 3.245,05	\$ 1.751,04			
60	\$ 147.649,98	1476,50	\$ 3.245,05	\$ 1.768,55		\$ 20.104,24	18836,38
61	\$ 145.881,42	1458,81	\$ 3.245,05	\$ 1.786,24			
62	\$ 144.095,19	1440,95	\$ 3.245,05	\$ 1.804,10			
63	\$ 142.291,09	1422,91	\$ 3.245,05	\$ 1.822,14			
64	\$ 140.468,95	1404,69	\$ 3.245,05	\$ 1.840,36	6		
65	\$ 138.628,58	1386,29	\$ 3.245,05	\$ 1.858,77			
66	\$ 136.769,82	1367,70	\$ 3.245,05	\$ 1.877,35			
67	\$ 134.892,46	1348,92	\$ 3.245,05	\$ 1.896,13			
68	\$ 132.996,34	1329,96	\$ 3.245,05	\$ 1.915,09		\$ 22.653,96	16286,66

69	\$ 131.081,25	1310,81	\$ 3.245,05	\$ 1.934,24		
70	\$ 129.147,01	1291,47	\$ 3.245,05	\$ 1.953,58		
71	\$ 127.193,43	1271,93	\$ 3.245,05	\$ 1.973,12		
72	\$ 125.220,31	1252,20	\$ 3.245,05	\$ 1.992,85		
73	\$ 123.227,46	1232,27	\$ 3.245,05	\$ 2.012,78		
74	\$ 121.214,69	1212,15	\$ 3.245,05	\$ 2.032,90		
75	\$ 119.181,78	1191,82	\$ 3.245,05	\$ 2.053,23		
76	\$ 117.128,55	1171,29	\$ 3.245,05	\$ 2.073,77		
77	\$ 115.054,78	1150,55	\$ 3.245,05	\$ 2.094,50		
78	\$ 112.960,28	1129,60	\$ 3.245,05	\$ 2.115,45	7	
79	\$ 110.844,83	1108,45	\$ 3.245,05	\$ 2.136,60		
80	\$ 108.708,22	1087,08	\$ 3.245,05	\$ 2.157,97		
81	\$ 106.550,25	1065,50	\$ 3.245,05	\$ 2.179,55		
82	\$ 104.370,71	1043,71	\$ 3.245,05	\$ 2.201,34		
83	\$ 102.169,36	1021,69	\$ 3.245,05	\$ 2.223,36		
84	\$ 99.946,00	999,46	\$ 3.245,05	\$ 2.245,59		\$ 25.527,05
85	\$ 97.700,41	977,00	\$ 3.245,05	\$ 2.268,05		13413,57
86	\$ 95.432,36	954,32	\$ 3.245,05	\$ 2.290,73		
87	\$ 93.141,64	931,42	\$ 3.245,05	\$ 2.313,64		
88	\$ 90.828,00	908,28	\$ 3.245,05	\$ 2.336,77		
89	\$ 88.491,23	884,91	\$ 3.245,05	\$ 2.360,14		
90	\$ 86.131,09	861,31	\$ 3.245,05	\$ 2.383,74	8	
91	\$ 83.747,35	837,47	\$ 3.245,05	\$ 2.407,58		
92	\$ 81.339,77	813,40	\$ 3.245,05	\$ 2.431,65		
93	\$ 78.908,12	789,08	\$ 3.245,05	\$ 2.455,97		
94	\$ 76.452,14	764,52	\$ 3.245,05	\$ 2.480,53		
95	\$ 73.971,61	739,72	\$ 3.245,05	\$ 2.505,34		
96	\$ 71.466,28	714,66	\$ 3.245,05	\$ 2.530,39		\$ 28.764,52
97	\$ 68.935,89	689,36	\$ 3.245,05	\$ 2.555,69		10176,10
98	\$ 66.380,20	663,80	\$ 3.245,05	\$ 2.581,25		
99	\$ 63.798,95	637,99	\$ 3.245,05	\$ 2.607,06		
100	\$ 61.191,89	611,92	\$ 3.245,05	\$ 2.633,13		
101	\$ 58.558,75	585,59	\$ 3.245,05	\$ 2.659,46		
102	\$ 55.899,29	558,99	\$ 3.245,05	\$ 2.686,06	9	
103	\$ 53.213,23	532,13	\$ 3.245,05	\$ 2.712,92		
104	\$ 50.500,31	505,00	\$ 3.245,05	\$ 2.740,05		
105	\$ 47.760,26	477,60	\$ 3.245,05	\$ 2.767,45		
106	\$ 44.992,81	449,93	\$ 3.245,05	\$ 2.795,12		
107	\$ 42.197,69	421,98	\$ 3.245,05	\$ 2.823,07		
108	\$ 39.374,61	393,75	\$ 3.245,05	\$ 2.851,31		\$ 32.412,58
109	\$ 36.523,31	365,23	\$ 3.245,05	\$ 2.879,82		6528,04
110	\$ 33.643,49	336,43	\$ 3.245,05	\$ 2.908,62		
111	\$ 30.734,87	307,35	\$ 3.245,05	\$ 2.937,70		
112	\$ 27.797,17	277,97	\$ 3.245,05	\$ 2.967,08		
113	\$ 24.830,09	248,30	\$ 3.245,05	\$ 2.996,75		
114	\$ 21.833,34	218,33	\$ 3.245,05	\$ 3.026,72	10	
115	\$ 18.806,62	188,07	\$ 3.245,05	\$ 3.056,99		
116	\$ 15.749,64	157,50	\$ 3.245,05	\$ 3.087,56		
117	\$ 12.662,08	126,62	\$ 3.245,05	\$ 3.118,43		
118	\$ 9.543,65	95,44	\$ 3.245,05	\$ 3.149,62		
119	\$ 6.394,03	63,94	\$ 3.245,05	\$ 3.181,11		
120	\$ 3.212,92	32,13	\$ 3.245,05	\$ 3.212,92		\$ 36.523,31
	\$ 145.881,42	1458,81	\$ 3.245,05	\$ 1.786,24		2417,31
Total	\$ 164.683,22	\$ 392.651,26	\$ 227.968,04			\$ 226.181,80
						\$ 163.224,41

APÉNDICE D

Tipo de inversión

Capital fijo

El capital fijo, es la inversión fija que va a necesitar la empresa para realizar las operaciones.

Capital Fijo			\$ 59.630,00
Activos Tangibles			\$ 59.630,00
Cantidad	Materiales de trabajo	Precio Unitario	Total
1	Herramientas Especializadas	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Total			\$ 10.000,00

Cantidad	Muebles y enseres	Precio Unitario	Total
1	Escritorio en L	\$ 350,00	\$ 350,00
2	Muebles Archivadores	100,00	200,00
1	Mesas de Reuniones	50,00	50,00
5	Sillas	15,00	75,00
1	Muebles - Sofá	350,00	350,00
Total			\$ 1.025,00

Cantidad	Equipos de oficina	Precio Unitario	Total
1	Teléfono Panasonic	\$ 25,00	\$ 25,00
1	Dispensador de Agua	75,00	75,00
1	Split SMC 12000 BTU	450,00	450,00
1	TV LCD SMARTV 32"	\$ 650,00	650,00
Total			\$ 1.200,00

Cantidad	Equipos de computo	Precio Unitario	Total
2	Computadora escritorio, INTEL CORE I7, disco duro e 500gb, memoria RAM de 8 Gb	\$ 580,00	\$ 1.160,00
1	Laptop TOSHIBA Intel Core I7 de 8gb de memoria RAM y disco duro de 750 GB	650,00	650,00
2	Impresora Epson L555	350,00	700,00
1	Software contable administrativo	\$ 300,00	300,00
Total			\$ 2.810,00

Cantidad	VEHÍCULOS	Precio Unitario	Total
1	CAMIONETA D-MAX 4X4 TURBO DIESEL	\$ 42.000,00	\$ 42.000,00
Total			\$ 42.000,00

APÉNDICE E

Depreciaciones y amortizaciones

Depreciaciones

Los activos fijos pierden el valor de acuerdo a la vida útil de estos, debido al tiempo de trabajo y al avance tecnológico, adjuntamos la depreciación anual:

Activos Fijos	Vida útil (años)	%
Equipos de trabajo	10	10%
Muebles y enseres	10	10%
Equipos de oficina	10	10%
Equipos de computo	3	33,33%
Vehículos	5	20%

Materiales de Trabajo	Años	Valor en libros	Depreciación anual
Herramientas Especializadas	3	\$ 10.000,00	\$ 3.333,33
Total		\$ 10.000,00	\$ 3.333,33

Muebles y Enseres	Años	Valor en libros	Depreciación anual
Escritorio en L	10	\$ 350,00	\$ 35,00
Muebles Archivadores	10	200,00	20,00
Mesas de Reuniones	10	50,00	5,00
Sillas	10	60,00	7,50
Muebles - Sofá	10	350,00	35,00
Total		\$ 1.870,00	\$ 102,50

Equipo de oficina	Años	Valor en libros	Depreciación anual
Teléfono Panasonic	10	\$ 25,00	\$ 2,50
Dispensador de Agua	10	75,00	7,50
Split SMC 12000 BTU	10	450,00	45,00
TV LCD SMARTV 32"	10	650,00	65,00
Total		\$ 1.200,00	\$ 120,00

Equipo de computación	Años	Valor en libros	Depreciación anual
Computadora escritorio, INTEL CORE I7, disco duro e 500gb, memoria RAM de 8 Gb	3	\$ 1.160,00	\$ 386,67
Laptop TOSHIBA Intel Core I7 de 8gb de memoria RAM y disco duro de 750 GB	3	650,00	216,00
Impresora Epson L555	3	700,00	233,33
Software contable administrativo	3	300,00	100,00
Total		\$ 2.810,00	\$ 936,67

VEHÍCULOS	Años	Valor en libros	Depreciación anual
CAMIONETA D-MAX 4X4 TURBO DIESEL	5	\$ 42.000,00	\$ 8.400,00
Total		\$ 42.000,00	\$ 8.400,00

APÉNDICE F

Matriz de Depreciaciones

Activo Tangible	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materiales	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33	\$ 3.333,33
Muebles y Enseres	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50	\$ 102,50
Equipos de oficina	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Equipos de computo	\$ 936,67	\$ 936,67	\$ 936,67							
Vehículos	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00					
Total	\$ 12.892,50	\$ 12.892,50	\$ 12.892,50	\$ 11.955,83	\$ 11.955,83	\$ 3.555,83				
Acumulada	\$ 12.892,50	\$ 25.785,00	\$ 38.677,50	\$ 50.633,33	\$ 62.589,17	\$ 66.145,00	\$ 69.700,83	\$ 73.256,67	\$ 76.812,50	\$ 80.368,33

APÉNDICE G

Principales productos de Exportación Consolidados Año 2011

PRODUCTOS	CARGA GENERAL TONS.MTS.	CARGA CONTENERIZADA TONS. MTS.	TOTAL TONS. MTS.
BANANO	1.689.948	186.370	1.876.318
PLATANOS		30.497	30.497
MANGOS FRESCOS		2.380	2.380
PAPAYAS		1.824	1.824
PIÑAS CONGELADA		1.760	1.760
BANANO ENTERO SIN CASCARA		343	343
CAMARONES CONGELADOS		246	246
BANANO EN RODAJAS		170	170
PURÉ DE BANANO		136	136
CONCENTRADO DE BANANO		59	59
SANDIAS		44	44
PURE DE MANGO		37	37
CAMOTE		31	31
PALETAS	30		30
SLINGS	29		29
FUNDAS DE AIRE	25		25
FLORES		22	22
GENERADOR		14	14
PESCADO CONGELADO		11	11
TAPAS DE CARTON	11		11
VALCULAS	3		3
REPUESTOS PARA BUQUE			
DISPOSITIVOS PARA FUNDAS		1	1
MERCADERIA GENERAL	1		1
TOTAL	1.690.049	223.945	1.913.994

APÉNDICE H

Movimiento de Contenedores Consolidados

AÑO	MOVIMIENTO DE CONTENEDORES																
	IMPORTACIÓN				EXPORTACIÓN				TRANSFERENCIA				TOTAL	TOTAL TEUS	TOTAL TEUS	TOTAL TEUS	TOTAL TEUS
	LLENO		VACÍO		LLENO		VACÍO		LLENO		VACÍO		CONT.	IMPORT.	EXPORT.	TRANSFER.	EN EL AÑO
	20	40	20	40	20	40	20	40	20	40	20	40					
1995	137	500	12	134	196	230	92	452	0	0			1.753	1.417	1.652	0	3.069
1996	11	17	1	1	264	357	0	0	0	0			651	48	978	0	1.026
1997	1	14	1	101	3	222	6	45	0	0			393	232	543	0	775
1998	27	230	44	1.578	28	662	31	750	10	44			3.404	3.687	2.883	98	6.668
1999	15	172	34	3.708	11	1.347	41	2.510	82	222			8.142	7.809	7.766	526	16.101
2000	4	126	1	4.567	12	2.491	8	2.267	18	147			9.641	9.391	9.536	312	19.239
2001	0	175	27	4.506	5	2.873	11	1.717	1	103			9.418	9.389	9.196	207	18.792
2002	10	287	39	4.305	37	1.970	4	2.219	30	126			9.027	9.233	8.419	282	17.934
2003	2	292	143	5.674	65	3.206	73	2.597	12	108			12.172	12.077	11.744	228	24.049
2004	2	136	69	5.416	38	2.453	26	3.179	0	88			11.407	11.175	11.328	176	22.679
2005	6	338	9	5.430	36	2.752	15	2.720	1	101			11.408	11.551	10.995	203	22.749
2006	2	129	178	5.932	180	2.657	31	2.899	2	37			12.047	12.302	11.323	76	23.701
2007	1	202	65	6.675	45	8.681	327	2.543	8	308			18.855	13.820	22.820	624	37.264
2008	18	430	235	10.166	8	9.129	498	3.946	44	424			24.898	21.445	26.656	892	48.993
2009	3	475	97	15.424	3	15.212	51	3.077	3	346			34.691	31.898	36.632	695	69.225
2010	4	1.158	19	13.444	2	13.983	75	2.335	0	486			31.506	29.227	32.713	972	62.912
2011	2	1.033	10	11.745	1	10.431	8	3.752	9	963			27.954	25.568	28.375	1.935	55.878

APÉNDICE I

Carga General Movilizada Tons. Mts. Consolidados

	CARGA GENERAL MOVILIZADA TONS. MTS.											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Enero	157.010	200.823	169.649	175.551	141.726	135.786	130.947	185.512	202.552	163.402	176.794	214.444
Febrero	138.521	150.567	134.014	138.819	108.944	120.019	119.515	131.323	163.136	154.066	162.523	176.226
Marzo	180.586	160.894	159.650	161.912	147.398	133.159	152.238	158.139	164.408	141.237	199.715	228.446
Abril	169.072	158.412	159.498	168.355	128.058	123.044	148.000	140.598	174.890	171.442	185.488	189.345
Mayo	186.063	144.423	134.489	108.549	114.100	117.558	138.767	174.393	128.101	135.293	172.776	182.530
Junio	112.998	92.050	95.304	100.843	122.529	102.674	97.093	129.966	128.184	135.096	165.512	166.637
Julio	115.607	93.944	87.452	127.676	110.683	104.051	107.027	139.092	146.863	148.996	148.201	133.841
Agosto	145.691	84.675	99.367	113.041	129.793	118.412	93.208	144.660	122.834	119.527	156.168	144.630
Septiembre	107.453	95.075	107.934	132.263	123.583	117.877	108.239	131.250	115.625	142.777	162.136	122.646
Octubre	131.129	120.812	114.172	110.193	128.744	111.274	123.898	145.568	129.454	151.435	177.635	158.263
Noviembre	139.819	138.511	118.811	124.054	133.920	116.404	127.685	148.657	144.974	152.583	156.638	155.531
Diciembre	164.508	126.913	142.866	150.998	162.676	126.915	157.249	154.168	155.692	181.763	176.710	154.720
TOTAL	1.748.457	1.567.099	1.523.206	1.612.254	1.552.154	1.427.173	1.503.866	1.783.326	1.776.713	1.797.617	2.040.296	2.027.259
PROMEDIO MENSUAL	145.705	130.592	126.934	134.355	129.346	118.931	125.322	148.611	148.059	149.801	170.025	168.938
PROMEDIO POR BUQUE	3.185	2.665	3.034	3.423	3.129	3.089	3.082	3.504	3.190	3.595	3.807	4.232

APÉNDICE J

Servicios a la Carga OPC

CARGA Y DESCARGA CARGA SEMIPALETIZADA					
REQUISITOS MINIMOS TOTAL	CANTIDAD	AÑO	CAPACIDAD	CARACTERISTICAS	
PERSONAS POR BUQUES	120			Personal afiliado al IESS y matriculado	
PLATAFORMAS	8			12.50 O 13.50 metros de largo	
CABEZAL	4			2 ejes	
MONTACARGAS	8		1.5 A 3 TON	de dos uñas y cuatro uñas	
GATOS ELECTRICOS	8		1 A 1.5 TON	de dos uñas	
CANASTAS	4		2 A 4 TON	Metálicas	
RADIO	1			Frecuencia canal 65	
Rata de eficiencia				3000 cajas hora gancho	

CARGA PALETIZADA					
REQUISITOS MINIMOS TOTAL	CANTIDAD	AÑO	CAPACIDAD	CARACTERISTICAS	
PERSONAS POR BUQUES	88			Personal afiliado al IESS y matriculado	
PLATAFORMAS	8			12.50 O 13.50 metros de largo	
MONTACARGAS	16		1.5 A 3 TON	de dos uñas y cuatro uñas	
GATOS ELECTRICOS	14		1 A 1.5 TON	de dos uñas	
CANASTAS	4			Metálicas	

Guayaquil 24 de Febrero del 2016.

Ingeniera

Georgina Balladares Calderón.

DIRECTORA CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniera CAROLA MENA C., Docente de la Carrera de Administración, designada TUTORA del Trabajo de Titulación del Sr. **Noblecilla Rivadeneira Franklin Alberto**, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúmpleme informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **"ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA OPERADORA PORTUARIA EN LA CIUDAD DE MACHALA"** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de investigación ha sido orientado durante todo el período de ejecución en el programa de URKUND (2 %).

En consecuencia autorizo al Sr. **Noblecilla Ribadeneira Franklin Alberto**, para que entregue el trabajo en formato digital en 3 CD's y 3 anillados del mismo contenido.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **(9.40)**

Atentamente,

CAROLA MENA C.

PROFESOR TUTOR-REVISOR TESIS DE GRADUACIÓN

Document [Trabajo de Titulación Alberto Noblecilla 17 FEB.docx](#) (D18066921)

Submitted 2016-02-18 17:32 (-05:00)

Submitted by carolamenacampoverde@gmail.com

Receiver carola.mena.ucsg@analysis.orkund.com

Message [TESIS 2014] [Show full message](#)

2% of this approx. 38 pages long document consists of text present in 2 sources.

List of sources

- 83% del Jefe del Departamento de Operaciones de la AP o de la Unidad Administrativa correspondi...
- 96% Los servicios de mantenimiento de la profundidad, balizamiento y sistemas de control de
- 87% DISPOSICIONES ESPECIALES PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y OTRA...
- 93% ser prestados por personas naturales o jurídicas contratadas por los armadores, sus agen
- [Trabajo de Titulación José Andrés Finalf.docx](#)
- [PROYECTOFINAL.docx](#)

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA: INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TÍTULO: ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

OPERADORA PORTUARIA EN LA CIUDAD DE MACHALA AUTOR: NOBLECILLA RIVADENEIRA FRANKLIN ALBERTO

TRABAJO DE TITULACION PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL TUTOR: ING. MENA CAMPOVERDE, CAROLA LUXARI, MGS

Guayaquil, Ecuador, 2015

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN Certificamos

que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Franklin Alberto Noblecilla Rivadeneira, como requerimiento parcial para la obtención

del Título



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Noblecilla Rivadeneira Franklin Alberto, con C.C: # 0703177691 autor del trabajo de titulación: Estudio de viabilidad para la creación de una empresa Operadora Portuaria en la Ciudad de Machala, previo a la obtención del título de **INGENIERO COMERCIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, Marzo del 2016

f. _____
Nombre: Noblecilla Rivadeneira Franklin Alberto
C.C: 0703177691



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de viabilidad para la creación de una empresa Operadora Portuaria en la Ciudad de Machala.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Noblecilla Rivadeneira, Franklin Alberto		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Mena Campoverde, Carola Luxari		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencia Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	25 de Febrero de 2016	No. DE PÁGINAS:	115
ÁREAS TEMÁTICAS:	Marketing, Recursos Humanos, Presupuestación, Planeación Estratégica.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	PLAN DE NEGOCIOS, ANÁLISIS FINANCIERO, ESTRATEGIA, MERCADO, CALIDAD EN SERVICIO.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El objetivo de este trabajo es crear una empresa Operadora Portuaria que explote al máximo los beneficios que tiene el puerto de Puerto Bolívar, para esto se realizó un plan de negocios, donde se analizaron los beneficios del puerto para aplicarlos a la optimización de recursos.</p> <p>Para el desarrollo del proyecto se utilizó un plan de negocios, plan de marketing, investigación de mercados vía encuesta para la recolección de información cuantitativa del mercado, se propuso estrategias de mercadeo para que con nuestros servicios podamos acceder al nicho de mercado y finalmente se realizó un análisis económico financiero del proyecto.</p> <p>Las Operadoras Portuarias han centrado sus actividades en servicios a la carga y al buque, dejando a un lado los servicios complementarios, lo cual nos proporcionó una ventaja ya que se analizó las oportunidades y preparó las estrategias debidas para la implementación de estos servicios.</p> <p>Financieramente el proyecto es viable siendo la inversión inicial de \$323.116,85 de los cuales el 30% es aportación de los socios y el 70% es financiado con la Corporación Financiera Nacional, la recuperación de la inversión será en cuatro años, cuatro meses.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-7-2983587 / 0988927770	E-mail: franklin.noblecilla@cu.ucsg.edu.ec / albertonoblecillar@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Mena Campoverde, Carola Luxari		
	Teléfono: +593-4-6049031 / 0986034622		
	E-mail: carola.mena@cu.ucsg.edu.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	