



Proyecto de Inversión de una Empresa Consolidadora de Carga en la Ciudad de Guayaquil

Jessica Viviana Ávila Riera (1), Dolores del Rocío Uyaguari Paredes (2), Cynthia Patricia Villanueva Morocho (3),
Ing. Patricia Luciana Valdiviezo Valenzuela (4).

(1) Ingeniería Comercial y Empresarial 2010; jesavila@espol.edu.ec

(2) Ingeniería Comercial y Empresarial 2010; duyaguar@espol.edu.ec

(3) Ingeniería Comercial y Empresarial 2010; cynpvill@espol.edu.ec

(4) Escuela Superior Politécnica del Litoral; Ingeniera en Electricidad y Computación, Máster en Economía y
Dirección de Empresas, ICHE-ESPOL - Chile; pvaldi@espol.edu.ec

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Facultad de Economía y Negocios (FEN),
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral, Apartado 09-01-5863. Guayaquil, Ecuador

Resumen

Se quiere realizar este proyecto con la finalidad de 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, las cuales inciden de gran manera en la balanza comercial del país.

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.

El servicio integral entre la actividad que realiza la Consolidadora, las empresas Navieras, el Agente Afianzado de Aduana y el Transportista de Carga, para llevar a la práctica un procedimiento completo, 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.

El alcance de la empresa es proporciona 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.

Palabras Claves: Consolidadora de Carga, Servicio integral, Comercio

Abstract

You want to do this project in order to investigate, collect and publicize how it develops the process of importing and exporting goods from Ecuador to major markets internationally and within the country, through the consolidated companies of Load, which greatly affect the country's trade balance.

Aimed at small, medium and large importers and exporters who want their products to reach anywhere in the world in a safe and reliable.

The unified service between the activity carried out by Consolidated shipping companies, Customs Bonded Agent and Cargo Carrier to implement a complete procedure, by unifying these services aims at reducing transport logistics costs for the importer and the exporter, at the same time seeking a direct relationship with the customer apart from external intermediaries.

The scope of the company is providing a first class service to small, medium and large importers and exporters, in turn promoting the ease of trade between countries in an efficient, effective and reliable.

Keyword: Freight Forwarders, Full Service, Trade



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



1. Introducción

Hemos podido observar que 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.

Por esta razón nos hemos dado cuenta que el sector comercial ha crecido, hay gran cantidad de nuevos importadores y exportadores deseando negociar sus productos, pero sin tener la suficiente producción para completar un contenedor con todos sus productos, para esto necesitan una empresa consolidadora de carga que los ayude a ubicar sus productos junto con otros similares en un contenedor.

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. 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 Ecuador tiene con los otros países.

2. Descripción de la Consolidadora de Carga.

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.

Contaremos con nuestro propio agente de aduanas quien le guiará en todo el proceso hasta llevar la mercancía al lugar de destino, 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.

3. 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

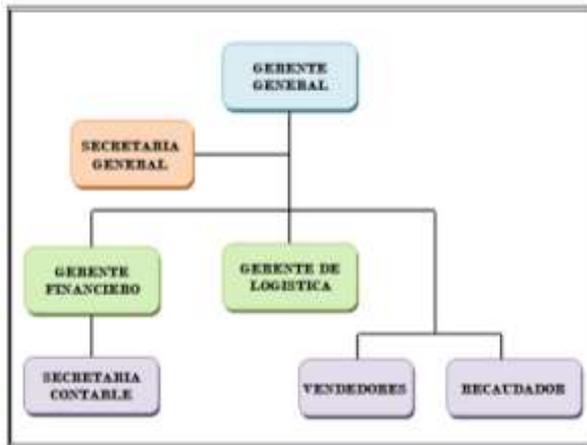
3.1 Objetivos Específico

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.
4. Asegurar 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

4. Estudio Organizacional

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



Elaborado por: Las Autoras

Figura Nº 1: Organigrama

5. Análisis Empresarial

5.1 Análisis FODA

5.1.1 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
- Convenios con empresas Consolidadoras extranjeras.
- Agentes de aduana con buen perfil de riesgo.

5.1.2 Debilidades

- Falta de medición sistemática de la satisfacción del cliente
- Ausencia de Normas y Procedimientos.
- 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.

5.1.3 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.
- Consolidar operaciones en el Centro del país.
- Aprovechar la flota para crecer en nuevos mercados.
- Utilizar sistemas de información, programación y logísticas de actividades.

5.1.4 Amenazas

- 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.

5.2 Diseño Metodológico

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.

5.3 Trabajo de Campo

La información que deseamos obtenerse lo lograremos 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.

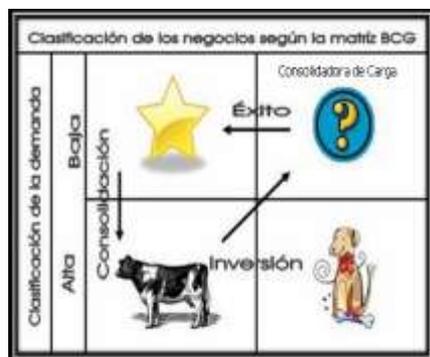
Se planteó la respectiva lista de preguntas para la realización del grupo focal, el cual tuvo lugar en la ciudad de Guayaquil y en las respectivas empresas encuestadas.

5.4 Plan de Negocio

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.



Elaborado por: Las Autoras

Figura Nº 2: Matriz Boston Consulting Group (BCG)

5.5 Competencias

En nuestro mercado existen numerosas empresas 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

6. Marketing Mix

6.1 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 con precios competitivos, insumos de calidad y eficientes procesos de trabajo.

6.2 Clientes

La empresa tiene varios tipos de clientes que son los importadores y exportadores de diferentes ciudades del País y las empresas que se dediquen al comercio exterior pero que necesiten de nuestros servicios, además de personas que vivan en otros países pero que deseen retornar al país con todos sus bienes.

Nos ayuda bastante porque no vamos a estar concentrado en un solo segmento si no a toda la comunidad que realice cualquier tipo de comercio exterior.

6.3 Proveedores de Servicio

Existen varios tipos de proveedores para esta empresa ya que se maneja con diferentes servicios informáticos los cuales son regularizados por la CAE, los cuales mencionamos algunos:

Quality Soft que nos brinda el programa E-Comex que sirve para hacer las transmisiones de los diferentes documentos para las importaciones y exportaciones ante la CAE, Eikon, que provee el servicio de correo seguro, entre otras, esto nos va ayudar mucho porque hoy en día los consumidores exigen mucho más calidad y eficiencia en el servicio que se les proporciona sobre todo necesitan tener una buena confiabilidad de la empresa.

6.4. Costos

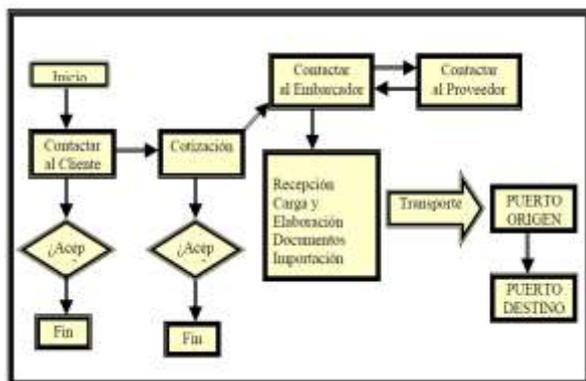
Nuestra Consolidadora siempre va a buscar la manera de llegar a un acuerdo con nuestros clientes antes de iniciar una consolidación. La empresa tiene muy entendido que el costo va de la mano con la calidad del servicio que presta y eso es algo que nos ha llevado a dar grandes pasos en el mercado.

6.5. 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.

6.6 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.



Elaborado por: Las Autoras

Figura Nº 3: Flujograma de Operaciones

7. 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.

7.1 Inversión 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.

Tabla Nº1: Cuadro de Inversión ConsolEcuacarga 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		

7.2 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.

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.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



Tabla Nº 2: 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	795,37	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	19.837,58	23.042,95	26.248,32	29.453,69	32.659,06	35.864,43

Elaborado por: Las Autoras

7.3 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 Nº 3: Estado de Resultados Proyectado

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

Ingreso por Enganche						
Alianza Navieras	5%	9000	9135	9272	9411	9552

Costo Directo						
Transporte Primera Etapa						
Transporte Ciudad	70%	7560	7675	7790	7905	8024
Transporte Intercontinentales	20%	3240	3289	3338	3388	3439
Transporte Inteprovincial	10%	2160	2182	2225	2258	2293
Total Costo Transporte Primera Etapa						
Transporte Segunda Etapa						
Transporte Almacén - Aduana	100%	9000	9135	9272	9411	9552
TOTAL TRANSPORTAC. 1er - 2da Etapa		21960	22289	22624	22963	23308

Montacarga Pequeña	70%	2700	2741	2782	2823	2864
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	1451,6	1463,24	1474,96	1486,72	1498,51
TOTAL COSTO	33660	34166	34677	35190	35726	36276

Gastos						
Suministros de Oficina	605,00	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	7.920,00	7.920,00
Servicios Básicos (Agua, Energía, Eléct. Teléfono)	1.512,00	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	7.450,00
Internet	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00

Linea Telefonica	420,00	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	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	66.120,00
Décimo Tercero	5.510,00	5.510,00	5.510,00	5.510,00	5.510,00	5.510,00
Décimo Cuarto	1.920,00	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	8.033,58
Vacaciones	2.755,00	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	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	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 Líquida		16.541,53	18.383,63	19.329,21	21.088,23	21.589,64

Elaborado por: Las Autoras



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



7.4 Sueldos y Salarios

Dentro de los costos fijos tenemos: Sueldos y Salarios

Tabla N° 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.

7.5 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° 5: VAN, TMAR y TIR

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

Elaborado por: Las Autoras

7.6 Payback

El desembolso inicial de la inversión se recuperará el segundo año de operaciones, como se muestra en Tabla N° 6.

Tabla N° 6: PAYBACK

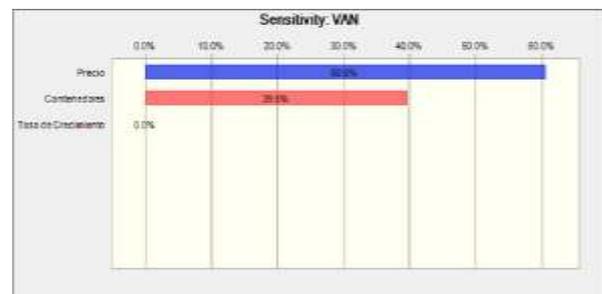
Tasa	17.10%
------	--------

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

8. Análisis 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.



Elaborado por: Las Autoras

Figura N° 4: Análisis de Sensibilidad

9. Punto de Equilibrio

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

Elaborado por: Las Autoras

Figura N° 5: Fórmula Punto de Equilibrio

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.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA



10. Conclusiones

- 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.
- 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.

11. Agradecimientos

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

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

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

Bibliografía

- Comercio Internacional
Autor Claudio Mauber Viveros
Segunda Reimpresión, Mayo 2003
- INCOTERMS (Términos de Compra-Venta internacional)
Autor: Lic. Felipe Acosta Roca
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>