

**ESCUELA SUPERIOR
POLITÉCNICA DEL LITORAL**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

TÍTULO DEL PROYECTO:

**PROYECTO DE INVERSIÓN DE UNA EMPRESA
CONSOLIDADORA DE CARGA EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL**



TESIS DE GRADO

PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERA COMERCIAL Y EMPRESARIAL

PRESENTADO POR:

**JESSICA VIVIANA AVILA RIERA
DOLORES DEL ROCÍO UYAGUARI PAREDES
CYNTHIA PATRICIA VILLANUEVA MOROCHO**

GUAYAQUIL – ECUADOR

2010

DEDICATORIA

Me gustaría dedicar esta Tesis a:

Mis padres Janneth Riera y Ángel Ávila, por todo lo que me han dado en esta vida, especialmente por sus sabios consejos y por estar a mi lado en los momentos difíciles, por su comprensión y ayuda. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia y mi empeño.

Mi abuelita Carmen Riofrío de manera muy especial y con mucho amor, ya que ha sido ella mi segunda mamá, siempre ha estado conmigo dándome cariño, consejos, pidiendo a Dios por mí y preocupándose por mi bienestar y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Sencillamente ustedes son la base de mi vida y les estaré eternamente agradecida.

Muchas gracias de todo corazón.

Jessica Ávila Riera

DEDICATORIA

Consagro con mucho amor y entusiasmo este Proyecto en primer lugar a:

DIOS por darme la sabiduría y firmeza durante mi carrera universitaria y haber culminado este proyecto.

A mis padres el Sr. Ángel Uyaguari y la Sra. Norma Paredes que me ha dado la vida y ha estado conmigo en todo momento aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado apoyándome y brindándome todo su amor.

En especial a mi hija Jislady Aguilera y esposo y demás miembros de mi familia como prueba de sus esfuerzos, amor y entrega a la formación de mi preparación para un futuro mejor.

A ustedes que serán en mi vida apoyo y brújula que señale mi destino.

Rocío Uyaguari Paredes

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres por el apoyo constante en toda mi carrera, por tener el soporte moral y económico necesario para haber dado cada paso en mi carrera.

Cynthia Villanueva Morocho

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarte cada día más ya que has sido quien ha iluminado mi sendero.

Agradecer hoy y siempre a mis Padres y a mi Abuelita, por brindarme su apoyo incondicional en todo el transcurso de mi vida.

Quiero extender un sincero agradecimiento a Sergio, por ser una persona incondicional, por estar siempre conmigo apoyándome, dándome fuerzas para seguir adelante y superarme;

Jessica Ávila Riera

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, al Divino Niño Jesús y la Santísima Virgen del Cisne.

A mis padres, Ángel Uyaguari y Norma Paredes por el apoyo incondicional que me dan.

A mis hermanas Gaby y Mayi, a mis hermanos Ángel, Carlos y Pedro.

A mi hija Jislady y esposo Jeison.

A mis sobrinos, sobrinas y cuñadas.

A todos mis amigos y compañeros por estar siempre conmigo apoyándome.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hago extensivo mi más sincero agradecimiento.

Rocío Uyaguari Paredes

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios y a mis padres, ya que gracias a su apoyo pude empezar con todos los recursos necesarios para mi carrera.

Agradezco a todos el cuerpo docente de la ESPOL que hizo posible mi preparación para presentar esta tesis y adquirir mi título de graduación.

A la Ing. Patricia Valdiviezo que supo guiarnos y dirigir nuestro tema de tesis, para obtener los mejores resultados. Y a todas las demás personas que hicieron que sea posible que pueda cumplir con el desarrollo de este tema.



Cynthia Villanueva Morocho

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Ing. Víctor Hugo González J.
Presidente Tribunal



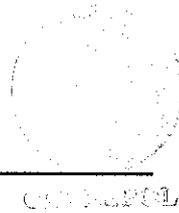
Ing. Patricia Valdiviezo V.
Director de Tesis

DECLARACIÓN EXPRESA

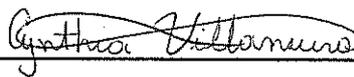
“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto nos corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



Jessica Viviana Ávila Riera



Dolores Del Rocío Uyaguari Paredes



Cynthia Patricia Villanueva Morocho

INDICE GENERAL

CARÁTULA.....	I
DEDICATORIAS.....	II
AGRADECIMIENTOS.....	V
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	VIII
DECLARACIÓN EXPRESA.....	IX
INDICE GENERAL.....	X
INDICE DE CUADROS.....	XII
INDICE DE FIGURAS.....	XIII
INDICE DE TABLAS.....	XIV
CAPÍTULO I.....	1
1.1 Resumen del Proyecto.....	2
1.2 Reseña Histórica: Mundial, Regional y Local.....	4
1.2.1 Ambiente Actual a Nivel Mundial.....	4
1.2.2 Ambiente Actual a Nivel del Ecuador.....	7
1.2.3 El Ambiente a Nivel Local.....	10
1.2.4 Términos de Empresas Consolidadoras de Carga.....	12
1.2.5 Términos de Comercio Internacional.....	17
1.3 Problemas y Oportunidades.....	48
1.4 Características del Servicio.....	49
1.5 Alcance.....	50
1.6 Objetivo General.....	50
1.7 Objetivos Específicos.....	50
CAPITULO II.....	51
2.1 Estudio Organizacional.....	52
2.1.1 Misión.....	52

2.1.2	Visión.....	52
2.1.3	Organigrama.....	53
2.1.4	Análisis FODA.....	58
2.2	Investigación de Mercado y su Análisis.....	60
2.2.1	Metodología para Analizar el Mercado.....	60
2.2.2	Matriz Boston Consulting Group (BCG).....	75
2.2.3	Matriz de Implicación.....	78
2.2.4	Macro y Micro Segmentación.....	79
2.2.5	Análisis de Competitividad de Porter.....	82
2.2.6	Marketing Mix.....	87
2.2.7	Flujograma de Operaciones.....	93
2.3	Estudio Técnico.....	97
2.3.1	Necesidades de Activos.....	101
CAPITULO III.....		103
3.1	Inversiones de la Organización.....	104
3.2	Activos Fijos.....	105
3.3	Capital de Trabajo.....	107
3.4	Estado De Pérdidas Y Ganancias.....	108
3.5	Balance General.....	111
3.6	Estimación de Costos.....	115
3.7	Evaluación del Proyecto.....	117
3.8	Payback.....	118
3.9	Análisis de Sensibilidad Uni-Variable.....	119
3.10	Punto de Equilibrio.....	123
CONCLUSIONES.....		124

RECOMENDACIONES.....	126
BIBLIOGRAFÍA.....	127
ANEXOS.....	128

INDICE DE CUADROS

Gráfico N° 2.1.3.1: Organigrama.....	53
Gráfico N° 2.1.3.2: Descripción del Equipo de trabajo.....	54
Gráfico N° 2.2.1.1: Problemas comunes con Consolidadoras.....	69
Gráfico N° 2.2.1.2: Atributos.....	72
Gráfico N° 2.2.2.1: Matriz Boston Consulting Group (BCG).....	75
Gráfico N° 2.2.3.1: Matriz de Implicación.....	78
Gráfico N° 2.2.5.1: Análisis de Competitividad de Porter.....	82
Gráfico N° 2.2.6.1: Marketing & Publicidad.....	92
Gráfico N° 2.2.7.1: Flujograma de Operaciones.....	96
Gráfico N° 2.3.1: Plano de la Oficina.....	99
Gráfico N° 2.3.2: Plano de la Bodega.....	100
Gráfico N° 3.9.1: Análisis de Sensibilidad.....	119
Gráfico N° 3.9.2: Variable Normal.....	120
Gráfico N° 3.9.3: VAN Igual a 0.....	121
Gráfico N° 3.9.4: VAN Mayor a 0.....	122

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1.1.1: Planeta Tierra.....	3
Figura N° 1.2.1.1: Comercio Internacional.....	6
Figura N° 1.2.2.1: Mapa Ecuador.....	9
Figura N° 1.2.3.1: Vista Satelital Ciudad de Guayaquil.....	10
Figura N° 1.2.3.2: Puerto Marítimo de Guayaquil.....	11
Figura N° 1.2.4.1: Logo Comercio Internacional.....	13
Figura N° 1.2.4.2: Avión de Carga.....	14
Figura N° 1.2.4.3: Buque de Carga.....	15
Figura N° 1.2.4.4: Tráiler porta contenedor.....	16
Figura N° 1.2.4.5: Ilustración de donde abarca cada Incoterm.....	46
Figura N° 2.2.5.2: Logo ConsolEcuacarga SA.....	87
Figura N° 2.3.1: Foto de Oficina ConsolEcuacarga S.A.....	97
Figura N° 2.3.2: Foto de Bodega ConsolEcuacarga S.A.....	98
Figura N° 3.10.1: Fórmula Punto de Equilibrio.....	123

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 2.3.1.1: Balances de Equipos de Oficina.....	101
Tabla N° 2.3.1.2: Balances Equipos de Computación.....	101
Tabla N° 2.3.1.3: Balance de Muebles de Oficina.....	101
Tabla N° 2.3.1.4: Balance de Suministros de Oficina.....	102
Tabla N° 2.3.1.5: Servicio Web.....	102
Tabla N° 3.1.1: Cuadro de Inversión ConsolEcuacargo S.A.....	105
Tabla N° 3.2.1: Activos Fijos.....	106
Tabla N° 3.3.1: Capital de Trabajo.....	108
Tabla N° 3.4.1: Estado de Resultado Proyectado.....	109
Tabla N° 3.5.1: Balance de Situación Inicial.....	112
Tabla N° 3.5.2: Balance General Proyectado 5 Años.....	113
Tabla N° 3.6.1: Transportación Primera y Segunda Etapa.....	115
Tabla N° 3.6.2: Alquiler Montacarga.....	

	116
Tabla N° 3.6.3: Contratación de Trabajadores.....	116
Tabla N° 3.6.4: Sueldos del Personal de ConsolEcuacarga S.A.....	117
Tabla N° 3.7.1: VAN, TMAR y TIR.....	117
Tabla N° 3.8.1: PAYBACK.....	118

CAPITULO I

INTRODUCCION

1.1. Resumen del Proyecto

El presente trabajo tiene como finalidad, investigar, recopilar y dar a conocer cómo se desarrolla el proceso de la importación y exportación de mercancías desde el Ecuador hacia los principales mercados a nivel internacional y dentro del país, por medio de las Empresas Consolidadoras de Carga (Freight Frowarder), los cuales inciden de gran manera en la balanza comercial del país.

Las Empresas Consolidadoras de Carga están formadas por personas morales quienes prestan un servicio personal independientes, como son fletes marítimo, aéreos y terrestres.

El comercio es el principal motor de la economía para cualquier país, ya que en ella desembocan otros factores de igual importancia, como la producción, la distribución en esta época de crisis resulta indispensable reactivar y proyectar esta actividad al exterior.

La misma parte de un servicio unificado entre la actividad que realiza la Conciliadora, las empresas Navieras, el Agente Afianzado de Aduana y el Transportista de Carga, para llevar a la práctica un procedimiento completo, ya que entre el importador y el proveedor del exterior, existe una serie de empresas que actúan como intermediarios propios de la actividad, influyendo para que el proceso se vuelva lento, largo y costoso.

Al unificar estos servicios se busca disminuir costos de logística de transporte al importador y al exportador, al mismo tiempo se busca tener una relación directa con el cliente dejando a un lado los intermediarios externos.

Las empresas consolidadoras de carga se encargan de realizar la logística, y por supuesto el flete internacional, todo lo relacionado al comercio internacional, las cuales se rigen por la Ley Aduanera y Ley del Comercio Internacional, debido a que deben de conocer los términos de negociación que se pacto entre vendedor y comprador.

Los términos de Comercio internacional nos ayudan a saber cómo se va a llevar a cabo la logística del embarque, la entrega de las mercancías, quien está obligado a asegurar la mercancía, así como el despacho aduanal.

Con todos estos puntos podremos llegar a mostrar aquellos que estén interesados en conocer a las empresas consolidadoras de carga cual es el impacto positivo y social que tiene en la ciudad de Guayaquil dentro de los términos de comercio internacional.

Figura N° 1.1.1: Planeta Tierra



1.2. RESEÑA HISTÓRICA: MUNDIAL, REGIONAL Y LOCAL

1.2.1. Ambiente Actual a Nivel Mundial

Debido a la globalización surgen nuevas actividades dentro del área comercial, en especial en el comercio internacional. Esto con el fin de desarrollar nuevos mercados internacionales y así entrar al desarrollo económico. Por tal motivo hablaremos de las empresas consolidadoras de carga, que surgen por aquellos empresarios que se dedican a la importación y exportación de mercancías, este tipo de empresa se dedica hacer servicios de transporte terrestre, marítimo, y aéreo.

El origen del comercio exterior se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme transcurrieron las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas más atrasadas en su desarrollo.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autonomía. Además el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías. Aunque el comercio internacional siempre ha sido importante, a partir del siglo XVI empezó a adquirir mayor relevancia con la creación de los imperios coloniales Europeos, el comercio se convierte en un instrumento de política imperialista.

La riqueza de un país se media en función a la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata.

El objetivo de un imperio era conseguir cuanta más riqueza mejor al menor coste posible. Esta concepción del papel del comercio internacional, conocida como mercantilismo, predominó durante los siglos XVI y XVII.

El comercio internacional empezó a mostrar las características actuales con la aparición de los estados nacionales durante los siglos XVII y XVIII. Los dirigentes descubrieron que al promocionar el comercio exterior podrían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. Durante este periodo aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional.

A partir de la segunda mitad del siglo XX el comercio exterior del sector portuario ha venido sufriendo una serie de cambios; en épocas anteriores los puertos eran considerados instrumentos de los estados que servían como medios para controlar determinados mercados.

Hoy en día los mayores puertos del mundo compiten a nivel mundial con grandes índices de productividad para el transporte marítimo, siendo uno de los motores del crecimiento tanto del comercio como de la economía mundial.

Los puertos estatales han pasado a competir con los puertos privados, dicha competencia ha conducido a que estos mejoren su eficiencia operativa, a reducir los costos de manipulación de contenedores, y a la mejora a nivel global de los servicios portuarios.

Existe la interacción de algunos aspectos fundamentales de mercado que han dado forma al panorama competitivo existente en la industria portuaria mundial; existe un factor de rivalidad entre puertos debido a

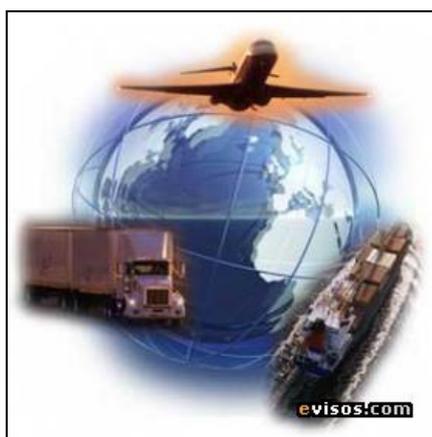
cuestiones de ubicación geográfica, tipo de servicios proporcionados, número de compañías con capacidad de operación, así como las tarifas cobradas.

Existen además factores geográficos que incrementan la competitividad, como las cuestiones políticas o falta de infraestructura portuaria. Los servicios de trasbordo de carga es otro factor que ha aumentado la competitividad.

La actividad portuaria mundial ha experimentado un notable crecimiento, explicado por el desarrollo económico, los flujos de intercambio comercial y la globalización.

Según el análisis realizado por Drewry Shipping Consultants, el tráfico de contenedores seguirá creciendo como consecuencia del crecimiento de la economía mundial, a un ritmo del 9%; otra tendencia es la del “gigantismo” en los buques y que se manifiesta en una mayor capacidad de los mismos.

Figura N° 1.2.1.1: Comercio Internacional



1.2.2. Ambiente Actual a Nivel del Ecuador

El desarrollo de la economía a nivel internacional ha propiciado que Ecuador, haya tenido que adaptar su sistema económico y comercial a un entorno global, lo que ha dado lugar a un nivel de compromiso internacional con un sistema multilateral de comercio y a una mayor competitividad para los productos y servicio que ofrecen.

En este contexto de apertura comercial, el exportador e importador puede aprovechar las oportunidades comerciales que se presentan en tanto conozca la amplia gama de productos y servicios promocionales y financieros que apoyan y facilitan sus labores comerciales.

El Ecuador ha expandido sus relaciones comerciales a más de 200 países, en los últimos años los términos de intercambio comercial han variado, dependiendo del área económica en que se desenvuelven las transacciones comerciales se destacan la importación y exportación.

Entre 1980 y 1990 aparece una gama de servicios, como consecuencias de estas actividades propias de comercio exterior en las que se destacan el transporte de mercancías tanto aéreo como marítimo, en escenas tenemos las Líneas Navieras que inicialmente manejaban el traslado de carga de un puerto a otro.

Hacia 1985 surgen los microempresarios y una serie de pequeños importadores que empezaron a demandar productos de diferentes países, entonces aparecen las Consolidadoras que son aquellas empresas que prestan los servicios de transporte (marítimo, terrestre o aéreo) para trasladar mercancías a otros países, cuando se trata de cargas pequeñas que no cubren todo el espacio disponible de un contenedor.

Estos servicios son utilizados cuando la empresa exportadora no está aún en capacidad de llenar un contenedor completo con su propia

mercancía y se ve obligado a compartir el espacio con otras empresas exportadoras.

Las empresas Consolidadoras manejan carga de varios exportadores no importando si van a un mismo destino, ya que las mercancías pueden ser transbordadas hasta llegar a su destino final.

En el caso de carga vía marítima y productos perecederos este procedimiento es bastante difícil de realizarlo ya que debido a las especificaciones de cada producto así serán las necesidades de manejo, por ejemplo: algunos requieren temperaturas más bajas que otros.

Ecuador cuenta con cuatro puertos estatales que son: el Puerto de Guayaquil, Manta, Puerto Bolívar y Esmeraldas, y cuenta con 15 puertos privados, entre ellos están Bananapuerto, Dinari, Ecuagran, Trinipuerto.

En la actualidad el sector portuario del país se mantiene en constante competencia con puertos del sector privado; esta competencia se da vía costos, eficiencia operativa, localización geográfica y términos de negociación con sus clientes, empresas prestadoras de servicios en el puerto y usuarios.

El incremento en el volumen de las operaciones de comercio exterior ha aumentado la demanda de buques tanto del sector exportador como importador, también ha obligado a la modernización portuaria.

Las operaciones de la industria portuaria están estrechamente relacionadas con el nivel de exportaciones e importaciones que se dan a nivel de país, considerando que es el volumen de carga que muevan

los importadores y exportadores la fuente de generación de ingresos para los prestadores de servicios.

El puerto de Guayaquil es el más importante del país, a través de él se moviliza la mayor cantidad de carga. El hecho de que el puerto esté ubicado en la ciudad más grande, de mayor movimiento comercial del país y cerca de la costa del Pacífico, lo hace el puerto más llamativo para realizar transbordos para Asia y América. Desde el mes de agosto de 2007 dicho puerto fue concesionado a la empresa Itcsi, cuyo consorcio en Ecuador es Contecon.

Durante miles de años la gente conoció muy poco el mundo, ya que había escasas posibilidades y maneras de viajar. Hoy día podemos trasladarnos por tierra, mar o aire a cualquier región del mundo.

Las empresas consolidadoras de carga juegan un papel muy importante cuando se trata de importar o exportar mercancías de un país a otro.

Figura N° 1.2.2.1: Mapa Ecuador



1.2.3. El Ambiente a Nivel Local

Guayaquil es el puerto principal de la República del Ecuador, a través del cual se moviliza el 70% del comercio exterior que maneja el Sistema Portuario Nacional.

Figura N° 1.2.3.1: Vista Satelital Ciudad de Guayaquil



El Terminal portuario opera en un área aproximada de 200 Has, de las cuales 97 corresponden a áreas construidas y la diferencia a zonas de reserva portuaria.

La ubicación privilegiada del puerto constituye un incentivo para la captación de tráficos de las rutas del lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico.

Asimismo, esta resulta altamente conveniente para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

El puerto de Guayaquil posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones.

En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, logrando alta eficiencia y reducción de costos.

El Puerto Marítimo de Guayaquil tiene una infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada.

Las principales características del puerto son las siguientes:

- Área total del puerto: 200 hectáreas.
- Longitud total del área de los muelles: 1.625 mtrs.

Figura N° 1.2.3.2: Puerto Marítimo de Guayaquil



1.2.4. Términos de Empresas Consolidadoras de Carga

Definición de Consolidadora de Carga

Son aquellas empresas que prestan servicios de transporte (marítimo, terrestre o aéreo) para trasladar mercancías a otros países, de carga pequeñas que no cubren todo el espacio disponible de un contenedor, por ejemplo.

Estos servicios son utilizados cuando la empresa exportadora o importadora no está aun en capacidad de llenar un contenedor completo con su propia mercancía y se ve obligado a compartir el espacio con otras empresas exportadoras. Las empresas consolidadoras manejan carga de varios exportadores no importando si van a un mismo destino, ya que las mercancías pueden ser transbordadas hasta llegar a su destino final.

Objetivo Tradicional de las Empresas Consolidadoras de Carga.

Fueron creadas con el fin de prestar un servicio de flete marítimo, terrestre o aéreo, pero para mercancías pequeñas, o documentos. Esto es que no llenan un contenedor y no importa el destino de cada servicio, no con esto significa que no pueden llevar contenedores completos. Este tipo de empresas lo que hacen es compartir espacio en cualquier tipo de transporte.

Cuando las importaciones de una empresa no alcanzan volúmenes considerables que ameriten la contratación de un contenedor completo es cuando se requieren los servicios de una empresa consolidadora de carga.

Usualmente estas empresas proveen toda la logística, se encargan del manejo de la documentación, proveen servicios de seguridad, de carga y descarga de la mercadería, así como bodegas generales para almacenar la mercadería previa a ser llevada a las bodegas del importador.

Clasificación de las Empresas Consolidadoras de Carga

Este tipo de empresas dedicadas al flete o transporte de mercancías, se pueden clasificar o dedicar a un solo servicio o bien mixto, como son las líneas aéreas, las navieras (marítimas) o transportistas (terrestre), o bien mixtas, las cuales tienen características y ventajas distintas.

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. El medio seleccionado dependerá en gran medida de los productos comercializados, de las necesidades y preferencias del exportador o importador y desde luego de las exigencias del cliente o de los propios productos.

Figura N° 1.2.4.1: Logo Comercio Internacional



Transporte Aéreo

Es un medio muy rápido y seguro que, por lo general, necesita poco embalaje y con poco capital asociado a la mercancía; a pesar de todo es el medio de transporte más costoso. No obstante puede ser muy rentable para transportar mercancías de poco volumen y mucho valor. Durante el periodo de fin de año, normalmente debido a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas manejan tarifas altas.

Figura N° 1.2.4.2: Avión de Carga



Características

Es recomendable para la movilización de bienes perecederos, valores, productos delicados, aquellos que tengan poco volumen y peso, y los que además requieran cierta urgencia para su traslado.

Sin duda en las ciudades más importantes la mayoría del transporte que se utiliza es el aéreo debido a la rapidez, la seguridad y más de las urgencias del cliente. Es adecuado para productos perecederos, sobre todo de pocas cantidades.

Transporte Marítimo

Su principal inconveniente es la lentitud. Tal vez no sea el medio, más práctico cuando se transportan productos perecederos. Es el medio más económico para artículos de gran valor en relación al peso y volumen, por ejemplo vehículos, aparatos electrodomésticos.

Figura N° 1.2.4.3: Buque de Carga



Transportar una mercancía por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. La carga que se maneja en contenedores completos se maneja vía marítima. Cuando se van a enviar cajas sueltas siempre y cuando se trate de productos no perecederos pueden enviarse también por esta vía.

Características

Gran capacidad de carga y su adaptabilidad para transportar toda clase de mercancías, tanto el volumen como en valor. El bajo costo, comparado con otros medios de transporte, hace de este medio el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercializan internacionalmente.

Transporte Terrestre

Permite el transporte de productos directo, del depósito del vendedor al comprador. Es importante considerar los tiempos y si es necesario realizar cambio de camión o contenedor, esto desde luego afectará el tiempo y posiblemente costo de cuadrilla para carga y descarga.

Para productos perecederos es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicar claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios para evitar daño al producto. La lógica para el manejo de estos productos por esta vía debe ser muy exacta y bien planificada conjuntamente con la empresa de transporte.

Figura N° 1.2.4.4: Tráiler porta contenedor.



Características

Es un factor estratégico para el desarrollo económico de cualquier nación, y en especial de Ecuador, ya que para su facilidad de acceso a los diferentes rincones de nuestro territorio.

Pueden trasladar todo tipo de mercancía a lo largo y ancho del país, excepto productos tóxicos, explosivos y químicos, los cuales tienen una regulación especial.

1.2.5. Términos de Comercio Internacional

Antecedentes

Desde 1920, debido a la necesidad de regular ciertos aspectos del comercio internacional, como los malentendidos, litigios y procesos, lo cual implica pérdida de tiempo y dinero. Las empresas que realizaban transacciones en el exterior desarrollaron una serie de términos comerciales que tenían el objetivo de describir los derechos, obligaciones y responsabilidades de los comerciantes en relación a la venta y el transporte de mercancías. Estos términos comerciales consistían en una serie de abreviaciones que reflejaban las diferentes disposiciones y cláusulas contractuales.

La Cámara de Comercio Internacional de París, creó las reglas de comercio Internacional con el fin de facilitar las relaciones comerciales internacionales para unificar una correcta interpretación, debido a, la problemática con la determinación y limitaciones de los gastos, riesgos y obligaciones de los compradores y vendedores en las transacciones internacionales, especialmente en lo referido al transporte y transferencias de la propiedad de las mercancías.

En 1936 la Cámara de Comercio Internacional publicó la primera serie de reglas Internacionales Incoterms. Estas normas han sido revisadas periódicamente en función de los cambios que se han producido en las diferentes modalidades de transporte y emisiones de documentos.

En 1953 en Viena, se presenta la nueva versión de los Incoterms. Actualmente se tienen las reglas del 2000.

Definición de Comercio Internacional:

Son términos internacionales de comercio aceptados y adaptados por compradores y vendedores en transacciones internacionales. Son usos que definen las obligaciones y responsabilidades de entrega de mercancías hasta un lugar determinado.

Su carácter internacional está dado por la uniformidad y aceptación generalizada entre los diferentes actores en el comercio internacional, esto es, importadores, exportadores, compañías transportistas, aseguradoras, agentes aduanales, consultores en comercio internacional y demás profesionales de la materia.

Por un lado se ocupan de normalizar los derechos y obligaciones de las partes involucradas en un contrato de compraventa en cuanto al transporte y entrega de las mercancías. Por otro lado, establecen de forma clara y exacta el momento en que la propiedad del bien objeto de la compraventa se trasfiere del comprador al vendedor.

Esto tiene su importancia en el caso en el que las mercancías se pierdan, por algún caso fortuito (naufragios, destrucción, daño, avería, etc.) ya que indican si es el comprador o el vendedor quien asume la pérdida.

Por ejemplo, en el término FOB, si la mercancía cayese de la grúa y sufriera daños durante el proceso de carga, si se produjera antes de que sobrepasara la borda del buque, el vendedor se tendría que hacer responsable de la pérdida; mientras que si esto acaece una vez sobrepasada la borda, sería el comprador el que correría con los gastos de la pérdida.

Existen dos propósitos fundamentales para los términos de comercio internacional:

1. Aportar definiciones comunes en el comercio internacional con respecto al momento y lugar preciso en que el vendedor transferirá al comprador los riesgos y las responsabilidades sobre la mercancía.
2. Definir las obligaciones que incluirá el precio dado por el vendedor al comprador. El precio incluirá el envase y el embalaje, la carga de la mercancía a bordo del medio de transporte, el flete local y el flete internacional, el seguro de la mercancía y el tipo específico de cobertura, los aranceles, trámites y gastos para el despacho de exportación e importación y finalmente, se incluirá en el precio el costo por la maniobra de descarga de la mercancía.

Mediante el uso de los Incoterms el vendedor y el comprador a demás de acordar el precio de la operación, deberá también acordar hasta donde el vendedor se hace responsable de entregar la mercancía y hasta donde el comprador de recibir y asumir la responsabilidad y costos sobre dicha mercancía.

Para obtener los beneficios prácticos y legales, es necesario que las partes que intervienen en operaciones acepten la utilización y aplicación de los Incoterms y que tanto en el contrato de compraventa como en el crédito documentario, se indique lo mismo. En caso de algún juicio o demanda, la instancia legal donde tuviese que ventilarse el litigio, cuente con usos y términos internacionalmente aceptados como criterios y bases uniformes para exigir al comprador y al vendedor el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades que estipula el Incoterm.

Aspectos Jurídicos

Los términos de comercio internacional se regulan por la Ley Aduanera, regula la entrada y salida de mercancía, así como los medios en que se transportan o introducen.

La Ley de Comercio Exterior promueve y regula el comercio exterior y la Cámara de Comercio Internacional, estos últimos son quienes regulan, la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de operación y la distribución de riesgos de la operación, asimismo quienes ven la necesidad del vendedor y comprador, quienes al final son los responsables de llevar a cabo la importación y exportación de las mercancías. Esto nace con el fin de que los países, con los que se importan y exportan estén actualizados por si hay alguna modificación.

Cabe señalar que estas leyes como la cámara de comercio internacional no deben de ir más allá de los tratados internacionales, es decir que no debe de ir en perjuicio de los tratados internacionales que México sea parte con los países.

Elementos que integran las Responsabilidades y Riesgos de los Términos de Comercio Internacional

Factura Comercial.- Es el documento de contabilidad mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de la mercancía al comprador.

Lista de Empaque.- Es el documento que sirve para identificar las mercancías y saber que contiene cada caja o bulto, esta información es

muy valiosa para el transportista o porteador, para la compañía de seguros, para la aduana y, por su puesto para el comprador.

Certificado de Origen.- Es el documento que certifica el origen o procedencia de la mercancía y por lo general lo emite una dependencia gubernamental.

Carta de Crédito.- Es un medio de pago por el cual un banco se obliga a nombre propio y por cuenta de un comerciante a pagar en otra plaza. A un tercero, el valor de las mercancías contra la entrega de ciertos documentos que se le soliciten a este tercero.

Clasificación de los Términos de Comercio Internacional

La publicación 560 contemplan 13 Términos Internacionales de Comercio, simbolizados cada uno de ellos mediante siglas y divididos en cuatro grupos de acuerdo con la letra que inicia.

Grupo E.- que se compone de un solo Incoterm, EXW (puesto en fábrica del vendedor), representa el mínimo de obligaciones y responsabilidades para el vendedor ya que es el comprador quien se encarga de la mercancía desde la fábrica, bodega o almacén del vendedor hasta la propia.

El comprador debe contratar el transporte y seguro de la mercancía, así como realizar los trámites de exportación e importación.

Podrá pensarse que el Incoterm EXW conviene o favorece mas al vendedor que al comprador por la mínima responsabilidad que representa para el primero, sin embargo, no es así ya que podría ser

igualmente conveniente para el comprador si el contrata a una compañía transportista para que se encargue de todos los trámites de aduana, del transporte de la mercancía y consigue un precio menor al que le costaría si el vendedor le ofreciera esos servicios.

EXW.- Ex Works.- Puesto en Fábrica del Vendedor.

Este Incoterm significa entregar la mercancía al comprador en la fábrica, bodega o almacén del vendedor, sin subir la mercancía a bordo del transporte contratado y enviado por el comprador, a partir de ese punto, el vendedor transfiere al comprador el riesgo y responsabilidad por el daño o pérdida de la mercancía así como todos los gastos inherentes al transporte internacional, al seguro y a los tramites y gastos de las dos aduanas.

1. En cuanto a precio, el vendedor incluye es ese Incoterm, el valor de la mercancía, los costos relativos a la verificación de la mercancía al envase, embalaje y al marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla.
2. No es obligación del vendedor subir la mercancía a bordo del vehículo que contrate el comprador, pero si deberá avisar al comprador cuando y donde ha puesto la mercancía a sus disposición.
3. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspecciones de la mercancía y contratar el transporte y seguro sobre la mercancía a partir del lugar en que le haya sido entregada por el vendedor.

4. En virtud de que bajo este Incoterm el vendedor no es responsable de contratar el transporte, es recomendable que el crédito documentario se emita como negociable únicamente contra la presentación de la factura comercial y los otros documentos que requiera el crédito, como la lista de empaque y los certificados.

GRUPO F.- Este grupo se caracteriza porque el compromiso del vendedor es entregar la mercancía al transportista contratado por el comprador, en un lugar terrestre, en el aeropuerto o en el puerto marítimo de embarque convenido, por tanto, el costo del flete al lugar de destino queda a cargo del comprador.

El vendedor, por su parte debe realizar el despacho de exportación y cubrir todos los gastos de este proceso.

En este grupo se encuentran: FCA, FAS Y FOB

FCA (Free Carrier At) Libre Transportista Hasta

El Incoterm FCA significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista o cualquier otra persona nominada por el comprador en el domicilio del vendedor o en algún otro lugar de embarque convenido.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, el comprador y el vendedor deben definir si la entrega de la mercancía se efectuará en el domicilio del vendedor, en cuyo caso la transferencia de riesgos se dará al momento en que la mercancía sea puesta arriba del medio de transporte contratado por el

comprador. Por el contrario, si la entrega se llevara a cabo en otro lugar, la transferencia de riesgos se efectuará al momento en que el vendedor entregue la mercancía al transportista o persona nominada por el comprador. El vendedor no asume la responsabilidad ni el riesgo de bajarla de su medio de transporte ni ponerla a bordo del vehículo contratado por el comprador.

2. Finalmente, es responsabilidad del vendedor enviar al comprador aviso de la entrega de la mercancía en el lugar de embarque convenido. Ese aviso podrá hacerlo utilizando cualquier medio electrónico que hubiera convenido con el comprador o enviándole el documento de embarque, el cual certifica que la mercancía ha sido tomada a cargo por el transportista.
3. Bajo este Incoterm el vendedor se obliga a incluir en el precio: el valor de la mercancía; todos los costos relativos a la verificación de la mercancía, su envase y embalaje y el marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el despacho de exportación y, si la entrega de la mercancía es en su domicilio, deberá efectuar la maniobra de carga de la mercancía en el medio de transporte enviado y contratado por el comprador, pero si la entrega de la mercancía es en el domicilio del transportista nominado por el comprador, el vendedor no tendrá que cubrir los costos por descarga y carga de la mercancía en el vehículo del transportista contratado por el comprador.
4. El vendedor no es responsable de contratar el transporte internacional sin embargo es común que, por práctica comercial, lo contrate realizando dicho trámite por cuenta y riesgo del comprador sin estar obligado a pagar dicho flete, de tal forma que el documento de transporte que se expida deberá indicar que el flete es por cobrar.

5. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía, contratar el transporte internacional, a menos que el vendedor acepte hacerlo por cuenta y riesgo del comprador, en cuyo caso el costo del flete será por cuenta del comprador; deberá también contratar el seguro sobre la mercancía desde el lugar de entrega de la mercancía hasta su destino final; pagar las maniobras de carga.
6. Si se utiliza este Incoterm, el crédito documentario podrá ser negociable contra el documento de embarque, además de otros documentos que requiera el crédito.
7. Este Incoterm aplica para todo tipo de embarque Sin lugar a dudas, una excelente alternativa para el vendedor. Es aplicable para cualquier tipo de embarque y, en caso que deba enviar la mercancía vía marítima y no desee hacerse responsable de entregarla cruzando la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, el vendedor podrá transferir al comprador su responsabilidad sobre daño o pérdida de la mercancía, en el lugar convenido, que podría ser su propio domicilio (fábrica, bodega o almacén), o bien en la terminal de carga del transportista, sin que en este segundo caso deba responsabilizarse por subir la mercancía a bordo.

FAS (Free Alongside Ship) Libre a un Costado del Buque

Representa para el vendedor, la obligación de entregar la mercancía al comprador a un costado del buque en el puerto marítimo de embarque. En este momento y lugar termina para el vendedor la responsabilidad

sobre el daño o pérdida de la mercancía y se traspasa al comprador. No incluye subirla a bordo del buque.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgo y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, el vendedor cumple cuando la entrega en el puesto marítimo de embarque a un costado del buque, y deberá avisar al comprador que la mercancía ha sido puesta a su disposición a un costado del buque, si no lo hiciera será responsable de cualquier daño que sufre la mercancía.
2. Desde el punto de vista del precio, bajo este Incoterms el vendedor deberá incluir: el valor de la mercancía, los costos relativos a la verificación de la mercancía, su envase y embalaje y el mercado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el transporte desde su fábrica, bodega o almacén hasta un costado del buque en el puesto marítimo de embarque, y realizar y cubrir los costos del despacho de exportación.

En este Incoterms el vendedor no es responsable de conseguir el documento de transporte, por tanto la misma consideración que hizo en sentido de que no es necesario presentar este documento para negociar un crédito documentario.

3. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía, contratar y pagar el transporte internacional; contratar el seguro sobre la mercancía, pagar las maniobras de carga y descarga del buque, tramitar y cubrir los gastos inherentes al despacho de importación, y finalmente, contratar y pagar el flete del puesto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

4. Este Incoterm aplica solamente para embarques marítimos, y para aquellos que se realicen a través de ríos o canales navegantes.

FOB (Free on Boar) Libre a Bordo

Entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto marítima de embarque, en donde la responsabilidad para el vendedor por daño o pérdida de la mercancía se transmite al comprador una vez que la mercancía cruza la borda del buque. Es más utilizado, porque es el más antiguo de todos, cuando se considero necesario definir legalmente las responsabilidades de embarque y entrega de la mercancía por parte de los comerciantes ingleses, consideraciones que prácticamente son las mismas que rigen en la actualidad.

Nació solo para embarques marítimos y así sigue considerándose.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgo y responsabilidades por el daño o pérdida de la mercancía, esta concluirá para el vendedor e iniciara para el comprador cuando la mercancía haya cruzado la borda del buque.

Esto significa que el vendedor no será responsable del manipuleo que se haga a la mercancía dentro del buque. En consecuencia, cualquier daño (pérdida o merma) que esta sufra dentro del buque durante su acomodo y estibamiento queda bajo la responsabilidad del comprador.

2. El vendedor deberá enviar al comprador aviso de que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque en el puerto de embarque. Si no lo hiciera, será responsabilidad de cualquier daño que sufra la

mercancía. Ese aviso podrá hacerlo utilizando cualquier medio electrónico que hubiera convenido con el comprador o enviándole el documento de embarque, el cual certifica que la mercancía ha sido embarcada a bordo del buque.

3. Desde el punto de vista del precio que da el vendedor, este Incoterm incluye; el valor de la mercancía, todos los costos relativos a la verificación de la mercancía, su envase y embalaje y el mercado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el transporte desde su fábrica, hasta el puesto de exportación y los gastos por las maniobras de carga a bordo del buque.
4. El vendedor no es responsable de contratar el transporte internacional, sin embargo es común que, por práctica comercial lo contrate realizando dicho trámite por cuenta y riesgo del comprador sin estar obligado a pagar dicho flete, de tal forma que el documento de transporte que expida deberá indicar que el flete es por cobrar.

Con relación al crédito documentario, si establece un FOB procede entonces requerir la presentación del documento de embarque, para negociar dicho crédito.

GRUPO C.- en este Incoterm, el vendedor se compromete a contratar el transporte internacional y cubrir el costo de dicho flete, su obligación y responsabilidad termina al entregar la mercancía al transportista en el lugar terrestre, en el aeropuerto o en el Puerto de embarque convenido.

Al igual que en los Incoterms del grupo F, el vendedor debe realizar el despacho de exportación y cubrir todos los gastos de este proceso, y en dos de los Incoterms (CIF y CIP) asegurar la mercancía desde el lugar del embarque hasta el lugar de destino acordado.

De hecho, en un crédito documentario en el que aparezcan estos dos Incoterms, es obligatorio del vendedor presente la póliza o el certificado del seguro para poder negociar el crédito.

Este grupo comprende los siguientes, CFR, CLF, CPT Y CIP

CFR (Cost and Freight) Costo y Flete

Se traduce como costo y flete. Mediante éste el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el puerto marítimo de embarque en cuanto cruza la borda del buque. En este sentido, CFR, el vendedor debe contratar el transporte internacional y pagar el flete.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, ésta concluirá para el vendedor e iniciará para el comprador cuando la mercancía haya cruzado la borda del buque. Por tanto, el vendedor no será responsable del manipuleo de la mercancía dentro del buque.

En consecuencia, cualquier daño que ésta sufriese dentro del buque debido a su acomodo y estibamiento, quedará bajo la responsabilidad del comprador. Finalmente, es responsabilidad del vendedor enviar al comprador aviso de que ha entregado la mercancía a bordo del buque indicado y en el puerto de embarque convenido. Ese aviso podrá hacerlo utilizando cualquier medio electrónico que hubiera convenido con el comprador o enviándole el documento de embarque, el cual certifica que la mercancía ha sido efectivamente embarcada a bordo del buque.

2. Desde el punto de vista del precio que da el vendedor, este Incoterm incluye: el valor de la mercancía; todos los costos relativos a la verificación de la mercancía (como calidad, peso, medidas, etc.), su envase y embalaje y el marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el transporte local desde su fábrica, bodega o almacén hasta el puerto marítimo de embarque; el trámite y los gastos inherentes al despacho de exportación; los gastos por las maniobras de carga a bordo del buque y, si el contrato de transporte así lo exige, los relativos a la descarga en el puerto de destino.

3. El vendedor es responsable de contratar y pagar el transporte internacional, no obstante que lo haga por cuenta del comprador. En este caso, el documento de transporte que se expida deberá indicar que el flete es pagado. El documento de embarque, podrá, si así lo acuerdan, ser sustituido por un mensaje electrónico.

Con relación al crédito documentario, si establece un CFR, procede entonces requerir la presentación del documento de embarque, para negociar dicho crédito.

4. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía, (antes de ser embarcada), contratar el seguro sobre la mercancía desde el puerto donde la mercancía fue embarcada hasta su destino final; pagar las maniobras de descarga de la mercancía del buque en el puerto marítimo de destino; tramitar y pagar el despacho de importación así como hacerse cargo del flete local del puerto de destino hasta su fábrica, bodega o almacén.

Este tipo de Incoterm aplica solamente para embarques marítimos y para los que se realicen por canales o ríos navegables.

Considerar que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor cuando la mercancía cruza la "borda" del buque en el puerto de embarque, no obstante que el vendedor haya contratado el transporte y pagado el flete internacional hasta el puerto marítimo de destino.

Cuando el vendedor no esté dispuesto a asumir la responsabilidad de entrega de la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, entonces el Incoterm CPT es más adecuado, ya que entonces su responsabilidad terminará al momento de entregar la mercancía al transportista, ya sea en su propio domicilio o en la Terminal de carga del transportista.

CIF (Cost Insurance and Freight) Costo Seguro y Flete

Mediante este Incoterms el vendedor agrega, a lo que incluye CFR, el seguro hasta el puerto marítimo de destino sin bajar la mercancía del buque. Por lo demás, las obligaciones y responsabilidades son exactamente iguales.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, ésta concluirá para el vendedor e iniciará para el comprador cuando la mercancía haya cruzado la borda del buque. El vendedor no es responsable del manipuleo de la mercancía dentro del buque y cualquier daño que sufra dentro del buque durante su proceso de acomodo y estibamiento queda bajo la responsabilidad del comprador. Finalmente, es responsabilidad del vendedor enviar al comprador aviso de que ha entregado la mercancía a bordo del buque indicado y en el puerto de embarque convenido. Ese aviso

podrá hacerlo utilizando cualquier medio electrónico que hubiera convenido con el comprador o enviándole el documento de embarque, el cual certifica que la mercancía ha sido efectivamente embarcada a bordo del buque.

2. Bajo este Incoterm el vendedor debe incluir en el precio, el valor de la mercancía; todos los costos relativos a la verificación de la mercancía, su envase, embalaje y el marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el transporte desde su fábrica, bodega o almacén hasta el puerto marítimo de embarque; el trámite del despacho de exportación; los gastos por las maniobras de carga a bordo del buque y, si el contrato de transporte así lo exige, los relativos a la descarga en el puerto de destino.
3. El vendedor es responsable de contratar y pagar el transporte internacional, no obstante que lo haga por cuenta del comprador. En este caso, el documento de transporte que se expida deberá indicar que el flete es pagado. El documento de embarque, podrá, ser sustituido por un mensaje electrónico.
4. También será su responsabilidad contratar el seguro marítimo con una cobertura mínima (sin incluir por ejemplo riesgos de guerra, huelgas, manifestaciones y conmociones civiles). En caso de requerir una cobertura especial, ambos deberán acordarlo y especificarlo en su contrato de compraventa. La cobertura debe amparar 10 % adicional al precio convenido en el contrato, esto es, por un total de 110 % y debe emitirse en la misma moneda del contrato.

5. Con relación al crédito documentario, si establece un Incoterm CIF, el beneficiario deberá presentar la póliza o el certificado de seguro, además del documento de embarque (de cualquier tipo de los que se mencionan en el punto 3), para negociar dicho crédito.
6. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía (antes de ser embarcada), solicitar al vendedor una cobertura de seguro que se ajuste a sus requerimientos, ya que de lo contrario el vendedor sólo contratará el seguro marítimo con una cobertura mínima.
7. No obstante que el flete es por cuenta del vendedor y, a menos que el contrato de transporte estipule lo contrario, el comprador deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía que se generen en el tránsito hasta el puerto de destino.
8. Aplica solamente para embarques marítimos y para los que se realicen por canales o ríos navegables. Considerar que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía termina para el vendedor cuando la mercancía cruza la "borda" del buque en el puerto de embarque, no obstante que el vendedor haya contratado el transporte, pagado el flete internacional y contratado el seguro marítimo hasta el puerto marítimo de destino.

En caso de que la mercancía sufra un daño o pérdida una vez que ésta cruza la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, el comprador es el responsable de gestionar el cobro de la póliza de seguro ante la compañía con quien contrató el vendedor.

Cuando el vendedor no está dispuesto a asumir la responsabilidad de entrega de la mercancía al cruzar la borda del buque en el puerto marítimo de embarque, el Incoterm CIP es más adecuado, ya que entonces su responsabilidad terminará al momento de entregar la

mercancía al transportista, ya sea en su propio domicilio o en la Terminal de carga de dicho transportista.

Como sugerencia para el comprador, si la prima de seguro es más barata en su país, sería recomendable que él asegure la mercancía toda vez que sería más fácil entenderse con su compañía de seguros, que con la compañía contratada por el vendedor.

Sin duda existen intercambios entre las diferentes compañías aseguradoras en todo el mundo y esto le permite al comprador cobrar la póliza sin salir de su país, pero puede darse el caso que no siempre sea así y entonces dicho cobro resulte un verdadero dolor de cabeza, ya que entonces tendría que viajar al país del vendedor a realizar ese trámite.

CPT (Carriage Paid To) Transporte Pagado Hasta

El Incoterm CPT significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista nominado por él en un lugar de embarque convenido, que podría ser el domicilio del vendedor o la Terminal de carga de dicho transportista.

Este Incoterms se utiliza indistintamente para embarques terrestres, aéreos, marítimos, por canales o ríos navegables o bien, utilizando una combinación de medios de transporte (embarques combinados o multimodales), en cuyo caso la responsabilidad por pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al primer transportista.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, pasará del vendedor al comprador en el momento que la mercancía es

entregada al transportista contratado por el vendedor en el lugar de embarque convenido.

2. Bajo este Incoterm el vendedor se obliga a incluir en el precio: el valor de la mercancía; los costos relativos a la verificación de la mercancía, su envase y embalaje y el marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el despacho de exportación; el costo del flete internacional, por lo que el documento de transporte que se expida deberá indicar que el flete está pagado. También corren por su cuenta el costo por la maniobra de carga de la mercancía en el medio de transporte y, si el contrato de carga así lo exige, pagar las maniobras de descarga y cualquier otro gasto relativo a la mercancía hasta que es entregada en el lugar de destino convenido.
3. El vendedor debe avisar al comprador que las mercancías han sido entregadas al transportista en el lugar convenido. Ese aviso podrá hacerlo utilizando cualquier medio electrónico que hubiera convenido con el comprador, o enviándole el documento de embarque, el cual certifica que la mercancía ha sido efectivamente entregada al transportista.
4. Si al vendedor le van a pagar con un crédito documentado, deberá presentar el documento de embarque del tipo que le exija el crédito, además de otros documentos como la factura, la lista de empaque y los certificados.
5. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía (antes de ser embarcada), llevar a cabo el trámite del despacho de importación y hacerse responsable de trasladar la mercancía desde el lugar en que el transportista le entrega la

mercancía, que podría ser la frontera, el aeropuerto o el puerto marítimo de destino hasta su bodega, fábrica o almacén.

6. Como se mencionó en la definición, este Incoterm aplica para todo tipo de embarque.

Éste es, sin lugar a dudas, la alternativa más adecuada cuando el vendedor no desee hacerse responsable de entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto marítimo de embarque.

Con CPT, la responsabilidad del vendedor termina en el momento en que entrega la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido.

CIP (Carriage and Insurance Paid) Transporte y Seguro Pagado

El Incoterm CIP significa que el vendedor entrega la mercancía al transportista nominado por él en un lugar de embarque convenido, que podría ser el domicilio del vendedor o la terminal de carga de dicho transportista, pero con la obligación de pagar el flete y el seguro hasta el lugar de destino acordado con el comprador.

Este Incoterm se utiliza indistintamente para embarques terrestres, aéreos, marítimos, por canales o ríos navegables o bien, utilizando una combinación de medios de transporte (embarques combinados o multimodales), en cuyo caso la responsabilidad por pérdida o daño de la mercancía pasa al comprador en el momento en que el vendedor entrega la mercancía al primer transportista.

1. Desde el punto de vista de la transferencia de riesgos y responsabilidades por daño o pérdida de la mercancía, pasará del vendedor al comprador en el momento que la mercancía es entregada al transportista contratado por el vendedor en el lugar de embarque convenido.
2. Bajo este Incoterm el vendedor se obliga a incluir en el precio: el valor de la mercancía; los costos relativos a la verificación de la mercancía (como calidad, peso, medidas, etc.), su envase y embalaje y el marcado apropiado de dicho envase; el despacho de exportación; el costo del flete internacional; el costo por la maniobra de carga de la mercancía en el medio de transporte y, si el contrato de carga así lo exige, pagar también las maniobras de descarga y cualquier otro gasto relativo a la mercancía hasta que es entregada en el lugar de destino convenido.
3. El vendedor debe avisar al comprador que las mercancías han sido entregadas al transportista en el lugar convenido y, como ya se mencionó, el vendedor es responsable de contratar el transporte internacional y pagar dicho flete, de tal forma que el documento de transporte que se expida deberá indicar que el flete está pagado. En este caso el documento de embarque, puede ser sustituido por un mensaje electrónico.
4. Si al vendedor le van a pagar con un crédito documentario, deberá presentar el documento de embarque del tipo que le exija el crédito, además de otros documentos como la factura, la lista de empaque y los certificados.
5. Será también su obligación contratar el seguro por cuenta del comprador (con cobertura mínima), contra riesgo de pérdida y daño de la mercancía durante su transportación, la póliza deberá

contratarse por el valor del precio previsto en el contrato más 10 % y debe realizarse en la divisa del contrato.

6. Si al vendedor le van a pagar con un crédito documentario, deberá presentar el documento de embarque del tipo que le exija el crédito (terrestre, aéreo, marítimo, multimodal o que ampare un transporte por ríos o canales navegables) con la leyenda de freight prepaid, además de otros documentos como la factura, la lista de empaque y los certificados.
7. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía (antes de ser embarcada), acordar con el vendedor con el vendedor si requiere de una cobertura adicional y pagar también las maniobras de descarga y cualquier otro gasto relativo a la mercancía hasta que es entregada en el lugar de destino convenido.
8. Como ya se indicó en la definición, este Incoterms aplica para todo tipo de embarque. Sin lugar a dudas, al igual que CPT, la alternativa más adecuada cuando el vendedor no desee hacerse responsable de entregar la mercancía cruzando la borda del buque en el puerto marítimo de embarque es CIP y en ambos, la responsabilidad del vendedor termina en el momento que entrega la mercancía al transportista en el lugar de embarque convenido.

GRUPO D.- El vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar terrestre, en el aeropuerto o en el puerto marítimo de destino convenido, es decir que el vendedor asume una responsabilidad de entregar y no de embarcar.

Lo forman: DES, DEQ, DAF, DDU, DDP.

Dentro de este grupo se encuentra los dos Incoterms que se van a desarrollar en su totalidad, ya que es el tema de este trabajo. Debido a que estos Incoterms son de gran importancia dentro de una empresa consolidadora de carga.

DES (Delivery Ex Ship) Entrega Sobre el Buque

Significa que el vendedor se obliga y responsabiliza de entregar la mercancía en las condiciones pactadas con el comprador en el puerto marítimo de destino sin bajar la mercancía del buque.

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

El precio incluye todos los costos (flete y seguro) hasta el puerto de destino sin bajar la mercancía del buque.

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Pagar los gastos de inspección de la mercancía
- Pagar la descarga y los tramites de importación
- Asegurar la mercancía a partir de este punto.

DEQ (Delivery Ex Quay) Entrega en el Muelle

Significa que el vendedor tiene la obligación y responsabilidad de entregar la mercancía en las condiciones pactadas con el comprador sobre el muelle en el puerto marítimo de destino.

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

El precio incluye todos los costos hasta el muelle de puerto de destino.

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Pagar la inspección de la mercancía
- Tramitar la importación
- Asegurar la mercancía a partir de este lugar hasta su destino final.

Aplica solamente para embarques marítimos y para los que se realicen por los canales o ríos de navegación.

DAF (Delivery At Frontier) Entrega en Frontera

Significa que el vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en una frontera terrestre, que puede ser la del vendedor o la del comprador.

El vendedor y el comprador deberán definir claramente en que punto de la frontera será entregada la mercancía. En cualquier caso, el vendedor tendrá la obligación de realizar los trámites y cubrir los costos del despacho de exportación.

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

El precio incluye todos los costos hasta la frontera terrestre de destino convenida (ya sea en lado del país vendedor o en el comprador).

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Pagar la inspección de la mercancía.

- Pagar las maniobras de descarga.
- Tramitar la importación.
- Asegurar la mercancía a partir de este lugar hasta su destino final.

Aplica a todo tipo de embarques

DDU (Delivery Duty Unpaid) Entrega sin Pagar Aranceles de Importación

El vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido. Pero sin pagar los aranceles de importación ni realizar ningún trámite en esta aduana.

Bajo este Incoterms el vendedor y el comprador deberán definir claramente en qué lugar será entregada la mercancía. El vendedor tendrá la obligación de realizar los trámites y cubrir los costos de la aduana de exportación, de tal suerte que el trámite y los gastos de la aduana de importación serán por cuenta del comprador.

En algunos casos, el comprador, con autorización de las autoridades aduaneras de su país, puede recibir la mercancía directamente en su domicilio.

1. Mediante este Incoterms, la transferencia de riesgo y responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía pasa al comprador en el momento en que la mercancía pasa al comprador en el momento en que la mercancía arriba al lugar de destino convenido. La mercancía no es descargada del vehículo, el comprador es responsable de cualquier daño que sufra la mercancía durante su descarga.

2. Es responsabilidad del vendedor avisar al comprador del despacho de la mercancía al lugar de destino convenido y de proporcionarle todos los datos necesarios para que el comprador no tenga problema para determinar el arribo de su mercancía así como la obligación de entregar al comprador el documento de transporte respectivo.
3. En el precio del producto debe de incluir; el valor de la mercancía, su envase y embalaje y el marcado apropiado de dicho envase para que el comprador pueda reconocerla; el transporte desde su fábrica, almacén hasta el lugar de destino convenido; el trámite del despacho de exportación; los gastos por las maniobras de carga a bordo del vehículo y los relativos a la mercancía durante su viaje hasta el lugar de destino convenido, sin bajarla del vehículo.
4. Con relación al crédito documentario, si establecen este Incoterm, no será necesario que el beneficiario deba presentar la póliza o el certificado de seguro para negociar dicho crédito.
5. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección, tramitar y pagar todo lo relativo al trámite y gastos aduanales de importación y hacerse cargo del flete desde el lugar de destino convenido hasta el destino final de la mercancía.

Riesgo y Responsabilidad del Vendedor

El precio incluye todos los costos hasta el puerto, aeropuerto o lugar de destino convenido.

Riesgo y Responsabilidad del Comprador

- Pagar los gastos de inspección de la mercancía.
- Tramitar la importación.

- Asegurar la mercancía a partir de este punto hasta su destino final.

DDP (Delivery Duty Paid) Entrega con Aranceles de Importación Pagados

El vendedor tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en un lugar de destino convenido (en el país del comprador), pagando los aranceles de importación sin realizar ningún trámite en esta aduana.

En algunos casos, el comprador, con autorización de las autoridades aduaneras de su país, puede recibir la mercancía directamente en su domicilio (fábrica, bodega o almacén).

Ante este caso, será hasta ese lugar en donde se realice la inspección fiscal de la mercancía y el vendedor tramite y pague los aranceles e impuestos de importación.

1. La transferencia de riesgo y responsabilidad por daño o pérdida de la mercancía pasa al comprador en el momento en que la mercancía pasa al comprador en el momento en que la mercancía arriba al lugar de destino convenido.
2. Es responsabilidad del vendedor avisar al comprador del despacho de la mercancía al lugar de destino convenido y de proporcionarle todos los datos necesarios para que el comprador no tenga problemas para determinar el arribo de su mercancía, así como la obligación de entregar al comprador el documento de transporte respectivo.

3. Bajo este Incoterm el vendedor debe incluir en el precio; el valor de la mercancía, el transporte desde su fábrica, bodega o almacén hasta el lugar de destino convenido; el trámite y gastos de importación, los gastos de maniobras de carga a bordo del vehículo y los relativos a la mercancía durante su viaje hasta el lugar de destino convenido, sin bajarla del vehículo. Es decisión del vendedor contratar o no el seguro sobre la mercancía.
4. Con relación al crédito documentario, si se establece este Incoterm, no será necesario que el beneficiario deba presentar la póliza o el certificado de seguro para negociar dicho crédito.
5. Es responsabilidad del comprador pagar el costo de la inspección de la mercancía (antes de ser embarcada), pagar y hacerse cargo del flete desde el lugar de destino convenido hasta el destino final de la mercancía, podría ser su fábrica, bodega o almacén.

La característica principal del grupo D, donde se encuentran estos dos Incoterms, es que el vendedor es responsable de entregar la mercancía en el lugar de destino convenido en perfecta condiciones, pero no está obligado a asegurar la mercancía. Por tanto, si antes de que la mercancía arribe a ese lugar de destino convenido sufriese algún daño o pérdida, el vendedor es responsable de reponerla.

Importancia de los Incoterms

Los Incoterms son el instrumento más importante a la hora de realizar exportaciones e importaciones, ya que les permite a los comerciantes de diversos países entender los unos a los otros y de esta forma se facilita el comercio internacional.

También ofrecen diferentes posibilidades para el comprobador y el vendedor, y seguramente una de ellas se ajustara a las necesidades de la transacción comercial, lo mismo que a las responsabilidades que ambas partes este dispuestas a asumir. Su elección dependerá también del medio de transporte que vayan a utilizar, lo mismo que de las disposiciones oficiales que, en materia de seguros y aduanas, fijen sus respectivas leyes. Cuando existen términos internacionales que respondan a las necesidades presentes y a la dinámica actual del comercio internacional.

La respuesta más apropiada seria por la costumbre. Por cierto que la costumbre hace ley, pero muchas veces, esa costumbre es mera necesidad y un absurdo rechazo al cambio, motivo principalmente por falta de capacitación y cultura en la materia.

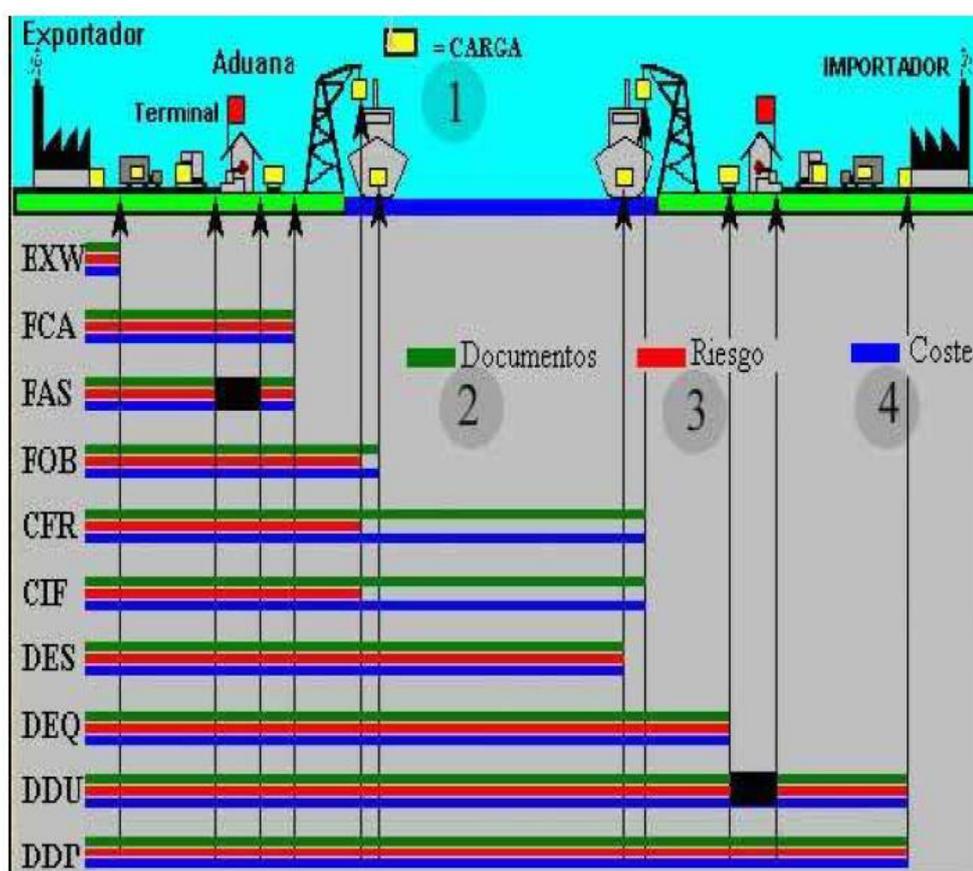
Es por eso que se debe de tener cuidado en el Incoterm que se va a utilizar, porque una mala aplicación de Incoterm puede traer consecuencias, principalmente en los riesgos y responsabilidades del vendedor y comprador, en caso de que la mercancía sufriese algún siniestro por perdida o daño.

Hay que aplicar el Incoterm de acuerdo al tipo de transporte que se baya a utilizar, por que recuerden que hay Incoterms exclusivos para determinado transporte.

Con la creación de los Incoterms se mejoro y se reforzó las prácticas comerciales internacionales, para que de esta manera los comerciantes le fuera más posible o factible, el solucionar problemas relacionados con la compra-venta de mercancía, siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro.

Para las empresas consolidadoras de carga los Incoterms que mas ocupan son el DDP (Entrega con aranceles pagados), el DDU (entrega sin aranceles pagados), los demás se manejan muy poco debido a que al comprador y vendedor, estos dos tipos de Incoterms les dan más confianza y no tienen que realizar ningún trámite, todo lo hace la empresa consolidadora e carga.

Figura N° 1.2.4.5: Ilustración de donde abarca cada Incoterm.



Clases de Carga.

Carga general

Productos manufacturados o semi-manufacturados y otros productos básicos empacados. Se mueve mayormente en contenedores.

Carga a granel

Productos básicos como granos, productos de petróleo, carbón y otros materiales voluminosos y sueltos.

Neo-granel

Incluye un número limitado de productos (ej. astillas de acero o madera, productos forestales, automóviles, etc.) que se manejan como granel pero no se trasladan en grandes volúmenes ni requieren de equipo muy especializado.

Carga frigorizada

Suele dividirse en productos congelados (por ejemplo, helados) y productos refrigerados (por ejemplo yogurt).

Carga de gran dimensión

Carga general tan pesada o grande que no puede ser acomodada en contenedores o manejada por equipo estándar. Ej. Equipo minero, locomotoras, generadores (turbinas de centrales hidroeléctricas), transformadores pesados, telescopios, etc.

1.3. PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

Problemas:

- Falta de medición sistemática de la satisfacción del cliente y mayor atención pos venta.

- Ausencia de Normas y Procedimientos (Trámites Aduaneros)
- Falta de procesos y procedimientos en varias áreas de la empresa.
- Incremento de la competencia leal y desleal en el mercado.
- Recesión de la economía por la mala implementación de políticas macroeconómicas en el sector.
- Alta competencia en el área.
- Aumento de los precios en los insumos.
- Alto número de competidores.
- Recesión de la economía nacional e internacional (Crisis Económica actual)
- Cambios en la Administración Portuaria.

Oportunidades

- Consolidación de los servicios en el país
- Ampliación de servicios a otros sectores de la economía
- Incrementar la presencia a nivel internacional
- Aprovechar la flota para crecer en nuevos mercados.
- Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.
- Consolidar operaciones en el Centro del país.
- Aprovechar la flota para crecer en nuevos mercados.
- Consolidar operaciones en el Centro del país.
- Mayor y mejor captación del personal.

1.4. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

ConsolEcuacarga S.A. prestará los servicios de transporte (marítimo, terrestre o aéreo) para trasladar mercancías a otros países, cuando se trata de cargas pequeñas que no cubren todo el espacio disponible de un contenedor.

Estos servicios son utilizados cuando la empresa exportadora o importadora no está aún en capacidad de llenar un contenedor completo con su propia mercancía y se ve obligado a compartir el espacio con otras empresas.

ConsolEcuacarga S.A. manejará la carga de varios exportadores no importando si van a un mismo destino, ya que las mercancías pueden ser transbordadas hasta llegar a su destino final.

El procedimiento normal para embarcar por medio de una agencia consolidadora de carga es bastante sencillo; un agente o representante le atenderá quien le guiará en todo el proceso hasta llevar la mercancía al lugar de destino. Contaremos con nuestro propio agente de aduanas, haciendo más fácil la emisión de la póliza de exportación.

Esta empresa provee toda la logística, se encarga del manejo de la documentación, provee servicios de seguridad, de carga y descarga de la mercadería; poseemos nuestra propia agencia de aduanas, así como bodegas generales para almacenar la mercadería previo a ser llevada a las bodegas del importador.

Además **ConsolEcuacarga S.A.** proporcionará el servicio especial de **Trading**, que será la negociación dentro y fuera del país por medio de un agente especializado de nuestra empresa y éste realizará las compras y ventas conforme lo requiera el importador o exportador respectivamente.

1.5. ALCANCE

Dirigido a pequeños, medianos y grandes importadores y exportadores que desean que sus productos lleguen a cualquier parte del mundo de una manera segura y confiable.

1.6. OBJETIVO GENERAL

Proporcionar un servicio de primera categoría a los pequeños, medianos y grandes importadores y exportadores, a su vez fomentar la facilidad del comercio entre distintos países de manera eficiente, eficaz y confiable.

1.7. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Trabajar por la satisfacción total del cliente, asegurando y manteniendo su confianza mediante el cumplimiento en la entrega oportuna de la mercancía.
2. Realizar transacciones y negociaciones rentables, ágiles y seguras con el propósito de alcanzar la mayor rentabilidad posible minimizando el riesgo.
3. Fomentar y mantener un ambiente favorable para el mejoramiento continuo de la Compañía, capacitando y motivando al funcionario en relación con la calidad, autodisciplina y trabajo en equipo que permita el desarrollo profesional y personal de todos los empleados
4. Asegurara la revisión continua del Sistema de Gestión de Calidad, a través de auditorías internas de calidad, que permitan una evaluación crítica y garanticen la mejora continua del mismo.
5. Dotar a la Compañía del talento humano y técnicos necesarios para asegurar la calidad en la prestación de los servicios a los clientes.

CAPITULO II

2.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

2.1.1. Misión

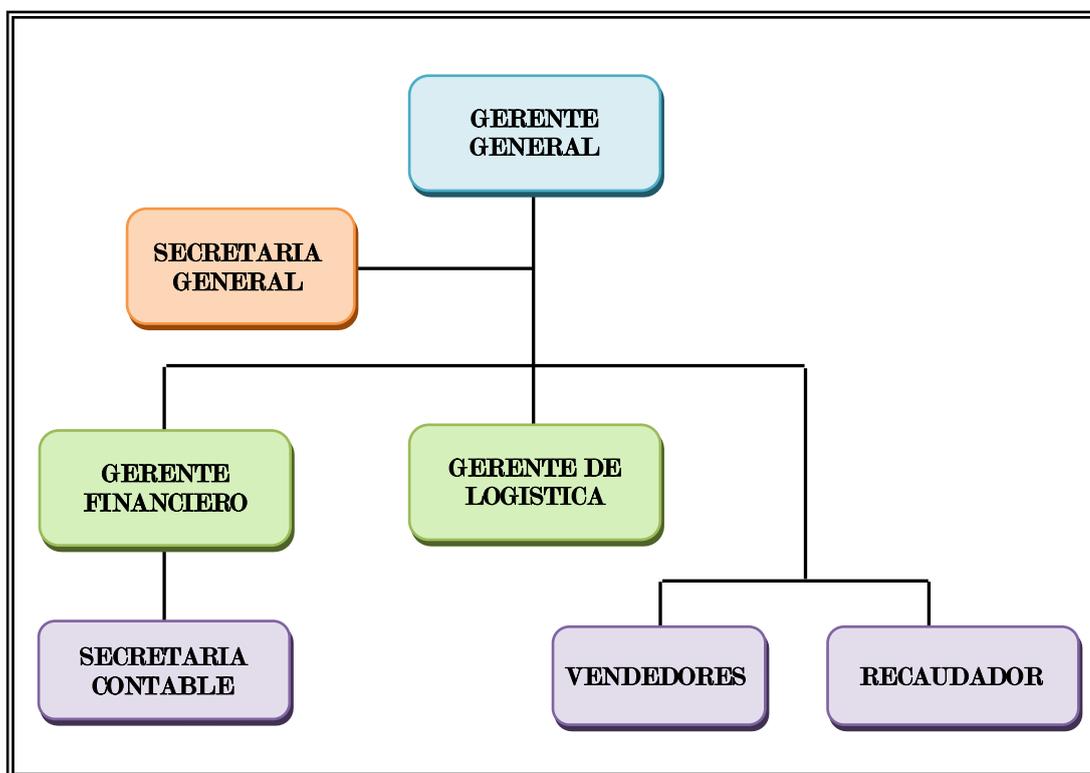
Ofrecer a nuestros clientes un portafolio de servicios integrales, que le permita satisfacer sus necesidades logísticas y operacionales en el área de Comercio Exterior y Aduanas de manera profesional, eficaz, eficiente y ética. Buscando de ésta manera, lograr una relación basada en la confiabilidad, que permita la fidelidad y crecimiento de nuestros usuarios así como el de nuestros colaboradores.

2.1.2. Visión

Ser Líderes del mercado en Empresas Consolidadoras de Carga en la Ciudad de Guayaquil basándonos en las cualidades de nuestro capital humano, su capacidad de creatividad e innovación, de modo que en un plazo no mayor a cinco años seamos la empresa número uno en calidad de servicio, evolucionando a la solida construcción de relaciones con nuestros clientes, con la convicción de lograr un crecimiento estable, seguro y la conquista de nuevos mercados en el país.

2.1.3. Organigrama

Gráfico N° 2.1.3.1



Elaborado por: Las Autoras

Para que podamos cumplir con nuestros objetivos como empresa, tendremos las siguientes políticas dentro de la organización:

- Cumplir con puntualidad el horario de trabajo.
- Establecer relaciones cordiales entre todos los colaboradores que conforman la empresa.
- Atender con prontitud y amabilidad los requerimientos y solicitudes de los clientes.
- Velar por el buen uso de las instalaciones y esforzarse por la optimización de todos los gastos necesarios para el buen desenvolvimiento de cada una de las tareas asignadas

Descripción del Equipo de trabajo

Nuestra empresa contara con personal altamente capacitado para cada función específica. Tendremos en total 8 personas, contando desde el personal de gerencia y administración.

Gráfico N° 2.1.3.2

Número de personas	Cargos
1	Gerente General
1	Gerente de Logística
1	Gerente Financiero
1	Secretaria Contable
1	Secretaria General
2	Vendedores
1	Recaudador

Elaborado por: Las Autoras

Descripción de Funciones:

Gerente General

Persona encargada de revisar, supervisar y mejorar el proceso de servicio brindado por nuestra empresa. Representará a la organización frente a terceros, creará un manual de los esquemas que se aplicarán en el proceso, coordinando así todos los recursos necesarios mediante la planeación y dirección a fin de lograr los objetivos establecidos por la empresa. Además debe trazarse metas de mercadeo para asegurarle a la empresa un mayor número de ventas. Supervisará el desarrollo y la ejecución de las actividades promocionales y la publicidad de la empresa; tendrá que evaluar también una estrategia de mercadeo basada en el conocimiento de los objetivos del establecimiento, características de mercado y los factores de costo y recargos.

Gerente de Logística

Sus funciones básicas serán verificar las rutas que se tomarán para transportar los bienes, y así elegir la ruta más eficiente que se ajuste a los tiempos de entrega; debe además implementar un plan de contingencias con sus respectivas correcciones para estar prevenido de cualquier imprevisto en la operación del servicio.

Secretaria Contable

Se dedicará a la contabilidad del negocio, nos mantendrá al día con las obligaciones tributarias, organizados para auditorias, recibirá informes del departamento de cobranzas (recaudador) y del de ventas, facturar los servicios brindados por la empresa, manejar la cartera vencida, elaborar liquidaciones mensuales.

Secretaria General

Su función será atender llamadas telefónicas, comprar suministros de oficina, manejar la caja chica, controlar el pago de servicios básicos, enviar proformas a clientes, ayudar a la gerencia general en diferentes actividades asignadas.

Vendedores

Son la parte vital del departamento de ventas y mercadeo, ya que ellos deben explorar permanentemente donde están los clientes potenciales. Se encargarán además de vender la idea, promocionar el servicio y realizar el respectivo inventario de los bienes.

Recaudador

De la mano de los vendedores, cuando el departamento haya aprobado algún tipo de crédito, este tendrá que realizar las labores de departamento de cobranzas.

Valores Organizacionales

Integridad:

Nos guiaremos por reglas morales y éticas maximizando la honestidad en nuestros negocios y nuestras acciones con el cumplimiento de nuestras promesas.

Responsabilidad Social y Empresarial

Cada persona es responsable ante la sociedad de sus acciones, por su trabajo y el de su equipo debiendo velar por que este se cumpla.

Trabajo en Equipo

El apoyo constante entre los equipos de trabajo dará la opción de crecer y desarrollarse como personas y profesionales, permitiendo un trabajo eficaz generando beneficios comunes para la organización.

Trabajo en Resultados

Se trabajará en base a resultados y logros profesionales u organizacionales, tanto para la empresa como para el cliente.

Apoyo a las Ideas

La organización apoyará las ideas positivas ya las realizara si las mismas son factibles, se motivara al personal para que colabore generando ideas para la empresa y el desarrollo de esta, incentivando la participación de los clientes, empleados, socios, proveedores y sociedad.

Calidad, Eficiencia y Eficacia

Es nuestro compromiso de mantener altos estándares de calidad, eficiencia y eficacia con relación a lo que ofrecemos y obtenemos, para poder dar lo mejor a nuestros clientes.

Liderazgo

Cada colaborador tendrá una orientación clara, asumirá responsabilidades en las cuales tendrá que liderar, aceptar retos y adoptar cambios.

Orientación al Cliente

Escuchamos las necesidades de nuestros clientes y responderemos con energía, pasión, velocidad, agilidad y eficiencia. Buscaremos nuevas soluciones para crear valor y confianza y así consolidar nuestra relación.

Respeto, Confianza y Sinceridad

Se cumplirán las labores diarias con buen trato, respeto y cordialidad entre los equipos de trabajo, con el cliente, compañeros y otras personas que integran la organización, también estaremos comprometidos con la creación de un ambiente que favorezca la integración.

2.1.4. Análisis FODA

Fortalezas

- Oficinas y bodega convenientemente ubicadas y cercanas a puertos,
- Personal con dominio de idioma de inglés
- Servicio de almacenamiento y transporte a través de filial
- Personal Especializado en temas logísticos y aduaneros
- Asesoría técnica en aduanas:
 - ✓ Valoración, Legislación y Clasificación aduanera
 - ✓ Origen de mercancías
- Convenios con empresas Consolidadoras extranjeras:
 - ✓ United Brothers Dynasty Inc. (Panamá)
 - ✓ Transworld Shipment's Inc. (Estados Unidos)
 - ✓ Shenzhen Xinyang Shipping Co., Ltd. (China)
- Agentes de aduana con buen perfil de riesgo
- Agentes de compra con experiencia en los mercados extranjeros:
 - ✓ Estados Unidos
 - ✓ Unión Europea (España)
 - ✓ China
 - ✓ Panamá

Debilidades

- Falta de medición sistemática de la satisfacción del cliente
- Ausencia de Normas y Procedimientos (Trámites Aduaneros)
- Alto índice de cambios del personal Aduanero.
- Falta de procesos y procedimientos en áreas de la empresa.
- Falta de planes de venta y presupuestos.
- Incremento de la competencia leal y desleal en el mercado.
- Falta de crecimiento en la cartera de nuevos clientes.

Oportunidades

- Consolidación de los servicios en el país
- Ampliación de servicios a otros sectores de la economía

- Incrementar la presencia a nivel internacional
- Aprovechar la flota para crecer en nuevos mercados.
- Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.
- Consolidar operaciones en el Centro del país.
- Aprovechar la flota para crecer en nuevos mercados.
- Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.
- Consolidar operaciones en el Centro del país.
- Mayor y mejor captación del personal.

Amenazas

- Recesión de la economía por la mala implementación de políticas macroeconómicas en el sector.
- Aumento de los precios en los insumos.
- Alto número de competidores.
- Cambios en la Administración Portuaria.
- Alta competencia de Agencias aduaneras, que prestan un mejor servicio, tanto al cliente como al personal.
- Determinar los requerimientos de los departamentos de Administración y Operaciones de la Agencia Aduanera., a través de la aplicación de una Matriz FODA para seleccionar las propuestas de optimización de procedimientos y logro con eficiencia de funciones.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

2.2.1. Metodología para Analizar el Mercado

Para demostrar que este mercado es óptimo hemos considerado evaluar la situación actual del sector: aduanero, agencias navieras, exportadores e importadores, debido a que este es el mercado meta de nuestros negocios.

Es importante analizar variables como: Competencia, servicio y precio de estos sectores para identificar potenciales necesidades, requerimientos y nichos de mercado rentables que permitan a la empresa posicionarse y diferenciarse ante su competencia, por medio de ofertas al mercado meta.

Perfil del comportamiento de los clientes potenciales:

- Tipo de empresa y tiempo de constitución
- Sector en el que se desenvuelve
- Frecuencia en que realiza comercio internacional de las mercaderías.
- Atributo que considera más importante para el comercio internacional de las mercaderías
- Expectativas y grado de aceptación de la oferta de los servicios.

Objetivo del Estudio del Mercado

Basándose en las diferentes variables que se deben considerar para poder establecer la rentabilidad y factibilidad de este proyecto, se ha tomado en consideración una serie de objetivos, los cuales permitirán las verdaderas condiciones del mercado y su situación.

Grupo Focal

En la investigación de mercado es deseable no usar solo un diseño de investigación primario, debido a que lo primero que se desea es obtener una comprensión de la situación a la que nos enfrentaríamos para que

nuestra empresa sea integrada en el mercado actual, de forma tal que llegue a formar alianzas estratégicas con navieras además de Agentes de Aduana debidamente calificados, y se realice el debido análisis cuantitativo y cualitativo.

Existen varias razones por las que se emplea el grupo focal. No siempre es posible ni deseable, utilizar métodos totalmente estructurados o formales para obtener información de los entrevistados. Posiblemente las personas no estén dispuestas a responder con la verdad preguntas que invaden su privacidad o políticas internas, las hacen sentirse avergonzadas o tienen un impacto negativo en su ego o condición. Quizá los encuestados no puedan proporcionar respuestas precisas a preguntas que lleguen al subconsciente.

Los valores, impulsos emocionales y motivaciones que se encuentran en el nivel del inconsciente se ocultan al mundo exterior por medio de la racionalización y otros mecanismos de defensa del ego. Por todo esto, la información deseada puede obtenerse mejor por el método basado en sesiones de grupos focales (Focus Group). Esta técnica consiste en una discusión interactiva que se realiza con un grupo de personas con la dirección de un facilitador, y bajo un esquema de entrevistas grupales con preguntas abiertas, anticipadamente estructuradas y revisadas.

Se planteó la respectiva lista de preguntas para la realización del grupo focal, el cual tuvo lugar en la ciudad de Guayaquil y en las respectivas empresas encuestadas.

Objetivos del Grupo Focal

- Determinar cuáles son los factores para poder establecer nuestra empresa de una manera eficiente, eficaz y responsable.

- Establecer conversaciones de negocios para formar todo tipo de alianzas con navieras y agentes de Aduana.
- Saber el posicionamiento de las Empresas Consolidadoras de Carga más importantes de Guayaquil.
- Conocer si los empresarios (Importadores y Exportadores) están interesados en ser nuestros usuarios y si estarían dispuestos a cambiar actividades comerciales con sus actuales proveedores.
- Saber cuáles son los valores que estarían dispuestos a pagar por los diferentes servicios que ofrecemos.

Identificación y Selección de los Participantes

Segmento I

Para la elaboración del grupo focal hemos seleccionado Exportadores e Importadores, que tienen diversos giros de negocios en los diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil; por motivos de ayuda, para resolver el mismo, se ha preferido a personas que constantemente se dedican a la actividad del Comercio Internacional.

Segmento II

Funcionarios de departamentos de Comercio Exterior, Agentes Afianzados de Aduanas y Agentes Navieros.

Análisis de la información sobre los participantes

Segmento I

El grupo focal estuvo conformado con los siguientes participantes:

Tres representantes de Empresas Exportadoras de la ciudad de Guayaquil:

- ✓ Empresa Bic Ecuador
Ing. María Teresa Coronel - Gerente de Logística y Exportaciones

- ✓ Torres y Torres
Ing. Amanda Suárez - Gerente de Exportaciones

- ✓ Ecobnanec Cía. Ltda.
Ing. Aracelly Martínez - Dpto. de Comercialización y Exportaciones

Cuatro representantes de Importadoras de la ciudad de Guayaquil:

- ✓ Importadora Marilyn
Ec. Jimmy Campoverde - Gerente Propietario

- ✓ Warsa Cía. Anónima.
Ing. Amira Katrina de Ward - Gerente General

- ✓ Importadora de Ropa Hans Collection
Hans Sun Kinm Yu - Gerente Propietario

- ✓ Agro Industrias
Ing. Víctor Hugo Montero - Gerente General

Segmento II

El Grupo Focal está conformado con los siguientes participantes:

Tres Agentes Afianzados de Aduana:

- ✓ Ing. Roberto Calderón

- ✓ Ing. Roberto Buestán
- ✓ Ing. Fernando Muñoz

Dos representantes de Navieras:

- ✓ Green Andes Ecuador
Ing. Grace Palacios
CSD - Exportaciones
- ✓ Mediterranean Shipping Company del Ecuador
Ing. Mónica Tapia
Dpto. de Logística y Exportaciones

Selección de un moderador: El moderador será una persona que está relacionada con el tema de estudio, y a su vez tiene conocimientos y habilidades de comunicación para poder conducir con efectividad el tema a desarrollar.

En este caso el moderador no ha sido una persona específica, ya que las preguntas han sido efectuadas por las mismas autoras de éste proyecto; Jessica Viviana Ávila Riera, Cynthia Patricia Villanueva Morocho y Dolores del Rocío Uyaguari Paredes; a su vez se obtuvo ayuda por parte del Ing. Patricio Gálvez ya que es Profesor de Comercio Internacional de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Diseño de Preguntas del Grupo Focal

1. ¿A qué se dedica?
 - ✓ Exportador
 - ✓ Importador
 - ✓ Agentes de aduana autónomos

✓ Navieras

2. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa en el mercado?

3. ¿Cuál es el sector en que se desenvuelve su empresa?

4. ¿Ha realizado alguna vez comercio internacional de mercaderías por medio de Empresas Consolidadoras de Carga?

5. ¿Cuál es el nombre de la empresa que le ofreció este servicio?

6. Cuando usted ha trabajado con una Empresa Consolidadora de Carga

7. ¿Qué clase de problemas se le han presentado?

8. ¿Qué tipo de servicio le gustaría que nuestra empresa ofrezca?

PREMIUM

EXPRESS

Premium: exclusivo para empresas importadoras y exportadoras, incluye el traslado de las mercancías puerta a puerta en un vehículo, además de la negociación (Trading) en el exterior.

Express: para empresas importadoras y exportadoras, incluye el traslado de las mercancías en un vehículo proporcionado por la empresa además del respectivo seguimiento por medio GPS.

9. ¿Con qué frecuencia realiza usted el comercio internacional de sus mercaderías?

✓ Semanal

✓ Mensual

✓ Semestral

✓ Anual

10. ¿cuáles son los países más importante con los que usted realiza el comercio internacional de sus mercancías
11. ¿Su empresa cuenta con Servicio de Trading?
12. ¿Alguna empresa Consolidadora de Carga le ha ofrecido el servicio de Trading?
13. ¿Le gustaría contratar el servicio de Trading que ofrece nuestra empresa?
14. ¿Usted alquila el servicio de transportación para el traslado de sus mercaderías?
15. ¿Cómo considera el servicio de comercio internacional de sus mercaderías con su actual proveedor?
16. ¿Cuáles son los principales atributos que Ud. considera para el comercio internacional de sus mercaderías?
- ✓ Tiempo de entrega
 - ✓ Precios
 - ✓ Tecnología
 - ✓ Calidad del servicio
 - ✓ Seguridad
17. ¿Estaría dispuesto a hacer negocios con nuestra empresa?
18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de comercio internacional de mercancías?
19. ¿Qué porcentaje estaría dispuesto a pagar por el servicio de Trading?

20. ¿Le gustaría que se le proporcione un informe detallado al final del comercio internacional de sus mercancías?

21. ¿Por qué medio le gustaría contratar nuestros servicios?

Conclusiones del Grupo Focal

Segmento I

Podemos darnos cuenta que las Empresas Importadoras y Exportadoras están legalmente constituidas y laboran en el mercado actual desde hace algunos años y por lo tanto son empresas con bases sólidas y bien

estructuradas, además de ser conocedores de cómo se desarrolla el comercio internacional.

Estas empresas no tienen un mercado fijo para importar y exportar ya que algunos tienen varias actividades comerciales y manejan diferentes clases de mercancías.

Las Empresas Consolidadoras de Carga con las que trabajan los entrevistados fueron:

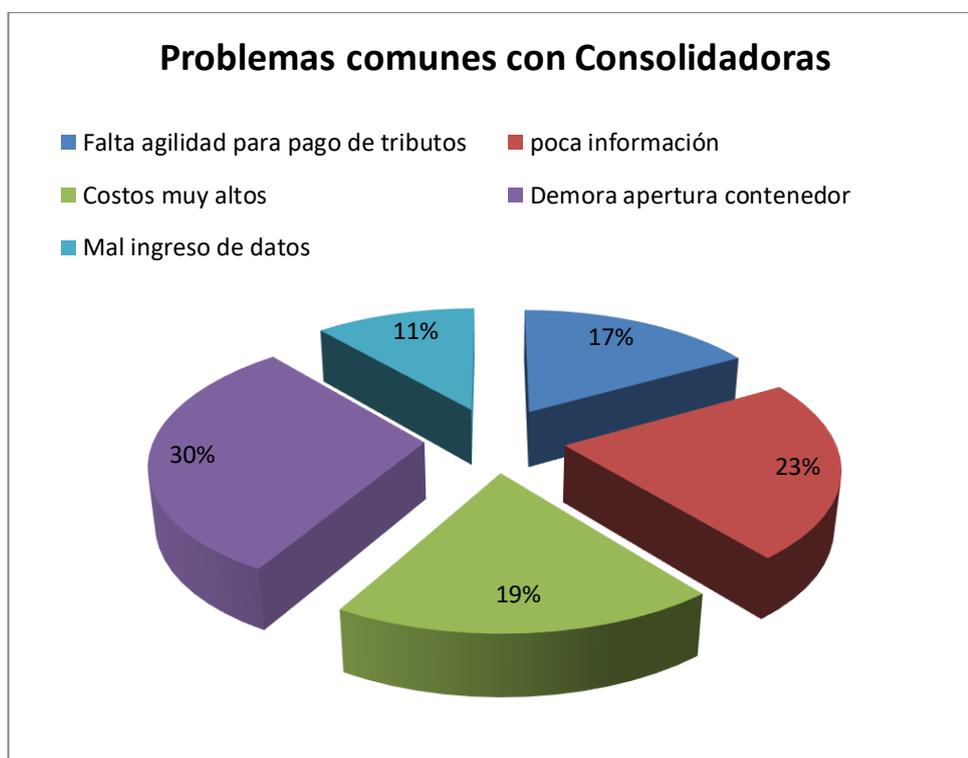
- ✓ Navicargo
- ✓ Proficargo Ltda.
- ✓ Cogunsa
- ✓ Ecuador Cargo System

Al plantear una pregunta abierta sobre los problemas que se les presentan a los importadores y exportadores que utilizaron el servicio de consolidadoras de carga tenemos:

- Poca información
- Ingreso incorrecto de información a la CAE
- Costos muy altos en la facturación de servicios.
- No agilitan los trámites respectivos para el pago de tributos
- Demora en apertura del contenedor.

En el Gráfico N° 2.2.1.1 podemos observar que entre los problemas que le causa molestias al importador tenemos: en primer lugar la demora en la apertura del contenedor, seguida por la poca información que le ofrecen sus agentes de carga y los costos muy elevados en la facturación de los servicios, éstos son los problemas comunes que se presentan en la práctica.

Gráfico N° 2.2.1.1



**Fuente: Elaboración de Campo
Elaborado por: Las Autoras**

Tomaremos como referencia éstos problemas para aplicar medidas correctivas y mejorar el servicio.

- ❖ Nuestra empresa tendrá una buena relación con el agente afianzado de aduana y con la naviera ya que así podremos dar un seguimiento completo a la carga y así cumplir con los importadores y exportadores y así minimizar errores.
- ❖ Es importante recalcar que la persona a cargo de la coordinación de los embarques dominará el área de comercio exterior y deberá conocer las nuevas disposiciones de la Corporación Aduanera Ecuatoriana, además

de manejar correctamente el programa que exige la Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG) para el ingreso de información a la CAE en un máximo de 24 horas antes que llegue el buque y así evitar malos ingresos, correcciones y multas que retrasan la apertura de contenedores, aplazando la nacionalización de mercancías e incurriendo en costos de almacenaje que al final debe pagar el cliente.

- ❖ Para agilizar la nacionalización de la mercancía es importante que el Agente le exija al proveedor de cada cliente todos los documentos necesarios para la respectiva nacionalización, de esta manera evitaremos perder tiempo al pedirle al cliente que nos entregue toda la documentación como Facturas Comerciales, Certificados de Inspección, etc. Y en el caso de que las cargas vengas consignadas a un barco pediremos notificación de quién es el contacto y cuando recibamos los papeles ingresar la información lo más rápido posible en el lapso de siete días antes de la llegada del buque.

A la mayoría de los importadores y exportadores les gustó nuestro producto, ya que es un valor agregado respecto a las comunes Consolidadoras de Carga y además les pareció muy novedoso e innovador ya que así ellos no tendrán que viajar al exterior para ver los productos que desean; o a su vez pueden tomar en cuenta las opciones de búsqueda de contactos que les ofrecemos.

Por otra parte en el gráfico nos muestra que los importadores por lo general traen mercancías cada mes, es decir que las consolidadoras y navieras van a tener una mayor frecuencia de embarques mensualmente.

Los exportadores envían sus mercancías al exterior cada semana y tendremos bastante afluencia de envíos todas las semanas del mes.

Los países más importantes con los que importadores y exportadores realizan el comercio internacional de sus mercancías son:

- ✓ China,
- ✓ Panamá
- ✓ Estados Unidos

A nuestros potenciales clientes encuestados del grupo focal les gustaría contratar el servicio de Trading que ofrece nuestra empresa, ya que se refiere a la negociación internacional y también a la contratación de las diferentes empresas internacionales para proveer productos; ya que lo ven como una forma de hacer negocios más rápida y segura; por lo tanto vamos a sobresalir en el mercado por éste servicio. Nos indicaron que ninguna empresa en el Ecuador les ofrece este servicio y que solamente lo localizan el exterior.

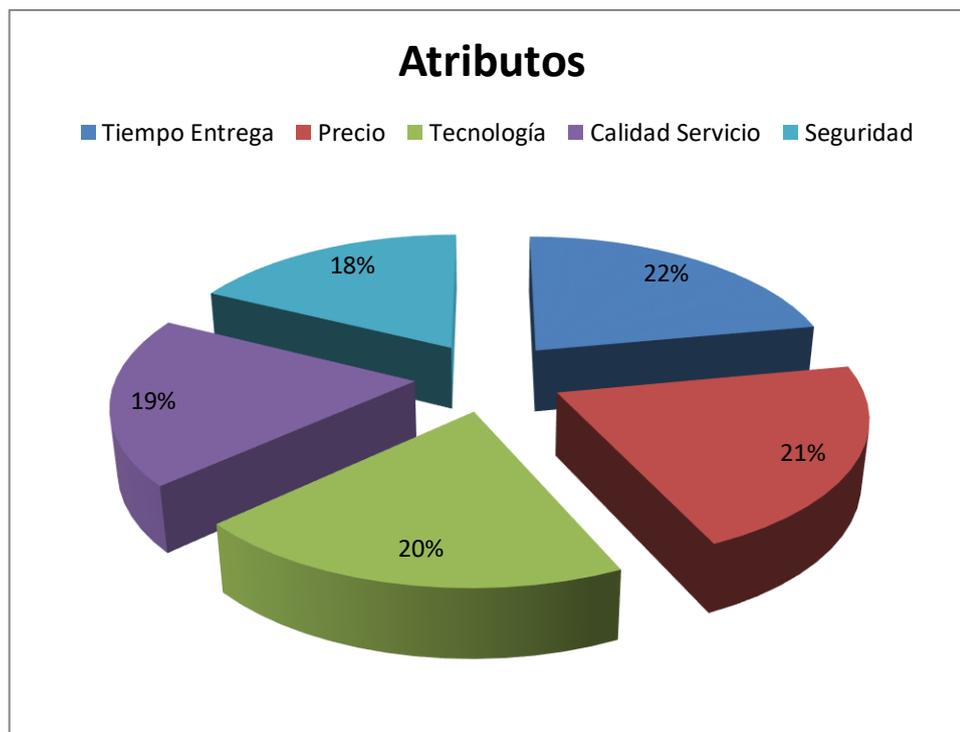
Casi todos los importadores y exportadores contratan el servicio de transportación de sus mercancías y les comunicamos que nuestra empresa también ofrecerá estos servicios y se entregará las mercancías puerta a puerta para facilidad de nuestros clientes.

Los servicios ofrecidos por sus actuales empresas de consolidación de carga son entre Buenos y Excelentes pero aún así no están totalmente satisfechos con el servicio que les ofrecen ya que todavía esta clase de empresas tiende a cometer ciertos errores y si existiría una empresa que les ofreciera mejores resultados no dudarían en cambiar de proveedor.

En el Gráfico N° 2.2.1.2 vamos a observar cuáles son los atributos más importantes según los miembros del grupo focal para el comercio internacional de sus mercaderías.

El tiempo de entrega es lo más importante con 22% para nuestros clientes, seguido muy cerca del precio con 21% y también la tecnología con 20%.

Gráfico N° 2.2.1.2



Fuente: Elaboración de Campo
Elaborado por: Las Autoras

Como hemos podido analizar durante el grupo focal que tuvimos con importadores y exportadores entrevistados nos informaron de manera concisa que si les interesa hacer negocios con nuestra empresa ya que es nueva, innovadora, pero a su vez se va a formar con bases sólidas y tendrá el talento humano apropiado para realizar los trámites aduaneros.

Como se menciona anteriormente, nuestros clientes potenciales no se encuentran totalmente satisfechos con sus actuales proveedores y en el momento que nuestra empresa éste legalmente constituida contratan nuestros servicios de manera casi inmediata.

Con respecto al precio que estarían dispuestos a pagar por el servicio de comercio internacional de sus mercancías no nos dieron un valor concreto ya algunos de ellos contratan contenedores enteros y otros contratan

solamente una parte del mismo porque no son comerciantes grandes y por lo tanto no alcanzan a llenar un contenedor.

Si no se llegara a contratar todo el contenedor se cobrará entre 4% y 5% del total de la mercancía. Si el contrato es por todo el contenedor se lo hará por un precio alrededor de \$6000.00 en adelante dependiendo del tipo de la carga y del contenedor.

Por el servicio de Trading se cobrará dependiendo del tipo de negocio a efectuarse y el tiempo que se lleve en concretarse, ya que no podemos dar un valor exacto porque cada negocio es muy diferente.

El porcentaje será muy pequeño ya que no implica mucha gestión en el trabajo a efectuarse, pero por lo general se cobrará entre el 3% a 4% del monto total de la mercancía a negociarse.

Para finalizar los clientes prefieren hacer negocios personalmente en un ya que nos comentaron que así confían más en la empresa a la que van a contratar y este proceso les brindará un mejor servicio ya que se sentirán seguros e importantes en el proceso de contratación.

Segmento II

Los profesionales entrevistados son los Agentes Afianzados de Aduana más reconocidos de la ciudad de Guayaquil, como son: Ing. Roberto Calderón, Ing. Roberto Buestán, Ing. Fernando Muñoz. Nos indicaron que en el mercado actual no hay una empresa que abarque todos los campos del comercio internacional de cargas como la nuestra, ya que cada proceso lo hace una empresa diferente y que no tienen conexión entre ellas, por lo

tanto **ConsolEcuacarga S.A.** les parece una excelente propuesta para el mercado y que además les gustaría que trabajemos en conjunto para la total satisfacción del cliente.

Los otros encuestados pertenecen a Navieras del Ecuador como son: Green Andes Ecuador y Mediterranean Shipping Company del Ecuador (MSC), los motivos por los cuales elegimos estas empresas fueron porque son las más grandes del Ecuador, además de ser reconocidas mundialmente; otro factor fue que los importadores y exportadores preferían estas empresas porque son multinacionales y conocen la trayectoria de las mismas. Además nos dieron a conocer que no están satisfechos en un 100%, debido a que por ser las más importantes no son las más eficientes, ya que como son multinacionales a veces no se preocupan por la debida atención al cliente. Pero son muy confiables y aceptadas en el mercado ecuatoriano. Por otro lado las navieras prestan un servicio de calidad ya están en el negocio de comercio internacional desde hace muchos años y poseen la experiencia necesaria para cubrir la demanda. Además al realizar la entrevista les dimos a conocer sobre **ConsolEcuacarga S.A.** y les pareció una excelente idea nuestra propuesta de formar una empresa que lleve a cabo todo el proceso del comercio internacional de mercancías (desde la fábrica hasta el país de destino), por medio de alianzas con ellos, ya que así las navieras y tendrán a **ConsolEcuacarga S.A.** como un cliente fijo y en crecimiento.

Plan de Negocios

En el plan de negocios nuestro objetivo es facilitar los trámites de importación a nuestros futuros clientes debemos conocer primeramente al país del cual vamos a importar ya que toda consolidadora debe especializarse en un solo país y dirigir correctamente sus estrategias comerciales. Se ejecutarán diferentes análisis de marketing para ayudar a

obtener una representación más clara con respecto al mercado en que se incursionará, lo cual nos ayudará a tomar decisiones acertadas.

Los resultados que se presentaran serán expuestos desde diversos puntos de vista para englobar todas las etapas de una empresa Consolidadora de Carga logrando de tal forma obtener estrategias amplias y heterogéneas.

2.2.2. MATRIZ BOSTON CONSULTING GROUP (BCG)

Gráfico N° 2.2.2.1



Elaborado por: Las Autoras

El eje vertical nos indica la tasa de crecimiento del mercado y el eje horizontal nos muestra la participación de mercado. Al dividir la matriz considerando qué tan atractivo es el mercado (crecimiento) y la fuerza (participación) de la compañía en ese mercado, se obtienen los siguientes grupos de productos:

Estrellas (Stars), estos son productos o negocios que tienen un alto crecimiento y un liderazgo (participación) en el mercado. Estos productos requieren fuertes inversiones para sostener el crecimiento, sin embargo generan beneficios importantes y se transformaran en “vacas lecheras” que llevarán suficientes flujos de efectivo.

En esta posición no es posible que se encuentre la Consolidadora de carga ya que como se mencionó anteriormente, ser un producto estrella significa tener posicionamiento en el mercado además competitivo; **ConsolEcuacarga S.A.** incursionará en el mercado por primera vez.

Vacas lecheras o de efectivo (Cash Cows), son productos o negocios de bajo crecimiento y de alta participación de mercado. Estos proporcionan buenos flujos de efectivo que permite contar con liquidez financiera y requieren menor inversión para mantener su participación en el mercado.

ConsolEcuacarga S.A. necesita una garantía fuerte para la adquisición de la licencia para iniciar las actividades, tiene expectativas de crecimiento alto pero no llega a tener un complemento con el crecimiento y la rentabilidad para encontrarse en esta posición.

Dilemas o signos de interrogación (Question Marks), son productos o negocios con baja participación en los mercados, pero con una expansión (crecimiento) rápida que requiere altos niveles de inversión para mantener su participación.

ConsolEcuacarga S.A. se encuentra ubicada en el cuadrante de interrogación es por esto que las estrategias a implementar serían estructurar y cosechar. Las estrategias buscan incrementar el mercado de

la unidad estratégica de negocio aún teniendo que invertir mucho efectivo en mercadeo y hasta renunciar a ingresos a corto plazo para poder conseguirlo.

La estructuración es efectiva para los productos que se encuentran dentro del cuadrante de interrogación cuyas participaciones debe crecer para así poder convertirse en producto estrella.

Perros (Dogs), son productos o negocios de bajo crecimiento y baja participación. Estos pueden generar flujos de efectivo suficiente para sostenerse por sí mismos, sin representar una fuente importante de efectivo.

2.2.3. MATRIZ DE IMPLICACIÓN

Esta matriz indica la fuerza con que un consumidor responde ante los estímulos de un servicio.

Gráfico N° 2.2.3.1

	APREHENSIÓN INTELLECTUAL	APREHESIÓN EMOCIONAL
FUERTE	Consolidadora de Carga APREDINZAJE (entender, sentir y hacer)	AFECTIVIDAD (sentir, entender y hacer)
DEBIL	RUTINA (hacer, entender y sentir)	HEDONISMO (hacer, sentir y entender)

Elaborado por: Las Autoras

Modo intelectual

Los consumidores se basan en:

- La razón
- Lógica y;
- Hechos.

Modo emocional

Los consumidores se basan en:

- Emociones
- Sentidos e;
- Intuición.

Implicación débil

Representa para los consumidores una decisión fácil de compra.

Implicación fuerte

Representa para los consumidores una decisión difícil de compra.

La Consolidadora de Carga se encuentra en el sector de **Aprendizaje** debido a que:

- Representa una decisión fácil para el consumidor ya que ofrece bienestar y buenos servicios a un precio accesible.
- El modo de elección es intelectual ya que como se menciono anteriormente los consumidores para analizar si es buena decisión aceptan nuestros servicios para tratar de tomar la mejor decisión.

2.2.4. MACRO Y MICRO SEGMENTACIÓN

Macro –Segmentación

En este análisis se definirá el mercado de referencia desde el punto de vista del consumidor, para lo cual se toman en cuenta tres dimensiones, estas se presentan a continuación:

Función o Necesidades:

Responde a la pregunta: ¿Qué necesidades satisfacer?

- Calidad de servicio
- Tiempo de entrega
- Responsabilidad
- Compromiso total con los clientes
- Seguridad

Tecnología:

Responde a la pregunta: ¿Cómo satisfacerla?

Podemos ver que tenemos un segmento muy amplio de personas que requieren de nuestro servicio para cubrir las necesidades de la empresa, ya que contamos con un equipos adecuados, servicios innovadores que es el **Trading**, talento humano especializado.

Grupo de Compradores:

Responde a la pregunta: ¿A quién satisface estas necesidades?

Los grupos interesados en contratar nuestro servicio principalmente son:

- Importadores
- Exportadores.

Micro-Segmentación

Con este estudio se darán a conocer las características de los consumidores así mismo las cualidades preceptuales que permitan diferenciar este servicio en el concepto de los compradores potenciales. Las características del segmento elegido son:

Segmentación Geográfica

En la ciudad de Guayaquil, pero nuestro mayor deseo es tener varias sucursales en las ciudades principales de nuestro país y en el exterior, además de tener alianzas estratégicas con empresas internacionales.

Segmentación Demográfica

Todos los importadores y exportadores ya que nuestra empresa también cuenta con agentes de aduanas y navieras ya que formaríamos alianzas estratégicas con ellos.

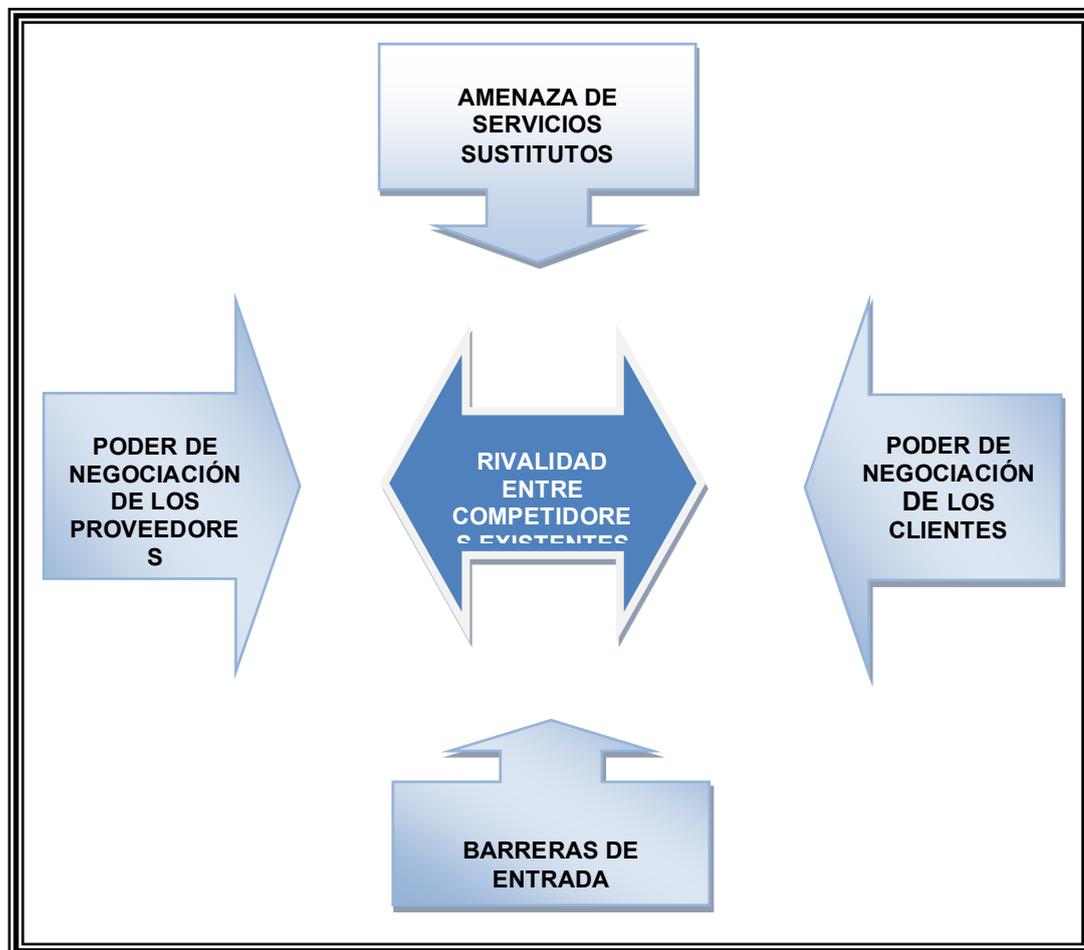
Segmentación Psicográfica

Personas cuyo interés es movilizar sus productos a diferentes países dependiendo de su giro de negocio y a su vez traer mercancías a nuestro país.

Empresas que desean formar toda clase de alianzas para el beneficio de ambas partes y poder establecer una coalición para llegar a posicionarnos como una empresa grande y sólida en el mercado nacional y en un futuro internacional.

2.2.5. ANÁLISIS DE COMPETITIVIDAD DE PORTER

Gráfico N° 2.2.5.1



Elaborado por: Las Autoras

Barreras de Entrada

Las barreras de entrada en este sector son mínimas, y son:

- Gastos de inversión mínimos: facilitando que con poco de capital se puedan constituir empresas del mismo ámbito.

- Regulación del mercado: No existe ninguna reglamentación que prohíba el ingreso de nuevos competidores, sin embargo, si se estipula la necesidad de contratar los servicios de una Consolidadora de Carga.
- Lealtad de los consumidores: los consumidores pueden mostrarse reticentes a cambiar un servicio al que están acostumbrados, sin embargo al comprobar la calidad del mismo, ellos podrán cambiar de proveedor sin ningún impedimento.

Barreras de Salida

En economía las Barreras de Salida son obstáculos que impiden o dificultan a una empresa la salida del mercado, ya que, las obliga a permanecer en la industria operando, porque los costos de permanecer en el negocio son menores que los que se generarían al liquidar la empresa, esto implica que a pesar de obtener malos resultados económicos e incluso pérdidas se decida permanecer funcionando.

Para nuestra compañía, no existirían impedimentos que nos dificulten la libre salida del mercado, dado que nuestra inversión inicial en infraestructura es mínima.

Rivalidades existentes entre Competidores

Para una compañía será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos, donde los competidores estén muy bien posicionados, y/o sean muy numerosos, y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, promociones y entrada de nuevos servicios.

En nuestro mercado existen numerosas Consolidadoras de Carga por las que hemos escogido 5 que son las más importantes del País, los cuales con sus diferentes estrategias buscan abarcar todo el mercado de importadores y exportadores, estas son:

- ✓ Damcon M y HyL
- ✓ Navicargo
- ✓ Proficargo Ltda.
- ✓ Cogunsa
- ✓ Ecuador Cargo System

Poder de Negociación de Clientes

Una empresa debe conocer y determinar correctamente su mercado de clientes para saber a ciencia cierta a que segmento de mercado enfocar sus esfuerzos y brindar sus servicios.

Dentro del sector de las Consolidadoras nuestro radio de acción será tomada para las compañía que se desarrollan en el campo del Comercio Exterior tanto el sector exportador como el importador.

Amenaza de Ingreso Servicios Sustitutos

Guayaquil es el principal puerto de entrada y salida de mercaderías en el país, moviendo el 70% del comercio exterior, existen varias empresas que forman parte de la cadena logística, que son:

- Las Navieras
- El Agente de Carga
- El Almacén Temporal
- El Agente de aduana

Según la Superintendencia de Compañías, el número de las empresas relacionadas al aseguramiento de la carga a aumentado en los últimos años, podemos tomar en cuenta a éste servicio como complementario ya que el riesgo de pérdida es alto.

Amenaza de Ingreso de Nuevos Negocios

Un riesgo importante a considerar es la apertura a compañías relacionadas a lo que se refiere a Consolidadoras de Cargas como son:

- Navieras, y;
- Aerolíneas

Cuya infraestructura y contacto directo con las empresas ellos tienen.

Plan de Marketing

Posicionamiento

El posicionamiento consiste en construir una percepción en la mente de las personas que nos interesan, para que ellas nos califiquen como la mejor solución ante una necesidad y nos ubique en el lugar preferente cuando tenga que tomar una decisión de compra.

Como principal herramienta para dar a conocer nuestros servicios será el uso del marketing electrónico, así como las visitas y llamadas personalizadas.

Entre los principales canales de comercialización tenemos el Internet.

- Elaboración un Web Site.
- Elaboración de una base de datos

Como la tendencia actual del comercio en el ámbito internacional es el uso del correo electrónico y el Internet, entonces hemos optado por crear un Web Site en donde el cliente pueda contactarse con nosotros y pedir información de nuestros servicios, además la ventaja de tener una cuenta de correo electrónico radica en que no solo el importador ecuatoriano puede acceder a ella sino cualquier posible cliente de cualquier parte del mundo que esté interesado en la compra y venta de mercancías con el Ecuador.

Posteriormente realizaremos una Base de Datos con la información de los importadores que existen en el Ecuador, obteniendo está información de las diferentes Cámaras que existen en el país, así como de entes públicos, privados, guías y revistas que proporcione información sobre los importadores y sus importaciones.

Es por esto que queremos posicionarnos en el mercado como una empresa responsable y profesional y nuestro Slogan será ***Su carga es nuestra razón de existir.***

Diferenciación de Servicios

Buscamos destacarnos sobre la competencia con soluciones integrales para las empresas con un servicio eficaz, eficiente, responsable y comprometido en satisfacer sus necesidades a un excelente costo.

A continuación describiremos las diferentes estrategias que hemos elaborado para que la empresa pueda diferenciarse de su competencia:

- Ofrecer un trato personalizado, cumpliendo con los contratos a tiempo, con las cantidades exactas y sobre todo ofreciendo un servicio ágil, oportuno y eficaz, que satisfaga los requerimientos del cliente.
- Proporcionar soluciones seguras en abastecimiento con precios competitivos, insumos de calidad y eficientes procesos de trabajo.

Figura N° 2.2.5.2: Logo ConsolEcuacarga S.A.



Elaborado por: Las Autoras

2.2.6. MARKETING MIX

Esta parte del proyecto es de vital importancia previo a efectuar la inversión y comienzo del negocio, aquí se detalla lo que se espera conseguir con este proyecto, lo que costará, el tiempo y los recursos a utilizar para su consecución, y un análisis detallado de todos los pasos que han de darse para alcanzar los fines del propuesto.

La estrategia que vamos utilizar es el Marketing Mix, que es la selección, ponderación y conformación de los instrumentos de marketing (producto consumidor, costos, distribución y promoción), establecidos por una empresa en un momento concreto, como se describe a continuación:

1.- Producto (Servicio)

Diferenciación del Servicio

Como ya hemos mencionado en la descripción del producto, nos identificaremos con una política de buen servicio al cliente, porque contaremos con personal especializado, una Estructura Organizacional Horizontal a nivel del Departamento de Operaciones, lo que nos permitirá otorgar a cada cliente un Asesor de Cuenta, dependiendo del trámite, sea este Importación o Exportación.

Además, contaremos con una página Web para que nuestros clientes puedan consultar sobre el estatus y/o progreso de sus trámites a través de un código de acceso asignado por nosotros pudiendo así atender sus necesidades las 24 horas del día y no solo en horarios de oficina

El objetivo de esta función Web, es que cada cliente este siempre al tanto de las secuencias y procesos que conlleva un trámite de exportación e importación encargados a nuestra empresa.

Tipos de Servicio Ofrecidos a Clientes

Brindaremos a nuestros clientes asesoría complementaria de acuerdo a la necesidad del trámite a realizar; en los siguientes parámetros:

- Reclamos administrativos
- Impugnaciones
- Asesoría en Comercio Internacional
- Cumplimiento y aplicación de requisitos legales, nacionales y/o extranjeros
- Elaboración de fichas técnicas por servicios
- Selección de términos de negociación internacional (INCOTERMS)
- Logística internacional
- Clasificación de partidas arancelarias e interpretación de leyes y disposiciones por parte de nuestros técnicos profesionales.
- Registro de nuevos importadores y exportadores en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE)
- Registro de Firmas Autorizadas para la Declaración Andina de Valor (DAV).
- Gestión de trámite en Aduana.

2.- Consumidor

Nosotros tenemos el compromiso de brindarle al cliente un servicio completo en materia aduanera y con las especificaciones de calidad, mediante nuestros ejecutivos haremos con mayor rapidez los pedidos y con un seguimiento de la mercadería desde su llegada ya sea marítimo o aéreo hasta la empresa de nuestros clientes, con esto queremos que nuestros clientes queden satisfechos cada vez más con nosotros.

Clientes Iniciales

Nuestros clientes potenciales inicialmente serían las importadoras, y exportadoras dedicadas al COMEX (Comercio Exterior).

Comodidad del Cliente

Nosotros poseemos una amplia oficina la cual tiene una sala de estar muy cómoda donde el cliente puede tomarse un café mientras entra a conversar con el Gerente de Operaciones o los Gerentes Propietarios; la oficina donde se establecen las negociaciones es amplia y posee tecnología de punta.

Con respecto de los pedidos le hacemos un seguimiento personalizado o sea que el cliente espera tranquilo la llegada de su mercadería a su empresa.

Mecanismos de Atención al Cliente

Como se mencionó antes en el servicio de diferenciación contaremos con dos mecanismos de atención al cliente:

Asesor de Cuenta: Nosotros tenemos el compromiso de brindarle al cliente un servicio completo en materia aduanera y con las especificaciones de calidad, mediante nuestros ejecutivos haremos con mayor rapidez los pedidos y con un seguimiento de la mercadería desde su llegada ya sea marítimo o aéreo hasta la empresa de nuestros clientes, con esto queremos que nuestros clientes queden satisfechos cada vez más con nosotros.

Página de Internet de la compañía: Como lo mencionamos en diferenciación del servicio, los clientes puedan consultar sobre el estatus y/o progreso de sus trámites a través de un código de acceso asignado por nosotros, pudiendo así atender sus necesidades las 24 horas del día y no solo en horarios de oficina.

3.- Costo a Satisfacer

Nuestra Consolidadora siempre va a buscar la manera de llegar a un acuerdo con nuestros clientes antes de iniciar una consolidación. La empresa tiene muy entendido que el costo va de la mano con la calidad del servicio que presta y eso es algo que nos ha llevado a dar grandes pasos en el mercado.

Estrategia de Precios

La definición del precio debe conciliar diversas variables que influyen sobre el comportamiento del mercado. En primer lugar está la demanda asociada a distintos niveles de precio; luego los precios de la competencia para productos similares y sustitutos y, por último los gastos administrativos y el margen de utilidad, el cual no es una tarifa fija, pues la empresa discrimina los precios de acuerdo al tipo de cliente al que va a ofrecer sus productos o servicios.

Precios de la Competencia

Se realizara un monitoreo de los precios fijados en el mercado con el fin de mantener a la empresa en un nivel competitivo. Al verificar los precios de la competencia, podremos constatar que están en un rango superior al nuestro, porque elevan en mayor porcentaje su utilidad.

El precio dependerá en gran parte del cliente, esto implica que si es un cliente que utiliza sus servicios mayor número de veces al año, obtendrá un precio menor. Al segregar así a los usuarios, se beneficia mayoritariamente a las grandes empresas, incrementando sus costos e impidiéndoles ser competitivas.

4.- Promoción y Publicidad

Para incursionar en el mercado aduanero y a la vez elevar nuestra marca en la ciudad de Guayaquil y a futuro a nivel nacional, se propone como parte importante establecer una buena estrategia promocional que nos permita conocer si realmente se cumplirán los objetivos de la organización y que cubriremos a través de una campaña publicitaria, a todos nuestros posibles clientes.

Internet.- Es un medio de última generación por eso invertiremos en Web de la compañía, donde el usuario podrá enterarse de todas las actividades de la empresa. Aprovecharemos las ventajas que nos brinda el Internet, donde el acceso al mismo es libre, de esta manera llegaremos a un mayor número de posibles usuarios. La página web es www.consolecuacarga.com.ec.

Marketing Directo (One to one). - Implica una “respuesta directa” de un consumidor, es una técnica que se utiliza para dirigir mensajes comerciales hacia los consumidores individuales, difiere de la publicidad regular en que no se pone sus mensajes en medios masivos de comunicación tales como, periódicos o televisión, en lugar de ello.

Gráfico 2.2.6.1

MARKETING & PUBLICIDAD	
Cuña radial 20 seg.	4.000,00
Vallas Publicitarias	2.500,00
Diseño de Pagina Web con dirección Electrónica	500,00
Diseño e Impresión de Tarjetas de presentación	300,00
Hosting Anual	100,00
Dominio cada 5 años	50,00

Elaborado por: Las Autoras

5.- Distribución

Cuando se produce un bien se lo debe llevar por medio de un canal de distribución para que pueda llegar a los clientes; este canal lo constituye la empresa **ConsolEcuacarga S.A.** cuyo modelo de comercialización es el más corto y directo ya que el ofrecer el servicio al cliente es de forma directa, empresa-cliente.

2.2.7. FLUJOGRAMA DE OPERACIONES

Servicio Integral

El proceso de Distribución Física Internacional se compone básicamente de las siguientes etapas:

- Etapa I: Agenciamiento de Carga Internacional
- Etapa II: Agenciamiento de Aduana
- Etapa III: Almacenaje
- Etapa IV. Distribución

I. Agenciamiento De Carga Internacional

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para lograr el traslado de los productos hasta el país de destino, desde la recepción de la orden de compra que nuestro cliente emite a su proveedor hasta su entrega en los terminales de almacenaje.

Son las siguientes:

1. Recepción de la orden de compra.
2. Planificación de entregas en coordinación.
3. Reserva de espacio en la respectiva compañía marítima
4. Recogida y/o recepción de la carga en el almacén de origen.
5. Inspección de la carga en el origen.
6. Trámites de exportación
7. Embarque del envío vía marítima
8. Solicitud de numeración
9. Recepción de la Carga en Puerto y traslado a la terminal

II. Agenciamiento de Aduana

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir la retirada de los productos desde la terminal de almacenaje hasta los almacenes del cliente o punto final de la entrega.

Todo este proceso es efectuado por nuestro agente de aduana. Son las siguientes:

1. Recepción del certificado de inspección original.
2. Gestión para la retirada de los materiales
3. Preparación para la Declaración Única de Importación.
4. Resultado de la numeración.
5. Retirada de la mercancía de la terminal.
6. Entrega en los almacenes del cliente o punto final de entrega.

III. Almacenaje

Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir la óptima gestión de los inventarios desde la llegada de almacén del envío hasta la preparación de los productos para su distribución final.

Son las siguientes:

1. Recepción de la mercancía.
2. Control de la recepción de productos importados y nacionales.
3. Registro en el sistema de información y gestión de documentos.
4. Manipulación de productos.
5. Almacenaje de productos
6. Acondicionamiento previo.
7. Asignación de espacio.
8. Movimientos
9. Confirmación de salida
10. Confirmación de entrega.
11. Reporte de movimientos de materiales.
12. Control de inventarios.

IV. Distribución

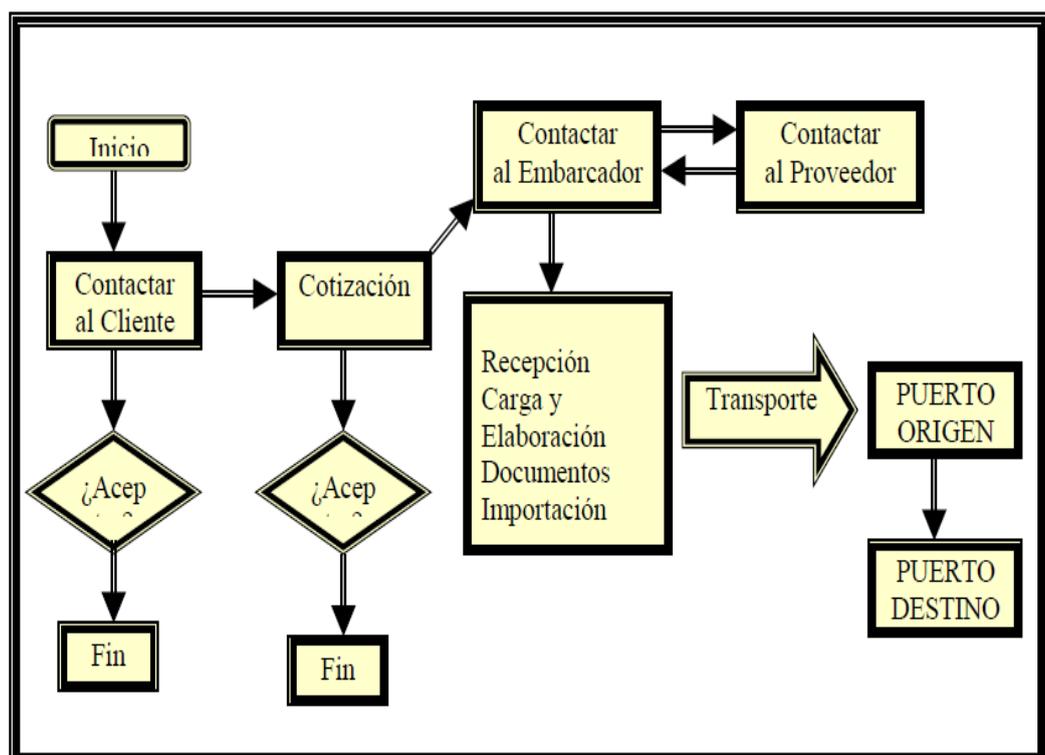
Esta etapa involucra la coordinación de las diferentes acciones necesarias para conseguir que los productos de nuestros clientes sean entregados en su destino final en el menor tiempo posible.

Son las siguientes:

1. Situación en la zona de pre-despacho.
2. Verificación física versus documento.
3. Acondicionamiento para el despacho.
4. Consolidación de la carga
5. Carga en las unidades de transporte.
6. Entrega a los clientes
7. Registro en el sistema de información y gestión de documentos.

A continuación presentamos el Flujograma de operaciones:

Gráfico N° 2.2.7.1



Elaborado por: Las Autoras

2.3. ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño y Localización de la Compañía

OFICINA

Para el proyecto en curso, hemos decidido alquilar una oficina en la Av. Francisco de Orellana en el Edificio Centrum detrás del Edificio del Ministerio del Litoral.

Área Total “A”: 10 m x 6 m = 60 m²

Se prefirió esta ubicación de la oficina ya que se encuentra en un área de fácil acceso de la ciudad y además por ser una zona comercial.

La oficina posee cafetería, parqueo, central de aire acondicionado, edificio inteligente con cableado estructurado para voz y datos, control de seguridad de acceso, alarma contra incendios, detectores de humo, planta de energía propia y facilidad de parqueo, seguridad las 24 horas del día.

Figura N° 2.3.1: Foto de Oficina ConsolEcuacarga S.A.



BODEGA

Además alquilaremos una bodega para el almacenamiento de la mercancía que llegará en los contenedores ubicada en la Av. 25 de Julio (zona portuaria) para que sea más factible la transportación de los contenedores a la bodega.

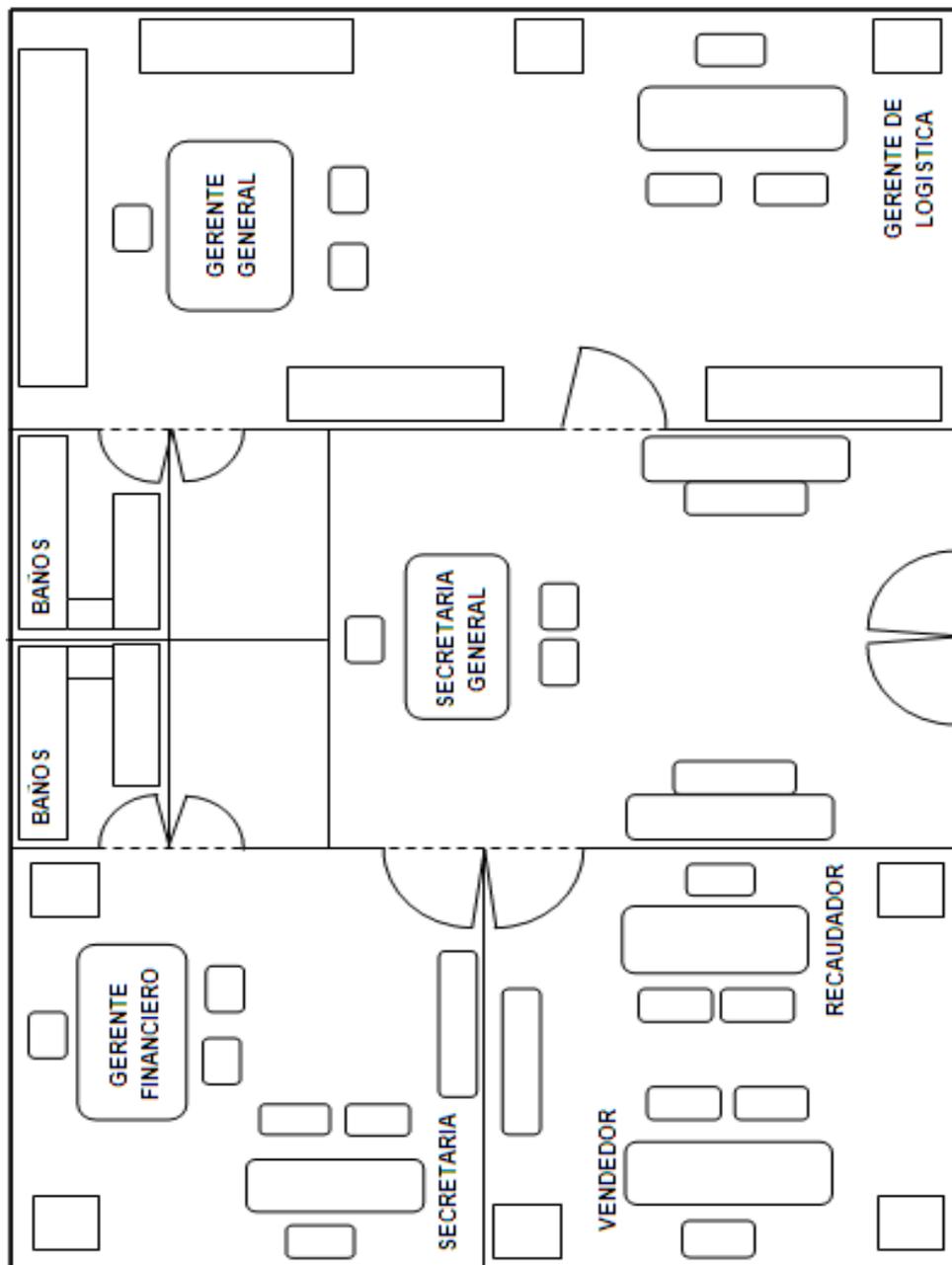
Área Total “B”: 25 m x 12 m = 300 m²

Se eligió esta ubicación ya que así el contenedor podrá llegar más rápido a la bodega para proceder a la consolidación y desconsolidación de la mercancía.

Figura N° 2.3.2: Foto de Bodega ConsolEcuacarga S.A.



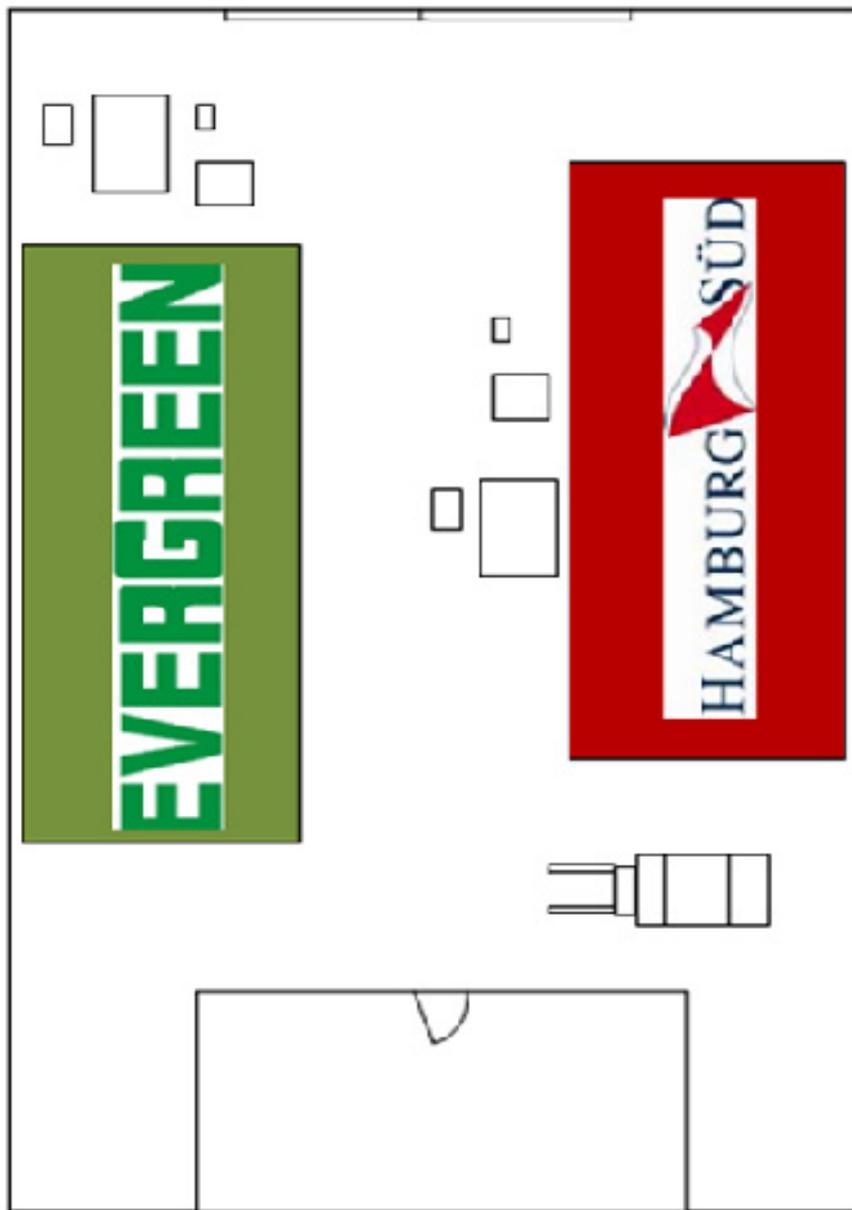
Gráfico N° 2.3.1



PLANO DE LA OFICINA

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico N° 2.3.2
PLANO DE LA BODEGA



Elaborado por: Las Autoras

2.3.1. NECESIDADES DE ACTIVOS

Tabla N° 2.3.1.1

Balances de Equipos de Oficina

Equipos de Oficina	Cantidad	Precio Unit.	Costo Total
Teléfono sencillo Panasonic	8	15,00	120,00
Tacho de Basura	9	8,00	72,00
Aire Acondicionado Tipo Split SMC 12000BTU	3	360,00	1.080,00
Dispensador de Agua	1	150,00	150,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 2.3.1.2

Balances Equipos de Computación

Equipos De computo	Cantidad	Precio Unit.	Costo Total
Computadoras	7	460,00	3.220,00
Impresora Multifuncional Epson	1	200,00	200,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 2.3.1.3

Balances de Muebles de Oficina

Muebles de Oficina	Cantidad	Precio Unit.	Costo Total
Escritorios	7	200,00	1.400,00
Sillas tipo ejecutivo con ruedas	3	100,00	300,00
Sillas de cuerina	4	40,00	160,00

Sillas operativas	14	15,00	210,00
Archivadores	7	90	630

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 2.3.1.4

Balance de Suministros de Oficina

Suministro de Oficina	Cantidad	Precio Unit.	Costo Total
Caja de Esferos	6	6,50	39,00
Resaltadores Varios Colores	10	0,75	7,50
Resmas de papel blanco bond A4 500 hojas 75 gr.	12	4,00	48,00
Carpetas Archivadoras Tamaño Oficio	100	0,20	20,00
Tinta para impresora	2	60,00	120,00
CD's torre de 100 unidades	1	18,00	18,00
Otros			50,00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 2.3.1.5

Servicio Web.

Hosting Anual	100,00
Dominio cada 5 años	50,00

Elaborado por: Las Autoras

CAPITULO III

Consideraciones Financieras

Una vez realizado el estudio técnico, en donde se determinó la localización del proyecto, y el balance del personal, es momento de demostrar si éste proyecto es viable después de analizar los ingresos y gastos proyectados.

Así mismo, la depreciación se la hará en base al método de línea recta, para todos los activos fijos de la empresa.

Para realizar este capítulo, primero nos basaremos en una breve revisión de los datos del negocio, para luego evaluar las inversiones, proyecciones y flujos que mostrarán la factibilidad del proyecto

3.1. INVERSIONES DE LA ORGANIZACIÓN

Las inversiones de la organización se basan en: activos fijos, equipos electrónicos, equipos de oficina, muebles y enseres de oficina, capital de trabajo.

La inversión Inicial comprende todos los desembolsos que el inversionista debe incurrir para la ejecución del proyecto, el 15% es préstamo a una institución financiera que es la CFN y el 85% envasado en garantía de la CAE lo que se ha resumido en la Tabla N° 3.1.1, cuyos valores se muestran a continuación de la siguiente manera:

Tabla N° 3.1.1

Cuadro de Inversión ConsolEcuCargo S.A.

Cuadro de Inversión			
Inversión de Instalación	\$ 7,680.00	Préstamo	15.05%
Activos Fijos	7,542.00		
Capital de Trabajo	2,500.00		
Garantía	100,000.00	Aporte Personal	84.95%
Total Inversión	\$ 17,722.00		

Elaborado por: Las Autoras

El Bien de Garantía será una Escritura de Casa, de propiedad de las Socias con Derecho de Posesión (Notariado).

El bien quedará en garantía por la Inscripción de nuestra empresa en la Corporación Aduanera del Ecuador (CAE), ya que es un requisito esencial para poder obtener el código de Consolidadora de Carga.

3.2. ACTIVOS FIJOS

En los Activos Fijos se toman en cuenta los, Equipos de Oficina, Equipos de Computo y Muebles de Oficina ya que estos nos cual permitirá mejorar la imagen de la compañía, tal como se especificó anteriormente en cada uno de los planes de acción.

Tabla N° 3.2.1

Activos Fijos

Balance de Activos Fijos			
Equipos de Oficina	Cantidad	Precio Unit.	Costo Total
Teléfono sencillo Panasonic	8	\$ 15.00	\$ 120.00
Tacho de Basura	9	8.00	72.00
Aire Acondicionado Tipo Split SMC 12000BTU	3	360.00	1,080.00
Dispensador de Agua	1	150.00	150.00
Equipos De computo			
Computadoras	7	460.00	3,220.00
Impresora Multifuncional Epson	1	200.00	200.00
Muebles de Oficina			
Escritorios	7	200.00	1,400.00
Sillas tipo ejecutivo con ruedas	3	100.00	300.00
Sillas de cuerina	4	40.00	160.00
Sillas operativas	14	15.00	210.00
Archivadores	7	90	630
TOTALES - COMPRA DE ACTIVO			\$ 7,542.00

Elaborado por: Las Autoras

3.3. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se utiliza para financiar los costos a inicio del proyecto como son: Gastos de Administración que comprenden Sueldos y Salarios, Gastos Básicos, Suscripciones, entre otros.

Esto representa el efectivo que se necesita en caja y bancos para responder a nuestros gastos operativos hasta poder generar los ingresos por ventas y al mismo tiempo nos evite caer en déficit de efectivo.

Para calcular el monto de dinero con que **ConsolEcuacarga S.A.** debe contar para afrontar los costos y gastos relacionados con la operatividad del proyecto en el primer año de funcionamiento, se utilizó el método del déficit acumulado máximo.

En base a los ingresos y egresos calculados en cada mes, se aplicó el método antes mencionado, en donde se escoge el mayor déficit entre los ingresos y egresos mensuales, como lo indica en la Tabla N° 3.1.1, en donde se muestra los ingresos y egresos resumidos.

Tabla N° 3.3.1**Capital de Trabajo**

Meses	0	1	2	3	4	5
Ingresos		\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
Gastos		12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63
Resultado	-2,500.00	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37
Saldo Ac.	-2,500.00	705.37	3,910.74	7,116.11	10,321.47	13,526.84

Elaborado por: Las Autoras

Meses	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
Gastos	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63
Resultado	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37
Saldo Ac.	16,732.21	19,937.58	23,142.95	26,348.32	29,553.68	32,759.05	35,964.42

Elaborado por: Las Autoras

3.4. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de Pérdidas y Ganancias es proyectado para 5 años, las utilidades se van incrementando como base del incremento en ventas por el servicio prestado como se observar en la siguiente tabla donde se puede ver que en el segundo año de constitución de la empresa ya se obtiene ganancia.

Tabla N° 3.4.1**Estado de Resultado Proyectado**

Estado de Resultado Proyectado						
CRECIMIENTO CONTENEDORES	2%	1	2	3	4	5
<i>Precio/ Servicio</i>	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
<i>Kilo Transportado</i>		2000	2000	2000	2000	2000
<i>Contenedor Transportado</i>		36	37	37	38	38
<i>Ingresos</i>		180000	182700	185441	188222	191045

<i>Ingreso por Enganche</i>						
<i>Alianza Navieras</i>	5%	9000	9135	9272	9411	9552

Costo Directo						
Transporte Primera Etapa						
Transporte Ciudad	70%	7560	7673	7789	7905	8024
Transporte Intercantonaes	20%	3240	3289	3338	3388	3439
Transporte Interprovincial	10%	2160	2192	2225	2259	2293
Total Costo Transporte Primera Etapa						
Transporte Segunda Etapa						
Transporte Almacén - Aduana	100%	9000	9135	9272.025	9411.1053	9552.27196
TOTAL TRANSPORTAC. 1er - 2da Etapa		21960	22289	22624	22963	23308

Montacarga Pequeña	70%	2700	2741	2782	2823	2866
Montacarga	20%	3240	3289	3338	3388	3439

Mediana						
Montacarga Grande	10%	4320	4385	4451	4517	4585
TOTAL GASTO DE CARGA		10260	10414	10570	10729	10890

Estibadores	1440	1461.6	1483.524	1505.77686	1528.36351
TOTAL COSTO	33660	34165	34677	35198	35725

Gastos					
Suministros de Oficina	605.00	605.00	605.00	605.00	605.00
Alquiler de Oficina	6,600.00	6,600.00	7,260.00	7,260.00	7,986.00
Servicios Básicos (Agua, Energía. Eléct., Teléfono)	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00
Marketing & Publicidad	7,450.00	7,450.00	7,450.00	7,450.00	7,450.00
Internet	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
Línea Telefónica	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica)	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Alquiler de Bodega	8,400.00	8,400.00	9,240.00	9,240.00	10,164.00

Sueldo y Salario	66,120.00	66,120.00	66,120.00	66,120.00	66,120.00
Décimo Tercero	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00
Decimo Cuarto	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00
Aporte Patronal	8,033.58	8,033.58	8,033.58	8,033.58	8,033.58
Vacaciones	2,755.00	2,755.00	2,755.00	2,755.00	2,755.00
Fondo de Reserva	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00
TOTAL GASTO	116,875.58	116,875.58	118,375.58	118,375.58	120,025.58
Gastos de Depreciación de Activos	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2
Gastos Financieros - Interés	1536.40	976.93	358.72		

Utilidad Antes de Participación de Impuestos		35252.82	38142.39	39625.65	42384.90	43171.43
Participación 15% Trabajadores	15%	5287.92	5721.36	5943.85	6357.73	6475.72
No Deducibles		23728.58	23728.58	23728.58	23728.58	23728.58
Impuesto a la Renta	25%	13423.37	14037.40	14352.60	14938.94	15106.07
Utilidad Liquida		16,541.53	18,383.63	19,329.21	21,088.23	21,589.64

Elaborado por: Las Autoras

3.5. BALANCE GENERAL

El Balance General está conformado por las siguientes cuentas:

Cuentas de Activo Corriente: Caja que se lo obtiene del Saldo Final del Flujo de Caja mientras los Activos Fijos están representados por la Inversión inicial considerando la tasa de depreciación.

Dentro de los Pasivos tenemos: Deuda que se tiene con la Corporación Financiera Nacional (CFN)

En el patrimonio se observa el aporte socios bien en garantía.

Tabla N° 3.5.1

Balance de Situación Inicial

BALANCE DE SITUACION INICIAL	
Activos	
Circulantes	
Efectivo (Capital de Trabajo)	\$ 2,500.00
Fijos	
Equipos de Oficina	
Teléfono sencillo Panasonic	120.00
Tacho de Basura	72.00
Aire Acondicionado Tipo Split SMC 12000BTU	1,080.00
Dispensador de Agua	150.00
Equipos De computo	
Computadoras	3,220.00
Impresora Multifuncional Epson	200.00
Muebles de Oficina	
Escritorios	1,400.00
Sillas tipo ejecutivo con ruedas	300.00
Sillas de cuerina	160.00
Sillas operativas	210.00
Archivadores	630.00
Terreno (Bien Garantía)	100,000.00
Diferidos	
Gastos de Instalación	7,680.00
Total Activos	117,722.00
Pasivo	
Deuda con Instituciones Financieras	
CFN	\$ 17,722.00
PATRIMONIO	
Aporte Socios Bien en Garantía	100,000.00
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 117,722.00

Elaborado por: Las Autoras

Tabla N° 3.5.2

Balance General Proyectado 5 Años

BALANCE GENERAL AL CIERRE DE CADA PERIODO					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 201X					
	1	2	3	4	5
Activos					
Circulantes					
Efectivo	\$ 49,807.02	\$ 47,436.57	\$ 43,301.39	\$ 44,455.61	\$ 46,357.22
Prepagados					
Arriendos Pagados Por Anticipados					
Oficina	1100	1100	1210	1210	1331
Bodega	1400	1400	1540	1540	1694
Total	2500	2500	2750	2750	3025
Fijos					
Equipos de Oficina					
Teléfono sencillo Panasonic	120.00	108.00	96.00	84.00	72.00
Tacho de Basura	72.00	64.80	57.60	50.40	43.20
Aire Acondicionado Tipo Split SMC 12000BTU	1,080.00	864.00	648.00	432.00	216.00
Dispensador de Agua	150.00	120.00	90.00	60.00	30.00
Equipos De computo					
Computadoras	3,220.00	2,146.67	1,073.33	2,146.67	1,073.33
Impresora Multifuncional Epson	200.00	133.33	66.67	133.33	66.67
Muebles de Oficina					
Escritorios	1,400.00	1,260.00	1,120.00	980.00	840.00
Sillas tipo ejecutivo con ruedas	300.00	270.00	240.00	210.00	180.00
Sillas de cuerina	160.00	144.00	128.00	112.00	96.00

Sillas operativas	210.00	189.00	168.00	147.00	126.00
Archivadores	630.00	567.00	504.00	441.00	378.00
Depreciación de Activos					
	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2
Total Activos Fijos	5,866.80	4,191.60	2,516.40	3,121.20	1,446.00
Terreno (Bien Garantía)					
	100000	100000	100000	100000	100000
Total Activos	\$158,173.82	\$154,128.17	\$148,567.79	\$150,326.81	\$150,828.22
Pasivo					
Obligaciones a Corto Plazo					
Sueldo y Salarios	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0
Decimo Tercero	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0
Decimo Cuarto	1920.0	1920.0	1920.0	1920.0	1920.0
Vacaciones	2755.0	2755.0	2755.0	2755.0	2755.0
Fondo de Reserva	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0
Patronal	8033.6	8033.6	8033.6	8033.6	8033.6
Total Obligaciones a Corto Plazo	29238.6	29238.6	29238.6	29238.6	29238.6
Deuda con Instituciones Financieras					
CFN	17722	\$12,393.72	\$6,505.97		
(-) Amortización de Deuda	\$5,328.28	\$5,887.75	\$6,505.97		
	\$12,393.72	\$6,505.97	\$0.00		
PATRIMONIO					
Aporte Socios Bien en Garantía	100000	100000	100000	100000	100000
Utilidad o Perdida del Ejercicio	16541.53	18383.63	19329.21	21088.23	21589.64
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$158,173.82	\$154,128.17	\$148,567.79	\$150,326.81	\$150,828.22

Elaborado por: Las Autoras

3.6. ESTIMACIÓN DE COSTOS

El proyecto se basa en la creación de una Empresa Consolidadora de Carga en la ciudad de Guayaquil, por lo tanto, se detalla en primera instancia los costos. Es importante recalcar que el proyecto ha considerado el alquiler del espacio físico.

Nosotros nos vamos a tener 2 etapas de trasportación. La primera se realizar desde el cliente a la Consolidadora y la segunda desde la consolidadora a la aduna y los costos son los que se pueden observar en la Tabla 3.6.1 y estos serán alquilados.

Tabla N° 3.6.1

Transportación Primera y Segunda Etapa

Transportación Primera Etapa				
Detalle	Distribución / Kilo	Costo / Kilo	Costo	Destino
Transporte Ciudad	667	0,15	100	70%
Transporte Intercantonaes	667	0,225	150	20%
Transporte Interprovincial	667	0,3	200	10%
Transportación 2da Etapa - Carga Pesada				
Detalle	Distribución / Kilo	Costo / Kilo	Costo	Destino
Transporte Almacén – Aduana	2000	0,125	250	100%

Elaborado por: Las Autoras

Para poder traspasar la mercadería del cliente a los camiones se necesitaran montacargas y los costos por alquilarlos son:

Tabla N° 3.6.2

Alquiler Montacarga

<i>MONTACARGA - ALQUILER - 3 horas</i>			
<i>Detalle</i>	<i>Distribución</i>	<i>Costo / Kilo</i>	<i>Costo/Hora</i>
Montacarga - Pequeña	70%	0,05357	25
Montacarga - Mediana	20%	0,22500	30
Montacarga - Grande	10%	0,60000	40

Elaborado por: Las Autoras

Así mismo necesitaremos de estibadores, los cuales se contrataran en el momento que se esté traspasando la mercadería para que la organicen en los camiones, y los costos por contratación son:

Tabla N° 3.6.3

Contratación de Trabajadores

<i>Trabajadores por Contratación</i>			
<i>Estibadores</i>	<i>Precio/Hora</i>	<i>Total Hora</i>	<i>Total / Carga</i>
2	4	8	40

Elaborado por: Las Autoras

Se sub contratarán dos estibadores para que bajen o suban la mercadería del contenedor y esto se lo realizará en un tiempo alrededor de 8 horas por cada contenedor.

Costos Fijos

Dentro de los costos fijos tenemos: Sueldos y Salarios

Tabla N° 3.6.4

Sueldos del Personal de ConsolEcuacarga S.A.

Cargo	Número de Cargos	Sueldo
Gerente General	1	\$ 1.200
Gerente Financiero	1	900
Gerente de Logística	1	800
Secretaria Financiera	1	300
Secretaria General	1	250
Recaudadores	1	240
Vendedores	2	250

Elaborado por: Las Autoras

A cada una de las personas contratadas contarán con todos los beneficios de la ley como son: IESS 9,35, XIII, XIV, Patronal 12,15%, Vacaciones, Fondo de Reserva. Así mismo el vendedor y el recaudador se les darán los viáticos para que se puedan movilizar al lugar donde se encuentre el cliente. El vendedor por su parte recibirá un comisión del 2% de las ventas netas.

3.7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Para calcular la TIR y el VAN se descontaron los Flujos Neto Generados considerando la TMAR anteriormente mencionada, teniendo como resultado:

Tabla N° 3.7.1

VAN, TMAR y TIR

VAN	\$ 37,630.35
TMAR	17.10%
TIR	79.85%

Elaborado por: Las Autoras

Con este resultado podemos concluir que un proyecto es rentable demostrando al comparar una TIR de 79.85% con respecto a una TMAR del 17.10% se midió la diferencia entre la TMAR y la TIR, donde la TIR debe ser mayor o igual que la TMAR.

Además para que un proyecto sea rentable se debe realizar maximizar la utilidad con los mínimos recursos reduciendo costos y se lo ve reflejado en la TIR.

3.8. PAYBACK

El desembolso inicial de la inversión se recuperará el segundo año de operaciones, como se muestra en Tabla N° 3.8.1.

Tabla N° 3.8.1

PAYBACK

Tasa	17.10%
-------------	--------

Saldo Inversión	Flujo de Caja	RENTABILIDAD EXIGIDA	Recuperación
17,722.00	\$12,888.44	\$3,030.46	\$9,857.98
\$7,864.02	\$14,171.08	\$1,344.75	\$12,826.33
(\$4,962.31)	\$14,498.44	(\$848.56)	\$15,347.00
(\$20,309.31)	\$22,763.43	(\$3,472.89)	\$26,236.32
(\$46,545.63)	\$28,350.84	(\$7,959.30)	\$36,310.15

Elaborado por: Las Autoras

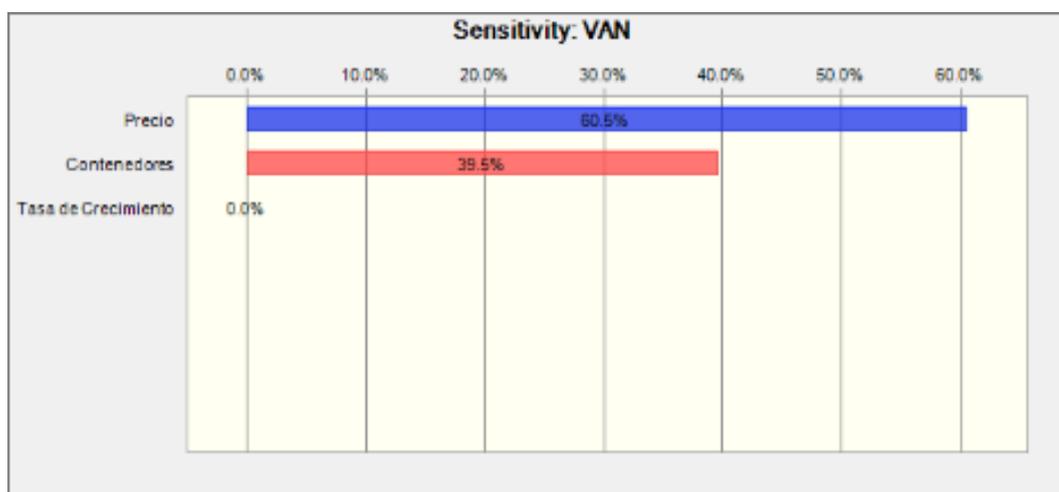
La inversión se esperaba recuperar en el transcurso de los 5 años, por lo tanto se concluye que el proyecto es menos riesgoso de lo esperado, ya que se puede recuperar la inversión en menos tiempo de lo estimado, que será en un plazo de 4 años.

3.9. ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNI-VARIABLE

En este análisis de sensibilidad podemos observar en este grafico que la variable de precios es la que más influye en los resultados del VAN.

Gráfico N° 3.9.1

Análisis de Sensibilidad



Elaborado por: Las Autoras

Las variables son las siguientes:

Precio

Porque va realizado con el ingreso de mi empresa.

Contenedores

Es la principal variable que se considera mis ingresos porque influye directamente en los resultados obtenidos del flujo.

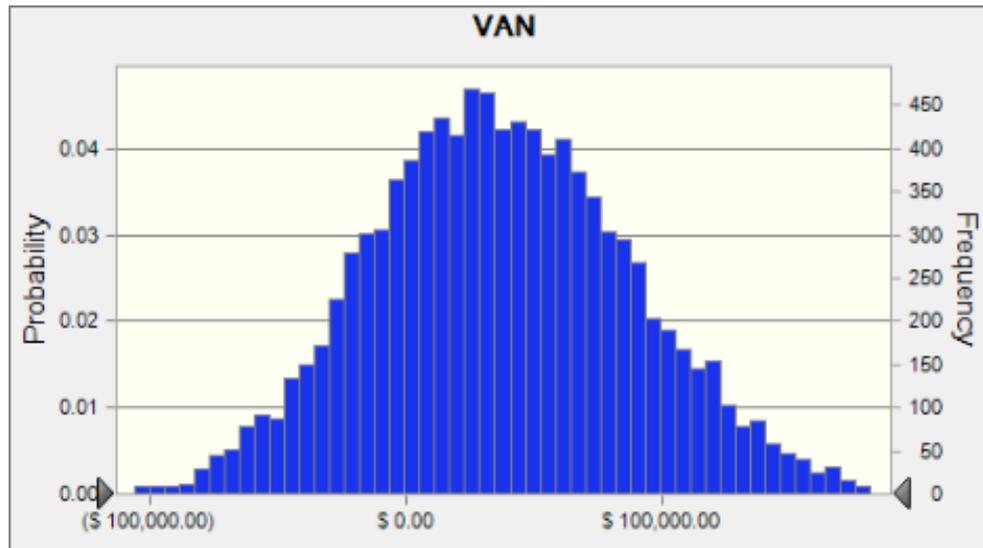
Tasa

Porque es la aspiración de un futuro creciente para mi empresa.

Análisis del flujo de caja del VAN

Variable Normal

Gráfico N° 3.9.2



Elaborado por: Las Autoras

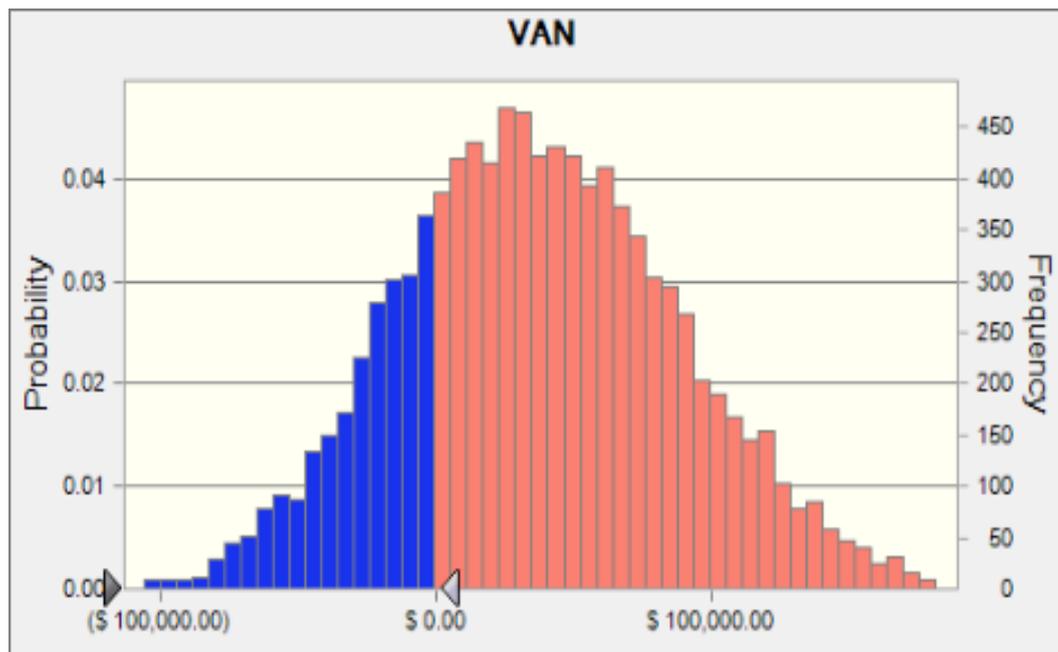
En el Gráfico N° 3.9.1 se muestra una variable normal debido a que la empresa es nueva y además no tenemos datos estadísticos o una base de datos.

Van igual a 0

El VAN igual a 0 (cero) significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada.

Como podemos ver en el Gráfico N° 3.9.2, es el mínimo punto donde puedo recuperar el saldo de inversión sin obtener ganancias.

Gráfico 3.9.3



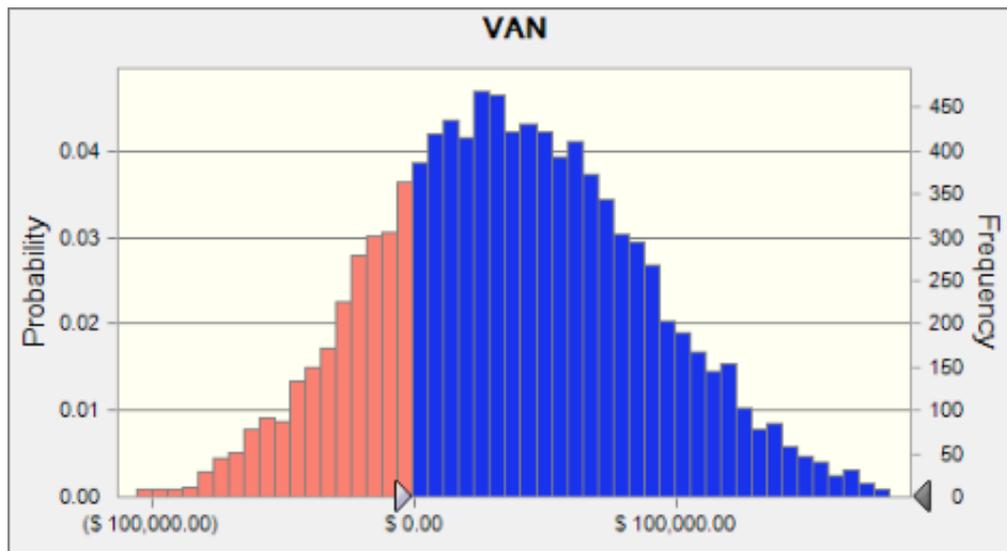
Elaborado por: Las Autoras

VAN Mayor a 0

El VAN mayor a 0 (cero) significa que el proyecto de inversión tiene un VAN positivo, esto quiere decir que el proyecto es rentable.

Como podemos ver en el Gráfico N° 3.9.3, tengo el 76% de probabilidad es que mi van sea mayor a cero o que el resultado obtenido se obtenga el máximo beneficio.

Gráfico N° 3.9.4



Elaborado por: Las Autoras

3.10 PUNTO DE EQUILIBRIO

Definición:

El punto de equilibrio es una herramienta financiera para determinar el momento en el cual las ventas de un producto cubrirán exactamente los costos, esto es igual a un volumen de ventas donde los costos totales son iguales a los ingresos totales. Esta herramienta analiza las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades, permitiendo establecer un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades. El punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

Figura N° 3.10.1: Fórmula Punto de Equilibrio

P.E. \$=	Costos Fijos	
	1-	Costos Variables
		Ventas Totales

Esta fórmula se utiliza forma generalizada, debido a que existen varios costos variables y por tanto se escoge los totales de cada rubro, es decir los totales de los costos variables que son influenciados por las ventas y el total de los costos fijos, además el total de las venta brutas (Precio * Cantidad)

El resultado de la fórmula, nos dice que debemos vender a un nivel de \$ 14,6108.39 al año para que no tengamos pérdidas

CONCLUSIONES

- Durante miles de años la gente conocía muy poco el mundo, ya que había escasas posibilidades y maneras de viajar. Hoy en día podemos trasladarnos por tierra, mar o aire a casi cualquier región del mundo. Muchas de las cosas que consumimos en nuestra vida diaria, como la comida y el vestido, llegan de diferentes regiones, sean de país o del extranjero, por algún medio de transporte.
- En Ecuador existen empresas dedicadas al flete aéreo, marítimo y terrestre las cuales se conocen como empresas consolidadoras de carga, que prestan estos servicios, pero ninguna con el servicio de Trading.
- Uno de los impuestos que tienen que pagar las empresas consolidadoras de carga es el Impuesto Empresarial a Tasa única, por la prestación de servicios independientes.
- INGRESOS: los ingresos que se obtienen por este tipo de Incoterms DDP Y DDU, ya sea en el flete aéreo, marítimo y terrestre, son ingresos propios de la actividad, pero la empresa obtiene ingresos que no son propios de la actividad ya que la empresa realiza toda la logística de estos embarques como son el despacho aduanal y la entrega de la mercancía hasta el almacén del cliente, pero estos no se consideran ingresos por que son ingresos por cuenta del cliente, por tal motivo no es un ingreso que se deba de acumular a los demás ingresos gravados propios de la actividad. Para que esto sea correcto en la factura que expide la empresa consolidadora de carga deben de hacer mención de ser gastos por cuenta del cliente.

- **DEDUCCIONES:** las deducciones que dese generan por estos conceptos, tales como gastos aduanales, maniobras, flete terrestre e impuestos de importación o exportación.
- Son erogaciones que no se consideran como erogaciones propias de la empresa, son gastos por cuenta del cliente, lo único que hace la empresa es pagar por cuenta de terceros, a la hora de hacer la provisión de estos gastos, también se debe de hacer mención de ser gastos por cuenta del cliente y no se deben de sumar a los demás gastos.
- Este tipo de empresas no tienen inventario, por tal motivo no se pueden hacer acreditamiento por estos conceptos, pero si pueden hacer acreditamiento por sueldo y aportaciones de seguridad social, así como acreditamiento por depreciación por inversiones.
- Para dar a conocer nuestros servicios tendremos como estrategia principal de comercialización, visitas personalizadas, uso del marketing electrónico.
- Sobre la base de los siguientes parámetros confirmamos que el proyecto es viable: TIR: 79,85%, VAN: \$ 37.630,35, TMAR: 17,10% y se recuperará en un plazo de 4 años a partir del inicio de las operaciones y lo podemos ver reflejado en el Flujo de Caja.

RECOMENDACIONES

- "La Corporación Aduanera Ecuatoriana como ente regulador de las operaciones de Comercio Exterior, debe de acelerar su proceso de automatización de las operaciones tanto en el ingreso de información del Agente de Carga como en el Agente Afianzado de Aduana, para facilitar las operaciones.

- "La Corporación Aduanera Ecuatoriana debe eliminar los intermediarios, ya que el importador cuando trae carga por medio de una Consolidadora y esta a su vez con otra consolidadora se incurre en una serie de problemas que van desde el retraso en las operaciones como el costo de las mismas, haciendo el proceso de importación más largo y costoso.

BIBLIOGRAFÍA

Comercio Internacional

Autor Claudio Mauber Viveros

Editorial Trillas

Segunda Reimpresión, Mayo 2003

INCOTERMS (Términos de Compra-Venta internacional)

Autor: Lic. Felipe Acosta Roca

Ediciones Fiscales ISEF

4ª. Reimpresión Febrero de 2005

Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

www.cae.gov.ec

<http://portal.araujoibarra.com/areas-de-servicio/comercio-internacional/>

<http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomexactualidad/2009/01/23/ecuador/>

<http://www.constantinichanell.cl/comercio.htm>

<http://www.transexpress.com.gt/cargarea.asp>

www.businesscol.com/comex/incoterms

www.google.com

ANEXOS

Anexo N° 1

Requisitos para formar una Consolidadora de Carga por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

Resolución 1-2003-R2 / 1-2008-R3

CONSOLIDADORA Y/O DESCONSOLIDADORA DE CARGA

Requisitos Legales

- Copia de las escrituras de constitución de la empresa, mismas en las que debe constar que su objeto social contempla esta actividad.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- Copia del Registro Único de Contribuyentes
- Si se tratara de una empresa extranjera adicionalmente debe demostrar que está domiciliada en el país.
- Balance Auditado de los últimos dos ejercicios económicos.
- Copia notariada de las declaraciones de impuesto a la renta de los dos últimos ejercicios económicos.
- Presentación la garantía correspondiente ante la CAE.
- Carta-poder del consolidador y/o desconsolidador extranjero, legalizada por el cónsul del Ecuador en el lugar de su domicilio, autorizando que el desconsolidador ecuatoriano actúe como tal a su nombre y representación, conteniendo el compromiso de atender y responder por su intermedio los reclamos que debidamente justificados se presenten sobre el transporte de las mercancías consolidadas.
- Carta de existencia de la compañía extranjera mediante la cual se establezca la actividad de la compañía otorgante, protocolizada y legalizada por el cónsul ecuatoriano en el lugar de su domicilio.
- Registro de Consolidador/Desconsolidador de carga marítima, otorgado por la autoridad competente.

- Certificación emitida por la Autoridad Portuaria o su concesionaria, que acredite la respectiva autorización de un espacio físico, que deberá contar con todas las seguridades correspondientes (alarmas contra robo e incendio).
- Registro de Consolidador/Desconsolidador de carga aérea, otorgado por la autoridad competente.
- Certificación emitida por la Autoridad Aeroportuaria o su concesionaria, que acredite la respectiva autorización de un espacio físico, que deberá contar con todas las seguridades correspondientes (alarmas contra robo e incendio).

Requerimientos físicos y técnicos mínimos

- Área de Oficina: 60 m²
- Servicios sanitarios básicos.
- Sistema eléctrico normalizado.
- Equipos de oficina indispensables
- Iluminación y ventilación eficientes.
- Alarma contra robo e incendio.
- Cumplir con los sistemas de seguridad e higiene industrial, exigidos por el cuerpo de bomberos y el respectivo reglamento del IESS.
- Programa contable completo que incluya el control de bodegas e inventarios con interconexión a la CAE.
- Acceso a Internet y correo electrónico.
- Seguridades para funcionamiento del sistema informático, mismo que deberá ser compatible con el requerido por la CAE para interconexión.
- Dos líneas telefónicas

Requerimiento para el Personal de Operaciones de la Empresa

- Es necesario que la (s) persona (s) que dirija el área de importaciones y/o Exportaciones tenga dominio del idioma Inglés.

Requerimiento de documentación para realizar la Inspección

- Diagrama de flujo de las operaciones
- Planos de implantación general.
- Documentos que puedan determinar la propiedad o forma de uso de los equipos
- Sobre los equipos y maquinarias (montacargas, balanzas, otros), necesarios para operar como consolidadoras y/o desconsolidadoras de carga, estos pueden ser propios o de terceros y deberán justificar su adquisición legal o en su defecto contar con la respectiva autorización de prestación de servicio.
- Descripción del sistema de inventario e informático
- Descripción del equipo informático
- Conexión a Internet con cualquiera de los proveedores o ISP de la localidad
- Cuenta de correo electrónico (e-mail) con su proveedor local. (No se recomienda correos gratuitos, o vía webmail, ya sean nacionales o internacionales.
- Cuenta de Correo Seguro
- Determinación del tipo de mercancías destinadas a Consolidar y/o Desconsolidar
- Adicional: Copia del pago de la tasa de inspección
- Copia de escritura de compra - venta de las instalaciones o contrato de arrendamiento.

Anexo N° 2

Activos Fijos - Depreciación

Depreciación de Activos Fijos - Periodo 5 Años					
Equipos de Oficina	Costo Total	Vida Útil	Dep. Anual	Dep. Acum.	Valor en Libros
Teléfono Panasonic	120.00	10	12	5	60
Tacho de Basura	72.00	10	7.2	5	36
Aire Acondicionado Tipo Split SMC 12000BTU	1,080.00	5	216	5	0
Dispensador de Agua	150.00	5	30	5	0
Equipos De computo					
Computadoras	3,220.00	3	1073	2	1073
Impresora Multifuncional Epson	200.00	3	67	2	67
Muebles de Oficina					
Escritorios	1,400.00	10	140	5	700
Sillas tipo ejecutivo con ruedas	300.00	10	30	5	150
Sillas de cuerina	160.00	10	16	5	80
Sillas operativas	210.00	10	21	5	105
Archivadores	630.00	10	63	5	315
TOTALES	7,542.00		1675.2		2586

Elaborado por: Las Autoras

Anexo N° 3

Sueldos y Salarios													
Cargo	N° de Cargos	Sueldo	Comisión	Viáticos	Mensual	Anual	IESS 9,35%	XIII	XIV	Patronal 12,15%	Vacación	Fondo Reserva	TOTAL
Gerente General	1	\$ 1,200			\$ 1,200	\$ 14,400	\$ 1,346	\$ 1,200	\$ 240	\$ 1,750	\$ 600	\$ 1,200.00	\$ 19,389.60
Gerente Financiero	1	900			900	10,800	1,010	900	240	1,312	450	900.00	14,602.20
Gerente de Logística	1	800			800	9,600	898	800	240	1,166	400	800.00	13,006.40
Secretaria Financiera	1	300			300	3,600	337	300	240	437	150	300.00	5,027.40
Secretaria General	1	250			250	3,000	281	250	240	365	125	250.00	4,229.50
Recaudador	1	240		\$ 40	280	3,360	314	280	240	408	140	280.00	4,708.24
Vendedores	2	250	\$ 600	40	1,780	21,360	1,997	1,780	480	2,595	890	1,780.00	28,885.24
					\$ 5,510	\$ 66,120	\$ 6,182	\$ 5,510	\$ 1,920	\$ 8,034	\$ 2,755	\$ 5,510	\$ 89,848.58

Elaborado por: Las Autoras

Anexo N° 4

Capital de trabajo

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio/ Servicio	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
Kilo Transportado	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Contenedor Transportado	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ingresos		\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00

Ingreso por Enganche													
Alianza Navieras	5%	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750

Costo Directo													
Transporte Primera Etapa													
Transporte Ciudad	70%	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630
Transporte Interkantones	20%	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
Transporte Interprovincial	10%	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Total Costo Transporte Primera Etapa		1080											

Transporte Segunda Etapa													
Transporte Alancen - Aduana													
TOTAL TRANSPORTACION 1er - 2da Etapa	100%	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
		1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830	1830

Montacarga - Pequeña													
Montacarga - Mediana	70%	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225
Montacarga - Grande	20%	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270
TOTAL GASTO DE CARGA	10%	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360
		855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855

Estibadores													
TOTAL COSTO		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
		2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805	2805

Gastos												
Suministros de Oficina												
Alquiler de Oficina												
Servicios Básicos (Agua, Energía Elec., Teléfono)												
Marketing & Publicidad												
Internet												
Línea Telefónica												
Servicios Básicos (Agua, Energía Eléctrica)												
Alquiler de Bodega												
Sueldo y Salario												
Decimo Tercero												
Decimo Cuarto												
Aporte Patronal												
Vacaciones												
Fondo de Reserva												
TOTAL GASTO												
UTILIDAD DEL EJERCICIO												
1100	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42	50.42
	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00	550.00
	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00	126.00
	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83	620.83
	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
1400	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0	5510.0
	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2
	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0	160.0
	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5	669.5
	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6	229.6
	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2	459.2
	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63	9,739.63

Ingresos														
Desembolsos	-2,500.00	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37
Resultado		\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00	\$ 15,750.00
Saldo Acumulado		12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63	12,544.63
	-2,500.00	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37	3,205.37
Capital de Trabajo	-2,500.00	705.37	3,910.74	7,116.11	10,321.47	13,526.84	16,732.21	19,937.58	23,142.95	26,348.32	29,553.68	32,759.05	35,964.42	
	-2,500.00													

Elaborado por: Las Autoras

Anexo N° 5

Financiamiento

Préstamo	\$17,722.00	años
Plazo	3	
Cuota	\$572.06	
Tasa	10.50%	BNF
Tasa Mensual	0.836%	

<i>Numero</i>	<i>Cuota</i>	<i>Capital</i>	<i>Interés</i>	<i>Amortización</i>	<i>Saldo</i>
0					\$17,722.00
1	\$572.06	\$423.99	\$148.07	\$423.99	\$17,298.01
2	\$572.06	\$427.53	\$144.53	\$427.53	\$16,870.48
3	\$572.06	\$431.10	\$140.96	\$431.10	\$16,439.38
4	\$572.06	\$434.70	\$137.35	\$434.70	\$16,004.68
5	\$572.06	\$438.34	\$133.72	\$438.34	\$15,566.34
6	\$572.06	\$442.00	\$130.06	\$442.00	\$15,124.35
7	\$572.06	\$445.69	\$126.37	\$445.69	\$14,678.65
8	\$572.06	\$449.41	\$122.64	\$449.41	\$14,229.24
9	\$572.06	\$453.17	\$118.89	\$453.17	\$13,776.07
10	\$572.06	\$456.96	\$115.10	\$456.96	\$13,319.12
11	\$572.06	\$460.77	\$111.28	\$460.77	\$12,858.34
12	\$572.06	\$464.62	\$107.43	\$464.62	\$12,393.72
13	\$572.06	\$468.51	\$103.55	\$468.51	\$11,925.21
14	\$572.06	\$472.42	\$99.64	\$472.42	\$11,452.79
15	\$572.06	\$476.37	\$95.69	\$476.37	\$10,976.43
16	\$572.06	\$480.35	\$91.71	\$480.35	\$10,496.08
17	\$572.06	\$484.36	\$87.70	\$484.36	\$10,011.72
18	\$572.06	\$488.41	\$83.65	\$488.41	\$9,523.31
19	\$572.06	\$492.49	\$79.57	\$492.49	\$9,030.82
20	\$572.06	\$496.60	\$75.45	\$496.60	\$8,534.22
21	\$572.06	\$500.75	\$71.30	\$500.75	\$8,033.47
22	\$572.06	\$504.94	\$67.12	\$504.94	\$7,528.53
23	\$572.06	\$509.15	\$62.90	\$509.15	\$7,019.37
24	\$572.06	\$513.41	\$58.65	\$513.41	\$6,505.97
25	\$572.06	\$517.70	\$54.36	\$517.70	\$5,988.27
26	\$572.06	\$522.02	\$50.03	\$522.02	\$5,466.24
27	\$572.06	\$526.39	\$45.67	\$526.39	\$4,939.86
28	\$572.06	\$530.78	\$41.27	\$530.78	\$4,409.07
29	\$572.06	\$535.22	\$36.84	\$535.22	\$3,873.86
30	\$572.06	\$539.69	\$32.37	\$539.69	\$3,334.16
31	\$572.06	\$544.20	\$27.86	\$544.20	\$2,789.97
32	\$572.06	\$548.75	\$23.31	\$548.75	\$2,241.22
33	\$572.06	\$553.33	\$18.73	\$553.33	\$1,687.89
34	\$572.06	\$557.95	\$14.10	\$557.95	\$1,129.93
35	\$572.06	\$562.62	\$9.44	\$562.62	\$567.32
36	\$572.06	\$567.32	\$4.74	\$567.32	\$0.00

Elaborado por: Las Autoras

Anexo N° 6
Flujo de Caja

CRECIMIENTO CONTENEDORES	2%	1	2	3	4	5
<i>Precio/ Servicio</i>	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5	2.5
<i>Kilo Transportado</i>		2000	2000	2000	2000	2000
<i>Contenedor Transportado</i>		36	37	37	38	38
<i>Ingresos</i>		180000	182700	185441	188222	191045

<i>Ingreso por Enganche</i>						
<i>Alianza Navieras</i>	5%	9000	9135	9272	9411	9552

Costo Directo						
<i>Transporte Primera Etapa</i>						
Transporte Ciudad	70%	7560	7673	7789	7905	8024
Transporte Intercantonaes	20%	3240	3289	3338	3388	3439
Transporte Interprovincial	10%	2160	2192	2225	2259	2293
<i>Total Costo Transporte Primera Etapa</i>						

<i>Transporte Segunda Etapa</i>						
Transporte Almacén - Aduana	100%	9000	9135	9272.025	9411.10538	9552.27196
TOTAL TRANSPORTACION 1er - 2da Etapa		21960	22289	22624	22963	23308

Montacarga - Pequeña	70%	2700	2741	2782	2823	2866
Montacarga - Mediana	20%	3240	3289	3338	3388	3439
Montacarga - Grande	10%	4320	4385	4451	4517	4585
TOTAL GASTO DE CARGA		10260	10414	10570	10729	10890

Estibadores	1440	1461.6	1483.524	1505.77686	1528.36351
TOTAL COSTO	33660	34165	34677	35198	35725

Gastos					
Suministros de Oficina	605.00	605.00	605.00	605.00	605.00
Alquiler de Oficina	6,600.00	6,600.00	7,260.00	7,260.00	7,986.00
Servicios Básicos (Agua, Energía Elec., Teléfono)	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00	1,512.00
Marketing & Publicidad	7,450.00	7,450.00	7,450.00	7,450.00	7,450.00
Internet	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
Línea Telefónica	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
Servicios Básicos (Agua, Energía eléctrica)	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Alquiler de Bodega	8,400.00	8,400.00	9,240.00	9,240.00	10,164.00

Sueldo y Salario	66,120.00	66,120.00	66,120.00	66,120.00	66,120.00
Decimo Tercero	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00
Decimo Cuarto	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00	1,920.00
Aporte Patronal	8,033.58	8,033.58	8,033.58	8,033.58	8,033.58
Vacaciones	2,755.00	2,755.00	2,755.00	2,755.00	2,755.00
Fondo de Reserva	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00	5,510.00
TOTAL GASTO	116,875.58	116,875.58	118,375.58	118,375.58	120,025.58
Gastos de Depreciación de Activos	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2
Gastos Financieros - Interés	1536.40	976.93	358.72		

Utilidad Antes de Participación e Impuestos		35252.82	38142.39	39625.65	42384.90	43171.43
Participación 15% Trabajadores	15%	5287.92	5721.36	5943.85	6357.73	6475.72
No Deducibles		23728.58	23728.58	23728.58	23728.58	23728.58
Impuesto a la Renta	25%	13423.37	14037.40	14352.60	14938.94	15106.07
Utilidad Liquida		16541.53	18383.63	19329.21	21088.23	21589.64

Depreciación		1675.2	1675.2	1675.2	1675.2	1675.2
Inversión Inicial - Financiada Préstamo	-17722					
Capital de Trabajo						2500
Amortización		\$5,328.28	\$5,887.75	\$6,505.97		
Valor de Desecho						2586
Flujo Anual	-17,722	\$12,888.44	\$14,171.08	\$14,498.44	\$22,763.43	\$28,350.84
VAN	37,630.35					
TMAR	17.10%					
TIR	79.85%					

Elaborado por: Las Autoras