



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA:

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios
logísticos portuarios para importar y exportar productos desde el
Puerto de Guayaquil.**

AUTOR (ES):

**Fuentes Cevallos Lissette Estefanía
Santana Cedeño Christian Adolfo**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

Msc. CPA Paredes Paredes, Carlos Alberto

Guayaquil, Ecuador

20 de Marzo de 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **FUENTES CEVALLOS LISSETTE ESTEFANIA** y **SANTANA CEDEÑO CHRISTIAN ADOLFO**, como requerimiento para la obtención del Título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**.

TUTOR

f. 

CPA. Paredes Paredes, Carlos Alberto Mgs.

DIRECTOR (e) DE LA CARRERA

f. 

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.

Guayaquil, a los 20 del mes de Marzo del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **FUENTES CEVALLOS LISSETTE ESTEFANIA**
Y **SANTANA CEDEÑO CHRISTIAN ADOLFO**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios logísticos portuarios para importar y exportar desde el Puerto de Guayaquil** previo a la obtención del Título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 20 del mes de Marzo del año 2017

LOS AUTORES

f.  _____

Fuentes Cevallos, Lisette Estefanía

f.  _____

Santana Cedeño, Christian Adolfo



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Fuentes Cevallos, Lissette Estefanía y
Santana Cedeño, Christian Adolfo**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **(Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios logísticos portuarios para importar y exportar desde el Puerto de Guayaquil)**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 20 del mes de Marzo del año 2017

LOS AUTORES:

f. 

Fuentes Cevallos, Lissette Estefanía

f. 

Santana Cedeño, Christian Adolfo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

REPORTE URKUND

The screenshot displays the URKUND web interface. The browser address bar shows the URL: <https://secure.orkund.com/view/25691569-408064-406198#q1bKLVayijY2N4nVUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYMtAzMDCyNDU3MjA2AcobmpibG9cCAA==>

URKUND

Documento: [Fuentes Cevallos Lissette Estefanía y Santana Cedeño Christian Adolfo Final 11.docx](#) (D25913271)

Presentado: 2017-02-20 16:40 (-05:00)

Presentado por: carlos.paredes@cu.ucsg.edu.ec

Recibido: carlos.paredes.ucsg@analysis.orkund.com

Mensaje: Análisis de factibilidad para la creación de una empresa de servicios logísticos para importar y exportar. [Mostrar el mensaje completo](#)

1% de esta aprox. 50 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 1 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	Fuentes Cevallos Lissette Estefanía y Santana Cedeño Christian Adolfo Final.docx
	Fuentes Cevallos Lissette Estefanía y Santana Cedeño Christian Adolfo Final-1.docx
	COMERCIO LOCAL DE GUAYAQUIL PLANACION.docx
Fuentes alternativas	
	TESIS - 50% .docx
	TESIS-SANTANA CHRISTIAN-FUENTES LISSETTE-FINAL.docx
	TESIS-SANTANA CHRISTIAN-FUENTES LISSETTE-FINAL.docx

1 Advertencias. Reiniciar. Exportar. Compartir.

Link: <https://secure.orkund.com/view/25691569-408064-406198#q1bKLVayijY2N4nVUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYMtAzMDCyNDU3MjA2AcobmpibG9cCAA==>

Agradecimiento

Agradezco a Dios, a mis padres y a mis abuelos por el apoyo incondicional en todo mi camino universitario por darme aliento en todas las etapas de mi vida para seguir adelante.

A la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, en especial a sus profesores que lo conforman por habernos compartido sus conocimientos y ayudarnos en nuestra formación profesional.

De manera especial al Mcs. CPA. Carlos Paredes por habernos brindado su apoyo en todo este proceso hasta la culminación del presente trabajo.

Viviré agradecida con cada uno de ellos por siempre.

Lisette Fuentes Cevallos

Agradecimiento

Quiero agradecer a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, a cada uno de los profesores que contribuyeron en mi formación personal y profesional a lo largo de estos años.

Un agradecimiento y mención muy especial al Mcs. CPA. Carlos Paredes por habernos brindado su apoyo en todo este arduo proceso, desde el inicio hasta la culminación del presente trabajo de titulación. Gracias infinitas por su ayuda y paciencia.

Para finalizar, agradecer a cada una de las personas que tuvieron de alguna forma participación durante mi larga estadía en la Universidad, gracias por hacer de esta una de las mejores experiencias de mi vida.

¡Gracias totales!

Christian Santana Cedeño

Dedicatoria

Quiero dedicarle esta tesis a Dios por haberme dado unos padres ejemplares, generosos y amorosos que siempre me motivaron a ser mejor cada día en el ámbito personal y profesional y a no rendirme ante las diferentes dificultades que existen en el camino de la vida.

A mi hija, mi motor de lucha diaria, por la quiero ser siempre su ejemplo a seguir.

A mis abuelos, unos de mis pilares de apoyo, por brindarme su ayuda con mi hija durante este tiempo.

A mi esposo, por su paciencia, apoyo y comprensión.

A mi hermana, tíos y primas, de quienes siempre recibo su apoyo y cariño.

Lisette Fuentes Cevallos

Dedicatoria

Me llena de felicidad culminar una etapa más en mi vida, fueron varios años de sacrificio que sin duda alguna sin el apoyo de familiares, amigos, docentes, entre otros, esto no hubiera sido posible.

El presente trabajo se lo dedico en primer lugar a Dios, por darme la bendición y las fuerzas necesarias para llegar hasta estas instancias.

Quiero dedicarles esta tesis a las dos personas más importantes de mi vida, los que siempre han hecho todo en la vida para que yo sea un hombre de bien. Les dedico este logro con mucho amor por siempre estar a mi lado, en todo momento, incluso cuando el camino parecía difícil, a ustedes todo mi cariño, total admiración y respeto. Este triunfo es por y para ustedes mis amados padres, Orlanda y Adolfo.

A mis dos hermanos, José Antonio y Antonella, de quienes recibí siempre su apoyo y palabras de aliento para conseguir el objetivo.

Finalmente dedico este trabajo a mi segunda familia, mis tíos, Margarita y Alberto y mis primos, Ronny y Lisette por siempre estar pendientes de mí.

Christian Santana Cedeño



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TRIBUNAL DE SUSTENTACION

f. _____

CPA. Paredes Paredes, Carlos Alberto Mgs.

TUTOR

f. _____

Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.

DIRECTORA

f. _____

Ing. Carrera, Félix

COORDINADOR DE ÁREA

Guayaquil, a los 20 del mes de Marzo del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CALIFICACION

Fuentes Cevallos, Lissette Estefanía

Santana Cedeño, Christian Adolfo

INDICE DE CONTENIDO

Agradecimiento	VII
RESUMEN	XVIII
ABSTRACT.....	XIX
RÉSUMÉ.....	XX
Introducción	21
Justificación	21
Planteamiento del problema	22
Formulación del problema	22
Sistematización del problema	23
Objetivo general	23
Objetivos específicos	23
Marco teórico	24
Teorías clásicas del comercio internacional: Ventaja absoluta y comparativa	24
Teoría pura y monetaria del comercio internacional.....	25
Modelo Heckscher-Ohlin.....	26
Nueva teoría del comercio internacional	26
Logística portuaria	28
Indicadores financieros.....	28
Marco legal	32
Marco conceptual	40
Enfoque de Investigación Cuantitativa	42
Enfoque de Investigación Cualitativa	42
Problema a Investigar	43
Caracterización del Problema	43
Tipo de Estudio	43
Diseño de la Investigación	43
Recolección de datos y procesamiento de la información	44
Método Transversal	44
Técnicas de Investigación	45
Universo y Muestra	45
Tamaño de la muestra.....	46
Capítulo I.....	47
1.1. Análisis del entorno	47
1.2. Análisis PESTLE	47
1.3. Análisis FODA	52

1.4. Estrategias FOFA – DODA	53
1.5. Análisis de las cinco fuerzas de porter	54
Capítulo II.....	57
2.1. Estudio de mercado	57
2.2. Análisis oferta y demanda	59
2.3. Producto y Precio	61
2.4. Plaza.....	62
2.5. Promoción.....	63
2.6. Análisis de resultados.....	64
2.7. Conclusión de encuesta.....	74
2.8. Conclusión de entrevista	75
Capítulo III.....	76
3.1. Nombre del Negocio	76
3.2. Logo.....	76
3.3. Visión.....	76
3.4. Misión	76
3.6. Cadena de valor.....	77
3.7. Característica y Tipo de Organización	78
3.8. Políticas de la empresa.....	78
3.9. Recursos Requeridos	78
Capítulo IV	85
Análisis Financ iero	85
4.1. Presupuestos.....	85
4.1.1. Plan de Inversión	85
4.1.2. Propiedad planta y equipo.....	85
4.1.3. Gastos de Constitución	87
4.1.4. Plan de Gastos e Ingresos.	87
4.2. Financ iamiento	90
4.3. Balance General	90
4.4. Estado de Resultado	93
4.5. Estados de Flujo de Efectivo.....	94
4.5. Indicadores Financ ieros.....	97
4.5.1. Liquidez Corriente	97
4.5.2. Endeudamiento del Activo.....	97
4.5.3. Endeudamiento Patrimonial.....	98
4.5.4. Endeudamiento del Activo Fijo	98
4.5.5. Apalancamiento	99
4.5.6. Rotación de Cartera.....	99
4.5.7. Rotación Activo Fijo.....	100

4.5.8. Rotación Ventas.....	100
4.5.9. Margen Operacional.....	101
4.5.10. Rentabilidad Neta de Ventas.....	101
4.5.11. Rentabilidad Operacional de l Patrimonio.....	101
4.6. Valor Actual Neto.....	102
4.7. Tasa Interna de Retorno.....	102
4.8. Punto de Equilibrio.....	103
4.9. Estado de cambio en el patrimonio.....	103
4.10. Análisis de sensibilidad.....	104
Conclusiones.....	105
Recomendaciones.....	106
Referencias.....	107
Apéndice.....	109

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Propiedad Planta y Equipo (en dólares).....	86
Tabla 2: Gastos de Constitución.....	87
Tabla 3: Sueldos y Beneficios Sociales Año 1 (en dólares).....	88
Tabla 4: Resumen Gastos de Ventas y Administrativos	89
Tabla 5: Ingresos por Ventas (Importaciones y Exportaciones)	90
Tabla 6: Balance General	91
Tabla 7 Estado de Resultado	93
Tabla 8 Estado de Flujo de Efectivo	95
Tabla 9 Liquidez Corriente (en dólares)	97
Tabla 10 Endeudamiento del Activo	98
Tabla 11 Endeudamiento Patrimonial	98
Tabla 12 Endeudamiento del Activo Fijo	99
Tabla 13 Apalancamiento.....	99
Tabla 14 Rotación de Cartera	100
Tabla 15 Rotación Activo Fijo	100
Tabla 16 Rotación Ventas	100
Tabla 17 Margen Operacional.....	101
Tabla 18 Rentabilidad Neta de Ventas	101
Tabla 19 Rentabilidad Operacional del Patrimonio	102
Tabla 20 Valor Actual Neto y Flujos Anuales	102
Tabla 21 Punto de Equilibrio	103
Tabla 22 Estado de cambio en el patrimonio	104

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Riesgo país	49
Ilustración 2: Análisis FODA.....	53
Ilustración 3: Estrategias FOFA – DODA	54
Ilustración 4: Evolución de las exportaciones petroleras - Millones USD FOB.....	57
Ilustración 5: Evolución de las exportaciones no petroleras - Millones USD FOB...	59
Ilustración 6: Evolución comercio exterior ecuatoriano	60
Ilustración 7: Balanza comercial no petrolera	61
Ilustración 8: Plaza de la propuesta	63

INDICE DE FIGURAS

Figure 1: Isotipo de la compañía	76
Figure 2. Organigrama de la compañía	77
Figure 3: Cadena de valor	78
Figure 4: Flujoograma de procesos	84

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear una empresa que brinde servicios logísticos portuarios para importar y exportar productos desde el Puerto de Guayaquil. Para el desarrollo del proyecto se elaboró un análisis del entorno, el cual está conformado por seis aspectos: político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal; mediante el cual pudimos observar que existen un sinnúmero de oportunidades en el mercado para el desarrollo inmediato de las actividades de la empresa. El propósito de esta empresa es brindar un servicio de alta calidad durante todo el proceso logístico, a través de personal capacitado, para de esta manera garantizar la entrega de la mercadería en perfectas condiciones y en el tiempo oportuno según lo demandado por el cliente y lo ofertado por nuestra compañía. En este proyecto se utilizaron como herramientas de recolección de datos, encuestas y entrevistas, mediante las cuales logramos conocer ciertos aspectos de las empresas que en la actualidad brindan servicios logísticos portuarios en el mercado. Entre los temas más importantes, encontramos detalles como: falta de conocimiento en cuanto a políticas comerciales, precios, calidad en la atención al cliente. Luego de hallar este tipo de inconvenientes pudimos determinar que los dos aspectos a mejorar son: La actualización de conocimientos al personal, en políticas comerciales nacionales e internacionales y mejorar la calidad del servicio al cliente. Finalmente, al realizar el análisis de factibilidad de este proyecto, podemos determinar que la empresa es RENTABLE; el VALOR ACTUAL NETO de la empresa será de \$41,016.86 con una TASA INTERNA DE RETORNO del 32%.

***Palabras claves: LOGISTICA; SERVICIO; CLIENTES; POLITICAS
COMERCIALES***

ABSTRACT

The present project has as aims to determine the feasibility of creating a company that provides port logistics services to import and export products from the Port of Guayaquil. For the development of the project it was elaborated an analysis of the environment, which is shaped by six aspects: political, economic, social, technological, environmental and legal; through which we could observe that there are countless opportunities in the market for the immediate development of the company's activities. The purpose of this company is to provide a high quality service throughout the logistics process, across qualified personnel, in order to guarantee the delivery of the merchandise in perfect conditions and in the opportune time according to the demanded for the client and the offered for our company. In this project there were used as tools for data collection, surveys and interviews, through which we learned about certain aspects of the companies that currently provide port logistics services in the market. Among the most important topics of both tools, we find details such a: lack of knowledge regarding trade policies, prices, quality of customer service. After finding these types of inconveniences we were able to determine that the two aspects to be improved are: The updating of knowledge to the personnel, in national and international commercial policies and to improve the quality of the customer service. Finally, when carrying out the feasibility analysis of this project, we can determine that the company is PROFITABLE; The NET PRESENT VALUE of the company will be \$41,016.86 with an INTERNAL RETURN RATE of 32%.

Key words: LOGISTICS; SERVICE; CLIENTS; TRADE POLICIES

RÉSUMÉ

Ce projet a pour objectif déterminer la faisabilité de créer une entreprise qui offre des services logistiques portuaires pour importer et pour exporter des produits depuis le Port de Guayaquil. Pour le développement du projet on a élaboré une analyse de l'environnement, qui est conformé par six aspects : politique, économique, social, technologique, environnemental et légal; au moyen qui nous avons pu observer qu'ils existent d'innombrables opportunités sur le marché pour le développement immédiat des activités de la société. Le propos de cette entreprise est d'offrir un service de haute qualité durant tout le processus logistique, à travers d'un personnel qualifié, pour de cette façon garantir la livraison de la marchandise dans des conditions parfaites et dans le temps opportun selon la demande du client et offert par notre compagnie. Dans ce projet, nous utilisons comme outils de collecte de données, enquêtes et interviews, à travers lesquels nous connaissons certains aspects des sociétés qui fournissent actuellement des services de logistique portuaire dans le marché. Entre les sujets les plus importants des deux outils, nous trouvons des détails comme: le manque de connaissances en ce qui concerne les politiques commerciales, les prix, le service à la clientèle de qualité. Après avoir trouvé ce type d'inconvénients nous avons pu déterminer que les deux aspects qui marchent mieux sont : l'actualisation de connaissances du personnel, connaissances des employés sur les politiques commerciales nationales et internationales et améliorer la qualité du service au client. Finalement, après avoir réalisé l'analyse de faisabilité de ce projet, nous pouvons déterminer que l'entreprise est RENTABLE la valeur actuelle nette de la société sera de \$41,016.86 avec un taux de rendement de 32%.

***Mots-clés: LOGISTIQUE; SERVICE; LES CLIENT; LES
POLITIQUESCOMMERCIALES***

Introducción

El gran crecimiento en el comercio mundial en los últimos 50 años centró la atención de los gobiernos en la importancia económica de los puertos, por esta razón hemos decidido crear una empresa que brinde servicios logísticos portuarios de importación y exportación de productos.

Para lograr este objetivo es necesario brindar seguridad a la inversión privada, nacional y extranjera, permitiendo el ingreso a las áreas de mayor crecimiento y rentabilidad para lo cual es necesario crear las condiciones adecuadas, como son las hidroeléctricas, aeroportuaria y portuaria, infraestructura vial, telecomunicaciones, etc.

Con la dolarización se eliminó el riesgo cambiario y se implementaron algunas leyes como Ley de Modernización, Código Orgánico de la Producción, Inversión y Comercio, Ley de Incentivos Tributarios y Prevención de Fraude Fiscal, entre otras que contribuyen a la Matriz Productiva que es el objetivo que persigue el Gobierno Ecuatoriano con la finalidad de sustituir importación por producción, y por esto es necesario crear toda la infraestructura antes mencionada y así generar un ambiente favorable para futuras inversiones.

El presente trabajo está fundamentado en la creación de una empresa que otorga el servicio de asesoramiento logístico portuario. Describe principalmente las operaciones logísticas del transporte desde la visión del exportador e importador, la manera como la mercancía es transportada, almacenada y distribuida para direccionarla hasta los destinos finales de la carga, describiendo las operaciones y la logística que interviene en cada tipo de puerto para las operaciones de exportación e importación se las zonas portuarias ecuatorianas.

Justificación

La actividad propia de importar exportar siempre será una opción válida y muy recomendable para cumplir con los propósitos lógicos de los intereses del país a través de sus habitantes. Su propósito fundamental es el de abrir importantes mercados en el

extranjero e integramos a aportar con nuestros recursos a un mundo globalizado tecnificado.

Esta es una medida muy eficaz para lograr la expansión de cualquier negocio a nivel global, ofrecer productos o servicios en una mayor dimensión respecto al mercado interno, esto es en realidad lo que se desea con la creación de esta empresa, que los futuros usuarios logren ser competitivos en el mercado, garantizando la llegada del producto en tiempo establecido y sobre todo en buen estado.

Considerando que en Guayaquil existe una alta demanda de importación hemos considerado crear una empresa que se dedique a la asesoría de trámites y logística para empresas comerciales que utilizan el puerto comercial para realizar sus exportaciones e importaciones, sería muy beneficiosa la creación de esta empresa que permita facilitar y simplificar los procesos portuarios.

Es evidente que en la actualidad el número de desempleados es cada vez mayor, no es extraño ver a personas en las calles con carpeta en mano buscado desesperados una vacante o una esperanza para poder subsistir, por lo que la creación de esta empresa representa para muchos guayaquileños una oportunidad de trabajo que les va a permitir desarrollar sus habilidades, conocimientos y destrezas, lo que los va hacer más competitivos en el mercado.

Planteamiento del problema

La ciudad de Guayaquil por su alta demanda y por muy pocos ofertantes calificados es necesaria la creación de una empresa de asesoría y consultoría en comercio exterior para ofrecer soporte logístico que permita consolidar los negocios internacionales, de tal manera que en diferentes empresas ofrecen un servicio lento con complicaciones en algunos casos y nuestra empresa ofrecerá los servicios más eficiente y ágil que satisfaga las necesidades de nuestros futuros clientes.

Formulación del problema

¿De qué manera beneficiaría al comercio internacional la creación en Guayaquil

de una empresa especializada en el área de logística?

Sistematización del problema

- a. ¿Qué beneficios sociales económicos y comerciales se espera lograr con la creación de una empresa de logística?
- b. ¿Cómo podrá abrir mercados internacionales la empresa asesora y consultora en Logística?
- c. ¿Es suficiente conocer la base de la preferencia del importador y/o consumidor para abrir mercados?

Objetivo general

Efectuar el estudio de factibilidad para crear una empresa en la ciudad de Guayaquil vinculada al Comercio Exterior para ofrecer soporte logístico y potenciar la apertura del mercado internacional.

Objetivos específicos

- a. Realizar un análisis del entorno, donde podremos determinar nuestras fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.
- b. Realizar un estudio de mercado, oferta y demanda de importaciones y exportaciones internacionales, comercio internacional.
- c. Determinar los aspectos organizacionales, donde se enfocará en las funciones de la empresa y sus procesos.
- d. Realizar el análisis financiero, donde podremos establecer la viabilidad del proyecto mediante la revisión de sus estados financieros y sus respectivos indicadores.

Marco teórico

El desarrollo de las sociedades conlleva a un aumento en la especialización de las unidades económicas que las constituyen. De esta manera, no solo mejora la administración de los recursos productivos, sino que además permite a todos los miembros de la sociedad disponer de una mayor diversidad de bienes y servicios.

De acuerdo al crecimiento constante en la diversidad de necesidades, genera un progresivo intercambio de bienes y servicios entre los diferentes agentes económicos. Una vez que se lleva a cabo la solicitud y entrega de dichos artículos o servicios, se desarrolla el comercio internacional.

Con el fin de sustentar el progreso del comercio internacional, es necesario establecer diferentes teorías que a través del tiempo han permitido determinar las estructuras y patrones de comercio en los diferentes intercambios internacionales en mercados competitivos.

Teorías clásicas del comercio internacional: Ventaja absoluta y comparativa

Una de las primeras teorías establecidas en economía política referente al comercio internacional fue desarrollada por Adam Smith constituyendo la teoría de la ventaja absoluta. Con respecto a la formulación de esta teoría, una nación exportaría aquellos bienes en los que tenga mayor ventaja o ventaja absoluta, es decir, aquellas mercancías que en su costo total de producción de manera absoluta fuese menor en esa nación en comparación a producir en otras naciones determinadas. (Bajo, 1991) Smith para desarrollar su criterio del comercio internacional, se enfoca en la diversificación de trabajo y en la productividad considerando patrones de rendimiento, fuentes de crecimiento de productividad y términos de intercambio.

La teoría del comercio internacional nace como consecuencia de la restricción mercantilista en contra del libre intercambio. Smith estableció que con una mínima diferencia en costes sería suficiente para obtener beneficio económico del intercambio entre naciones.

Robert Torrens (1808) y David Ricardo (1821), establecieron que el crecimiento y

bienestar de las naciones fue gracias al comercio internacional y no solo dependía que existan diferencias absolutas de costos de producción entre las naciones, sino que estas diferencias de costos sean relativas.

De acuerdo a Ricardo (1821), el comercio internacional continuaría el patrón establecido por la ventaja comparativa, que se enfoca en que los países tienen que aprovechar

los recursos que poseen y concentrarse en la elaboración de productos que permitan desarrollar ventajas comparativas o ventajas relativas.

Teoría pura y monetaria del comercio internacional

De acuerdo con Torres (1972), esta teoría se enfoca en que el comercio internacional se encuentra determinado por la teoría pura y la teoría monetaria. La teoría pura se basa en el análisis del valor considerado en el intercambio internacional estableciendo dos enfoques:

- Enfoque positivo, explica y predice los acontecimientos con el fin de responder a preguntas como: ¿Por qué una nación comercializa de manera en que lo hace? ¿qué determina la estructura, dirección y el volumen del intercambio entre naciones?, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a exportar o importar un tipo de producto?

- El análisis del bienestar, se enfoca en los efectos que generará una variación en la demanda sobre la relación real de intercambio de una nación. Esto genera lo siguiente: ¿Cuáles son las ventajas del comercio internacional? ¿Crece o decrece el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio internacional? (Mercado, 2000)

Sin embargo, esta teoría no ha respondido aquellas cuestiones realizadas, sino que a medida del desarrollo del comercio internacional, se ha comprobado que las variables necesarias para poder responder dichas preguntas dependen de cada nación, ya que suelen ser diferentes debido al tipo de comercio contemplado. (Monje, 2001)

La teoría monetaria contempla dos aspectos:

- El ejercicio de los principios monetarios en el intercambio internacional, es decir, el uso y acción de la moneda: efecto en los precios, tipo de cambio e interés.

- Análisis del proceso de ajuste por medio del uso de herramientas monetarias, cambiarias y financieras, con el fin de neutralizar los efectos generados por el desequilibrio de la balanza de pagos en lo que se refiere a duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio. (Torres, 1972)

Modelo Heckscher-Ohlin

Desarrollado por Eli Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), a partir del concepto de ventaja comparativa de David Ricardo, y establece que las naciones se especializan en la exportación de artículos cuya fabricación es intensa en el factor del que existe abundancia, mientras que frecuenta en importar aquellas mercancías que son relativamente escasas en dicha nación.

Desde esta perspectiva, si una nación contempla una mayor oferta de un recurso “X” en relación a su oferta de diferentes recursos, se establece que dicha nación es abundante en el recurso “X”, por consiguiente, aquel país se enfocará en producir mayor cantidad de artículos (de manera relativa) que usan el recurso “X”. (Bajo, 1991)

En conclusión, las diferentes naciones alrededor del mundo, cuentan con dotaciones de factores, por un lado, abundancia relativa de capital y por otro lado, abundancia relativa de trabajo.

Es decir que, las naciones que dispongan de mayor capital, exportarán mercancías intensivas en capital (se desarrolla a través del uso de mayor capital que trabajo para producir) y las naciones ricas en factor trabajo, exportarán bienes intensivos en trabajo (se desarrolla a través de mayor trabajo que capital para producir)

Nueva teoría del comercio internacional

Académicos y expertos en economía internacional, el comercio internacional se basa esencialmente en la teoría desarrollada por David Ricardo la cual, de acuerdo a la revisión previa de la literatura, establece que las naciones tienen que especializarse en mercancías que produzcan de manera más eficiente e importar aquellas en las que produzca con menor eficiencia.

La teoría Ricardiana considera que los clientes a nivel mundial pueden acceder cualquier producto sin estimar las restricciones comerciales existentes. Desde una

perspectiva distinta, se encuentran economistas teóricos que no comparten las generalidades Ricardianas, estableciendo que existen varias restricciones para que un consumidor pueda acceder a un bien, tal como el transporte, los costes involucrados en intercambio, volatilidad en cambio de moneda, etc.

Son factores que han objetado la teoría de David Ricardo debido a las expectativas existentes de mercados ilimitados, excluyendo del cuestionamiento el fundamento de las ventajas comparativas. (Dornbusch, Fischer, & Samuelson, 1977)

Paul Krugman & Maurice Obstfeld (2001), consideraron que el modelo ricardiano tiene cuatro debilidades para su aplicación en la realidad y se establecen a continuación:

- a. Se establece un grado de especialización extremo que no se contempla en el mundo real ya que las naciones producen diversidad de bienes para exportación y para satisfacer la demanda propia.
- b. No se consideran los efectos que genera el comercio internacional en cuanto a la distribución de la renta para cada nación. De acuerdo a esto, el modelo establece ganancia absoluta pero la realidad es que existen barreras de entrada en las importaciones, tales como los aranceles o los subsidios establecidos por parte de los estados que otorgan preferencias o ventajas para los países que consideran estos factores de protección. Es por ello que el comercio internacional no siempre genera beneficios para los países participantes.
- c. En el modelo no se consideran las distinciones existentes entre los países, tales como, los recursos naturales, tecnológicos, capacidad intelectual de talento humano o la ubicación geográfica.
- d. Ignora la incorporación de las economías de escalas como una de las causas del comercio, considerando al modelo incapaz de demostrar los grandes movimientos comerciales entre las naciones.

El modelo Ricardiano, Heckscher-Ohlin o el modelo de factores específicos están enfocados a mercados de competencia perfecta, en los que solo se estudian las ventajas comparativas de los países, considerando que cada uno de estos, elabora mercancías u otorga servicios en los cuales posee ventaja comparativa, por ende, en el intercambio comercial se complementarán las diferencias de recursos, ya sea factor laboral o de capital.

Krugman (2001), consideró las falencias previamente mencionadas, además de los enfoques que se han otorgado de distintos modelos, por consiguiente, desarrolla en su nueva teoría de comercio internacional, el concepto de economías de escala. De acuerdo al autor, si se establecen rendimientos crecientes, al duplicar los insumos de una compañía, la producción incrementa el doble y disminuye el costo por cada artículo producido.

La nueva teoría del comercio internacional en comparación con la teoría tradicional, en el cual se establece que el mercado es perfectamente competitivo, al existir economías de escala, las compañías de alto reconocimiento tendrán ventajas significativas con respecto a las pequeñas empresas, generando monopolios y establecimientos de precios para las mercancías, convirtiendo a los mercados en competencia imperfecta.

Logística portuaria

Los puertos se consideran como establecimientos de distribución o puertas de acceso a la globalización. Las actividades involucradas dentro de estos puertos constituyen una gran cadena logística que comprende producción, transporte y distribución. La integración es esencial ya que permite fidelizar clientes mediante calidad de servicio. (Quesada, 2011)

Los puertos son organizaciones que se encuentran inmersas en un gran sistema que constituyen un gran interfaz entre los diferentes tipos de transporte que impulsan la productividad y competitividad de las naciones

Las funciones logísticas otorgan mayor beneficio de distintas formas, ya sea por ajuste o desajuste de cargamento, procedimientos, operaciones portuarias, entre otros. Un factor esencial es la incorporación de los puertos a la cadena que se concentra desde la elaboración hasta que se entregue al cliente final.

La logística internacional ha logrado consolidarse en la economía mundial y es un factor clave para cualquier organización multinacional en su conquista de posicionamiento global. (Quesada, 2011)

Indicadores financieros

A continuación, se establecen los diferentes indicadores financieros considerados para el presente trabajo de titulación.

Indicadores de liquidez

Liquidez corriente

El índice de liquidez corriente tiene relación con los activos corrientes hacia los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más elevado sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de realizar sus pagos de corto plazo.

Indicadores de Solvencia

Solvencia

Los indicadores de solvencia tienen por como objetivo medir de qué forma participan y en qué grado, los acreedores al momento del financiamiento de la empresa.

Endeudamiento del activo

El índice del endeudamiento del activo nos permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es alto nos quiere decir que la empresa depende de sus acreedores y que tiene una limitada capacidad de endeudamiento, o se está descapitalizando y funciona con un modelo financiero más complejo.

Endeudamiento patrimonial

Este índice de endeudamiento patrimonial tiene como objetivo medir el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa.

Endeudamiento del activo fijo

El índice de endeudamiento fijo indica la cantidad de unidades monetarias que se obtiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador demuestra un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se financia con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.

Apalancamiento

El índice de apalancamiento demuestra como el número de unidades monetarias de activos que se han reunido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, otorga de manera significativa el apoyo de los recursos internos de la empresa

sobre recursos de terceros.

Indicadores de gestión

Los indicadores de gestión determina la medición de la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos. De tal manera, se mide el nivel de rotación de los componentes del activo, el grado de recuperación de los créditos y del pago de las obligaciones y la eficiencia de como una empresa utiliza sus activos dependiendo de la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diferentes gastos de la firma en relación con los ingresos producidos por la ventas.

Rotación de cartera

El índice de rotación de cartera demuestra el número de veces que se giran las cuentas por cobrar en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.

Rotación del activo fijo

El índice de rotación del activo fijo nos indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados. También podríamos decir que existe una mínimo de insuficiencia en ventas, por la cual, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo. Caso contrario, las utilidades se disminuirían y se verían afectadas por la depreciación de un equipo de alto costo, los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento.

Rotación de ventas

El índice de rotación de ventas nos indica que la eficiencia en la utilización del activo total se mide con esta relación que indica también el número de veces en un determinado nivel de ventas se utilizan los activos.

Período medio de cobranza

El índice de periodo medio de cobranza demuestra el grado de liquidez de las cuentas y documentos por cobrar, la cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa. El comportamiento puede afectar, alguna veces, la liquidez de la empresa frente la posibilidad de un periodo extenso, cuando la empresa factura sus ventas y cuando recibe el pago de las mismas.

Impacto de los gastos de administración y ventas

El índice de impacto de los gastos de administración es cuando una empresa puede presentar un margen bruto relativamente aceptable, y se puede ver disminuido por la presencia de gastos operacionales, administrativos y de ventas, que será determinado en un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.

Impacto de la carga financiera

El índice de la carga financiera determina el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo período, de tal manera, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.

Indicadores de rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, también para controlar los costos y gastos y así convertir las ventas en utilidades.

Margen operacional

El índice de margen operacional está determinado no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. En otra instancia, los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, ya que teóricamente no son casi necesarios para que la empresa pueda ejercer sus funciones. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incidir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda contenida no implica costo financiero por proceder de socios, proveedores o gastos acumulados.

Rentabilidad neta de ventas

Los índices de rentabilidad de ventas presentan la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener cuidado al estudiar este indicador con el margen operacional, para determinar si la utilidad procede de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. Por otro lado, la inconveniencia de estos

últimos se proviene del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables y no demuestran la rentabilidad propia del negocio. También, puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional.

Rentabilidad operacional del patrimonio

EL índice de la rentabilidad operacional del patrimonio accede a identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin fijarse en los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por lo tanto, para su análisis es primordial tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, de esta manera, conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

Marco legal

Toda actividad que se enfoca en el comercio exterior esta fundamental enlazada con el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI). A continuación se detallan los artículos que sustentan la presente propuesta.

Libro V

Título II

De la Facilitación Aduanera para el Comercio De lo Sustantivo Aduanero

Art. 103.- **Ámbito de aplicación.**- El actual título sistematiza las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que ejecutan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se deduce por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

Art. 104.- **Principios Fundamentales.**- Lo establecido en la Constitución de la República, los principios fundamentales de esta normativa serán los siguientes:

a. **Facilitación al Comercio Exterior.**- Los procesos aduaneros serán ágiles, simplificados, libres y electrónicos, gestionando el aseguramiento de la cadena

logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.

b. Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se emplearán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, vigilando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.

c. Cooperación e intercambio de información.- Se gestionará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.

d. Buena fe.- Se creará la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.

e. Publicidad.- Toda disposición de carácter general expresada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.

f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se emplearán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Art. 105.- Territorio Aduanero.- Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se emplean las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria. La frontera aduanera acuerda con la frontera nacional, con las excepciones previstas en el Código.

Art. 106.- Zonas aduaneras.- Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo fracciona en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana:

a. Primaria.- Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que estableciere la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y,

b. Secundaria.- Que percibe la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo.

Art. 130.- Recepción del Medio de Transporte.- Todo medio o unidad de transporte será admitido por la autoridad competente en la zona primaria del distrito de ingreso, al que exhibirá la documentación señalada en los procedimientos y manuales que se dicten para el efecto por parte de la Directora o el Director General, en el formato físico o electrónico que la administración establezca.

Art. 140.- Aforo.- Es el acto de determinación tributaria a cargo de la Administración Aduanera y se ejecuta mediante la verificación electrónica, física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Art. 144.- Control Aduanero.- El control aduanero se empleará al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia y desde el territorio nacional, inclusive la mercadería que entre y salga de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, por cualquier motivo.

Asimismo, se practicará el control aduanero sobre las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que ingresen y salgan del territorio aduanero.

Art. 231.- Operador Económico Autorizado.- Es la persona natural o jurídica implicada en el movimiento internacional de mercancías, cualquiera que sea la función que haya asumido, que cumpla con las normas equivalentes de seguridad de la cadena logística establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para acceder a facilidades en los trámites aduaneros. Los Operadores Económicos Autorizados incluyen a fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, consolidadores, desconsolidadores, agentes de carga internacional, puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, depósitos temporales, courier, operadores de terminales, y se sistematizarán conforme las disposiciones que para el efecto emita la Directora o el Director General.

Para ser competente como un Operador Económico Autorizado (OEA) deberá cumplir con los requisitos previstos en el reglamento a este Código.

No serán Operadores Económicos Autorizados quienes hayan sido castigados por delito aduanero, ni las personas jurídicas cuyos representantes, socios o accionistas estén incurso en dicha situación. Quien manipule cualquier tipo de simulación para ser un Operador Económico Autorizado estando incluso en la prohibición prevista en este artículo, perderá la calidad, así como la persona natural o jurídica que haya cooperado para obtener una autorización en estas condiciones, quienes además no podrán ser autorizados nuevamente.

En caso de infracción de las normas aduaneras y sin daño de la sanción que corresponda, la Directora o el Director General podrá suspender o anular la autorización de los Operadores Económicos Autorizados acorde lo previsto en el reglamento al presente Código y el reglamento dictado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador que sistematice la actividad de los Operadores Económicos Autorizados.

Ley Orgánica De Régimen Tributario Interno

Art. 10.- Otros ingresos gravados.- Toda persona domiciliada o residente en Ecuador, será sujeto pasivo del impuesto a la renta sobre sus ingresos de cualquier origen, sea que la partida de éstos se encuentre situada dentro del país o fuera de él. Las personas no residentes serán sujetas a impuesto a la renta sobre los ingresos obtenidos cuya fuente se localice dentro del país.

Se considerarán ingresos de fuente ecuatoriana, los que procedan de bienes situados en el territorio nacional o de actividades desarrolladas en éste, cualquiera sea el domicilio, residencia o nacionalidad del contribuyente.

También son ingresos de origen ecuatoriana, las regalías, los derechos por el uso de marcas y otras prestaciones similares derivadas de la explotación en territorio nacional de la propiedad industrial o intelectual.

Toda persona natural o sociedad residente en el Ecuador que adquiera rentas en el exterior, que han sido sometidas a imposición en otro Estado, deberá reconocer estos ingresos exentos en su declaración de Impuesto a la Renta. En uso de su facultad determinadora la Administración Tributaria podrá solicitar la documentación que soporte el pago del impuesto en el exterior, de conformidad con la legislación vigente.

En el caso de rentas procedentes de paraísos fiscales no se empleará la exención y las rentas formarán parte de la renta global del contribuyente, para el efecto se deberá considerar el listado de paraísos fiscales emitido por la Administración Tributaria.

Art. 12.- Ingresos de las compañías de transporte internacional.- Se consideran ingresos de fuente ecuatoriana de las sociedades de transporte internacional de pasajeros, carga, empresas aéreo expreso, couriers o correos paralelos constituidas al patrocinio de leyes extranjeras y que apliquen en el país a través de sucursales, establecimientos permanentes, agentes o representantes, aquellos obtenidos por las ventas de pasajes y fletes efectuadas en el Ecuador, y por los demás ingresos creados tanto por sus operaciones habituales de transporte como por sus actividades distintas a las de transporte.

Para el caso de transporte aéreo de personas, si la venta del pasaje se la realiza en el Ecuador, su valor constituye parte de la base imponible, independientemente del lugar de la emisión del pasaje o de si el viaje aéreo inicia en el Ecuador o en el exterior; en la base imponible se encierra también los "PTAs". (pre-paid ticket advised) originados en el país para la emisión de pasajes en el exterior. Igual criterio se emplea para el caso de fletes o transporte de carga, en que forman parte de la base imponible las ventas realizadas en el

Ecuador, independientemente del lugar de origen de la carga.

Los ingresos brutos por la venta de pasajes, fletes y demás ingresos concebidos por sus operaciones habituales de transporte, sobre cuyo total se calcula el 2% como base imponible, alcanzan únicamente los ingresos generados por la prestación del servicio de transporte de personas o mercaderías, este rubro incluye también las penalidades o sanciones monetarias cobradas por estas compañías a sus clientes como consecuencia de la contravención de los compromisos adquiridos en los contratos de transporte tanto de pasajeros como de carga. Sobre esta base imponible no cabe realizar ninguna deducción precedentemente del cálculo del Impuesto a la Renta.

Para los ingresos de toda actividad distinta a la de transporte, se derivará con el cálculo del Impuesto a la Renta de conformidad con las reglas generales establecidas en la Ley de Régimen Tributario Interno y en este Reglamento. De estos últimos ingresos gravados con Impuesto a la Renta, se deducirán las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones imputables a los mismos. Del total de la participación de los trabajadores en las utilidades, para el cálculo de la base imponible del Impuesto a la Renta, se disminuirá solamente la parte que corresponda a los ingresos no operacionales.

Los ingresos de fuente ecuatoriana que sean observados por empresas extranjeras con o sin domicilio en el Ecuador, estarán exentos del pago de impuestos en estricta relación a lo que se haya establecido por convenios internacionales de reciprocidad tributaria, exoneraciones tributarias equivalentes para empresas nacionales y para evadir la doble tributación internacional.

Tramitación de las Exportaciones

En el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, pueden ejecutar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario desempeñar los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAE:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Debemos registrarnos en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).

Una vez registrado como exportador, es obligatorio conocer que todas las

exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones sujetadas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y gestione la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas obligatoriamente de los siguientes documentos:

- Obtener RUC de exportador.
- Obtener factura comercial original.
- Obtener autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Obtener certificado de origen (cuando el caso lo amerite).
- Obtener registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Obtener documento de transporte

Tramitación de las Importaciones

Las importaciones a consumo son las nacionalizaciones de mercancías extranjeras integradas al País para su libre disposición, uso o consumo definitivo, una vez ejecutado el pago respectivo de los tributos al comercio exterior. Pueden importar todas las personas Naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras resididas en el país.

Para importar primero se debe realizar obligatoriamente los siguientes pasos:

- Obtención el Registro Único de Contribuyente (RUC) que consigna el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Realización del registro como importador ante la Aduana del Ecuador, ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior). Una vez apto el registro, se podrá acceder a los servicios que le ofrece el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE).

- Ingresando al SICE, primero se debe registrar la firma autorizada para la Declaración Andina del Valor (DAV), opción: Administración, Modificación de Datos Generales.
- Ya realizados los pasos anteriores, ya se encuentra capacitado para realizar una importación; sin embargo, es primordial establecer que el tipo de producto a importar cumpla con los requisitos de Ley. Esta información se encuentra establecida en las Resoluciones N°. 182, 183, 184 y 364 del Comité de Comercio Exterior (COMEX),

Como consecuencia de la importación, el Agente de Aduana o el Importador debe ejecutar la Declaración Aduanera Única (DAU); enviarla electrónicamente a través del SICE, y presentarla físicamente en el Distrito de llegada de las mercancías.

Base imponible. - La base imponible de los derechos arancelarios es el precio en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el precio de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que administren la valoración aduanera.

- Para el cálculo de los impuestos comprende la adición de los siguientes valores:
 - El precio fob* (valor soportado con facturas)
 - El flete (valor del transporte internacional)
 - El seguro (valor de la prima)

Datos importantes

Una vez admitida la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera Única (DAU) en el SICE, se establecerá el canal de aforo mediante la aplicación de criterios de análisis de riesgo; pudiendo ser este: físico, documental, o automático (canal verde).

- En las importaciones, la declaración se mostrará en la Aduana de destino, desde 7 días antes, hasta 15 días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías. De no presentar la DAU dentro de este plazo, sus mercancías bajarán en abandono tácito.

- Para disminuir el tiempo de desaduanización de sus mercancías, se recomienda hacer uso del Despacho Anticipado.

Requisitos para ser Agente Afianzado de Aduana

De acuerdo a la Aduana del Ecuador (2016), las características que debe congregar una persona natural para ser Agente Afianzado de Aduana son las siguientes:

- Ser ecuatoriano o extranjero residente.
- Tener cédula de ciudadanía y certificado de votación, según corresponda.
- Tener título Profesional Universitario o de nivel tecnológico concedido por una universidad o escuela superior politécnica u otras instituciones reconocidas legalmente, refrendado por el CONESUP.
- Se debe acreditar como mínimo cinco años de experiencia en actividades de comercio exterior y operaciones aduaneras en el sector público o privado, por medio de una hoja de vida con respaldo documentario y certificados originales extendidos por la respectiva entidad.
- La Declaración Juramentada que certifique:
 - a) Debe estar en plena capacidad de contratar.
 - b) No haber sido destituido de la función pública.
 - c) No debe encontrarse acusado en ninguna de las causales de impedimento contempladas en el Reglamento General o la Ley Orgánica de Aduanas y este reglamento.
- Debe obtener la certificación de antecedentes penales expedida por autoridad competente de la Policía Nacional en original.
- Debe obtener la declaración juramentada concedida ante notario público por la que se deje constancia de no haber sido sentenciado en materia penal aduanera. Esta declaración deberá renovarse anualmente y será presentada al momento de la renovación de la garantía que afianza las actividades del agente de aduana, caso contrario la garantía no será aceptada por la administración aduanera.
- Debe obtener la certificación o reporte original emitido por un buró de crédito autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el que conste que el solicitante no es deudor en mora de entidades u organismos

del sistema financiero público y, declaración juramentada elevada a escritura pública en la que declare no ser deudor en mora de ninguna institución financiera pública y de haber cumplido con todas sus obligaciones tributarias a la fecha de otorgamiento de la misma. Declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económico, de haber tenido actividad económica en el país, o una declaración juramentada acerca de que no se ejecutó actividad económica en ese periodo.

- Debe señalar domicilio tributario, teléfono-fax de la oficina matriz.
- Debe contar de correo electrónico.
- Debe obtener Registro Único de Contribuyentes RUC actualizado todos los demás requisitos que estén contemplados en la Ley Orgánica de Aduanas, su Reglamento general, y el presente Reglamento.

Marco conceptual

Es necesario definir términos logísticos internacionales que permitan mejorar la comprensión lectora referente al entorno del comercio exterior. De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior de Ecuador (2017), se establecen lo siguiente:

Administration Fee, collection fee o CFA (Costo Financiero Administrativo): Cargo administrativo por gestión de cobranzas, soporte documentos y recepción de pagos. Control, información y envío de estados de cuentas, liquidaciones, estimados de pagos y consultas.

Administrador Portuario: Persona jurídica constituida o domiciliada en el país, que administra un puerto o terminal portuario. El Administrador Portuario puede ser público o privado.

Aforo: Actividad que consiste en reconocer la mercancía, verificar su naturaleza y valor, establecer su peso, cuenta o medida, clasificarla en la nomenclatura arancelaria y determinar los gravámenes que le sea aplicable

Bill of Lading (conocimiento de embarque): Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular.

C.I.F. (Cost, Insurance and Freight) – Costo, Seguro y Flete: Término similar al de C & F pero el vendedor debe, además, suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte.

Condición Full Container Load (FCL): Las cargas son embarcadas, estibadas y contadas en el contenedor, por cuenta y responsabilidad del usuario.

Condición Less Container Load (LCL): Las cargas son embarcadas, estibadas y contadas en el contenedor, por cuenta y responsabilidad de la línea naviera. La operación antes descrita, se efectúa en el lugar designado por la compañía naviera.

Eslora: Se refiere a la eslora total de la nave tal como figura en el Certificado de Matrícula.

Espigón: Macizo saliente o dique que avanza en el mar o en un río para protección de un puerto.

Estiba: Es el proceso de acomodar la carga en un espacio del almacén, muelle o medio de transporte.

F.O.B. (Free on Board) – Libre a Bordo: Término por el cual el vendedor coloca la mercancía a bordo de la nave en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo o pérdida de daños de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando ésta pasa la borda de la nave.

Mercancía: Toda carga que se transporta, que ha sido y/o va a ser transportada a bordo de una nave.

Operador Logístico: Un operador logístico es la persona que coordina todas las actividades de dirección del flujo de los materiales y productos que necesite una empresa, desde la fuente de suministro de los materiales hasta su utilización por el consumidor final.

Operador Portuario: Persona jurídica constituida o domiciliada en el país, que

tiene autorización para prestar, en las zonas portuarias, servicios a las naves, a las cargas y/o a los pasajeros.

Metodología de la investigación

La metodología es al conjunto de procedimientos lógicos a través de los cuales se plantean los problemas científicos que conducen a la búsqueda de conocimientos mediante la aplicación de métodos y técnicas, poniéndose a prueba hipótesis, así como los instrumentos de trabajo investigados. **Fuente especificada no válida.**

La orientación de cada estudio es a través de tres enfoques, el enfoque Cuantitativo, el enfoque Cualitativo o la combinación de ambos enfoques el denominado enfoque Mixto.

Enfoque de Investigación Cuantitativa

Este enfoque permite coleccionar y analizar datos para contestar preguntas de investigación a través de hipótesis establecidas previamente utilizando para el efecto la medición de datos numéricos, utilizando para aquello los estadígrafos diferenciales e inferenciales para establecer o determinar los patrones de comportamiento de una población **Fuente especificada no válida.**

Enfoque de Investigación Cualitativa

Se lo utiliza para descubrir y alinear las “Preguntas de Investigación”, más no es necesario probar hipótesis; este enfoque basa sus métodos de levantamiento de datos sin medida numérica, es decir, como a partir de las Observaciones y Descripciones. **Fuente especificada no válida.**

Es preciso reconocer que el enfoque Cualitativo tiene como característica el análisis subjetivo de la información, mientras que en el enfoque cuantitativo el análisis es objetivo; **Fuente especificada no válida..** En este enfoque las proposiciones (que reemplazan a las hipótesis) se las postula indistintamente antes, durante y después de la colección y análisis de datos; es decir en todo el estudio, en tanto que el enfoque Cuantitativo las Hipótesis se

plantean exclusivamente antes del levantamiento de los datos.

Problema a Investigar

El problema se circunscribe en el ámbito del comercio exterior y la logística portuaria involucrada en la creación de una empresa especializada en el área de logística en la ciudad de Guayaquil, al no contar con una compañía que otorgue este servicio conjunto de consultoría en comercio exterior y soporte logístico con el fin de consolidar los negocios internacionales.

Caracterización del Problema

Se desea demostrar que la creación de una empresa enfocada en otorgar asesoramiento y servicio logístico para la exportación e importación de mercancías, permitirá a la persona natural o jurídica, desarrollar un perfil internacional a través del comercio exterior, para lo cual se coleccionará información sobre la evolución del Ecuador involucrando exportaciones, importaciones, principales productos petroleros y no petroleros además de reconocer la importancia de administración de operaciones, distribución de mercancías, funciones reguladoras, operativas, puertos, sistemas portuarios, entre otros aspectos relevantes.

Tipo de Estudio

El Tipo de Investigación a utilizar es el Histórico (acontecimientos con datos del pasado), porque los hechos ya ocurrieron y el estudio tiene que ver con datos de comercio exterior y desarrollo de la actividad logística portuaria.

También se aplicará el estudio Descriptivo que permitirá analizar una serie de datos y eventos observados y que se puedan tabular rápidamente.

Diseño de la Investigación

Con el fin de recolectar la información para responder a las preguntas de investigación (cualitativa o cuantitativa), se debe seleccionar un Diseño de Investigación el cual indica los pasos a seguir (Plan de acción) para alcanzar los objetivos planteados.

En Investigación Cuantitativa existen tres Diseños de investigaciones:

- a. Experimentales o de laboratorio (si hay manipulación de variables).
- b. Cuasi Experimentales (no hay manipulación de variables).
- c. No experimentales (temporalización de la investigación y no hay Manipulación de Variables)

En el presente estudio, se consideró el diseño de la investigación no experimental ya que no se manipularán las variables.

Recolección de datos y procesamiento de la información

Para la colección de los datos se utilizará como prueba piloto la herramienta Google Docs (Form), a través de encuestas online y poder recopilar la información requerida de las unidades de análisis tomadas en consideración para el estudio.

Una vez cumplido aquel proceso, a través del utilitario Microsoft Excel, los datos recolectados serán procesados minuciosamente, para así llegar a tabularlos y poder presentar los resultados con un margen de error permitido (máximo 3%), validando el instrumento con el estadígrafo “Alfa de ronbach” para reconocer su validez. Posteriormente se utilizarán los estadísticos descriptivos e inferenciales requeridos para validar los resultados a través de un Testeo de Hipótesis en función de las preguntas más relevantes (significativas) del instrumento utilizado en el estudio.

Método Transversal

Será el método a utilizar por cuanto se considera coleccionar datos en un solo momento y en un tiempo único, utilizando los Diseños Transversales (Descriptivo, Correlacionales y Causales) que permitirán describir variables, analizar y medir su incidencia en un momento dado, y los valores en que se manifiestan en una o más variables, en donde las causas y efectos ya ocurrieron (estaban dados) y el investigador los observa y reporta.

Técnicas de Investigación

Se utilizarán las encuestas a las personas naturales y jurídicas que han desarrollado comercio exterior a través de alguna empresa externa o interna.

El estudio al considerarse mixto de acuerdo al enfoque, se aplicarán entrevistas a usuarios con experiencia en Logística y Transporte, en Aduanas, representantes de empresas Consolidadoras de Carga, Almaceneras, Aseguradoras, y empresas vinculadas al sector.

Se utilizará la técnica de campo para la observación en contacto directo con el objeto de estudio, que confronten la teoría con la práctica para acceder a la verdad objetiva que es la esencia del Método de Observación Científica.

Universo y Muestra

Se utilizarán la como Población a las empresas vinculadas al comercio exterior afincadas en Guayaquil y la fórmula de Muestreo Simple para la selección de la muestra y las Encuestas como técnica seleccionada para el levantamiento de la data.

Tamaño de la muestra

n = tamaño de la muestra

P = probabilidad de ocurrencia: 0.5

Q = probabilidad de no ocurrencia: 0.5

N = tamaño de la población

δ^2 = nivel de confiabilidad: 1.98

E=error de muestreo: 0.05

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

$$n = \frac{(1.98)^2 \cdot (16013) \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.05)^2 \cdot (16013 - 1) + (1.98)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}$$
$$n = 382.69 \cong 383$$

Capítulo I

1.1. Análisis del entorno

A continuación, se establecen los diferentes factores que forman parte del estudio del entorno, con el fin de poder determinar la situación actual de la nación ecuatoriana y el desarrollo de la industria que se enfoca en el ámbito internacional para la exportación e importación de mercancías.

1.2. Análisis PESTLE

1.2.1. Político

El progreso del comercio internacional, otorga mayor productividad y competitividad en una nación. En este aspecto, es necesario establecer políticas comerciales que permitan el desarrollo de un mercado estable, además de promover el ingreso y salida de mercancías que generen beneficio económico.

A través del tiempo, El Estado ha desarrollado políticas comerciales que han promovido las exportaciones y normalizado la importación de mercancías. De igual manera, ha contribuido en la gestión y coordinación de políticas de promoción comercial a través de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior (2016), los acuerdos comerciales vigentes de la República de Ecuador son:

- **Comunidad Andina de Naciones (CAN):** Zona libre de comercio entre Ecuador, Colombia, Perú y Bolivia.
- **Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI):** Preferencia arancelaria regional que se aplica a mercancías originarias de las naciones participantes.
- **Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) No. 42:** A partir del 2013, 600 líneas arancelarias concedidas por Ecuador y Guatemala con 100% de desgravación.

De acuerdo con ProEcuador (2016), se establecen los acuerdos comerciales que el Estado Ecuatoriano se encuentra en negociación:

- **Canadá**

Objetivo: Incrementar oferta exportable y captar mayor inversión.

Tipo de acuerdo: Acuerdo Comercial para el Desarrollo

- **Centroamérica**

El Salvador, República Dominicana, Honduras, Cuba, Nicaragua

Objetivo: Conversar y fortalecer intereses comerciales en exportaciones que contemplen valor agregado

Tipo de acuerdo: Acuerdo de Alcance Parcial (AAP)

- **Asia**

Corea del Sur

Objetivo: Búsqueda de apertura de mercado para productos pesqueros y agroindustriales

Tipo de acuerdo: Acuerdo Estratégico de Cooperación Económica (SECA)

Turquía

Objetivo: Búsqueda de apertura de mercado para productos pesqueros y agroindustriales

Tipo de acuerdo: Acuerdo de Comercio para el Desarrollo (ACD)

Actualmente se encuentra concluido el Acuerdo Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea. El mismo que entró en vigor, de manera provisional, el 1 de enero del 2017, permitiendo el acceso inmediato por cadena de productos como flores, frutas, vegetales, cereales, harinas, café, cacao, oleaginosas, confitería, vegetales y frutas procesadas, preparaciones alimenticias, licores y tabaco, además de lo mencionado, los productos enfocados a sectores de manufacturas dispondrán de acceso libre de aranceles.

Una vez planteados los acuerdos comerciales que la nación mantiene y se encuentra a la expectativas con otras naciones u organismos mundiales, es necesario establecer brevemente algunos factores que se desarrollan en el entorno político.

1.2.2. Económico

En este factor se consideran los indicadores económicos que permiten desarrollar una perspectiva de la situación y rendimiento económico de una nación durante un período de estudio.

- Riesgo país

Se refiere al grado de riesgo que contempla una nación al recibir inversión extranjera. En este se involucra la estabilidad política-económica, desarrollo del comercio, protección para compañías, entre otros. De acuerdo con el Banco Central Ecuador (BCE) (2017), para el cierre de diciembre 2016, el riesgo país se determinó en 669 puntos. De acuerdo a la EMBIG (2017), Ecuador tiene un puntaje superior al promedio de Latinoamérica, que se determinó en 482 puntos. A continuación se establece puntajes relevantes desde Diciembre 2014 hasta Diciembre 2016.

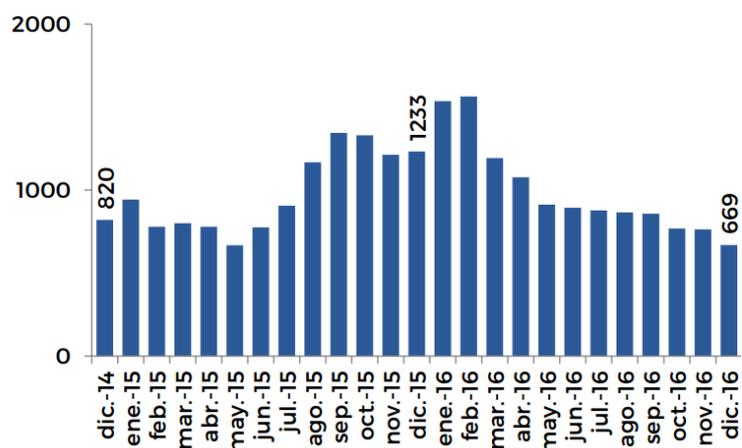


Ilustración 1: Riesgo país

Fuente: Asobanca (2017), Boletín macroeconómico

Tasa de Interés pasiva

Se refiere al porcentaje de interés que cancela una entidad bancaria a sus clientes por los depósitos realizados. Según el BCE (2017), la tasa de interés para el 31 de Enero del 2017, se estableció en 5.08 %, esto representa favorable para los inversionistas ya que expresa que el capital que reposan en las entidades bancarias generan rentabilidad con el fin de utilizarla como costo de oportunidad.

Inflación

De acuerdo al BCE (2017), la evolución de la inflación se ha considerado estable a través de los años. Se determinó en 2012 (4.2%), 2013 (2.7%), 2014 (3.67%), 2015 (3.38%), 2016 (1.12%). En comparación del cierre en el año 2016 con el año anterior, se considera significativamente menor. Esto se considera un factor beneficioso para las compañías ya que permite disminuir el riesgo de incremento de costos de operativos que afecten directamente sus precios, además de otorgar estabilidad en la economía de los consumidores.

Balanza Comercial

ProEcuador (2013), establece que la balanza comercial es:

El registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es positiva cuando el valor de las importaciones es inferior al de las exportaciones, y negativa cuando el valor de las exportaciones es menor que el de las importaciones.

A finales del 2016, las exportaciones totales aumentaron en un 7.5% con respecto al año anterior, esto representa una variación anual positiva. Las exportaciones no petroleras disminuyeron un 0.9% y las exportaciones petroleras aumentaron en un 28.4%. Con respecto a las importaciones totales, no representaron ningún cambio de acuerdo al 2015.

1.2.3. Social

Con respecto al entorno social, es necesario considerar la Población Económicamente Activa (PEA), nivel de desempleo y educación de acuerdo a información publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) (2017)

La tasa de desempleo, en el cierre del 2016 se determinó en un 5,2% con respecto al 4,8% al 2015. La institución pública establece que el incremento del 0,4% no se considera significativo ya que la tasa de desempleo se mantiene relativamente estable entre los últimos períodos.

Con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA) incrementó en un aproximado de 360.000 personas. La Población en Edad de Trabajar (PET) incrementó en

un aproximado 290.000 personas. Esto se considera favorable ya que se refleja el ingreso de personas al sistema económico laboral, que previamente se encontraban en inactividad. (INEC, 2017)

Las provincias en donde se concentra la mayor cantidad de personas en edad de trabajar son: Guayas con 61% y Los Ríos con 23%, estas provincias concentran el 84% del total de la población en edad de trabajar en esta zona; de la misma manera, la mayor parte de la PEA está concentrada en las provincias del Guayas (particularmente en la ciudad de Guayaquil), y Los Ríos con el 76% y el 15% respectivamente, dentro de la distribución porcentual en la zona 5 y 8. INEC (2017)

Los últimos resultados censales realizados en el país, se puede visualizar avances importantes de la población en cuanto a su educación. El promedio de años de escolaridad se incrementa de 5,8 en 1990 a 9,6 en el 2015 y la tasa de analfabetismo se reduce de 11,7% en 1990 a 6,8% en el 2015.

1.2.4. Tecnológico

La tecnología es una parte determinante para el óptimo desempeño de una empresa, sin duda afecta la producción y la capacidad productiva. La tecnología contribuye al desarrollo de nuevos productos, equipos, maquinaria, etc. Mediante innovación tecnología se mejora la eficiencia y eficacia de los procesos de una organización. Lo esencial es que las empresas no se estanquen en el retraso tecnológico ya que su competitividad disminuiría.

En la actualidad existe un amplio mercado nacional de tecnologías que contribuye a los empresarios contar con una gama de productos tecnológicos de acuerdo a los procesos productivos de la misma. Entre estos productos encontramos: equipos de control y medición, maquinarias con controles computarizados, máquinas operadoras programables, distintos software contable y de producción. También en el mercado encontramos robots que son mecanismos multifuncionales de gran precisión.

Las empresas locales deben estar a la expectativa debido a que las empresas extranjeras cuentan con tecnología de punta, lo cual las hace más competitivas. Estos nuevos sistemas permiten intensidad de producción, mayor continuidad y control integrado del proceso operativo - productivo, por lo que provoca mejorar la calidad del producto, reducción significativa de errores y rechazos y a la mayor flexibilidad y adaptabilidad de la

producción. Los costos de inversión para el sector son significativamente altos respecto a la capacidad de endeudamiento de las empresas e industrias ecuatorianas.

1.2.5. Ambiental

En el desarrollo del ejercicio comercial nacional e internacional, el factor ambiental se encuentra sustentado y protegido por la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado, en el que establece normas, condiciones y la necesidad de cumplimiento de estándares de responsabilidad ambiental. De igual manera se expidieron tributos que permiten una conducta ecológica y concientización de los ecuatorianos frente a la problemática actual que atraviesa el país en relación a la contaminación ambiental.

1.2.6. Legal

El desarrollo de la propuesta se encuentra principalmente sustentada por el Código Orgánico de Producción, comercio e Inversiones del Ecuador (COPCI), ya que representa, en esencia, el marco legal para la regulación de los procedimientos mercantiles de las compañías y determinar cuáles son los factores a considerar para las transacciones que se desarrollan en el entorno del comercio interno y externo.

1.3. Análisis FODA

El análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), tiene como objetivo determinar de manera interna y externa la situación de una compañía con el fin de elaborar estrategias que permitan aumentar la productividad y competitividad de una compañía en relación al entorno en el que se desarrolla.

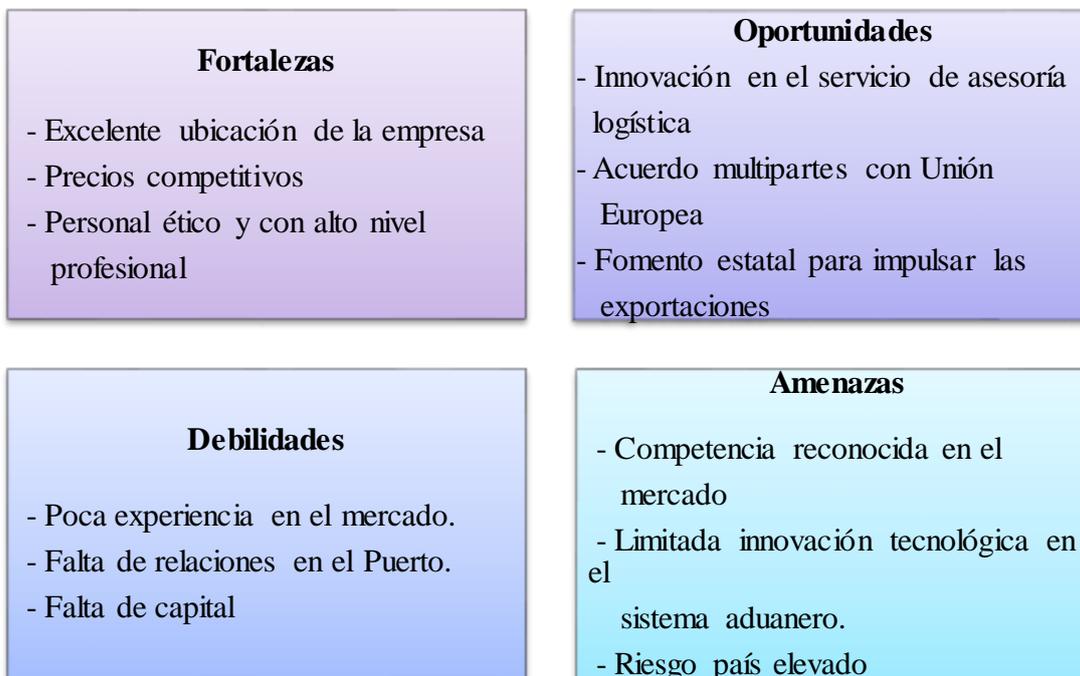


Ilustración 2: *Análisis FODA*

Elaboración propia

1.4. Estrategias FOFA – DODA

El desarrollo del análisis interno de una empresa se realiza con el objetivo de reconocer las fortalezas y debilidades de la misma para un desarrollo eficaz y eficiente, aprovechando las oportunidades y contrarrestando las amenazas. A continuación se establecen las diferentes estrategias.

<p align="center">Estrategias FOFA - DODA</p>	<p align="center">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Excelente ubicación de la empresa • Precios competitivos • Personal ético y con alto nivel profesional 	<p align="center">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Poca experiencia en el Mercado. • Falta de relaciones en el Puerto. • Falta de Capital
<p align="center">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Innovación en el servicio de asesoría logística • Fomento estatal para impulsar las exportaciones • Acuerdo multipartes con Unión Europea 	<p align="center">FO</p> <p>Exponer a clientes los beneficios que contempla la exportación</p> <p>Participar en conferencias enfocadas a las PYMES sobre los procedimientos para exportación e importación</p>	<p align="center">DO</p> <p>Desarrollar publicidad y promoción que permita generar estabilidad y confianza en los clientes</p> <p>Facilitar comunicación con clientes mediante redes sociales o línea telefónica directa para atención de consultas con respecto a servicio</p>
<p align="center">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia directa • Limitada innovación tecnología en el sistema aduanero • Riesgo país elevado 	<p align="center">FA</p> <p>Generar propuestas de diferenciación en precios y valor agregado en servicio frente a competencia</p> <p>Aprovechar el desarrollo del entorno y contrarrestar el riesgo país</p>	<p align="center">DA</p> <p>Establecer posibles escenarios que involucre proyecciones de mercado nacional e internacional</p> <p>Generar asociaciones con grupos gremiales de pequeñas y medianas empresas</p>

Ilustración 3: *Estrategias FOFA – DODA*

Elaboración propia

1.5. Análisis de las cinco fuerzas de porter

El modelo de las cinco fuerzas, desarrollado en 1979 por Michael E. Porter, permite a los directivos de organizaciones anticiparse a las tendencias de mercado y determinar cómo se desarrolla la competencia, con el objetivo de favorecer de manera positiva en la toma de decisiones estratégicas que permitan obtener ventaja competitiva.

Poder de negociación de los clientes

Los clientes de esta industria tienen un poder de negociación alto por motivo que la cultura de exportación no se encuentra desarrollada en el ciudadano ecuatoriano, por ende establece una demanda menor y los clientes que forman parte del mercado, ya se encuentra afianzados a las empresas de comercio exterior, tales como: Asia Shipping, Al Aire entre otras.

Con respecto a las empresas que otorgan asesoría de logística en el desarrollo de importaciones y exportaciones son muy reducidas. Esto representa un aspecto atractivo y será obligación imperativa de la empresa trabajar arduamente en ser competitivos, conservar al recurso humano especializado, actualizarse constantemente, y fortalecer el merchandising.

Poder de negociación de los proveedores

De acuerdo al servicio de asesoría logística que otorga la organización, no se cuenta con proveedores que se encuentren relacionados con el entorno comercial. Sin embargo es necesario establecer que el alto poder de negociación de los proveedores de servicios básicos y de insumos, materiales de oficina, materiales de computación. Ya que en el mercado existen varios proveedores de este tipo de servicios.

Rivalidad entre competidores

En el mercado local y nacional existe una competencia con un alto nivel de posicionamiento en el mercado. De acuerdo a que la mayor parte de las empresas se enfocan en el asesoramiento comercial general, la elección por parte del cliente se encuentra establecida por el precio y servicio.

Amenaza de nuevos competidores

Se considera como amenaza principal, refiriéndose al Gobierno, al considerar una posible creación de un organismo que otorgue asesoramiento gratuito y profesional que contemple todos los sectores del comercio internacional con el fin de fomentar a exportación e importación. Con respecto al ingreso de nuevos competidores al sector de asesoría es media ya que existen una serie de limitaciones, exigencias y obligaciones que deben cumplir para formar una empresa asesoría logística portuaria con respecto a leyes

establecidas por la Ley de compañías. También existen en el mercado empresas de larga trayectoria y bien posicionadas, por lo anterior la amenaza de nuevas empresas que dan este servicio es baja.

Amenaza de productos sustitutos

Se considera que forma parte de este factor, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador) que forma parte del Ministerio de Comercio Exterior, ya que de manera específica, se enfoca en ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional. Sin embargo no otorga un asesoramiento de servicio logístico integral.

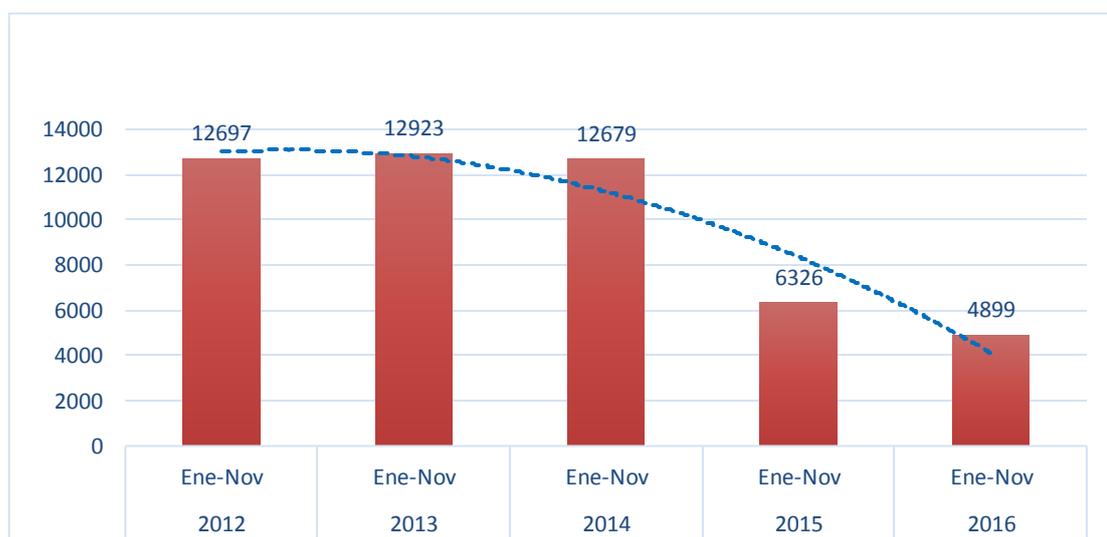
Capítulo II

2.1. Estudio de mercado

Para el estudio de mercado, se realizará un análisis del comercio exterior en los últimos cinco años, en el que se considera la evolución de las exportaciones, esencialmente, no petroleras e importaciones no petroleras.

El comercio internacional ha permitido que la nación ecuatoriana desarrolle su economía, capacidad productiva, nivel social. La tendencia que se desarrolla en el entorno, se encuentra enfocada en el desarrollo de convenios con diferentes países u organismos internacionales con el fin de dinamizar el comercio. Es decir, facilitando el acceso de mercancías sin ningún obstáculo político comercial. De esta manera se desarrolla el comercio exterior y se obtienen beneficios económicos para las partes participantes. A continuación, se detalla la evolución de las exportaciones petroleras y no petroleras.

Ilustración 4: *Evolución de las exportaciones petroleras - Millones USD FOB*



Fuente: Banco Central del Ecuador (2017); Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Elaboración propia

De acuerdo al gráfico previo, desde el año 2012 hasta el 2014, las exportaciones petroleras se mantuvieron mientras que, a partir del 2015, inició una recesión significativa. Esto se debe a la caída del precio de petróleo que existió en ese período. Los ingresos para la nación ecuatoriana disminuyeron aproximadamente a la mitad con respecto a los años anteriores.

A continuación, se detalla la evolución de las exportaciones no petroleras:

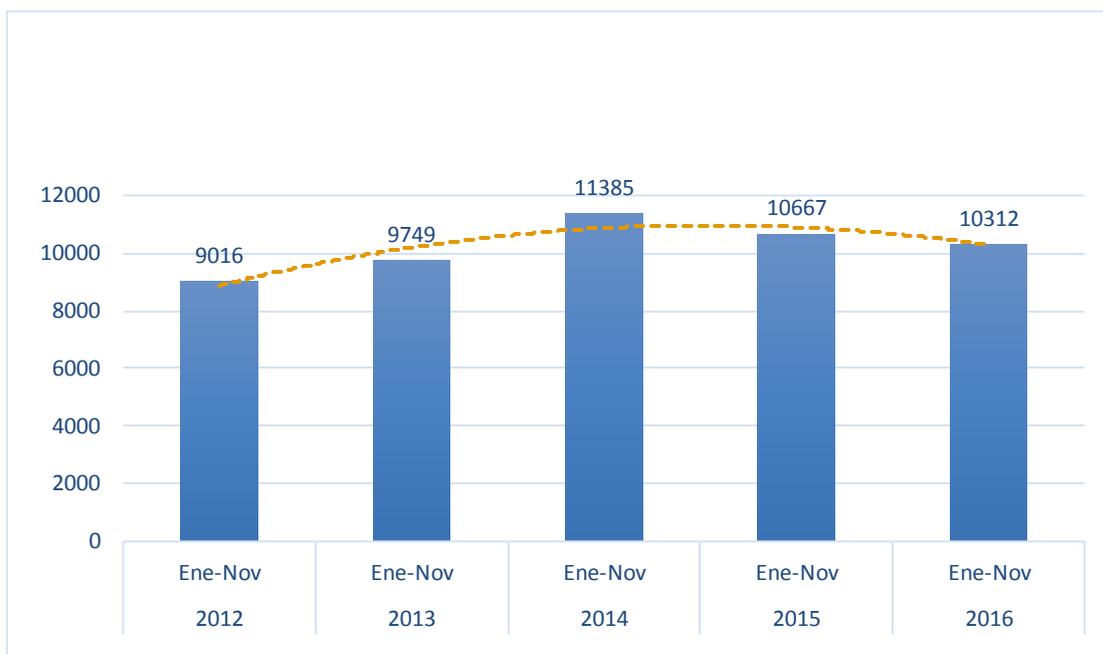


Ilustración 5: Evolución de las exportaciones no petroleras - Millones USD FOB

Fuente: Banco Central del Ecuador (2017); Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Elaboración propia

Con respecto a las exportaciones no petroleras, desde el año 2012 hasta el 2014, existió un crecimiento considerable. Sin embargo, a partir del 2015, se registró un considerable receso hasta al año 2016. Esto representa una clara reducción en las exportaciones, tanto petroleras como no petroleras, a partir del año 2015. Se establece como una tendencia general decreciente.

2.2. Análisis oferta y demanda

Mediante un análisis de la balanza comercial del Ecuador, con respecto a los períodos comprendidos entre enero y octubre del 2013 hasta el 2016, se refleja que el país obtuvo un superávit comercial determinado en \$1.202 millones. Sin embargo, este resultado evidencia el decremento de las importaciones causado por las salvaguardias arancelarias.

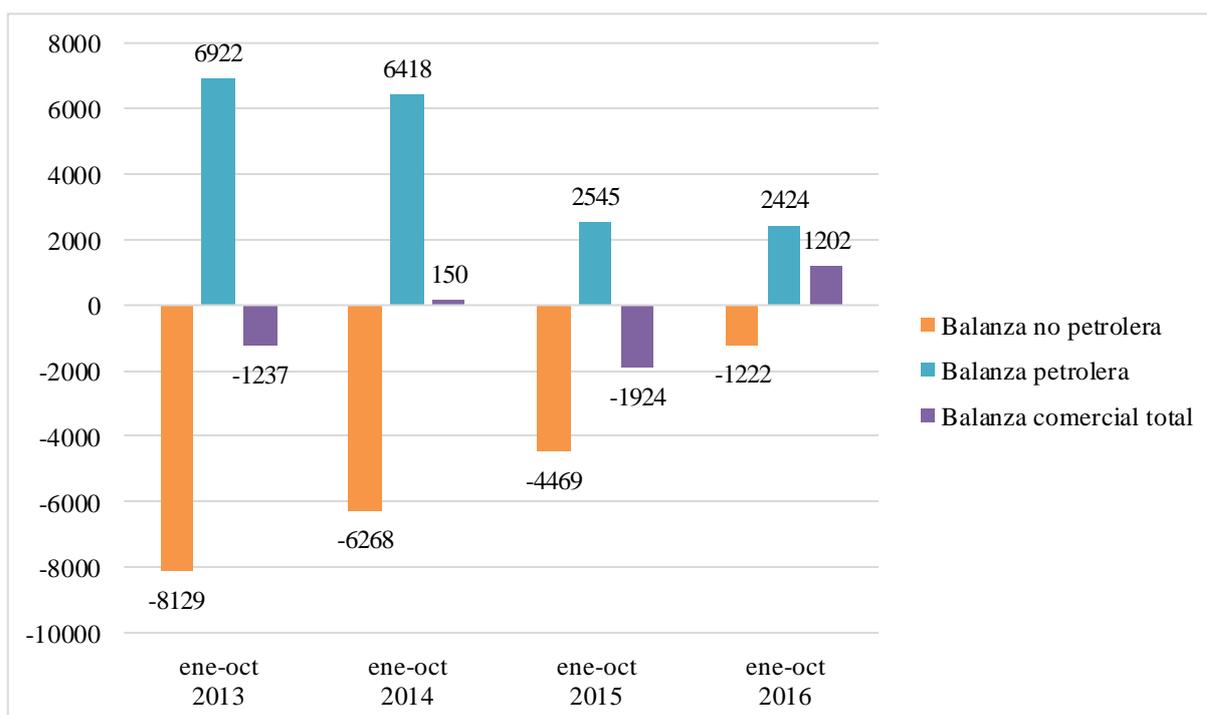


Ilustración 6: *Evolución comercio exterior ecuatoriano*

Fuente: Banco Central del Ecuador (2017); Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Elaboración propia

Con respecto a la balanza comercial enfocada en el sector no petrolero, se refleja un modesto crecimiento constante hasta finales de 2014, a partir de allí ha descendido. De igual manera, las importaciones no petroleras muestran un aumento hasta año 2013 y a partir de allí, inició el declive significativo. Esto se evidencia como anteriormente se lo determinó de acuerdo a las salvaguardias arancelarias implementadas en la nación ecuatoriana.

La disminución de las importaciones no petroleras al disminuir, “favorece” al saldo de la balanza comercial estableciendo que cada año disminuya hasta ubicarse en -1408 para finales del 2016.

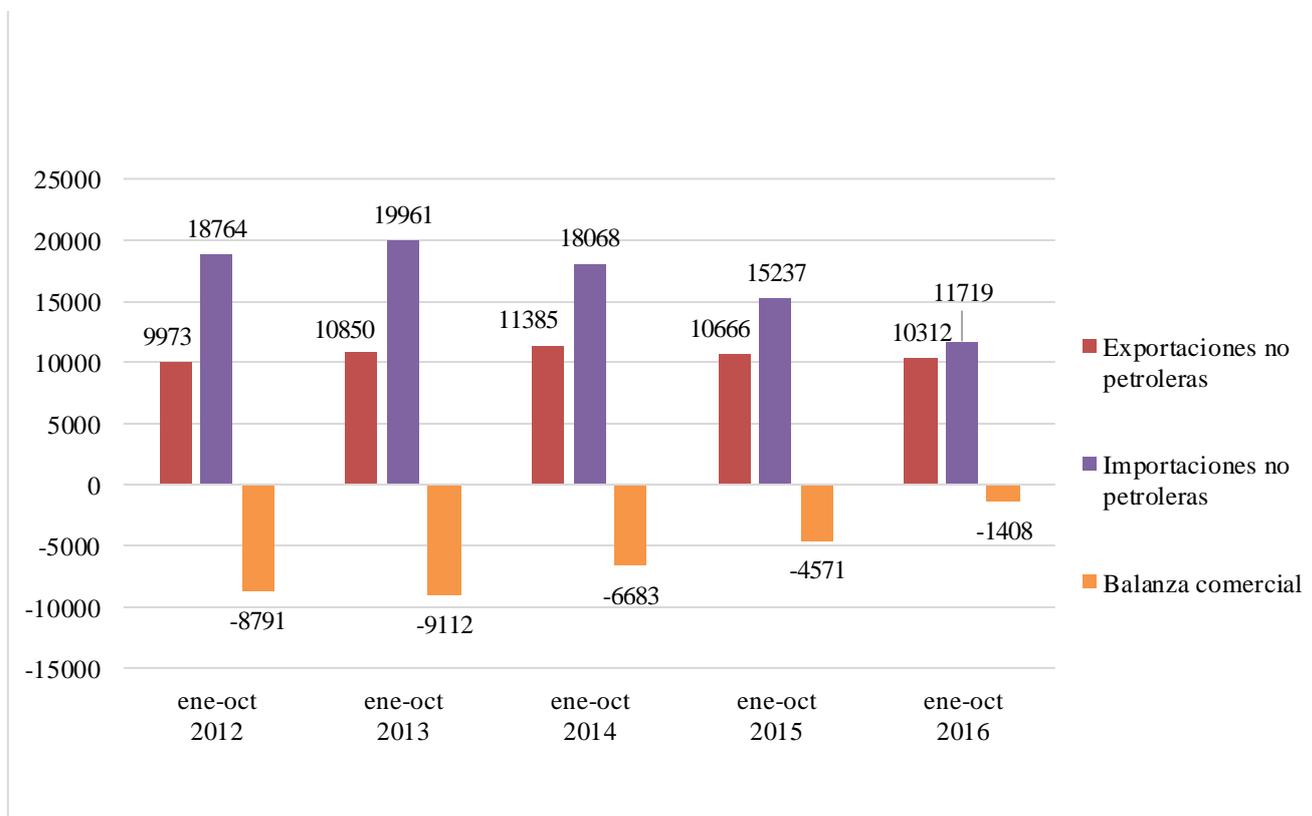


Ilustración 7: *Balanza comercial no petrolera*

Fuente: Banco Central del Ecuador (2017); Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR.

Elaboración propia

Es evidente que debe existir fomento para el desarrollo de las exportaciones no petroleras con el objetivo de reducir la aquella brecha en la balanza comercial. Para el cumplimiento de este propósito es necesario generar incentivo o promoción cultura de exportación. El Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones tiene por objeto, regular el proceso productivo en las etapas de producción, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas al Buen Vivir. La oferta del propuesto involucra asesoría y consultoría logística en comercio exterior con el objetivo de consolidar los negocios internacionales.

A continuación, se establecen las diferentes estrategias planteadas por los autores con el fin de ingresar al mercado de comercio exterior en la ciudad de Guayaquil.

2.3. Producto y Precio

El servicio que otorgará COMEXSOLUTION S.A. permitirá al cliente elegir entre diferentes opciones que estarán enfocados en “independientes” o “paquetes promocionales”. Cada una de estas alternativas contarán don diferentes actividades y lapsos de tiempo. Como objetivo principal se buscará direccionar al cliente hacia el paquete que involucra todos los servicios con el fin de obtener mayor ingreso y el cliente puede gozar de mayores beneficios. A continuación se detallan los paquetes:

Opción 1 “Paquete Básico”

- Costo: \$100 mensuales
- Duración: Seis meses
- Asesoría Básica
- Boletines del Comité de Comercio Exterior (COMEX)
- Boletines del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
- Reuniones en el mes: 1

Opción 2 “Paquete Medio”

- Costo: \$150 mensuales
- Duración: 1 año
- Asesoría Media
- Boletines del Comité de Comercio Exterior (COMEX)
- Boletines del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
- Reuniones en el mes: 2

Opción 3 “Paquete Full”

- Costo: \$250 mensuales
- Duración: 1 año
- Asesoría Completa
- Boletines del Comité de Comercio Exterior (COMEX)
- Boletines del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)
- Reuniones en el mes: 4
- Servicio telefónico directo

2.4. Plaza

La plaza que sustentará el servicio de COMEXSOLUTION S.A. para sus clientes será directa. Esto se refiere a que no se necesitan intermediación para lograr contacto directo con los consumidores que adquieren el servicio

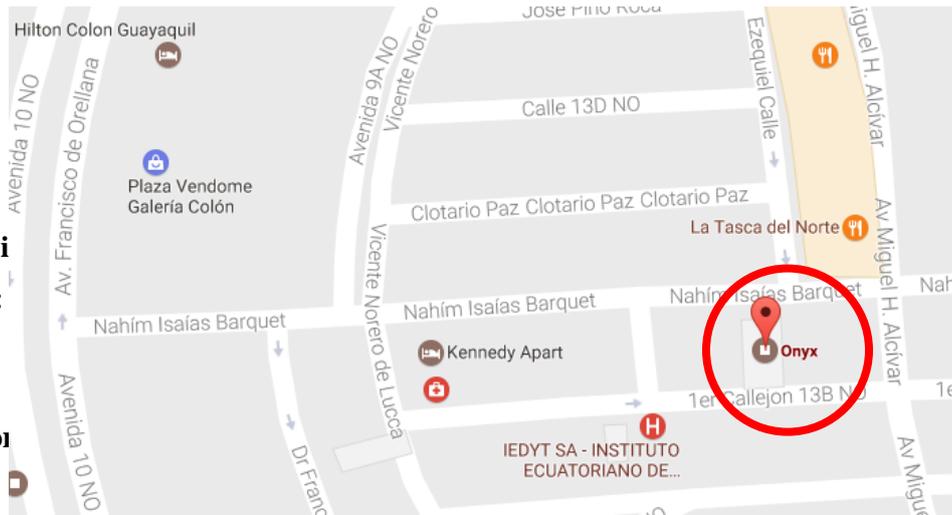


Con respecto a la ubicación de la oficina COMEXSOLUTION S.A., se encontrará en el edificio ONYX que se encuentra en la calle Nahím Isaías Barquet de la ciudad de Guayaquil. A continuación, se expresa mediante localización geográfica del establecimiento.

Ilustraci

Fuente:

2.5. Pro



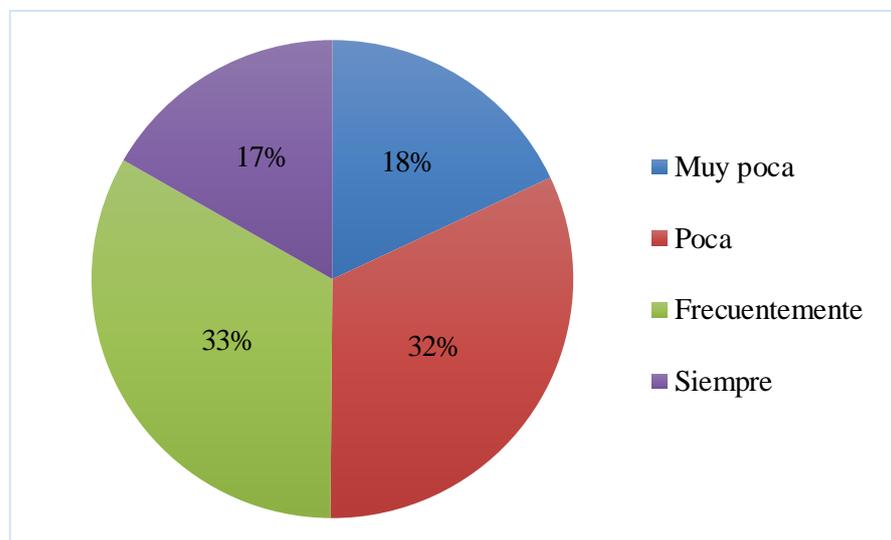
El objetivo de toda empresa siempre será darse a conocer ante el mercado. La promoción es necesaria para cualquiera que desee ingresar o permanecer en el mercado. Es por esto para poder ingresar en el ámbito del comercio exterior y de los clientes exportadores e importadores, se considera otorgar de manera gratuita un boletín del Comité de Comercio Exterior por un mes. Al término de dicho período, se abordará al cliente y dará a conocer el servicio que otorga COMEXSOLUTION S.A. a través de los diferentes paquetes y respectivos beneficios.

Con el fin de abaratar costos, se impulsará la marca a través de la publicidad gratuita digital, es decir, redes sociales como Facebook, Twitter e Instagram.



2.6. Análisis de resultados

1. ¿Con qué frecuencia usted se informa de las políticas comerciales que se desarrollan en el entorno nacional?



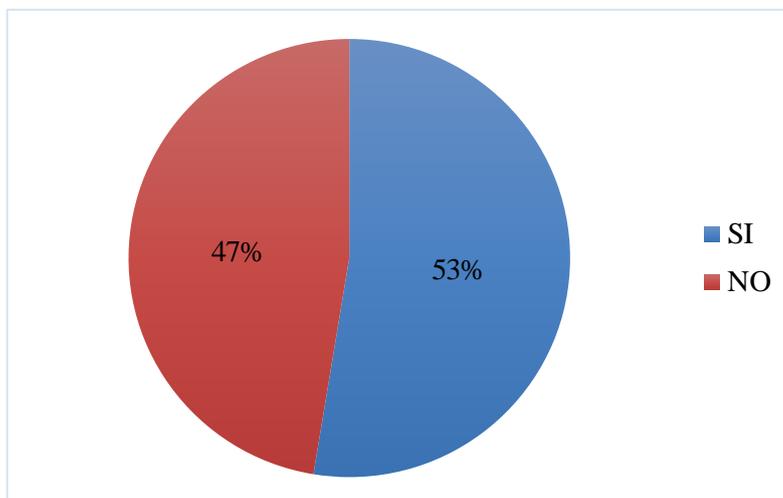
Fuente

: *Autores*

Elaboración propia

El 18% de las empresas consideran que es “muy poca” su frecuencia con la que se informan en el ámbito comercial, seguido de un 32% con “poca” frecuencia, un 33% se informa frecuentemente, y un 17% que siempre se mantiene actualizada de las políticas comerciales. Esto representa favorable para la propuesta ya que el 50% de las empresas no se informan constantemente en el entorno comercial.

2. **¿Considera usted que el talento humano de su compañía se encuentra actualizado con respecto a políticas y protocolos técnicos, logísticos y de seguridad involucrados en el entorno del comercio internacional?**

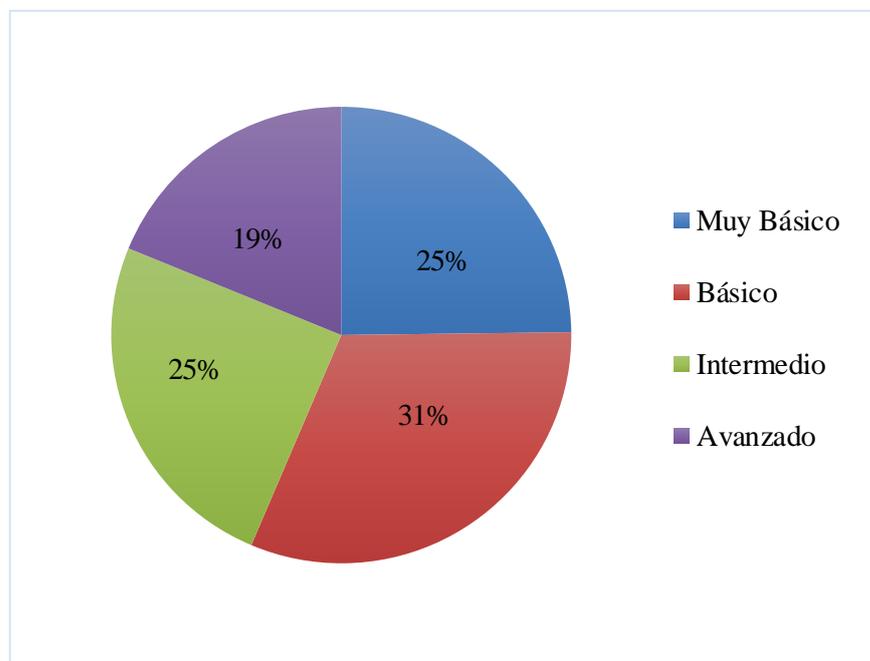


Fuente: *Autores*

Elaboración propia

El 53% de las empresas consideran que su talento humano se encuentra actualizado en políticas, protocolos técnicos, logísticos y de seguridad mientras que el 47% considera lo contrario. Esto refleja una clara oportunidad para ComexSolution S.A. y otorgar su servicio de capacitación.

3. De acuerdo a su criterio, ¿cuál es su nivel de conocimiento con respecto a beneficios establecidos por ley de acuerdo al IVA, devolución de pago en exportaciones o tarifa cero en importaciones?

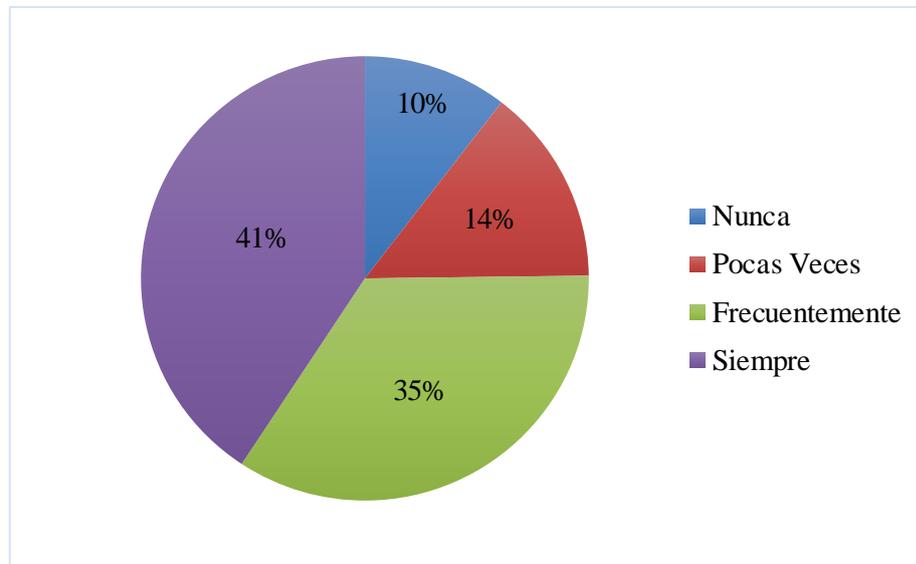


Fuente: Autores

Elaboración propia

En este aspecto, el 25% de las empresas consideran que su nivel de conocimiento es “muy básico”, el 31% establece como “básico”, el 25% intermedio y el 19% “avanzado” en nivel de conocimiento con respecto a beneficios establecidos por ley de acuerdo al IVA, devolución de pago en exportaciones o tarifa cero en importaciones. Estos resultados evidencian que un 56% mantienen un nivel bajo con respecto a los conocimientos de los beneficios estipulados, de acuerdo a esto, se ofrecería el servicio para estas empresas.

4. ¿En la aplicación de la logística internacional, considera usted que tiene algún tipo de inconveniente?

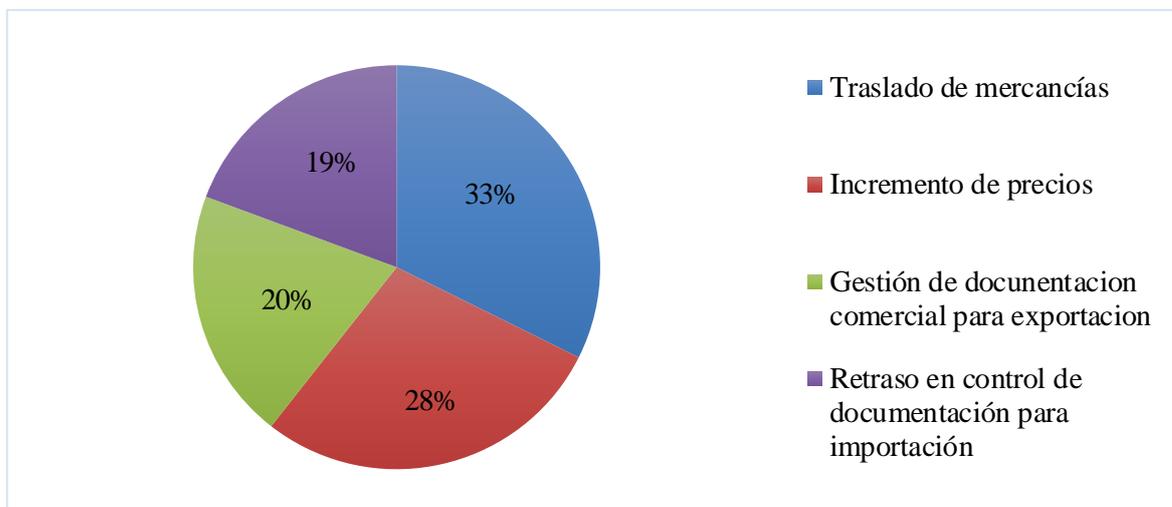


Fuente: Autores

Elaboración propia

De acuerdo a lo establecido, el 41% de las empresas manifestó tener “siempre” problemas en cuanto a la logística, mientras el 35% consideró “frecuentemente”, el 14 % “pocas veces” y solo 10 % estableció que nunca ha tenido inconvenientes en ese aspecto. La mayoría de las empresas encuestas establecen haber tenido inconvenientes, reflejando errores en sus procesos administrativos. Mediante la adquisición del servicio que se ofrecerá se podrá evitar este tipo de errores y se beneficiará económica e intelectualmente.

5. De acuerdo a su criterio, ¿cuál de las siguientes opciones, afecta en el desarrollo de su gestión comercial?

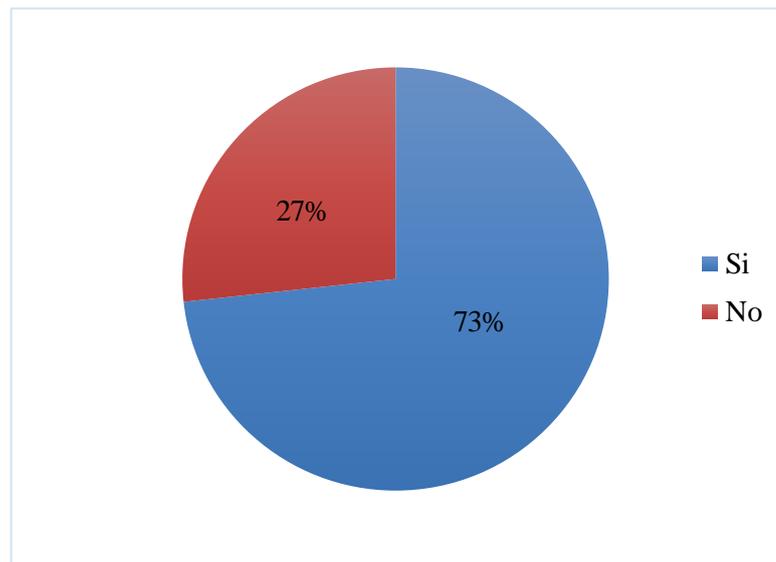


Fuente: Autores

Elaboración propia

Las opciones más señaladas por los encuestados, del factor que más afecta en su gestión comercial son: en primer lugar el traslado de las mercancías con un 33%, y en segundo lugar el factor del precio con el 28%, seguido de la gestión de documentación para exportación con 20% y el retraso en control de documentación para importación con 19%. De esta manera, se evidencia que un gran porcentaje de empresas requieren de preparación para gestionar la documentación necesaria con la finalidad de generar eficiencia en sus procedimientos.

6. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de consultoría enfocada en gestión logística para la importación y exportación de productos?

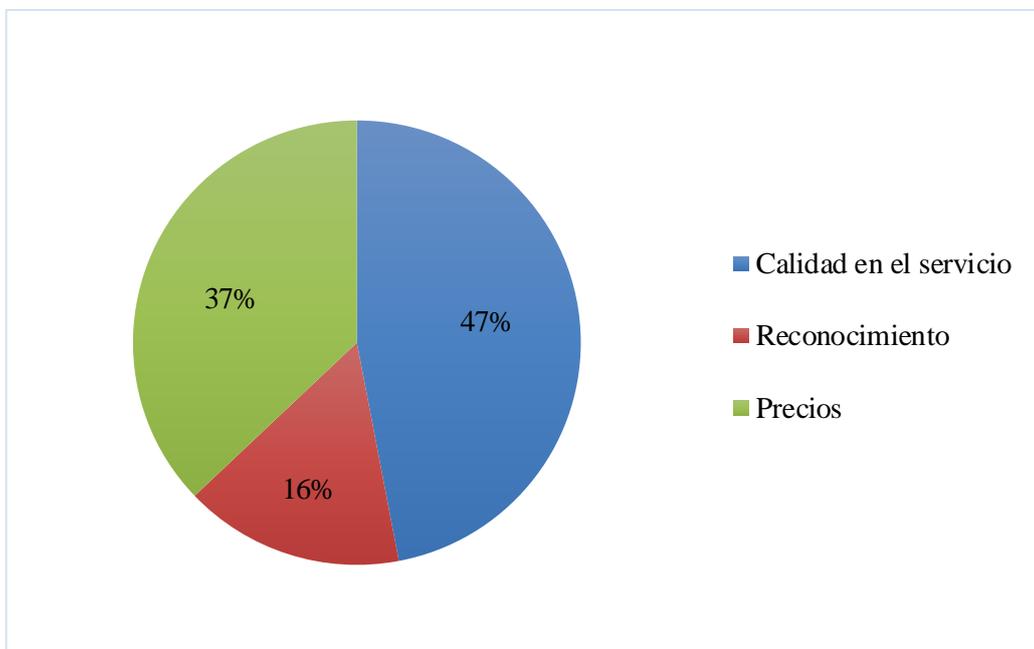


Fuente: *Autores*

Elaboración propia

La aceptación para la contratación de este tipo de servicio es prácticamente contundente ya que 266 empresas respondieron de manera afirmativa. Esto resulta favorable para ComexSolution S.A. ya que podrá otorgar su servicio de asesoría y esto permitirá a las empresas capacitarse para obtener mayor competitividad y beneficio económico

7. De acuerdo a su criterio, ¿cuáles son los determinantes para la contratación de una compañía enfocada en servicio de gestión logística para la importación y exportación de mercancías?



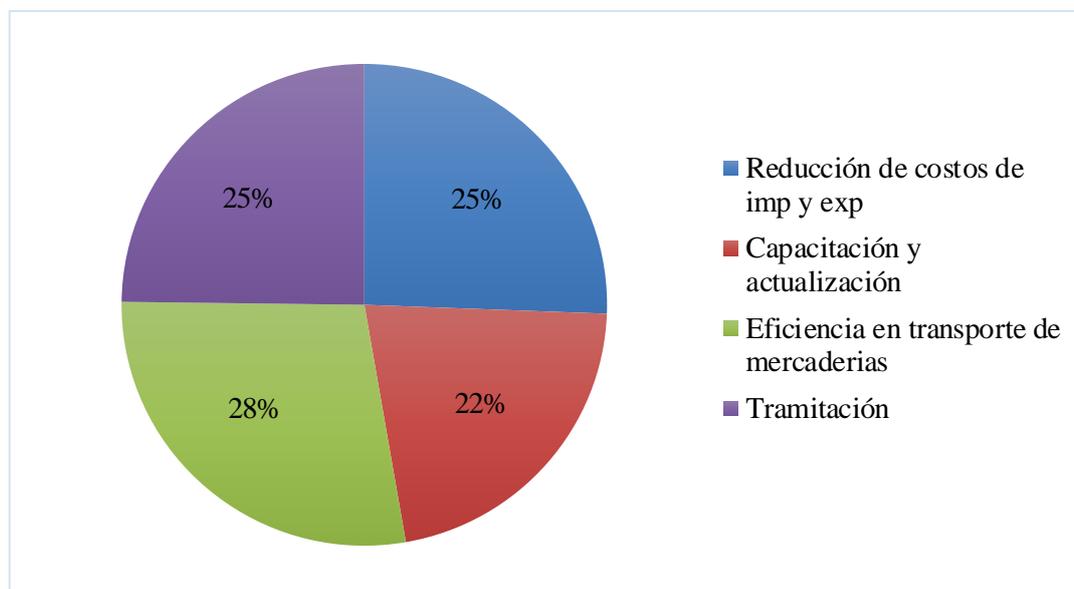
Fuente: Autores

Elaboración propia

El mayor determinante para que las empresas se decidan a elegir una empresa consultora es en primer lugar es la calidad del servicio y la segunda opción es el factor precio, se debe cuidar que la empresa tenga precios competitivos, pero a la vez asequibles.

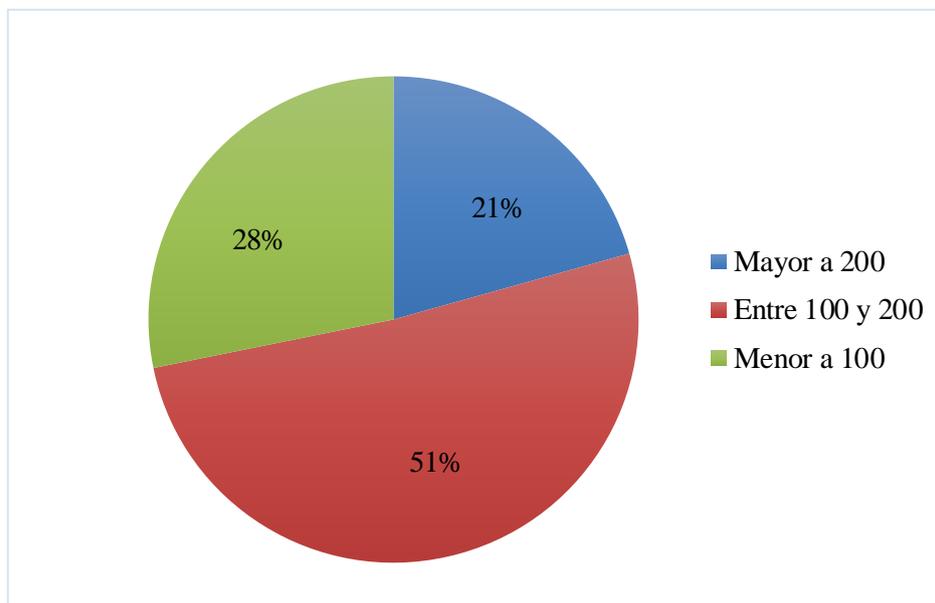
8. Según usted, ¿Cuáles serían los beneficios que espera recibir una vez se contrate el servicio de consultoría logística enfocada en el comercio exterior?

Fuente
:
Autore
s
Elabor
ación
propia



este aspecto, los beneficios que las empresas esperan recibir, en primer lugar, eficiencia en transporte de mercaderías con 28%, reducción de costos de importación y exportación con 25%, tramitación con 25% y capacitación con 22%. Desde una perspectiva general, las empresas desean obtener los beneficios que se han planteado, pero mayor puntaje lo obtiene la reducción de costos en imp y exp. De acuerdo a un correcto asesoramiento se logrará cumplir este y los demás objetivos planteados.

9. ¿Cuál sería el presupuesto de su compañía destinado para la contratación del servicio de gestión logística enfocado en la importación y exportación de mercancías?

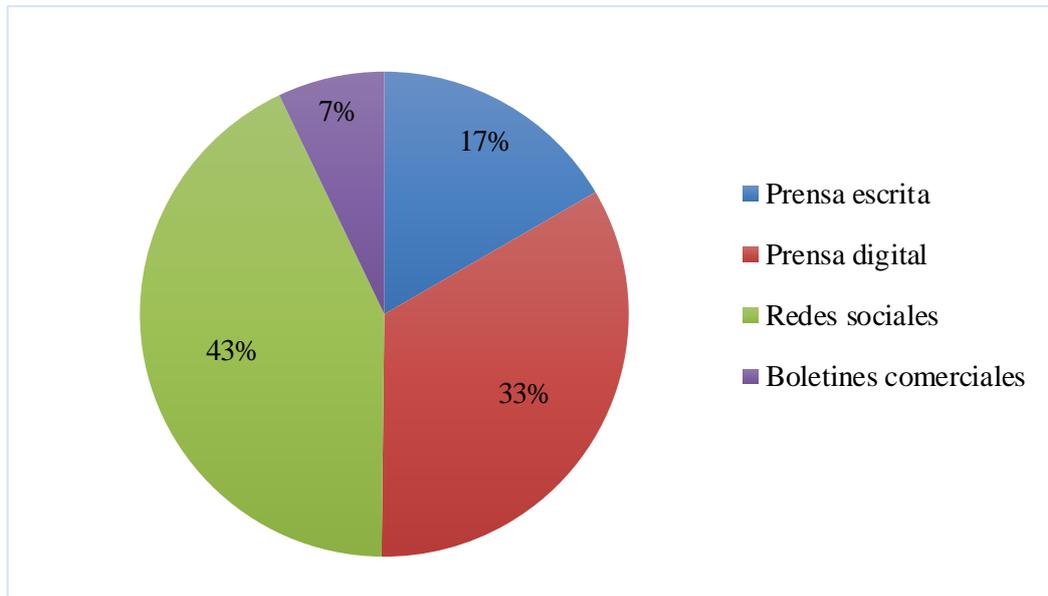


Fuente: Autores

Elaboración propia

Según lo observado, el mayor porcentaje de las empresas indican que estarían dispuestos a pagar hasta un rango entre \$100 y \$200 por el servicio prestado. Esto es favorable ya que los precios que previamente establecidos se encuentran dentro de este rango.

10. ¿En qué medios de comunicación estaría enfocado la búsqueda para este tipo de servicio?



Fuente: *Autores*

Elaboración propia

La respuesta que obtuvo mayor incidencia en los encuestados, es la opción de las redes sociales con 43% seguido de la prensa digital con 33%, prensa escrita 17% y 7% para boletín comercial. Esto refleja que las empresas preferirían redes sociales como principal medio de comunicación debido al fácil acceso, y comunicación continua que estas favorecen además de la prensa digital. Esto evidencia el crecimiento y aceptación de las tecnologías de información y comunicación.

2.7. Conclusión de encuesta

- Las empresas no se informan constantemente en el entorno comercial. Esto quiere decir que solo tienen conocimientos mínimos sobre tramitación de documentos para el comercio exterior.
- Gran parte de las empresas consideran que su talento humano no se encuentra actualizado en políticas, protocolos técnicos, logísticos y beneficios establecidos por ley
- Las empresas expresaron haber tenido inconvenientes en cuanto a logística internacional, reflejando errores en sus procesos administrativos.
- El factor que más afecta en la gestión comercial es el traslado de las mercancías
- Se reflejó aceptación por parte de las empresas encuestadas para la contratación de este tipo de servicio.
- El mayor determinante para que las empresas se decidan a elegir una empresa consultora es en primer lugar es la calidad del servicio y el factor precio
- Desde una perspectiva general, las empresas desean obtener los beneficios que se han planteado, pero con mayor importancia, la reducción de costos en importación y exportación.
- Las empresas encuestadas consideran que el precio para contratar un servicio de asesoría en logística de comercio exterior se encuentra en un rango entre \$100 y \$200.
- Las empresas preferirían redes sociales como principal medio de comunicación debido al fácil acceso, y comunicación continua que estas favorecen.

2.8. Conclusión de entrevista

Realizada a funcionario de empresa relacionado en logística y comercio exterior

Empresa: Farletza S.A.

Farletza es una empresa logística de carga que se enfoca en el transporte internacional desde Ecuador hacia cualquier parte del mundo.

Entrevistada: Gabriela León

Cargo: Ejecutiva de cuentas

Se logró determinar que en los últimos 10 años ha decrecido el número de consolidadoras de cargas, si bien es cierto, en el negocio del transporte internacional, las navieras manejan al 100% las operaciones de las naves, algunas de ellas son dueñas de las naves y este tipo de empresas se considera como una especie de intermediarios entre el cliente final en este caso importadores, exportadores y las navieras. En el tema de importaciones, el negocio se ha vuelto un poco más difícil porque hay una sobreoferta en cuanto la demanda. En los últimos 10 años el gobierno impuso el tema de las salvaguardias, por ende, hizo que decaigan las importaciones. Esto conllevó a que pequeñas empresas cierren.

De acuerdo a la entrevistada, el conocimiento de los clientes con respecto a políticas comerciales, no es muy amplio, porque quienes realmente otorgan este apoyo en cuanto a temas de aduanas o leyes son los agentes o los inspectores de aduanas. Estas personas son los que ofrecen el servicio de asesoramiento en cuanto lo que son restricciones, certificados, leyes, resoluciones, boletines de aduanas.

Según la entrevistada, cree es fundamental la contratación de un servicio de asesoría logística para la contribución y mejora de las empresas que se desenvuelven en el comercio exterior, por lo menos en esta clase de compañías que son intermediarias, porque existen muchos importadores que embarcan bajo las instrucciones de sus fabricantes y estos como no conocen el mercado local, lo embarcan directamente con las navieras, entonces al momento de compartir relación laboral con una naviera, no se va a recibir el mismo servicio personalizado que vas a tener con una compañía que se enfoca desde otra perspectiva.

Capítulo III

Aspectos organizacionales

3.1. Nombre del Negocio

El nombre de nuestro negocio es Comex Solution S.A., que significa soluciones del comercio exterior, le dimos ese nombre ya que nuestra empresa se enfoca en brindar asesoría de logística del comercio exterior para sus clientes.

3.2. Logo



Figure 1: *Isotipo de la compañía*

Elaboración propia

3.3. Visión

Consolidarnos en el 2020 como una empresa líder que brinde servicios integrales de comercio exterior de forma eficiente, eficaz y con responsabilidad social.

3.4. Misión

Ofrecer servicio de excelente calidad en asesoría logística de importación y exportación de productos garantizando la satisfacción de los clientes

3.5. Estructura Organizacional



Figure 2. Organigrama de la compañía

Elaboración propia

3.6. Cadena de valor

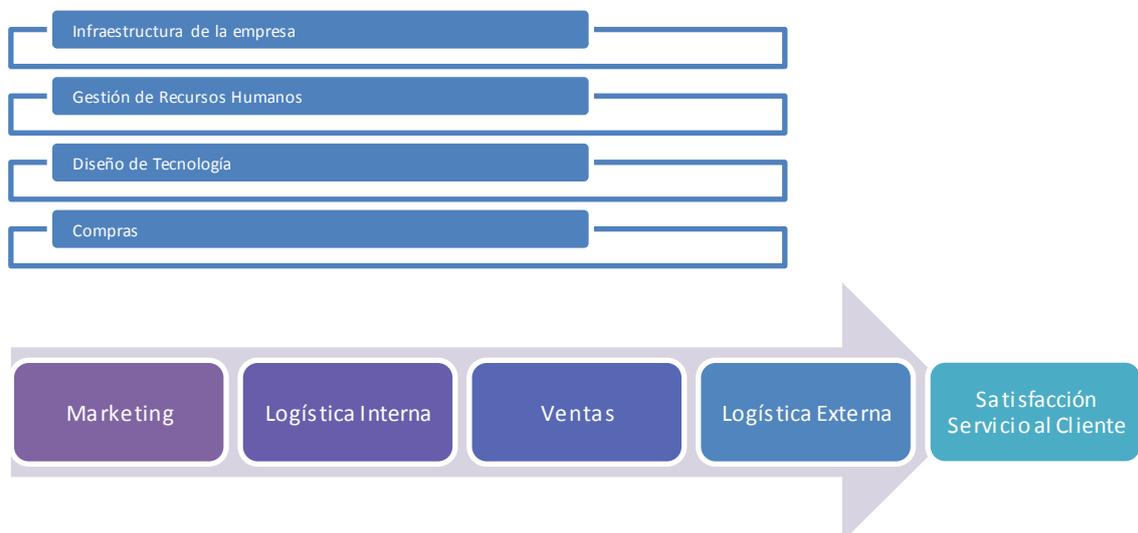


Figure 3: *Cadena de valor*

Elaboración propia

3.7. Característica y Tipo de Organización

La empresa de asesoría será constituida como Sociedad Anónima, debido que para su funcionamiento contará con tres socios y su capital está formado por las aportaciones de los accionistas desde 800 dólares como estipula la ley de compañías, el nombre es “Comex Solution S.A.” que será aprobado por la Superintendencia de Compañía, se abrirá una cuenta de integración de capital en cualquier banco de la ciudad con el nombre de la compañía, luego se elevara a escritura pública la minuta de constitución de la empresa.

3.8. Políticas de la empresa

- a. La empresa cumplirá con el tiempo pactado de la entrega de la mercadería.
- b. Optimizar el uso de la tecnología, de los recursos humanos y financieros.
- c. Mantener la satisfacción del cliente.
- d. Mejorar continuamente con nuestros procesos.

3.9. Recursos Requeridos

3.9.1. Recursos Humanos

La empresa está conformada por un gerente, un financiero – administrativo, un contador, un asesor en comercio exterior y un operador logístico, los cuales más adelante se detallan sus perfiles y funciones dentro de la empresa.

3.9.2. Perfiles de Cargos

Cargo: Gerente

Perfil:

- Título de tercer o cuarto nivel en Comercio Exterior o Administración
- Experiencia laboral mínimo 3 años
- Conocimiento en comercio exterior, administración, computación, Marketing
- Poseer valores, deseos y dedicación a la carrea gerencial
- Poseer habilidades y destrezas analíticas

- Haber realizado cursos de Relaciones Humanas
- Hablar y escribir inglés

Función:

- Realizar planificación y estrategias para un buen funcionamiento de la empresa
- Dirigir y controlar las actividades de la empresa
- Realizar estudio de investigación comercial y valoración de la empresa desde el punto de vista económico.
- Mantener un ambiente de integración entre los funcionarios y los clientes
- Manejo de liderazgo en la empresa
- Rendir informe económica sobre la empresa
- Realizar propuestas creativas para atraer a más clientes
- Fomentar el trabajo en equipo
- Controlar y evaluar a los empleados de la empresa
- Organizar tareas y actividades para el personal
- Mantener una actitud proactiva

Cargo: Asesor en Comercio Exterior

Perfil:

- Título de tercer nivel o egresado en Comercio Exterior
- Experiencia mínimo 3 años en el campo de comercio exterior
- Conocimiento de trámites aduaneros, negocios internacionales, computación, asesoría, acuerdos internacionales.
- Capacidad de iniciativa
- Hablar y escribir inglés.

Función:

- Orientar al cliente
- Realizar análisis de los mercados internacionales
- Proporciona la información suficiente desde el principio para que el cliente se familiarice con los elementos que debe conocer para realizar una negociación satisfactoria.

- Es preciso que el asesor acompañe a su cliente en todo el proceso, pero con una disposición que permita estar cuando él así lo requiera, dominando los tiempos de la asesoría para óptimos resultados
- Antes de la exportación en favor de su cliente: Mide la factibilidad de la comercialización, organiza el tiempo, intentar descubrir nuevos sectores, establece contactos previos con los potenciales importadores, preparar las rutas, prepara la negociación.
- Durante la negociación. Efectúa visitas o contactos virtuales, presentación de la oferta disponible, tratamiento de objeciones hasta determinar por mutuo acuerdo las condiciones y los términos de la negociación y finalmente el cierre de la venta
- Después de la importación, hace un seguimiento del comportamiento del importador y su respectiva clientela. Analiza si se han cumplido los objetivos planteados y mide a través de una encuesta la satisfacción de sus clientes y los compromete para nuevas oportunidades comerciales con su asistencia técnica y profesional.

Cargo: Operador Logístico

Perfil:

- Egresado en comercio exterior
- Conocimientos portuarios

Función:

- Llevar un mayor control de los costes, plazos, y calidades del producto, entre otros.
- Reducción del "time to market". Esto quiere decir el tiempo que tarda un producto en llegar al consumidor final desde un punto anterior determinado, ya sea desde fábrica o desde cualquier punto de venta.
- Eliminación de los costos por distribución. Son aquellos que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final.
- Mejorar la rentabilidad de los activos. Esto se refiere a que la empresa busca tener unas mayores ganancias.

Cargo: Jefe Financiero – Administrativo

Perfil:

- Título de tercer nivel de administración
- Conocimientos en contabilidad
- Conocimientos en finanzas

Función:

- Negociar con los proveedores
- Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias
- Asegura la existencia de información financiera
- Encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc
- Manejar la relación directa con Bancos
- Elaboración de reportes financieros
- Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización
- Definir el destino de los fondos hacia activos específicos de manera eficiente.

Cargo: Contador

Perfil:

- Título de tercer o cuarto nivel en Comercio Exterior o Administración
- Experiencia laboral mínimo 3 años
- Conocimiento en contabilidad
- Poseer habilidades y destrezas contables

Función:

- Contabilizar y procesar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, egresos e ingresos con el registro numérico de la contabilización de operación.
- Verificación de facturas ingresadas en el departamento que estén correctamente los datos fiscales de la empresa y que cumplan con todas las formalidades requeridas.

- Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.

3.10. Recursos Tecnológicos y equipos requeridos para la puesta en marcha

	EQUIPOS INFORMATICOS
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
5	COMPUTADORAS INTEL/ CELERON 2,66 HZ
5	FLASH MEMORY

	EQUIPOS DE OFICINA
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	AIRE ACONDICIONADO
1	SUMADORA
4	TELÉFONO FAX

	MUEBLES Y ENSERES
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
4	SILLON PRESIDENCIAL
1	SILLON PARA SECRETARIA
5	SILLAS DE ESPERA
6	ARCHIVADOR AEREO
4	ESCRITORIO EJECUTIVO
1	ESCRITORIO PARA SECRETRIA

	SUMINISTROS DE OFICINA
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
5	RESMAS DE PAPEL BOND
5	PERFORADORA GRANDE
5	GRAPADORA GRANDE
3	CAJAS DE ESFERO PUNTA FINA
5	CARRECTOR BIC
2	SACAPUNTA DE ESCRITORIO
1	JUEGO DE REGLAS
5	ARCHIVADORES

2	CAJAS DE LAPIZ
5	RESALTADORES
5	BORRADORES DE QUESO
5	GOMA EN BARRA GRANDE
5	CAJAS DE GRAPA

SUMINISTROS DE LIMPIEZA	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	ESCOBAS
1	TRAPEADOR
6	TACHOS DE BASURA
3	FUNDAS DE BASURA GRANDES 10 *1
2	AMBIENTAL
2	DESINFECTANTE
4	TIPS AMBIENTAL
2	COLORO
1	ABRILLANTADOR
1	GUANTES

3.11. Procesos

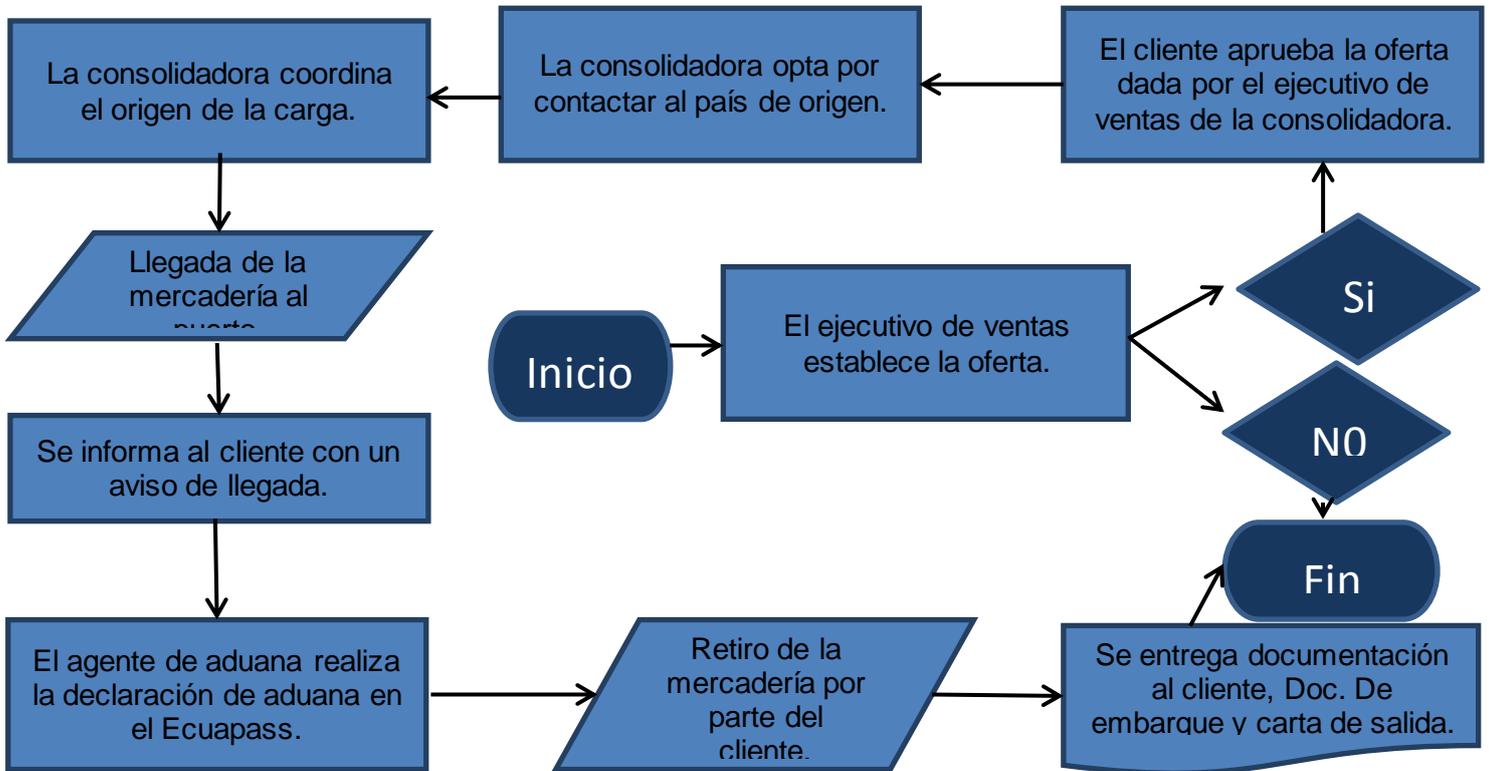


Figure 4: *Flujograma de procesos*

Elaboración propia

Capítulo IV

Análisis Financiero

4.1. Presupuestos

4.1.1. Plan de Inversión

La inversión requerida para ejecutar el proyecto logístico mencionado en este trabajo de titulación se agrupa dentro de tres importantes rubros: activos fijos, capital de trabajo y gastos de constitución.

4.1.2. Propiedad planta y equipo

Los activos fijos o también denominados inversión fija son aquellos que están constituidos por los bienes tangibles, importante recalcar que no están disponibles para la venta ya que serán utilizados en la operación que la empresa realiza día a día, son de gran apoyo en las actividades administrativas del proyecto.

La inversión estimada en este rubro para poner en marcha el proyecto es de \$9,056.38. Por razones contables los activos fijos están sujetos a depreciación, para este estudio se ha utilizado el método de Línea Recta. Los activos son depreciados de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno en su Artículo 10 Numeral 18 y en el Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno Artículo 35 Numeral 2, por el Método de Línea Recta.

Tabla 1: Propiedad Planta y Equipo (en dólares)

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO

EQUIPOS COMPUTO			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
5	COMPUTADORAS INTEL/ CELERON 2,66 H	900	4500
5	FLASH MEMORY	10,71	53,55
TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS			4553,6

DEPRECIACION	
AÑOS	VALOR
3	1.500,00
3	17,85
	1.517,85

USO	
ADMINISTRACION	VENTA
600	900
7,14	10,71
607,14	910,71

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
2	AIRE ACONDICIONADO	651,18	1302,36
1	SUMADORA	53,57	53,57
4	TELÉFONO FAX	129,46	517,84
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			1873,8

DEPRECIACION	
AÑOS	VALOR
5	260,47
5	10,71
5	103,57
	374,75

ADMINISTRACION	VENTA
104,19	156,28
10,71	0
51,78	51,78
166,69	208,07

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
4	SILLON PRESIDENCIAL	152,14	608,56
1	SILLON PARA CONTADOR	101,43	101,43
5	SILLAS DE ESPERA	42,14	210,7
6	ARCHIVADOR AEREO	100,71	604,26
4	ESCRITORIO EJECUTIVO	235,67	942,68
1	ESCRITORIO CONTADOR	161,43	161,43
TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES			2629,1

DEPRECIACION	
AÑOS	VALOR
10	60,86
10	10,14
10	21,07
10	60,43
10	94,27
10	16,14
	262,91

ADMINISTRACION	VENTA
30,43	30,43
10,14	
8,43	12,64
40,28	20,14
47,13	47,13
16,14	
152,56	110,35

Total Activos Fijos **9056,38**

Depreciacion Total

2.155,51

Elaboración: Los Autores

4.1.3. Gastos de Constitución

Los gastos de constitución corresponden a los desembolsos realizados y originados para trámites legales, inscripciones y permisos para el funcionamiento legal de la empresa. El rubro total de estos gastos es de \$1,200.00.

En la siguiente tabla podemos apreciar detalladamente los gastos de constitución de la empresa:

Tabla 2: *Gastos de Constitución*

GASTO DE CONSTITUCIÓN	
Honorarios de abogado	900
Registro de la Escritura de Constitución en la Notaria	15
Otros Gastos (MOBILIZACIÓN)	30
Inscripción en el Registro Mercantil	185
Permiso de Funcionamiento del Municipio de Guayaquil	50
Permiso del Cuerpo de Bomberos	20
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	1200

Elaboración: Los Autores

4.1.4. Plan de Gastos e Ingresos.

El presupuesto de los sueldos y los beneficios sociales de los cuales dispone cada trabajador a razón de los servicios prestados a la empresa se ven reflejados en la nómina anual de acuerdo a los roles ya establecidos. (Ver Anexo 2, Cuadro 3). La empresa durante los dos primeros años establecerá un incremento del 3% debido al aumento del salario básico en el país. A partir del tercer hasta el quinto año el incremento será del 4% y se mantiene como un valor fijo.

Tabla 3: Sueldos y Beneficios Sociales Año 1 (en dólares)

Año 1 No.	NÓMINA CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO			VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	TOTAL ANUAL
				IESS 9,45%	TERCERO REMUNERACIÓN	CUARTO REMUNERACIÓN				
1	Gerente	1.200,00	14.400,00	1.360,80	1.200,00	375,00	600,00	-	1.749,60	18.324,60
1	Financiero - Administrativo	900,00	10.800,00	1.020,60	900,00	375,00	450,00	-	1.312,20	13.837,20
1	Contador	700,00	8.400,00	793,80	700,00	375,00	350,00	-	1.020,60	10.845,60
1	Asesor en Comercio Exterior	900,00	10.800,00	1.020,60	900,00	375,00	450,00	-	1.312,20	13.837,20
1	Operador Logístico	700,00	8.400,00	793,80	700,00	375,00	350,00	-	1.020,60	10.845,60
		4.400,00	52.800,00	4.989,60	4.400,00	1.875,00	2.200,00	-	6.415,20	67.690,20

Elaboración: Los Autores

Los gastos de venta son aquellos que comprenden todos los costos vinculados con las ventas de la compañía, en dichos gastos se incluye salarios del personal de ventas y de ejecutivos, publicidad y gastos de viaje. Por concepto de gastos de venta la empresa ha fijado un valor del 40% del total de cada gasto, a excepción de Impuestos en los cuales se encuentran patentes, capital en giro, cuerpo de bomberos entre otros; el porcentaje para este rubro es 0%.

Los gastos administrativos son aquellos que contemplan salarios de oficinistas, costos de arriendo, gastos de servicios públicos y material de oficina. En resumen, los gastos administrativos son aquellos que consideran costos fijos tales como arriendos y salarios. El porcentaje destinado del total de cada gasto es el 60% para este rubro, únicamente exceptuando los impuestos, ya que en este caso el porcentaje correspondiente por gastos administrativos es 100%.

Tabla 4: *Resumen Gastos de Ventas y Administrativos*

RESUMEN GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS					
Descripción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Ventas	\$27,681.78	\$30,123.36	\$31,279.13	\$31,570.42	\$32,820.50
Gastos de Administrativos	\$52,045.28	\$55,226.84	\$57,398.86	\$59,050.62	\$61,399.88
Total	\$79,727	\$85,350.20	\$88,677.99	\$90,621.04	\$94,220.38

Elaboración: Los Autores

Para determinar los ingresos de la empresa se implementa un estimado de ventas que la empresa realizará de acuerdo al desarrollo del proyecto, el mercado y la disponibilidad de recursos a utilizar durante el desarrollo del proceso. Se estima que la empresa tendrá ingresos por exportaciones e importaciones, siendo el último el pilar fundamental de los ingresos de este proyecto. A continuación en esta tabla mostramos detalladamente los ingresos por ventas que se estima tendrá la empresa en los próximos cinco años.

Tabla 5: *Ingresos por Ventas (Importaciones y Exportaciones)*

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Importaciones	\$95.040,00	\$116.160,00	\$139.275,84	\$165.611,64	\$193.765,61
Ingresos por Exportaciones	\$2.640,00	\$2.904,00	\$3.165,36	\$6.900,48	\$7.452,52
Total Ingresos	\$97.680,00	\$119.064,00	\$142.441,20	\$172.512,12	\$201.218,14

Elaborado por: Los Autores

4.2. Financiamiento

Para llevar a cabo la creación de esta empresa, se tomó en consideración dos fuentes de financiamiento: el aporte propio por el monto de \$20,319.43 equivalente al 33,69% y un préstamo bancario de \$40,000.00 al Banco Guayaquil, equivalente al 66,31% a 3 años plazo.

La tasa fijada por Banco Guayaquil y que consta en el Banco Central del Ecuador es del 13,80% y para nuestro ejercicio la hemos redondeado al 14%. Cabe acotar que en la actualidad las instituciones financieras prestan hasta el 70% en cuanto a proyectos de inversión se refiere.

El valor requerido para la creación de la empresa será de \$60,319.43 por concepto de rubros tales como activos fijos, capital de trabajo y gastos de constitución.

4.3. Balance General

El balance general nos permite conocer la posición o situación financiera que tendrá la empresa en los distintos periodos a analizar, como resultado de la operación realizada diariamente, el excelente uso de todos los activos y además las variaciones realizadas en activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 6: Balance General



Balance General	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
BANCOS	51.163,05	51.653,65	64.908,57	93.546,79	155.574,80	233.349,08
CUENTA POR COBRAR CLIENTES	-	9.116,80	11.112,64	13.294,51	16.101,13	18.780,36
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	51.263,05	60.870,45	76.121,21	106.941,30	171.775,93	252.229,44
ACTIVO NO CORRIENTE						
EQUIPOS COMPUTO	4.553,55	4.553,55	4.553,55	4.553,55	4.553,55	4.553,55
EQUIPOS DE OFICINA	1.873,77	1.873,77	1.873,77	1.873,77	1.873,77	1.873,77
MUEBLES Y ENSERES	2.629,06	2.629,06	2.629,06	2.629,06	2.629,06	2.629,06
DEPRECIACION EQUIPOS COMPUTO	-	- 1.517,85	- 3.035,70	- 4.553,55	- 4.553,55	- 4.553,55
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	-	- 374,75	- 749,51	- 1.124,26	- 1.499,02	- 1.873,77
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	-	- 262,91	- 525,81	- 788,72	- 1.051,62	- 1.314,53
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	9.056,38	6.900,87	4.745,36	2.589,85	1.952,19	1.314,53
TOTAL ACTIVO	60.319,43	67.771,32	80.866,57	109.531,15	173.728,12	253.543,97

PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES BANCARIAS	11.546,12	13.249,68	15.204,20	-	-	-
IVA 12%	-	976,80	1.190,64	1.424,41	1.725,12	2.012,18
APORTE PERSONA 9,45%	-	415,80	428,27	445,40	463,22	481,75
FONDO DE RESERVA	-	-	-	-	-	-
APORTE PATRONAL 12,15%	-	534,60	550,64	572,66	595,57	619,39
DECIMO TERCERA REMUNERACION	-	366,67	377,67	392,77	408,48	424,82
DECIMO CUARTA REMUNERACION	-	1.562,50	1.609,38	1.673,75	1.740,70	1.810,33
VACACIONES	-	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00
PARTICIPACION TRABAJADORES	-	1.941,25	4.560,91	8.064,48	12.283,66	16.049,66
IMPUESTO A LA RENTA	-	2.420,09	5.685,93	10.053,72	15.313,63	20.008,58
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.546,12	23.667,38	31.807,63	24.827,21	34.730,39	43.606,72
NO CORRIENTE						
OBLIGACIONES BANCARIAS	28.453,88	15.204,20	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	28.453,88	15.204,20	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	40.000,00	38.871,58	31.807,63	24.827,21	34.730,39	43.606,72
PATRIMONIO						
CAPITAL	20.319,43	20.319,43	20.319,43	20.319,43	20.319,43	20.319,43
RESERVA LEGAL	-	858,03	2.873,95	6.438,45	9.769,98	9.769,98
UTILIDAD acumulada	-	-	7.722,28	25.865,56	57.946,07	108.908,32
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	7.722,28	18.143,28	32.080,51	50.962,26	70.977,92
TOTAL PATRIMONIO	20.319,43	28.899,74	49.058,94	84.703,95	138.997,73	209.975,66
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	60.319,43	67.771,32	80.866,57	109.531,15	173.728,12	253.582,38

Elaborado por: Los Autores

4.4. Estado de Resultado

El estado de resultados o también denominado estado de pérdidas y ganancias es un reporte financiero, su función principal es evaluar de forma detallada los ingresos, gastos que se generen en la empresa, los cuales vayan a determinar un beneficio o pérdida dentro de un periodo determinado, Es integral porque tenemos la distribución luego de la utilidad neta como es participación de trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal.

Tabla 7: Estado de Resultado

					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ESTADO DE RESULTADO					
INGRESOS					
INGRESOS POR IMPORTACIONES	95.040,00	116.160,00	139.275,84	165.611,64	193.765,61
INGRESOS POR EXPORTACIONES	2.640,00	2.904,00	3.165,36	6.900,48	7.452,52
TOTAL INGRESOS	97.680,00	119.064,00	142.441,20	172.512,12	201.218,14
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
SUELDOS Y SALARIOS	33.600,00	34.608,00	35.992,32	37.432,01	38.929,29
DECIMO TERCERA REMUNERACION	2.800,00	2.884,00	2.999,36	3.119,33	3.244,11
DECIMO CUARTA REMUNERACION	1.125,00	1.158,75	1.205,10	1.253,30	1.303,44
VACACIONES	1.400,00	1.442,00	1.499,68	1.559,67	1.622,05
FONDO DE RESERVA	-	2.884,00	2.999,36	3.119,33	3.244,11
APORTE PATRONAL	4.082,40	4.204,87	4.373,07	4.547,99	4.729,91
DEPRECIACION EQUIPOS COMPUTO	607,14	607,14	607,14	-	-
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	166,69	166,69	166,69	166,69	166,69
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	152,56	152,56	152,56	152,56	152,56
GASTOS DE CONSTITUCION	1.200,00	-	-	-	-
PATENTES	300,00	309,00	321,36	334,21	347,58
CAPITAL EN GIRO	500,00	515,00	535,60	557,02	579,30
UNIVERSIDAD	26,71	27,51	28,61	29,75	30,94
JUNTA DE BENEFICENCIA	200,00	206,00	214,24	222,81	231,72
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	1.500,00	1.545,00	1.606,80	1.671,07	1.737,91
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	700,00	721,00	749,84	779,83	811,03
CUERPO DE BOMBEROS	50,00	51,50	53,56	55,70	57,93
CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	180,00	185,40	192,82	200,53	208,55
ARRIENDO Y OTROS	800,00	824,00	856,96	891,24	926,89
SUMINISTROS DE OFICINA	1.541,16	1.587,39	1.650,89	1.716,93	1.785,60
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	1.113,62	1.147,03	1.192,91	1.240,63	1.290,26
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	52.045,28	55.226,84	57.398,86	59.050,62	61.399,88

GASTOS DE VENTA					
SUELDOS Y SALARIOS	19.200,00	19.776,00	20.567,04	21.389,72	22.245,31
DECIMO TERCERA REMUNERACION	1.600,00	1.648,00	1.713,92	1.782,48	1.853,78
DECIMO CUARTA REMUNERACION	750,00	772,50	803,40	835,54	868,96
VACACIONES	800,00	824,00	856,96	891,24	926,89
FONDO DE RESERVA	-	1.648,00	1.713,92	1.782,48	1.853,78
APORTE PATRONAL	2.332,80	2.402,78	2.498,90	2.598,85	2.702,81
DEPRECIACION EQUIPOS COMPUTO	910,71	910,71	910,71	-	-
DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	208,07	208,07	208,07	208,07	208,07
DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	110,35	110,35	110,35	110,35	110,35
SUMINISTROS DE OFICINA	1.027,44	1.058,26	1.100,59	1.144,62	1.190,40
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	742,42	764,69	795,28	827,09	860,17
TOTAL GASTO DE VENTA	27.681,78	30.123,36	31.279,13	31.570,42	32.820,50
GASTOS FINANCIERO					
INTERESES	5.011,30	3.307,76	-	-	-
TOTAL GASTO FINANCIEROS	5.011,30	3.307,76	-	-	-
TOTAL GASTO	84.738,36	88.657,96	88.677,99	90.621,04	94.220,38
UTILIDAD (PERDIDA)	12.941,64	30.406,04	53.763,21	81.891,08	106.997,76
PARTICIPACION TRABAJADORES	1.941,25	4.560,91	8.064,48	12.283,66	16.049,66
IMPUESTO A LA RENTA	2.420,09	5.685,93	10.053,72	15.313,63	20.008,58
RESERVA LEGAL	858,03	2.015,92	3.564,50	3.331,53	7.093,95
UTILIDAD (PERDIDA) A DISTRIBUIR ACCIONISTA	7.722,28	18.143,28	32.080,51	50.962,26	63.845,56

Elaboración: Los Autores

4.5. Estados de Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo lo hemos realizado para determinar el movimiento de efectivo que ha tenido la empresa en un periodo determinado. Como podemos observar en la tabla 8, constan sus tres etapas: Operación, Inversión y Financiamiento.

En operación tenemos como rubro principal Cuentas por pagar clientes y como parte de los rubros de salida tenemos Pagos a Proveedores, Pagos a empleados. En inversión se da básicamente por las compras de los activos fijos. La tercera etapa es Financiamiento, en esta parte tenemos rubros como préstamos y tenemos salida de dinero por los pagos que hacemos.

Tabla 8: Estado de Flujo de Efectivo

 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO		CODIGO	SALDOS NEC				
			AL FINAL DEL PERIODO TRANSICION (En US\$)2014				
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN)		95	490,60	13.254,92	28.638,22	62.028,01	77.774,28
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDAD		9501	12.036,72	26.504,60	43.842,42	62.028,01	77.774,28
Clases de cobros por actividades de operación		950101	89.540,00	117.282,00	140.493,10	170.006,21	198.825,97
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		95010101	88.563,20	117.068,16	140.253,33	169.705,50	198.538,91
Otros cobros por actividades de operación		95010105	976,80	213,84	233,77	300,71	287,06
Clases de pagos por actividades de operación		950102	-77.503,28	-88.357,31	-90.964,75	-97.924,48	-105.738,06
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		95010201	-14.892,65	-12.249,55	-9.299,46	-9.671,44	-10.058,29
Pagos procedentes de contratos mantenidos para intermediación o para negociación		95010202	-	-	-	-	-
Pagos a y por cuenta de los empleados		95010203	-62.610,63	-76.107,77	-81.665,29	-88.253,04	-95.679,76
Impuestos a las ganancias pagados		950107	-	-2.420,09	-5.685,93	-10.053,72	-15.313,63
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDAD		9503	-11.546,12	-13.249,68	-15.204,20	-	-
Financiación por préstamos a largo plazo		950304	-13.249,68	-15.204,20	-	-	-
Pagos de préstamos		950305	1.703,56	1.954,52	-15.204,20	-	-
EFFECTOS DE LA VARIACION EN LA TASA DE CAMBIO SOBRE EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO		9504	-	-	-	-	-
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL PRINCIPIO		9505	490,60	13.254,92	28.638,22	62.028,01	77.774,28
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO		9506	51.263,05	51.753,65	65.008,57	93.646,79	155.674,80
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO		9507	51.753,65	65.008,57	93.646,79	155.674,80	233.449,08
AJUSTE POR CONVERSION A NIIF							

CONCILIACION ENTRE LA GANANCIA (PERDIDA) NETA			SALDOS NEC AL FINAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN (En US \$)	SALDOS NEC AL FINAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN (En US \$)	SALDOS NEC AL FINAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN (En US \$)	SALDOS NEC AL FINAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN (En US \$)	SALDOS NEC AL FINAL DEL PERÍODO DE TRANSICIÓN (En US \$)
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUES	96		12.941,64	30.406,04	53.763,21	81.891,08	106.997,76
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS:	98		-904,92	-3.901,44	-9.920,79	-19.863,07	-29.223,48
(Incremento) disminución en cuentas por cobrar clientes	9801		-9.116,80	-1.995,84	-2.181,87	-2.806,62	-2.679,23
(Incremento) disminución en otros activos	9805		2.155,51	2.155,51	2.155,51	637,66	637,66
Incremento (disminución) en otras cuentas por pagar	9807		3.396,89	3.479,68	4.601,56	5.560,62	4.982,01
Incremento (disminución) en beneficios empleados	9808		7.020,81	2.706,05	3.622,21	4.342,56	3.894,32
Incremento (disminución) en otros pasivos	9810		-4.361,33	-10.246,83	-18.118,20	-27.597,29	-36.058,25
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de	9820		12.036,72	26.504,60	43.842,42	62.028,01	77.774,28
			12.036,72	26.504,60	43.842,42	62.028,01	77.774,28
AJUSTE POR CONVERSION A NIIF							

Elaboración: Los Autores

4.5. Indicadores Financieros

Para evaluar la situación financiera de nuestra empresa, necesitamos repasar algunos conceptos y la aplicación de criterios que permitan reflejar la viabilidad económica del proyecto. Los indicadores financieros sirven para determinar la capacidad que tiene un proyecto o una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo y de esta manera determinar la situación financiera de la empresa durante el periodo determinado. Para la evaluación financiera de nuestro proyecto hemos escogido los siguientes indicadores financieros:

4.5.1. Liquidez Corriente

La liquidez corriente determina la relación entre activos corrientes y pasivos corriente. Este indicador nos permite conocer la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus deudas a corto plazo. Es de suma importancia calcularlo de manera periódica ya que nos permite evitar situaciones graves como falta de liquidez de la empresa.

Tabla 9 : *Liquidez Corriente (en dólares)*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LIQUIDEZ	Activo Corriente	4,40	2,55	2,39	4,30	4,95	5,79
	Pasivo Corriente						

Elaboración: Los Autores

Como podemos apreciar, la Tabla 9 nos indica que en el año 0 por cada dólar de pasivo la empresa tendrá \$4,40 para cancelar; también podemos observar que en el año 1 (\$2,55) y año 2 (\$2,39) este valor disminuye, esto se debe a que en estos dos años la empresa está pagando diferentes rubros relacionados con el prestamos realizado, por dicho motivo vemos nuevamente un incremento en los años 3 (\$4,30), año 4 (\$4,95) hasta llegar finalmente al año 5 en donde podemos ver que la empresa por cada dólar que gaste, tendrá \$5,79 para cubrir dicha situación.

4.5.2. Endeudamiento del Activo

Este indicador nos ayuda a saber el grado o nivel de independencia financiera que tiene la empresa. Cuando el índice tiene un valor alto esto señala que la empresa o el proyecto necesita mucho de la participación de sus acreedores, razón por la cual posee poca capacidad de endeudamiento. Mientras que si la empresa posee un bajo índice

esto se resume en que la empresa tiene un alto grado de autonomía financiera en relación con sus acreedores.

Tabla 10: *Endeudamiento del Activo*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	PASIVO TOTAL	0,67	0,58	0,39	0,23	0,20	0,17
	ACTIVO TOTAL						

Elaboración: Los Autores

En la tabla 10, podemos observar cómo año a año va disminuyendo el índice, razón por la cual podemos determinar que la empresa tiene un alto grado de independencia financiera.

4.5.3. Endeudamiento Patrimonial

Este indicador da a conocer el nivel de responsabilidad del patrimonio con los acreedores de la empresa. El endeudamiento patrimonial nos permite conocer la capacidad de créditos que posee la empresa, sin embargo también nos muestra de donde provienen los fondos que se utilizan en dichos créditos, los cuales pueden ser financiados por los propietarios o los acreedores.

Tabla 11: *Endeudamiento Patrimonial*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	PASIVO TOTAL	2,02	1,36	0,65	0,29	0,25	0,21
	PATRIMONIO						

Elaboración: Los Autores

La tabla 11 nos muestra que el índice de endeudamiento patrimonial año a año va disminuyendo, esto quiere decir que el patrimonio obtenido hasta el momento es más que suficiente para seguir con las actividades de la empresa.

4.5.4. Endeudamiento del Activo Fijo

El resultado de esta operación nos permite conocer el número de unidades monetarias que posee la empresa como patrimonio en relación a cada unidad invertida en activos fijos.

Tabla 12: Endeudamiento del Activo Fijo

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	PATRIMONIO	2,24	4,19	10,34	32,71	71,20	159,73
	ACT.FIJO NETO						

Elaboración: Los Autores

Es importante señalar que, cuando el cálculo de dicho indicador de como resultado 1 o mayor a 1, este valor en muchos casos nos indica que el activo fijo en su totalidad pudo haber sido financiado con el patrimonio de la empresa, sin tener que recurrir a terceros.

Por citar un ejemplo, cómo podemos ver en la tabla, en el año 2 por cada unidad que la empresa ha invertido en activos fijos, la empresa posee 10,34 unidades monetarias como patrimonio.

4.5.5. Apalancamiento

Este indicador financiero nos permite conocer el nivel de endeudamiento que tiene la empresa sobre el total de su patrimonio,

Tabla 13: Apalancamiento

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
APALANCAMIENTO	ACT. TOTAL	3,02	2,36	1,65	1,29	1,25	1,21
	PATRIMONIO						

Elaboración: Los Autores

En una empresa la disminución del precio del activo podría captar todo el patrimonio; así como también puede darse el caso de que un incremento podría representar una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar un incremento en el valor de ese patrimonio.

Si observamos la tabla 13, podemos decir que para el año 5 por cada dólar de su patrimonio la empresa tiene \$1,21 de deuda con sus acreedores.

4.5.6. Rotación de Cartera

Este indicador nos permite conocer el número de veces que las cuentas por cobrar giran en el lapso de un periodo establecido, por lo general dicho periodo es de un año.

Tabla 14: *Rotación de Cartera*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTACION DE CARTERA	VENTAS		1,89	1,83	1,52	1,11	0,86
	CUENTAS X COBRAR						

Elaboración: Los Autores

Solamente para el cálculo de este indicador se consideran las Cuentas por cobrar derivadas de una transacción de venta de algún servicio propio de la empresa.

4.5.7. Rotación Activo Fijo

Muestra el número de unidades monetarias vendidas en relación a cada unidad invertida por la empresa en activos tangible.

Tabla 15: *Rotación Activo Fijo*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTACION ACTIVO FIJO	VENTAS		14,15	25,09	55,00	88,37	153,07
	ACTIVO FIJO						

Elaboración: Los Autores

La tabla 15 nos indica que para el quinto año los activos de la empresa generan 153.07 veces ventas en el período antes señalado.

4.5.8. Rotación Ventas

Este indicador nos muestra las veces que se utilizan los activos en relación a un determinado nivel de ventas.

Tabla 16: *Rotación Ventas*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROTACION VENTAS	VENTAS		1,44	1,47	1,30	0,99	0,79
	ACTIVO TOTAL						

Elaboración: Los Autores

4.5.9. Margen Operacional

Este indicador permite saber si el negocio es o no rentable muy aparte de la forma en la que ha sido financiada.

Tabla 17: *Margen Operacional*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN OPERACIONAL	Utilidad Operacional		0,19	0,29	0,38	0,48	0,53
	Ventas						

Elaboración: Los Autores

En la tabla podemos observar como los índices del margen operacional van incrementando año a año, hasta llegar al año 5 donde la empresa alcanza una rentabilidad de 0.53.

4.5.10. Rentabilidad Neta de Ventas

Este indicador también es conocido como Margen Neto y muestra el nivel de utilidad que tiene la empresa por cada unidad de venta.

Tabla 18: *Rentabilidad Neta de Ventas*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RENTABILIDAD NETA DE VENTAS (margen neto)	Utilidad Neta		0,14	0,26	0,38	0,48	0,53
	Ventas						

Elaboración: Los Autores

Como podemos observar en la tabla 19, en el quinto año la Rentabilidad Operacional del Patrimonio es 0.53, por lo que podemos deducir que la empresa obtiene \$0.53 por cada dólar de venta.

4.5.11. Rentabilidad Operacional del Patrimonio

Este indicador financiero nos permite conocer la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin considerar gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores.

Tabla 19: Rentabilidad Operacional del Patrimonio

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	Utilidad Operacional		0,64	0,70	0,64	0,59	0,51
	Patrimonio						

Elaboración: Los Autores

4.6. Valor Actual Neto

Tal como lo muestra la Tabla 20, podemos decir que con una tasa de 14%, el proyecto genera un VAN de \$41,016.86.

Tabla 20: Valor Actual Neto y Flujos Anuales

AÑO	FLUJO	TASA	14%
0	\$ -60.319,43	VAN	<u>\$41.016,86</u>
1	\$ 490,60	TIR	<u>32%</u>
2	\$ 13.254,92		
3	\$ 28.638,22		
4	\$ 62.028,01		
5	\$ 77.774,28		

VAN=	FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 0	+ FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 1	+ FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 2	+ FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 3	+ FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 4	+ FLUJO NETO DE EFECTIVO AÑO 5	- INVERSIÓN
	(1+i) ⁰	(1+i) ¹	(1+i) ²	(1+i) ³	(1+i) ⁴	(1+i) ⁵	

Elaboración: Los Autores

4.7. Tasa Interna de Retorno

La empresa muestra como resultado una TIR de 32%, un valor más que aceptable por lo tanto se considera viable el proyecto.

4.8. Punto de Equilibrio

Tabla 21: *Punto de Equilibrio*

PUNTO DE EQUILIBRIO				CONTRIBUCION MARGINAL	
	VALOR		UNIDADES	UNITARIA	%
PRECIO DE VENTA	201.218,14		648,00	310,52	1,00
COSTOS VARIABLES	30.451,51		648,00	46,99	0,15
CONTRIBUCION MARGINAL	170.766,62			263,53	0,85

COSTOS FIJOS				63.768,86	
--------------	--	--	--	-----------	--

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA UNIDADES	COSTOS FIJOS	=	63.768,86	=	241,98	UNIDADES
	CONTRIBUCION MARGINAL UNITARIA		263,53			

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA UNIDADES	COSTOS FIJOS	=	63.768,86	=	75.140,28	IMPORTE
	CONTRIBUCION MARGINAL PORCENTUAL		0,85			

PUNTO DE EQUILIBRIO					
VENTAS	241,98	310,52	75.140,28		
COSTOS VARIABLES	241,98	46,99	11.371,42		
CONTRIBUCION MARGINAL			63.768,86		
COSTOS FIJOS			63.768,86		
PUNTO DE EQUILIBRIO			-		

Elaboración: Los Autores

4.9. Estado de cambio en el patrimonio

Es un estado financiero considerado por la Súper de Compañías, es de manera obligatoria su presentación al igual que el Balance General, Estado de Resultado, Flujo de Efectivo.

Mediante este estado podemos conocer la variación del patrimonio de los accionistas de un año a otro.

Como podemos ver en la tabla 22, el Patrimonio ha sufrido un cambio por la utilidad que la empresa ha tenido año a año, luego de pagar la participación a los trabajadores y el 22% del impuesto a la renta.

Tabla 22: Estado de cambio en el patrimonio



ESTADO DE CAMBIO EN EL PATRIMONIO					
(En USD \$)					
DESCRIPCION	CAPITAL	RESERVA LEGAL	UTILIDAD acumulada	UTILIDAD DEL EJERCICIO	TOTAL
SALDO AÑO 0	19.819,43				19.819,43
MOVIMIENTOS AÑO 1		891,18		8.020,63	8.911,81
TOTAL SALDO AÑO 1	19.819,43	891,18	-	8.020,63	28.731,24
PASAR LA UTILIDAD DEL EJERCICIO A UTILIDAD ACUMULADA			8.020,63	- 8.020,63	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO Y TRASLADO A RESERVA LEGAL		2.050,06		18.450,58	20.500,65
TOTAL SALDO AÑO 2	19.819,43	2.941,25	8.020,63	18.450,58	49.231,88
PASAR LA UTILIDAD DEL EJERCICIO A UTILIDAD ACUMULADA			18.450,58	- 18.450,58	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO Y TRASLADO A RESERVA LEGAL		3.600,01		32.400,10	36.000,11
TOTAL SALDO AÑO 3	19.819,43	6.541,26	26.471,21	32.400,10	85.231,99
PASAR LA UTILIDAD DEL EJERCICIO A UTILIDAD ACUMULADA			32.400,10	- 32.400,10	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO Y TRASLADO A RESERVA LEGAL		3.368,46		51.294,63	54.663,09
TOTAL SALDO AÑO 4	19.819,43	9.909,72	58.871,31	51.294,63	139.895,09
PASAR LA UTILIDAD DEL EJERCICIO A UTILIDAD ACUMULADA			51.294,63	- 51.294,63	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO Y TRASLADO A RESERVA LEGAL				71.323,60	71.323,60
TOTAL SALDO AÑO 4	19.819,43	9.909,72	110.165,94	71.323,60	211.218,68

Elaboración: Los Autores

4.10. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad tiene como función principal mostrar el nivel de impacto que causarían las fluctuaciones de variables tales como ventas, gastos y personal; en los resultados financieros del proyecto.

Debido a que la actividad principal de la empresa es brindar servicios logísticos, es importante señalar que una ligera reducción en las ventas de la empresa puede ser muy peligroso para continuar con el proyecto por lo que es de suma importancia tener excelentes estrategias de marketing con las cuales los clientes se sientan atraídos y adquieran nuestros servicios, para de esta manera superar las expectativas en cuanto a ventas se refiere.

Es importante tener en cuenta el nivel de gastos que tiene la empresa, ya que en el caso de que estos tengan un incremento y la empresa no tome los correctivos necesarios a tiempo, este podría ser un detonante de futuros problemas financieros en un tiempo no determinado.

Conclusiones

Entre los aspectos principales que los clientes tienen en consideración podemos destacar: excelente atención personalizada, optimización de procesos a través de la tecnología o de personal altamente capacitado y lo más importante brindar total seguridad para las embarcaciones ya que las inversiones de los clientes por lo general son muy costosas.

Es importante tener en cuenta las exigencias que tienen las empresas a la hora de contratar servicios logísticos. Nosotros como empresa que brinda un servicio se tiene que priorizar la satisfacción del cliente, dando soluciones inmediatas a las situaciones o requerimientos que presenten los clientes, esto se logra brindando una atención personalizada y optima en cada uno de los procesos.

A pesar de la existencia de muchas empresas en el mercado nacional y local, son amplias las posibilidades de desarrollo que tiene nuestra empresa, ya que una de las principales quejas que tienen los clientes es la falta de conocimiento o de experiencia del personal de las empresas logísticas en diversos temas o procesos.

Los resultados financieros de la empresa al cabo de cinco años son muy buenos, se estima que el negocio empiece a generar utilidades a partir del tercer año, ya que en dicho lapso de tiempo terminamos de cancelar el préstamo otorgado por la entidad bancaria. Para empezar con este proyecto se hizo un préstamo a Banco Guayaquil a 3 años plazo, con una tasa del 14%. Se estima que el valor del VAN será de \$41.016,86 con una TIR del 32%.

A pesar de la situación económica que vive el país, los resultados reflejados nos indican que el proyecto es rentable, siempre y cuando se maneje de manera responsable el área administrativa y de ventas.

Podemos concluir de manera general acotando que invertir en la creación de una empresa logística portuaria en la actualidad es un negocio rentable, pese a la situación económica que está atravesando el país y a las restricciones que se dan, el mercado logístico nunca detiene sus actividades.

Recomendaciones

La importancia de brindar un servicio de alta calidad y responsabilidad es fundamental para el crecimiento de la empresa. Cuando hablamos de brindar servicio de alta calidad debemos considerar agilizar los procesos, si bien es cierto se siguen parámetros, pero si la empresa cuenta con personal altamente capacitado se podrían cumplir a tiempo con los requerimientos de los clientes.

Las personas que desempeñen el cargo de agente de aduana debe ser una persona altamente capacitada para cumplir a cabalidad con sus actividades e instruir a los clientes sobre el proceso que se realiza. En este caso podemos citar como ejemplo, que en muchas situaciones la mercadería llega sin certificado de origen por dicho motivo deben pagar aranceles, pero es deber del agente de aduana dar a conocer al cliente sobre los diferentes pactos comerciales entre países o entre bloques regionales, para de esta manera tratar de disminuir el pago de impuestos.

Se recomienda hacer un análisis de mercado de manera periódica para de esta forma poder conocer las necesidades, inconvenientes o nuevas expectativas que tengan los clientes y posterior a este buscar implementar soluciones que ayuden a resolver estos inconvenientes. Este análisis servirá para fortalecer la relación con los clientes.

Será de suma importancia realizar periódicamente análisis financieros, los cuales nos permitan saber la situación real de la empresa, esto nos ayudara a ser una empresa solida económicamente, siempre brindado un excelente servicio a todos nuestros clientes.

Con el objetivo de satisfacer las necesidades de los clientes, se de implementar tecnología dentro del proceso que realiza la empresa, para de esta manera brindar nuestros servicios con un valor agregado, el cual nos diferencie de la competencia.

Referencias

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramericana. (2016). Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/etiquetas/emapag>
- Anaya, J. (2007). *Google Books*. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de <https://goo.gl/Ic2LDJ>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (29 de Diciembre de 2010). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://goo.gl/WXRLe4>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (19 de Abril de 2016). *Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar*.
- Asociación de Bancos del Ecuador. (Enero de 2017). *Asociación de Bancos del Ecuador*. Obtenido de <https://goo.gl/fWHZn5>
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosch, editor, S.A. Obtenido de <https://goo.gl/uv2BIO>
- Cámara de Comercio de Quito. (1 de Enero de 2016). *Página de la cámara de comercio de quito*. Obtenido de <https://goo.gl/xfYxaS>
- Chabert, J. (2006). *Manual de comercio exterior*. Barcelona.
- Chico, M. (2007). *Repositorio institucional de la Universidad del Azuay*. Obtenido de <http://dSPACE.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/773/1/06404.pdf>
- Coordinación Gestión Aduanera. (2015). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://goo.gl/hrUJ4J>
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Samuelson, P. (Diciembre de 1977). Comparative Advantage: Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods. *American Economic Review* 67.
- García, J. (14 de Abril de 2004). *Logística Empresarial para los negocios*. Obtenido de Gestipolis: <http://www.gestipolis.com/logistica-empresarial-negocios/>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (31 de Enero de 2014). *ProEcuador*. Obtenido de <https://goo.gl/Kbmbfx>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (10 de Noviembre de 2014). *ProEcuador*. Obtenido de <https://goo.gl/mokhFx>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (4 de Febrero de 2015). *ProEcuador*. Obtenido de <https://goo.gl/JQdSsF>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (29 de Enero de 2016). *ProEcuador*. Obtenido de <https://goo.gl/pjulNM>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (Febrero de 2017). *ProEcuador*. Obtenido de <https://goo.gl/SrvDPw>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2009). *Fundamentos de Marketing* (Vol. Sexta Edición). México: Editorial Pearson Prentice Hall.
- Mayorga, J., & Martínez, C. (18 de Marzo de 2008). *Página de la Universidad Libre de Colombia*. Obtenido de <https://goo.gl/4wTLXk>
- Mercado, S. (2000). *Comercio Internacional: Mercadotecnia Internacional, Importación - Exportación* (Vol. Cuarta edición). México: Editorial Limusa S.A. Obtenido de <https://goo.gl/JGvBGY>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2015). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de <https://goo.gl/lu2fer>
- Monje, M. (31 de 08 de 2001). *Repositorio digital de la Universidad Nacional Autónoma de México*. Obtenido de <https://goo.gl/4SJ7xU>
- Muñoz, D. (2009). *Administración de operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*. México: Cengage Learning Latin America.
- Persic, C. (07 de Septiembre de 2010). *La Tecnología*. Recuperado el 10 de DICIEMBRE de 2011, de www.diariooyme.com/2010/09/la-tecnologia-piedra-angular-de-la-logistica/
- Piniella, F. (2009). *Gestión Portuaria y Logística*. Sevilla: Universidad Internacional de Andalucía.
- Porter, M. (1982). *La ventaja Competitiva de las Naciones*. México: Javier Vergara.
- Ramírez, J. (2007). *Contenedores O Containers*. Maracaibo.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. (2012). Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Superintendencia de Compañías. (2015). *Página de la Superintendencia de Compañías*. Obtenido de

http://181.198.3.71/portal/samples/images/docs/tabla_indicadores.pdf
Torres, R. (1972). *Teoría del comercio internacional*. México: Siglo XXI.
www.aduana.gob.ec. (2016). *Aduana del Ecuador*. Recuperado el 10 de julio de 2011, de
www.aduana.gob.ec

Apéndice

Apéndice 1

Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Certificado de Origen
(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:		2. Período que cubre:			
Número de Registro Fiscal:		D D M M A A De: [][][][][][][]		A: [][][][][][][]	
3. Nombre y domicilio del productor:		4. Nombre y domicilio del importador:			
Número de registro fiscal:		Número de Registro Fiscal:			
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de origen
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes; salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. <p>Este certificado se compone de _____hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>					
11. Firma autorizada:		Empresa:			
Nombre:		Cargo:			
Fecha:	D D M M A A [][][][][][][]	Teléfono:	Fax:		

Apéndice 2



Carrier Name

NON-NEGOTIABLE COPY

SHIPPER		DOCUMENT NUMBER	
		EXPORT REFERENCES	
CONSIGNEE		FORWARDING AGENT REFERENCES	
		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) FL - FLORIDA	
NOTIFY PARTY		DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)	
PRECARRIAGE BY *		PLACE OF RECEIPT *	
VESSEL / VOYAGE NO	PORT OF LOADING	FINAL DESTINATION (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)	
PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY		

PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT				PAGE 1	
Container No., Seal No., Marks & No's	No. of Containers or Packages	H * * M	Kind of Packages; Description of Goods	Gross Weight/Code	Measurement/Code

TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)								
ITEM NUMBER	WEIGHT	MEASUREMENT	CUR.	RATE	BASIS	P/C	PREPAID	COLLECT

LADEN ON BOARD THE VESSEL		Number of Original Bills of Lading THREE	Place of Bills of Lading Issue	Prepaid at	Payable at
DATE	BY				

(TERMS OF BILL OF LADING CONTINUED FROM BACK HEREOF) ENLARGED VERSION OF BACK CLAUSES IS AVAILABLE UPON REQUEST FROM THE CARRIER.
 In witness whereof, the undersigned, on behalf of _____, the Master and the owner of the Vessel, has signed the number of Bill(s) of Lading stated above, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

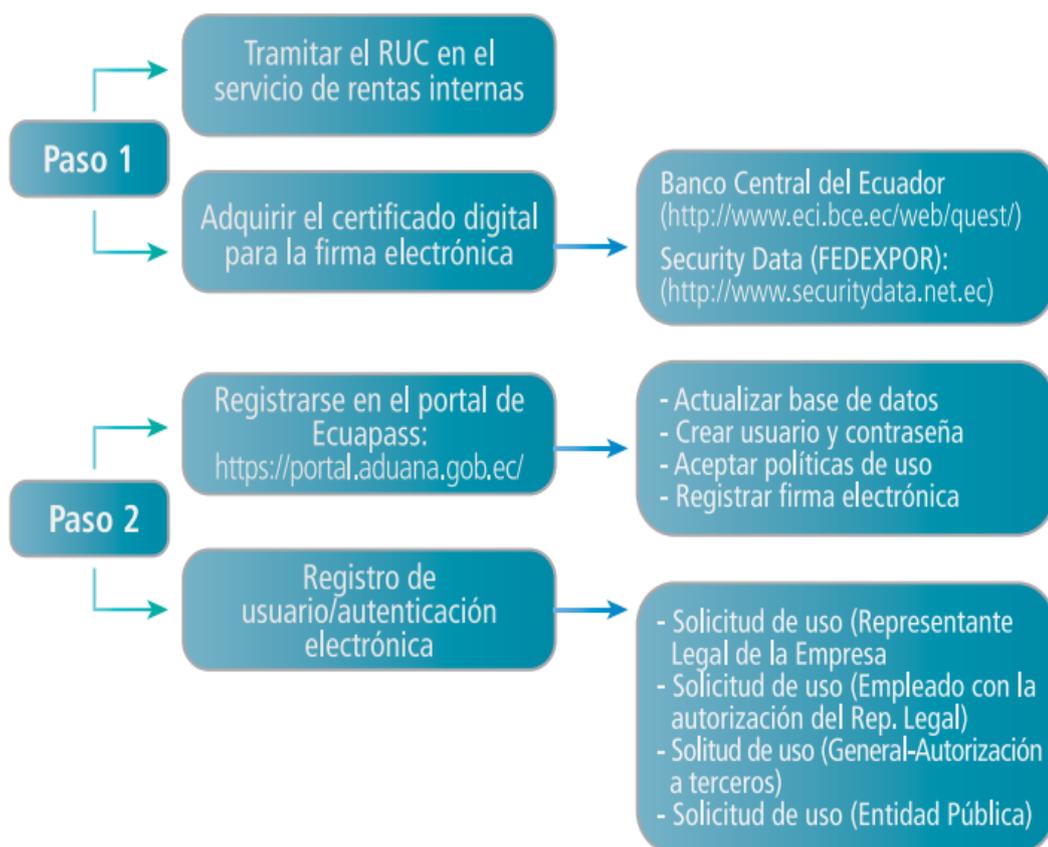
Dated _____
 Month _____ Day _____ Year _____ B/L No. _____

Declared Value (U.S. \$) _____

Apéndice 4

Naves Portacontenedores			
ITEM	Tarifa en US\$	Unidad de	OBSERVACIONES
TASA DE DRAGADO			
Para todo tipo de nave	5 000	Cap. TON	
USO DE MUELLE			
A la Nave	5 000	Movimiento	
Alargado a otra nave	5 000	Movimiento	
TARIFAS ESPECÍFICAS			
Uso de Banchas	3 000	Uso	Facturado al Operador Portuario de Franching
Uso de Remolcadores	3 000	Uso	Facturado al Operador Portuario de Remolcadores
CARGA / DESCARGA DE CONTENEDORES			
Carga de 20ft	3 000	Uso	
Carga de 40ft	3 000	Uso	
Descarga de 20ft o 40ft	3 000	Uso	
REKSTEMA DE CONTENEDORES VIA MUELLE			
Contenedor Limpio	3 000	Uso	
Contenedor Sucio	3 000	Uso	
REKSTEMA INTERNA DE CONTENEDORES			
Carga Limpia	3 000	Uso	
SERVICIOS VARIOS A CONTENEDORES			
Despecho Banchas Limpas	3 000	Uso	
Despecho Banchas Sucias	3 000	Uso	
Despecho de 2 o 30ft en 1 sola plataforma	3 000	Uso	Incluye los manipuladores y el poiso de amios contenedores.
Despecho Banchas de Banchas	3 000	Uso	Uso
Alargamiento de Banchas	3 000	Uso	Incluye operaciones y Banchas
Inspecciones Banchas	3 000	Uso	Incluye operaciones y Banchas
Operaciones de Banchas de Banchas	3 000	Uso	Incluye operaciones y Banchas
Transporte Limpas de Banchas	3 000	Uso	Por cada movimiento interno del contenedor
Alargamiento de Banchas Contenedores	3 000	Uso	Incluye operaciones y Banchas
Despecho de Banchas	3 000	Uso	No incluye manipuladores ni Banchas
Uso de Banchas para Banchas	3 000	Uso	
Carga de Banchas	3 000	Uso	
Operaciones Banchas Banchas	3 000	Uso	
Operaciones Banchas	3 000	Uso	
Uso de Banchas	3 000	Uso	
ALMACENAMIENTO DE CONTENEDORES			
Contenedor Limpio	3 000	Uso	De 1 a 10 días
	3 000	Uso	De 11 a 20 días
	3 000	Uso	De 21 días en adelante
Contenedor Sucio	3 000	Uso	De 1 a 10 días
	3 000	Uso	De 11 a 20 días
	3 000	Uso	De 21 días en adelante
Operaciones de Banchas Banchas	3 000	Uso	De 1 a 10 días
CARGA PELIGROSA	30%		Recargo en todos los servicios

Apèndice 5



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Fuentes Cevallos Lissette Estefanía; Santana Cedeño Christian Adolfo** con C.C: # 0927064600 y C.C: # 0926216987 autores del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios logísticos portuarios para importar y exportar productos desde el Puerto de Guayaquil** previo a la obtención del título de **INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL** 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, **20 de Marzo de 2017.**

f. 

Nombre: **Fuentes Cevallos, Lissette Estefanía**

C.C: 0927064600

f. 

Nombre: **Santana Cedeño, Christian Adolfo**

C.C: 0926216987

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios logísticos portuarios para importar y exportar productos desde el Puerto de Guayaquil.		
AUTOR(ES)	Fuentes Cevallos, Lissette Estefanía ; Santana Cedeño, Christian Adolfo		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Paredes Paredes Carlos C.P.A. Msc		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Gestión Empresarial Internacional		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	20 de Marzo de 2017	No. DE PÁGINAS:	112 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio Exterior, Mercadotecnia, Comercio Electrónico		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	logística, servicio, valor agregado, satisfacción, clientes, políticas comerciales		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): El presente proyecto tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear una empresa que brinde servicios logísticos portuarios para importar y exportar productos desde el Puerto de Guayaquil. Para el desarrollo del proyecto se elaboró un análisis del entorno, el cual está conformado por seis aspectos: político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal; mediante el cual pudimos observar que existen un sinnúmero de oportunidades en el mercado para el desarrollo inmediato de las actividades de la empresa. El propósito de esta empresa es brindar un servicio de alta calidad durante todo el proceso logístico, a través de personal capacitado, para de esta manera garantizar la entrega de la mercadería en perfectas condiciones y en el tiempo oportuno según lo demandado por el cliente y lo ofertado por nuestra compañía. En este proyecto se utilizaron como herramientas de recolección de datos, encuestas y entrevistas, mediante las cuales logramos conocer ciertos aspectos de las empresas que en la actualidad brindan servicios logísticos portuarios en el mercado. Entre los temas más importantes, encontramos detalles como: falta de conocimiento en cuanto a políticas comerciales, precios, calidad en la atención al cliente. Luego de hallar este tipo de inconvenientes pudimos determinar que los dos aspectos a mejorar son: La actualización de conocimientos al personal, en políticas comerciales nacionales e internacionales y mejorar la calidad del servicio al cliente. Finalmente, al realizar el análisis de factibilidad de este proyecto, podemos determinar que la empresa es rentable; el valor actual neto de la empresa será de \$41.016,86 con una tasa interna de retorno del 32%.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-9982228241 ; +593-9982421840	E-mail: lisfuentec@gmail.com christian_santana21@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Román Bermeo, Cynthia Lizbeth		
	Teléfono: +593-9-84228698		
	E-mail: cynthia.roman@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):			