



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

“CONSTITUCIÓN DE UN OPERADOR ECONÓMICO
AUTORIZADO (OEA) PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO A LA
CARGA DE ALMACENAMIENTO CON FINES DE
CONSOLIDACIÓN Y DESCONSOLIDACIÓN, CLASIFICACIÓN,
ETIQUETADO, EMPAQUE, REEMPAQUE, REFRIGERACIÓN Y
ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS DENTRO DE LA ZONA
ESPECIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (ZEDE) EN EL
NUEVO AEROPUERTO DE QUITO.”

YESENIA ELIZABETH SÁNCHEZ TORRES

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

AÑO 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yesenia Elizabeth Sánchez Torres

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “Constitución de un Operador Económico Autorizado (OEA) para la Prestación de Servicio a la Carga de almacenamiento con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración y administración de inventarios dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo aeropuerto de Quito”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 25 de febrero del 2013.

Yesenia Elizabeth Sánchez Torres

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL

CERTIFICADO

Ing. Jenny Vinueza y Eco. Sylvia Martínez

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “Constitución de un Operador Económico Autorizado (OEA) para la Prestación de Servicio a la Carga de almacenamiento con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración y administración de inventarios dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo aeropuerto de Quito” realizado por Yesenia Elizabeth Sánchez Torres, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a la información útil y actualizada; además de la importancia del contenido se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Yesenia Elizabeth Sánchez Torres que lo entregue al Ing. Fabián Guayasamín, en su calidad de Director de la Carrera.

Quito, 25 de febrero del 2013.

Ing. Jenny Vinueza
DIRECTORA

Eco. Sylvia Martínez
CODIRECTORA

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, Yesenia Elizabeth Sánchez Torres

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “Constitución de un Operador Económico Autorizado (OEA) para la Prestación de Servicio a la Carga de almacenamiento con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración y administración de inventarios dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo aeropuerto de Quito”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 25 de febrero del 2013.

Yesenia Elizabeth Sánchez Torres

DEDICATORIA

"Después de escalar una montaña muy alta, descubrimos que hay muchas otras montañas por escalar." Nelson Mandela.

Este trabajo está dedicado a Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres, por haberme brindado la dicha de estudiar y culminar mis estudios superiores, por estar junto a mí en todo momento, sea de alegría o de tristeza; y por ser mi gran ejemplo de perseverancia, honestidad y trabajo duro que me ha permitido ser la mujer que soy.

A mi hijo, por ser mi impulso y mi bendición para día a día ser mejor persona y convertirme en su ejemplo de vida.

A mis familiares, a mi novio, a mis hermanos, a mi hermanita, a mi abuelito que todavía sigue conmigo y a mis abuelitos que desde el cielo me cuidan y me protegen, a mis primos, primas, a mis tíos, a mis tías y en especial a mi querida tía que me ha apoyado incondicionalmente en mis dudas y aciertos y me ha permitido tener una educación de calidad.

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento en ocasiones sobra, pero nunca la gratitud. Es por eso que al culminar mis estudios superiores, quiero dejar grabado en este trabajo mi gratitud a Dios, a mis queridos padres, quienes estimularon mi espíritu para que yo prosiga por el camino de la superación.

Agradezco de todo corazón a mi hijo, a mi novio, a mis abuelitos, a mis hermanos, a mis tíos, a mi familia y a mis amigos quienes en todo momento me han apoyado.

A mis maestros, que con desinterés y ahínco nos fueron formando para que cada día seamos mejores tanto como estudiantes y más aún como personas.

Hoy queda grabado en el recuerdo este agradecimiento surgido en la espontaneidad de mi alma por el éxito hoy logrado.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PÁGINAS PRELIMINARES

PORTADA.....	i
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	ii
CERTIFICADO	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
LISTADO DE TABLAS.....	xi
LISTADO DE FIGURAS	xii
LISTADO DE ANEXOS	xiii
EXTRACTO	1
EXTRACT	3

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

1.1. Zonas de Desarrollo Económico.....	5
1.1.1. Concepto	5
1.1.2. Objetivos	5
1.1.3. Ventajas y Beneficios	11
1.1.4. Normativa legal del uso de la ZEDE	13
1.2. Servicios de comercio exterior.....	40
1.2.1. Regímenes de exportación.....	40
1.2.2. Regímenes de importación.....	44
1.2.3. Clasificación arancelaria.....	45

1.3. Servicios a la Carga.....	51
1.3.1. Cadena de servicios logísticos	51

CAPÍTULO 2

OPERACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE UN OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO (OEA), PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO A LA CARGA DENTRO DE LA ZONA ESPECIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (ZEDE) EN EL NUEVO AEROPUERTO DE QUITO

2.1. Objeto y constitución de un Operador Económico Autorizado.	88
2.1.1. Origen.	88
2.1.2. Definición.....	89
2.1.3. Importancia.	89
2.1.4. Tipos.....	91
2.1.5. Principios Básicos de un OEA.	92
2.1.6. Requisitos.....	92
2.1.7. Calificación y Evaluación.....	93
2.1.8. Revisión e Intervención.	93
2.2. Objeto y constitución de un usuario de una Zona Especial de Desarrollo Económico.	93
2.2.1. Operadores.	93
2.2.2. Requisitos generales para calificación de operadores de ZEDE.	94
2.3. Estructura del servicio propuesto.	97
2.3.1. Estructura orgánica de la empresa.	98

CAPÍTULO 3

FACTIBILIDAD OPERATIVA

3.1. Introducción.....	103
3.2. Empresas usuarias de comercio exterior y logístico.....	103
3.2.1. Principales usuarios.	103

3.2.2. Predisposición de uso de los servicios.	105
3.2.3. Análisis de la demanda potencial.	105
3.3. Operadores Económicos Autorizados.	108
3.3.1. Directorio de operadores económicos autorizados en Tababela.	108
3.3.2. Servicios que prestan.	108
3.3.3. Alianzas estratégicas de trabajo conjunto.	109
3.3.4. Naturaleza del proyecto.....	115

CAPÍTULO 4

PLAN ESTRATÉGICO DE SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR Y LOGÍSTICA

4.1. Marketing estratégico	116
4.1.1. Portafolio de servicios.....	116
4.1.2. Estrategias de segmentación.	117
4.1.3. Filosofía corporativa.....	118
4.2. Marketing operativo.....	132
4.2.1. Slogan.....	132
4.2.2. Logotipo.	132
4.2.3. Responsabilidad social.....	133
4.3. Estrategias de servicios.	136
4.3.1. Estrategias de liderazgo de mercado.....	136
4.3.2. Estrategias de servicios.....	137

CAPÍTULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Inversiones.	140
5.1.1. Activos fijos	141
5.1.2. Activos diferidos.....	142
5.2. Gastos presupuestados	142

5.2.1. Costos variables.....	142
5.2.2. Costos fijos.....	143
5.3. Estado de Situación Inicial	144
5.4. Ingresos presupuestados	145
5.5. Punto de equilibrio	146
5.6. Flujo de caja.....	148
5.7. Depreciaciones	148
5.8. Amortización.....	149
5.9. Evaluación financiera.....	152
5.9.1. Valor actual neto.....	152
5.9.2. Tasa interna de retorno (tir)	153
5.9.3. Periodo de recuperación (pr).....	153

CAPÍTULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones.....	155
6.2. Recomendaciones.....	157

BIBLIOGRAFÍA.....	159
--------------------------	------------

ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.
---------------------	--------------------------------------

LISTADO DE TABLAS

TABLA N° 1.1 INSUMOS PARA EMPAQUE.....	78
TABLA N° 1.2 MAQUINARIA PARA EMPACAR Y EMBALAR.	79
TABLA N° 1.3 VEHÍCULOS PARA TRANSPORTE DE CARGA.....	79
TABLA N° 5.1 ACTIVOS FIJOS DE LA EMPRESA.....	141
TABLA N° 5.2 ACTIVOS DIFERIDOS DE LA EMPRESA.	142
TABLA N° 5.3 COSTOS VARIABLES DE LA EMPRESA.....	143
TABLA N° 5.4 COSTOS FIJOS DE LA EMPRESA.	143
TABLA N° 5.5 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	144
TABLA N° 5.6 INGRESOS PRESUPUESTADOS DE LA EMPRESA.	145
TABLA N° 5.7 FLUJO DE CAJA DE LA EMPRESA.	148
TABLA N° 5.8 DEPRECIACIONES.....	149
TABLA N° 5.9 TABLA DE AMORTIZACIÓN	151
TABLA N° 5.10 TASAS PARA EL VAN.....	152
TABLA N° 5.11 VAN.....	152
TABLA N° 5.12 TIR.....	153

LISTADO DE FIGURAS

FIGURA N° 1.1 BENEFICIOS QUE SE OBTIENEN SEGÚN EL TIPO DE ZEDE.....	11
FIGURA N° 1.2 INCENTIVOS GENERALES DE LAS ZEDES.....	12
FIGURA N° 1.3 DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCÍAS SEGÚN EL ARANCEL NACIONAL... 48	
FIGURA N° 1.4 DERECHOS ARANCELARIOS QUE DEBE PAGAR LA MERCANCÍA.....	49
FIGURA N° 1.5 INFORME DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	50
FIGURA N° 1.6 COPARTÍCIPES EN EL PROCEDIMIENTO DE CARGA	56
FIGURA N° 1.7 PROCESO DE CONSOLIDACIÓN DE CARGA.	60
FIGURA N° 1.8 PALETIZACIÓN.....	72
FIGURA N° 1.9 CONTENEDORIZACIÓN.....	72
FIGURA N° 1.10 SELECCIÓN DEL TIPO DE CONTENEDOR.....	77
FIGURA N° 1.11 INGRESO DE DATOS DE LA MERCANCÍA.....	77
FIGURA N° 1.12 POSICIÓN DE LAS CAJAS DENTRO DEL CONTENEDOR.....	78
FIGURA N° 1.13 CROSS-DOCKING	86
FIGURA N° 2.1 CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES LOGÍSTICAS	99
FIGURA N° 2.2 COMBINACIÓN DE LAS FUNCIONES DE LÍNEA Y STAFF.....	101
FIGURA N° 4.1 ESTRATEGIAS DE MERCADO, ISEARCH.BABYLON.COM.....	127
FIGURA N° 4.2 SISTEMA DE TRACKING.....	130
FIGURA N° 4.3 LOGOTIPO DE LA EMPRESA.	133
FIGURA N° 5.1 PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA.....	140
FIGURA N° 5.2 INGRESOS VS PUNTO DE EQUILIBRIO.	147
FIGURA N° 5.3 PUNTO DE EQUILIBRIO.	147

LISTADO DE ANEXOS

ANEXO A DOCUMENTOS DEL CORTE DE GUÍAS, MÁSTER AIR WAYBILL	¡ERROR!
MARCADOR NO DEFINIDO.	
ANEXO B HOUSE AIR WAYBILL #1	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
ANEXO C HOUSE AIR WAYBILL #2	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
ANEXO D FACTURAS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
ANEXO E MANIFIESTO DE CARGA QUE ENTREGA LA CONSOLIDADORA DEL EXTERIOR AMERICAN FAST CARGO A LA AEROLÍNEA DE ORIGEN ARROW AIR INC. ...	¡ERROR!
MARCADOR NO DEFINIDO.	
ANEXO F ENCUESTA DE SERVICIOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

EXTRACTO

La dinamización y extensión del comercio hizo necesaria la participación de un intermediario entre las aduanas y el sujeto pasivo. La constitución como un Operador Económico Autorizado brinda a la ciudadanía un enlace seguro, ya que cumple con las normas establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y esto a su vez le permite obtener facilidades en los trámites aduaneros.

Un plan enfocado en la factibilidad de prestar Servicio a la Carga dentro de una Zona Especial de Desarrollo Económico es de vital importancia, ya que basado en distintas actividades como realizar una investigación del entorno tanto interno como externo del negocio, desarrollar las estrategias de mercado, estudio del marco legal y finalmente el análisis de los indicadores financieros nos permitirán determinar la viabilidad de este plan.

Se debe considerar también que en el nuevo Código de la Producción los servicios logísticos que se brindan desde las ZEDES están orientados a fortalecer las instalaciones físicas, de puertos y aeropuertos que sirvan para incrementar el volumen neto favorable del comercio exterior y del consumo nacional. El plan a ser realizado busca establecer la factibilidad de prestar Servicio a la Carga dentro de una Zona Especial de Desarrollo Económico en el nuevo aeropuerto de Quito.

En el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre de la ciudad de Quito, a pesar de que cuenta con una cadena logística amplia, existe congestiones, maltrato a la carga, problemas al presentar la mercancía, falta de equipos y de eficiencia en general, razón por la cual es necesario estudiar la factibilidad de prestar dichos

servicios dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada en el nuevo aeropuerto de Quito.

En el actual aeropuerto el valor del bodegaje tiene albedrío por lo que si se logra trabajar con una Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) se podrá afianzar la cadena de abastecimiento, permitiéndonos llevar las mercaderías necesarias al lugar correspondiente, en el momento oportuno. Una plataforma logística para el nuevo aeropuerto de Quito permitiría optimizar la inversión, reducir los costos de mantener inventarios y ayudar a prestar mejor servicio al cliente.

El objetivo principal es que en el nuevo aeropuerto de Quito se puede implantar una plataforma logística adecuada para poder desarrollar su actividad de forma inmediata para evitar los problemas antes mencionados y que la mercancía de los clientes potenciales caiga en Abandono Tácito, lo que dañaría el perfil de riesgo de la empresa y del usuario.

Esta nueva manera de manejar la gestión aeroportuaria está basada en un cambio conceptual como empresas prestadoras de servicios, con objetivos y estrategias propias y con una visión clara a la obtención de una rentabilidad razonable.

Además al manejarse bajo el concepto de una Zona Especial de Desarrollo Económico existen ventajas como por ejemplo el no pago de tributos a la importación de todas las maquinarias para constituir la plataforma logística y según el código Orgánico de la Producción al formar una empresa nueva no se paga por cinco años el Impuesto a la Renta.

EXTRACT

The revitalization and extension of trade created the necessity of the involvement between customs and the taxpayer. The constitution as an OEA provides a secure link to the citizenship, because it meets the standards set by the Servicio Nacional de Aduana del Ecuador and this allows us to get facilities in customs procedures.

A plan focused on the feasibility of providing service to the load in a ZEDE is of vital importance as it is based on various activities as an investigation of the internal and external environment of the business, developing marketing strategies, study of the legal framework and finally the analysis of financial indicators allow us to determine the feasibility of this plan.

Another point to be considered is that in the new “Código de la Producción” logistics services that are provided from the ZEDES are aimed at strengthening the infrastructure of ports and airports with the goal of increasing the volume of net favorable foreign trade and domestic consumption. This plan is looking for establishing the feasibility of serving the load within a ZEDE in the new airport of Quito.

The Mariscal Sucre Airport in Quito, although it has a wide supply chain, there is congestion, load abuse, problems in presenting the goods, lack of equipment and efficiency in general, that is why it is necessary to study the feasibility of providing such services within the ZEDE located in the new airport.

In the current airport warehousing has value so if you will be able to handle a Special Economic Development Zone (ZEDE) may strengthen the supply chain, enabling us to place the goods necessary for, at the right time. A logistics platform for the new

Quito airport would optimize investment, reduce inventory holding costs and help provide better customer service.

The main goal is that the new Quito airport can implement a proper logistics platform to develop its activity immediately to avoid the aforementioned problems and also avoid that the potential customer merchandise is in “Abandono Tácito”, which would damage the profile risk of the company and the user.

This new way of handling airport management is based on a conceptual change as service providers, with own goals and strategies and with a clear view to obtaining a reasonable return.

Also to be handled under the concept of a ZEDE there are advantages such as non-payment of taxes on the importation of all machinery to create the logistics platform and according to “El Código Orgánico” to form a new company the income tax is not pay for five years.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

1.1. Zonas de Desarrollo Económico

1.1.1. Concepto

Las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), son una nueva modalidad de lo que hasta años pasados se conocía como Zonas Francas.

En el CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, publicado en el Registro Oficial en la ciudad de Quito a los 29 días del mes de Diciembre del 2010 se expresa en el Título IV sobre las Zonas Especiales de Desarrollo económico en el Art. 34, que dichas zonas autorizadas por el Gobierno Nacional son destinos aduaneros en espacios delimitados del territorio nacional y tienen como propósito impulsar a las inversiones a cambio de incentivos que se apegan a la normativa de dicho Código.

Por lo tanto lo que se busca a través de las Zonas Especiales de Desarrollo es tener en el Ecuador instrumentos para impulsar a corto y largo plazo el desarrollo socio-económico, comercial y político del país.

1.1.2. Objetivos

Con la globalización y la expansión del comercio, los países de menor desarrollo económico, se han visto obligados a plantear estrategias nuevas, que les permitan estar a la par con las grandes potencias.

En este contexto el gobierno, a través del Plan Nacional del Buen Vivir contempla: “una nueva reorganización geográfica de tal forma que las 24 provincias en Ecuador pasen a ser parte de un nuevo esquema en el cual se han agrupado a 7 regiones. De manera afín a esta nueva organización, el Código de la Producción aspira a expandir incentivos hacia zonas diferentes de Quito y Guayaquil para que se forme una red empresarial menos concentrada que ofrezca más posibilidades a más gente en más

lugares. El Código establece que para este fin, estarán exonerados del pago del Impuesto a la renta por 5 años quienes hagan inversiones nuevas y se realicen fuera de las jurisdicciones urbanas de los cantones de Quito y Guayaquil.

Adicionalmente, las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDES), que son destinos aduaneros para atraer nuevas inversiones para ejecutar actividades de transferencia y desagregación de tecnología e innovación y; para ejecutar operaciones de diversificación industrial. Las ZEDES también fueron pensadas para desarrollar servicios logísticos, almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías, entre otros”. (Cely, 2011)

El Gobierno Nacional plantea los siguientes objetivos:

➤ Objetivo General:

- Alinear la política industrial y de sustitución inteligente de importaciones con la de fomento de las exportaciones fortaleciendo nuestra balanza de pagos; fomentar la transferencia tecnológica en la que el país tiene ventajas comparativas y generar economías de escala para mejorar la competitividad del transporte, sobre todo aéreo.

Lo que se busca mediante este objetivo es atraer la inversión y el gobierno ha planteado varias estrategias para buscar la manera de apoyar proyectos de emprendedores ecuatorianos. Existen eventos en los que la ciudadanía puede participar siempre y cuando sus ideas estén dentro del contexto de lo que el COPCI plantea.

➤ **Objetivos específicos:**

- Generar innovación y transferencia tecnológica en sectores de ventaja competitiva a través de la creación de aglomeraciones espaciales, en las que el Estado promueve e invierte en infraestructura, diseña modalidades laborales para atraer recurso humano calificado extranjero, subsidia capacitación de nacionales y otorga incentivos fiscales.

Las aglomeraciones espaciales son definidas como concentraciones de empresas que realizan actividades similares o que completan una actividad productiva de una localidad, es decir, la conforman varios actores productivos como por ejemplo proveedores, compradores, vendedores, etc. Estas a su vez están situadas en uno o en varios subsectores y su éxito se basa en el capital social y en la proximidad geográfica.

- Resolver problemas de competitividad del sector transporte, a través de la atracción de carga que genere economías de escala y reduzca costos; para lo que el Estado invertirá en infraestructura, generará facilitación logística y de comercio exterior en una sola ventanilla y brindará exenciones arancelarias e incentivos fiscales.

Este objetivo ya se está cumpliendo desde el día 15 de febrero del 2012, a través, de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) para los siguientes trámites:

- **En Certificados de Origen (MIPRO):**
 - Registro del Apoderado (contar con el documento de apoderamiento), requiere la aprobación del MIPRO.
 - Registro de Comercializador (lo realiza el exportador o apoderado).

- Registro de Declaración Juramentada de Origen (DJO) completa, en caso que no haya sido registrada, enviada y aprobada la DJO simplificada en el MIPRO.
- Solicitud de Certificados de Origen (CO) en la VUE (de los que se requerían al MIPRO (SGP y ATPDEA), excepto sector florícola). Debe contar con una DJO por lo menos la simplificada y aprobada en el MIPRO.

Las Entidades Habilitadas (EH) continuarán emitiendo los certificados de origen solicitados a ellos: Fedexpor, Cámaras de Comercio e Industrias correspondientes. Como requisito para las EH es contar con una DJO simplificada o completa en la VUE. Los funcionarios de la EH la consultarán en el MIPRO.

- En Documentos de Control Previo DCP (licencias electrónicas).
 - Solicitud de documentos de control previo de las licencias electrónicas con las entidades que actualmente se las generan en el SICE.
 - Potenciar la exportación de nuevos productos industriales que requieran importación de insumos que puedan estar protegidos pero que sobre todo genere valor agregado y empleo. Para ello el Estado brindará infraestructura y logística para la exportación, facilitación del comercio exterior en una sola ventanilla y exenciones arancelarias e incentivos.

Este objetivo busca fomentar la exportación, en especial de productos no tradicionales; con el fin de cumplir con este propósito el gobierno trata de diversificar mercados. Entre los nuevos mercados potenciales se encuentran China, Corea, Venezuela y Rusia. (Diario Andes, 2012)

Según el director de servicios de ProEcuador Andrei Maldonado, al menos USD 20 mil millones exportó Ecuador en productos no tradicionales y tradicionales durante el último año, esto significó un crecimiento del 20% en el primer caso y 23% en el segundo.

El funcionario destacó el trabajo realizado en cuanto a diversificación de mercados y comercialización de nuevos productos. Las exportaciones a China crecieron más del 100%, seguido de Corea. Los productos con mayor demanda son alimentos procesados como café gourmet, snacks de banano, miel de abeja, pescado enlatado, entre los principales.

La demanda creció para las artesanías ecuatorianas, principalmente los sombreros de Montecristi, que ya tienen denominación de origen. “Existe un reconocimiento internacional que los sombreros de paja toquilla son ecuatorianos y no panameños”, aseguró.

Además, dijo que aunque Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial del Ecuador, no es el único. Según Maldonado, los principales problemas que enfrentan los empresarios son de tipo logístico (distancia y transporte de los productos para llegar a esos mercados), y barreras no arancelarias (trabas en temas sanitarios y fitosanitarios), que hay que resolver al interior del país.

Otro inconveniente es la debilidad en volúmenes de exportación para lo cual se crearon los Consorcios de Promoción y Exportación, que mediante la asociatividad prevén cubrir la creciente demanda de los nuevos mercados.

“Actualmente se integró el primer Consorcio de empresarios florícolas para participar en una feria que se realizará en Corea a finales de marzo. Aunque por esta ocasión se trata de promoción conjunta, este mecanismo podría utilizarse a futuro para la producción y comercialización”, explicó Maldonado.

Finalmente, indicó que el próximo mes se realizará en la ciudad costera de Guayaquil, el Primer Encuentro Empresarial Andino donde delegaciones de empresarios de los países miembros acordarán mecanismos para aumentar el comercio regional.

En este contexto, señaló que existen acercamientos con Colombia y Perú para ofrecer paquetes turísticos conjuntos que permitan a los visitantes recorrer los principales atractivos de los tres países. (Diario Andes, 2012)

En el Código de la Producción se plantean específicamente objetivos que deben cumplir las ZEDES como por ejemplo:

1. Impulsar procesos de transferencia de tecnología e innovación, investigación y desarrollo; o generar actividades industriales y de servicios ecoeficientes con alta agregación de valor para la exportación; o incrementar y facilitar los flujos netos de comercio exterior.
2. Consolidar la oferta y exportación de servicios logísticos multimodales y mejorar la competitividad del transporte;
3. Establecer nuevos polos de desarrollo territorial;
4. Generar empleo de calidad; y,
5. Generar divisa para una balanza de pagos saludable.

Todos estos objetivos han sido tomados por los ciudadanos ya que, están en busca de la competitividad no solo de las empresas sino de todo el país. En general, los empresarios tienen expectativas optimistas de crecimiento internacional. Según una encuesta realizada por la revista Gestión N° 212 publicada en el mes de febrero del 2012, el 58% de los encuestados afirma que tiene planes de expansión a mercados internacionales o se encuentra en proceso de desarrollarlos.

Todos estos planes se han visto favorecidos por la facilitación y diversificación que el gobierno está brindando a los operadores. Un claro ejemplo es la Ventanilla Única de Comercio que entró en funcionamiento desde el mes de febrero del 2012.

1.1.3. Ventajas y Beneficios

Las Zonas Especiales de Desarrollo económico nacen como un instrumento potenciador de las inversiones extranjeras y el crecimiento de la productividad de las exportaciones.

Los principales beneficios que se pueden obtener de una ZEDE son los de carácter tributario como veremos en el cuadro según la tipología de la ZEDE:

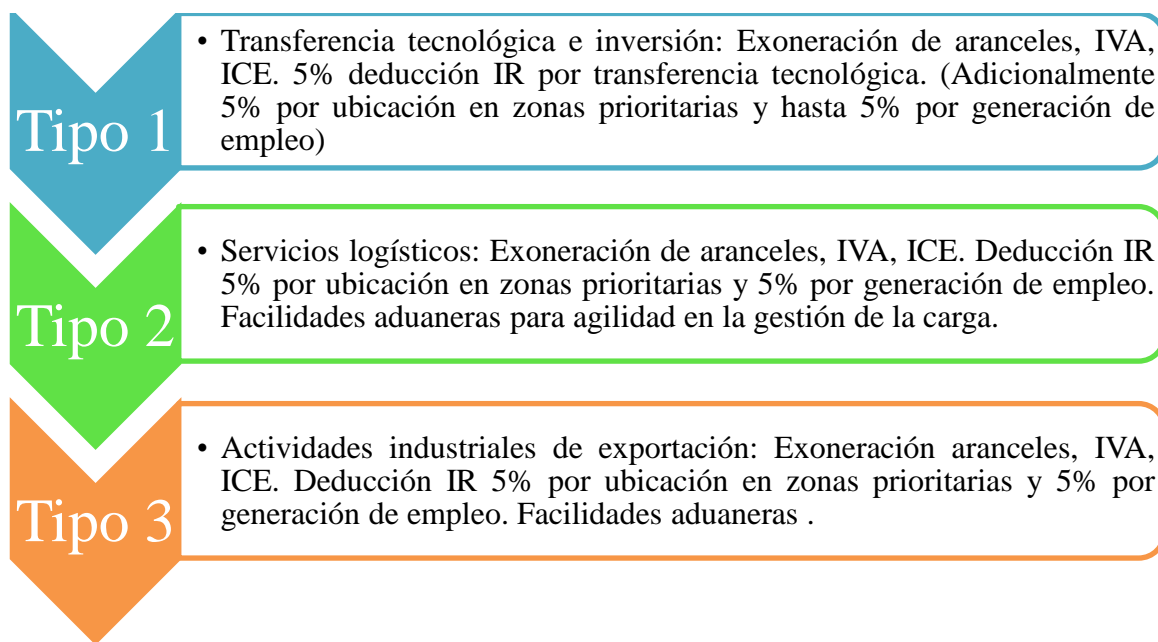


Figura N° 1.1 Beneficios que se obtienen según el tipo de ZEDE, Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

Según este cuadro los beneficios que se obtienen son grandes, ya que sería casi un 20% de exoneración, lo que en un proceso normal implica una exoneración casi total de los tributos.

Entre los incentivos generales tenemos:

Competitividad sistémica	Tributarios	Promoción
Infraestructura	Exoneración IVA, aranceles para inversiones con períodos de puesta en marcha prolongados	Apoyo en diseño, planes de negocios, parque tecnológico, enlaces logísticos
Recursos Humanos especializados	Deducción específica de IR (generación de nuevo empleo, inversión tecnológica y ubicación en zonas de menor desarrollo)	Búsqueda de socios estratégicos para proyectos inversión en el ámbito local e internacional
Marco regulatoria que facilite y agilite procesos (aduanas, etc).	Exoneración progresiva decreciente de ISD	Mejoramiento de la productividad y especialización laboral
Investigación y Financiamiento	Administrativos Gerenciales	
Parque Tecnológico, incubadora de empresas, encadenamientos productivos	Ventanilla Única de COMEX, de aduanas, inicio de operaciones, licencia ambiental.	

Figura N° 1.2 Incentivos Generales de las ZEDES, Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.

Como podemos observar en el cuadro una ZEDE representa ventajas potenciales en el ámbito comercial y socio-económico; además los incentivos y la exoneración de tributos en ese tipo de inversiones serían compensados con los beneficios enfocados a mejorar la competitividad del país, la generación de empleo y la generación de divisas.

1.1.4. Normativa legal del uso de la ZEDE

1.1.4.1. Del objeto y constitución.

➤ Ubicación

El Gobierno nacional en el Art. 34 del COPCI autoriza el establecimiento de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se asienten nuevas inversiones, con los incentivos que se detallan en el Código y en su reglamento; los que estarán condicionados al cumplimiento de los objetivos específicos de conformidad con los parámetros que serán fijados mediante norma reglamentaria y los previstos en los planes de ordenamiento territorial.

En el Art. 35 del COPCI se señala que las Zonas Especiales de Desarrollo Económico se instalarán en áreas geográficas delimitadas del territorio nacional, considerando condiciones tales como: preservación del medio ambiente, territorialidad, potencialidad de cada localidad, infraestructura vial, servicios básicos, conexión con otros puntos del país, entre otros, previamente determinadas por el organismo rector en materia de desarrollo productivo, y en coordinación con el ente a cargo de la planificación nacional y estarán sujetas a un tratamiento especial de comercio exterior, tributario y financiero antes mencionado.

Según el suplemento R.O. N° 450 en el Art. 46 para aprobar la constitución de una zona especial de desarrollo económico, el Consejo Sectorial de la Producción considerará los siguientes lineamientos:

1. Área geográfica del territorio nacional donde se aspira su establecimiento, que estará priorizada de acuerdo a las políticas que el Gobierno Nacional dicte en materia de desarrollo territorial y de las políticas de ordenamiento definidas

por los Gobiernos Autónomos Descentralizados en el ámbito de su competencia;

2. Potencialidades del área en la que se aspira la instalación, que deberán guardar consonancia con las actividades que se encuentran priorizadas en la agenda de transformación productiva;
3. Condiciones de la infraestructura vial y comunicación con otros puntos del país;
4. Condiciones de los servicios básicos de la localidad;
5. Condiciones medio ambientales;
6. Fuente de la inversión (pública, privada o mixta);
7. Monto de la inversión en relación con los proyectos que se persigue implementar;
8. Tipo de proyectos que se persigue implementar; y,
9. Impacto en las áreas de prioridad que generarían los proyectos que se persigue implementar.

El establecimiento de una zona especial de desarrollo económico se aprobará mediante resolución del Consejo Sectorial de la Producción.

➤ **Tipos**

En el Código de la Producción en el Art. 36 se especifica que las Zonas Especiales de Desarrollo Económico podrán ser de tres tipos:

- a. Para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación. En estas zonas se podrá realizar todo tipo de emprendimientos y proyectos de desarrollo tecnológico, innovación electrónica, biodiversidad, mejoramiento ambiental sustentable o energético;

- b. Para ejecutar operaciones de diversificación industrial, que podrán consistir en todo tipo de emprendimientos industriales innovadores, orientados principalmente a la exportación de bienes, con utilización de empleo de calidad. En estas zonas se podrá efectuar todo tipo de actividades de perfeccionamiento activo, tales como: transformación, elaboración (incluidos: montaje, ensamble y adaptación a otras mercancías) y reparación de mercancías (incluidas su restauración o acondicionamiento), de todo tipo de bienes con fines de exportación y de sustitución estratégica de importaciones principalmente; y,

- c. Para desarrollar servicios logísticos, tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías; así como el mantenimiento o reparación de naves, aeronaves y vehículos de transporte terrestre de mercancías. De manera preferente, este tipo de zonas se establecerán dentro de o en forma adyacente a puertos y aeropuertos, o en zonas fronterizas. El exclusivo almacenamiento de carga o acopio no podrá ser autorizado dentro de este tipo de zonas.

Los servicios logísticos estarán orientados a potenciar las instalaciones físicas de puertos, aeropuertos y pasos de frontera, que sirvan para potenciar el volumen neto favorable del comercio exterior y el abastecimiento local bajo los parámetros permitidos, en atención a los requisitos establecidos en el Reglamento del Código.

Los bienes que formen parte de estos procesos servirán para diversificar la oferta exportable; no obstante, se autorizará su nacionalización para el consumo en el país en aquellos porcentajes de producción que establezca el reglamento al Código. Estos

límites no se aplicarán para los productos obtenidos en procesos de transferencia de tecnología y de innovación tecnológica.

Las personas naturales o jurídicas que se instalen en las zonas especiales podrán operar exclusivamente en una de las modalidades antes señaladas, o podrán diversificar sus operaciones en el mismo territorio con operaciones de varias de las tipologías antes indicadas, siempre que se justifique que la variedad de actividades responde a la facilitación de encadenamientos productivos del sector económico que se desarrolla en la zona autorizada; y que, la ZEDE cuente dentro de su instrumento constitutivo con la autorización para operar bajo la tipología que responde a la actividad que se desea instalar.

➤ **Control Aduanero**

Según el Art. 37 del COPCI las personas y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE, así como los límites, puntos de acceso y de salida de las zonas especiales de desarrollo económico deberán estar sometidos a la vigilancia de la administración aduanera. El control aduanero podrá efectuarse previo al ingreso, durante la permanencia de las mercancías en la zona o con posterioridad a su salida.

Con la finalidad de que tanto operadores como administradores de ZEDE reciban los beneficios de los procedimientos aduaneros simplificados, según el Art. 49 del R.O. N° 450, estos deberán calificarse como Operadores Económicos Autorizados en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

El control aduanero por parte del SENAE según el Art. 50 del R.O. N° 450, podrá aplicarse al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de las mercancías, unidades de carga y medios de transporte que ingresen o salgan de una ZEDE.

Este se podrá realizar en las siguientes fases: control anterior, control concurrente y control posterior, de acuerdo a los procedimientos determinados en la normativa internacional, en el Libro V del Código de la Producción, su Reglamento y en la normativa expedida por el SENA E.

La autoridad competente de la dirección distrital de la respectiva jurisdicción, según el Artículo 51 del R.O. N° 450 para efectos del control aduanero, dispondrá que los funcionarios aduaneros que se requiera se instalen en el área de oficina aduanera de la ZEDE, siempre que se considere necesario que esta exista. Las oficinas aduaneras se instalarán previa aprobación del SENA E, debiendo los administradores cumplir con los requisitos establecidos en la normativa dictada para el efecto.

➤ **Acto Administrativo de Establecimiento**

Las zonas especiales de desarrollo económico, según el COPCI en su Art. 38, se constituirán mediante autorización del Consejo Sectorial de la producción, teniendo en cuenta el potencial crecimiento económico de los territorios donde se instalen las zonas especiales, los objetivos, planes y estrategias del Plan Nacional de Desarrollo, la Agenda de Transformación Productiva, y demás planes regionales, sobre la base de los requisitos y formalidades que se determinarán en el reglamento al Código.

La autorización se otorgará por un período de veinte (20) años, que podrán ser prorrogables, con sujeción al procedimiento de evaluación establecido en el Reglamento, y solo se podrá revocar antes del plazo establecido por haberse verificado alguna de las infracciones que generan la revocatoria de la autorización.

➤ **Solicitud de ZEDE**

La constitución de una zona especial de desarrollo económico según el Art. 40 del Código de Producción, podrá solicitarse por parte interesada, a iniciativa de instituciones del sector público o de gobiernos autónomos descentralizados. La

inversión que se utilice para el desarrollo de estas zonas puede ser pública, privada o mixta. De igual manera, tanto la empresa administradora como los operadores que se instalen en dichas zonas pueden ser personas naturales o jurídicas: privadas, públicas o mixtas, nacionales o extranjeras.

A efectos de evaluar la conveniencia de autorizar el establecimiento de una Zona Especial de Desarrollo Económico, se exigirá una descripción general del proyecto, que incluirá los requisitos que establezca el reglamento de esta normativa.

No podrá crearse una ZEDE en espacios que sean parte del Sistema Nacional de Áreas Protegidas, o del Patrimonio Forestal del Estado, o que se haya declarado Bosques o Vegetación Protectores o sean ecosistemas frágiles.

En la autorización para operar la ZEDE se podrán detallar los incentivos que apliquen en cada caso particular, tanto para administradores como para operadores.

1.1.4.2. De los Administradores

Las personas jurídicas privadas, públicas o de economía mixta, nacionales o extranjeras, que lo soliciten, podrán constituirse en administradores de zonas especiales de desarrollo económico, siempre que obtengan la autorización para desarrollar una de las actividades descritas en el Art. 36 del presente Código. Su función será el desarrollo, la administración y el control operacional de la ZEDE, de conformidad con las obligaciones que establece el reglamento a este Código y las que determine el Consejo Sectorial de la producción.

Las atribuciones y procesos de control que deberán cumplir los administradores estarán determinados por el Consejo Sectorial de la Producción y el reglamento a este Código.

➤ **Requisitos generales para el otorgamiento de autorizaciones para los administradores de ZEDE.**

Los requisitos que se especifican en el Art. 51 del R.O. N° 450, para efectos del control aduanero.- Cada zona especial de desarrollo económico contará con un administrador. Para evaluar la procedencia del otorgamiento de la autorización como administrador de una ZEDE, atendiendo al interés nacional y de conformidad con las políticas públicas, el Consejo Sectorial de la Producción analizará los siguientes requisitos generales:

1. Solicitud dirigida al Consejo Sectorial de la Producción, con indicación exacta de la ZEDE que desea administrar;
2. Registro único de Contribuyente;
3. Acreditación legal del representante legal de la persona jurídica;
4. Escritura de constitución en cuyo objeto social se consigne con exclusividad la administración de zonas especiales de desarrollo económico;
5. Declaración juramentada de que el solicitante no ha sido anteriormente concesionario del régimen de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o usuario de una zona franca cuyo registro de calificación haya sido cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio. Si el solicitante es una persona jurídica, la declaración juramentada debe indicar que los accionistas de la persona jurídica solicitante no han sido anteriormente accionistas de empresas administradoras o usuarias de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o su registro de calificación haya sido cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio, respectivamente;
6. Plano de ubicación y de la propiedad, especificando linderos y dimensiones, que deberá concordar con la escritura pública de propiedad del inmueble o del instrumento que acredite el uso y goce del área por el tiempo de vigencia de la

autorización de la ZEDE, debidamente inscritos en el Registro de la Propiedad;

7. Documentos que acrediten su capacidad financiera para cumplir con la actividad de administrador de una ZEDE;
8. Documentos de soporte que demuestren que el solicitante cuenta con la capacidad operativa para la administración y control de una ZEDE;
9. Descripción completa del proyecto con la determinación de la tipología o tipologías que desea aplicar en la ZEDE, todo lo cual deberá estar sustentado en un estudio de mercado que determine la factibilidad de instalación del proyecto;
10. Descripción de la inversión para la instalación del administrador: composición, origen y monto, que deberá ajustarse también a los requisitos específicos que establezca el Consejo Sectorial de la Producción;
11. Certificación de la Superintendencia de Compañías del monto de capital suscrito y capital pagado de la empresa;
12. Plazo de autorización solicitado, que no podrá exceder de 20 años;
13. Cronograma de inversión, que se ajustará al plazo de autorización requerido;
14. Descripción de las edificaciones que se requiere levantar para la instalación del administrador y para la oferta de servicio a los potenciales operadores;
15. Detalle de la generación de plazas de trabajo por parte del solicitante;
16. Descripción de los procesos de transferencia y desagregación de tecnología e innovación que desarrollará el solicitante;
17. Estudio de impacto ambiental y determinación de los procesos a aplicar para lograr actividades ecoeficientes, mismo que se ajustará a la tipología o tipologías que desea aplicar en la ZEDE;
18. Detalle de los potenciales operadores que podrán ser calificados en la ZEDE, de conformidad con la tipología o tipologías solicitadas, con indicación de las posibles operaciones que desarrollarán, así como la proyección de las plazas de trabajo a generar por parte de estos;

19. Detalle de los potenciales servicios de apoyo que serán provistos en la ZEDE;
y,
20. Los demás que establezca el Consejo Sectorial de la Producción en las distintas regulaciones que emita para el efecto.

En los casos en los que las áreas determinadas para el establecimiento de ZEDE por el Consejo Sectorial de la Producción, abarquen extensiones que superen 300 hectáreas, se podrá autorizar la instalación de dos o más administradores, atendiendo a los niveles de compatibilidad o complementariedad de las tipologías que se desarrollen en dichos espacios.

➤ **Prohibición de vinculación**

Los administradores no podrán ostentar simultáneamente la calificación de operador, ni tendrán ninguna vinculación económica o societaria con los demás operadores de la ZEDE, bajo pena de revocación.

Según el Art. 92 del R.O. N° 450, para efectos de establecer la vinculación entre Administradores y Operadores de Zonas Especiales de Desarrollo Económico, de conformidad con lo previsto en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se entiende como vinculadas tributaria o societariamente a las partes relacionadas, siempre que estas estén domiciliadas en el Ecuador.

➤ **Servicios de apoyo**

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, que desee establecerse en una Zona Especial de Desarrollo Económico para brindar servicios de apoyo o soporte a los operadores instalados en la zona autorizada, deberá presentar su solicitud a la empresa administradora respectiva, quien aprobará o negará su pedido previo dictamen favorable de Unidad Técnica - Operativa, responsable de la supervisión y control de las ZEDE.

Las empresas que se instalen para brindar servicios de apoyo a los operadores de una Zona Especial de Desarrollo Económico, deberán cumplir con todas las normas de seguridad y de control que se deriven del presente Código, su reglamento, así como de las directrices que emita el Consejo Sectorial de la producción. En el caso de instituciones del sistema financiero privado, nacional o extranjero, deberán obtener la autorización de la Superintendencia de Bancos, que fijará los requisitos que deban cumplir estas empresas.

➤ **Responsabilidad**

Los operadores y el administrador de la Zona Especial de Desarrollo Económico serán solidariamente responsables respecto al ingreso, tenencia, mantenimiento y destino final de toda mercancía introducida o procesada en las zonas autorizadas, y responderán legalmente por el uso y destino adecuado de las mismas. La responsabilidad solidaria establecida opera sobre las obligaciones tributarias aduaneras incumplidas, y sobre las sanciones pecuniarias que se impongan por infracciones cometidas, reconocidas en este Código y en su Reglamento de aplicación.

➤ **Del tratamiento aduanero y de comercio**

Por tratarse de una estructura jurídica de excepción, las zonas especiales de desarrollo económico gozarán del tratamiento de destino aduanero que les otorga el régimen legal aduanero, con la exención del pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, para el cumplimiento de los procesos autorizados, tanto para administradores como para operadores. Los procedimientos para ingreso y salida de mercancías de las ZEDE, así como el uso de los desperdicios, mermas y sobrantes, su posible nacionalización, re-exportación o destrucción de mercancías en estado de deterioro, serán regulados en el reglamento al presente Código.

Para efectos de operatividad aduanera, el reglamento al presente Código establecerá los parámetros en los que el ingreso de una mercancía a una zona especial de desarrollo económico se considere una exportación, y, a su vez, cuando el ingreso al territorio aduanero nacional de un bien que proviene de una zona autorizada se considera una importación.

➤ **De los procedimientos para el ingreso y salida de mercancías.**

Según el Art. 53 del R.O. N° 450 los procedimientos aduaneros para el ingreso y salida de mercancías hacia y desde una ZEDE serán simplificados, cumpliendo los requisitos documentales y operativos contenidos en el reglamento y la normativa que dicten, en sus ámbitos de control, el Consejo Sectorial de la Producción, el Ministerio responsable del fomento industrial y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

El Art. 54 del R.O. N° 450 indica que las zonas especiales de desarrollo económico gozarán del tratamiento de destino aduanero establecido en el régimen legal aduanero, con la exención del pago de aranceles e IVA a las importaciones de las mercancías extranjeras que ingresen a estas zonas, a favor de administradores y operadores, siempre que estas sean utilizadas para el cumplimiento de los procesos autorizados.

El impuesto a los consumos especiales y el FODINFA gravarán únicamente las mercancías que salgan de una ZEDE para su nacionalización, en atención al hecho generador de estos impuestos.

El responsable de autorizar el ingreso y salida de toda mercancía utilizada para el cumplimiento de los procesos autorizados para sus operadores según el Art. 55 del R.O. N° 450, es el administrador. Al efecto, el administrador se registrará por una nómina referencial de mercancías que establezca la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE, a pedido del operador, en base a la actividad

autorizada por el Consejo Sectorial de la Producción. Esta nómina podrá actualizarse en cualquier momento, con la certificación del administrador de que las nuevas mercancías serán parte de los procesos productivos.

De requerir el operador agregar ítems a la nómina referencial de mercancías, deberá comunicarlo a la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE a efectos del correspondiente registro.

Para autorizar el ingreso y salida de mercancías extranjeras utilizadas por los administradores para el cumplimiento de sus procesos autorizados, será competente la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE, en base a la actividad autorizada por el Consejo Sectorial de la Producción.

El valor de las mercancías consignado en la solicitud de ingreso que el operador presente al administrador, deberá regirse a lo establecido en el artículo 110 del Código de la Producción.

Los administradores de ZEDE otorgarán las autorizaciones de ingreso y salida por medios informáticos, debiendo transmitir electrónicamente las autorizaciones otorgadas al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y a la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE.

Según el Art. 56 del R.O. N° 450, para el control de inventarios de las mercancías que ingresen o egresen de una ZEDE, el administrador está obligado a permanecer interconectado por vía electrónica, en línea, con la autoridad aduanera, para que la Aduana tenga la facilidad de verificar en cualquier momento los movimientos de inventarios de los operadores y administradores de las ZEDE.

La autoridad aduanera no podrá exigir la presentación de declaración aduanera adicional alguna a las autorizaciones que deban otorgar los administradores o la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de ZEDE, según corresponda, para el ingreso y egreso de mercancías. No obstante, los encargados de autorizar el ingreso y egreso de mercancías, deberán requerir que la información que proporcionen los operadores y administradores permita una clara identificación de los bienes ingresados, así como permitan establecer la base imponible de los tributos al comercio exterior que correspondan a dichas mercancías, en caso de nacionalización de estas.

Para la nacionalización de las mercancías ingresadas y procesadas en una ZEDE se deberá atender al instructivo que expida el Consejo Sectorial de la Producción, respecto de los porcentajes de nacionalización de cada tipo de mercancía, según la actividad autorizada.

El Art. 57 del R.O. N° 450 indica que, el administrador es responsable también de otorgar todas las autorizaciones de ingreso y salida de bienes que no constituyan mercancías empleadas en los procesos autorizados a los operadores, así como también de los bienes que sean ingresados por los prestadores de servicios de apoyo o soporte.

Deberá también registrar los ingresos y salidas de bienes que realice para su consumo y utilización, que no constituyan mercancías empleadas en los procesos autorizados en su acto administrativo de constitución como ZEDE.

Las autorizaciones de ingreso y salida serán solicitadas por el operador al administrador por medios electrónicos, según el Art. 58 del R.O. N° 450, en el formato y por el procedimiento que al efecto establezca la normativa que dicte la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE.

Los soportes documentales para el otorgamiento de las autorizaciones de ingreso y salida de la ZEDE, serán transmitidos por el operador solicitante al administrador por vía electrónica, debiendo el administrador mantener un archivo digitalizado de estos soportes documentales por cinco años, a partir de la fecha del otorgamiento de las respectivas autorizaciones. El custodio de los soportes documentales en físico, será el operador solicitante, quien deberá mantener un archivo de estos por el mismo plazo establecido para el archivo digitalizado del administrador.

Para efectos del manejo electrónico de estas autorizaciones y su respectiva transmisión a la administración aduanera, es obligación de los administradores el registro de firma digital en el Banco Central del Ecuador.

No será obligatoria la participación de un agente de Aduana para todos los trámites que se realicen al amparo del destino aduanero ZEDE, según el Art. 59 del R.O. N° 450.

➤ **Ingreso de mercancías desde el exterior a una ZEDE.**

Según el Art. 61 del R.O. N° 450, La Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE establecerá el procedimiento para el ingreso de materiales de construcción traídos desde el exterior hacia ZEDE, siguiendo el principio de facilitación aduanera que contempla el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Para el ingreso de materiales de construcción, desde el exterior a una ZEDE, se requerirá una certificación del Ministerio responsable de fomento industrial que establezca la no existencia o insuficiencia de producción nacional del producto que se requiere ingresar.

La determinación de documentos que acrediten la transferencia de dominio o el uso de las mercancías que ingresarán a una ZEDE desde el exterior, será establecida

mediante regulación expedida por la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE.

Si no se cumple con alguno de estos requisitos, la mercancía no podrá ingresar a la ZEDE.

El Art. 62 del R.O. N° 450 señala que, La Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE podrá normar los requisitos y condiciones especiales o excepcionales que requieran los operadores para el ingreso de mercancías a una ZEDE desde el exterior, en atención a las particularidades que presentan las actividades de los mismos.

➤ **Salida de mercancías desde una ZEDE al exterior.**

El Art. 63 del R.O. N° 450 determina que, dentro de los 15 días hábiles siguientes al otorgamiento de la autorización de salida de la ZEDE por parte del administrador, el operador deberá presentar el documento de transporte que ampare la salida de las mercancías del territorio aduanero nacional con destino al exterior y la factura comercial. El procedimiento de correcciones o ajustes a la información consignada en la autorización de salida de mercancías de una ZEDE, se sujetará a lo que establezca la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE.

Según el Art. 64 del R.O. N° 450, para la salida de mercancías perecederas desde una ZEDE al exterior por vía aérea, será aplicable el procedimiento que al efecto dicte la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE.

La autorización de salida de las mercancías que, siendo procesadas en una ZEDE han ganado origen nacional, recibirán el tratamiento de mercancías nacionales para toda operación o procedimiento aduanero posterior a su salida de la ZEDE, según el Art. 65 del R.O. N° 450.

El control de origen de las mercancías extranjeras ingresadas a un ZEDE, así como de las procesadas en dichas zonas, se regulará por la normativa que establezca el Consejo Sectorial de la Producción. Esta regulación contendrá también los parámetros de cumplimiento en materia de origen, para la nacionalización o exportación de mercancías extranjeras procesadas en una ZEDE, a las que se les incorpore componentes nacionales.

El Art. 66 del R.O. N° 450 indica que, para los operadores que prestan servicios logísticos, el valor que consignen en la solicitud de salida de las mercancías de terceros, será el que declare el propietario de estas en el documento por el cual formuló el requerimiento del servicio.

La Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE podrá normar los requisitos y condiciones especiales o excepcionales que requieran los operadores para la salida de mercancías desde una ZEDE con destino al exterior, en atención a las particularidades que presentan las actividades de los mismos, según el Art. 67 del R.O. N° 450.

➤ **Ingreso de mercancías a una ZEDE desde territorio aduanero no delimitado.**

El Art. 68 del R.O. N° 450 señala que, La Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE podrá normar los requisitos y condiciones especiales o excepcionales que requieran los operadores para el ingreso de mercancías a una ZEDE desde territorio aduanero no delimitado, en atención a las particularidades que presentan las actividades de los mismos.

Según el Art. 69 del R.O. N° 450, los bienes de capital ingresados al país al amparo de un régimen aduanero suspensivo o liberatorio del pago de tributos al comercio exterior, podrán finalizar su régimen con la reexportación del bien al destino ZEDE,

siempre que un operador de la misma solicite su ingreso para emplear dicho bien en los procesos autorizados. Este ingreso se considerará una reexportación.

Así mismo, las mercancías declaradas a un régimen que suspenda o libere de tributos al comercio exterior, para ser sometidas a operaciones de perfeccionamiento, podrán finalizar dicho régimen mediante el ingreso al destino ZEDE, siempre que un operador de la misma solicite su ingreso para emplear dicho bien en los procesos autorizados, antes del vencimiento del plazo concedido en el régimen. Este ingreso se considerará una reexportación.

En ambos casos, el procedimiento y requisitos aplicables serán los que establezcan conjuntamente el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y la Unidad Técnica Operativa para el Control de ZEDE.

El Art. 71 del R.O. N° 450 señala que los bienes o mercancías nacionales o nacionalizados, destinados al uso o consumo de los operadores, ingresarán a la ZEDE únicamente con la autorización respectiva por parte del administrador de la misma, previo a la correspondiente solicitud de ingreso que formule el operador, sin que se requiera el cumplimiento de ningún tipo de formalidad aduanera. Esta autorización será otorgada y registrada por el administrador por medios electrónicos y no requerirá ser transmitida al SENA E.

Los administradores realizarán, por medios electrónicos, el registro correspondiente de los bienes y mercancías nacionales o nacionalizados, destinados para su uso o consumo y que no sean empleados en los procesos autorizados. Estos registros no requerirán de transmisión electrónica a la autoridad aduanera.

Los administradores reportarán trimestralmente a la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de ZEDE los ingresos de estos bienes y mercancías, los cuales

no gozarán del beneficio de crédito tributario por el impuesto al valor agregado que dispensa la Ley de Régimen Tributario Interno, por no ser incorporados a los procesos productivos desarrollados por administradores y operadores en sus actividades autorizadas.

➤ **Salida de mercancías desde una ZEDE al territorio aduanero no delimitado.**

La salida de las mercancías o bienes de capital de una ZEDE según el Art. 72 del R.O. N° 450, con destino al territorio aduanero no delimitado, que ingresaron a esta desde el exterior, se realizará aplicando todas las formalidades y procedimientos de la importación a consumo y cumpliendo con el pago de los tributos al comercio exterior, en la forma y plazos determinados en el Título II del Libro V del Código de la Producción y su Reglamento de aplicación.

Para los bienes de capital se aplicará lo establecido en el artículo 48 del Código de la Producción sobre la valoración de los mismos. De igual manera, cuando las mercancías hayan sufrido procesos de transformación y se haya incorporado valor nacional a estas, se aplicarán los parámetros que establezcan las regulaciones del Consejo Sectorial de la Producción.

El Art. 73 del R.O. N° 450 señala que previo a la nacionalización, el operador de una ZEDE solicitará al administrador la autorización de salida correspondiente. Si la nacionalización la realiza el administrador, la autorización será conferida por la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE. Esta autorización será documento de soporte necesario para la presentación de la declaración aduanera a consumo.

Según el Art. 74 del R.O. N° 450 el operador o administrador de ZEDE presentará la declaración aduanera de importación a consumo en la dirección distrital del SENA, en cuya jurisdicción se encuentre la ZEDE.

El Art. 75 del R.O. N° 450 indica que la declaración aduanera de importación a consumo se realizará cumpliendo los requisitos que para el efecto establezca la normativa aduanera, y en lo que correspondan, las regulaciones del Consejo Sectorial de la Producción y de la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE, en el ámbito de sus competencias. En cualquier caso, si los bienes o mercancías objeto de nacionalización son originarios o adquieren la calidad de originarios de la República del Ecuador, no se aplicará para la conformación de la base imponible los valores presuntivos de flete y seguro.

El administrador de la ZEDE no permitirá la salida de las mercancías nacionalizadas hasta que la administración aduanera de la dirección distrital competente haya autorizado la nacionalización y se haya cumplido con todas las formalidades y el pago de los tributos al comercio exterior.

El Art. 76 del R.O. N° 450 indica que si la mercancía que ingresó a una ZEDE desde el exterior fue sometida a operaciones de perfeccionamiento pero no ganó la condición de originaria, podrá nacionalizarse siguiendo el procedimiento que establezcan las regulaciones que el Consejo Sectorial de la Producción dicte para el efecto.

La mercancía nacional o nacionalizada que ingresó a ZEDE y que no fue objeto de operaciones de transformación, reparación o elaboración, según el Art. 77 del R.O. N° 450, podrá reingresar al territorio aduanero no delimitado, total o parcialmente, amparada únicamente en la autorización de salida que extenderá el administrador, con sustento en los documentos de soporte del ingreso a ZEDE.

El Art. 78 del R.O. N° 450 señala que, los insumos, materiales, materias primas y bienes de capital que ingresaron a una ZEDE para ser empleados en actividades autorizadas a un operador, podrán salir de la ZEDE para acogerse a un régimen aduanero de carácter suspensivo o liberatorio, siempre que las características y requisitos de dicho régimen, establecidos en la normativa aduanera, lo permitan. Al efecto, se estará a lo que establezcan los procedimientos y formalidades contenidos en el Reglamento respectivo al Libro V del Código de la Producción, y en las regulaciones que sean expedidas por la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDES y el SENA E.

El Art. 79 del R.O. N° 450 nos muestra que los insumos, materiales o materias primas ingresados a una ZEDE para ser empleados en actividades autorizadas a un operador, podrán ingresar al territorio aduanero no delimitado amparados en el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo, a fin de ser sometidos a operaciones de transformación, elaboración y reparación que no puedan ejecutarse dentro de la ZEDE, para retornar a la ZEDE con posterioridad a la operación indicada y continuar su proceso dentro de las actividades autorizadas. Esta salida de ZEDE tiene carácter temporal y podrá realizarse previo a la correspondiente autorización de salida que otorgará el administrador.

Al efecto se deberá cumplir los procedimientos y formalidades aduaneras exigibles para acogerse a dicho régimen, determinados por la normativa aduanera. La autorización de salida de ZEDE será documento habilitante para presentar la declaración aduanera al régimen.

Según el Art. 80 del R.O. N° 450, los bienes de capital consistentes en maquinarias y equipos ingresados a ZEDE por administradores u operadores, para ser empleados en actividades autorizadas, podrán ingresar al territorio aduanero no delimitado de manera temporal, para ser objeto de reparaciones o mantenimiento, sin necesidad de

cumplir las formalidades y requisitos establecidos por la normativa aduanera para el régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo. Las actividades de reparación o mantenimiento tendrán una duración máxima de 6 meses, sin posibilidad de prórroga alguna. El administrador autorizará la salida de ZEDE, y comunicará tal autorización al SENA E y a la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de ZEDE, quien supervisará que estas actividades cumplan con los parámetros de control que se establezcan en las resoluciones administrativas y procedimientos que para el efecto sean emitidos por esta última.

Según el Art. 81 del R.O. N° 450 y de conformidad con el artículo 45 del Código de la Producción, por la solidaridad que existe entre administrador y operador, en cuanto a la responsabilidad en el ingreso, tenencia, mantenimiento y destino final de toda mercancía introducida o procesada en ZEDE, el administrador responderá legalmente sobre las obligaciones tributarias aduaneras y las infracciones pecuniarias en el caso de que las mercancías cuya salida fue autorizada, no retornaren a la ZEDE finalizado el tiempo concedido para que se sometan a reparaciones o mantenimiento.

➤ **Del tratamiento de los desperdicios.**

El Art. 82 del R.O. N° 450 señala que las materias primas que, luego de un proceso productivo generen desperdicios susceptibles de nacionalización, tendrán el siguiente tratamiento:

- a) Para desperdicios orgánicos, se permitirá su evacuación de la ZEDE con periodicidad diaria, para lo cual el administrador llevará un registro de los volúmenes evacuados, así como de su origen, haciendo uso de sus procedimientos y mecanismos de control y con fundamento en la información que proporcionen los operadores que generen estos desperdicios. El operador generador de los desperdicios, siempre que sea el propietario de la materia prima, formalizará la nacionalización mediante una declaración aduanera

consolidada, que presentará dentro de la semana siguiente a aquella en la que fueron evacuados los desperdicios de la ZEDE, sin perjuicio del control aduanero que, sobre este proceso, realice el SENA E en cualquier momento del mismo.

Si el operador generador de los desperdicios no es propietario de la mercancía, la nacionalización la cumplirá quien ostente la propiedad de la misma;

- b) Para desperdicios inorgánicos, se cumplirá con las formalidades aduaneras previo a que estos sean retirados de la ZEDE. La declaración aduanera será presentada por el propietario de las mercancías que generaron los desperdicios.

Para los casos descritos en las letras a) y b), el administrador otorgará la autorización de salida de la ZEDE, antes de la presentación de la declaración aduanera, esta autorización será documento habilitante para la nacionalización.

Para efecto de la nacionalización de desperdicios, se deberá consignar en la declaración aduanera el valor en Aduana de los mismos con sujeción a lo que establece el Art. 110 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Según el Art. 83 del R.O. N° 450 las materias primas consideradas como desperdicios, no susceptibles de nacionalización, recibirán el siguiente tratamiento:

- a) Para los desperdicios orgánicos, se procederá al retiro de la ZEDE previa solicitud del operador al administrador. Precautelando el equilibrio del medio ambiente y, en cumplimiento de normas sanitarias, el retiro de esta clase de desperdicios se hará con la periodicidad necesaria. El cumplimiento de esta actividad requiere del levantamiento y suscripción de un acta por parte de un

representante del administrador, del operador y del prestador del servicio de recolección. Este documento será entregado a la dirección distrital del SENAE, en cuya jurisdicción se encuentra la ZEDE, en un plazo no mayor a 5 días hábiles, siguientes a cumplida la actividad.

- b) Para los desperdicios inorgánicos, se procederá al retiro de la ZEDE previa solicitud del operador al administrador. La periodicidad de retiro de estos desperdicios, será en consideración al volumen de estos y a la capacidad que el operador y el administrador tengan para mantenerlos en las áreas acondicionadas al efecto. El cumplimiento de esta actividad requiere del levantamiento y suscripción de un acta por parte de un representante del administrador, del operador y de la gestora de medio ambiente. Este documento será entregado a la dirección distrital del SENAE en cuya jurisdicción se encuentra la ZEDE, en un plazo no mayor a 5 días hábiles, siguientes a cumplida la actividad.

La evacuación de los desperdicios efectuada por el procedimiento descrito en las letras a) y b), será considerada como destrucción de los mismos, para efectos de control aduanero. Todos estos procesos deberán cumplir los parámetros de control que establezca la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE, mediante la expedición de las correspondientes regulaciones.

Según el Art. 84 del R.O. N° 450 los desperdicios no considerados en los artículos precedentes de esta sección se considerarán como basura, y recibirán el tratamiento que para el efecto establezca la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE. De igual manera, se establecerán los procedimientos simplificados para el retiro de mercancías nacionales o nacionalizadas, ingresadas a una ZEDE, que por razones de calidad, presentación o estado, no se encuentren aptas para salir de la ZEDE o para ser sometidas a los procesos autorizados.

➤ **Retorno o devolución de mercancías.**

El Art. 85 del R.O. N° 450 señala que las mercancías que ingresan a ZEDE desde el exterior para ser empleadas en los procesos autorizados y, que requieran de sustitución por no cumplir con condiciones de calidad u otros requerimientos fijados al tiempo de su compra en el exterior, podrán ser devueltas al exterior para su reemplazo, siguiendo el procedimiento simplificado que para el efecto establecerá la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de las ZEDE. De igual manera, se incluirá en esta regulación el tratamiento simplificado que deberán recibir las mercancías que ingresen a una ZEDE en reemplazo de las que fueron devueltas al exterior

Las mercancías procesadas en ZEDE que fueron nacionalizadas en forma de productos compensadores, atendiendo al mecanismo de determinación de los porcentajes de producción cuya nacionalización es permitida por el Reglamento, podrán ser devueltas a la ZEDE para su reemplazo o sustitución, en la forma y plazos que se establezcan para la ejecución de lo establecido en el Art. 126 del Código de la Producción y las demás disposiciones que contemple al efecto el Reglamento al Libro V “DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y DE LA FACILITACIÓN ADUANERA”, y en la normativa que sea expedida por el SENAE.

➤ **Transferencia de dominio entre administradores y operadores.**

Según el Art. 86 del R.O. N° 450 las mercancías y bienes de capital que ingresan a ZEDE, para administradores y operadores, para ser empleados en los procesos autorizados, son susceptibles de transferencia de dominio, siguiendo el procedimiento que para el efecto dicte la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de ZEDE.

Los administradores de ZEDE mantendrán un registro en su sistema informático de control sobre las transferencias de dominio autorizadas, mismo que actualizará

también los inventarios en línea que deben mantener con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Las transferencias de dominio autorizadas deben ser también notificadas al SENA E y a la Unidad Técnica Operativa de supervisión y control de ZEDE.

➤ **Movilización de mercancías desde o hacia una ZEDE.**

Según el Art. 87 del R.O. N° 450 la movilización de mercancías procedentes o con destino a una ZEDE, desde o hacia puertos, aeropuertos internacionales o pasos de frontera, o entre ZEDE, se realizará bajo la operación aduanera de traslado, de acuerdo a lo que establece el Art. 137 del Código de la Producción, conforme los requisitos que establece el Reglamento al Libro V de dicha ley y los procedimientos dictados por el SENA E.

Para solicitar la autorización de la operación de traslado a la dirección distrital del SENA E en cuya jurisdicción se encuentre la ZEDE, Según el Art. 88 del R.O. N° 450, el operador solicitante debe contar previamente con la respectiva autorización de ingreso o salida de la ZEDE por parte del administrador, documento que servirá de soporte de la operación aduanera.

Las operaciones de traslado de mercancías de prohibida importación solo serán autorizadas cuando estas salgan de la ZEDE con destino al exterior.

El Art. 89 del R.O. N° 450 indica que las operaciones de traslado serán garantizadas con cargo a una garantía general que para el efecto deberá constituir el administrador de la ZEDE ante el SENA E. Esta garantía afianzará los eventuales tributos al comercio exterior que se generen por las mercancías que se movilizarán, cuando estas ingresen o hayan ingresado a ZEDE desde el exterior y siempre que sobre estas existan tributos al comercio exterior susceptibles de garantizar.

En el Art. 90 del R.O. N° 450 indica que tanto a la salida de la dirección distrital de ingreso de las mercancías, como a su llegada a la ZEDE, se realizará una inspección de la carga, la cual consistirá en la revisión de la identificación de la unidad de carga en la que se transporte las mercancías, así como sus sellos, o los embalajes y demás medios en los que venga contenida, si es carga suelta. Esta inspección estará a cargo del funcionario aduanero delegado al efecto, tanto a la salida como al ingreso. Si la llegada de las mercancías no se produce dentro de los plazos que fija el procedimiento aduanero, el administrador deberá comunicarlo inmediatamente a la dirección distrital que autorizó la operación de traslado, a fin de que se aplique las acciones legales pertinentes.

Finalizada la operación de traslado, según el Art. 91 del R.O. N° 450, el funcionario aduanero a cargo de realizar la inspección de las mercancías a su llegada a la ZEDE, deberá transmitir a la dirección distrital respectiva el correspondiente informe de esta, en las 24 horas siguientes a que se hubiere practicado, a fin de que sea liberado el valor de la garantía general que afianza las operaciones de traslado de la ZEDE.

➤ **Procedimiento de evaluación.**

El Art. 93 del R.O. N° 450 señala que con el fin de evaluar el nivel de gestión de los administradores y operadores de las zonas especiales de desarrollo económico, se aplicarán controles de gestión mediante evaluaciones de desempeño semestrales, sin perjuicio de que se efectúe controles con la periodicidad que estime pertinente la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE. Los aspectos objeto de evaluación están orientados a determinar los niveles de cumplimiento de los objetivos específicos de las zonas especiales de desarrollo económico, definidos en el presente Reglamento.

Los puntos evaluados tienen directa relación con el proyecto planteado al tiempo de solicitar el otorgamiento de la autorización del administrador, o la calificación del operador.

Según el Art. 94 del R.O. N° 450 los puntos evaluados en la aplicación de estos procesos de control, permitirán determinar indicadores de gestión anuales, a fin de establecer la procedencia de mantener el otorgamiento de los incentivos tributarios que establece el Código de la Producción, Comercio e Inversiones.

Al otorgamiento de la autorización o calificación al administrador o al operador, respectivamente, se establecerá en términos generales los aspectos materia de evaluación, los cuales serán empleados por la Unidad Técnica Operativa de Supervisión y Control de ZEDE para la construcción de los indicadores de gestión anuales.

Los puntos principales de evaluación considerarán los rubros siguientes, de acuerdo a las actividades y según las tipologías autorizadas:

- a. Niveles de inversión ejecutada.
- b. Exportaciones.
- c. Empleo generado.
- d. Desarrollo tecnológico.
- e. Encadenamientos productivos.

➤ **Tratamiento de las unidades de carga.**

Las unidades de carga destinadas al transporte internacional de mercancías, según el Art. 105 del R.O. N° 450, no requieren de procedimiento alguno para el ingreso o salida de ZEDE, siempre que el uso que se le dé a estas por parte de administradores u operadores sea única y exclusivamente el de servir para propósito de transporte internacional de mercancías y las operaciones complementarias propias de este.

➤ **Ingreso a otro régimen.**

Los bienes de capital ingresados al país por medio de un régimen aduanero suspensivo o liberatorio del pago de tributos al comercio exterior, podrán finalizar su régimen con la reexportación del bien a una zona especial de desarrollo económico, siempre que un operador haya solicitado su ingreso respectivo para utilizarlos en las actividades autorizadas.

➤ **Valoración de bienes de capital.**

Los bienes de capital de origen extranjero utilizados en una zona autorizada, para efectos de su nacionalización, serán valorados considerando el estado en que se encuentren al momento de realizar el trámite de la declaración a consumo.

1.2. Servicios de comercio exterior.

Bajo el amparo del COPCI se prestará los servicios de comercio exterior ya sea contemplando todo el proceso o simplemente asesoría, principalmente para el manejo de los regímenes de importación y exportación permitidos dentro de una ZEDE.

1.2.1. Regímenes de exportación.

Se manejarán los regímenes de exportación permitidos por el Código de la Producción que son: Exportación definitiva, Exportación temporal para reimportación en el mismo estado y Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

1.2.1.1. Exportación definitiva.

Según el Art. 154 del COPCI la Exportación Definitiva es: el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables.

En el Art. 158 del Reglamento del COPCI se aclara que solo se podrán exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera.

1.2.1.2. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.

Según el Art. 155 del COPCI se define a la Exportación temporal para reimportación en el mismo estado como el régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por el uso que de ellas se haga.

En el Art. 159 del Suplemento del R.O. 452 del 19-05-2011 se especifica que para acogerse a este régimen, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación, de manera tal que la Autoridad Aduanera pueda constatar que la mercancía que salió del territorio aduanero es la misma que será reimportada al país.

La reimportación de las mercancías admitidas a este régimen podrá realizarse en cualquier distrito de aduana, y estará exento del cumplimiento de medidas de defensa comercial, así como de la presentación de documentos de acompañamiento y de soporte, a excepción del documento de transporte.

Las mercancías admisibles según el Art. 160 del Suplemento del R.O. 452 del 19-05-2011 deberán ser nacionales o nacionalizadas.

Solo por casos de excepción debidamente justificados y siempre que el Director Distrital lo autorice, se podrán acoger a este régimen, mercancías ingresadas al país al amparo del régimen especial de admisión temporal con reexportación en el mismo

estado. El tiempo concedido para el régimen especial de admisión temporal con reexportación en el mismo estado, las obligaciones y formalidades correspondientes, no se verá afectado por la exportación temporal de dichos bienes. Su reimportación al país podrá realizarse desde cualquier puerto de origen y por cualquier Distrito aduanero.

La reimportación de las mercancías exportadas bajo este régimen deberá realizarse, dentro del plazo máximo de dos años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior, con excepción de las mercancías nacionales o nacionalizadas destinadas a la ejecución de obras o prestación de servicios, las que podrán permanecer en el exterior hasta noventa días después de la finalización del respectivo contrato u obra. Esto se especifica en el Art. 161 del Suplemento del R.O. 452 del 19-05-2011.

En los casos de excepción señalados en el segundo inciso del Artículo precedente la permanencia en el exterior no podrá ser superior a un año.

Si vencido el plazo, las mercancías no se hubieren reimportado, y siempre que no sean consideradas mercancías de prohibida exportación, la Autoridad Aduanera las considerará exportadas definitivamente, haciéndolo constar en el sistema informático. Las mercancías que hayan sido objeto de este régimen y cuya exportación definitiva haya sido ejecutada tácitamente por la administración aduanera, bajo ningún concepto podrá ser objeto del régimen de reimportación en el mismo estado.

La mercancía que sea considerada de prohibida exportación deberá ser obligatoriamente reimportada al país dentro de los plazos establecidos para el efecto. En los casos en que esto no se realice, se considerarán extraídas clandestinamente del territorio aduanero y se seguirán las acciones correspondientes al delito conforme a lo establecido en el literal a) del artículo 177 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

En el Art. 163 del Suplemento del R.O. 452 del 19-05-2011 se indica que el régimen de exportación temporal para reimportación en el mismo estado concluye por:

- a. La reimportación en el mismo estado; o,
- b. Exportación Definitiva, sea esta declarada por el exportador en cumplimiento de las formalidades aduaneras antes de vencido el plazo, o declarada tácitamente por la administración aduanera en los casos en que corresponda.

1.2.1.3. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.

Se define en el Art. 156 del COPCI como el régimen aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores con la exención de los tributos correspondientes conforme las condiciones previstas en el reglamento al presente Código.

El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo según el Art. 164 del R.O. 452 del 19-05-2011 se podrá autorizar para el cumplimiento, en el exterior, de alguno de estos fines:

- a. La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento;
- b. La transformación de las mercancías; y,
- c. La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, incorporación, ensamble o adaptación a otras mercancías.

Para poder acogerse a este régimen según el Art. 165 del R.O. 452 del 19-05-2011 se deben cumplir los siguientes requisitos:

- a. Que la persona solicitante esté domiciliada en el territorio aduanero ecuatoriano; y,
- b. Presentar en los términos que determine el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, los documentos que acrediten el proceso productivo, de transformación, reparación, o de elaboración, que se efectuará en el exterior.

La autorización del régimen de Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo se expedirá a petición de la persona que solicite efectuar las operaciones de perfeccionamiento.

La reimportación de las mercancías exportadas temporalmente según las especificaciones del Art. 167 del R.O. 452 del 19-05-2011 deberá realizarse, incluyendo las prórrogas, dentro del plazo de dos años a partir de la fecha de embarque hacia el exterior.

El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo según el Art. 169 del R.O. 452 del 19-05-2011 concluye por:

- a. La reimportación; y,
- b. Exportación Definitiva, sea esta declarada por el exportador en cumplimiento de las formalidades aduaneras antes de vencido el plazo, o declarada tácitamente por la administración aduanera en los casos en que corresponda.

1.2.2. Regímenes de importación.

Bajo la modalidad de usuario de una ZEDE solo se prestará servicios para la importación para el consumo.

1.2.2.1. Importación para el consumo.

En el COPCI, Art. 147 se define como el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.

Las mercancías declaradas al régimen aduanero de importación para el consumo se considerarán mercancías nacionalizadas, una vez satisfecha la obligación tributaria aduanera según el Art. 120 del R.O. del 19-05-2011.

1.2.3. Clasificación arancelaria.

Actualmente tanto las organizaciones nacionales como las internacionales dedican especial atención al mejor conocimiento de las mercancías, es decir al estudio de la MERCEOLOGIA, palabra que viene del latín Merx: mercancía y logos: estudio o tratado. Por tanto estudia los productos desde su origen, modo de obtención, transformación, elaboración, uso y presentación en el mercado. De ahí nace la urgente necesidad de sistematizar su identificación, mediante sistemas de clasificación aduanero-estadísticos. La evolución constante de la ciencia y tecnología, del campo industrial y comercial, han hecho posible que este problema se analice mediante dos aspectos bien definidos:

- Obtención de informaciones estadísticas más detalladas y
- Aplicación de las políticas arancelarias y no arancelarias a las mercancías de importación y exportación.

Por tanto:

- a. Desde un punto de vista aduanero, la correcta aplicación tributaria, estará condicionada a una buena clasificación de las mercancías de intercambio;
- b. Las informaciones estadísticas basadas en la actualidad aduanera, estarán en concordancia con los productos del intercambio comercial, y
- c. El estudio detallado del comercio interior-exterior, deberá ser el primer eslabón para elaborar una correcta clasificación.

La clasificación es un método lógico por el cual, de acuerdo con determinados principios especialmente seleccionados, el universo de las mercancías se divide en clases o categorías.

En el lenguaje arancelario o estadístico, clasificar es encontrar la exacta posición de una mercancía o clase de ellas, en determinado esquema de clasificación el cual tiene cuatro características básicas: simple, preciso, completo y uniforme.

La partida o código arancelario es un número que clasifica las mercancías.

Clasificar una mercancía es asignarle uno de los códigos de una nomenclatura reconocida.

La nomenclatura está formada por códigos, que a su vez están divididos en capítulos y partidas.

Por tanto, "clasificar" es determinar el código que corresponde a una mercancía en el arancel.

Este acto es importantísimo en toda operación de comercio internacional, para el proyecto de inversiones, sustitución de importaciones, para el costeo de los productos a comercializar o para el pago de los impuestos al comercio exterior. Además, de ahí

se derivan las regulaciones y restricciones a que las mercancías y/o los actores puedan estar sujetos, igualmente, su mala interpretación puede dar origen a múltiples problemas legales, sobre todo en la importación.

Su importancia para los contribuyentes es primordial, siendo los principales interesados en que sus mercancías estén correctamente clasificadas. Sin embargo, este acto que es realizado por especialistas en la materia que deben conocer muy bien, tanto los artículos a clasificar como el sistema de clasificación aplicable, con frecuencia no llegan a una correcta clasificación arancelaria. En ocasiones estos especialistas están dentro de las empresas, lo que les facilita la “plena identificación arancelaria” de las mercancías, no así el sistema aplicado.

Por otra parte, los especialistas externos que llevan a cabo esta labor no han respondido profesionalmente a su delicada misión, principalmente por falta de capacitación y sentido de responsabilidad

Técnica y prácticamente, en forma general, clasificar arancelariamente una mercancía es: “ubicarla dentro del sistema arancelario de clasificación que se aplique, en su correspondiente texto y clave, utilizando la metodología que el propio sistema recomiende”. Actualmente el más difundido en el mundo es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías, conocido simplemente como el Sistema Armonizado (SA).

¿Cómo clasificar una mercancía en forma correcta? ¿Qué pasos o procedimientos se deben seguir a fin de no equivocarse en la clasificación?; Para ello existen normas que acompañan a la nomenclatura citada, por lo que se hace necesario conocer sobre la estructura de este sistema; es decir sobre, las Secciones, Capítulos, Partidas y Subpartidas; las Notas de Sección, Capítulo, Partida y las Reglas Generales Interpretativas, conjuntamente con las Notas Explicativas que son el instrumento

oficial de clasificación arancelaria; ya que de ello depende que podamos acogernos a beneficios por normas de origen de las mercancías; evitar en aduana la imposición de multas, sanciones; cumplir con las restricciones previas a la importación; pagar correctamente los tributos al comercio exterior; etc.

Por ejemplo si este caso se presentara y un cliente pide clasificar las grapadoras porque desea realizar una importación procederíamos de la siguiente manera:

- a) **Identificación del producto:** Grapadora.- Herramienta de trabajo de oficina, contiene grapas metálicas.
- b) **Sección:** La sección es XVI.
- c) **Capítulo:** 84.
- d) **Partida:** 84.72
- e) **Notas legales:** Se utilizan para coser documentos. Según la Nota explicativa de la partida 84.72 los útiles de oficina están incluidos en dicha partida.
- f) **Regla General:** Se clasifica por Regla General 1, ya que el nombre de la mercancía nos da el valor indicativo para guiarnos.
- g) **Determinación de subpartida a nivel de apertura nacional:**
8472.90.40.00- - Perforadoras o grapadoras.

Sección XVI :	MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS
Capítulo 84 :	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
Partida Sist. Armonizado 8472 :	Las demás máquinas y aparatos de oficina (por ejemplo: copiadoras hectográficas, mimeógrafos, máquinas de imprimir direcciones, distribuidores automáticos de billetes de banco, máquinas de clasificar, contar o encartuchar monedas, sacapuntas, perfora
SubPartida Sist. Armoniz. 847290 :	- Los demás:
SubPartida Regional 84729040 :	- - Perforadoras o grapadoras
Codigo Producto Comunitario (ARIAN) 8472904000-0000 :	
Codigo Producto Nacional (TNAN) 8472904000-0000-0000 :	

Figura N° 1.3 Descripción de las mercancías según el Arancel Nacional,
<http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	0 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	
Es Producto Perecible	NO

Figura N° 1.4 Derechos arancelarios que debe pagar la mercancía,
<http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

- Como valor agregado se entregaría un informe detallado al cliente para que en caso de algún problema con la aduana tenga un sustento técnico de clasificación. Además del sustento técnico, el cliente con su informe obtendrá una preliquidación. Esto le permitirá tener un presupuesto de lo que le costaría su importación.
- A continuación se presenta un ejemplo del informe de clasificación.

SOLICITUD DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE MERCANCIAS

2. DEL SOLICITANTE

2.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: DILIPA	2.2 DOC. IDENTIDAD / R.U.C.: 1719453935001
2.3 DIRECCIÓN: Av. 10 De Agosto N52-15 y Capitán Ramón Borja	
2.5 COORDINADOR:	2.4 TELÉFONO / FAX: 022418640
2.7 SITIO WEB (PARA AGENCIAS ELECTRONICAS): www.dilipa.com	

3. DE LA MERCANCÍA

2.1 NOMBRE COMERCIAL O PATENTE: Grapadoras	
2.2 PAÍS DE PROCEDENCIA: China	2.3 FORMA COMERCIAL DE PRESENTACIÓN: En cajas individuales de varios tamaños
2.4 DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA: CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS OFISICOQUÍMICAS: La grapadora manual consta de cuatro elementos articulados montados en un eje: <ul style="list-style-type: none"> • La base, que tiene dos fisuras que guían los extremos de la grapa para doblarlos, bien juntándolos o separándolos. El cargador de las grapas, en cuyo extremo hay dos rendijas: la superior, por la que entra la guillotina; y la inferior, por la que sale la grapa. El empujador, insertado en el cargador, que se desliza sobre una varilla y es accionado por un muelle para empujar las grapas hacia la rendija. La cubierta, que incorpora una guillotina que, al descender, clava la primera grapa del cargador en el papel. <p>Además de las manuales se emplean grapadoras eléctricas y neumáticas, que emplean un sistema parecido.</p> <p>USO: Es un utensilio que se emplea para unir hojas de papel, plástico o láminas de madera colocando una grapa.</p>	
2.4 REFERENCIA TÉCNICA (DISEÑO, MODELO, MANUAL, etc., P.Á.C. 1992):	
2.6 ANTECEDENTES: <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> ANTES DEL DESPACHO <input type="checkbox"/> DURANTE EL DESPACHO <input type="checkbox"/> DESPUÉS DEL DESPACHO <input type="checkbox"/> </div>	
2.7 SE ADICIONA: <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> LIBRETA <input type="checkbox"/> CATÁLOGO <input type="checkbox"/> OTROS (ESPECIFICAR): _____ </div>	

Figura N° 1. 5 Informe de Clasificación arancelaria

1.3. Servicios a la Carga.

1.3.1. Cadena de servicios logísticos.

En el Código de la Producción, Comercio e Inversiones Título IV Art. 36 literal c), se menciona a una ZEDE para prestar servicios logísticos tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración y administración de inventarios.

1.3.1.1. Consolidación y desconsolidación de carga.

La consolidación de carga es el proceso de agrupar la mercancía que corresponde a uno o varios embarcadores para que sean enviados hacia o desde el Ecuador, para uno o varios destinatarios, a través de un contrato celebrado con un agente de carga o consolidador que están debidamente autorizados por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

La consolidación es un modelo de probados resultados en términos de distribución y transporte de mercancías: abarata costos, agiliza entregas, posibilita el mejor uso de las flotas de transporte y permite brindar un mejor servicio a los fabricantes, puntos de venta y consumidores.

➤ Principios y Cualidades.

Llevar a cabo un sistema de consolidación implica básicamente reunir en una unidad de transporte cargas de diferentes proveedores que van hacia un destino común o que siguen una misma ruta.

Menores costos de transporte, posibilidad de hacer economías de escala, aumentar las frecuencias hacia un destino y brindar un mejor servicio al usuario, son las características más importantes de este sistema de transportación.

Las ventajas que adquieren las compañías es que sus productos llegan a su destino de una manera más económica y se reducen los costos de servicio que los operadores logísticos brindan a las pequeñas compañías.

Se considera mercadería desconsolidada aquella que se transporta en uno o varios medios de transporte y que es consignada a más de un importador.

La desconsolidación de carga es una actividad permitida en los almacenes generales de depósito debidamente autorizados, por lo que las mercancías que ingresen consolidadas y manifestadas a un almacén, podrán ser conducidas directamente al depósito al que hubiere sido manifestada previa presentación de las declaraciones de mercancías correspondientes. (Universidad del Salvador, n.d.)

➤ **Definiciones y conceptos básicos.**

Consolidadora de Carga: Persona Natural o Jurídica dedicada a la actividad de agrupar mercancías de distintos consignatarios para su tramitación y envío a un determinado país de Destino.

Los servicios que brindan son de transporte (aéreo, marítimo o terrestre) y son utilizados cuando la entidad 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 entidades.

Desconsolidador De Carga: Persona natural o jurídica dedicada a la actividad de recibir y desagrupar mercancías, que viene consolidada proveniente del exterior, para ser entregada a sus respectivos destinatarios, posteriormente de haber pasado por control Aduanero.

Control Aduanero: Se entenderá aquel que se realiza sobre las mercancías desde el ingreso o salida y hasta que se autorice el levante.

Conocimiento de Embarque o B/L (Por sus siglas en inglés Bill of Landing): Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía. El conocimiento de embarque puede ser:

- Máster, BL Madre ó (MBL): Para efectos de este trabajo se deberá entender, el BL que está consignado a una entidad Consolidadora, y no representa propiedad de la mercancía para esta entidad sino que transfiere la propiedad por medio de endoso a un exportador o importador final o a varios. Incluye línea de mercancías consignadas a diferentes propietarios como consecuencia de envíos de carga consolidada.
- House, BL Hijo ó HBL: Corresponde al desagrupaje realizado al conocimiento de embarque Madre (Máster), mejor conocido como documento de Transporte Hijo.

Guía Aérea: Documento que expide una entidad de transporte aéreo, como constancia de haber recibido del embarcador o del despachador, determinadas mercancías para transportarlas de un aeropuerto a otro. Tiene carácter de contrato de transporte de carga.

Al igual que en el documento de transporte marítimo, esta puede ser

- Máster ó Guía Aérea Madre (MAWB): Generalmente consignada a una entidad Consolidadora, y no representa propiedad de la mercancía para esta entidad sino que transfiere la propiedad por medio de endoso a un exportador o importador final o a varios.

- House, Guía Aérea Hija ó HAWB: Corresponde al desagrupaje realizado al conocimiento de embarque aéreo Madre (Máster), mejo conocido como documento de Transporte Hijo.

Manifiesto de Carga (Cargo Manifest). Un documento elaborado por el transportista y su contenido se enlistan los detalles de la carga que será transportada por cualquier vía: aérea, marítima o terrestre. Los datos que son indispensables en este documento son: peso, volumen, nombre del consignatario, nombre del exportados, tipo de mercancías, número de bultos.

Carta de Porte. Documento que los transportistas deben llevar siempre consigo, es el Conocimiento de Embarque Terrestre, ya que por ley están obligados a emitir y a entregar a quien lo solicite, en las que debe constar claramente el tipo de mercancía que se transporta. La carta porte indica exactamente lo que el conductor está transportando

Flete Cobrado (Collect Freight): Significa que el flete es cancelado en el punto de destino, antes que la carga sea retirada por el consignatario.

Flete Prepagado (Prepaid Freight): Significa que el flete será pagado en el puerto de embarque, contra la entrega de documentos originales por parte del armador.

Flete interno (Inland Freight): El flete interno son los costos aumentados que se pagan por llevar la mercancía de una parte a otra dentro del mismo país.

Pick-up: Significa la recolección de la mercancía en el lugar establecido por el vendedor.

➤ **Forma de operación de las consolidadoras.**

El propósito de la consolidación de carga es reunir en una unidad de transporte cargas de diferentes proveedores que van hacia un destino común, con la finalidad de brindar mejor servicio al usuario en el menor costo posible.

El operador logístico completa el espacio del contenedor, siempre que las cargas sean compatibles por su naturaleza y destino.

Si el contenedor transporta la carga completa de una única empresa, se llama carga completa (full container load FCL). Por el contrario, si varias empresas transportan sus cargas conjuntamente, se utiliza el término carga de grupaje (less than a container load LCL).

Antes de la salida del medio de transporte el transportista deberá obtener el número del manifiesto de carga.

Al momento de la salida del medio de transporte deberá entregarse al delegado del departamento de Zona Primaria, los documentos correspondientes como por ejemplo si se trata de una naviera deberá presentar:

- Licencia de Zarpe
- Declaración General
- Lista de pasajeros y tripulantes
- Lista de suministros y rancho

El departamento de Control de Zona Primaria, delegará a un funcionario del área el cual deberá estar presente al momento de la salida del medio de transporte, y realizar posteriormente el Registro del Documento de Salida del Medio de Transporte (DSM).

Los copartícipes en el procedimiento de carga son:

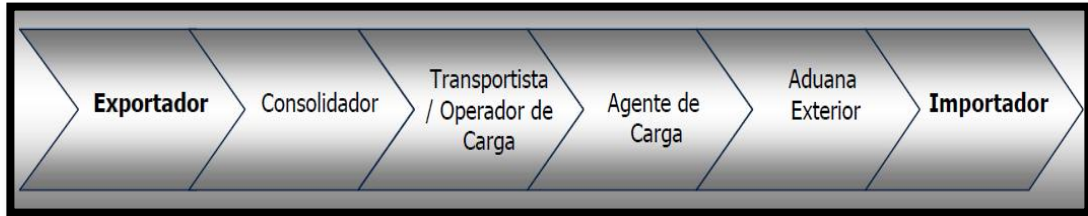


Figura N° 1.6 Copartícipes en el procedimiento de carga, ComercioExterior.com.ec

Las actividades que realizan los copartícipes son:

A. TRANSMISIÓN DEL MANIFIESTO ELECTRÓNICO.

El Transportista o su representante en el país, ingresa al servicio web del SENAE y llena el formulario electrónico que le permite obtener el número de su Manifiesto de Carga. Una vez asignado el número, éste tendrá carácter público y podrá ser consultado en los citados servicios web por los Operadores de Comercio Exterior, participantes en las distintas instancias del desplazamiento de la carga.

El Transportista o su representante en el país, transmite al SENAE el Manifiesto Electrónico, donde incluye el número de manifiesto obtenido, los datos de los Documentos de Transporte y su clave electrónica (password).

B. TRANSMISIÓN DEL INFORME DE CARGA CONSOLIDADA.

El Consolidador de carga internacional, transmite al SENAE el Informe de Carga Consolidada, mediante el cual detalla los Documentos Hijos o House, que corresponden a uno o más Documentos Máster. Para cada Documento Hijo o House deberá incluir el RUC del importador, régimen o destino aduanero, y el código del almacén temporal, depósito comercial o industrial, o zona franca.

Los datos serán remitidos desde el lugar de origen de la información, de la Oficina del Consolidador, o de cualquier otro punto.

C. PRESENTACIÓN DEL DOCUMENTO DE SALIDA/ DESPACHO DEL MEDIO DE TRANSPORTE.

El Transportista, a la salida del medio de transporte, en el mismo acto descrito en la sección anterior, suministrará la información necesaria para el llenado del Documento de Recepción del medio de transporte (DSM).

D. TRANSMISIÓN DEL REGISTRO DE INGRESO DE MERCANCÍA AL ALMACÉN TEMPORAL

La mercancía es entregada por el transportista o su representante en el país, al responsable del Almacén Temporal, y está bajo responsabilidad del mismo hasta el momento que ingresa formalmente al recinto.

Concluido el ingreso, el Almacenista, transmite al SENA el Informe de Ingreso de Mercancía, mediante el cual se detalla la fecha y hora del ingreso por documento de transporte, así como las incidencias reportadas durante la realización de la actividad

La verificación de ingreso y salida de mercancías será por bultos y/ o por peso en el caso de ser carga suelta o al granel, pero será registrada por número de contenedores si el tipo de carga es contenerizada. Si en el Almacén Temporal es verificado por peso, cualquier unidad de control, inclusive Control de Zona Primaria debería efectuar la verificación por peso y lo respectivo si el registro fue por cantidad.

La opción para autorizar en el Sistema la salida del Almacén Temporal, estará habilitada únicamente cuando la mercadería haya sido registrada con un ingreso previo en Garita de Exportaciones.

E. TRANSMISIÓN DE LA SOLICITUD DE CONSOLIDACIÓN DE MERCANCÍA.

Para realizar la consolidación de la mercancía, el consolidador transmite al SENA E la Solicitud de consolidación indicando el Almacén Temporal o Depósito, fecha y hora en que se realizará la actividad.

F. TRANSMISIÓN DEL INFORME DE CONSOLIDACIÓN DE MERCANCÍA EN EL ALMACÉN

Iniciada la recepción de mercancía en el Almacén Temporal, el responsable del Almacén y el consolidador proceden a consolidar la mercancía, en presencia de la autoridad aduanera, previa transmisión del Informe de Carga Consolidada y la Solicitud de consolidación de Mercancía presentado por el consolidador al SENA E. Concluida la consolidación de mercancía, el consolidador, transmite al SENA E el Informe de consolidación de Mercancía, mediante el cual detalla las incidencias reportadas durante la realización de la actividad. De no existir incidencias se transmitirá la conformidad de la consolidación.

Una vez que el transportista prealerta (envía la documentación para revisión, lo hace vía correo electrónico), a su agente Consolidador en el destino, se deben realizar los siguientes procedimientos a fin de evitar errores en documentación y multas con la Aduana:

Revisar que los documentos Hijos (House), tengan el nombre correcto del consignatario, nombre correcto del embarcador, y la descripción de la carga según la factura comercial.

- Revisar que los números de bultos, volumen, peso y número de contenedor sean igual a los que están en el Manifiesto de Carga.
- Revisar que los números de bultos, volumen, peso, numero de contenedor reflejados en los documentos de transporte hijos, sumen en total los mismos datos que se encuentran en documento de transporte madre y Manifiesto de Carga.
- Revisar los puertos de Descarga y destino final que sean igual tanto en Documento de transporte Madre y Documento de Transporte Hijo.

Cuando los Pasos anteriores están confirmados de forma correcta, los transportistas en cada país de origen proceden a despachar la carga. (Sea este por la vía aérea o marítima).

Se notifica a cada consignatario respecto al despacho y arribo de su mercancía, y se le solicitan por medio de formatos prediseñados información respecto a: partidas arancelarias, permisos de importación en caso de ser necesarios.

Una vez recopilada la información del numeral anterior, la entidad consolidadora solicita al almacén o depósito la Carta de Aceptación.

Se solicita la movilización a la Naviera del contenedor con la carga consolidada, anexando la información de los numerales anteriores (Documentos de Transporte Hijos, Facturas y permisos de importación en caso de ser necesario, Documento de Transporte Madre Original, sin necesidad de endosarlo, manifiesto de carga hijo, datos de partidas arancelarias y la Carta de la Aceptación del almacén o depósito. (Aduana del Ecuador, n.d.)

Todo el procedimiento de la consolidación de carga se resume en la siguiente figura:



Figura N° 1.7 Proceso de consolidación de carga, ComercioExterior.com.ec.

➤ **Desconsolidación de la carga.**

Es la actividad que permite desagrupar embarques consolidados en un mismo documento de transporte u otro equivalente y que vienen destinados a diferentes consignatarios, presentando cada embarque individual con su respectivo documento de transporte hijo. Procede en el ingreso de mercancías al territorio aduanero

Las operaciones de desconsolidación se deben efectuar en las zonas primarias o de operación aduanera autorizadas para esos efectos.

Como se mostrará posteriormente la nueva empresa trabajará como un usuario de ZEDE bajo la modalidad de operador logístico y en sus inicios consolidará 5 toneladas de carga mensuales de clientes seleccionados por las dos empresas que están a cargo de las mercancías en el nuevo aeropuerto de Quito.

A continuación se presenta la forma de consolidar la carga y cómo se realiza el corte de las Guías. Para los documentos: (Ver Anexos A, B,C,D,E)

Ejemplo:

La Consolidadora de carga en este caso mi empresa JL. Logistics Solutions trabaja con su agente en Miami que es American Fast Cargo ubicada en 8455 N.W 72 Street Miami Florida.

Los costos para JL. LOGISTICS SOLUTIONS desde Miami son los siguientes:

FLETE AÉREO INTERNACIONAL	0,70
GASOLINA DEL AVIÓN	0,10
SEGURO DE CARGA	0,05
SHIPPER EXPO DECLARATION	35,00
HANDLING	40,00 100-300 KG
	60,00 301-600 KG
	80,00 601- EN ADELANTE
PICK-UP	0,04 MÍNIMO 40,00
INLAND FREIGHT	0,12 DESDE NUEVA ORLEANS
	MÍNIMO 80,00
DESCONSOLIDACIÓN	8,95 MÁS IVA
HONORARIOS DUE AGENT	30,00

Las cargas para consolidar se detallan a continuación:

1) Miami- Quito

➤ Allergy Help – Sr. Esteban Álvarez

Av. Mariana de Jesús 45-25 y Calle A. Teléfono 02244-5534

RUC:1589548792001

Máquinas, aparatos y equipos para tratar las alergias.

Peso Neto: 870 libras Peso Bruto: 920 libras = 417.30 kg

Dimensiones de la carga: 0.98m 1.25m 2.10m = 428.75 kg

Debe realizar un Inland Freight desde Nueva Orleans

Proveedor: Honeywell, 1623 N.W 78 Street

➤ Almendariz – Sr. Jerónimo Estrella

El Morlán 06-07 y Rafael Bustamante

RUC: 1456987453001

Prendas de Vestir guantes de caucho artículos impermeables en general

Peso Neto de cada caja: 275 libras Peso Bruto de cada caja: 312.5 libras= 141.50 kg

Cuatro cajas, dimensiones cada una: 0.95cm 1m 0.90cm= 142.5 kg

Debe realizar un pick-up desde las bodegas del proveedor.

Proveedor: Aladin U.S.A

2596 N.W. 65 Street

Precio de Venta de las Tarifas Aéreas:

1) Miami – Quito

Allergy Help – Sr. Esteban Álvarez

FLETE AÉREO INTERNACIONAL	1,40
GASOLINA DEL AVIÓN	0,25
SEGURO DE CARGA	0,15
SHIPPER EXPO DECLARATION	65,00
HANDLING	60,00 100-300 KG
	80,00 301-600 KG
	100,00 601- EN ADELANTE
INLAND FREIGHT	0,20 DESDE NUEVA ORLEANS
	MÍNIMO 100,00
DESCONSOLIDACIÓN	25,00 MÁS IVA
HONORARIOS DUE AGENT	80,00

Almendariz – Sr. Jerónimo Estrella

FLETE AÉREO INTERNACIONAL	1,10
GASOLINA DEL AVIÓN	0,15

SEGURO DE CARGA	0,10
SHIPPER EXPO DECLARATION	45,00
HANDLING	50,00 100-300 KG
	70,00 301-600 KG
	90,00 601- EN ADELANTE
PICK- UP	0,06 MÍNIMO 60,00
DESCONSOLIDACIÓN	20,00 MÁS IVA
HONORARIOS DUE AGENT	70,00

DATOS ADICIONALES:

1. La Aerolínea por la que se embarca desde Miami es Arrow Air Inc. 2000 N.W.

62nd Av. BLDG 711 Miami, FL

Dato de vuelo HK-245; Fecha estimada de embarque Febrero del 2013

El número de MAWB: 404 – 1256874

El número de HAWB: 04 – 5415

El número de HAWB: 04 – 5416

Las guías vienen Prepaid.

El valor por desconsolidación se cobra a cada cliente.

CORTE DE GUÍAS

MIAMI GUÍA HIJA N° 1

PESO BRUTO	417,30	
PESO VOLUMEN	428,75	
	PVP	PVP
FLETE AÉREO INTERNACIONAL	1,40	600,25
GASOLINA DEL AVIÓN	0,25	107,19
SEGURO DE CARGA	0,15	64,31
SHIPPER EXPO DECLARATION	65,00	65,00
HANDLING	80,00	80,00
INLAND FREIGHT	0,20	100,00
HONORARIOS DUE AGENT	80,00	80,00

DESCONSOLIDACIÓN	25,00	28,00
TOTAL COSTOS		1.124,75

**MIAMI
GUÍA HIJA N° 2**

PESO BRUTO	566,00	
PESO VOLUMEN	570,00	
	PVP	PVP
FLETE AÉREO INTERNACIONAL	1,10	627,00
GASOLINA DEL AVIÓN	0,15	85,50
SEGURO DE CARGA	0,10	57,00
SHIPPER EXPO DECLARATION	45,00	45,00
HANDLING	70,00	70,00
PICK - UP	0,06	60,00
HONORARIOS DUE AGENT	70,00	70,00
DESCONSOLIDACIÓN	20,00	22,40
TOTAL COSTOS		1.036,90

**MIAMI
GUÍA MADRE**

PESO TOTAL:	998,78	
	COSTOS	COSTOS
FLETE AÉREO INTERNACIONAL	0,70	699,15
GASOLINA DEL AVIÓN	0,10	99,88
SEGURO DE CARGA	0,05	49,94
SHIPPER EXPO DECLARATION	35,00	35,00
HANDLING	80,00	80,00
PICK -UP	0,04	39,95
INLAND FREIGHT	0,12	80,00
DESCONSOLIDACIÓN	8,95	10,02
HONORARIOS DUE AGENT	30,00	30,00
TOTAL COSTOS		1.123,94

1.3.1.2. Etiquetado.

El etiquetado de los productos es asignar a cada uno de ellos una identificación con datos generales del mismo. Este procedimiento es obligatorio y proviene directamente de dos derechos del consumidor: derecho a la seguridad y derecho a la información.

Una de las funciones más importantes del etiquetado es identificar el responsable del producto, que puede ser el fabricante, el distribuidor, el vendedor, el importador o incluso el marquista.

El etiquetado varía de acuerdo al producto y las necesidades de cada cliente.

Los datos generales que debe contener una etiqueta son:

- El nombre genérico del producto.
- La identificación del responsable del producto, es decir, los datos del fabricante, distribuidor, vendedor, importador o marquista. Es un requisito necesario para saber a quién se puede reclamar.
- Las instrucciones de uso y la advertencia de riesgos previsibles

La etiqueta informa el nombre del alimento, la lista de ingredientes, el contenido neto, el peso, el nombre y la dirección del fabricante, el país de origen, la fecha de vencimiento, la identificación del lote, las instrucciones para el uso y conservación; así como el permiso del Ministerio de Salud. La etiqueta no es un simple adorno, es por esto que está considerada como el “vendedor silencioso”.

La etiqueta es la mejor fuente de información para el consumidor.

Todos los alimentos deben llevar fecha de elaboración, en un recuadro fácilmente visible en las unidades de venta al público a excepción de:

a) Los que se determina fecha de vencimiento por ser extremadamente perecederos (lácteos, masas preparadas crudas, etc.).

b) Los que debido a su pequeño tamaño, la autoridad competente autorice a fechar las cajas de unidad de venta al público (Por ej. chicles, etc.).

El contenido en peso neto es un dato que no debemos olvidar: En el caso de conservas que traen líquidos como jugos, aceites, es importante leer el peso drenado o escurrido, que es la parte sólida del contenido.

En el caso de alimentos que contengan aditivos para dar color, sabor, etc., la etiqueta deberá indicar por debajo del nombre del producto o la marca “saborizado”, “aromatizado” o “coloreado artificialmente”.

En un inicio este servicio se desarrollará simplemente bajo pedido, ya que como se mostrará posteriormente se trabajará brindando servicios complementarios a los dos principales centros que estarán a cargo de las mercancías en el nuevo aeropuerto de Quito.

1.3.1.3. Empaque y reempaque.

El empaque es un sistema coordinado mediante el cual los productos son colocados dentro de un conjunto empaque para su traslado del sitio de producción al sitio de consumo sin que sufran daño.

Hasta hace poco en los países en desarrollo el empaque tenía poca relevancia en el panorama de las ventas. Su verdadero potencial sólo era estimado por las compañías que tenían asesoría del exterior. Esa situación ha cambiado y ya los ejecutivos lo han

introducido en la estructura general de ventas como un medio para alcanzar una posición de liderazgo en el mercado.

Se habla mucho del empaque y su definición, pero no se muestra la amplitud de su panorama. Se dice, en un sentido muy amplio, todo aquello que por su forma y tamaño tiene capacidad para contener algún producto. Ejemplos: un frasco de vidrio, una bolsa de papel o plástico, una taza de plástico, una caja de cartón, etc.

1.3.1.4. Envases y embalaje.

A finales del siglo XX, en medio de todas las tecnologías, sistemas económicos, comerciales, ecológicos y de comunicación, aún seguimos percibiendo con sensibilidad e interés, la importancia social y económica de la industria del envase y el embalaje en su finalidad no sólo de conservar y transportar un producto, sino de la repercusión económica y social.

Durante las etapas de producción de un artículo, hasta final envío al público, los fabricantes y comerciantes deben enfrentarse cada día a un mercado y una sociedad más exigente, en donde el envase tiene que satisfacer no solo la necesidad de contener, proteger, preservar, comercializar y distribuir mercancías, sino también los alcances de su disposición posterior a su uso principal, la reutilización y reciclaje de los materiales, los impactos ecológicos, por lo que se crea la necesidad de diseñar envases adecuados, que hace obvia la necesidad de generar y transmitir los conocimientos de la tecnología, mercadotecnia, historia y diseño del envase y embalaje.

Actualmente éstas tecnologías están sujetas a constantes cambios debido a la evolución de la sociedad, ya que una de las principales metas en esta área es la racionalización entendida como: “Mejorar la producción con un simultáneo

incremento de la productividad y la calidad”, para lo cual se confronta a los productores, usuarios de envases y consumidores respecto a dichos cambios en el marco de una sociedad crítica, consciente de las principales variaciones que enmarcan el desarrollo de dicha área, tanto los aspectos económicos, tecnológicos, ecológicos y normativos de cada país como los de sus principales socios comerciales.

Con la actual apertura de mercados, la competencia ha crecido y dentro de las estrategias actuales de calidad y competitividad, una acción necesaria es el desarrollo de envases, de forma tal, que una compañía pueda asegurar su posición en el mercado y consecuentemente, crecer mediante el uso de envases atractivos y adecuados para los diferentes productos y mercados, satisfaciendo la demanda a precios competitivos. (Barco, n.d.)

Un envase es un producto que se puede fabricar con una gran cantidad de materiales como por ejemplo papel, vidrio, plástico, cartón, etc. y que sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías en cualquier fase de su proceso productivo, de distribución o venta.

El embalaje o empaque es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.

Otras funciones del embalaje son: proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. Dentro del establecimiento comercial, el embalaje puede ayudar a vender la mercancía mediante su diseño gráfico y estructural.

Se establece la diferencia entre:

Envase: es el lugar donde se conserva la mercancía; está en contacto directo con el producto.

Embalaje secundario: suelen ser cajas de diversos materiales envasa cajas de cartón ondulado de diversos modelos y muy resistentes.

Embalaje terciario: es el que está destinado a soportar grandes cantidades de embalajes secundarios, a fin de que estos no se dañen o deterioren en el proceso de transporte y almacenamiento entre la fábrica y el consumidor final. (Wikipedia, n.d.)

En un entorno turbulento, las empresas deben emprender actuaciones que permitan mejorar su competitividad. En este contexto, un diseño adecuado de envases y embalajes puede contribuir a llevar a la práctica este objetivo. Más aún, la adopción de unos envases y embalajes eficientes puede ser considerada como una verdadera fuente de ventajas competitivas.

➤ **Importancia del envase y el embalaje en la exportación.**

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de envase y embalaje que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final.

El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se debe diseñar para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final.

Un empaque de mala calidad puede resultar contraproducente para el productor, exportador y distribuidor ya que pueden resultar en daño, descomposición, e incluso, en casos extremos, el rechazo total por parte del comprador. Así, un mal empaque y/o

embalaje puede resultar en la pérdida de una venta de exportación, y hasta en la pérdida del cliente.

El tipo de material que se utilice para el transporte depende del producto, el tipo de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) y el destino final. El concepto básico en embalaje es el de “carga unitaria” o “unitarización” que se basa en la idea de que todos los transportistas deberían de empaquetar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico como montacargas y grúas.

Esta práctica reduce la mano de obra, la manipulación de cajas y la posibilidad de que la mercancía que se va a exportar se dañe, y en última instancia, se traduzca en una pérdida para la empresa.

Asimismo, la unitarización permite reducir los tiempos al agilizar la carga y descarga del producto con el equipo apropiado, hace más eficaces las operaciones en el centro de distribución y reduce la posibilidad de pérdidas por cualquier razón.

Los materiales de empaque se deben seleccionar dependiendo del producto y de las condiciones ambientales, tales como temperatura, humedad atmosférica deseada alrededor del producto, resistencia del empaque, costos existentes, especificaciones del comprador, el etiquetado, tarifas de flete y regulaciones gubernamentales (por ejemplo, normas de etiquetado, entre otras).

Un empaquetador de exportaciones es una excelente fuente de asesoría y de materiales de empaque para garantizar que un producto llegue en condiciones óptimas a su consumidor final.

Asimismo, una empresa transportista le puede ofrecer información sobre el peso, diseño y tamaño de las tarimas. Por último, un despachador de carga le puede ofrecer servicios de empaque o le puede dar información acerca de los requisitos de empaque del país al que se va a enviar la mercancía.

➤ **Unitarización de carga.**

Es la agrupación de mercaderías en unidades superiores de carga, con el fin exclusivo de facilitar su transporte, por lo que debe conservar su integridad durante el tiempo que dure su movilización. La paletización y la contenedorización constituyen las modalidades más comunes de unitarización de la carga. (Asociación Latinoamericana de Integración, n.d.)

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de los productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque y embalaje que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final.

El tipo de material que se utilice para el transporte depende del producto, el tipo de transporte (terrestre, aéreo o marítimo) y el destino final. El concepto básico en embalaje es el de “unitarización” que se basa en la idea de que todos los transportistas deberían de empacar la carga de manera que pueda ser movida y manipulada durante toda la cadena de distribución con equipo mecánico como montacargas y grúas. Esta práctica reduce la mano de obra, la manipulación de cajas y la posibilidad de que la mercancía que se va a exportar se dañe, y en última instancia, se traduzca en una pérdida para la empresa.

Asimismo, la unitarización permite reducir los tiempos al agilizar la carga y descarga del producto con el equipo apropiado, hace más eficaces las operaciones en el centro de distribución y reduce la posibilidad de pérdidas por cualquier razón.

En la unitarización se evalúan las dos principales modalidades: Paletización y contenedorización.

- La paletización se refiere a la agrupación de productos en sistemas de empaque y/o embalaje sobre un pallet (estiba).



Figura N° 1.8 Paletización, Guía Logística Internacional 2012.

- La contenedorización consiste en la acomodación de los pallets en el contenedor y su respectivo aseguramiento.



Figura N° 1.9 Contenedorización, Guía Internacional Logística 2012.

➤ **Cubicaje.**

El objetivo del cubicaje es acomodar la carga dentro de un contenedor de forma óptima, de manera que tanto la empresa productora como la transportadora manejen la mercancía de forma adecuada y ahorren costos.

El transporte de mercancías es tan delicado que si se cometen errores pueden ocurrir accidentes fatales y costar vidas humanas, de ahí la importancia del proceso de planeación en el momento de acomodar la carga.

Para realizar el cubicaje de contenedores se deben tener conocimientos previos sobre: el tipo de transporte que será utilizado (aéreo, marítimo, terrestre, lacustre, multimodal); el tipo y naturaleza del producto para evitar riesgos de contaminación; las dimensiones y peso de la mercancía, así como su resistencia en cuanto a apilamiento y peso muerto o tara; tipo de empaque y de embalaje; y reglamentación sobre transporte y pesos.

También hay que tener en cuenta las restricciones de peso y volumen según el medio de transporte: En el transporte aéreo, por ejemplo, para el tema tarifario, hay una relación entre el peso volumen y el peso bruto como tal, por lo cual la aerolínea cobra el mayor resultante entre los dos.

El peso volumen se calcula de la siguiente manera:

Tomando como ejemplo la mercancía del ejercicio anterior:

Máquinas, aparatos y equipos para tratar las alergias.

Peso Neto: $870/2.2= 428.99$ kg Peso Físico: $920/2.2= 417.30$ kg

Dimensiones de la carga: 0.98m 1.25m 2.10m

Fórmula:
$$\frac{\text{Largo} \times \text{Ancho} \times \text{Alto en cm}}{6000 \text{ cm}^3} = 1 \text{ kg}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{210 \text{ cm} \times 125 \text{ cm} \times 98 \text{ cm}}{\frac{1}{6000 \text{ cm}^3}} \\
&= \frac{2572500 \text{ cm}^3 \times 1 \text{ kg}}{6000 \text{ cm}^3} \\
&= \frac{2572500 \text{ kg}}{6000} \\
&= 428.75 \text{ kg}
\end{aligned}$$

En este caso tomamos el peso volumen por ser el mayor resultante de los dos.

Es necesario saber qué tipo de contenedor se usará, sus dimensiones, capacidad, límites de carga y distribución de peso dentro de este, así como las condiciones de apertura de los contenedores.

Existen muchos criterios para optimizar los espacios de los contenedores, pero indudablemente lo mejor es poseer unidades de embalaje apropiadas. El aprovechamiento de las unidades más pequeñas de envase o empaque primario debe estar en armonía con las medidas resultantes de un pallet, junto con un medio de diseño y cálculo del cubillaje de un contenedor.

La adecuada distribución del espacio disponible de los contenedores, considerando el tamaño, las condiciones de traslado, las características físicas y los requerimientos de seguridad, permitirán mayor rentabilidad y menor exposición a los riesgos. (Bernal, 2011)

Un ejemplo de cubicaje, tomando como referencia el ejercicio que se está desarrollando y considerando que se enviaría en un contenedor de 40' estándar, es el siguiente:

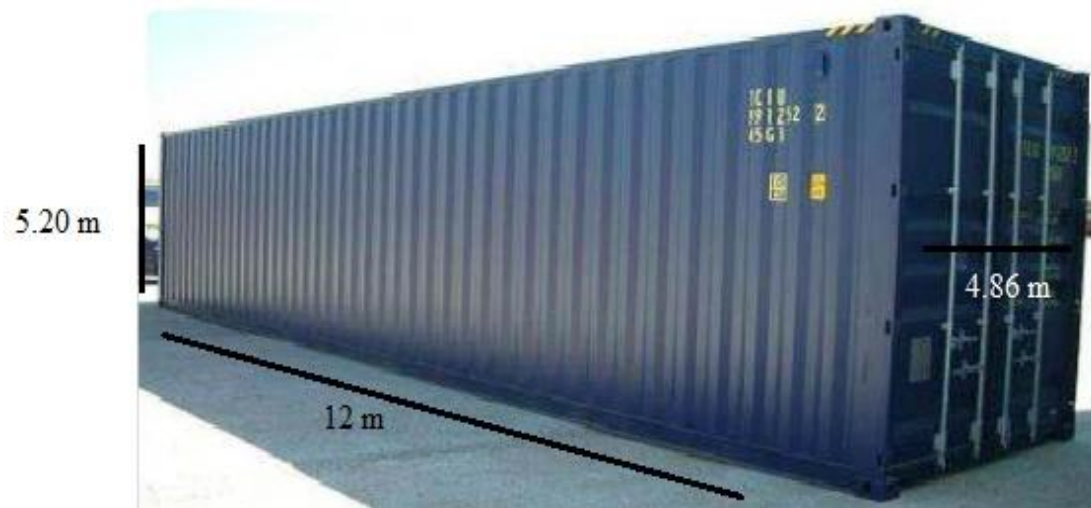
Máquinas, aparatos y equipos para tratar las alergias.

Peso Neto: 428.99 kg Peso Físico: 417.30 kg

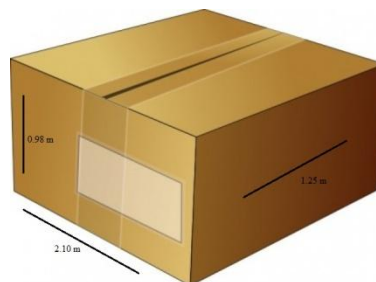
Dimensiones de la carga: Largo 2.10 m Alto 0.98 m Ancho 1.25 m

Dimensiones del contenedor de 40': Largo 12 m Alto 5.20 m Ancho 4.86 m

Contenedor de 40'



Mercancía



Posición N° 1

$$L = \frac{12}{2.10} = 5.71 = 5$$

$$Al = \frac{5.20}{0.98} = 5.30 = 5$$

$$An = \frac{4.86}{1.25} = 3.88 = 3$$

Peso: 428.75 kg

$$5 \times 5 \times 3 = 125 \text{ cajas}$$

$$428.75 \text{ kg} \times 125 \text{ cajas} = 53593.75 \text{ kg}$$

Posición N° 2

$$L = \frac{12}{0.98} = 11.76 = 11$$

$$Al = \frac{5.20}{1.25} = 4.16 = 4$$

$$An = \frac{4.86}{2.10} = 2.31 = 2$$

Peso: 428.75 kg

$$11 \times 4 \times 2 = 88 \text{ cajas}$$

$$428.75 \text{ kg} \times 88 \text{ cajas} = 37730 \text{ kg}$$

Posición N° 3

$$L = \frac{12}{1.25} = 9.6 = 9$$

$$Al = \frac{5.20}{2.10} = 2.47 = 2$$

$$An = \frac{4.86}{0.98} = 4.95 = 4$$

Peso: 428.75 kg

$$12 \times 2 \times 3 = 72 \text{ cajas}$$

$$428.75 \text{ kg} \times 72 \text{ cajas} = 30870 \text{ kg}$$

Gracias a los avances tecnológicos, en la actualidad se cuenta con una serie de herramientas que facilitan los procesos logísticos como por ejemplo softwares y otros programas.

Para mostrar la facilidad de uso de este tipo de herramientas a continuación se muestra el programa llamado CargoWiz que permite cubicar de manera inmediata la mercadería.

1. Seleccionar el tipo de contenedor a ser usado. Por lo general se maneja los de tipo estándar que más son usados en el país. En este caso seleccionamos el de 40' estándar.

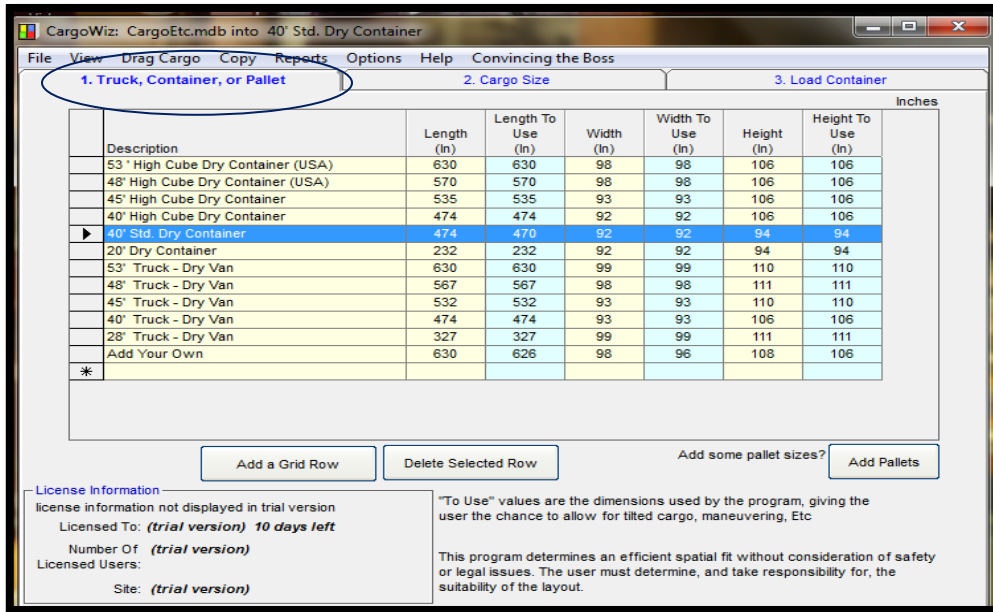


Figura N° 1.10 Selección del tipo de contenedor.

2. Ingresar las medidas de la carga, especificaciones, etc.

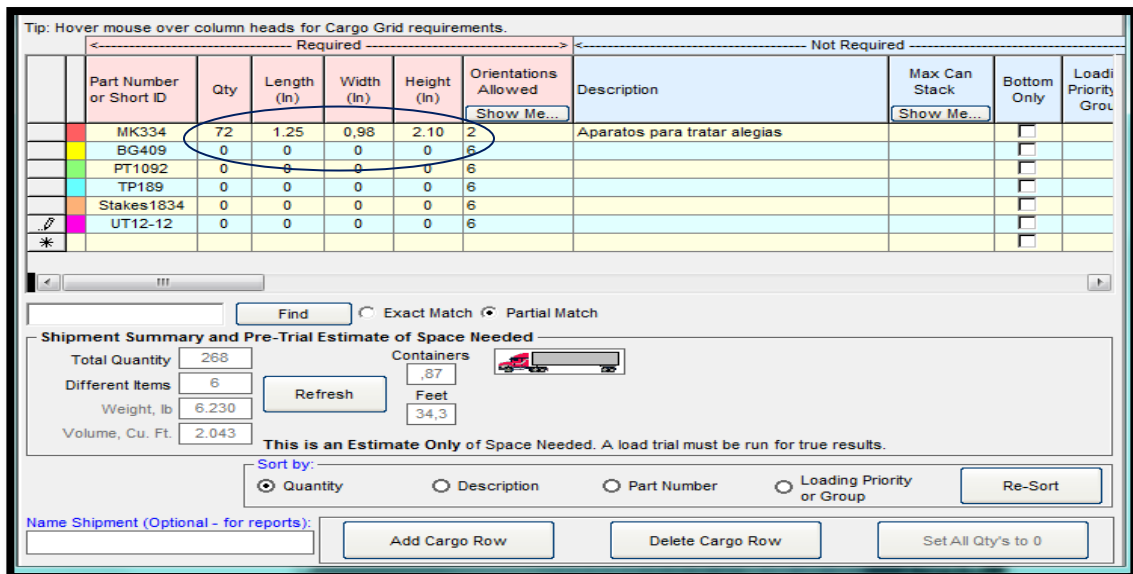


Figura N° 1.11 Ingreso de datos de la mercancía

- Por último se carga el contenedor y el programa muestra la posición de las cajas.

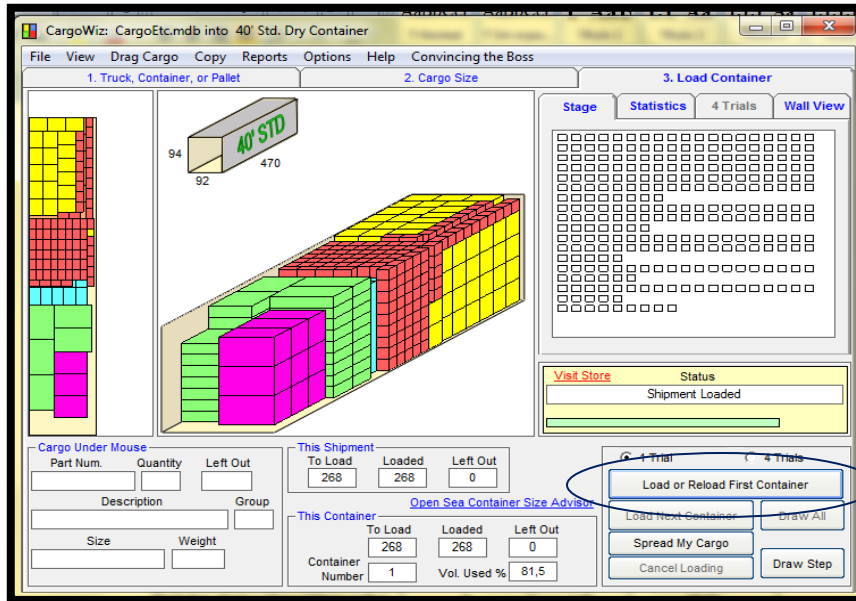


Figura N° 1.12 Posición de las cajas dentro del contenedor

Para el empaque y el embalaje la nueva empresa manejará un volumen de 187 toneladas de carga, considerando que como mínimo se empacaran y embalarán 100 kg.

Para esto en sus inicios la empresa necesita de los siguientes suministros:

Descripción de insumos para paletizar	Cantidad	Valor unitario	Valor total en dolares
Pallets de madera tratados	425	26,70	11347,50
Pallets de plástico	47	58,71	2759,37
Caja de cartón corrugado aletas simples	8311	0,40	3324,40
Caja de cartón corrugado material Doble,	2078	4,50	9351,00
Embalaje plástico 38cmx550mts (rollos)	8	7,58	60,64
Embalaje plástico 50cmx550mts (rollos)	8	9,68	77,44
Total Insumos			9.489,08

Tabla N° 1.1 Insumos para empaque.

Se empleará la siguiente maquinaria:

Descripción de Maquinaria	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Valor total
Paletizador automático	Unidad	2	5.000,00	10.000,00
Envolvedora de pallets	Unidad	4	2.000,00	8.000,00

Tabla N° 1.2 Maquinaria para empacar y embalar.

Se contará con los siguientes vehículos:

Descripción de vehículos	Cantidad	Valor unitario	Valor total en dolares
Montacarga 2 ton	1	25.551,41	25.551,41
Montacarga 2.5 ton	1	18.721,61	18.721,61
Tractor con carretón	1	15.000,00	15.000,00
Total			33.721,61

Tabla N° 1.3 Vehículos para transporte de carga.

1.3.1.5. Refrigeración.

La refrigeración es el proceso de conservación por tratamiento físico, que consiste en mantener un alimento o producto en buenas condiciones de temperatura (de -3°C a 5°C) para disminuir o inactivar microorganismos en reproducción. La reducción de temperatura se realiza extrayendo energía del cuerpo, generalmente reduciendo su energía térmica, lo que contribuye a reducir la temperatura de este cuerpo.

La firma del Acuerdo de Kyoto hace que aumente la necesidad de las prácticas ya que muchos de los sistemas de refrigeración y de aire acondicionado usan una considerable cantidad de energía y por lo tanto contribuyen ya sea directa o indirectamente al calentamiento global. (Wikipedia, n.d.)

En inicios la nueva empresa refrigerará 750 toneladas mensualmente por lo que cuenta con 470 m² que serán destinados para cuartos fríos, los mismos que serán equipados por la empresa Cora Refrigeración. Esta se encargará del diseño técnico, programación y puesta en marcha, entrenamiento de los operadores y el mantenimiento general.

1.3.1.6. Administración de Inventarios.

Para las empresas, en especial el Departamento Financiero, es muy importante determinar cuál es la cantidad más óptima para invertir en un inventario, para el gerente de producción su interés será el que se cubra la materia prima necesaria para la producción en el momento que esta va a ser procesada, y para los agentes de venta, el saber que cuentan con unidades suficientes para cubrir su demanda y cualquier eventualidad que pueda aumentar las utilidades de la empresa, y para ésta conocer de qué manera puede disminuir sus costos por tener inventarios que cubran todas estas características.

La administración habilidosa de los inventarios, puede hacer una contribución importante a las utilidades mostradas por la firma. Con él la empresa puede realizar sus tareas de producción y de compra economizando recursos, y también atender a sus clientes con más rapidez, optimizando todas las actividades de la empresa.

La eficiencia del proceso de administración de un sistema de inventarios, es el resultado de la buena coordinación entre las diferentes áreas de la empresa, teniendo como premisas sus objetivos generales.

Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases. (Mujíca, 2008)

Este proceso que la empresa la realizará en un futuro se llevará a cabo adoptando la tecnología moderna como lo aplican grandes empresas ecuatorianas como por ejemplo Corporación La Favorita, a través de los códigos de barras. Este proceso servirá de control de la mercancía que ingresa a las bodegas de nuestra empresa. Esta mercadería llevaría el código de barras que permita monitorear el recorrido de la mercancía; es decir serviría como un seguro personalizado de localización de dónde se encuentra la mercancía. Este manejo tanto físico como contable permitirá a la empresa mantener el control oportunamente, así como también conocer al final del periodo de su actividad, un estado confiable de la situación de la mercancía.

1.3.1.7. Coordinación de operaciones de distribución internacional de mercancías.

Hacer una logística perfecta es lograr, el producto perfecto en el cliente perfecto, al costo perfecto con el precio perfecto, en el momento perfecto y con la calidad perfecta, y el Supply Chain Management o la Gestión Logística Integral Aplicada procura la realización de esto gerenciando el proceso logístico desde el proveedor de materias primas hasta la mesa del consumidor.

La velocidad de retorno, la justificación de la inversión, la permanencia en el mercado, el desarrollo de la capacidad competitiva, el reconocimiento y fidelidad del público objetivo, el sentido de pertenencia y el compromiso de aporte permanente del funcionario, son objetivos corporativos que se logran con la aplicación inteligente y estratégica de una logística integral o la práctica profesional efectiva del Supply Chain Management.

La competencia agresiva y ágil en los mercados nacionales e internacionales, han llevado a las empresas a la conclusión que para sobrevivir con éxito, deben iniciar relaciones de intercambio de comunicación, tecnología, materiales y recursos con los

proveedores y clientes en una forma integrada, para lo que ha de utilizar enfoques innovadores que beneficien conjuntamente a todos los actores de la cadena de suministros, con creatividad de estrategia productiva.

Los conceptos producción, comercio y transporte, dentro de este nuevo esquema, no pueden analizarse en forma separada, el uno no tiene razón de ser sin los otros. Una producción altamente eficiente no garantiza niveles de competitividad en los mercados si no se cuenta simultáneamente con un transporte también altamente eficiente y competitivo. La competitividad en los procesos productivos, en el transporte y en la transferencia de las mercancías es un requisito para mejorar nuestras condiciones de participación en los mercados internacionales.

El precio de nuestros productos en el mercado internacional, está conformado en gran parte por el costo del transporte. Por esta razón para mejorar las condiciones de competitividad en el mercado internacional es necesario, además de incrementar los niveles de productividad, disminuir la participación del transporte en su precio final. El comercio internacional en la actualidad se caracteriza por un proceso de lucha constante por obtener mayores niveles de competitividad, como única manera de conquistar o mantener mercados. Es cada día más evidente la incidencia de los costos de transporte en la competitividad de los productos en los mercados externos. La correcta coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías permite obtener ahorros substanciales en los procesos de distribución física de las mercancías de importación y de exportación posibilitando así a los empresarios mejorar la competitividad de sus productos en mercados externos.

La coordinación eficiente ha hecho posible convertir en ventajas, los obstáculos de la combinación de modos, mediante el desarrollo de modernas tecnologías de planeación y de operaciones de transporte, aplicando conceptos de reingeniería, racionalización de procesos y logística empresarial.

Hace algunos años, a comienzos de la década de los noventa, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) planteaba que la facilitación y la logística podrían convertirse en verdaderas armas para disminuir los costos en el transporte internacional de mercancías y en su distribución física. Estos planteamientos Cepalinos ya no están en discusión, la evidencia los ha superado, estamos en un escenario superior. Los procesos aperturistas, la globalización y el fortalecimiento de la formación de importantes bloques económicos han demostrado que no es posible concurrir al mercado mundial, sin niveles aceptables de competitividad, sin contar con altos niveles de calidad, precios ajustados a la competencia y soportados en una infraestructura para el eficiente manejo de la carga.

En un inicio la empresa no brindará este servicio pero a largo plazo se buscará:

- Brindar las herramientas y conocimientos que permitan la inserción eficaz de los conceptos y criterios logísticos dentro de la Cadena de Abastecimiento.
- Estructurar un programa orientado al planteo y utilización eficaz de las actuales herramientas de gestión y operación, sincronizando e integrando desarrollos y aplicaciones que permitan mejorar el desempeño logístico integral del sistema, abarcando su contenido y alcance a empresas manufactureras, comerciales y de servicio.
- Se brindarán conocimientos que permitirán definir y ejecutar políticas y estrategias diseñando, evaluando, seleccionando y dirigiendo las operaciones, asegurando la solución más confiable, económica y viable.

1.3.1.8. Coordinación de operaciones de distribución nacional de mercancías.

El transporte nacional de mercancías surgió como una demanda no solo del sector mercantil o comercial como tal, sino que también se vio impulsado por las distintas manifestaciones culturales que se fueron dando en los territorios de un mismo país.

Productos típicos, comidas, formas de ver la vida y otros de estos factores, contribuyeron a que en un mismo espacio se pudieran movilizar distintos productos que empezaron a dar notoriedad a una región en particular por ese motivo. De acuerdo con ese punto de partida, y a medida que la evolución en los transportes se hizo más evidente, es lógico que se podría hablar de una expansión del mercado interno como una consecuencia de lo que se expuso anteriormente.

Cuántas veces no se ha manifestado el impulso de lo económico frente a los respectivos intentos de poder establecer un comercio neutral y general de productos típicos, y eso que muchas empresas han logrado establecer dentro de sus políticas prioritarias el consumo y adecuación de las distintas formas de relaciones nacionales con un solo objetivo: el de poder estrechar los lazos de fraternidad entre las regiones.

Pero más que la intenciones mismas de las personas que han logrado constituir un método de trabajo importante en torno a la distribución nacional de mercancías, es lógico que no debería suponerse como secundarios los métodos y las rutas que se utilizan para poder llevar a cabo esta frenética actividad. Por ejemplo, ya sea en avión, el transporte nacional de mercancía adquiere una especial relevancia debido al método en el que se realiza, y es en la entrega multiproducto que puede darse en este sentido.

También entra a formar parte la exclusividad de los bienes como tal que determinan lo que en últimas ha logrado constituirse como la gran ventaja y popularidad del transporte aéreo. De por sí, también el transporte por tierra logró su cometido de poder acercar mucho más a las regiones de una manera mucho más tradicional, y logró aumentar su popularidad, sobre todo, gracias a la entrega de los paquetes pequeños enviados por personas independientes o pequeñas compañías.

En barco, no es en realidad lo mucho que se pueda destacar a nivel de transporte y entregas nacionales, aunque se pueden considerar los numerosos trueques comerciales que lograron ponerse a la vanguardia gracias a la utilización de los primeros puertos fluviales. Esto de por sí tiene un arraigo que se hace desde lo ancestral, y que coloca al transporte nacional de mercancías en una veta interesante del comercio.

➤ **Cross docking.**

Corresponde a un tipo de preparación de pedido (una de las funciones del almacén logístico) sin colocación de mercancía en stock, ni operación de picking. Permite transitar materiales con diferentes destinos o consolidar mercancías provenientes de diferentes orígenes. En sentido estricto el cross-docking se hace sin ningún tipo de almacenaje intermedio. Evitar las operaciones de almacenamiento permite reducir el plazo necesario a las operaciones logísticas. Es porque este sistema es utilizado especialmente, para los productos frescos o la prensa, por grandes distribuidores, Servientrega, Carrefour, Cecofar, Grupo Eroski, Centro Cuesta Nacional, Celsur Logística Profesional, entre otros. Su intención es también acordar con los proveedores una preparación de la mercancía para reducir costes de recepción, almacenaje y preparación.

Así, una otra ventaja de este sistema reside en la reducción del coste de almacenamiento y de posesión del stock. Para este sistema, se están implantando

últimamente máquinas clasificadoras, que por medio de cintas transportadoras, y un sistema de clasificación, son capaces de distribuir automáticamente la mercancía por bocas de salida marcando el ritmo al operario, con el fin de abaratar costes. (Smith, 2010)



Figura N° 1.13 Cross-docking, Google.com.

Con el fin de lograr un crecimiento a futuro de la empresa se buscará poder aplicar cross-docking como una vía indispensable para elevar la velocidad y producción de los inventarios a industrias en las que se requiere realizar movimientos rápidos como lo son las de bienes de consumo, alimentos, minoristas, de medicamentos y abarrotes, por mencionar algunas.

Esto permitirá que todo tipo de operaciones de almacenamiento movilicen su inventario al asegurarse de que las cargas entrantes pasen rápidamente a ser salientes, con lo que se mejora el servicio al cliente y se tiene un efecto positivo en las finanzas relacionadas con los fletes.

Además se evitará costos innecesarios de almacenamiento, mejorar la disponibilidad de los productos, combinar y consolidar los fletes, elevar la satisfacción del cliente.

Se puede utilizar para desconsolidar las recepciones con base en las distribuciones de tiendas departamentales o consolidarlos con productos que se hayan seleccionado con anterioridad en el carril de montaje para que cada tienda obtenga el inventario y las cantidades que necesita en un mismo envío.

Las capacidades de trasbordo permiten que las compañías que cuentan con tarimas pre empacadas y pre envueltas las descarguen junto con paquetes para colocarlos en carriles de montaje con el fin de cargar rápidamente los camiones salientes. Las capacidades variables permiten que las compañías revisen los pedidos salientes, vean donde están y muevan el producto directamente al carril de montaje saliente para cerrar la brecha. Como resultado, el flete se puede combinar y consolidar con rapidez garantizando que cada entrega saliente cumpla con los requisitos del cliente y de nivel de servicio.

Capítulo 2

Operación y Funcionamiento de un Operador Económico Autorizado (OEA), para la prestación de Servicio a la Carga dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo Aeropuerto de Quito.

Con el fin de poder acceder a los beneficios otorgados por el gobierno nacional para un operador dentro de una ZEDE, como estrategia para este proyecto se plantea establecerse como un usuario de ZEDE bajo la modalidad de operador logístico y poder brindar los servicios planteados en el capítulo anterior.

2.1. Objeto y constitución de un Operador Económico Autorizado.

2.1.1. Origen.

El concepto de operador económico autorizado tiene su origen en el marco normativo de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para asegurar y facilitar el comercio global.

El objetivo del marco normativo es establecer estándares internacionales para:

- Garantizar la seguridad en la cadena logística.
- Aumentar la previsibilidad de las operaciones de comercio exterior.
- Facilitar la gestión integrada de las cadenas logísticas para todos los modos de transporte.
- Fortalecer la cooperación entre las administraciones de aduanas y con otros organismos en su lucha contra el fraude.
- Facilitar el comercio legítimo mediante cadenas logísticas seguras y acuerdos de colaboración entre las aduanas y el sector privado.

El pilar aduanas–sector privado del marco normativo contempla la creación de programas de OEA en las administraciones de aduanas. El programa OEA induce al

fortalecimiento de la relación entre la aduana y el operador privado con el fin de asegurar y facilitar la cadena logística. (BID, n.d.)

2.1.2. Definición.

El OEA es la persona natural o jurídica involucrada en el movimiento internacional de mercancías, cualquiera que sea la función que haya asumido, que cumpla con las normas equivalentes de seguridad de la cadena logística establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para acceder a facilidades en los trámites aduaneros. Los Operadores Económicos Autorizados incluyen, entre otros, a fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, consolidadoras, desconsolidadoras, agentes de carga internacional, puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, depósitos temporales, courier, operadores de terminales, y se regulan conforme las disposiciones que para el efecto emita la Directora o el Director General.

Las bases legales del OEA se establecen en los siguientes textos legales:

- Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones: TITULO V, CAPITULO II, De los Operadores Económicos Autorizados, Art. 231.
- Aduana del Ecuador:

http://www.aduana.gob.ec/archivos/S351_20101229.pdf

2.1.3. Importancia.

La seguridad en el comercio internacional se ha convertido en un factor estratégico. El objetivo es aplicar medidas más rigurosas y eficaces facilitando al mismo tiempo el flujo de mercancías.

En respuesta a la necesidad de conjugar seguridad y facilitación del comercio se ha establecido la figura del Operador Económico Autorizado OEA.

El Operador Económico Autorizado -OEA- es una figura de vital importancia en el comercio internacional hoy en día y, en especial, en todo aquello relativo a las aduanas.

Un OEA es una marca de calidad reconocida internacionalmente que acredita que el papel de la empresa en la cadena de suministro internacional es más seguro y que sus controles y procedimientos se ajustan a la normativa aduanera. Por ello será considerado como “un operador seguro y fiable”.

Estos operadores serán distinguidos positivamente mediante la concesión de facilidades relacionadas con la obtención de ciertos procedimientos simplificados y con mayor rapidez en controles aduaneros. (Grupo Taric, n.d.)

En nuestro país su importancia radica en tener una persona habilitada para realizar las distintas operaciones permitidas por la SENAE; sin embargo en otros países un operador económico obtiene mayores y mejores beneficios derivados de su certificación como tal como por ejemplo, simplificaciones aduaneras, seguridad o incluso ambas.

En general, una empresa OEA tendrá un acceso más fácil, simple y directo a la Administración aduanera. En particular, se podrá beneficiar de:

- Menor número de controles físicos y documentales: se reduce el número de despachos en circuito rojo (inspección física) y circuito naranja (control documental).
- Prioridad en los controles físicos y documentales: siendo el agente de aduanas o el importador OEA, cuando hay control éste es más rápido.

- Despacho nacional centralizado: los agentes de aduanas pueden despachar mercancía que entra por cualquier puerto, realizando todas las gestiones documentales en otra aduana.
- Facilidades para acogerse a procedimientos aduaneros simplificados: es posible, en base a la certificación OEA, acogerse a ciertos procedimientos aduaneros simplificados que reportan interesantes ventajas a los operadores (principalmente empresas exportadoras e importadoras). (Jácome, 2011)

2.1.4. Tipos.

Todos los operadores de la cadena logística: empresas manufactureras, importadores, exportadores, agentes de aduanas, transportistas, consolidadoras de cargas, administradores de puertos y aeropuertos, operadores de terminales de carga, almacenistas y distribuidores.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador considera como operadores económicos a los siguientes:

- Agente Afianzado
- Línea Transportista-Naviera
- Línea Transportista-Aérea
- Línea Transportista-Terrestre
- Almacén Temporal
- Depósito Comercial
- Agente de Carga Internacional
- Empresa de Tráfico Postal Internacional Correos Rápidos o Courier
- Consolidadora
- Verificadora
- Depósito Industrial

- Zona Franca
- Almacén Libre
- Importador
- Exportador
- Maquiladora
- Transportista Eléctrico
- Almacén Especial

2.1.5. Principios Básicos de un OEA.

- **Confianza:** Los Operadores Económicos Autorizados deberán fundamentar sus acciones en valores de lealtad e integridad.
- **Cooperación:** Deberán mantener en todo momento el máximo interés y adecuada disposición para la coordinación y desarrollo de las actuaciones relacionadas con la misma.
- **Transparencia:** Deberán actuar en el marco de un contexto de seguridad, obrando con rectitud y objetividad, de tal forma que las responsabilidades, procedimientos y demás reglas que se establezcan, se realicen e informen de manera clara y permitan abierta participación de los interesados.

2.1.6. Requisitos.

Según el Art. 267 del R.O. N° 452 del Reglamento del COPCI una persona natural o jurídica para poder calificarse como un Operador Económico Autorizado debe cumplir con los requisitos establecidos por la Administración Aduanera y es su responsabilidad cumplir de forma permanente dichos requisitos par efecto de gozar de tal calidad.

2.1.7. Calificación y Evaluación.

Según el Art. 268 del R.O. N° 452 del Reglamento del COPCI quienes estén interesados en acreditarse como Operadores Económicos Autorizados deberán solicitar a la Autoridad Aduanera la respectiva calificación. Asimismo podrá obtener esta calificación individualmente para cada etapa de la cadena logística.

Las renovaciones de la autorización concedida se darán cada tres años, no obstante los Operadores Económicos Autorizados podrán solicitar anticipadamente el retiro de su autorización.

La calificación de Operador Económico Autorizado se mantendrá mientras se cumpla con los requisitos establecidos para el efecto por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en caso de que la persona autorizada no se enmarque en dicha normativa su calificación quedará sin efecto.

2.1.8. Revisión e Intervención.

Según el Art. 269 del R.O. N° 452 del Reglamento del COPCI los Operadores Económicos Autorizados una vez calificados por la Administración Aduanera, podrán ser sujetos de revisiones aleatorias, en función de los programas y planes de trabajo del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Los procesos de intervención estarán enfocados al seguimiento del cumplimiento de los estándares de seguridad, recursos humanos y administrativos.

2.2. Objeto y constitución de un usuario de una Zona Especial de Desarrollo Económico.

2.2.1. Operadores.

Los operadores son las personas naturales o jurídicas, públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras, propuestas por la empresa administradora de la ZEDE y

calificadas por el Consejo Sectorial de la producción, que pueden desarrollar las actividades autorizadas en estas zonas delimitadas del territorio nacional.

Los operadores de las zonas especiales de desarrollo económico podrán realizar exclusivamente las actividades para las cuales fueron autorizados en la correspondiente calificación, en los términos del COPCI, su Reglamento de aplicación, la legislación aduanera en lo que corresponda, y la normativa expedida por el Consejo Sectorial de la producción.

Igualmente observarán que sus actividades cumplan con los parámetros de la normativa laboral y ambiental, nacional e internacional, con procesos de licenciamiento ambiental de ser así necesario y con la transferencia de tecnologías y capacitación al personal nacional.

2.2.2. Requisitos generales para calificación de operadores de ZEDE.

Los requisitos que se especifican en el Art. 48 del R.O. N° 450 para la calificación de operadores de las zonas especiales de desarrollo económico será efectuada por el Consejo Sectorial de la Producción, de conformidad con el procedimiento que dicte para el efecto. Podrán calificarse tantos operadores como sea posible, con arreglo al proyecto presentado por el administrador al tiempo de su autorización.

Se calificará operadores siempre que sus actividades se ajusten a la tipología o tipologías que tiene autorizadas el administrador de la ZEDE.

Para evaluar la procedencia del otorgamiento de la calificación de un operador, atendiendo al interés nacional y de conformidad con las políticas públicas, el Consejo Sectorial de la Producción analizará los siguientes requisitos generales:

1. Solicitud dirigida al Consejo Sectorial de la Producción, con indicación de la ZEDE en la que desea operar;
2. Registro Único de Contribuyente. El operador que se califique a partir de la vigencia de este Reglamento, podrá realizar actividades económicas únicamente dentro de la ZEDE, por lo que esta circunstancia debe estar precisada en la autorización de su RUC;
3. Cédula de ciudadanía, en el caso de que el solicitante sea una persona natural ecuatoriana; cédula de identidad o pasaporte en tratándose de una persona natural extranjera;
4. Acreditación legal del representante legal en caso de que el solicitante sea una persona jurídica;
5. Escritura de constitución, si el solicitante es una persona jurídica, en cuyo objeto social se consigne la actividad para cuya calificación se solicita, de conformidad con la tipología a desarrollar;
6. Declaración juramentada de que el solicitante no ha sido anteriormente concesionario del régimen de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o usuario de una zona franca cuyo registro de calificación haya sido cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio. De igual manera, la declaración juramentada, si el solicitante es una persona jurídica, debe indicar que los accionistas de la persona jurídica solicitante no han sido anteriormente accionistas de empresas administradoras o usuarias de zonas francas cuya concesión haya sido revocada o terminada, o su registro de calificación haya sido cancelado por aplicación de un procedimiento sancionatorio, respectivamente;
7. Compromiso de arrendamiento, o escritura de promesa de compra venta de un espacio proporcionado por parte del administrador de la ZEDE en la que desea instalarse, mismo que debe guardar relación con el área requerida para el desarrollo de sus operaciones. Para los casos de compra venta de terrenos, en las escrituras deberá incluirse el compromiso del comprador de sujetarse

estrictamente a las condiciones de la ZEDE, así como el control que realicen las autoridades competentes de esta materia;

8. Documentos que acrediten su capacidad financiera para la implementación de su plan de negocio dentro de la ZEDE;
9. Determinación de las actividades a desarrollar en la ZEDE, con arreglo a la tipología o tipologías que el Consejo Sectorial de la Producción facultó al administrador de la ZEDE al tiempo del otorgamiento de su autorización, todo lo cual deberá estar sustentado en su plan de negocio y en la descripción detallada del proyecto, con indicación precisa de las actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación, operaciones de diversificación industrial o desarrollo de servicios logísticos a realizar, describiendo todo el proceso productivo a cumplirse, incluyendo un detalle de las materias primas, envases, embalajes o similares, maquinarias y equipos a utilizar, mercancías a ser producidas, servicios que serán prestados, acompañados de los respectivos flujos explicativos de las operaciones;
10. Descripción de la inversión para la instalación del operador: composición, origen y monto, que deberá sujetarse a lo que dispongan las regulaciones del Consejo Sectorial de la Producción para el efecto;
11. Certificación de la Superintendencia de Compañías del monto de capital suscrito y capital pagado de la compañía, si el solicitante es una persona jurídica;
12. Plazo de calificación solicitado, que no podrá exceder del tiempo de autorización que tenga vigente el administrador de la ZEDE;
13. Cronograma de inversión, que se ajustará al plazo de calificación requerido;
14. Descripción de las instalaciones requeridas para el desarrollo de sus actividades y si estas serán provistas por el administrador o con cargo a la inversión a realizar;

15. Detalle del número de plazas de trabajo a ser generadas por parte del solicitante con indicación del plazo en que se cumpliría en función del proyecto planteado, para lo que emitirá un compromiso por escrito;
16. Estudio de impacto ambiental y determinación de los procesos a aplicar para lograr actividades eco-eficientes, mismo que se ajustará a la tipología o tipologías autorizadas en la ZEDE; y,
17. Los demás que establezca el Consejo Sectorial de la Producción en las regulaciones que dicte para el efecto.

Cabe recalcar que las Zonas Francas existentes pueden seguir funcionando como tal hasta que el plazo de su concesión termine, sin embargo; vencido el plazo éstas pueden adoptar la nueva modalidad como Zonas Especiales de Desarrollo Económico o dar por terminado su servicio como tal.

2.3. Estructura del servicio propuesto.

Actualmente las empresas productoras ya no necesitan únicamente un transportista, sino que requieren una solución integral, que incluyan la innovación y adaptabilidad de sus proveedores logísticos, así como la integración de nuevas tecnologías de la información.

La idea de este tipo de servicio nace para combinar efectividad y eficiencia que son los elementos aportados con mayor valor para el empresario, así como la disminución efectiva de costes, ganando así competitividad en el mercado.

El propósito de esta idea de negocio es el de contar con una empresa capaz de proveer a todos sus clientes un servicio integral para todas sus necesidades de embarque, transporte, logística y distribución debido al gran impacto que generará el nuevo aeropuerto de Quito.

El objetivo en particular de este nuevo operador logístico, es prestar servicios de transporte a las cargas de importación y exportación con equipos propios, de empresas relacionadas o de eficientes proveedores en el ámbito internacional.

Además, prestar asesoría, a todo tipo de empresas y personas, en todo aquello que tenga relación con el comercio y transporte nacional o internacional, con particular énfasis en las soluciones integrales propias del servicio a la carga.

2.3.1. Estructura orgánica de la empresa.

Diseñar la estructura orgánica de una empresa constituye un largo y complejo trabajo de análisis e investigación para determinar la factibilidad de los diferentes caminos y estructuras que la empresa puede tomar para cumplir con sus objetivos.

El punto de partida para el diseño del sistema es el estudio de lo que desean los consumidores y lo que ofrecen los competidores. Los primeros piden varias cosas de sus proveedores: entregas puntuales, inventarios lo bastante amplios, la capacidad de satisfacer necesidades de emergencia, un manejo cuidadoso de la mercadería, un buen servicio después de la venta, y la voluntad de tomar a devolución o canje los artículos defectuosos.

Una compañía tiene que investigar la importancia de estos servicios para los consumidores. La capacidad de una empresa para generar alta rentabilidad es, a menudo, el resultado directo de la eficacia de su cadena de abastecimiento. Una cadena bien diseñada debe adaptarse para responder a las cambiantes necesidades de diferentes grupos de clientes, de modo tal de poder encontrar el equilibrio adecuado entre la generación de ingresos y el costo del servicio.

En la actualidad, sin embargo, muchos diseños de la cadena de abastecimiento no logran satisfacer las necesidades de los clientes de alto valor para la empresa y, al mismo tiempo, de manera inapropiada, suministran altos niveles de servicio a otros clientes, una de las razones de esta falla es el incremento de la complejidad. Desde hace mucho tiempo, la diferenciación de producto se considera el mejor camino hacia la satisfacción del cliente y el crecimiento rentable. (Capristo, 2004)

La tarea de organizar la distribución física no es más difícil que la de mercadotecnia o la de producción. Lo que conviene hacer es recordar principios básicos de organización, los cuales en este caso comienzan por establecer distinciones entre las actividades propias de la línea y las que son propias del staff.

- Las actividades de línea o ejecutoras son las que tienen relación directa con la producción o la venta de bienes o servicios.
- Las actividades de staff o de asesoría son primordialmente analíticas, suplementarias o consultora, y existen para ofrecer facilidades o servicios de apoyo al personal de línea en la tarea de producir o vender.

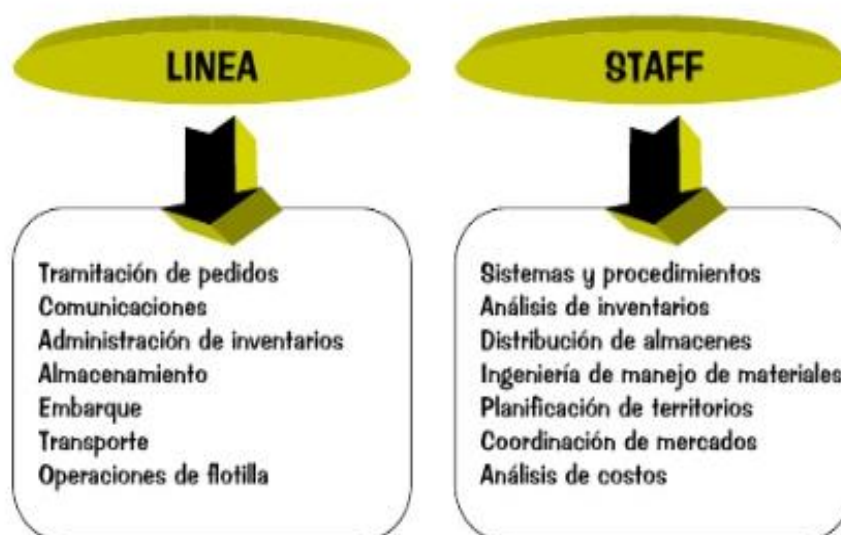


Figura N° 2.1 Clasificación de las actividades logísticas, slideshare.net

La organización administrativa es la estructura que permite la creación, implementación y control de políticas dentro de una organización; esto es, existen mecanismos formales e informales que permiten la gestión nuestros recursos humanos de forma tal que estos trabajen de forma organizada para cumplir con los objetivos previamente pactados. En el campo de la logística existen tres formas básicas en que se pueden agrupar las actividades.

Naturalmente, es muy raro que estos tres sistemas existan en forma pura; pero la mayoría de las empresas que han conseguido resolver con éxito su problema de organización de la distribución física lo han logrado mediante el uso de alguna de estas tres modalidades básicas.

➤ **Combinación de las funciones de línea y staff.**

Este modelo con frecuencia incorpora la función de compra de materiales. Cuando esto ocurre, la tarea se amplía cubriendo la administración total de materiales y de distribución, comenzando por la compra de materiales a sus proveedores hasta la entrega del producto al cliente. Las actividades de Línea y Staff se pueden agrupar en varias formas, según lo dicten las circunstancias de cada empresa.

El siguiente cuadro representa una agrupación que ha demostrado ser efectiva; la clave está en que todas las actividades de distribución de línea se encuentran bajo la responsabilidad de un solo gerente.

La importancia que debe ser puesta en la organización funcional de la logística dependerá básicamente de la naturaleza propia de cada empresa y de los productos y/o servicios que esta comercialice.

Si bien es cierto que cualquier empresa, por pequeña que esta sea, debe administrar su función logística, el tamaño de las operaciones, los costos y los problemas asociados

a su gestión son los principales variables a considerar en el momento de decidir por una estructura interna.

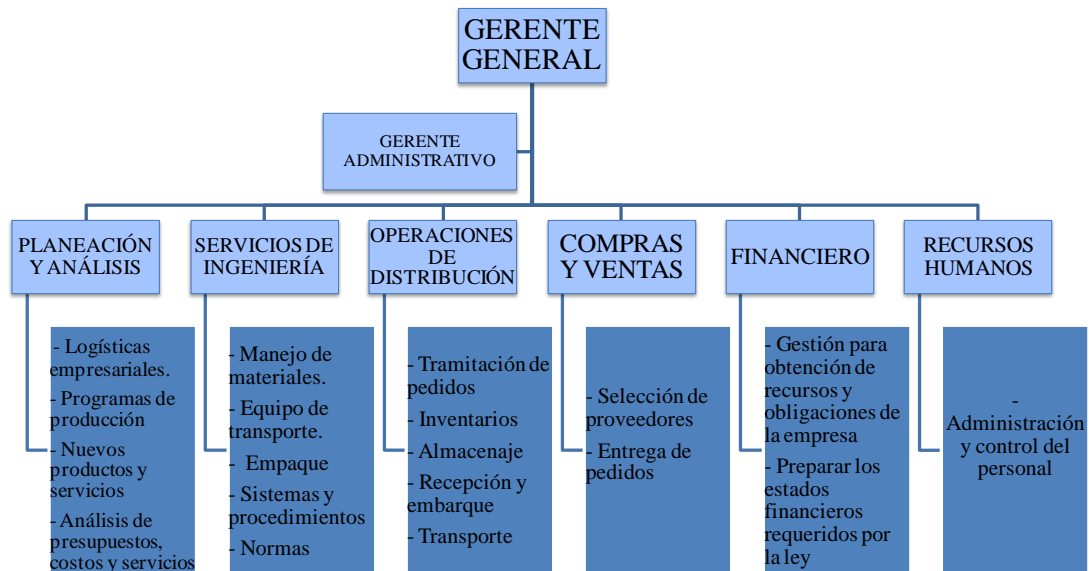


Figura N° 2. 2 Combinación de las funciones de línea y staff, slideshare.net

La empresa en sus inicios brindará cuatro de los servicios planteados al inicio de este proyecto y son:

- Consolidación de 5 toneladas de carga.
- Almacenamiento de 99 toneladas de carga.
- Empaque de 187 toneladas de carga, considerando que como mínimo se empacaran 100 kg.
- Refrigeración de 750 toneladas de carga, considerando que como mínimo se refrigerarán 100 kg.

Para todo esto cuenta con un terreno de 1196 m², los cuales están repartidos de la siguiente manera:

- Consolidación 40 m².
- Almacenamiento 63 m².
- Empaque 118 m² solo carga y 55 m² para la operación de la maquinaria, en total 173 m².
- Refrigeración 470 m².

Adicional a esto está el espacio para la empresa que es de 150 m², el garaje de 200 m² y lo demás constituyen espacios verdes.

Capítulo 3

Factibilidad Operativa

La factibilidad operativa permite determinar si se pondrá en marcha la idea del servicio propuesto, todo esto en base a datos secundarios recopilados y analizados con el propósito de obtener información real y útil.

3.1. Introducción.

El impacto que genera el nuevo aeropuerto de Quito, no solo para el sector público sino también el privado justifica el potenciar actividades que sean de apoyo para el propio aeropuerto y los usuarios del mismo.

Según los planes anunciados por el Municipio a través de los medios de comunicación, se indica que se busca que los alrededores tengan un crecimiento pero controlado; sin embargo, se permitirán determinados usos para la implementación de servicios como bodegas, actividades logísticas del aeropuerto y la zona franca, que se desarrollarían, en su mayoría, en Tababela.

Para la zona del nuevo aeropuerto se destinarían 642 hectáreas de área industrial, en donde se podrían desarrollar 297 industrias e instalarse 255 industrias de mediano y alto impacto.

3.2. Empresas usuarias de comercio exterior y logístico.

3.2.1. Principales usuarios.

El nuevo aeropuerto de Quito es considerado como una Zona Especial de Desarrollo Económico, sin embargo el municipio de Quito delimitará el área donde se implementarán proyectos industriales, comerciales, turísticos y de servicios

ambientales, que ocupará 207 hectáreas en total, con el objetivo de generar divisas, empleo de alto valor agregado y transferencia de conocimientos.

Esa área, que goza de los beneficios establecidos en el Código Orgánico de la Producción, entre los que se encuentran el no pago de aranceles ni de impuestos básicos, ocupará 207.95 hectáreas, de las 1.610 ha que abarca la nueva terminal aérea.

Hasta finales del 2012 estaba planeado buscar una consultoría para que elabore los estudios de ingeniería y urbanización (servicios básicos) de la ZEDE. El presupuesto es de \$800.000 y los recursos provendrán del MIPRO. Los resultados estarían listos a mediados del 2013. Ahí, entre otros aspectos, se establecerá el modelo de negocio para las empresas interesadas, las que se harán cargo, si se la maneja con socios estratégicos o por administración directa. También se definirán la inversión, los plazos y de dónde provendría el financiamiento. La ejecución se hará a través de licitación pública. No hay fecha límite para su consolidación.

Desde 2007, las 126 hectáreas del aeropuerto Mariscal Sucre son consideradas también zona franca y dejarán de serlo cuando se inicien las operaciones en Tababela, previstas para el 20 de febrero del 2013. Al momento, se contacta a los usuarios del actual aeropuerto para que definan qué tipo de maquinaria adquirida bajo el régimen franco pasarán al nuevo aeropuerto y cuáles no. La que no se utilice deberá ser nacionalizada con el respectivo pago de los impuestos o se reexportará. A pesar de que en el Mariscal Sucre no existe un espacio definido para la zona franca, a partir de ese año cuatro usuarios: Aecon, ADC Engineering, Quiport S.A. y ADC&HAS Management Ecuador, que participan en la construcción del nuevo aeropuerto se han beneficiado del régimen franco.

Según Freddy Égüez, de la EMPSA, unas 50 empresas estarían interesadas en ser parte de la zona de desarrollo especial en Tababela. El tipo de industrias que se

desarrollarán en el lugar estará a cargo del Consejo de Zonas Francas, del cual forman parte varios ministros. (Diario Hoy, 2012)

En base a estos datos obtenidos por fuentes secundarias, se determina que los principales usuarios de esta ZEDE vendrían a ser las empresas interesadas en formar parte de este proyecto, lo que ratifica que la idea de ser un operador logístico en el nuevo aeropuerto es factible, ya que si no se logra conseguir clientes se puede buscar la estrategia de alianzas estratégicas para trabajo conjunto.

3.2.2. Predisposición de uso de los servicios.

En base a estudios ya realizados por la Cámara de Comercio de Quito además de estudiantes universitarios, los principales problemas a los que se han enfrentado los exportadores e importadores en Quito son el atraso de la mercadería a su destino y la pérdida de la misma por asaltos. Las expectativas que tienen no solo los empresarios privados, sino también el sector público sobre la creación de una nueva empresa que ofrezca servicios agregados de puerta a puerta, sin descuidar la seguridad, rapidez y precios competitivos son elevadas.

Como se observa en la introducción de este capítulo el gobierno apoya estas iniciativas de negocio y cabe mencionar que este tipo de servicio es necesario y requerido por cualquier empresa o persona natural que desee importar o exportar; además lo que se busca es brindar servicios con un valor agregado.

3.2.3. Análisis de la demanda potencial.

Lo que se espera es que a partir de la inauguración se tengan tasas de crecimiento en la exportación, que superen el 15%, incremento que beneficiará a muchos sectores

comerciales. Los productos y servicios ofertados podrán adaptarse y mejorar su competitividad, aprovechando la nueva conectividad.

En Tababela, la plataforma posee 45 puestos de estacionamiento para aeronaves. La capacidad para la carga es de 250.000 toneladas, para ello se cuenta con dos bodegas de carga y cuatro paletizadoras que superan 35.000 m²; es decir casi el doble del actual aeropuerto de Quito, con una proyección para ampliarse a 10.000 m²; lo que significa que la proyección de crecimiento para la capacidad de carga aumenten a 321.000 toneladas aproximadamente.

Por lo tanto, las empresas de carga serán las más beneficiadas puesto que contarán con más espacio y con frecuencias de vuelos directos. Entonces, ya no tendrán que hacer transbordo en Guayaquil, con esto se garantiza, en el caso de las flores, que lleguen rápidamente y por lo tanto duren más tiempo para el consumidor.

Según Philippe Barril, presidente de Quiport (concesionaria del aeropuerto), cuatro paletizadoras operarán en el edificio de carga de la nueva terminal aérea.

La estructura tiene 12.000 m² de los cuales 10.000 m² son para cuartos fríos. Está ubicada junto a la plataforma, lo que marca una diferencia con el Mariscal Sucre, en el que las paletizadoras están ubicadas en varias secciones del puerto aéreo.

La construcción del edificio es parte de todo el proyecto aeroportuario. No sucede lo mismo con los centros de consolidación, como aspiraba Expoflores.

Precisamente, Quiport firmó un contrato con Tababela Cargo Center para que se ocupe de la zona de distribución del aeropuerto, en la que estarán las cinco agencias de carga más grandes.

La firma está conformada por un grupo de socios, cuyo número no fue revelado. Ellos son los propietarios del centro Tabacarcen, en el que operarán 50 empresas. Además de las cargueras participarán bancos, restaurantes, etc.

La inversión en el sitio alcanza los USD 15 millones, según explicó Eduardo Enmanuel, vocero de la empresa. Mientras que la inversión del Centro Logístico Alpachaca no fue revelada por decisión de sus voceros, que son Mario Maldonado y Fernando Brito.

Este centro, que es una iniciativa 100% privada, está conformado por siete empresas cargueras. Allí llegará el 30% de la carga de flores del país (el 90% del sitio está destinado para recibir flores y el 10% otros productos), mientras que el otro 70% irá a Tabacarcen.

Desde Expoflores se teme que al llegar las flores a estos sitios el costo de operación se incremente. “El proceso logístico de la flor representa entre 30% y 40% del precio final del producto. Además, el flete desde Ecuador es elevado, dando ventajas a Colombia”.

Para Enmanuel, esto no sucederá. Él explicó que actualmente a las empresas de carga les cuesta consolidar un kilo de flores entre USD 0,05 y 0,06, mientras que en Tababela el costo será de USD 0,025 por kilo. El Centro Logístico de Alpachaca, por su parte, prefirió no hablar de precios. Sus voceros solo indicaron que su objetivo es apoyar a la industria y a los exportadores nacionales. (Diario El Comercio, n.d)

En base a estos datos se puede determinar que se puede lograr clientes potenciales a través de alianzas, ya que se tomaría como una oportunidad el hecho de que las empresas estén reacias a formar parte de la ZEDE debido a la falta de vías de acceso al nuevo aeropuerto; ya que esto incrementa sus costos de operación.

3.3. Operadores Económicos Autorizados.

3.3.1. Directorio de operadores económicos autorizados en Tababela.

Tababela Cargo Center (Tabacarcen) y el Centro Logístico Alpachaca serán los establecimientos de almacenamiento y consolidación de la carga que llegue al nuevo aeropuerto de Quito (Tababela).

Estos centros iniciaron sus operaciones a la par que el aeropuerto, es decir, a partir de octubre del 2012. El primero está ubicado al interior de la nueva terminal aérea, en la zona de la cabecera sur; mientras que el otro lugar a las afueras, en el costado occidental de la vía de Alpachaca. (Diario El Comercio, n.d)

3.3.2. Servicios que prestan.

Tababela Cargo Center (Tabacarcen) y el Centro Logístico Alpachaca serán los establecimientos de almacenamiento y consolidación de la carga, desde estos sitios saldrá la mercancía consolidada (clasificada según el pedido del importador) al edificio de carga del aeropuerto, que servirá como centro de recepción y paletización (embalaje para el envío en un medio de transporte) de la carga.

En Quito hay cerca de 30 consolidadoras que se encuentran ubicadas en los alrededores del aeropuerto, la av. Eloy Alfaro, Calderón, Carapungo, etc. La carga de estos centros sale a las cinco paletizadoras del Mariscal Sucre.

En el nuevo aeropuerto la recepción de la carga se hará solo en Tabacarcen y en el Centro Logístico Alpachaca. De allí la mercadería irá a la paletización.

3.3.3. Alianzas estratégicas de trabajo conjunto.

En base a la información recopilada en los extractos anteriores de este capítulo, se puede observar que la mejor estrategia de trabajo conjunto es lograr ser un corredor o intermediario entre las dos grandes centrales de carga del nuevo aeropuerto y las empresas exportadoras e importadoras.

Los servicios que requieren estos dos nuevos centros de carga son precisamente los que la empresa “JL. Logistics Solutions” presta, por ejemplo la clasificación de mercancías, etiquetado, consolidación y desconsolidación de carga, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías.

Cabe recalcar que los servicios de mayor demanda son el de refrigeración en especial para las flores, y los servicios de valor agregado vendrían a ser la administración de inventarios, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías.

Para poder trabajar para estas empresas se establecerá un contrato de prestación de servicios a la carga como se muestra a continuación:

CONTRATO PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIO A LA CARGA

Comparecen a la celebración del presente Contrato, por una parte la compañía Tababela Cargo Center debidamente representada por el señor Eduardo Enmanuel, en su calidad de Representante Legal, parte a la cual para efectos de este Contrato se denominará EL CONTRATANTE; y, por otra parte la señorita Yesenia Sánchez, en calidad de representante Legal de la Empresa JL. Logistics Solutions, por sus propios derechos, parte a la cual para efectos de este Contrato se denominará EL CONTRATISTA. Los comparecientes son ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en la ciudad de Quito, y en goce pleno de sus respectivas capacidades civiles para contratar y obligarse, en forma libre y voluntaria, y por sus propios derechos y por los que representan, convienen en celebrar el presente Contrato para la Prestación de Servicios a la Carga, contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA/ANTECEDENTES:

1.1. TABABELA CARGO CENTER, como Entidad responsable del almacenamiento y consolidación de la carga que llegue al nuevo aeropuerto de Quito, ha previsto en el Plan Anual de Contrataciones (PAC), la contratación de la empresa JL. LOGISTICS SOLUTIONS, para la PRESTACIÓN DE SERVICIOS A LA CARGA, con el fin de ser una ayuda para esta entidad.

1.2. Previos los informes y estudios internos, considerando la necesidad que TABABELA CARGO CENTER tiene de contratar la prestación de servicios indicados en el párrafo precedente, el Gerente de TABABELA CARGO CENTER, autoriza el proceso de prestación de servicios por contratación directa.

SEGUNDA/OBJETO DEL CONTRATO:

Con los antecedentes expuestos, EL CONTRATANTE contrata los servicios del CONTRATISTA con el fin de que por su cuenta y riesgo realice lo siguiente:

clasificación de mercancías, etiquetado, consolidación y desconsolidación de carga, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías, de acuerdo a lo aprobado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. EL CONTRATISTA, observará las indicaciones que le formularen las dos principales empresas a cargo, previo el visto bueno del Fiscalizador.

TERCERA/CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS CONTRATADAS:

Desde este sitio saldrá la mercancía consolidada (clasificada según el pedido del importador) al edificio de carga del aeropuerto, que servirá como centro de recepción y paletización (embalaje para el envío en un medio de transporte) de la carga.

CUARTA/PRECIOS DE LOS SERVICIOS:

Los precios pactados de mutuo acuerdo y aceptados libremente por las partes contratantes, no son fijos, pero no deben ser mayores al límite establecido.

QUINTA/GARANTÍA TÉCNICA:

EL CONTRATISTA garantiza la correcta realización de los servicios prestados, por tanto, se obliga al mantenimiento de su infraestructura y herramientas de trabajo, de tal manera que EL CONTRATISTA se obliga mientras dure el plazo de garantía técnica, a responder a sus clientes, como consecuencia de manejo inadecuado de la carga o mercancía.

SEXTA/FISCALIZACIÓN:

EL CONTRATANTE nombrará una persona que le represente, en calidad de Fiscalizador y/o Administrador del Contrato. El Fiscalizador y/o Administrador, será el representante del CONTRATANTE, en los aspectos técnicos y administrativos, por tanto, será el único autorizado para tomar las decisiones que estime convenientes para asegurar el desarrollo y avance normal de los servicios, así como para autorizar con

su firma los estados del mismo. El Fiscalizador tendrá las atribuciones necesarias para exigir al CONTRATISTA el cumplimiento del Contrato en tal forma que los servicios se presten conforme a lo estipulado en el presente Contrato. EL CONTRATISTA, deberá permitir las inspecciones que dentro del proceso de control deba realizar el Fiscalizador nombrado por el CONTRATANTE.

SÉPTIMA/ PLAZO:

EL CONTRATISTA, se obliga a prestar sus servicios durante cinco años, contados desde la fecha de suscripción del contrato. Finalizado el contrato EL CONTRATISTA puede pedir la renovación del mismo o dar por finalizada la prestación de sus servicios.

OCTAVA/OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

8.1. Prestar el servicio de acuerdo con las leyes pertinentes, normas nacionales e internacionales aplicables, términos de referencia y más requerimientos estipulados en este contrato.

8.2. Contar con la participación del personal técnico indicado en la oferta negociada.

8.3. Mantener reuniones de trabajo y coordinación con el Administrador del contrato las veces que se requiera, a fin de conocer el avance de los servicios así como para resolver los inconvenientes que pudieren presentarse. De estas reuniones se suscribirán las respectivas actas.

8.4. Presentar a TABABELA CARGO CENTER los documentos que sustenten sus servicios.

8.5. Cumplir las obligaciones establecidas en el Código de Trabajo, exonerando de manera expresa a TABABELA CARGO CENTER, de toda responsabilidad laboral con respecto al personal del Contratista.

8.6. Adoptar las acciones encaminadas a prevenir cualquier acto ilegal o conducta desordenada entre su personal, preservar la paz, proteger a las personas y la propiedad

del aeropuerto y sus instalaciones para evitar cualquier comportamiento que perjudique los intereses del mismo.

8.7. Responder por la organización y realización de los servicios de consultoría, en cumplimiento de las obligaciones contractuales.

8.8. Dar las facilidades para que el Administrador del contrato cumpla eficientemente sus funciones.

8.9. La información que TABABELA CARGO CENTER entregue al Consultor, para la ejecución del contrato y la que se genere por efectos del mismo, es de propiedad TABABELA CARGO CENTER, se considera confidencial y está totalmente prohibida su divulgación a terceros, ni aún después de darse por terminado el presente contrato.

8.11. A más de las obligaciones ya establecidas en el presente contrato, el Consultor está obligado a cumplir con cualquier otra que se derive natural y legalmente del objeto del contrato y que pueda ser exigible por constar en cualquier documento de él o en norma legal específicamente aplicable al mismo.

NOVENA/OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE:

9.1. Dar las facilidades necesarias al CONTRATISTA para la prestación de sus servicios.

DÉCIMA/JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

Las partes se comprometen a ejecutar de buena fe las obligaciones recíprocas que contraen mediante este Convenio, y a realizar todos los esfuerzos requeridos para superar, de mutuo acuerdo, cualquier controversia. Toda controversia o diferencia derivada de la aplicación, validez, interpretación, nulidad o cumplimiento del presente Contrato será resuelta con la asistencia de un mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, las partes someten sus controversias a la resolución de un Tribunal de Arbitraje que se sujetará a lo

dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, el Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito.

Para constancia las partes firman en original y copia de igual valor y tenor en la ciudad de Quito a los 15 días del mes de octubre del 2012.

Por TABABELA CARGO CENTER

EL CONSULTOR

Ing. Eduardo Enmanuel

Yesenia Sánchez

CONTRATANTE

CONTRATISTA

3.3.4. Naturaleza del proyecto.

En base a la información analizada previamente en este capítulo se puede definir de forma concisa la esencia de la idea de negocio.

La idea planteada es la “Constitución de un Operador Económico Autorizado (OEA) para la prestación de servicio a la carga de almacenamiento con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración y administración de inventarios dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo aeropuerto de Quito”, este tipo de servicio satisface las necesidades actuales de los dos centros de carga que se encargarán de controlar la mercadería del nuevo aeropuerto de Quito, a través de 11 empresas que trabajarán con Tababela cargo Center y otras 7 empresas que trabajarán con el Centro Logístico Alpachaca.

Como se investigó, estos 2 centros trabajarán con 250.000 toneladas de carga al año, 20.833 toneladas mensuales de las cuales el 90% que son 18.750 toneladas de flores y 10% que son 2.083 toneladas de otros productos.

Para el funcionamiento de la idea de negocio de este proyecto lo que se pudo conseguir a través del contrato de prestación de servicios es trabajar con el 5% que equivale a 937 toneladas mensualmente, las cuales serán repartidas el 80%, (750 ton), para refrigeración y el 20%, (187 ton), para empaque.

La ventaja de esta forma de trabajo es que se cuenta con los clientes de manera estable y lo único que se tiene que hacer es brindar el servicio.

Capítulo 4

Plan estratégico de servicios de comercio exterior y logística

4.1. Marketing estratégico .

4.1.1. Portafolio de servicios.

El primer paso para extender el portafolio de servicios de la empresa fue la constitución como usuario de ZEDE bajo la modalidad de operador logístico de Tababela Cargo Center y el Centro Logístico Alpachaca.

La nueva empresa se encargará de la prestación de Servicio a la Carga de almacenamiento dentro de la Zona Especial de Desarrollo Económico (ZEDE) en el nuevo Aeropuerto de Quito, con los siguientes fines:

- Consolidación y desconsolidación
- Clasificación
- Etiquetado
- Empaque, reempaque
- Refrigeración
- Administración de inventarios
- Coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías

Sin embargo en los inicios la empresa solo brindará los servicios de:

- Consolidación y desconsolidación
- Empaque, reempaque
- Embalaje
- Refrigeración

4.1.2. Estrategias de segmentación.

➤ **Bases de la segmentación de mercados.**

A la hora de segmentar el mercado, la empresa puede optar entre varios criterios; a partir de diversos parámetros, la empresa puede realizar la segmentación de su mercado de acuerdo a su capacidad y su producto. Esto quiere decir que se pueden diferenciar qué variables hacen que un segmento sea potencialmente cliente de la empresa, o lo sea del producto, o de la competencia, o dentro de los clientes qué variables determinan que se consuma más de nuestro producto o menos, o qué variables determinan la fidelidad de un cliente, etc.

Los criterios de segmentación usados con el fin de establecer segmentos en el mercado son muy variados. Su aplicación depende del tipo de mercado que se quiera segmentar. Existen básicamente dos tipos de mercado que se pueden segmentar:

1. El mercado de consumo final: Consiste en la segmentación de consumidores finales, quienes compran o usan productos o necesidades con fines no comerciales. A los consumidores finales se los denomina "mercado de consumo".
2. El mercado industrial: Consiste en la segmentación de empresas, organizaciones e industrias. Estos usuarios compran productos o servicios (materias primas, materiales, maquinarias, insumos en general) para usarlos en sus propios negocios o para fabricar otros productos.

En base a estas aclaraciones el mercado a ser segmentado será el industrial, puesto que el giro de negocio es la prestación de servicios. Además como pudimos observar en el capítulo 3 al analizar la demanda en el nuevo aeropuerto de Quito, los clientes potenciales son las empresas exportadoras de flores, ya que ellos necesitan la refrigeración y el embalaje.

➤ **Criterios para segmentar el mercado industrial.**

Como los mercados del consumidor, los mercados industriales deben ser segmentados para desarrollar programas efectivos de mercadotecnia que lleguen a los usuarios industriales. Al querer llegar a los segmentos seleccionados y no a todo el mercado, la empresa puede entregar más valor real y recibir un precio prima por su cuidadosa atención a las necesidades de estos segmentos.

La segmentación de mercados industriales se puede realizar con base en muchas de las variables utilizadas en los mercados de consumo, como son las variables geográficas, los beneficios buscados o las variables de conducta.

4.1.3. Filosofía corporativa.

4.1.3.1. Nombre de la empresa.

El nombre, cuando está bien elegido, puede ser un gran aliado nuestro, actuando como pieza clave en las actividades de difusión y promoción que realicemos, sobre todo si no somos conocidos y no contamos con grandes cantidades de dinero como para hacer una campaña publicitaria fuerte.

El nombre debe:

- Comunicar claramente a qué se dedica nuestra empresa. Que con sólo mencionarlo se sepa fácilmente el tipo de productos o servicios que ofrecemos.
- Ser corto y fácil de recordar. Esto permite un posicionamiento más rápido y que las personas nos puedan identificar sin mayor esfuerzo.
- Original, para distinguirnos de la competencia, pero con cuidado de no ser muy sofisticados y caer en nombres enredados, difíciles de asociar a nuestra actividad.

- Proyectar la personalidad de nuestra empresa y permitir destacarnos, además de generar recordación. Hacer una correcta elección es partir con el pie derecho, ya que la forma en que denominemos nuestro negocio determinará - en muchos casos - la primera impresión que transmitiremos a nuestros clientes.
- Estar en el mismo idioma que hablan las personas del mercado al que se desea llegar, ya que así nos aseguramos de que todos entenderán lo que queremos comunicar.
- Escribirse tal cual suena y que no se preste para confusiones ortográficas. Esto es fundamental, sobre todo cuando se quiere que el nombre sirva como gancho para que los potenciales clientes deduzcan la dirección de nuestro sitio Web fácilmente.

En la siguiente tabla se muestra el procedimiento de generación de ideas y la evaluación de las mismas que se llevó a cabo para determinar un nombre.

ATRIBUTO NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE	TOTAL
Soluciones Logísticas	3	2	3	4	2	4	18
Logistics Ecuador	2	3	4	3	3	4	19
Servicios Ecuador	1	2	2	5	2	3	15
JL. Logistics Solutions	4	4	5	4	4	5	26

NOTA: EVALUAR DE 1-5, DONDE 5 IMPLICA QUE CUMPLE MÁS SATISFACTORIAMENTE CON EL CRITERIO EVALUADO

Para este proyecto el nombre seleccionado es ***“JL. Logistics Solutions”***.



JL. Logistics Solutions

4.1.3.2. Estrategias de cobertura.

La elección de la estrategia a adoptar para el servicio dado depende de las características del mismo y del objetivo perseguido por la empresa dentro del entorno competitivo en el que se encuentre.

Después de evaluar los diferentes segmentos que existen en un mercado, la empresa deberá decidir a cuáles y cuántos segmentos servirá para obtener una determinada utilidad o beneficio. Esto significa, que la empresa necesita obligatoriamente identificar y seleccionar los mercados meta hacia los que dirigirá sus esfuerzos de marketing con la finalidad de lograr los objetivos que se ha propuesto.

Así, antes del diseño y de la aplicación de una estrategia comercial es necesario determinar qué prioridades tiene la empresa y en qué mercados quiere estar presente. Se trata de seleccionar el público objetivo o conjunto de clientes que comparten necesidades o características específicas y a las que la empresa puede atender.

Las estrategias para seleccionar cómo será la cobertura del mercado son: mercadotecnia indiferenciada, mercadotecnia diferenciada y mercadotecnia concentrada.

➤ **Mercadotecnia indiferenciada (agregación de mercados).**

Cuando la organización adopta la estrategia de mercadotecnia indiferenciada, trata su mercado total como unidad, cuyas partes se consideran semejantes en sus características principales. Así, al utilizar esta estrategia, una empresa puede decidir ignorar las diferencias entre los segmentos y tratar de llegar a todo el mercado con una sola oferta.

La gerencia busca satisfacer a tantos clientes como sea posible, y desarrolla un producto para todo el grupo. Se centra en lo que es común en las necesidades de los consumidores y no en lo que es diferente, de modo que diseña un producto y un programa de mercado que atraigan a la mayoría de los clientes.

La empresa establece una estructura de precios y un sistema de distribución para su servicio dirigido al mercado completo; se enfoca la venta del servicio con un plan de mercadotecnia general, es decir, una estrategia de fabricación, distribución y promoción en masa para todos los compradores, indistintamente al segmento al cual pertenezca.

Se esfuerza por dar servicio con una imagen superior en la mente de todo el mundo. Es recomendable adoptar esta estrategia cuando gran cantidad de clientes en el mercado total tiene la misma opinión sobre las necesidades que satisface el servicio. Es por eso que el empresario ofrece productos y servicios que son de uso general, es decir, que se consumen independientemente de las características del cliente.

La agregación de mercados es una estrategia orientada a la producción, cuyo objetivo se enfoca en la reducción de costos y a la creación de un mayor mercado potencial. La mercadotecnia indiferenciada economiza costos; en efecto, una línea de productos limitado reduce los costos de producción, inventario, distribución y transporte además la ausencia de investigación y planificación de mercadotecnia por segmentos, baja los costos de la investigación y la gestión del servicio.

Esta estrategia casi se acompaña de la diferenciación del servicio que es la estrategia en virtud de la cual una firma trata de distinguir su servicio de las marcas que la competencia ofrece al mismo mercado agregado.

El inconveniente es que a pesar de que se trata de una estrategia en la que los costes se reducen por no haber diferenciación, es difícil satisfacer de forma adecuada las necesidades y demandas. Además, cuando son varias las empresas que utilizan la mercadotecnia indiferenciada y desarrollan una oferta dedicada a los segmentos más amplios del mercado, se da una fuerte competencia.

Un ejemplo de mercadotecnia indiferenciada es el ofrecido por la empresa Coca Cola en una época, cuando produjo una sola bebida para todo el mercado con la esperanza de que a todos les gustara.

➤ **Mercadotecnia diferenciada (estrategia de segmentos múltiples).**

Se trata de una estrategia que permite aumentar de forma importante el grado de demanda del servicio, en la que dos o más grupos de clientes posibles se identifican como segmentos del mercado meta. En este caso, el vendedor identifica los segmentos de mercado, selecciona uno o varios y desarrolla servicios y mezclas de mercadotecnia adaptados a cada uno de ellos para conseguir de esta forma una mayor satisfacción de las necesidades en cada uno de ellos. De modo que produce dos o más servicios con diferentes características, estilos, etcétera.

Para cada segmento se prepara una mezcla de Marketing especial. En una estrategia de varios segmentos, un vendedor a veces crea una versión especial de un servicio básico para cada segmento, sin embargo, la segmentación también se logra sin que se introduzca cambio alguno en el servicio, sino recurriendo a canales individuales de distribución o a mensajes promocionales diseñados especialmente para un segmento en particular.

La mercadotecnia diferenciada suele producir un total mayor de ventas que la mercadotecnia indiferenciada. La principal ventaja es el incremento de las ventas, la mayor participación en el mercado y fidelidad de la clientela. Al ofrecer variaciones dentro de los servicios, la empresa espera obtener mayores ventas y una posición más

fuerzas dentro de cada uno de los segmentos, y también que los consumidores identifiquen cada vez más la compañía con una determinada categoría de servicio. La segmentación múltiple es además útil para una compañía que afronte una demanda estacional de su producto o servicio.

No obstante, la estrategia no está exenta de desventajas respecto a los costos y la cobertura de mercado. En primer lugar, realizar el marketing en varios segmentos es caro, tanto en lo que se refiere a la producción como a la comercialización.

Un ejemplo de mercadotecnia diferenciada es el de la empresa Coca Cola, que produce diferentes gaseosas (para el segmento de cola con azúcar, para el segmento de dieta, para el sin-cafeína, etcétera) en distintos tipos y tamaños de envases.

También puede ejemplificarse la estrategia con una empresa productora de leche, que puede producir leche semidescremada, light, entera, condensada, etcétera.

➤ **Mercadotecnia concentrada o combinada (estrategia de un solo segmento).**

Es una estrategia de cobertura de mercado en la que todos los esfuerzos se concentran sobre uno o pocos segmentos en los que pueda haber alguna ventaja competitiva. La estrategia de concentración de un solo segmento requiere seleccionar como un mercado meta un segmento homogéneo dentro de mercado total. Una mezcla de mercadotecnia se desarrolla después para llegar a él, y se venden productos y servicios especializados, es decir, para clientes con características específicas.

Una estrategia de un solo segmento permite al vendedor penetrar profundamente en un mercado y adquirir buena reputación como especialista o experto en el segmento que atiende puesto que adquiere un profundo conocimiento de sus necesidades.

También logra costos de operación muchos más económicos y gracias a su especialización en el campo de la producción distribución y promoción, si elige bien el segmento la empresa puede proporcionar altos beneficios sobre la inversión. Además, mientras el segmento no crezca, es muy probable que los grandes competidores no penetren en él.

Si bien este tipo de estrategia puede permitir obtener una mayor participación de mercado en los segmentos atendidos, en períodos de ralentización o debilitamiento de la demanda, en situaciones en las que cambian las preferencias de los consumidores o con la entrada de nuevos competidores nuestro volumen de ventas se puede resentir. El gran riesgo y limitación de la estrategia de un solo segmento residen en que si el segmento elegido declina en el potencial de mercado, el vendedor sufrirá las consecuencias.

Un ejemplo de esto podría ser una empresa de ropa que decidiera dedicarse únicamente a un público infantil.

Cuando se elige la estrategia para cubrir el mercado se deben tomar en cuenta muchos factores. La mejor estrategia dependerá de los recursos de la empresa.

Cuando los recursos de la empresa no son muchos, la mercadotecnia concentrada resulta la más lógica. La mejor estrategia también depende del grado de viabilidad del producto o servicio. La mercadotecnia indiferenciada es más indicada para productos uniformes, como las naranjas o el acero. Los productos cuyo diseño es muy variable, como las cámaras y los automóviles, son más indicados para la comercialización con diferencias o concentrada.

La etapa del ciclo de vida del producto, también se debe tomar en cuenta. Cuando una empresa introduce un producto nuevo, es conveniente lanzar sólo una versión, y la mercadotecnia indiferenciada o la concentrada resultan las más lógicas. Sin embargo,

en la etapa de madurez del ciclo de vida del producto, la mercadotecnia diferenciada empieza a resultar más lógica.

Otro factor es la viabilidad del mercado. Si la mayor parte de los compradores tienen los mismos gustos, compran las mismas cantidades y reaccionan de igual manera a las actividades de mercadotecnia, conviene usar una mercadotecnia indiferenciada. Por último, las estrategias de mercadotecnia de la competencia, son importantes. Cuando la competencia está segmentada, la mercadotecnia indiferenciada puede ser suicida. Por el contrario, cuando la competencia usa una mercadotecnia indiferenciada, la empresa puede sacar provecho de la mercadotecnia diferenciada o concentrada.

Para seleccionar la estrategia de cobertura de mercado, la empresa debe tener en cuenta los siguientes factores:

- Los mercados deben ser compatibles con las metas o imágenes de la organización.
- Los recursos con que cuenta la empresa. Puede haber segmentos que se adecuen a las fortalezas de la empresa, pero ésta ha de considerar, además, si dispone de las habilidades y recursos necesarios para tener éxito en ellos. Se debe adecuar a los recursos de la organización la oportunidad de mercado representada por los segmentos identificados.
- La homogeneidad del mercado meta. Además, el mercado debe ser compatible con las metas o imágenes de la organización, y congruente con la planeación estratégica.
- El tamaño y el crecimiento del segmento. La empresa primero debe reunir y analizar sobre las ventas actuales en dólares, los tasas proyectadas para el crecimiento de las ventas y los márgenes de utilidad esperados para los

diversos segmentos. Se interesará por los segmentos que cuenten con las características adecuadas de tamaño y crecimiento. Se debe buscar conscientemente los mercados que generen un suficiente volumen de ventas a un costo lo bastante bajo para producir una utilidad

- El atractivo estructural del segmento. Un segmento puede tener el tamaño y el crecimiento deseables, y sin embargo, no es atractivo desde el punto de vista de la rentabilidad. La empresa debe analizar varios factores estructurales importantes que afectan el atractivo del segmento a largo plazo. Por ejemplo, la empresa debe determinar la competitividad del mercado, es decir, quiénes son sus competidores presentes y en potencia. La empresa sólo debería acudir a aquellos segmentos en los que pueda ofrecer valores superiores y disponer de ventajas competitivas.

El atractivo del segmento depende del poder relativo de los proveedores. Un segmento es menos atractivo, si los proveedores de materias primas, equipo, mano de obra y servicios del segmento son lo bastante fuertes como para elevar los precios o disminuir la calidad o la cantidad de los bienes y servicios requeridos.

- La segmentación debe repetirse periódicamente porque los segmentos cambian. También se investiga la jerarquía de atributos que los consumidores consideran al escoger una marca, este proceso se denomina partición de mercados. Esto puede revelar segmentos nuevos de mercado.

Además, hay que tener en cuenta que los logros o fracasos de una estrategia de segmentación no están tan asociados a las técnicas de agrupación que se utilicen, como al grado de adecuación que estas tengan con los intereses de las empresas.

En otras palabras, si los modelos de segmentación son los adecuados, pero las acciones empresariales, comerciales y de marketing que de estos se derivan son

erróneas, de nada habrá servido segmentar con acierto. Cuando hablamos de segmentación, habría siempre que añadir el término "estratégica" a continuación, porque estamos hablando, sin duda, de una de las piedras angulares del marketing.

Son muchas las compañías que, habiendo segmentado con total rigor, aplican a continuación acciones corporativas o comerciales inadecuadas, que echan por tierra toda la labor anterior. Así, de nada sirven todos los recursos y las mejores campañas, si la labor previa de segmentación no ha sido bien realizada.



Figura N° 4.1 Estrategias de Mercado, Isearch.babylon.com

Con todos estos datos la estrategia que va a ser seleccionada es la de mercadotecnia diferenciada porque en este caso, se identificarán los segmentos de mercado y se desarrollarán servicios y mezclas de mercadotecnia adaptados a cada uno de ellos para conseguir de esta forma una mayor satisfacción de las necesidades en cada uno de ellos.

4.1.3.3. Misión.

“JL. LOGISTICS SOLUTIONS” es una empresa enfocada en desarrollar un servicio de calidad que llegue, en sus diferentes formas, a todos sus clientes, alcanzando no solo un nuevo mercado sino también generando fuentes de trabajo, para que el Ecuador ya no dependa tanto de servicios prestados por empresas extranjeras y se de mayor oportunidad a las nuevas empresas que tienen un gran potencial tanto en el mercado nacional como en el internacional.

4.1.3.4. Visión.

Crear y mantener una estrecha relación con nuestros clientes, dándoles un servicio personalizado con la más alta calidad. El crecimiento constante, sólido y planificado, es lo que nos permitirá dar la seguridad necesaria a nuestros asociados, clientes y proveedores para llegar a ser una empresa multinacional, con cobertura global y un amplio conocimiento local.

4.1.3.5. Valores corporativos.

➤ Espíritu constructivo

El “espíritu constructivo” en la empresa se hará referencia a la actitud positiva, al optimismo, al incremento de la cadena de valor, a la creatividad y buena fe que deben prevalecer en la intención y en la acción.

➤ Respeto a los demás

El “respeto a los demás” se llevará a cabo a través de la cordialidad, armonía, aceptación e inclusión que deben ser signos distintivos de las relaciones interpersonales y entre las áreas dentro del ámbito laboral.

➤ Lealtad

La “lealtad” será aplicada mediante la fidelidad, compromiso, identificación, orgullo, pertenencia, confidencialidad y defensa de intereses que en todo momento debemos demostrar, para y por nuestra empresa.

➤ **Excelencia en el logro de objetivos**

La “excelencia en el logro de objetivos” es un valor determinante que nos demanda calidad, esfuerzo, empeño y coraje para lograr resultados exitosos en nuestro trabajo y por consiguiente, en la consecución de los objetivos.

➤ **Profesionalismo**

El “profesionalismo” se refiere a la responsabilidad, seriedad, constancia, involucramiento, entrega, dedicación y esmero que cada integrante del equipo de trabajo debe imprimir a sus funciones y tareas.

➤ **Honestidad**

El valor de la “honestidad” tiene que ver con la rectitud, honorabilidad, decoro, respeto y modestia que debemos manifestar.

4.1.3.6. Objetivos estratégicos de crecimiento.

➤ **Crecimiento intensivo.**

Se trata de trabajar con los mercados actuales de la compañía de manera intensiva. Son adecuadas en situaciones donde las oportunidades de "servicio-mercado" existentes aún no han sido explotadas en su totalidad, e incluyen otras estrategias como:

- **Estrategia de penetración:** Se enfoca en la mercadotecnia más agresiva de los servicios ya existentes como por ejemplo, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia y actividades de publicidad, venta personal y promoción de ventas bastante agresiva. Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque: 1) persuade a los clientes actuales a usar más el servicio, 2) atrae a clientes de la competencia y 3) persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos.

- **Estrategia de desarrollo de mercado:** Se enfoca en atraer miembros a los nuevos mercados, por ejemplo, de aquellos segmentos a los que no se ha llegado aún (como nuevas zonas geográficas).
- **Estrategia de desarrollo del producto:** Incluye desarrollar nuevos productos o servicios para atraer a miembros de los mercados ya existentes, por ejemplo, desarrollando un nuevo servicio que brinde beneficios adicionales a los clientes.

Dentro de estas estrategias se planea brindar como un servicio de valor agregado a la consolidación de carga, información de la mercadería del cliente. Esto se lo realizará cada día a las 17:00 con el fin de mantener a nuestros clientes informados y evitar que llamen a cada momento a la empresa.

Otro valor agregado será brindar el sistema de tracking, es decir, la posibilidad de consultar la ubicación de la mercancía en línea.



TRACKING-SEGUIMIENTO DE SU GUIA

Le ofrecemos la posibilidad de consultar la ubicación de su mercadería usando nuestro sistema "tracking" o de seguimiento en línea.

Solo tiene que ingresar su numero de orden

Ingrese su orden

Número de orden

Ingresar

Figura N° 4.2 Sistema de tracking

Adicional a todo esto, los planes a futuro para complementar este tipo de servicio es la localización de la mercancía a través de GPS, instrumento que en la actualidad ya

es usado por varias empresas; sin embargo por su costo elevado por el momento no se puede hacer uso de este tipo de servicio en todas las empresas, en especial en empresas como JL. Logistics Solutions que está ingresando al mercado.

➤ **Crecimiento por integración.**

A través de esta estrategia se busca aprovechar la fortaleza que tiene determinada compañía en su industria para ejercer control sobre los proveedores, distribuidores y/o competidores. En ese sentido, una compañía puede desplazarse hacia atrás, hacia adelante u horizontalmente.

- **Integración hacia atrás:** Ocurre cuando la compañía incrementa su control sobre sus recursos de suministro; es decir, que controla a sus proveedores o por lo menos a su principal proveedor.
- **Integración hacia adelante:** Ocurre cuando la compañía aumenta su control sobre su sistema de distribución. Por ejemplo, cuando una compañía de gran tamaño es propietaria de una red de estaciones o tiendas de servicio y la controla.
- **Integración horizontal:** Ocurre cuando la compañía aumenta su control con respecto a sus competidores. Por ejemplo, cuando los hospitales o centros médicos negocian arreglos de consorcio con médicos especialistas para que cada médico brinde servicios en una especialidad determinada (cirugía plástica, ginecología, pediatría, etc.), pero dentro del hospital o centro médico.

➤ **Crecimiento por diversificación**

Son adecuadas cuando hay pocas oportunidades de crecimiento en el mercado meta de la compañía. Generalmente, abarcan diversificación horizontal, diversificación en conglomerado y diversificación concéntrica.

- **Estrategias de diversificación horizontal:** Consisten en agregar nuevos productos a la línea de productos de la compañía, los cuales no están relacionados con los productos ya existentes, sino que son diseñados para atraer a miembros de los mercados meta de la compañía. Por ejemplo, cuando McDonald's agrega juguetes a su combo de hamburguesa para niños, lo que está haciendo en realidad, es añadir productos no relacionados con sus principales líneas de productos, pero que le sirve para atraer de una manera más efectiva a un grupo de clientes de su mercado meta (en este caso, los niños).
- **Estrategias de diversificación en conglomerado:** Consisten en vender nuevos productos no relacionados con la línea de productos ya existente, para de esa manera, atraer a nuevas categorías de clientes.
- **Estrategias de diversificación concéntrica:** Introducen nuevos productos que tienen semejanzas tecnológicas o de mercadotecnia con los productos ya existentes y están diseñados para atraer nuevos segmentos de mercado.

4.2. Marketing operativo.

4.2.1. Slogan.

Para la empresa "JL. Logistics Solutions" se ha decidido crear un eslogan que transmita lo que busca ofrecer la empresa que tiene como finalidad ser un lugar donde puede encontrar cualquier solución al momento de importar o exportar, es por eso que el slogan creado es: "Más que servicios, vendemos soluciones"

"Más que servicios, vendemos soluciones"

4.2.2. Logotipo.

El logotipo de la empresa muestra el trabajo que se logra gracias al hombre y la tecnología, factores muy importantes para el desarrollo de esta nueva empresa;

además tiene en su gráfico el mundo que significa lo que se quiere lograr como por ejemplo conocer el mercado local y llegar a brindar servicios a la carga alrededor del mundo.

En cuanto a los colores su significado es:

- Amarillo: Inteligencia, alentador, tibieza, precaución, innovación.
- Celeste: Espiritualidad, inspiración, verdad, fidelidad, calma, sosiego, paz, esperanza, dedicación, sinceridad, intuición, piedad, justicia.



Figura N° 4.3 Logotipo de la empresa.

4.2.3. Responsabilidad social.

La empresa estará enfocada en cumplir con los objetivos planteados por el estado ecuatoriano en el Plan del Buen Vivir, que busca entre otros aspectos generar empleo, generar divisas pero siempre teniendo presente el factor social y el factor humano.

La empresa busca promover la implementación de éstas prácticas en dos contextos:

El primero es a lo interno y el segundo es a lo externo de la empresa.

Este primer contexto, el interno contempla la interacción de los recursos de la empresa en función de sus resultados. Para esto se consideran dos dimensiones: El cumplimiento del marco legal ya que es necesario reconocer que la empresa no puede ser responsable socialmente si no está cumpliendo, antes que nada, con el régimen legal ya que ésta es la base de cualquier acción de responsabilidad social. De cualquier otro modo, las acciones de la empresa carecerán de legitimidad y sostenibilidad en el largo plazo.

Recordemos que la evasión y la falta de transparencia no son sinónimos de competitividad y que tenemos que pasar de ventajas comparativas a ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo, porque la mano de obra barata está dejando de serlo por la falta de tecnificación y productividad. Necesitamos invertir en el desarrollo de las capacidades de nuestra gente y nuevas tecnologías que incorporen también la preservación del medio ambiente.

El segundo paso de este contexto es propiciar el desarrollo de la persona dentro de la empresa. Los colaboradores son necesarios para el éxito de cualquier empresa, y en la medida en que estén más capacitados, más motivados, mejor tecnificados y con buenas condiciones laborales, la competitividad de la empresa será mayor logrando así maximizar la productividad de las empresas. La legitimidad de una empresa socialmente responsable radica en el apego a estas dos dimensiones de carácter interno y sólo con esto, estaremos mejorando las condiciones de esa parte que nos corresponde de los 35 millones de habitantes de nuestra región para convertirnos en una región altamente competitiva, y por qué no también reconocer que tendremos más potenciales consumidores.

El segundo contexto es el externo, en donde ya se desarrollan las relaciones de la empresa hacia fuera formando el vínculo empresa-sociedad. Dentro de este contexto se consideran tres dimensiones:

En primer lugar, la proyección a la familia del colaborador son las personas más cercanas a nuestra empresa que están fuera de ella. Trabajar con las familias de nuestros colaboradores reforzará la lealtad de todos hacia la empresa. Podemos extender los beneficios, capacitarlos, transmitir el trabajo que sus familiares realizan dentro de la empresa. Esto los convertirá también en aliados de nuestra empresa y en voceros del trabajo que realizamos.

En segundo lugar tenemos la proyección a la comunidad, la cual debiera ser básicamente articulación de alianzas con organizaciones públicas y privadas locales, con el propósito de integrar esfuerzos en la consecución de objetivos y metas comunes de carácter local y estructural que faciliten el desarrollo sostenible de la zona (autogestión, planes municipales priorizados, acciones estratégicas y todo aquello en lo que la empresa tiene impacto en la comunidad incluyendo el medio ambiente). Todo esto nos hará buenos vecinos corporativos.

Y en tercer lugar la participación en el diseño y ejecución de Políticas de Estado es la participación del empresariado en la agenda social del país es prioritaria, toda vez que el desarrollo productivo de un país está estrechamente ligado al desarrollo de sus habitantes”. La formulación de planes de nación de largo plazo, la ejecución de las acciones y cambios estructurales, así como la evaluación de los resultados, son funciones que el sector privado debe compartir con sus gobernantes para garantizar su continuidad y consecución. Las prácticas de interacción con las decisiones gubernamentales y diseño e implementación. Contribuir a generar un mejor clima de negocios.

Así mismo es importante resaltar que las acciones externas con la sociedad y otros, aunque son las más visibles, no hacen que la empresa sea responsable con la sociedad si no ha cumplido la RSE a lo interno.

Son dos razones las principales, y la primera es que ese tipo de acciones no incrementan directamente la productividad de la empresa por lo tanto no contribuye a largo plazo a su competitividad y sostenibilidad. La segunda, desde el punto de vista de imagen, es que los efectos de las acciones a lo externo de la empresa contribuyen muy poco si no son respaldados por las acciones a lo interno. En cierto sentido no es legítimo que la empresa se quiera proyectar hacia fuera como una empresa responsable socialmente, si a lo interno no ha cumplido con las condiciones necesarias. (Worldbank, n.d)

La empresa JL. Logistics Solutions, buscará apoyar a la comunidad ayudando al progreso del sector donde estará ubicada enfocándose en el apoyo económico a escuelas y brindando charlas en los colegios para que conozcan más sobre el comercio exterior y los negocios internacionales.

Cumpliendo con el Plan del Buen Vivir se dará prioridad de empleo a personas del sector lo que fomentará el desarrollo del mismo.

4.3. Estrategias de servicios.

4.3.1. Estrategias de liderazgo de mercado.

Son utilizadas por compañías que dominan en su mercado con productos superiores, eficacia competitiva, o ambas cosas. Una vez que la compañía logra el liderazgo en su mercado, tiene dos opciones estratégicas para seguir creciendo.

Estas estrategias serán puestas en práctica una vez que la empresa se haya consolidado en el mercado y haya crecido, todo esto con el fin de seguir desarrollándose en la prestación de servicios a la carga.

4.3.1.1. Estrategia cooperativa.

Consiste en incrementar el tamaño total del mercado (para la misma compañía y los competidores) al encontrar nuevos usuarios y aplicaciones del producto o servicio.

4.3.1.2. Estrategia competitiva.

Consiste en lograr una participación adicional en el mercado invirtiendo fuertemente (por ejemplo, en publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas) para captar a los clientes de la competencia.

4.3.2. Estrategias de servicios.

Los servicios tienen características especiales que hacen que el marketing de servicios o mercadeo de servicios, sea distinto al mercadeo de los productos tangibles.

Los consumidores de servicios suelen basarse, para realizar su adquisición, en lo que dicen otros consumidores, no en la publicidad. Los clientes o consumidores de servicios también prestan atención al precio, pero en mayor medida le dan importancia al personal que los ofrece, y por sobre todo son muy leales hacia su proveedor, cuando reciben un servicio satisfactorio.

➤ Estrategia de Marketing para Empresas de Servicios:

Las empresas que comercializan productos, basan su Estrategia en el Producto, el Precio, la Promoción y la Plaza o Canal de Ventas (según P. Kotler, las 4 "P"). Pero en las Empresas de Servicios, se manejan las 3 "P": el Personal de Servicio (es muy importante la Capacitación y la Motivación del Personal), las Pruebas Físicas (aspecto, estilo, y presentación del Servicio), y los Procesos del Servicio.

Existen 3 Estrategias de Marketing de Servicio posibles a seguir por las Compañías que los ofrecen:

1. El manejo de la diferenciación del Servicio ofrecido:

Es necesario lograr un servicio diferenciado, ya que cuando los clientes consideran que un servicio es homogéneo les importa más pagar un precio menor que seguir siendo fieles al proveedor del servicio.

Se puede lograr la diferenciación mejorando:

- La Oferta del Servicio: agregando características de servicio secundarias que el cliente no espera recibir, brindando un servicio innovador.
- La Entrega del Servicio: se logra capacitando al personal, mejorando el entorno físico, etc.
- La Imagen del Servicio: trabajando sobre los símbolos y marcas de la empresa.

En este caso como se mencionó anteriormente se va a dar un valor agregado que es un informe sobre el estado de la mercancía del cliente, que será emitido a diario a las 17:00 vía e-mail.

2. El Control de Calidad del Servicio ofrecido:

El cliente siempre contrasta el servicio que esperaba recibir con el servicio que percibe cuando lo adquiere. Por lo tanto, se debe tener en claro el concepto estratégico de cuál es la idea en la mente del cliente meta y cuáles son sus necesidades, y desarrollar una estructura de servicio distintiva, en base a ése concepto. Para respetar este concepto estratégico es necesario:

- El compromiso de la alta gerencia, para medir el desempeño del servicio y no solamente sus fines.
- Establecer estándares elevados de calidad del servicio.

- Poner en marcha un sistema de monitoreo del servicio, una auditoria del desempeño del servicio.
- Ofrecer respuestas satisfactorias a las quejas de los clientes, facilitarlas y resolverlas.
- Que el marketing interno funcione bien: las satisfacciones de los empleados tienen efectos sobre los clientes.

3. Administración de la Productividad del Servicio: para aumentar la Productividad de un servicio, existen diferentes enfoques:

- Mejorar la selección el personal y capacitación de los recursos humanos de la empresa, para lograr un trabajo más hábil de parte del personal que brinda el servicio.
- Aumentar la cantidad de servicio brindado, resignado cierta calidad.
- Industrializar el servicio, añadiendo equipo y estandarizando procesos.
- Reducir la necesidad del servicio, inventando un producto que lo reemplace.
- Diseñar un servicio más eficaz.
- Ofrecer incentivos para que el cliente use su propio trabajo en alguna fase del proceso.
- Usar tecnología para que el cliente acceda a un mejor servicio.

Para poder tener un verdadero resultado de los servicios ofrecidos, cada mes se pedirá a nuestros clientes que evalúen a la empresa mediante una encuesta de servicios. (Ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**)

Esto permitirá mejorar los puntos negativos obtenidos y mantener o a su vez también mejorar los pintos positivos obtenidos.

Capítulo 5

Estudio Financiero

5.1. Inversiones.

Inversión se define como el gasto monetario en la adquisición de capital fijo o capital circulante, o el flujo de producción encaminado a aumentar el capital fijo de la sociedad o el volumen de existencias.

El concepto inversión se conforma por bienes producidos que se utilizan para obtener nuevos productos y comprende el equipo, las estructuras, como las viviendas o las fábricas, y la existencia, como los automóviles que tienen los concesionarios en exposición. (Wordpress, n.d)

Considerando que el nuevo aeropuerto tiene una capacidad de carga de 20.833 toneladas mensuales y que por el contrato de prestación de servicios mi empresa va a tener una participación del 5% del total de ese carga.

El 90% de la carga está destinada a las flores lo que nos da un resultado de 18.750 toneladas y el otro 10% (2083 ton.), está destinado a otros productos. De las 18.750 toneladas mi empresa tiene el 5% de participación lo que da un total de 937 toneladas mensuales, las cuales están repartidas de la siguiente manera:

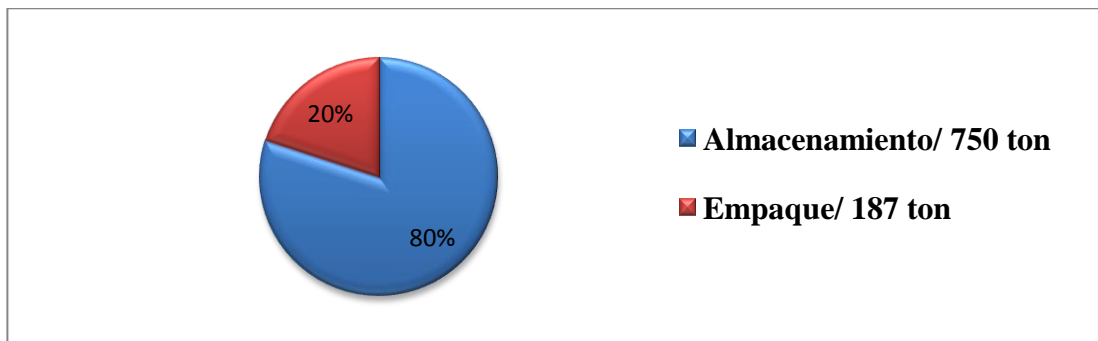


Figura N° 5.1 Participación de la empresa.

La inversión inicial es de \$660.032,54, de los cuales el 37% es capital propio y el 63% corresponde a un préstamo bancario.

5.1.1. Activos fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas. (E-economic, n.d.)

J.L LOGISTICS SOLUTIONS					
LISTADO DE ACTIVOS DE LA EMPRESA					
ACTIVOS FIJOS		471.431,02	Cantidad	Valor unitario	Valor total
TERRENO		147.500,00			
Terreno 1.196m2			1	50.000,00	50.000,00
Construcciones			1	97.500,00	97.500,00
MAQUINARIA		254.000,00			
Paletizador automático			2	5.000,00	10.000,00
Envolvedora de pallets			4	2.000,00	8.000,00
Contenedor 40'			1	3.000,00	3.000,00
Contenedor 40' refrigerado			1	3.500,00	3.500,00
Contenedor 20'			1	1.000,00	1.000,00
Maquina de empaque al vacio			1	2.900,00	2.900,00
Cuartos de refrigeración (m2)			470	480,00	225.600,00
MUEBLES Y ENSERES		3.980,0			
Escritorio Gerente			1	250,00	250,00
Escritorios			7	150,00	1.050,00
Mesa de Sesión			1	200,00	200,00
Sillas			8	40,00	320,00
Sillones para Recepción de 3 puestos			2	200,00	400,00
Anaqueles			2	110,00	220,00
LCD 42'			1	900,00	900,00
Archivadores			8	80,00	640,00
EQUIPOS DE OFICINA		300,0			
Telefax			1	60,00	60,00
Central Telefónica De Tres Líneas			1	90,00	90,00
Central Telefónica Panasonic			1	110,00	110,00
Calculadora			8	5,00	40,00
VEHICULOS		59.273,0			
Montacarga 2 ton			1	25.551,41	25.551,41
Montacarga 2.5 ton			1	18.721,61	18.721,61
Tractor con carretón			1	15.000,00	15.000,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		6.378,0			
Laptop HP Pavilion dv6			1	900,00	900,00
Computador escritorio			8	520,00	4.160,00
Impresora Canon MP			2	80,00	160,00
Impresora laser			2	130,00	260,00
Copiadora			1	420,00	420,00
Impresora Matricial Epson Lx-300+			2	239,00	478,00

Tabla N° 5.1 Activos fijos de la empresa.

5.1.2. Activos diferidos.

Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos. Así, se pueden mencionar los gastos de instalación, las primas de seguro, etc. (Diccionario.org, n.d.)

ACTIVOS DIFERIDOS		4.079,0			
Adecuaciones varias			1	2.079,00	2.079,00
Permisos			1	500,00	500,00
Patente			1	1.000,00	1.000,00
Página web			1	500,00	500,00

Tabla N° 5.2 Activos diferidos de la empresa.

5.2. Gastos presupuestados

5.2.1. Costos variables

El costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable.

Un ejemplo claro de costo variable es la materia prima, puesto que entre más unidades se produzcan de un bien determinado, más materia prima se requiere, o caso contrario, entre menos unidades se produzcan, menos materia prima se requiere.

Igual sucede con los envases y empaques, puesto que su cantidad depende directamente de las cantidades de bienes producidos.

El costo variable es importante, puesto que este permite maximizar los recursos de la empresa, puesto que esta sólo requerirá de los costos que estrictamente requiera la producción, según su nivel. (Gerencie.com, n.d.)

(Ver imagen en la siguiente página)

COSTOS VARIABLES	1	2	3	4	5
COSTO EMPAQUETADO	1596604,86	1729633,98	1873747,08	2029867,69	2198996,26
TOTAL COSTO VARIABLE	1596604,86	1729633,98	1873747,08	2029867,69	2198996,26

Tabla N° 5.3 Costos variables de la empresa.

5.2.2. Costos fijos

Los costos fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los costos fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.

Por definición, los Costos Fijos no cambian durante un periodo específico. Por lo tanto, a diferencia de los variables, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo (Por lo menos dentro de un rango de producción). Por ejemplo, los pagos de arrendamiento de las instalaciones y el salario del presidente de la compañía son Costos Fijos, cuando menos a los largo de cierto periodo. (Thompson, 2008)

COSTOS FIJOS	1	2	3	4	5
MANTENIMIENTO CUARTO FRIO	29680,00	31460,80	33348,45	35349,35	37470,32
MANTENIMIENTO BODEGA	1272,00	1348,32	1429,22	1514,97	1605,87
MANTENIMIENTO CONTENEDOR	1908,00	2022,48	2143,83	2272,46	2408,81
DEPRECIACIONES MAQUINARIA	25400,00	25304,00	25304,00	25304,00	25304,00
DEPRECIACIONES ADMINISTRACIÓN	13558,20	13558,20	13558,20	13558,20	13558,20
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO	815,80	815,80	815,80	815,80	815,80
SERVICIOS BÁSICOS	20275,68	21492,22	22781,75	24148,66	25597,58
SALARIO PERSONAL ADM.	238066,61	249969,94	262468,43	275591,85	289371,45
COMISIÓN DEL CONTRATO	298621,44	310566,30	322988,95	335908,51	349344,85
MARKETING SOCIAL	5000,00	5300,00	5618,00	5955,08	6312,38
INTERESES	53595,39	44501,43	34049,36	22036,36	8229,32
TOTAL COSTO FIJO	688193,12	706339,49	724506,00	742455,25	760018,57

Tabla N° 5.4 Costos fijos de la empresa.

5.3. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. (Tovar, n.d)

J.L LOGISTICS SOLUTIONS				
	(Valorados en Usd.)			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL				
AL 1 DE JULIO 2012				
ACTIVOS			PASIVOS	
Activo corriente				
Caja / Bancos	184.522,5		Obligaciones Bancarias	410.032,54
			Total Pasivo Corriente	410.032,54
Total Activo Corriente	184.522,5			
Activo fijo			PATRIMONIO	
Terreno	50.000,00		Capital	250.000,00
Construcciones	97.500,00			
Maquinaria	254.000,00			
Muebles y Enseres	3.980,00			
Equipos de Oficina	300,00			
Vehiculos	59.273,02			
Equipos de Computación	6.378,00			
Total Activo Fijo	471.431,02			
Activo Diferido				
Adecuaciones varias	2.079,00			
Permisos	500,00			
Patente	1.000,00			
Página web	500,00			
Total Activo Diferido	4.079,00			
TOTAL ACTIVOS:	660.032,54		TOTAL PASIVO PATRIMONIO	660.032,54

Tabla N° 5.5 Balance de Situación Inicial.

5.4. Ingresos presupuestados

Los ingresos son todo lo que se percibe en un periodo, ya sea en dinero, especie o acciones.

Los ingresos de JL. Logistics Solutions están divididos en diferentes servicios, que están determinados en función del porcentaje de participación del total de toneladas que ingresarán al mes en el nuevo aeropuerto.

Los servicios que se prestarán en un inicio son:

- Consolidación de 5 toneladas de carga.
- Almacenamiento de 99 toneladas de carga.
- Empaque de 187 toneladas de carga, considerando que como mínimo se empacaran 100 kg.
- Refrigeración de 750 toneladas de carga, considerando que como mínimo se refrigerarán 100 kg.

SERVICIOS	KG MES	COSTO POR KG		TOTAL MENSUAL	
CONSOLIDACIÓN DE CARGA	5.000	5,00		25.000,00	
EMPAQUE	187.000	0,20		37.400,00	
ALMACENAMIENTO	99.000	12,00		11.880,00	
REFRIGERACIÓN	750.000	22,00		165.000,00	
TOTAL				239.280,00	

TOTAL ANUAL	2013	2014	2015	2016	2017
300.000,00	312.000,00	324.480,00	337.459,20	350.957,57	364.995,87
448.800,00	466.752,00	485.422,08	504.838,96	525.032,52	546.033,82
142.560,00	148.262,40	154.192,90	160.360,61	166.775,04	173.446,04
1.980.000,00	2.059.200,00	2.141.568,00	2.227.230,72	2.316.319,95	2.408.972,75
2.871.360,00	2.986.214,40	3.105.662,98	3.229.889,50	3.359.085,07	3.493.448,48

Tabla N° 5.6 Ingresos presupuestados de la empresa.

5.5. Punto de equilibrio

Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto ($IT = CT$). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto. Para calcular el punto de equilibrio es necesario tener bien identificado el comportamiento de los costos; de otra manera es sumamente difícil determinar la ubicación de este punto.

Sean IT los ingresos totales, CT los costos totales, P el precio por unidad, Q la cantidad de unidades producidas y vendidas, CF los costos fijos, y CV los costos variables. Entonces:

Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas. (Wikipedia, n.d.)

$$PE = \frac{CF}{1 - CV/VT}$$

$$PE = \frac{688.193,12}{1 - 1.596.604,86 / 2.871.360,00}$$

$$PE = \frac{688.193,12}{1 - 1.596.604,86 / 2.871.360,00}$$

$$PE = \frac{688.193,12}{0,443955178}$$

$$PE = 1'550.140,98$$

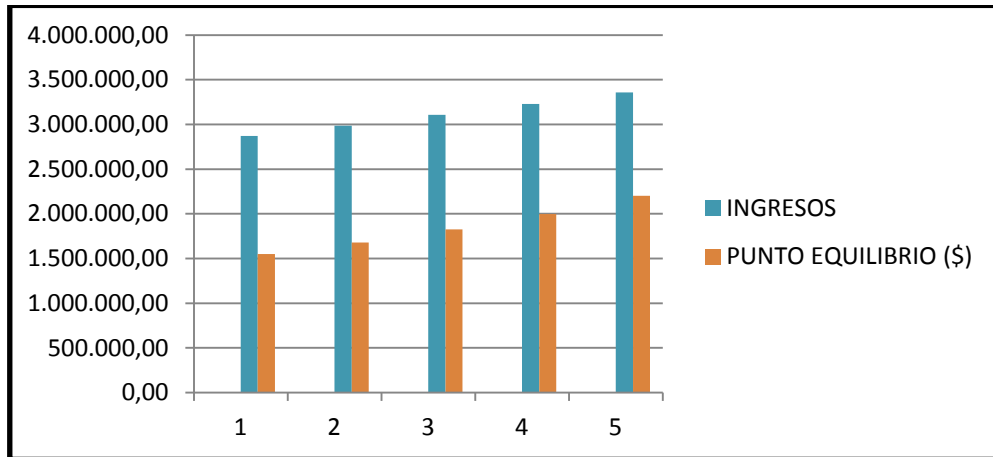


Figura N° 5.2 Ingresos VS Punto de equilibrio.

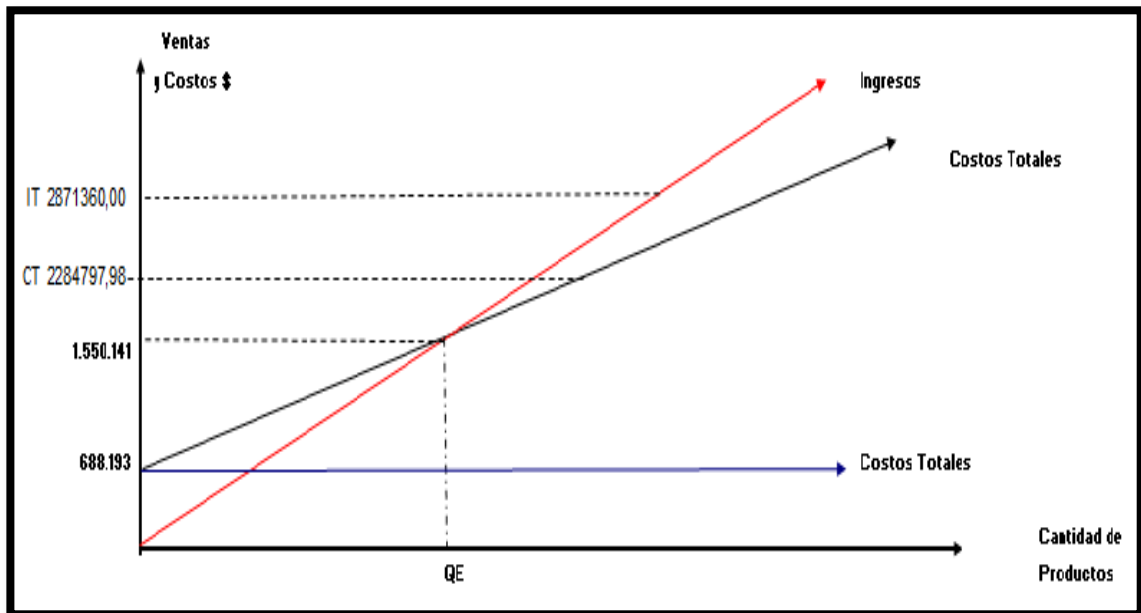


Figura N° 5.3 Punto de equilibrio.

5.6. Flujo de caja

J.L LOGISTICS SOLUTIONS						
FLUJO DE CAJA						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESO NETO		2.871.360,00	2.986.214,40	3.105.662,98	3.229.889,50	3.359.085,07
(COSTOS DIRECTO)		1.596.604,86	1.729.633,98	1.873.747,08	2.029.867,69	2.198.996,26
(COSTOS DE INDIRECTO)		58.260,00	60.135,60	62.225,50	64.440,79	66.788,99
(GASTOS ADMINISTRATIVOS)		571.337,73	596.402,46	622.613,14	650.023,02	678.687,88
GASTOS DE VENTA		5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
GASTOS FINANCIEROS		53.595,39	44.501,43	34.049,36	22.036,36	8.229,32
UTILIDAD ANTES DE LA PARTICIPACION DE TRABAJADORES E IMP. A LA RENTA		586.562,02	550.540,94	508.027,90	458.521,64	401.382,63
15% DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		87.984,30	82.581,14	76.204,18	68.778,25	60.207,39
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		498.577,72	467.959,80	431.823,71	389.743,39	341.175,23
TASA IMPUESTO		0,23	0,22	0,22	0,22	0,22
IMPUESTO A LA RENTA		114.672,88	102.951,15	95.001,22	85.743,55	75.058,55
UTILIDAD DEL EJERCICIO		383.904,84	365.008,64	336.822,50	303.999,85	266.116,68
DEPRECIACIONES		58.458,20	58.458,20	58.458,20	58.458,20	58.458,20
(ACTIVOS FIJOS)	471.431,02					
(ACTIVO DIFERIDO)	4.079,00					
(CAPITAL DE TRABAJO)	184.522,52					
(AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO)		114.488,88	114.488,88	114.488,88	114.488,88	114.488,88
CAPITAL DE TRABAJO						184.522,52
VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS						227.030,61
FLUJO DE CAJA	-660.032,54	327.874,17	308.977,96	280.791,82	247.969,17	621.639,14

Tabla N° 5.7 Flujo de caja de la empresa.

5.7. Depreciaciones

Consiste en reconocer de una manera racional y ordenada el valor de los bienes a lo largo de su vida útil estimada con anterioridad con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público. La distribución de dicho valor a lo largo de la vida, se establece mediante el estudio de la productividad y del tiempo mediante diferentes métodos. (Spainbusiness, n.d.)

(Ver imagen en la siguiente página)

JL.LOGISTCS SOLUTIONS**CALCULOS DE GASTOS**

AÑOS

DEPRECIACIÓN	Valor Libros	vida util	dep anual	valor residual
MUEBLES Y ENSERES	3.980,00	10	398,00	1.990,00
VEHICULOS	59.273,02	5	11.854,60	35.563,81
EQUIPOS DE OFICINA	300,00	10	30,00	150,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	6.378,00	5	1.275,60	3.826,80
MAQUINARIA	254.000,00	10	25.400,00	127.000,00
CONSTRUCCIONES	97.500,00	5	19.500,00	58.500,00
TOTAL	323.931,02		58.458,20	227.030,61

Tabla N° 5.8 Depreciaciones.**5.8. Amortización**

El monto de financiamiento asciende a \$410.132,54, que serán pagados en 60 períodos con una tasa anual del 14%; lo que da como resultado una anualidad de \$9.540,74.

(Ver imagen en la siguiente página)

J.L LOGISTICS SOLUTIONS

(Valorados en Usd.)

Tabla de amortización gradual

Periodos	Abono al capital	Interés	Cuota	Capital Pagado	Saldo
1	410.032,54	4.783,71	9.540,74	4.757,03	405.275,51
2	405.275,51	4.728,21	9.540,74	4.812,53	400.462,99
3	400.462,99	4.672,07	9.540,74	4.868,67	395.594,31
4	395.594,31	4.615,27	9.540,74	4.925,47	390.668,84
5	390.668,84	4.557,80	9.540,74	4.982,94	385.685,90
6	385.685,90	4.499,67	9.540,74	5.041,07	380.644,83
7	380.644,83	4.440,86	9.540,74	5.099,88	375.544,95
8	375.544,95	4.381,36	9.540,74	5.159,38	370.385,57
9	370.385,57	4.321,16	9.540,74	5.219,58	365.165,99
10	365.165,99	4.260,27	9.540,74	5.280,47	359.885,52
11	359.885,52	4.198,66	9.540,74	5.342,08	354.543,45
12	354.543,45	4.136,34	9.540,74	5.404,40	349.139,05
13	349.139,05	4.073,29	9.540,74	5.467,45	343.671,60
14	343.671,60	4.009,50	9.540,74	5.531,24	338.140,36
15	338.140,36	3.944,97	9.540,74	5.595,77	332.544,59
16	332.544,59	3.879,69	9.540,74	5.661,05	326.883,54
17	326.883,54	3.813,64	9.540,74	5.727,10	321.156,44
18	321.156,44	3.746,83	9.540,74	5.793,91	315.362,52
19	315.362,52	3.679,23	9.540,74	5.861,51	309.501,01
20	309.501,01	3.610,85	9.540,74	5.929,89	303.571,12
21	303.571,12	3.541,66	9.540,74	5.999,08	297.572,04
22	297.572,04	3.471,67	9.540,74	6.069,07	291.502,97
23	291.502,97	3.400,87	9.540,74	6.139,87	285.363,10
24	285.363,10	3.329,24	9.540,74	6.211,50	279.151,60
25	279.151,60	3.256,77	9.540,74	6.283,97	272.867,63
26	272.867,63	3.183,46	9.540,74	6.357,28	266.510,34
27	266.510,34	3.109,29	9.540,74	6.431,45	260.078,89
28	260.078,89	3.034,25	9.540,74	6.506,49	253.572,40
29	253.572,40	2.958,34	9.540,74	6.582,40	246.990,01
30	246.990,01	2.881,55	9.540,74	6.659,19	240.330,82

31	240.330,82	2.803,86	9.540,74	6.736,88	233.593,94
32	233.593,94	2.725,26	9.540,74	6.815,48	226.778,46
33	226.778,46	2.645,75	9.540,74	6.894,99	219.883,47
34	219.883,47	2.565,31	9.540,74	6.975,43	212.908,04
35	212.908,04	2.483,93	9.540,74	7.056,81	205.851,22
36	205.851,22	2.401,60	9.540,74	7.139,14	198.712,08
37	198.712,08	2.318,31	9.540,74	7.222,43	191.489,65
38	191.489,65	2.234,05	9.540,74	7.306,69	184.182,95
39	184.182,95	2.148,80	9.540,74	7.391,94	176.791,02
40	176.791,02	2.062,56	9.540,74	7.478,18	169.312,84
41	169.312,84	1.975,32	9.540,74	7.565,42	161.747,41
42	161.747,41	1.887,05	9.540,74	7.653,69	154.093,73
43	154.093,73	1.797,76	9.540,74	7.742,98	146.350,75
44	146.350,75	1.707,43	9.540,74	7.833,31	138.517,43
45	138.517,43	1.616,04	9.540,74	7.924,70	130.592,73
46	130.592,73	1.523,58	9.540,74	8.017,16	122.575,57
47	122.575,57	1.430,05	9.540,74	8.110,69	114.464,88
48	114.464,88	1.335,42	9.540,74	8.205,32	106.259,56
49	106.259,56	1.239,69	9.540,74	8.301,05	97.958,52
50	97.958,52	1.142,85	9.540,74	8.397,89	89.560,63
51	89.560,63	1.044,87	9.540,74	8.495,87	81.064,76
52	81.064,76	945,76	9.540,74	8.594,98	72.469,78
53	72.469,78	845,48	9.540,74	8.695,26	63.774,52
54	63.774,52	744,04	9.540,74	8.796,70	54.977,81
55	54.977,81	641,41	9.540,74	8.899,33	46.078,48
56	46.078,48	537,58	9.540,74	9.003,16	37.075,32
57	37.075,32	432,55	9.540,74	9.108,19	27.967,13
58	27.967,13	326,28	9.540,74	9.214,46	18.752,67
59	18.752,67	218,78	9.540,74	9.321,96	9.430,71
60	9.430,71	110,03	9.540,74	9.430,71	0,00

Tabla N° 5.9 Tabla de Amortización

5.9. Evaluación financiera

5.9.1. Valor actual neto

Consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontando a un cierto tipo de interés y compararlos con el importe inicial de la inversión.

COSTO SIN FINANCIAMIENTO

Tasa de inflación promedio esperada:	5,42%
RIEGO PAÍS	8,64%
Tasa de Descuento TMAR	14,53%

Tabla N° 5.10 TASAS PARA EL VAN.

Fuente	Monto	Costo	Ponderación	Promedio
Capital propio	250000,00	14,53%	37,88%	5,50%
Deuda	410032,54	15,00%	62,12%	9,32%
Total	660032,54		TASA DESCUENTO	14,82%

II	(660.032,54)
1	327.874,17
2	308.977,96
3	280.791,82
4	247.969,17
5	621.639,14
VAN	499.505,21

Tabla N° 5.11 VAN.

El Valor Actual Neto de la empresa es positivo con un valor de 499505,21; esto determina que el negocio si es rentable.

5.9.2. Tasa interna de retorno (tir)

La tasa interna de retorno se define como la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero.

TIR	
flujos de efectivo	
(660.032,54)	1
327.874,17	TIR NOMINAL DEL PERÍODO
308.977,96	41,20%
280.791,82	
247.969,17	
621.639,14	
	Tir Nominal Anual
	41,20%

Tabla N° 5.12 TIR

La tasa interna de retorno para el flujo proyectado a un año es de 41,20%. Este valor es bueno, lo que significa que el proyecto tiene gran rentabilidad.

5.9.3. Periodo de recuperación (pr)

Este método de evaluación de proyectos indica el plazo en que la inversión original se recupera con las utilidades futuras.

El principio en que se basa este método es que, en tanto más corto sea el plazo de recuperación y mayor la duración del proyecto, mayor será el beneficio que se obtenga. (Eco-finanzas, n.d.)

El periodo de recuperación se calcula mediante la siguiente fórmula:

Periodo de recuperación= Inversión inicial/Utilidad anual promedio (sin Depreciación)

$$\text{PR} = 660.032,54 / 383.904,84$$

$$\text{PR} = 1,71926079$$

Para expresar el número de meses, a la cantidad anterior se le resta el número entero y posteriormente se multiplica por 12 para determinar el número de meses del año siguiente, después al resultado obtenido se le vuelve a restar el entero obtenido de la operación, se multiplica por 30 y se obtiene el número de días.

$$1,71926079 - 1 = 0,71926079$$

$$0,71926079 * 12 = 8,63112948$$

$$8,63112948 - 8 = 0,63112948$$

$$0,63112948 * 30 = 18,9338844$$

La inversión se recuperará en 1 año, 8 meses y 18 días.

Capítulo 6

Conclusiones y Recomendaciones

6.1. Conclusiones

- Con la inauguración del nuevo aeropuerto de Quito, se ha dado la oportunidad a pequeñas empresas de buscar alianzas estratégicas y poder brindar servicios de diferente índole.
- Al trabajar como usuario de una ZEDE bajo la modalidad de operador logístico, se puede obtener varios beneficios tanto aduaneros como por ejemplo el no pago de aranceles durante los primeros cinco años de trabajo; así como también beneficios sociales como tener un negocio propio rentable.
- La prestación de servicios logísticos, conlleva una gran responsabilidad que se debe cumplir bajo los parámetros establecidos por el Código de la Producción Comercio e Inversiones COPCI.
- El nuevo aeropuerto de Quito trae consigo la posibilidad de desarrollo del comercio exterior, no solo por los vuelos directos que acortan tiempo y distancia, sino también por la infraestructura que posibilita el incremento de las toneladas de carga que ingresarán y saldrán del país.
- Para poder obtener rentabilidad en cuanto se refiere a trabajar prestando servicios, el secreto es brindar al cliente valor agregado a dicho servicio. Gracias al estudio elaborado se concluye que para poder brindar los servicios que el cliente requiere se debe empezar brindando los servicios de mayor demanda como son la refrigeración y el empaque secundario, de esta manera

se podrá consolidar la empresa y en un futuro se podrá ofrecer al cliente todos los servicios ofertados en el portafolio de la empresa.

- Gracias a la investigación realizada se concluye que este tipo de negocio es rentable, ya que existe demanda de servicios logísticos; siempre y cuando se asegure la eficiencia y la eficacia en el modo de trabajo, además de estar a la par con las nuevas modalidades de trabajo como por ejemplo el cross-docking.

- A pesar de trabajar bajo el mando de las principales operadoras de comercio exterior del nuevo aeropuerto de Quito, este tipo de negocio es factible porque no todas las empresas cuentan con todos los implementos de trabajo como por ejemplo cuartos de refrigeración, paletizadoras modernas, entre otros y siempre se va a necesitar el trabajo conjunto con dichas empresas para poder brindar a los clientes el servicio que requieren y asegurar la inversión que cada uno realiza.

6.2. Recomendaciones

- Fomentar la creación de empresas que brinden servicios con valor agregado para lograr competitividad y estar a la altura de empresas internacionales que captan la mayor parte del mercado ecuatoriano.
- En base a la investigación realizada se recomienda que se implemente una institución gubernamental que brinde información actualizada sobre diferentes sectores industriales y comerciales tanto estatales como privados para los estudiantes que desarrollamos proyectos de estudio.
- Incorporar como política de calidad del servicio al cliente las normas ISO, con el objetivo de obtener la certificación que asegure el control de calidad en todo el proceso logístico que va desde la atención al cliente hasta la entrega de la mercadería en el lugar indicado.
- Propiciar un plan agresivo de marketing que permita a corto plazo posicionarse en la mente de los potenciales clientes, tanto en la localidad como en el exterior con el fin de poder llevar a cabo esta empresa.
- Establecer una política permanente de capacitación al personal que labora en el área administrativa y en el área de logística, a fin de captar nuevos clientes y mantener satisfechos a los clientes que se tiene.
- Establecer estrictos métodos de control en el departamento de Operaciones, especialmente en las bodegas. Para así evitar pérdidas que puedan ser significativas para la empresa y se vea afectada la estabilidad de la misma.

- De manera personal recomiendo a los estudiantes de la carrera, así también como otras carreras que empiecen sus proyectos de grado en los últimos niveles de estudio y trabajen a la par con los docentes, ya que esto les facilitará el desarrollo de los mismos y les ahorrará tiempo y dinero.

BIBLIOGRAFÍA

REFERENCIAS WEB:

Aduana del Ecuador. (n.d.). *ComercioExterior.com.ec*. Obtenido de <http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/Manual%20Procedimient o%20de%20carga-Exportaciones.pdf>

Asociación Latinoamericana de Integración. (n.d.). *ALADI*. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/96422c1b514cc4e3032574fd00667449/d0f5f14ffd49016403256e5a0063a4a6?OpenDocument>

Barco, D. (n.d.). *Rincón del Vago*. Obtenido de <http://html.rincondelvago.com/envases-y-embalajes.html>

Bernal, M. (2011). Cubicaje: efectividad a la hora de acomodar mercancías . *Logística.com*, 7-9.

BID. (n.d.). Obtenido de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35145990>

Capristo, N. O. (01 de Julio de 2004). *Slideshare*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/MOSHERG/tesis-funcion-logistica-dentro-de-la-empresa>

Cely, N. (08 de Febrero de 2011). Obtenido de <http://www.nathaliecely.com/2011/02/estrategias-economicas-comerciales>

Diario Andes. (2012). *ComercioExterior.com.ec*. Obtenido de <http://www.comercioexterior.com.ec/qs/content/proecuador-crece-demanda-de-productos-no-tradicionales-nuevos-mercados>

Diario Andes. (n.d.). *ComercioExterior.com.ec*. Obtenido de <http://comercioexterior.com.ec/qs/content/proecuador-crece-demanda-de-productos-no-tradicionales-nuevos-mercados>

Diario El Comercio. (n.d.). *Redacción de Negocios de El Comercio*. Obtenido de <http://edicionimpresa.elcomercio.com/es/EC0304201201001>

Diario Hoy. (30 de Agosto de 2012). *hoy.com.ec*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/quito-tendra-dos-zonas-francas-hasta-febrero-560332.html>

- Diccionario.org. (n.d.). *Diccionario.org*. Recuperado el 26 de julio de 2012, de <http://www.definicion.org/activo-diferido>
- Eco-finanzas. (n.d.). *Eco-finanzas*. Obtenido de http://www.eco-finanzas.com/diccionario/P/PERIODO_DE_RECUPERACION_DE_LA_INVERSION.htm
- E-economic. (n.d.). *Diccionario e-economic*. Recuperado el 26 de Julio de 2012, de <http://www.e-economic.es/programa/glosario/activo-fijo>
- Gerencie.com. (n.d.). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/costo-variable.html>
- Grupo Taric. (n.d.). Obtenido de http://www.taric.es/pdf/OEA_Taric.pdf
- Jácome, E. (10 de Julio de 2011). *Blogspot.com*. Obtenido de <http://actividad-1rc-ej.blogspot.com/2011/07/operador-economico-autorizado.html>
- Mujíca, A. (10 de Junio de 2008). *Gestipolis.com*. Obtenido de <http://www.gestipolis.com/administracion-estrategia/administracion-de-inventarios.htm>
- Smith, K. (25 de Octubre de 2010). *Slideshare*. Obtenido de <http://www.slideshare.net/kathe1606/cross-docking-5561458>
- Spainbusiness. (n.d.). *Depreciación.net*. Obtenido de <http://www.depreciacion.net/concepto-definicion.html>
- Thompson, L. A. (n.d. de Marzo de 2008). *Promonegocios.net*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/costos/costos-fijos.html>
- Tovar, A. (n.d.). *Scribd*. Obtenido de <http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>
- Universidad del Salvador. (n.d.). Obtenido de <http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/29985/capitulo%201.pdf>
- Wikipedia. (n.d.). *Wikipedia*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Embalaje>
- Wikipedia. (n.d.). *Wikipedia*. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Refrigeraci%C3%B3n>

Wikipedia. (n.d.). *Wikipedia*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_del_punto_de_equilibrio

Wordpress. (n.d.). *Wordpresstemplates.be*. Obtenido de <http://www.inversion-invertir.com/index.php/concepto-inversion/>

Worldbank. (n.d.). *Worldbank*. Obtenido de http://siteresources.worldbank.org/CGCSRLP/Resources/Que_es_RSE.pdf