



# ESPE

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
DE COMERCIO**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL**

**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN  
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**AUTORA: JARRÍN ESTÉVEZ ELIZABETH CONSUELO**

**TEMA: CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE ASESORÍA Y GESTIÓN EN  
LOGÍSTICA INTERNACIONAL CONJUNTAMENTE CON EL MANEJO  
DEL SISTEMA ECUAPASS Y VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA EN  
LA CIUDAD DE QUITO**

**DIRECTOR: MBA. MARCO GUAYASAMÍN**

**CODIRECTOR: MSC. JENNY VINUEZA**

**QUITO, ENERO 2014**

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

**CERTIFICADO**

MBA. MARCO GUAYASAMÍN

MSC. JENNY VINUEZA

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado “CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE ASESORÍA Y GESTIÓN EN LOGÍSTICA INTERNACIONAL CONJUNTAMENTE CON EL MANEJO DEL SISTEMA ECUAPASS Y VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA EN LA CIUDAD DE QUITO” realizado por la Srta. Elizabeth Consuelo Jarrín Estévez, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas.

Debido a que el presente proyecto cumple con todos los requisitos se recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de dos documentos empastados y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Autorizan la Srta. Elizabeth Consuelo Jarrín Estévez que lo entregue al Ing. Fabián Guayasamín, en su calidad de Director de la Carrera.

---

MBA. MARCO GUAYASAMÍN

DIRECTOR

---

MSC. JENNY VINUEZA

CODIRECTOR

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL

**AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD**

ELIZABETH CONSUELO JARRÍN ESTÉVEZ

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE ASESORÍA Y GESTIÓN EN LOGÍSTICA INTERNACIONAL CONJUNTAMENTE CON EL MANEJO DEL SISTEMA ECUAPASS Y VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA EN LA CIUDAD DE QUITO” ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes y citas 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.

---

ELIZABETH CONSUELO JARRÍN ESTÉVEZ

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN  
INTERNACIONAL  
**AUTORIZACIÓN**

Yo, Elizabeth Consuelo Jarrín Estévez

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE ASESORÍA Y GESTIÓN EN LOGÍSTICA INTERNACIONAL CONJUNTAMENTE CON EL MANEJO DEL SISTEMA ECUAPASS Y VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA EN LA CIUDAD DE QUITO”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

---

ELIZABETH CONSUELO JARRÍN ESTÉVEZ

## DEDICATORIA

*Siempre Dios, Padres, Abuelos, Mi amigo incondicional.*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer solo a Dios, por la sabiduría brindada a cada uno de los que intervenimos en la realización de este proyecto, por la persistencia, paciencia, apoyo y respaldo de los tutores. No menos importante a mi familia, abuelos, por la confianza y gracias siempre la lealtad de quien siempre está ahí para apoyarme.

## TABLA DE CONTENIDO

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD.....	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	x
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	x
RESUMEN.....	1
CAPITULO I.....	4
ANTECEDENTES.....	4
1.1 ORIGENES DE LA LOGÍSTICA.....	4
1.2 APLICACIÓN DE LA LOGÍSTICA EN LAS EMPRESAS.....	7
1.3 SITUACIÓN ACTUAL DE LA LOGÍSTICA EN EL ECUADOR.....	11
1.4 SISTEMA PORTUARIO NACIONAL.....	13
Autoridad Portuaria de Esmeraldas (APE).....	13
Autoridad Portuaria de Manta (APM).....	14
Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG).-.....	16
Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar (APPB).....	21
1.5 CRUCES FRONTERIZOS TERRESTRES.....	22
1.6 INFRAESTRUCTURA DISTRITAL AEROPORTUARIA.....	23
1.7 TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	25
1.7.1 Transporte Marítimo Internacional.....	28
1.7.2 Transporte Aéreo Internacional.....	33
1.7.3 Transporte Terrestre Internacional.....	35
1.8 REGIMEN DE IMPORTACIÓN.....	37
1.9 TERMINOS DE NEGOCIACIÓN.....	39
1.9.1 GRUPO E: En Fábrica, lugar convenido.....	39
1.9.2 GRUPO F: Entrega Indirecta sin pago del transporte principal.....	40

1.9.3 GRUPO C: Transporte Principal Pagado .....	40
1.9.4 GRUPO D: Llegada .....	42
CAPITULO II .....	44
SITUACIÓN COMERCIAL DEL SECTOR .....	44
2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO .....	44
2.1.1 ASESORÍA EN GESTIÓN LOGÍSTICA .....	45
2.1.2 LOGÍSTICA INTERNACIONAL .....	46
2.1.3 ASESORÍA y GESTIÓN EN VENTANILLA ÚNICA .....	47
2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	48
2.2.1 PRINCIPALES ORIGENES DE LAS IMPORTACIONES .....	52
2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA .....	53
2.3.1 CONSOLIDADORAS .....	53
2.3.2 ANÁLISIS DE TARIFAS POR PUERTO DE ORIGEN OPERACIÓN IMPORTACIÓN .....	57
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	66
2.4.1 Objetivos .....	66
2.4.2 Bases de Segmentación .....	66
2.4.3 Tamaño de la Muestra .....	67
2.4.4 Técnica de Investigación .....	68
2.4.5 Interpretación de Datos .....	70
2.4.6 Resumen Ejecutivo de la Investigación de Mercados .....	79
CAPITULO III .....	81
CREACIÓN DE LA EMPRESA .....	81
3.1 MARCO LEGAL (Ley de Compañías) .....	81
3.1.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE UNA EMPRESA .....	83
3.1.2 MINUTA DE CONSTITUCIÓN .....	85
3.1.3 NOMBRAMIENTOS .....	85
3.1.4 REGISTRO DE LA SOCIEDAD .....	86
3.1.5 EXTRACTO .....	87
3.1.6 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES .....	87
3.2 ESTUDIO TECNICO .....	88
3.2.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	88

3.2.2 ESTABLECIMIENTO E INFRAESTRUCTURA .....	89
3.3 MARCO ADMINISTRATIVO .....	89
3.3.1 DIVISIÓN ADMINISTRATIVA.....	89
3.3.2 DIVISIÓN COMERCIAL.....	91
CAPITULO IV.....	94
SERVICIOS DE LOGÍSTICA y COMERCIO EXTERIOR .....	94
4.1 PORTAFOLIO DE SERVICIOS LOGISTICOS .....	95
4.1.1 TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	95
4.2 SERVICIOS DE ASESORÍA y CONSULTORIA .....	98
4.3 PORTAFOLIO DE PROVEEDORES .....	127
4.3.1 PROPUESTA DE TRABAJO .....	128
CAPITULO V.....	130
PLAN FINANCIERO.....	130
5.1 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	130
5.2 COSTOS.....	132
5.3 PRESUPUESTO DE SALARIOS.....	134
5.4 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN y VENTAS .....	136
5.5 POLÍTICA DE PRECIOS .....	136
5.6 RELACIÓN COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD .....	137
5.7 FLUJO NETO DE CAJA .....	139
5.8 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	139
5.9 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	141
CAPITULO VI.....	142
6.1 CONCLUSIONES.....	142
6.2 RECOMENDACIONES .....	143
BIBLIOGRAFIA .....	145
Bibliografía y Trabajos Citados .....	145

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 APE.- Principales Productos de Importación (Toneladas Metricas) Año 2012 .....	14
Tabla 2. APM.- Principales productos de Importación según el tipo de carga (Toneladas métricas).....	16
Tabla 3. APG.- Principales Productos de Importación Según el Tipo de Carga. (Toneladas métricas).....	17
Tabla 4. Total Carga Importada de Acuerdo al Tonelaje (Ene - Dic 2012) .....	18
Tabla 5. APPB.-Principales Productos de Importación Según el Tipo de Carga (Toneladas Métricas) Año 2012 .....	21
Tabla 6.- Evolución del tráfico marítimo internacional 2009 – 2013 (millones de toneladas cargadas) .....	29
Tabla 7. Balanza Comercial Miles USD 2007 - 2012 .....	49
Tabla 8.- IMPORTACIONES TOTALES MILLONES DE DÓLARES FOB 2010 - 2013.....	52
Tabla 9.- Flujo de Contenedores por Consolidadoras .....	54
Tabla 10 Operación Shanghai – Guayaquil.....	57
Tabla 11. Comparación entre Embarcadores Shanghai - Guayaquil .....	58
Tabla 12. Gastos locales Embarcadores Shanghai – Guayaquil .....	59
Tabla 13. Operación Santos –Guayaquil Marítimo.....	60
Tabla 14 Comparación entre Embarcadores Santos - Guayaquil .....	61
Tabla 15. Gastos locales Embarcadores Santos – Guayaquil .....	61
Tabla 16. Operación Miami – Guayaquil Marítimo .....	62
Tabla 17. Comparación entre embarcadores MIA - GYE .....	63
Tabla 18. Gastos Locales embarcadores MIA - GYE .....	63
Tabla 19. Operación Miami – Quito Vía Aérea .....	64
Tabla 20. Comparación Embarcadores Miami Quito vía aérea.....	64
Tabla 21. Operación Bogotá – Quito Terrestre.....	65
Tabla 22.- Tamaño de la Muestra.....	67
Tabla 23. Tipo de operación .....	70
Tabla 24. Frecuencia de Operaciones.....	71
Tabla 25. Procedencia de Importaciones .....	72
Tabla 26. Modo de Transporte.....	73
Tabla 27. Tipo de Carga .....	74
Tabla 28. Punto de Entrega .....	75
Tabla 29. Forma de Pago .....	76
Tabla 30. Cambio de operador .....	77
Tabla 31.- Aspectos para cambio de proveedor.....	78
Tabla 32.- Liquidación de Tributos valorado en USD .....	121
Tabla 33.- Cálculo Coste de Importación valorado en USD .....	126
Tabla 34. Balance de Situación Inicial Valorado en USD.....	131

Tabla 35. Pronostico de venta Mensual (unidades por operación) .....	132
Tabla 36. Costo por servicio de transporte valorado en USD .....	133
Tabla 37. Costos Variables y Costos Fijos Valorado en USD .....	133
Tabla 38. Presupuesto de salarios valorado en USD .....	134
Tabla 39. Proyección de Gastos en Administración y Ventas Valorado en USD .....	136
Tabla 40. Política de Precios valorado en USD .....	137
Tabla 41. Relación Costo – Volumen – Utilidad Valorado en USD .....	138
Tabla 42. Proyección Flujo Neto de Caja valorado en USD .....	139
Tabla 43. Indicadores para la Evaluación Financiera .....	141

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1.</i> Total Carga Importada de Acuerdo al Tonelaje (Ene - Dic 2012). (APG, 2013).....	19
<i>Gráfico 2.</i> Total Balanza Comercial Miles USD 2007 – 2012. Estadísticas de Comercio Exterior .....	50
<i>Gráfico 3</i> Tipo de Operación .....	70
<i>Gráfico 4.</i> Frecuencia de Operaciones .....	71
<i>Gráfico 5.</i> Procedencia de Importaciones .....	72
<i>Gráfico 6.</i> Modo de Transporte .....	73
<i>Gráfico 7.</i> Tipo de Carga .....	74
<i>Gráfico 8.</i> Punto de Entrega .....	75
<i>Gráfico 9.</i> Formas de Pago .....	76
<i>Gráfico 10.</i> Cambio de operador .....	77
<i>Gráfico 11.</i> Aspectos para cambio de proveedor .....	78
<i>Gráfico 12.</i> Punto de Equilibrio mensual. Establece ventas mínimas de 15.000,27 dólares mensuales a fin de cubrir los costos totales y no incurrir en pérdidas.. .....	140

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1.-</i> Antecedentes de la Logística. (Villamizar, 2011). Adaptado por Elizabeth Jarrín. ....	5
<i>Ilustración 2.</i> Cruces Fronterizos del Ecuador. (Ing. Roberto González González, 2013).....	22
<i>Ilustración 3.-</i> Balanza Comercial Ecuador vs E Mundo. (CEPAL, 2009 - 2013). Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	26
<i>Ilustración 4.</i> Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín	32
<i>Ilustración 5.</i> Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín	34
<i>Ilustración 6.</i> Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín	36
<i>Ilustración 7.</i> División Administrativa de la empresa. Elaborado por Elizabeth Jarrín.....	90

<i>Ilustración 8.-</i> Canales de distribución Fuerza de Ventas. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	91
<i>Ilustración 9.-</i> Canales de distribución Broker de servicios. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	91
<i>Ilustración 10.-</i> Canales de distribución Plus de servicio. Elaborado por Elizabeth Jarrín.....	92
<i>Ilustración 11.-</i> Canales de distribución Medios Electrónicos. Elaborado por Elizabeth Jarrín..	92
<i>Ilustración 12.-</i> Flujograma de Proceso para contratación de servicio de transporte aéreo, marítimo o terrestre. Elaborado por Elizabeth Jarrín.....	97
<i>Ilustración 13.</i> Tipo de carga de acuerdo al modo de transporte. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	98
<i>Ilustración 14.</i> Flujograma proceso de Compras Internacionales. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	106
<i>Ilustración 15.</i> Ventajas y desventajas de los medios de pago. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	108
<i>Ilustración 16.-</i> Tipos de Cartas de Crédito. Elaborado por Elizabeth Jarrín .....	109
<i>Ilustración 17.-</i> Cadena Seguros. Elaborado por Elizabeth Jarrín.....	113
<i>Ilustración 18.-</i> Composición MRN. (SENAE, 2012). Elaborado por Elizabeth Jarrín.....	117
<i>Ilustración 19.</i> Flujograma Proceso de Asesoría en Nacionalización. Elaborado por Elizabeth Jarrín. ....	124

## RESUMEN

El constante avance en comunicación y tecnología ha creado la necesidad en las naciones de acercarse cada vez más, esto con el propósito de buscar ciertos beneficios y de la misma forma ser entes beneficiarios para otros, un sistema de cooperación mutua. Como es de saberse los países no pueden crecer aislados del resto, pues el desarrollo también depende de los acuerdos de cooperación que puedan darse a nivel internacional. Este tipo de cooperación a más de incluir aspectos como derechos humanos y desarrollo social, incluye también un área esencial en la economía de las naciones: el comercio.

El comercio internacional hoy en día permite la libre circulación de mercancías potenciando el desarrollo económico de los países, así como la adquisición de productos que carecen y la distribución de productos de fabricación nacional. Es así como las pequeñas, medianas y grandes empresas incursionan en el mundo del comercio exterior a nivel de importaciones y exportaciones simultáneamente.

Dado el aumento de las transacciones internacionales, las empresas se ven en la necesidad de buscar asesoría en agentes especializados en el tema, que les permita realizar sus operaciones de manera sencilla y en el menor tiempo posible. Es este factor el preponderante para dar inicio al proyecto en desarrollo, la implementación de una empresa que ofrezca todos los servicios que necesita el operador de comercio exterior, una asesoría integral desde la compra internacional hasta la entrega del producto en sus bodegas.

En el desarrollo del presente proyecto se analizará la factibilidad para la creación de la empresa especializada en asesoría y gestión logística internacional, se revisarán los resultados del estudio de mercado, en el que se analiza la competencia y el target de mercado inicial para la empresa, adicional los proveedores directos y las alianzas estratégicas que pueden crearse con operadores de otras áreas, seguido de un análisis financiero que permitirá determinar si el proyecto es viable o no.

**CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE ASESORIA Y GESTION EN  
LOGÍSTICA INTERNACIONAL CONJUNTAMENTE CON EL MANEJO  
DEL SISTEMA ECUAPASS Y VENTANILLA ÚNICA ECUATORIANA EN  
LA CIUDAD DE QUITO**

En la presente investigación se revisará la factibilidad de la creación de una empresa especializada en gestión y asesoría en logística internacional en la ciudad de Quito. En un inicio se segmentará el mercado objetivo de la empresa esto para delimitar las actividades al momento de ingresar en el mercado. Es así como las actividades iniciales se enfocarán en la oferta de servicio de transporte internacional para importadores de carga seca general no peligrosa desde los principales puertos de origen, dichos puertos se definirán una vez realizado el análisis estadístico a partir de datos secundarios y del resultado que arroje el estudio de mercado.

Con la definición del segmento de mercado y los principales puertos de origen se trabajará en la selección de proveedores (navieras, aerolíneas y transportistas terrestres) a fin de obtener las mejores tarifas y calcular el precio final del servicio de acuerdo a la política de precios establecida por la empresa.

Luego de revisar el resumen ejecutivo de la investigación de mercados se concluirá si el proyecto tendrá la aceptación deseada en el mercado, seguido del análisis financiero en el que se definirá la factibilidad del proyecto.

## **CAPITULO I**

### **ANTECEDENTES**

#### **1.1 ORIGENES DE LA LOGÍSTICA**

Desde el principio de los tiempos, los pueblos han presentado problemas al momento de contar con el abastecimiento oportuno de las mercancías que no producían. La necesidad de alimento, entre otras cosas, obligaban a las personas a acarrear consigo una limitada cantidad de producto, que no era suficiente ni duraba por mucho tiempo. Esta necesidad obligo a las poblaciones a especializarse en la producción y elaboración de ciertos productos, lo que da inicio al intercambio de mercancías. El intercambio de las mismas genera una nueva necesidad en los comerciantes: el transporte. Es en este punto donde empíricamente se podría hablar de los primeros indicios de la logística, el transporte, movilización, almacenaje y abastecimiento de mercancías.

Como registro histórico, todas las referencias que abarcan el origen de la logística apuntan a un mismo hecho y es la Segunda Guerra Mundial. Una vez finalizada la guerra los países necesitaban re abastecerse, la industria necesitaba de insumos para reactivar la producción y la población de alimentos. Con la alta demanda de mercancías, los canales de distribución quedaron obsoletos lo que impulsó el transporte y el almacenamiento de mercancías base de la logística integral.

De acuerdo a Funzi Chimpolo Joao María en el curso SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, la primera etapa de la logística se instala entre 1950 y 1964 en los años de la posguerra, donde la proliferación de

productos y la comercialización sin orden, dos tendencias básicas del mercado, forzaron a los administradores a buscar nuevas formas que ayudarán a controlar los costos de distribución.

En este punto se inicia un análisis minucioso entre los gastos que generaba la movilización de mercancías, por lo que se procura que el transporte aporte a la rentabilidad de las organizaciones mas no generen gastos; gracias a este análisis las organizaciones desarrollan nuevos sistemas de distribución, manejan tiempos de abastecimiento, producción y entrega de productos en un enfoque global de punto a punto. Los resultados del buen manejo logístico aplicado en el mercado le dan un lugar primordial a la logística dentro de las empresas, donde juega un rol fundamental en la cadena de abastecimiento de cualquier tipo de organización

#### ANTECEDENTES DE LA LOGÍSTICA



*Ilustración 1.-* Antecedentes de la Logística. (Villamizar, 2011). Adaptado por Elizabeth Jarrín.

La logística en un inicio, no fue conocida como tal, sino más bien nació a partir de la necesidad de distribuir los productos y mercancías a los consumidores de una manera más eficiente y puntual. Para la década de los

60's se desarrollan centros de distribución y locales comerciales, adicional se desarrolla el transporte de carga y mercancía. Años más tarde a partir de 1990 se busca optimizar lo anterior, a partir del servicio al cliente y racionalización de transporte por tanto transportar mayor volumen disminuiría los costos de entrega. Con el paso de los años y hasta la actualidad, la globalización y la constante evolución de los sistemas de distribución proponen una logística evolutiva que no se limita a la distribución local, sino que se expande a territorios fuera de las fronteras de los países abriendo un paso importante al comercio internacional y a la vez sustentable.

La logística ha evolucionado en forma tan dinámica y trascendente hasta convertirse en una disciplina de importancia central para toda empresa, pues resulta vital al momento de establecer y definir las políticas y estrategias de comercialización local e internacional.

(Leal, 2002) Conforme el ámbito empresarial avanza y se desarrolla, los altos directivos dan un giro para tomar a los sistemas logísticos como una fuente de ventajas competitivas mas no como una colección de procesos o procedimientos mandatorios.

La experiencia en la distribución y manejo de materia prima, productos semielaborados y terminados; ha demostrado que las fallas en la cadena logística provoca insatisfacción en el cliente final. Es en este punto donde se recurre a soluciones de logística integral donde intervienen todos los elementos internos y externos de la cadena de demanda y suministro que en un proceso eslabonan eficientemente a proveedores con usuarios y consumidores finales.

La coordinación no solo involucra gente y servicios sino también un esfuerzo multidisciplinario que obliga a todos los actores a participar en la planificación logística, desde los fabricantes propiamente generadores de productos y servicios, proveedores, clientes, responsables de compras, transporte, almacenamiento, embalaje, agentes de seguros, aduaneros, especialistas en comercio internacional entre otros.

Es importante entonces definir a que se refiere la logística: el concepto con el que más se ha relacionado es: *Tener un producto justo a tiempo, en el lugar correcto y en cantidades exactas al menor costo posible.*

## **1.2 APLICACIÓN DE LA LOGÍSTICA EN LAS EMPRESAS**

La logística es la parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la “planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos” es decir que los principales objetivos de la logística integral son (Maritza Villamizar):

- ✓ Responder a la demanda puntualmente, obteniendo un óptimo nivel de servicio;
- ✓ Proveer los productos necesarios al mínimo costo.

Por tanto la cadena logística no comienza en los puertos, en realidad inicia en el lugar de selección de la materia prima y va hasta los centros de consumo en los países de destino. Las zonas de actividades logísticas portuarias generan valor agregado de diversas maneras como pueden ser la agrupación y des-agrupación de cargas, el embalaje, la paletización,

etiquetado, etc. Por lo tanto la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad. Esto ha incentivado una cultura logística en las empresas independientemente del giro de negocio de cada una de ellas, esto ha derivado en la mejora continua en el sistema de abastecimiento institucional que radica en optimizar tiempo y dinero.

Al momento de proveer los productos en el tiempo justo y con los mínimos costos posibles es cuando se analiza las diferentes vías y medios de transporte para la mercadería, a fin de determinar aquel más eficiente que cumpla con las necesidades del operador.

En logística existen cuatro modos básicos de transporte: férreo, terrestre, marítimo y aéreo. La definición del medio de transporte dependerá de la necesidad del operador en cuanto a tiempo, economía y riesgo. La interacción de los medios de transporte genera también la optimización de recursos económicos siempre y cuando sean combinados de forma adecuada.

En el Ecuador, las vías comúnmente utilizadas para el traslado internacional de carga son: marítima, aérea y terrestre. La participación del comercio marítimo a nivel internacional corresponde a un 90% de las operaciones en términos de volumen y un 70% en términos de valor monetario; a nivel Ecuador el tráfico marítimo abarca el 94% del comercio y el porcentaje restante 1% aéreo y 5% terrestre (AmCham Guayaquil, 2011) .

### **Transporte Marítimo** (AmCham Guayaquil, 2011)

Corresponde al traslado físico eficiente de las mercancías de exportación/importación, desde su lugar de origen hasta su destino final en las bodegas del consignatario.

La entrega y el despacho a tiempo de la mercancía, resulta determinante en la competitividad de las operaciones internacionales. Para alcanzar este objetivo, el transporte marítimo juega un rol fundamental, dada su enorme participación en la movilización de carga LCL / FCL.

Es importante que los operadores de comercio exterior analicen de manera metodológica el mercado de transporte marítimo en cada momento y en función de los requerimientos principales del producto que va a movilizar, adicional deben identificarse las necesidades especiales y relevantes de este modo de transporte para que se ajusten a los requerimientos de cada una de las operaciones, a fin de llegar al mercado objetivo en las condiciones de costo, tiempo y calidad requeridas por su cliente en el exterior.

Respecto de la predisposición de la mercadería para el embarque, es importante tener en cuenta que en el transporte internacional marítimo se utilizan contenedores homologados, con medidas estándar de 20 y 40 pies de largo (6 y 12 metros). Existen contenedores adaptados a los distintos tráficos especiales, tales como frigoríficos, caloríficos, isoterms, cisternas para líquidos y gases, tolvas, etc. Por último, cabe señalar que la complejidad del transporte en general y del marítimo en particular sugiere, en caso de no tener los conocimientos suficientes, solicitar la asistencia de un agente de carga.

La logística como servicio será el producto principal del portafolio propuesto en este proyecto, delimitado a la logística del transporte internacional de mercaderías y el despacho respectivo en tránsito vía marítima desde los principales socios comerciales del Ecuador.

### **Transporte Aéreo**

A partir el Siglo XX la incidencia del transporte aéreo toma fuerza en el desarrollo del comercio. Gracias a los avances técnicos la aviación ha aportado en gran parte al avance de la globalización, juntando fronteras y facilitando la movilización de personas y mercancías. El transporte aéreo se presenta como una opción que dinamiza el comercio internacional gracias al ahorro en tiempos de tránsito y frecuencias.

Actualmente se presta el servicio directo, conexión ya sea aérea o terrestre desde los principales aeropuertos de Europa, Norte América, Asia, Centro y Sudamérica. Los servicios de transporte cargueros por lo general son compartidos con varias aerolíneas.

De acuerdo al boletín trimestral de High Logistics Group, en el servicio de transporte aéreo, bajo acuerdo con la IATA, se han logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y manejo de la carga mediante el manejo Interlineal de Trafico, en el cual la aerolínea puede aceptar los embarques para su transporte aun cuando se involucren líneas como sea necesario para llevar la carga al destino final.

(Torrigo, 2005) Uno de los principales problemas al momento del traslado de mercancías es el tiempo de tránsito, necesidad cubierta en su totalidad por el transporte aéreo de mercancías. Así también, la rapidez de entrega gracias a una elevada frecuencia de vuelos; Penetración y formación

de red Capacidad de penetrar a destinos continentales y de efectuar transbordos aéreos, evita la utilización de otros medios terrestres, abaratando el costo total del transporte. Seguridad: Dado el reducido tiempo de transporte y las características del control de carga aérea, se hace dificultosa la acción de robos y/o pillajes. Puntualidad de entrega: Debido a un riguroso control de vuelos, el transporte aéreo de cargas asegura una notable exactitud en el cumplimiento de plazos de entrega.

### **Transporte Terrestre**

El transporte terrestre no es menos importante que los otros modos antes mencionados, el mismo facilita las actividades de comercio internacional ya sea como medio principal o complementario en las operaciones.

El transporte terrestre internacional por carretera se desarrolla en zonas fronterizas, donde el acceso vía marítima es limitado. En Sudamérica, el transporte por carretera se utiliza para el traslado de mercancías entre las naciones signatarias de la CAN, permitiendo un acceso rápido y económico en el tránsito de graneles, carga sobredimensionada y el intercambio con naciones que tienen acceso limitado a vías marítimas.

### **1.3 SITUACIÓN ACTUAL DE LA LOGÍSTICA EN EL ECUADOR**

El transporte internacional y el despacho de mercancías en operaciones de importación y exportación son el punto clave en el desarrollo de las actividades comerciales del Ecuador frente a los socios internacionales.

El país ha ido evolucionando en materia internacional en cuanto a comercio, transporte, inversión, acuerdos comerciales y principalmente apertura en mercados extranjeros. Las nuevas políticas establecidas por el gobierno han permitido impulsar la exportación de pequeñas y medianas empresas; ante esto el compromiso del Servicio Nacional de Aduana y de las autoridades de los ministerios involucrados es mucho mayor pues esta promoción de exportaciones sugiere programas de asesoría, capacitación, alianzas comerciales en resumen brindar facilitación al comercio internacional.

Si bien es cierto el impulso de las exportaciones es muy importante para el desarrollo del país, no debemos dejar de lado al sector importador, mismo que genera buena parte de la recaudación de impuestos que receipta el SENA E año a año.

Años atrás las terminales portuarias en el Ecuador no tenían las regulaciones necesarias para el control y manejo de la carga que ingresaba y salía del país; incluso se presume que era una puerta abierta al contrabando y en muchas ocasiones al narcotráfico y corrupción, un panorama desalentador para la economía del país pues los malos gobiernos han sido responsables del deterioro del sistema aduanero.

A más de las regulaciones inexistentes, las instalaciones físicas, el recurso tecnológico, la seguridad en los puertos marítimos no permitía el correcto desenvolvimiento de las operaciones en puerto, lo que causaba fuga de dinero, mercancía y la evasión de impuestos.

#### 1.4 SISTEMA PORTUARIO NACIONAL

El Sistema Portuario Nacional está confirmado por Autoridades Portuarias, Puertos Especiales (Superintendencias) y Terminales Portuarios Habilitados (Terminales privados):

Autoridades Portuarias:

- ✓ Autoridad Portuaria de Esmeraldas (APE);
- ✓ Autoridad Portuaria de Manta (APM);
- ✓ Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG);
- ✓ Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar (APPB).

En los cuatro puertos antes mencionados, se realiza el tráfico de carga general tanto para importación como exportación.

Los puertos especiales son:

- ✓ Superintendencia del Terminal Petrolero de Balao;
- ✓ Superintendencia del Terminal Petrolero de La Libertad;
- ✓ Superintendencia del Terminal Petrolero de El Salitral.

Los puertos especiales o Superintendencias se especializan en la exportación de crudo y derivados del petróleo.

Para la presente investigación, será objeto de estudio los puertos principales como terminales internacionales de carga seca general no peligrosa, por lo que se hará una revisión de los puertos de Esmeraldas, Manta, Guayaquil y Puerto Bolívar.

**Autoridad Portuaria de Esmeraldas (APE)** (Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012).- Las instalaciones de Autoridad Portuaria de Esmeraldas se encuentran localizadas en la parte norte del país

en la provincia de Esmeraldas, junto a la desembocadura del río del mismo nombre. El acceso marino al puerto es directo, desde una depresión natural del fondo marino que se aproxima hasta unos 200 metros de la entrada al puerto. El área donde se encuentran los muelles está protegida mediante rompeolas, los cuales enmarcan una dársena de 42 hectáreas.

APE tiene una excelente ubicación con relación a los mercados del Sur, Centro, Norteamérica, y Asia que lo ubica en un lugar muy favorable para el desarrollo de la actividad marítimo portuaria.

Es un puerto multipropósito, que en la actualidad cuenta con tres muelles, uno de servicios con un calado de 6,5 metros y los restantes dos con un calado de 11,5 metros, con acceso directo desde mar abierto, abrigado en una dársena, lo que permite una gran maniobrabilidad y atraques de las naves, con servicios calificados de remolque y practicaje.

**Tabla 1 APE.- Principales Productos de Importación (Toneladas Métricas) Año 2012**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TOTAL DE CARGA</b>
Hierro, acero y otros metales	237,685
Tubería de hierro y acero	113,556
Chasis para ensamblar CKD	81,396
Automóviles y chasis	55,952
Material y equipo petrolero	91,963

(Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012)

**Autoridad Portuaria de Manta (APM).**- El Puerto de Manta está ubicada en Ecuador, provincia de Manabí, cantón Manta. Se encuentra a 25

millas náuticas, una hora de la ruta internacional de tráfico y a solo 600 millas, 24 horas del Canal de Panamá.

Es un Puerto abierto al mar sin canales de acceso, con una profundidad natural de 12 metros y depresiones de 15 y 18 metros a solo 150 y 400 metros de distancia, respectivamente, del espigón.

Se encuentra a 56 millas de la línea equinoccial, ventaja geográfica que lo hace equidistante a los mercados de Colombia, Panamá, México, San Diego, Los Ángeles, en la costa Oeste del Pacífico; de Nueva York, Miami y Nueva Orleans, en el Este de la costa atlántica; y de Perú y Chile, en Sudamérica. Siendo un Puerto Multipropósito, las instalaciones facilitan el acceso de todo tipo de embarcaciones, garantizando una fácil maniobra de los buques y las operaciones de carga, descarga y avituallamiento, así como condiciones apropiadas de seguridad y movilidad para la llegada de cruceros y turistas.

Instalaciones: Dispone de dos muelles tipo espigón de 200 metros de longitud con capacidad para recibir 4 embarcaciones simultáneamente, es decir, 800 metros lineales de atracaderos destinados a las operaciones de buques portacontenedores, graneleros, carreros, pesqueros y cruceros. Ambos muelles tienen un ancho de plataforma de 45 metros cada uno. Posee además otros 620 metros lineales para las actividades exclusivamente pesqueras y de cabotaje.

Entre los principales productos de importación que ingresan por la terminal portuaria de Manta se encuentra el trigo, aceites vegetales e hidrocarburos, en menor cantidad repuestos y demás productos de la industria mecánica automotriz.

Manta se impone como un punto de acceso importante, no obtiene el mismo dinamismo que el puerto de Guayaquil pero brinda opciones para el desarrollo sustentable del comercio exterior.

**Tabla 2. APM.- Principales productos de Importación según el tipo de carga (Toneladas métricas)**

Año 2012

PRODUCTOS	TOTAL DE CARGA
Trigo	283,409
Atún congelado	151,842
Aceites vegetales e hidrocarburos	121,856
Automóviles y chasis	46,783
Sustancias de combustión espontánea	36,617

(Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012).

Manta es un puerto abierto al mar, no tiene canales de ingreso, la entrada es todo el mar, el barco puede entrar del Norte y el Este, posee un calado que le permite el ingreso de naves de hasta 50 mil toneladas, una profundidad de 12 a 13 metros lo que le permite recibir portacontenedores de entre 2 a 3 mil contenedores. El puerto de manta está compuesto por siete muelles y dos rampas, en total suman 1.160 metros de longitud (Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012).

La operatividad del puerto de Manta promete gran desarrollo en el aspecto comercial si se promoviera la inversión pública en el mismo.

**Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG).**- El Puerto Marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar denominado Estero Salado, a diez kilómetros al sur de la ciudad de Guayaquil, principal centro del comercio del Ecuador, a una latitud

2°16'51" S y Longitud 9°54'49" O. El acceso al terminal portuario desde el mar se lo realiza a través del canal de acceso que tiene una longitud de 51 millas náuticas, divididas entre un canal exterior de ambiente marino (10,8 millas náuticas) y un canal interior con influencia del estuario (40,2 millas náuticas).

El puerto de Guayaquil presenta gran movilización de todo tipo de carga por lo que es difícil clasificarla por tipo de producto, por lo que se ha determinado segmentarla por tipo de carga según el cuadro debajo. De acuerdo a la movilización de carga, el puerto marítimo de Guayaquil presenta gran flujo de importaciones como resultado acumulado del año 2012.

**Tabla 3. APG.- Principales Productos de Importación Según el Tipo de Carga. (Toneladas métricas)**

**Año 2012**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TOTAL DE CARGA</b>
<b>Otros productos</b>	<b>5,903,967</b>

**(Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012)**

Según el boletín de cierre anual (Enero – Diciembre 2012) reportado por la Autoridad Portuaria de Guayaquil, uno de los principales socios comerciales de Ecuador es Estados Unidos, seguido por China y México. Los países en referencia se imponen como los principales proveedores de Ecuador, tanto en carga general como contenerizada en los diversos productos manufacturados o semielaborados que ingresan por el puerto de Guayaquil.

**Tabla 4. Total Carga Importada de Acuerdo al Tonelaje (Ene - Dic 2012)**

<b>Socios Comerciales</b>	<b>TOTAL (Tm)</b>
Resto del mundo	978,658.48
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	848,461.96
<b>CHINA</b>	702,302.87
<b>MEXICO</b>	649,278.98
<b>PANAMA</b>	415,737.28
<b>ARGENTINA</b>	386,283.83
<b>PERU</b>	385,502.51
<b>BRASIL</b>	364,037.07
<b>BELGICA</b>	334,400.17
<b>CHILE</b>	325,247.98
<b>COLOMBIA</b>	236,646.38
<b>ITALIA</b>	14,521.42
Total	<b>122,656.46</b>

Adaptado por Elizabeth Jarrín. (APG, 2013)

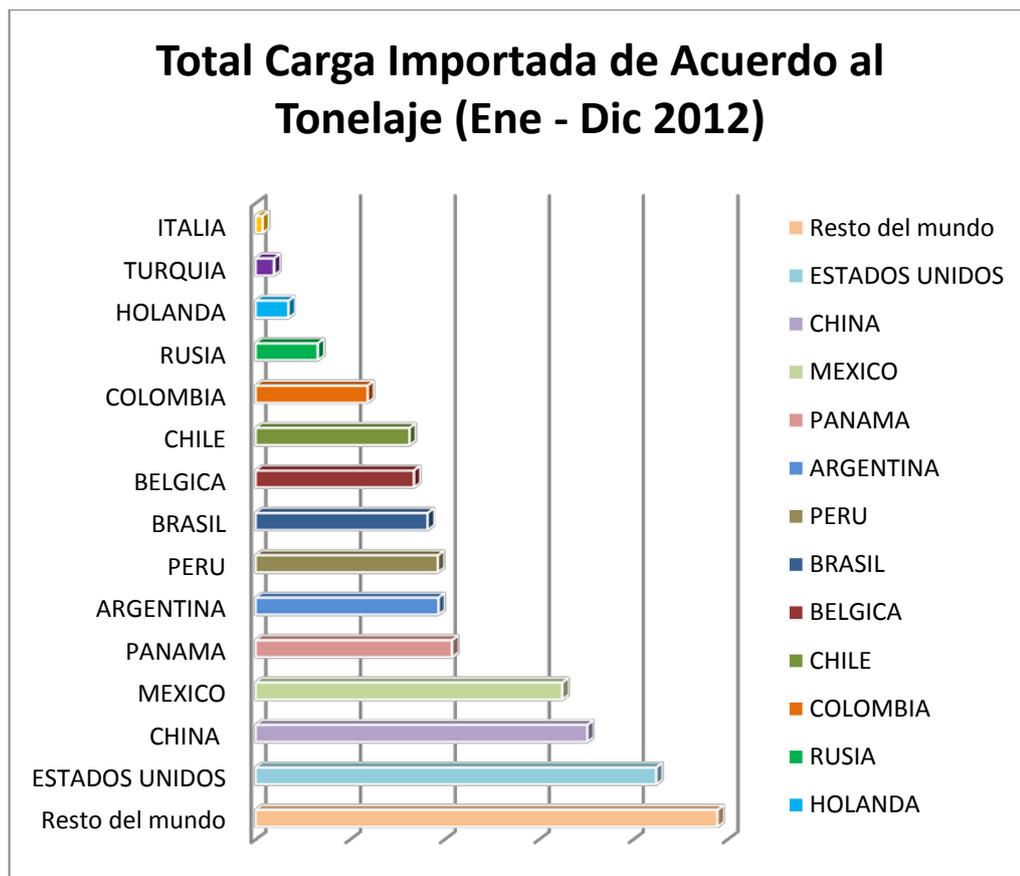


Gráfico 1. Total Carga Importada de Acuerdo al Tonelaje (Ene - Dic 2012). (APG, 2013). Adaptado por Elizabeth Jarrín.

### Situación actual del Puerto de Guayaquil

Como se revisó previamente, el puerto de Guayaquil se encuentra en un brazo de mar, mismo que limita el acceso de las naves. Actualmente, el canal de acceso a la terminal marítima se encuentra sedimentado en ciertos sectores, representando un problema para el tránsito fluvial. Las embarcaciones de gran calado deben esperar la coincidencia de un ciclo de marea alta para su salida o entrada. A las embarcaciones que ingresan por el canal de acceso al puerto de Guayaquil les toma alrededor de cuatro horas llegar hasta los muelles de la terminal marítima, lo cual le resta competitividad. Esta situación prevé cambiar el Gobierno ubicando al puerto en un lugar más accesible. (El Telegrafo, 2013)

Si bien es cierto el terminal portuario de Guayaquil es el más dinámico del país, su ubicación geográfica ha generado varios inconvenientes en cuanto a la competitividad del puerto, las embarcaciones de gran calado no pueden ingresar y el dragado del estero es permanente y no sobrepasa los 9.6mts de profundidad.

La opción propuesta por el gobierno nacional y el ministerio de transporte y obras públicas, es reubicar el puerto en una zona logísticamente más asequible a mar abierto, para evitar el dragado constante que representa un gasto permanente a la empresa concesionaria CONTECON. Según las declaraciones de la Ministra de Transporte y Obras Públicas en el diario el Telégrafo: “Hacer el esfuerzo para hacer un dragado profundo y llegar a los 15 metros de calado, que es lo que se necesitaría, cuesta alrededor de 1.000 millones de dólares. Construir un nuevo puerto, ubicar las instalaciones de la terminal marítima en un sitio más adecuado cuesta lo mismo o menos incluso”.

Las declaraciones por parte del gobierno y su propuesta técnicamente es la opción más viable, aumentaría la capacidad operativa del puerto marítimo y así también dinamizaría proactivamente el comercio exterior del país impulsando tanto importaciones como exportaciones. Aun cuando la opción está abierta, no se ha concretado absolutamente nada en cuanto a tiempos y plazos para la creación del nuevo puerto, pues esto tomaría algún tiempo. Finalmente entre otras opciones que se destinan para el puerto actual de Guayaquil, es impulsarlo como terminal de cruceros y así potenciar el desarrollo turístico de la ciudad.

**Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar (APPB).**- Ubicado al sur del Golfo de Guayaquil, a la entrada del canal de Santa Rosa, en el Archipiélago de Jambelí, dista a 4.5 millas náuticas, desde la boya de mar hasta sus atracaderos. La corta distancia de 13 millas de la ruta de tráfico internacional, lo contactan directo al canal de Panamá y de aquí al resto del mundo, el puerto presenta aguas tranquilas, gran calado en los muelles y canal de acceso, permitiendo maniobras seguras todos los días del año. La corriente de marea es de 1.5 nudos del eje del canal, protegido del oleaje del mar abierto por el Archipiélago de Jambelí, viento máximo de 10 nudos, profundidad del canal de navegación de entre 9 y 12 metro.

El principal producto que ingresa por el terminal portuario de Puerto Bolívar al sur del país, es el Papel en bobina y sus derivados, seguido por maquinaria y vehículos lo que podría ser un indicador que muestre la especialización del puerto en la rama automotriz de mercancía voluminosa.

Es así como en el año 2012 alcanza registrar un ingreso de 98,812 toneladas métricas en papel y derivados, seguido por la maquinaria y vehículos con 5,538 que representan apenas el 5% de carga con respecto al papel y derivados que encabezan la estadística.

**Tabla 5. APPB.-Principales Productos de Importación Según el Tipo de Carga (Toneladas Métricas) Año 2012**

PRODUCTOS	TOTAL DE CARGA
Papel y sus derivados	98,812
Vehículo y maquinarias	5,538
Equipo y maquinaria varias	2,877

(Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial, 2012)

## 1.5 CRUCES FRONTERIZOS TERRESTRES



Ilustración 2. Cruces Fronterizos del Ecuador. (Ing. Roberto González González, 2013)

El cruce fronterizo terrestre es el lugar geográficamente ubicado en el Limite Político Internacional, donde se permite el libre tránsito de personas, vehículos y mercaderías tanto para entrada y salida terrestre del país.

El Ecuador posee 4 puntos fronterizos terrestres que permiten el desarrollo del comercio internacional de la región. Los cruces fronterizos son:

- ✓ Tulcán – Ipiales.- En la Provincia del Carchi al Norte del país en la frontera con Colombia;
- ✓ Lago Agrio – San Miguel.- En la provincia de Sucumbíos al Norte del país en la frontera con Colombia;
- ✓ Huaquillas – Tumbes.- En la provincia de El Oro al Sur del país en la frontera con Perú;

- ✓ Macará – La Tina.- En la provincia de Loja al Sur del país en la frontera con Perú.

### **1.6 INFRAESTRUCTURA DISTRITAL AEROPORTUARIA**

Los distritos aduaneros autorizados para el ingreso de carga desde el exterior y su trámite ulterior son:

- ✓ Dirección Distrital Quito;
- ✓ Subdirección de Zona de Carga Aérea Guayaquil;
- ✓ Dirección Distrital Latacunga;
- ✓ Dirección Distrital Cuenca.

**Dirección Distrital Quito.- Aeropuerto Mariscal Sucre** Como parte del plan de ampliación, además se prevé aumentar la plataforma de carga a fin de dotar de mayor espacio para el parqueo de aviones de carga. La decisión fue motivada por dos causas principales: en primer lugar las alentadoras previsiones para el desarrollo de la carga de exportación para el año 2014, pues se espera un incremento del 28 por ciento en las exportaciones.

La expansión comprende un área de 14.000 metros cuadrados y está diseñada para estacionar hasta dos aeronaves categoría E, es decir aviones Boeing 777, 747 o Airbus A340. Estará ubicada hacia el lado sur de la plataforma actual, frente al edificio de carga doméstica. También se construirá una conexión con la calle de rodaje de 13.754 m<sup>2</sup>.

**Subdirección de Zona de Carga Aérea Guayaquil.- Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo de Guayaquil.** El Aeropuerto se encuentra dentro del perímetro urbano al norte de la ciudad de Guayaquil. Se encuentra a 6 metros de altura en relación al nivel del mar, con temperatura referencial de 31 grados centígrados.

Coordenadas geográficas del punto de referencia de Aeropuerto, ubicado en el centro de la pista 03/ 21

Latitud: 02° 09´ 29´´ S

Longitud: 079° 53´ 02´´ W

Longitud de pista: 2790 m

Ancho de pista: 45 m

Plataformas

- Se cuenta con 15 posiciones de estacionamiento.

8 puestos de estacionamiento de aeronaves para pasajeros con 7 pasarelas de embarque (estos puestos tienen variantes acorde al tipo de aeronave que opere).

8 puestos de estacionamiento de aeronaves para carga (remota).

7 puestos de estacionamiento de aeronaves para aviación general.

Equipos Operativos

2 auto bombas marca OSHKOSH T-12: Capacidad: 3000gl de agua y 410gl de AFFF.

1 auto bomba marca OSHKOSH T-1500: Capacidad: 1500gl de agua, 190 de AFFF y 500lb de PQS.

1 auto bomba marca OSHKOSH T-2500: Capacidad: 2500gl de agua, 410 de AFFF y 500lb de PQS. La misma que cuenta con un equipo Snozzle (brazo hidráulico que penetra el fuselaje de las aeronaves, único en Sudamérica).

1 equipo de intervención rápida F-350: Capacidad: 500lb de PQS, 94gl de agua y 6gl de concentrado de espuma al 6 1 camioneta de soporte logístico.

## 1.7 TRANSPORTE INTERNACIONAL

El transporte internacional se entiende como la operación principal en el comercio exterior que se ocupa del traslado de mercancías desde su punto de fabricación en cierto país hasta las bodegas del comprador internacional en un país distinto. Como tal el transporte internacional de mercancías permite el intercambio de las mismas optimizando tiempo y costos de acuerdo al modo empleado.

En el ámbito de la logística el transporte internacional ocupa un lugar primordial pues depende de la viabilidad de traslado y frecuencias de entrega de carga para que la empresa, proveedor e incluso el país seas competitivos en los diferentes target de mercado.

Adicional, el transporte internacional en las operaciones de importación y exportación, es un factor determinante para encarecer o mantener el costo final del producto acondicionado para la venta. Con el transcurso de los años, el transporte ha ido en constante aumento, sujeto al alza de combustibles y las diferentes rutas de entrega; es así como el costo del transporte marítimo desde el Asia Pacifico ha ido disminuyendo con el aumento de frecuencias, contrariamente a los puertos de Europa y Mediterráneo que engloban las tarifas más costosas del mercado por su difícil acceso y pocas frecuencias.

En las operaciones de comercio exterior, se han desarrollado varios modos de transporte vía marítima, terrestre y aérea entre las más utilizadas a nivel internacional, sin dejar de lado también el transporte férreo, lacustre, ductos etc.

Uno de los servicios ofertados en la empresa objeto de investigación, es el transporte internacional, para el caso se analizará el tipo de servicio vía marítima aérea y terrestre.

Previa la revisión de los modos de transporte antes mencionados, se realizará un pequeño análisis del flujo de importaciones y exportaciones en el Ecuador, referido en el total de la balanza comercial. Si bien es cierto que Ecuador normalmente maneja un déficit comercial, existen ciertos países como Perú con quienes mantenemos un superávit lamentablemente no es lo suficientemente alto como para estabilizar la balanza comercial.

En las relaciones comerciales del Ecuador con los socios comerciales a nivel mundial existe un aumento progresivo de las exportaciones totales, aun cuando nos mantenemos en déficit con respecto a los socios internacionales.



Ilustración 3.- Balanza Comercial Ecuador vs E Mundo. (CEPAL, 2009 - 2013). Elaborado por Elizabeth Jarrín

En el cuadro precedente, se muestra un resumen anual de las operaciones comerciales del Ecuador y sus principales socios en el Mundo desde el año 2009 y la proyección aproximada para el año 2013. Como es claro y de acuerdo a la historia comercial del país, Ecuador siempre ha estado en déficit con respecto a los socios del exterior, pues al ser un país agrícola la demanda de productos manufacturados e industrializados siempre ha ocupado un lugar primordial en el mercado. El consumo de productos importados versus la exportación de producto nacional ha ido en una relación negativa en el transcurso de los años. Como se indica en el cuadro anterior, las importaciones han superado a las exportaciones año a año. En el periodo 2009 aun cuando mantenemos un déficit, ha sido el menor valor registrado en el periodo de estudio, esto debido a las medidas de salvaguardia impuestas por el gobierno, como medida autoproteccionista frente al ingreso masivo de producto importado.

Con esta medida se logró disminuir un porcentaje de las importaciones durante el año 2009 con cupos de importación y aranceles mixtos; lamentablemente este recurso no consiguió estabilizar la balanza comercial, pues aun así se registró un déficit de (1, 226,835.27) miles de USD. A lo largo del año 2010, se registró un aumento representativo de las importaciones, que se presume efecto de la restricción del año precedente, por tal razón el déficit de dicho año alcanza los (3, 100,926.74) el más alto registrado durante el periodo de estudio. Afortunadamente, en los periodos siguientes el déficit aunque es permanente, disminuye conforme aumentan significativamente las exportaciones hasta alcanzar un déficit proyectado de (1, 702,851.49) en el año 2013, aun cuando el valor es negativo, se aprecian

valores que fluctúan en un mismo rango, manteniendo la balanza de cierta forma estable.

Se estima a partir del 2016 la balanza comercial disminuya en cierto porcentaje el déficit actual, pues la exportación de energía eléctrica representará un alto ingreso al país.

A partir del análisis anterior, es claro que las operaciones comerciales del Ecuador y el exterior están en permanente dinamismo, lo que impulsa el comercio internacional y su vez los canales de distribución de mercancías.

### **1.7.1 Transporte Marítimo Internacional**

El transporte marítimo representa casi la totalidad de los servicios internacionales de manejo y traslado de carga, es el medio más utilizado en el comercio exterior pues se caracteriza por su bajo costo y gran capacidad de carga (volumen).

A nivel mundial el aumento del tráfico marítimo se ha visto impulsado por el crecimiento de la actividad comercial a nivel mundial, la globalización y el intercambio de materias primas, petróleo y derivados del petróleo han proyectado un flujo de mercancía en ascenso.

**Tabla 6.- Evolución del tráfico marítimo internacional 2009 – 2013  
(millones de toneladas cargadas)**

<b>Evolución del tráfico marítimo internacional en los años que se indica (en millones de toneladas cargadas)</b>				
<b>Año</b>	<b>Petróleo</b>	<b>Graneles</b>	<b>Otra</b>	<b>Totales</b>
<b>2009</b>	2,642	2,094	3,122	7,858
<b>2010</b>	2,752	2,333	3,323	8,408
<b>2011</b>	2,757	2,119	3,421	8,296
<b>2012</b>	2,791	2,163	3,495	8,449
<b>2013</b>	2,824	2,208	3,570	8,602

*Nota No. 1 (UNCTAD, 2012). Adaptado por Elizabeth Jarrín*

El comercio de mercancías desde el año 2009 ha ido aumentando progresivamente durante los años subsiguientes hasta alcanzar un monto de 8,449 millones de toneladas cargadas en el año 2012, que en su totalidad corresponde a un 7.52% del movimiento total, mientras que para el año 2013 se ha proyectado una totalidad de 8,602 millones de toneladas, lo que significa un aumento considerable de 1.81% en un solo año.

El aumento en el movimiento de carga representa gran dinamismo en el comercio internacional, mismo que va en crecimiento progresivo con el tiempo, pues la demanda de materia prima y productos manufacturados contribuyen al desarrollo de un mercado internacional en auge.

Ecuador también forma parte de las transacciones internacionales, lo que impulsa la necesidad de varios factores que faciliten las operaciones comerciales como la asesoría en ventas/compras internacionales, agencia de aduana y principalmente transporte internacional.

Como se revisó anteriormente el medio de transporte más utilizado es el marítimo, mismo que abarca el 90% de las operaciones en el exterior.

El transporte marítimo puede realizarse con contenedores llenos (FCL) o carga consolidada (LCL) de acuerdo al volumen y peso de la mercancía objeto de transacción.

Es importante revisar tarifas y costes de flete de acuerdo al volumen y peso de la mercancía a transportarse a fin de tomar la opción más eficiente en cuanto al transporte.

El transporte de contenedores llenos (FCL) implica la contratación de unidades consignadas a un mismo shipper o embarcador, cuya carga ocupa un volumen y/o peso que represente el uso de un contenedor para un solo envío, de esta forma ahorra costos internos que se justifican en el flete de una sola unidad.

El transporte de carga consolidada (LCL) se utiliza cuando la carga no justifica el volumen y peso mínimos para completar un contenedor lleno, esto implica cancelar un valor de flete mínimo correspondiente al peso de la carga.

**Consolidación de carga.-** Consiste en el embarque de varios lotes de cargas, incluso de diferentes agentes embarcadores, con pago de fletes a valores proporcionales a los espacios ocupados efectivamente por los respectivos volúmenes embarcados. La consolidación de la carga marítima posibilita la reducción del costo de transporte para el exportador/importador. De este modo, el embarcador puede cargar apenas con la tasa representativa de la fracción del espacio utilizado, práctica conocida en el

exterior como " *boxrate* ", permitiendo a los agente consolidadores de carga a fraccionar el costo total del contenedor entre los interesados.

**Servicios.-** Según el área geográfica las líneas navieras presentan cuatro tipos de operación (Comercio Exterior 1, 2011):

Conferenciado: ofrecido regularmente, con periodicidad y rutas determinadas, mediante el pago de una única tarifa, por las compañías marítimas que son parte de las conferencias de fletes (Europa, América del Norte, Extremo Oriente).

Outsiders (regulares): armadores independientes, que no son parte de las conferencias de fletes, de las cuales son competidores directos y con costos más competitivos. Actúan, la mayoría de las veces, con líneas fijas, pero no están sujetos a regularidad en la frecuencia.

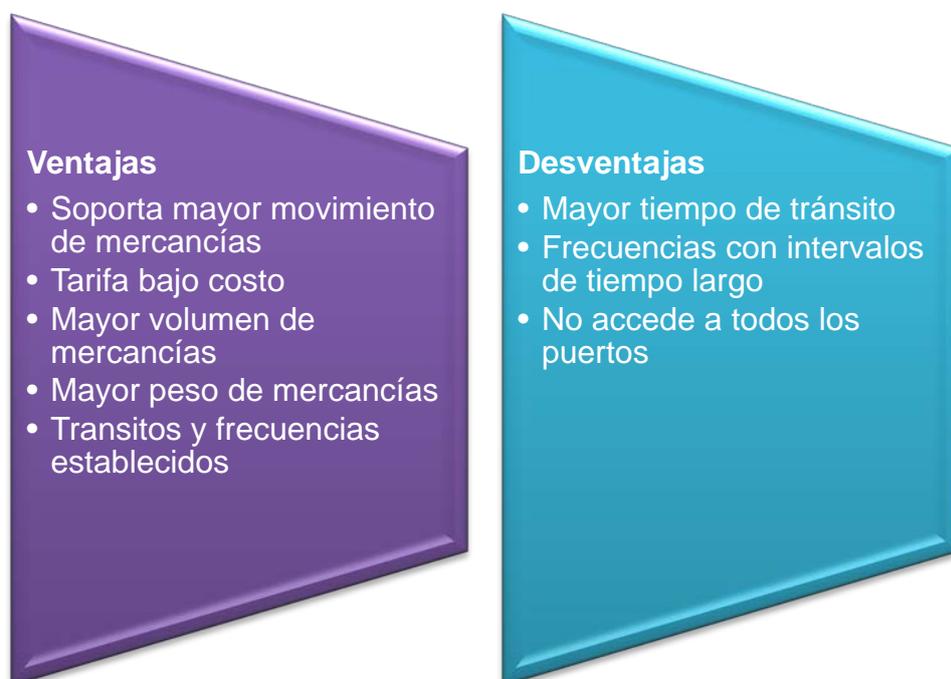
Tramps (irregulares): Son barcos no pertenecientes a conferencias de fletes, ni tampoco tienen una ruta fija. No cumplen un itinerario o programación predeterminados. Los graneleros, en la mayoría de los casos, encuadran en esta categoría. El valor del transporte es establecido mediante un acuerdo entre el armador y el propietario de la mercadería.

#### **Tipos de Traslado** (Comercio Exterior 1, 2011)

- ✓ Door to Door: Mercadería colocada en un contenedor en la fábrica del exportador y entregada en la del consignatario;
- ✓ Port to Port: Traslado entre dos terminales marítimas;

- ✓ Port to door y/o Door to Port: Mercadería almacenada en la terminal marítima que, al ser embarcada, es colocada en el contenedor por exigencia del exportador o por conveniencia del buque; mercadería retirada de las instalaciones del exportador en un contenedor, para ser desembarcada en la terminal marítima y no en la dirección del consignatario.

### **Ventajas y Desventajas del Transporte Marítimo**



*Ilustración 4.* Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín

### **Ventajas del transporte marítimo**

- ✓ Capacidad: Transporte con mayor capacidad de carga lo que permite el transporte de mercancías de gran tamaño (volumen) y peso;
- ✓ Competitividad: La capacidad de transporte permite abarcar mayor capacidad de carga lo que reduce los costos generados a los

operadores ofreciendo las tarifas más bajas que en cualquier otro medio de transporte;

- ✓ Flexibilidad: Variedad y adaptabilidad de buques para los distintos tipos de carga;
- ✓ Continuidad: Los itinerarios están establecidos con frecuencias continuas lo que ofrece menos cancelación de viajes.

### **Desventajas del transporte marítimo**

- ✓ Accesibilidad: Generalmente los puertos marítimos están apartados de los puntos de fábrica lo que involucra una combinación de medios de transporte (aéreo/terrestre/férreo) adicional. En ciertas ocasiones el inland o pick up contempla un costo más elevado que el mismo transporte internacional;
- ✓ Velocidad: La travesía según el destino es más larga que por aire o tierra;
- ✓ Costos de embalaje: A causa de la manipulación excesiva de la carga el embalaje sugiere un costo relativamente alto, más que todo en carga consolidada.

### **1.7.2 Transporte Aéreo Internacional**

El transporte aéreo internacional es otro medio utilizado para el transporte de mercancías con características y en condiciones especiales, pues presenta varios beneficios al momento de trasladar carga de un país a otro. La selección de este medio de transporte se basa en el tipo de mercancía, peso, volumen y valor, así también la distancia del traslado. El transporte aéreo se realiza prioritariamente para carga perecible, animales

vivos, medicinas, vacunas, tejidos y restos humanos, obras de arte, metales preciosos, frágiles entre otros.

### **Ventajas y Desventajas del Transporte Aéreo**



*Ilustración 5. Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

### **Ventajas del transporte Aéreo**

- ✓ Tiempo de tránsito: El traslado entre países toma días lo que permite la movilización de mercancías perecibles;
- ✓ Siniestralidad: Al ser un servicio con tránsitos pequeños el riesgo de siniestralidad es mínimo;
- ✓ Accesibilidad: Los puertos de acceso son ilimitados, ya sea en vuelos directos o con conexiones.

### **Desventajas del transporte Aéreo**

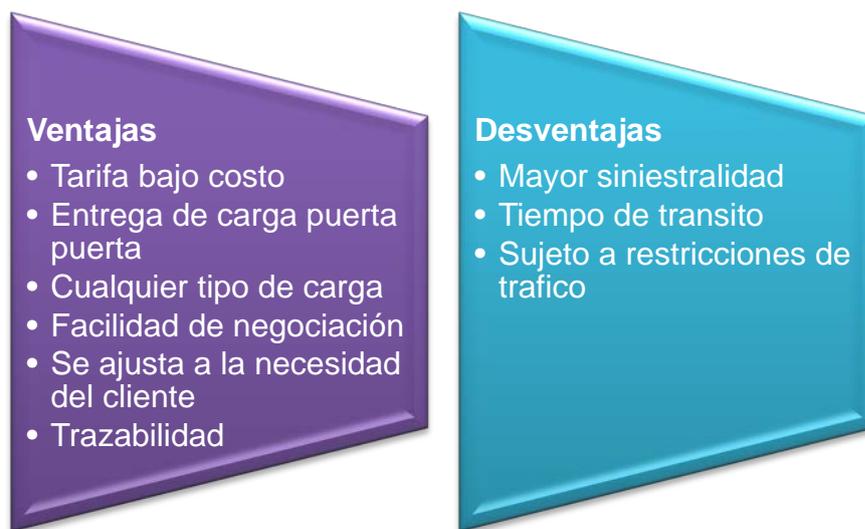
- ✓ Costo: Las tarifas por transporte aéreo, gracias a sus beneficios alcanzan altos costos encareciendo el valor final del producto transportado;

- ✓ Volumen: Debido al espacio en las aeronaves incluso cargueras, no permite el traslado de mercancía muy voluminosa;
- ✓ Peso: Para el traslado de mercancías debe tomarse en cuenta que el peso no sea excesivo pues esto recurriría en costos elevados.

### **1.7.3 Transporte Terrestre Internacional**

El Transporte Internacional por carretera, permite el traslado de mercancías entre países con límites fronterizos en común disminuyendo costos en fletes internacionales y tiempos de travesía. Es así como los países de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se ven beneficiados por los acuerdos internacionales que les permite el libre tránsito entre los estados firmantes: Ecuador, Perú, Colombia y Venezuela facilitando el comercio de la región. Entre las características principales del transporte terrestre, permite el traslado de mercancías que no pueden ser transportadas vía marítima por tema de asequibilidad y costos. Adicional, puede ser utilizado en conjunto con otros medios de transporte como el marítimo o férreo para integrar un transporte multimodal.

## Ventajas y Desventajas del Transporte Terrestre



*Ilustración 6. Ventajas y Desventajas del transporte Marítimo. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

### Ventajas del Transporte Terrestre

- ✓ Costo: Costos bajos respecto al transporte marítimo en zonas sin acceso a vías fluviales;
- ✓ Tipo de carga: Se puede manejar carga con gran volumen y peso en transporte directo sin inland o pick up;
- ✓ Trazabilidad: Tiempo de nacionalización mínimo en el cruce de frontera.

### Desventajas del Transporte Terrestre

- ✓ Seguridad: Por las distancias recorridas hay más riesgo de siniestralidad para la carga y el vehículo;
- ✓ Tiempo: Tránsitos más largos que aquel por vía marítima.

## 1.8 REGIMEN DE IMPORTACIÓN

La importación es la figura comercial en la que bienes y servicios de origen extranjero ingresan a territorio aduanero una vez cumplidas las formalidades y obligaciones aduaneras para su libre circulación dependiendo del régimen declarado.

De acuerdo al Capítulo VII Sección I del Código de la Producción Comercio e Inversiones, los regímenes de importación son:

**Importación para el consumo.-** Es 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.

**Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la introducción al territorio aduanero de determinadas mercancías importadas, para ser utilizadas en un fin determinado, con suspensión total o parcial del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos, con excepción de la depreciación normal originada por el uso que se haya hecho de las mismas, para ser reexportadas en un plazo determinado sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

**Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.-** Es el régimen aduanero que permite el ingreso al territorio aduanero ecuatoriano, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la

importación y recargos aplicables, de mercancías destinadas a ser exportadas luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.

Los productos compensadores que se obtengan aplicando este régimen podrán ser objeto de cambio de régimen a importación para el consumo, pagando tributos sobre el componente importado de dicho producto compensador.

**Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.-** Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo.

**Transformación bajo control aduanero.-** Es el régimen aduanero que permite introducir en el territorio aduanero mercancías para someterlas a operaciones que modifiquen su especie o estado, con suspensión del pago de los derechos e impuestos a la importación y recargos aplicables, para la posterior importación para el consumo de los productos resultantes obtenidos de esas operaciones, con la aplicación de los derechos e impuestos a la importación y recargos que les correspondan con arreglo a la naturaleza arancelaria del producto terminado.

**Depósito aduanero.-** Régimen aduanero según el cual las mercancías importadas son almacenadas por un periodo determinado bajo

el control de la aduana en un lugar habilitado y reconocido para esta finalidad, sin el pago de los derechos e impuestos y recargos aplicables.

**Reimportación en el mismo estado.-** Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo con exoneración de los derechos e impuestos a la importación, recargos aplicables de las mercancías que han sido exportadas, a condición que no hayan sido sometidas a ninguna transformación, elaboración o reparación en el extranjero y a condición que todas las sumas exigibles en razón de un reembolso o de una devolución, de una exoneración condicional de derechos e impuestos o de toda subvención u otro monto concedido en el momento de la exportación, se hayan pagado.

## **1.9 TERMINOS DE NEGOCIACIÓN**

Los regímenes de importación se basan en términos internacionales de comercio, los mismos que determinan las responsabilidades y riesgos de los operadores de comercio, el proveedor y el importador. Los mismos son esenciales al momento de la negociación, esto permite que la transacción se desenvuelva en términos claros para las partes (CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, 2010).

### **1.9.1 GRUPO E: En Fábrica, lugar convenido**

Mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor (sin subir la mercancía al transporte). Este término representa la mínima obligación para el vendedor, el comprador debe elegir el modo de transporte y asume el riesgo de toda la operación.

**EWX En Fábrica (Ex Works).**- El vendedor coloca la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones o en otro punto acordado. No existe flete de recogida ni principal pagado.

### **1.9.2 GRUPO F: Entrega Indirecta sin pago del transporte principal**

Consiste en la entrega de la mercancía en el punto de embarque, el comprador designa y paga el transporte hasta el puerto de embarque y asume el riesgo del transporte principal.

**FCA Franco Transportista (Free carrier).**- El vendedor entrega la mercancía al porteador o al personal designado por el comprador para el traslado de la carga al punto de embarque en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado. Se aplica en todo tipo de transporte a excepción del transporte marítimo.

**FAS Franco al costado del buque (Free Alongside Ship).**- El vendedor coloca la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque designado por el comprador. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque y el comprador corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

**FOB Libre a bordo (Free on board).**- El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque y el comprador corre con todos los costos desde ese momento en adelante.

### **1.9.3 GRUPO C: Transporte Principal Pagado**

El exportador se encarga de contratar el transporte, pero en ningún momento asume el riesgo por pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales debido a sucesos que ocurran después del embarque y despacho.

**CFR: Costo y flete (Cost Insurance and Freight).**- El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado. Se utiliza en vías navegables.

**CPT: Transporte pagado hasta (Carriage Paid To).**- El vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en lugar designado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado. Cualquier tipo de transporte.

**CIF: Costos, seguro y flete (Cost Insurance & Freight).**- El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. El vendedor debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor

que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Se utiliza en vías navegables.

**CIP: Transporte y seguro pagado hasta (Carriage and Insurance Paid to).**- El vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.

El vendedor también contrata la cobertura contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro por una cobertura mínima. Se utiliza en cualquier modo de transporte.

#### **1.9.4 GRUPO D: Llegada**

El exportador asume todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías a un lugar específico dentro del país de destino. El importador tiene menos obligaciones y recibe los bienes en su propia bodega.

**DAT: Entregada en terminal (Delivered At Terminal).**- El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición del comprador en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados. Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. El vendedor corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el

puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí. Se utiliza en cualquier modo de transporte.

**DAP: Entregada en Lugar (Delivered At Place).**- El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. El vendedor corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado. El vendedor no tiene ninguna obligación de despacharla para la importación, pagar ningún derecho de importación o llevar a cabo ningún trámite aduanero de importación. Se utiliza en cualquier medio de transporte.

**DDP: Entregada derechos pagados (Delivered Duty Paid).**- El vendedor entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición del comprador, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. El vendedor corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros en el lugar de destino. Se utiliza en cualquier modo de transporte.

## **CAPITULO II**

### **SITUACIÓN COMERCIAL DEL SECTOR**

#### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

Para las PYMES constituye un alto costo administrativo contar con un departamento exclusivo de comercio exterior, por lo que éstas contratan servicios de Asesoramiento y Gestión en logística internacional pues esto les representa mayor rentabilidad y menos inversión.

El proyecto en desarrollo se enfoca en la creación de una compañía de asesoría y gestión en logística internacional.

El servicio fundamental se basa en brindar el respaldo logístico que facilite las operaciones de importadores en el traslado de carga. Este servicio busca integrar el proceso logístico de bodega a bodega, esto incluye asesoría en negociación con proveedores/consignatarios, coordinación de agentes, tramites de aduana y el soporte específico en transporte internacional, para importación de carga general seca no peligrosa.

Para el desarrollo del proyecto se estudiará el flujo de operaciones desde la ruta de origen de la mayor parte de las importaciones de carga general que incluye Estados Unidos, China y Brasil. Para esto es importante también incluir las plataformas tecnológicas, un servicio adicional que incluirá el portafolio de productos que maneje la empresa como asesor logístico; cubriendo todas las necesidades que se presenten en el transcurso de las operaciones de los clientes, un solo asesor y desde un mismo sitio.

### 2.1.1 ASESORÍA EN GESTIÓN LOGÍSTICA

La asesoría en gestión logística se incluye en el portafolio de servicios de la empresa, la misma permitirá a los operadores de comercio exterior internarse en las transacciones comerciales con el respaldo de profesionales en el tema, lo que les permitirá concretar negociaciones satisfactorias para las partes. La asesoría contará con los siguientes ámbitos:

**Compras Internacionales.-** Asesoría durante el proceso de negociación con el proveedor en el exterior, cotizaciones y comparación de precios internacionales.

**Formas y medios de pago al exterior.-** Soporte y asesoría en los medios de pago al exterior, tanto en transferencias directas como documentación para cartas de crédito.

**Seguro de transporte.-** Asesoría en solicitud y emisión de aplicaciones y pólizas de seguro tanto únicas como flotantes de acuerdo a las necesidades de cada operación.

**Formalidad aduanera.-** Soporte en la presentación de documentos necesarios para la transmisión de la declaración aduanera, asesoría en el despacho de acuerdo al canal de aforo.

**Liquidación de importación.-** Asesoría en la determinación de costos de importación y cálculo del costo final del producto puesto en bodegas del importador.

### **2.1.2 LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

El servicio de transporte internacional es el eje principal del proyecto, en un inicio se ofertará el servicio de transporte internacional para la importación de carga general seca no peligrosa desde los puertos con más frecuencias según las estadísticas de importación en el Ecuador, estos son: Miami - Estados Unidos, Shanghai – China, Santos – Brasil, Bogotá - Colombia.

Los medios de transporte se revisarán de acuerdo al puerto, Transporte aéreo desde Miami, transporte marítimo para Santos y Shanghai, finalmente transporte terrestre desde Bogotá. Es importante resaltar que para el desarrollo del proyecto en el área de logística se tomará en cuenta importadores en términos EXW, FOB, FCA, FAS pues corresponden al target de mercado de la empresa, donde se prestará el servicio de transporte desde origen incluyendo la coordinación del flete internacional.

#### **PLUS DE SERVICIO**

En el ámbito logístico se presentan varios inconvenientes entre el importador y su operador o forward quien es el encargado de la coordinación del transporte internacional. El objeto de la empresa es brindar un servicio que mantenga el contacto permanente con el cliente final, en este caso el importador.

En las operaciones de comercio exterior la comunicación permanente permite el mejor desenvolvimiento de las transacciones y la relación con el consignatario; lamentablemente la carga laboral no permite la constante comunicación con el cliente, por esta razón se propone para la presente investigación un plus de servicio en el que el cliente tenga acceso continuo,

actualizado y permanente a sus trámites de importación, esto a través de una plataforma electrónica en la que se acceda con una referencia en común tanto para el cliente como para la empresa como proveedor y obtenga un status actualizado de su trámite, con documentos adjuntos, proceso del trámite y novedades del mismo.

Este sistema permitirá al cliente realizar cualquier consulta sobre su trámite, estimar el tiempo de despacho e incluso hacer un seguimiento en el tránsito internacional lo que evitará conflictos entre proveedor y cliente debido a la falta de comunicación.

El plan de este sistema es que el cliente pueda acceder a la página web de la empresa con un usuario y contraseña asignado, en el perfil que se despliega puede realizar consultas sobre su trámite, status de despacho y el scan de documentos correspondientes a su operación.

Adicional al perfil de consulta, se habilitará un chat en línea para cualquier duda o inquietud en el momento; para esto, la empresa contará con personal designado a la asistencia remota en horas de oficina facilitando las operaciones administrativas en cada uno de los despachos.

### **2.1.3 ASESORÍA y GESTIÓN EN VENTANILLA ÚNICA**

Otro de los perfiles de la empresa se destinará a la administración de la Ventanilla Única en los perfiles de despacho y emisión de certificados y documentos de control previo.

Los operadores, contarán con la asesoría permanente para la administración de cada uno de sus perfiles, tanto como administrador o como empleado; adicional la asesoría para el ingreso de certificados de control previo, entre los más utilizados los certificados INEN.

A más de la asesoría en emisión de certificados de control previo, se brindará soporte en cuanto a manejo de módulos de despacho y consulta de estado de la carga. El manejo de la Ventanilla Única permitirá al usuario interactuar con todas las entidades estatales, lo que dinamiza tanto el comercio como la gestión pública.

## **2.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Al enfocarnos en el ámbito internacional, las operaciones comerciales a nivel país se miden a partir de la relación entre importaciones y exportaciones, que generan un indicador esencial que es la balanza comercial, la misma que se calcula en un país durante un periodo determinado.

A partir de la información proporcionada por el Banco Central entre los años 2007 – 2012, se obtienen los siguientes datos:

**Tabla 7. Balanza Comercial Miles USD 2007 - 2012**

BALANZA COMERCIAL MILES USD FOB			
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	TOTAL
	TOTALES	TOTALES	BC.
2007	14,321.32	12,907.11	1,414.20
	4,497.01	4,830.19	-333.18
2008	18,818.33	17,737.30	1,081.02
	-4,955.27	-3,640.40	-1,314.87
2009	13,863.06	14,096.90	-233.85
	3,626.87	5,371.75	-1,744.88
2010	17,489.93	19,468.65	-1,978.73
	4,832.43	3,540.89	1,291.53
2011	22,322.35	23,009.55	-687.19
	2,000.26	2,525.61	-525.35
2012	24,322.61	25,535.16	-1,212.54
2013	26648.87	27014.5	-365.63
Variación entre período			

Nota 2 Estadísticas de Comercio Exterior Banco Central del Ecuador. Adaptado por Elizabeth Jarrín.

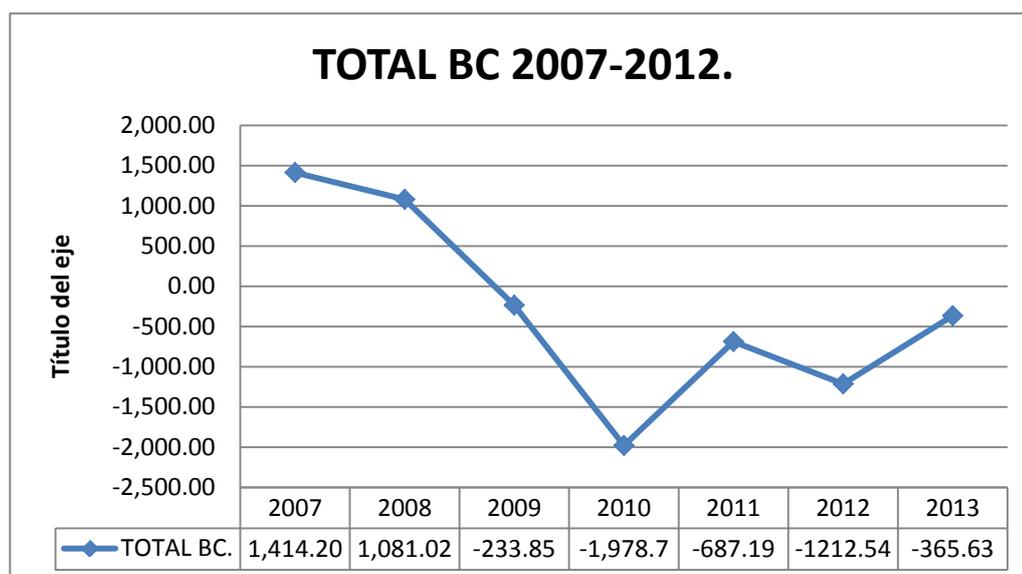


Gráfico 2. Total Balanza Comercial Miles USD 2007 – 2012. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Adaptado por Elizabeth Jarrín.

Como se puede observar en las imágenes precedentes, la balanza comercial permanece fluctuante desde el año 2007 al 2012, alcanzando valores tanto positivos como negativos.

Los aspectos clave a tomarse en cuenta, son los puntos máximos, es decir, en el año 2007 cuando la balanza comercial alcanza un punto positivo, en el que las exportaciones presentan 1414.2 miles de dólares sobre las importaciones. Desde este punto la balanza comercial fluctúa alcanzando puntos positivos y negativos indistintamente, sin un comportamiento homogéneo. Desde el año 2008 el índice de la balanza comercial tiende a disminuir progresivamente hasta llegar al punto mínimo en el 2009 con -233.35 miles de dólares; en este año se aplican las medidas proteccionistas, denominadas Salvaguardias, mismas que incentivan el consumo de producto nacional y pretenden la disminución progresiva de importaciones mediante la aplicación de aranceles mixtos. Gracias a esta medida las

importaciones disminuyen para el segundo semestre del año 2009 estabilizando de cierta forma la Balanza Comercial.

Lamentablemente en el año 2010, las medidas citadas previamente, se eliminan progresivamente en gran parte de las partidas arancelarias, lo que provoca un aumento intempestivo de las importaciones causando así un desplome de la balanza comercial superando a las exportaciones en casi 2000 miles de dólares. Se debe notar que a partir del segundo semestre del año 2010 la balanza avanza favorablemente aunque sigue fluctuante hasta terminar el año 2012 en -1212.54 miles de dólares.

Para la proyección en el año 2013 se ve un aumento tanto en importaciones como en exportaciones. Aun cuando las importaciones permanecen preponderantes en el mercado internacional, las exportaciones aparentemente van posicionándose lo que influye en una notoria disminución del déficit comercial, alcanzando -365.63 Miles de Dólares acercándose a una estabilización de la balanza comercial.

Según análisis por período, se concluye que la balanza comercial normalmente registra un déficit en cuanto a las operaciones en el mercado internacional

## 2.2.1 PRINCIPALES ORIGENES DE LAS IMPORTACIONES

**Tabla 8.- IMPORTACIONES TOTALES MILLONES DE DÓLARES FOB  
2010 - 2013**

PAIS	2010	2011	2012	2013
<b>ESTADOS UNIDOS</b>	5,389.9	5,782.6	6,507.4	5,587.6
<b>CHINA</b>	1,438.4	2,129.8	2,609.1	2,464.7
<b>COLOMBIA</b>	1,950.0	2,141.6	2,121.8	1,672.8
<b>PERU</b>	977.6	1,096.0	1,087.9	840.6
<b>BRASIL</b>	805.8	889.1	881.0	639.8

Banco Central del Ecuador Estadísticas Sector Externo. Adaptado por Elizabeth Jarrín.

Luego de revisar las estadísticas de importación, se deduce que los principales socios comerciales del Ecuador son Estados Unidos alcanzando 5587.6 millones de dólares FOB en importaciones, seguido por China con 2464.7 millones y Colombia con 1672.8 millones de dólares, finalmente se lista Perú y Brasil mismos que no alcanzan los mil millones de dólares pero forman parte del grupo de estudio de esta investigación, pues las importaciones de aquellos orígenes ocupan un puesto importante en la balanza comercial.

Es importante deducir que las importaciones realizadas desde Estados Unidos y China, corresponden en gran parte a producto terminado, bienes de consumo, bienes de capital y en menor porcentaje materia prima para manufactura. Cabe recalcar que el producto chino ha llegado a posicionarse en los mercados internacionales gracias a su estrategia de precios; como consecuencia Ecuador se ve involucrado en el auge del consumo de productos de Lejano Oriente. Es así como los importadores desde este origen suponen el siguiente grupo objeto del estudio de mercado.

A más del Lejano Oriente, aquellos importadores desde Colombia y Brasil también suponen el mercado objetivo de la presente investigación esto debido al dinamismo que presentan estos países con respecto a las transacciones comerciales con Ecuador.

En este punto se determina que la demanda objetivo corresponde a importadores tanto vía aérea como marítima desde Miami – Estados Unidos, Importadores vía marítima desde Shanghai – China y Santos – Brasil, por vía terrestre aquellos importadores de Bogotá – Colombia.

## **2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

### **2.3.1 CONSOLIDADORAS**

En el perfil que se maneja en la empresa propuesta, la principal competencia son los embarcadores, quienes manejan grandes volúmenes de operaciones en transporte internacional. Entre las consolidadoras seleccionadas para el análisis de la competencia se han escogido aquellas con mayor volumen de operaciones según se describe en el cuadro siguiente por movimiento de unidades (contenedores) en términos LCL y FCL de importación:

**Tabla 9.- Flujo de Contenedores por Consolidadoras**

CONSOLIDADORAS	AÑO					Total
	2009	2010	2011	2012	2013	General
<b>FARLETZA S.A.</b>	5,127	8,615	2,894	3312	2196	22144
<b>SACO SHIPPING LINE S.A.</b>	3,883	5,613	2,421	2739	2122	21496
<b>PANALPINA</b>	3,989	4,540	1,818	2417	1901	20954
<b>MUNDITRANSPORT CIA.LTDA</b>	3,382	5,020	1,895	2383	1858	20877
<b>ECONOTRANS ECUADOR S.A.</b>	2,948	3,080	1,434	1942	1670	20248

3.- Adaptado por Elizabeth Jarrín. Fuente Datasur Manifiestos 2009

Como se puede observar en la tabla precedente, las principales consolidadoras de carga manejan un flujo de operaciones que abarca casi todo el mercado nacional, en cuanto a transporte internacional se refiere, tanto en importación como en exportación.

En el primer periodo comprendido entre el año 2009 – 2010 el flujo de carga aumenta en promedio un 40% en las operaciones de cada una de las empresas consolidadoras, esto se debe en gran parte a las medidas de salvaguardia aplicadas a partir desde enero del 2009 bajo la resolución 466 del COMEXI; el flujo de importaciones decreció a lo largo del año, por lo que las operaciones retoman fuerza a partir del 2010, periodo en el que las medidas autoproteccionistas inician a derogarse poco a poco, en cuanto a porcentajes, aranceles mixtos y cupos de importación.

Es así como en el año 2010 las cinco consolidadoras más representativas a nivel nacional alcanzan un flujo de movimiento superior al resto de periodos estudiados, pues los valores decaen hasta un 66% desde

el año 2010 al 2011 y se mantiene en fluctuaciones ascendentes que terminan para el último año registrado 2012 con un aumento del 12.62% en promedio. En este punto se realiza una proyección estimada para el año 2013 donde las cifras decaen en un 33% lo que indica que para finales del año el flujo de importaciones disminuirá notablemente.

Sin importar la variabilidad del flujo de importaciones descrito en el cuadro anterior, las empresas consolidadoras seleccionadas mantienen su posicionamiento en el mercado nacional.

Las consolidadoras manejan tanto modo aéreo y marítimo en las rutas objeto de estudio: Miami – Santos – Shanghai respectivamente.

En este capítulo se realizará una revisión rápida de las empresas seleccionadas:

**Farletza.-** Una de las más grandes consolidadoras de carga, entre sus estrategias comerciales, manejan software para rastreo de carga, brindan financiamiento a largo plazo a sus clientes, y gran flexibilidad en rutas. Esta empresa es especialista en Asia y Lejano Oriente.

**Saco Shipping Line.-** SACO actualmente trabaja como agente de Recepción y transbordo para Extremo Oriente, India, Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Sudamérica y Sudáfrica.

**Panalpina.-** Una de las consolidadoras con presencia en todos los continentes, cuenta con 500 oficinas en más de 80 países

**Munditransport.-** Consolidadora que abre mercado en Ecuador, se especializa en puertos de Brasil y Centroamérica, una de sus estrategias principales es la oferta de tarifas competitivas en el mercado de transporte marítimo.

**Econotrans Ecuador.-** Consolidadora perteneciente al grupo Econocaribe en Estados Unidos, cuenta con una red solida de agencias propias en Miami y bodegas para consolidación de carga. Su especialidad Miami.

**Líneas navieras.-** Las líneas navieras se presentan también como un potencial competidor, pues a más de ser proveedor del servicio requerido, no tienen ningún limitante en prestar servicio directo al mismo target de mercado de la empresa objeto de estudio.

## 2.3.2 ANÁLISIS DE TARIFAS POR PUERTO DE ORIGEN OPERACIÓN

### IMPORTACIÓN

#### OPERACIÓN SHANGHAI - GUAYAQUIL

POL: SHENZHEN CHINA

UNIDAD: FCL 1X20ST

MUNDITRANSPORT (MDT) VS FARLETZA

**Tabla 10 Operación Shanghai – Guayaquil**

	TIPO	SHENZHEN	UNIDAD
<b>MDT</b>	FCL	\$ 550,00	1X20ST
<b>FARLETZA</b>	FCL	\$ 600,00	1X20ST

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Notablemente por los datos obtenidos para el mes de Octubre 2013, el Transporte internacional para importación de contenedor de 20´ST desde el puerto Shenzhen en China, concluimos que la empresa Mundittransport posee una tarifa muy competitiva de USD 550 (quinientos cincuenta dólares americanos) eso se debe a la fuerte demanda actual del servicio. Aun cuando Farletza es pionera en el mercado de lejano oriente, la tarifa que maneja MDT le permite ingresar al mercado con la estrategia por precios, abarcando buena parte del mercado. La tarifa aplicable la obtienen gracias a la segmentación del mercado, pues se enfocan en cubrir los tránsitos desde el lejano oriente.

## COMPARACIÓN ENTRE EMBARCADORES

**Tabla 11. Comparación entre Embarcadores Shanghai - Guayaquil**

	INCOTERM	POL	POD	CARGO	
	FOB	SHANGHAI	GUAYAQUIL	FCL	
	1x20'	THCO	VARIOS	TRANSITO (DIAS)	FRECUENCIA
ECULINE	\$ 2,200.00	\$ 135.00	\$ 6.00	33	Quincenal
FARLETZA	\$ 1,650.00	\$ -	\$ -	30-33	Semanal
HAMBURG SUD	\$ 625.00	\$ 150.00	\$ 11.00	28	Semanal
MAERSK	\$ 960.00	\$ 126.38	\$ 118.18	30	Semanal
MUNDITRANSPORT	\$ 550.00	\$ 150.00	\$ 30.00	30	Semanal

Gastos locales ECULINE	
<b>Transmisión de datos</b>	USD 50.00 + IVA
<b>Administración Eculine</b>	USD 85.00 + IVA
<b>Costos naviera</b>	USD 282.80
<b>Costo por manejo pago local</b>	5 % del flete + costos de origen

Gastos locales FARLETZA	
<b>Visto Bueno</b>	USD 75.00 + IVA
<b>Gastos Naviera</b>	USD 195.00 + IVA/contenedor
<b>THCD</b>	USD 150.00
<b>Handling Farletza</b>	USD 55.00/contenedor

**Tabla 12. Gastos locales Embarcadores Shanghai – Guayaquil**

Gastos locales HSUD	
<b>Visto Bueno</b>	USD 45.00 + IVA
<b>Handling / contenedor</b>	USD 38.00 + IVA
<b>Exoneración garantía</b>	USD 28.00 + IVA
<b>Administración Contenedor</b>	USD 45.00 + IVA
<b>Recaudación flete</b>	USD 80.00 + IVA)
<b>Costo por manejo pago local</b>	5 % del flete + costos de origen

Gastos locales MUNDITRANSPORT	
<b>Gastos/cntr</b>	US\$ 150.00
<b>Gastos/BL</b>	US\$ 115.00

Gastos locales MAERSK	
<b>Visto Bueno</b>	USD 55.00 + IVA

## OPERACIÓN SANTOS - GUAYAQUIL

POL: SANTOS BRASIL

UNIDAD: FCL 1X20ST

MUNDITRANSPORT VS PANALPINA

**Tabla 13. Operación Santos –Guayaquil Marítimo**

	TIPO		SANTOS	UNIDAD
<b>MDT</b>	FCL	\$	1.460,00	1X20ST
<b>PANALPINA</b>	FCL	\$	1.400,00	1X20ST

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Análisis:

Una de las principales características de la multinacional Panalpina es su giro de negocio el mismo que ofrece un servicio integral de comercio exterior abarcando como cartera de servicios: agencia de aduana, apertura de seguros de carga internacional, transporte de carga pesada a nivel nacional pero especializado en transporte internacional de carga pesada y sobredimensionada. Otra estrategia que le permite posicionarse en el mercado, es la presencia en todos los continentes, lo que le ha otorgado la ventaja de ganar una envidiable reputación y ser fácilmente reconocida por cualquier operario de comercio exterior nacional e internacional ubicado en cualquier puerto del mundo. En cuanto a tarifas, Panalpina maneja una tarifa muy cercana respecto a Munditransport, su competencia, mientras que MDT aun cuando no se ha consolidado en el mercado al igual que Panalpina, su flujo de operaciones le permite alcanzar tarifas igual de competitivas.

## COMPARACIÓN ENTRE EMBARCADORES

**Tabla 14 Comparación entre Embarcadores Santos - Guayaquil**

	INCOTERM	POL	POD	CARGO	
	FOB	SANTOS	GUAYAQUIL	FCL	
	1x20'	THCO	VARIOS	TRANSITO (DIAS)	FRECUENCIA
HAMBURG SUD	\$ 2,200.00	\$ 150.00	\$ 11.00	15	Semanal
MAERSK	\$ 960.00	\$ 348.88	\$ 180.38	40	Semanal
PANALPINA	\$ 1,400.00	\$ 75.00	\$ 50.00	28	Semanal

**Tabla 15. Gastos locales Embarcadores Santos – Guayaquil**

Gastos locales HSUD		Gastos locales PANALPINA	
Visto Bueno	USD 45.00 + IVA	Visto Bueno	USD 135.00 + IVA
Handling / contenedor	USD 38.00 + IVA	Porteo	USD 130.00 + IVA
Exoneración garantía	USD 28.00 + IVA	Certificación BL	USD 35.00 + IVA
Administración Contenedor	USD 45.00 + IVA	THC	USD 132
Recaudación flete	USD 80.00 + IVA)	Costo por manejo pago local	5 % del flete + costos de origen
Costo por manejo pago local	5 % del flete + costos de origen		

## OPERACIÓN MIAMI - GUAYAQUIL

POL: MIAMI USA

UNIDAD: FCL Carga Suelta

ECONOTRANS VS SACO SHIPPING

**Tabla 16. Operación Miami – Guayaquil Marítimo**

	TIPO	MIAMI	UNIDAD
<b>ECONOTRANS</b>	LCL	\$90,00	W/M
<b>SACO</b>	LCL	\$65,00	W/M
<b>SHIPPING</b>			

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Análisis:

A lo largo de la historia, Estados Unidos, ha sido el primer socio comercial de Ecuador ha sido reconocido por ser uno de los principales destinos a nivel mundial de flores, camarón, atún y petróleo entre otros. Así mismo, el Ecuador al no disponer de la tecnología necesaria para elaborar productos terminados, se ve obligado a importar dichos productos, es por esto la frecuencia de operaciones. En el cuadro anterior, se comparán las tarifas vía marítima desde Miami, Saco Shipping maneja una excelente tarifa pues dispone de su propio agente de carga en Miami y aun cuando Econotrans con su aliada Econocaribe en origen no puede igualar la tarifa de Saco Shipping en Ecuador. El ahorro por tonelada/metro cubico es de USD 25 (veinte y cinco dólares americanos) es decir que Saco Shipping es un 27.77% más competitivo en la frecuencia MIA – GYE.

## COMPARACIÓN ENTRE EMBARCADORES

**Tabla 17. Comparación entre embarcadores MIA - GYE**

	INCOTER M	POL	POD	CARGO	
	FOB	MIAMI	GUAYAQUI L	FCL	
	1x20'	BL	VARIOS	TRANSITO (DIAS)	FRECUENCIA
ECONOTRANS	\$ 1,812.00	\$ 125.00	\$ 790.00	15	Semanal
MUNDITRANSPOR	\$ 1,859.00	\$ 40.00	\$ 465.00	16	Semanal
T	\$ 2,214.00	\$ 40.00	\$ 465.00	8	Semanal

**Tabla 18. Gastos Locales embarcadores MIA - GYE**

	Gastos locales ECONOTRANS	Gastos locales MUNDITRANSPO
<b>Manejo</b>	US\$ 35	BL US\$ 50
<b>Visto bueno</b>	US\$ 20	Visto bueno US\$ 35
<b>Gastos portuarios</b>	US\$ 196	Gastos Naviera US\$ 85 por contenedor
<b>THC</b>	US\$ 125.00	

## OPERACIÓN MIAMI – QUITO

**Tabla 19. Operación Miami – Quito Vía Aérea**

	TIPO	MIAMI	UNIDAD
<b>ECONOTRANS</b>	Mínimo	\$120,00	W/M
<b>PROVEXCAR</b>	Mínimo	\$80,00	W/M

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Análisis:

Las tarifas de Provexcar se muestran más atractivas que las de Econotrans, esto se debe al flujo de operaciones que maneja Provexcar en la ruta descrita, lo que le permite ingresar al mercado de forma más competitiva. Para el caso de Olimpologistics, se deberá negociar excelentes tarifas con la aerolínea proveedora a fin de ingresar al mercado con una tarifa aproximada a la competencia.

**Tabla 20. Comparación Embarcadores Miami Quito vía aérea**

<b>Gastos locales ECONOTRANS</b>	
<b>Visto Bueno</b>	USD 55.00 + IVA
<b>Costo por manejo pago local</b>	5 % del flete + costos de origen

<b>Gastos locales PROVEXCAR</b>	
<b>Visto Bueno</b>	USD 55.00 + IVA
<b>Corte de guía</b>	USD 35.00 + IVA
<b>Costo por manejo pago local</b>	5 % del flete + costos de origen

## OPERACIÓN BOGOTÁ – QUITO

**Tabla 21. Operación Bogotá – Quito Terrestre**

	TIPO	BOGOTA	UNIDAD
<b>CORDICARGAS</b>	FCL	\$2290	1x20
	FCL	\$3200	1x40HQ

Elaborado por Elizabeth Jarrín

### Análisis:

Una de las rutas más comerciales vía terrestre es Bogotá – Quito por las facilidades que brinda la Comunidad Andina en el cruce de frontera y la libre movilización de mercancías. El transporte por carretera brinda grandes beneficios en cuanto al costo del traslado de carga desde Bogotá un distrito alejado de rutas navegables. Las tarifas antes propuestas por una de las más grandes empresas que manejan transporte terrestre en la Comunidad Andina se encuentran entre las más competitivas del mercado por esta razón Cordicargas entraría entre los proveedores estratégicos para Olimpologistics.

## **2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### **Introducción**

La presente investigación de mercados se realizará para determinar la viabilidad de la creación de una compañía especializada en gestión y asesoría logística en la ciudad de Quito, así como la posible demanda y target de mercado.

A lo largo de este capítulo se desarrollarán cada uno de los ámbitos que involucra una investigación de mercados, el planteamiento de objetivos, determinación de bases de segmentación, tamaño de la muestra, la forma de la entrevista guiada y finalmente tabulación e interpretación de datos.

#### **2.4.1 Objetivos**

- ✓ Determinar si las empresas importadoras están dispuestas a utilizar los servicios de transporte internacional de un agente logístico;
- ✓ Establecer un flujo de movimiento de carga de importación con Estados Unidos, Brasil, China, Colombia y Perú;
- ✓ Conocer las necesidades de las empresas importadoras en cuanto a información proporcionada por su agente logístico.

#### **2.4.2 Bases de Segmentación**

Para el estudio de mercado, se ha delimitado las siguientes bases de segmentación:

- ✓ Importadores registrados formalmente en la base de datos de TRADE NOSIS (red de negocios y bases de datos mundial);
- ✓ Importadores por INCOTERM EXW FOB FCA FAS;
- ✓ Importadores de carga seca general no peligrosa.

Mismos que han sido seleccionados aleatoriamente de acuerdo a la base de datos registrada en Trade Nosis [www.trade.nosis.com](http://www.trade.nosis.com).

### 2.4.3 Tamaño de la Muestra

A fin de determinar el tamaño de la muestra, se ha empleado una distribución normal, con los siguientes parámetros:

- ✓ Registro de importadores ecuatorianos en Trade Nosis a Agosto 2013

**Tabla 22.- Tamaño de la Muestra**

<b>N</b>	Total de la población objeto de estudio	9283
<b>p</b>	Probabilidad de éxito	50%
<b>q</b>	Probabilidad de fracaso	50%
<b>e</b>	Porcentaje máximo aceptable de error entre la población y la muestra	5%
<b>Z</b>	Desviación estándar normal	1.64

*Elaborado por Elizabeth Jarrín*

**Nivel de confianza 90%**

$$n = 176$$

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

## 2.4.4 Técnica de Investigación

### Entrevista Guiada

La entrevista dirigida, cerrada, estructurada, guiada, controlada, o estandarizada, sigue un procedimiento fijado de antemano por un cuestionario o guía de la entrevista, es decir, por una serie de preguntas que el investigador prepara de antemano. Las preguntas son presentadas exactamente como figuran en el cuestionario y en su mismo orden. No se permite al entrevistador introducir modificaciones. Las preguntas están, por lo general, cerradas, es decir, se le proporciona al entrevistado una serie de alternativas de respuesta donde debe seleccionar una u otras, ordenarlas, expresar su grado de acuerdo o desacuerdo, etc. En este sentido, el cuestionario, como técnica está estrechamente ligado a la entrevista y no puede ser estudiado como algo aislado. Las preguntas contienen categorías o respuestas que han sido delimitadas de antemano. Es decir, las respuestas deben circunscribirse a las alternativas dadas. (Plomé)

Para la elaboración de la encuesta se definirán los puntos clave objetivo de este estudio:

- ✓ Flujo de importación;
- ✓ Origen de la carga;
- ✓ Tipo de carga;
- ✓ Medio de transporte;
- ✓ Servicios de información;
- ✓ Servicio al cliente.

Para la recolección de datos, se ha entrevistado vía telefónica a la muestra resultante, se programó 11 entrevistas diarias con 9 sencillas preguntas a fin de obtener respuestas rápidas. En ciertas preguntas las empresas tienen opción de seleccionar 1 o más respuestas. De la muestra seleccionada 9 empresas se descartaron por no proporcionar información de contacto actualizada y 8 se abstuvieron de responder.

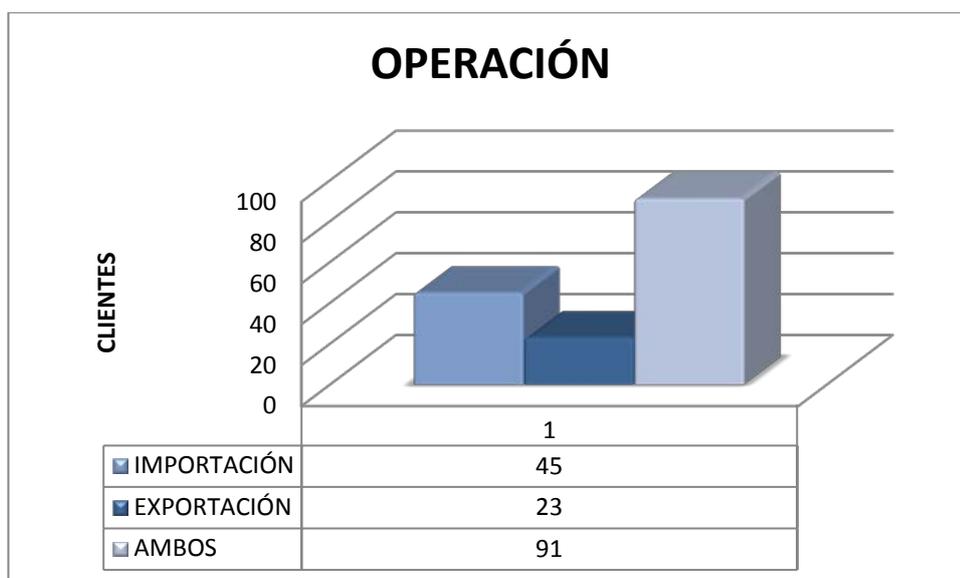
### 2.4.5 Interpretación de Datos

1.- ¿Cuál es su principal operación?

De acuerdo a los resultados, 91 empresas realizan simultáneamente actividades de importación y exportación, lo que corresponde al 57% de la muestra objeto de estudio, adicional 45 empresas realizan actividades de importación resultado favorable para el target de mercado al que se enfoca la presente investigación.

**Tabla 23. Tipo de operación**

OPERACION	IMPORTACIÓN	EXPORTACION	AMBOS
	45	23	91



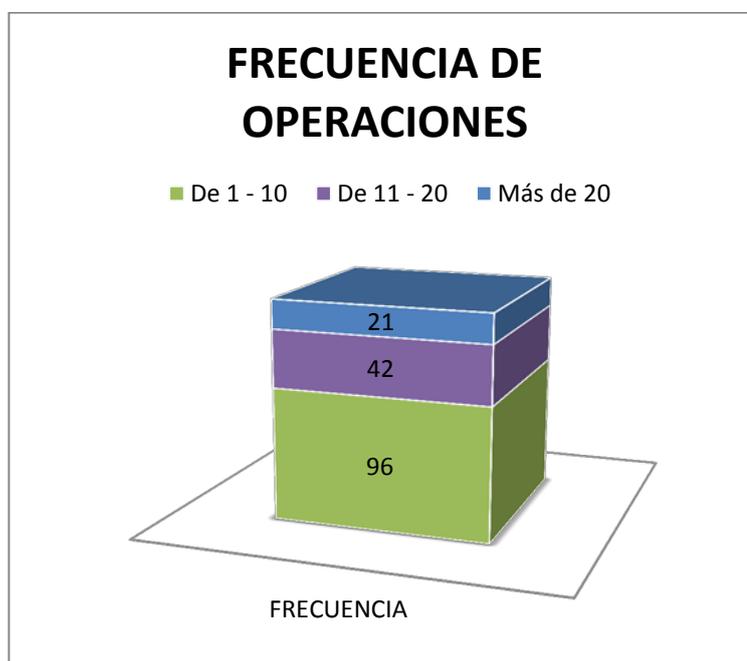
*Gráfico 3 Tipo de Operación.*

2.- ¿Con que frecuencia mensual realiza sus operaciones?

La gran parte de empresas entrevistadas corresponde a PYMES que como resultado indican como rango de operaciones mensuales entre 1 -10 tanto en importación y/o exportación.

**Tabla 24. Frecuencia de Operaciones**

FRECUENCIA MENSUAL DE OPERACIONES	De 1 - 10	De 11 - 20	Más de 20
	96	42	21



*Gráfico 4. Frecuencia de Operaciones*

### 3.- ¿Cuál es el país de origen de su mercancía importada?

En este punto se realiza el estudio sobre las empresas importadoras que corresponden a 136. Donde el principal origen de importación es China con un 43% seguido de Estados Unidos con un 34% y finalmente Brasil y Colombia con 17% y 6% respectivamente.

**Tabla 25. Procedencia de Importaciones**

PROCEDENCIA	CHINA	BRASIL	USA	COLOMBIA
	121	47	97	17

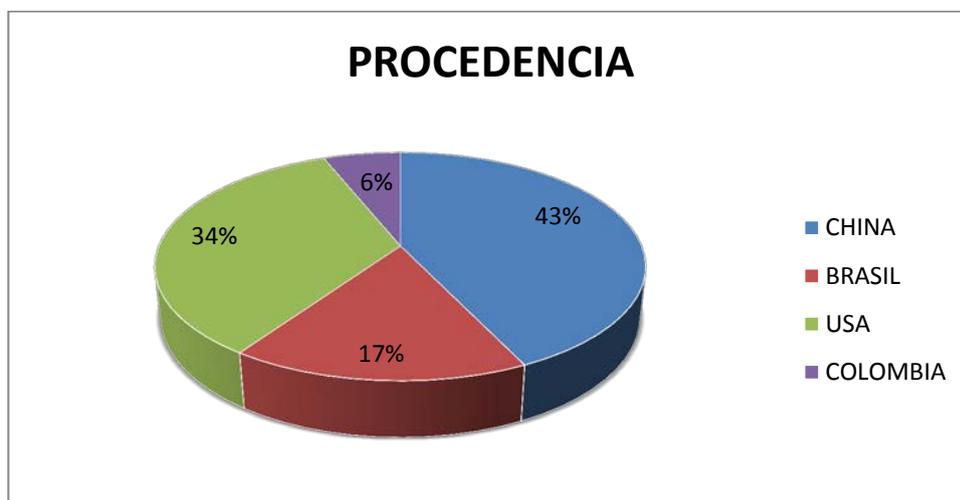


Gráfico 5. Procedencia de Importaciones

#### 4.- ¿Cuál es el modo de transporte más utilizado?

El modo de transporte más utilizado tanto en importación como exportación, es modo marítimo, cuyo resultado equivale al 73% de la muestra entrevistada, seguido por la vía aérea con 20% y en menor frecuencia el modo terrestre con un 7%.

**Tabla 26. Modo de Transporte**

MODO DE TRANSPORTE	AÉREO	MARÍTIMO	TERRESTRE
	37	135	12

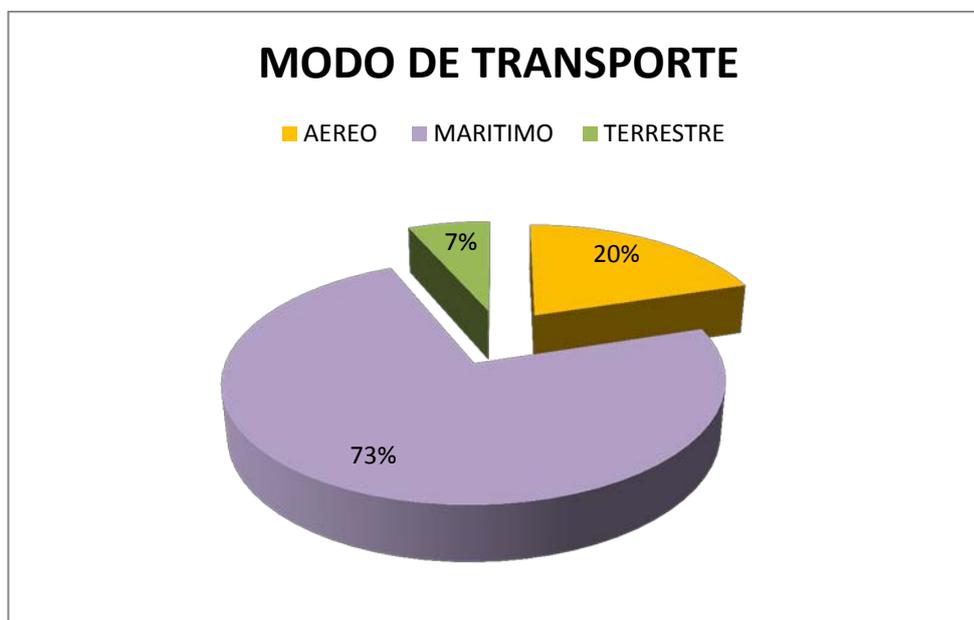


Gráfico 6. Modo de Transporte

### 5.- ¿Qué unidades de carga maneja?

Las empresas entrevistadas manejan simultáneamente carga tanto FCL (Full container load. Carga contenerizada) como LCL (Less container load. Carga suelta). 103 empresas manejan carga suelta para sus despachos representando un 64% de la muestra, así como unidades de 40 pies utilizadas por 87 empresas y 42 instituciones coordinan despachos en unidades de 20 pies.

**Tabla 27. Tipo de Carga**

TIPO DE CARGA	LCL	20'	40'
	103	42	87

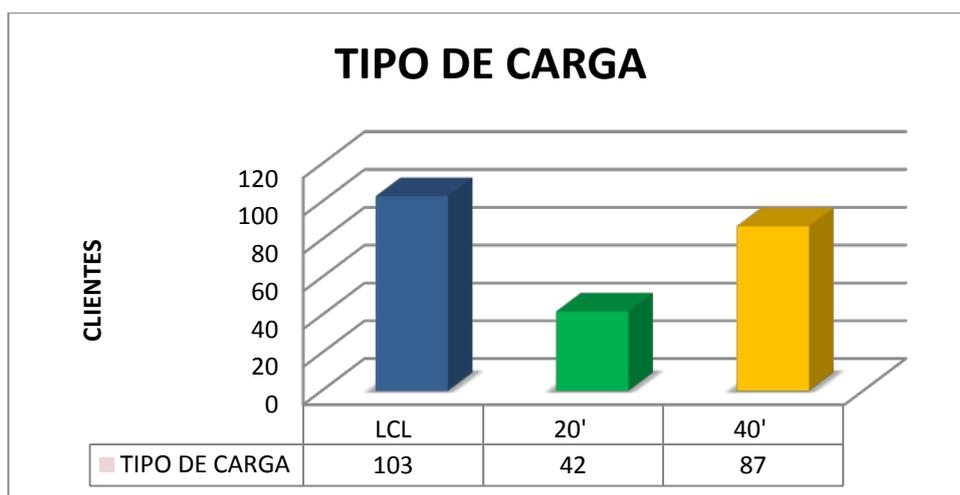


Gráfico 7. Tipo de Carga

6.- ¿En qué punto solicita la entrega de su carga?

De las 136 empresas importadoras, 97 solicitan la entrega de sus despachos de importación en puerto pues coordinan directamente el transporte interno, mientras que 49 clientes solicitan un servicio completo con entrega de carga en sus bodegas.

**Tabla 28. Punto de Entrega**

ENTREGA	PUERTO	BODEGA
	97	49

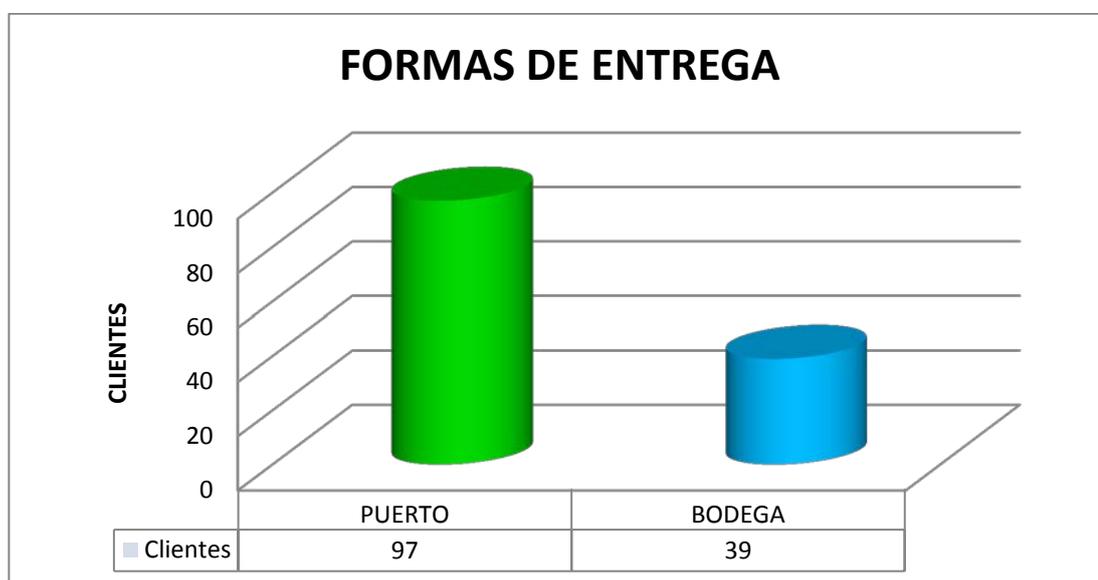


Gráfico 8. Punto de Entrega

## 7.- ¿Qué formas de pago maneja actualmente?

El 48% de las empresas entrevistadas manejan anticipos para los despachos mientras que el 34% solicitan un crédito por lo menos de 15 días. En menor porcentaje 18% cancelan los servicios a la vista, es decir al momento de entrega de la carga.

**Tabla 29. Forma de Pago**

FORMAS DE PAGO	ANTICIPO 30% SALDO A LA VISTA	A LA VISTA	CREDITO 15 DÍAS
	77	28	54

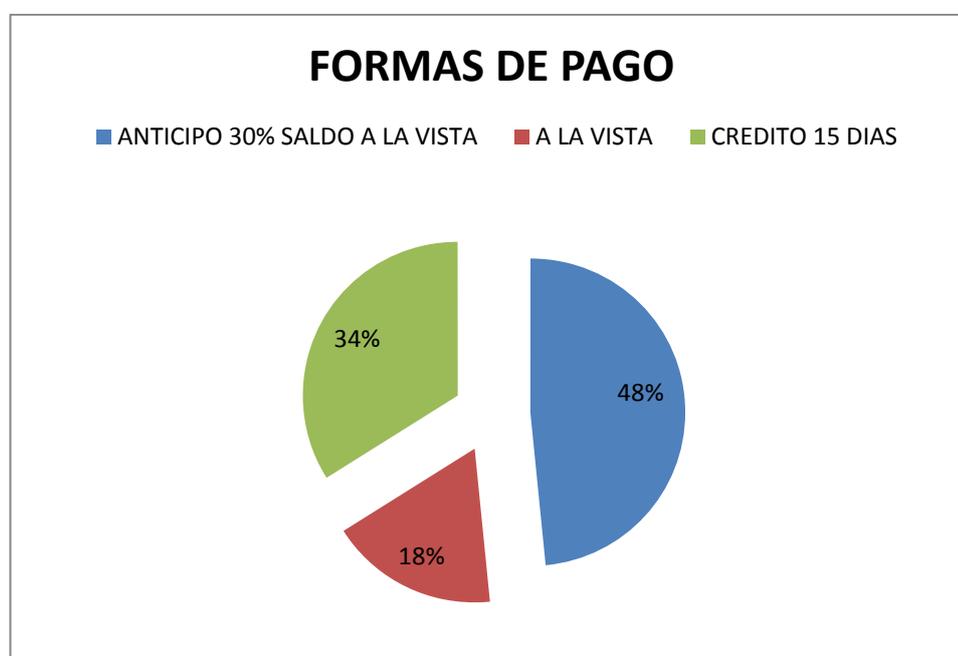


Gráfico 9. Formas de Pago

### 8.- ¿Está dispuesto a cambiar su actual operador logístico?

Las empresas objeto de estudio que podrían cambiar de operador logístico abarcan un 61% representado por 97 empresas, mientras que 62 están satisfechas con su proveedor actual.

**Tabla 30. Cambio de operador**

¿DISPUESTO A CAMBIAR?	SI	NO
	97	62

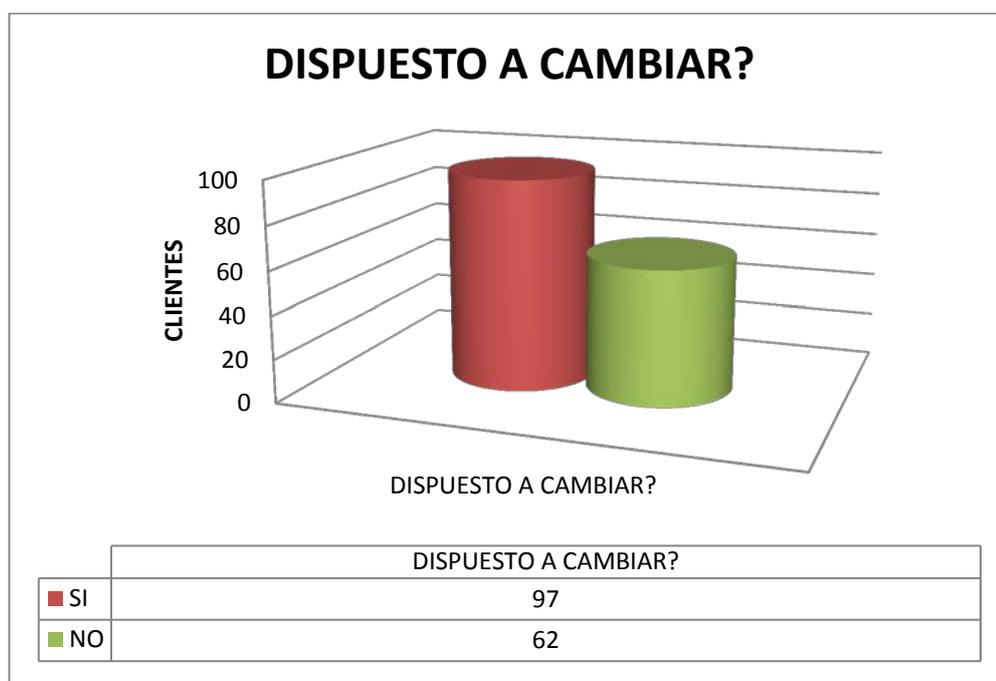


Gráfico 10. Cambio de operador

9.- ¿Qué aspectos tomaría en cuenta al cambiar de proveedor?

El 46% de los entrevistados cambiaría de proveedor si el mismo mejora y optimiza los tiempos de entrega de la carga, mientras que un 31% prefiere precios competitivos y en menor porcentaje valoran una atención personalizada.

**Tabla 31.- Aspectos para cambio de proveedor**

ASPECTOS PARA CAMBIO DE PROVEEDOR	ATENCION	PRECIOS	TIEMPO
	35	49	72



Gráfico 11. Aspectos para cambio de proveedor

### **2.4.6 Resumen Ejecutivo de la Investigación de Mercados**

Luego de realizada la investigación de mercados, se determinó que 136 empresas de la muestra seleccionada corresponde a empresas importadoras, el principal target de mercado del proyecto. Estas empresas realizan en promedio 53 operaciones mensuales, cuyos orígenes principales son China y Estados Unidos, seguidos por Brasil y Colombia por tanto el flujo de tránsitos se verá volcado en su mayoría al transporte marítimo, que de acuerdo a la investigación de mercados abarca el 73% de la muestra.

En cuanto a las unidades de carga, los operadores manejan en mayor cantidad carga suelta para los despachos, seguido por 87 empresas que manejan unidades de 40 pies optimizando costos de traslado pues alcanzan a embarcar mayor volumen de producto.

Si bien es cierto la empresa ofrece un servicio integral al importador, el transporte interno desde puerto a las instalaciones del cliente deberá coordinarse de acuerdo a las necesidades del mismo, así es el caso de 97 empresas que solicitan la entrega de su mercancía en puerto pues prefieren manejar el tránsito interno con sus propias unidades o con transportistas con quienes tienen tarifas preferenciales.

Al momento del pago, se presentan 3 escenarios importantes como anticipos, pago al momento de entrega del pedido y crédito a partir de 15 días. El estudio arroja que un 48% de empresas manejan un sistema de anticipos y saldo a la vista, que es la forma más conveniente tanto para el agente de carga como para el cliente, pues el agente obtiene cierta liquidez y el cliente asegura puntualidad y buen servicio por parte del operador logístico. Así mismo la atención al cliente, el servicio post venta y los tiempos

de entrega son factores fundamentales que influyen al momento de cambiar de agente de carga para los posibles clientes, pues según el estudio realizado 97 empresas cambiarían de operador siempre y cuando se optimice tiempos de entrega y se mantengan precios competitivos.

En conclusión, el mercado muestra grandes probabilidades de aceptación para la empresa objeto de estudio, pues una de las estrategias de ingreso al mercado a más de la constante comunicación y servicio personalizado es la oferta de precios competitivos lo que permitirá en un inicio abarcar el mercado de medianos importadores.

## CAPITULO III

### CREACIÓN DE LA EMPRESA

#### 3.1 MARCO LEGAL (Ley de Compañías)

Para dar inicio al tercer capítulo se hará una breve revisión de los tipos de compañías consideradas legalmente para desempeñar actividades de comercio en el Ecuador.

Según la Ley de Compañías, existen cinco figuras jurídicas que proceden como empresas de comercio, a saber:

- ✓ La compañía en nombre colectivo;
- ✓ La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- ✓ La compañía de responsabilidad limitada;
- ✓ La compañía anónima;
- ✓ La compañía de economía mixta.

#### DE LA COMPAÑIA ANONIMA

##### Concepto, características, nombre y domicilio

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

**Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía

preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

#### **De la capacidad**

**Art. 145.-** Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

#### **De la fundación de la compañía**

**Art. 146.-** La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

#### **Del capital y de las acciones**

**Art. 160.-** La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

## **Derechos y obligaciones de los promotores, fundadores y Accionistas**

**Art. 200.-** Las compañías anónimas considerarán como socio al inscrito como tal en el libro de acciones y accionistas.

**Art. 201.-** Los fundadores y promotores son responsables, solidaria e ilimitadamente, frente a terceros, por las obligaciones que contrajeran para constituir la compañía, salvo el derecho de repetir contra ésta una vez aprobada su constitución. Son de su cuenta y riesgo los actos y gastos necesarios para la constitución de la compañía. Si no llegare a constituirse por cualquier causa, no pueden repetirlos contra los suscriptores de acciones, y estarán obligados a la restitución de todas las sumas que hubieren recibido de éstos. Los fundadores y promotores son también responsables, solidaria e ilimitadamente con los primeros administradores, con relación a la compañía y a terceros.

### **3.1.1 CONSTITUCIÓN LEGAL DE UNA EMPRESA**

La constitución legal de una compañía anónima incluye los siguientes requisitos (Superintendencia de compañías, 2009):

**El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito.

El “principio de propiedad” consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.

El “principio de inconfundibilidad o peculiaridad” consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías

**Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

**El objeto social.-** La compañía anónima podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías

**Capital mínimo.-** El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía

**Acciones.-** La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el

artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la Ley

### **3.1.2 MINUTA DE CONSTITUCIÓN**

La minuta de constitución de una compañía tiene ciertos formatos con información a incluir según los requisitos de la Superintendencia de Compañías. Entre estos, el nombre de la compañía, el domicilio, el objeto social, capital de constitución, acciones, responsabilidades del Presidente ejecutivo, del Gerente General y las directrices para las juntas de directorio. Para el caso de este proyecto la minuta de constitución se emitirá según el anexo 1.

### **3.1.3 NOMBRAMIENTOS**

Los nombramientos tanto de Gerente General como de Presidente de la compañía deben establecerse durante la Junta General de accionistas y constar en el acta de la misma así mismo como lo indica el artículo 13 de la Ley de Compañías, los nombramientos deben ser inscritos en el Registro Mercantil del domicilio de la compañía. Los nombramientos respectivos constan de la información siguiente:

- ✓ La fecha de su otorgamiento;
- ✓ El nombre de la compañía, así como los nombres y apellidos de la persona natural, o bien el nombre de la compañía en cuyo favor se lo extendiere;
- ✓ La fecha del acuerdo o resolución del órgano estatutario que hubiere hecho la designación o, en su caso, la mención de la cláusula del contrato social en que ella conste;
- ✓ El cargo o función a desempeñarse;

- ✓ El período de duración del cargo;
- ✓ La enunciación de que la persona natural o la compañía designada ejercerá la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sola o conjuntamente con otro u otros administradores;
- ✓ La fecha de otorgamiento de la escritura pública en que consten las atribuciones vigentes del representante legal, el Notario que autorizó esa escritura y la fecha de su inscripción, en el Registro Mercantil;
- ✓ El nombre y la firma autógrafa de la persona que extienda por la compañía el nombramiento;
- ✓ La aceptación del cargo, al pie del nombramiento, de parte de la persona natural en cuyo favor se lo hubiere discernido. Si el nombramiento se hubiera extendido a una compañía, tal aceptación la hará su representante legal, a nombre de ella. En cualquier caso se indicará el lugar y la fecha en que esa aceptación se hubiere producido;
- ✓ La fecha del nombramiento no puede ser posterior a la fecha de ingreso del nombramiento al Registro Mercantil; y la fecha de la razón de aceptación del cargo no puede ser anterior a la fecha del nombramiento.

En el anexo 2 se encuentran copias de los nombramientos originales con los registros respectivos.

#### **3.1.4 REGISTRO DE LA SOCIEDAD**

Una vez inscrita la minuta de constitución y los nombramientos en el Registro Mercantil correspondiente, se debe reingresar la documentación en la Superintendencia de Compañías para el registro de la sociedad adjuntando los siguientes documentos:

- ✓ Formulario RUC 01A;

- ✓ Formulario RUC 01B;
- ✓ Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil;
- ✓ Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente;
- ✓ Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil;
- ✓ Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía.

. En el anexo 3 se encuentra la copia del registro original.

### **3.1.5 EXTRACTO**

Deberá publicarse en un periódico de circulación regular un extracto de la constitución de la compañía. Una copia del extracto original se encuentra en el anexo 4

### **3.1.6 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

El RUC registra información relativa al contribuyente como por ejemplo: la dirección de la matriz y sus establecimientos donde realiza la actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo, las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas, entre otras.

Las actividades económicas asignadas a un contribuyente se determinan conforme el clasificador de actividades CIU (Clasificador Internacional Industrial Único) (SRI).

Una copia del RUC se encuentra en el anexo 5

### **3.2 ESTUDIO TECNICO**

El estudio técnico permite describir los requerimientos necesarios para que la empresa pueda iniciar sus actividades tales como la ubicación de la empresa, las instalaciones, equipos mobiliario etc.

En un inicio la empresa contará con una oficina propiedad de uno de los socios, con mobiliario y equipos adquiridos al inicio de la actividad comercial.

Este estudio también establecerá la estructura administrativa de la empresa, el perfil de los puestos de trabajo y las responsabilidades de cada cargo.

#### **3.2.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Para el caso específico de este estudio, la localización y ubicación de las oficinas principales será en el sector sur de Quito, una ubicación con acceso a plantas industriales y PYMES importadoras quienes representan nuestro mercado objetivo. Se ubicará en el tercer piso en Calle S29 y Oe1 J casa Oe1-181 Sector Guajaló.

Adicional está localizada a 50km del nuevo aeropuerto de Quito, lo que permite gran accesibilidad al nuevo distrito aduanero, la zona industrial sur y de los valles cercanos.

### **3.2.2 ESTABLECIMIENTO E INFRAESTRUCTURA**

El tamaño de las instalaciones soportan en conjunto todos los equipos y muebles enseres que permiten el desarrollo pleno de las actividades productivas.

Las oficinas cuentan con un área de 50 metros cuadrados, espacio repartido para 3 cubículos amplios, mini bodega y cafetería.

Los equipos con los que cuenta la oficina:

- ✓ 2 escritorios;
- ✓ 4 sillas para escritorio;
- ✓ 3 sillas para visitas;
- ✓ 1 archivador de pared;
- ✓ 1 teléfono;
- ✓ 2 computadoras;
- ✓ 1 impresora multifunción;
- ✓ Menaje de cafetería.

### **3.3 MARCO ADMINISTRATIVO**

#### **3.3.1 DIVISIÓN ADMINISTRATIVA**

La empresa en un inicio estará compuesta por tres departamentos importantes:

- ✓ Departamento Marketing y Ventas;
- ✓ Departamento Financiero;
- ✓ Departamento Operativo.

El siguiente organigrama pretende representar la división jerárquica de los departamentos administrativos de la empresa:



*Ilustración 7.* División Administrativa de la empresa. Elaborado por Elizabeth Jarrín.

A la cabeza de la empresa estará el Gerente General, responsable del personal, de la toma de decisiones, la administración de la empresa y la representación legal de la misma.

El departamento de Marketing será el encargado de realizar todo el contacto con los clientes, el proceso de ventas, promociones y manejo de portafolio de servicios. Adicional a esto, incluirán tareas tales como la imagen corporativa de la empresa.

El departamento financiero, uno de los más importantes, será aquel que administre la parte contable de la empresa, tales como facturación, cobranzas, balances, tributación etc.

Finalmente el departamento operativo, el alma de la empresa, el centro de operaciones de carga despacho, transporte y tramites de aduana

### 3.3.2 DIVISIÓN COMERCIAL

#### Canales de Distribución y Venta

El modelo a través del que se comercializará el portafolio de servicios de OLIMPOLOGISTICS en Quito será en relación horizontal de la fuerza de ventas y los potenciales clientes:

Cada uno de los servicios ofertados por OLIMPOLOGISTICS cuenta con respaldo de agentes en el exterior con experiencia en el transporte y movilización de carga para importación. Los servicios de logística y asesoría, son los principales productos que se pretende llevar a los clientes que se desenvuelven en el ámbito del comercio exterior.



*Ilustración 8.- Canales de distribución Fuerza de Ventas. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

Por otro lado la empresa se impone como un agente facilitador de operaciones entre las líneas navieras y los clientes finales lo que propone una gestión integral en los procesos de importación de los operadores.



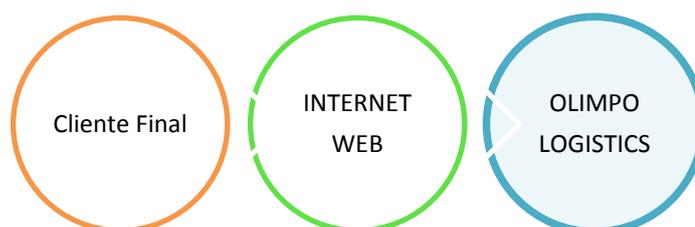
*Ilustración 9.- Canales de distribución Broker de servicios. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

A más de los servicios de transporte internacional, OLIMPOLOGISTICS cuenta con un portafolio de proveedores quienes facilitan que la empresa ofrezca servicios adicionales como seguro de transporte, transporte interno de carga, englobando un plus de servicios para el cliente final. En esta figura OLIMPOLOGISTICS se coloca como un agente facilitador de servicios lo que le permite ingresar al mercado objetivo a través de alianzas estratégicas con los proveedores.



*Ilustración 10.- Canales de distribución Plus de servicio. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

A más de los canales directos de distribución, otro acceso potencial a los clientes y uno de los más efectivos es el internet a través de una página web.



*Ilustración 11.- Canales de distribución Medios Electrónicos. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

En este caso, el cliente ante la necesidad de realizar sus operaciones busca a través de la red gestores, empresas y agentes que se encuentran en el medio. Como indica la gráfica anterior, podemos ver un canal de distribución inverso donde el cliente final es quien busca los servicios

ofertados por la empresa a través de la web [www.olimpologistics.com](http://www.olimpologistics.com). El internet en la actualidad es una herramienta efectiva pues ahorra recursos y está a disposición permanente las 24 horas del día para los usuarios.

## **CAPITULO IV**

### **SERVICIOS DE LOGÍSTICA y COMERCIO EXTERIOR**

OLIMPOLOGISTICS S.A es una empresa especializada en logística internacional, lo que incluye transporte de carga FCL contenerizada, LCL consolidada; tanto para importación como exportación; procesos aduaneros, seguro de transporte; en fin un servicio integral al comercio exterior. En un inicio las operaciones se orientarán en el transporte internacional de carga desde los principales puertos: Miami – Estados Unidos; Santos – Brasil; Bogotá – Colombia vía aérea, marítima y terrestre respectivamente.

El plus de servicios que propone la empresa es una asistencia personalizada durante todo el proceso de importación, desde el registro y desarrollo de proveedores hasta la entrega del producto en las instalaciones del cliente; a más de esto, se ofrece al cliente una comunicación constante, con el status actualizado de los tramites en cualquiera de los servicios, para esto se creará un sistema en el portal web ([www.olimpologistics.com](http://www.olimpologistics.com)) que permita el acceso del cliente con su usuario y contraseña a la revisión y seguimiento online del trámite, así como el acceso electrónico a los documentos relacionados (de soporte y acompañamiento).

A mediano plazo se pretende cubrir todos los distritos aduaneros del país. El personal vinculado a la empresa es personal capacitado, profesionales con alto nivel académico y amplia experiencia en el ámbito logístico.

El objetivo de la empresa es familiarizarse con las necesidades de los clientes, el tráfico de importación, la frecuencia de sus embarques, y los

problemas que posee con su actual proveedor a fin de garantizar al cliente soluciones acertadas y el precio más competitivo del mercado. Anexo 8

#### **4.1 PORTAFOLIO DE SERVICIOS LOGISTICOS**

##### **4.1.1 TRANSPORTE INTERNACIONAL**

El transporte internacional de carga se especializará en un inicio en carga seca no peligrosa, de acuerdo a lo establecido en el capítulo II.

Para la oferta de servicios en transporte internacional se manejará un procedimiento de acuerdo al flujograma en la ilustración 12, que permitirá llevar un control en los procesos internos de la empresa.

La cotización del transporte internacional en cualquiera de sus modalidades estará a cargo del Asistente Comercial quien solicitará información básica para cotizar el servicio requerido. La información que recolectará será: puerto de origen, INCOTERM, cantidad de bultos, medidas de cada bulto, tipo de mercancía, peso y modalidad de transporte. Una vez recabada la información, se procede con la cotización a los proveedores internos y aliados estratégicos, en este caso las navieras, líneas aéreas o transportistas terrestres de acuerdo al modo de transporte solicitado y/o sugerido. Apenas se confirme el costo establecido por los operadores mencionados, se procede con el cálculo del precio a ofertar, en el que se incluirá, de acuerdo a nuestra política de precios un margen de ganancia entre el 25% – 30% manejándonos en los estándares fijados por el mercado.

Se presenta la oferta al cliente en un plazo no mayor a 24hrs, en caso de ser aceptada la oferta se solicita la información y contacto del suplidor internacional, misma que será remitida al asistente operativo a fin de

coordinar la entrega del producto y su posterior despacho a territorio nacional.

Cuando se confirma la entrega de la carga en las bodegas del agente en origen se envía una notificación al importador para que este pendiente del proceso de su embarque. Así mismo, una vez notificado el zarpe de la carga se enviará la notificación respectiva con los detalles del viaje, así como nombre de la nave, número de conocimiento de embarque, ETD y ETA.

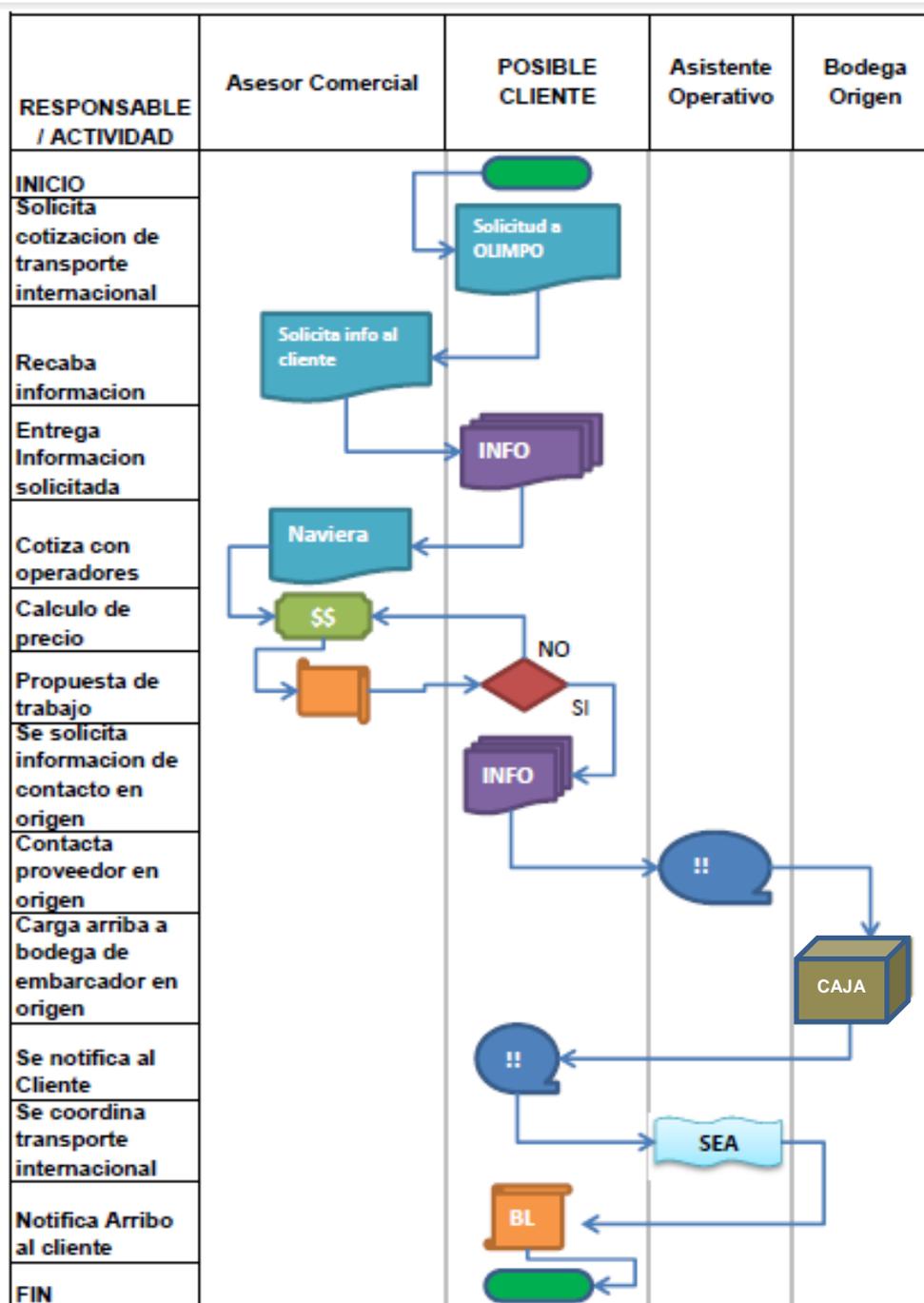


Ilustración 12.- Flujograma de Proceso para contratación de servicio de transporte aéreo, marítimo o terrestre. Elaborado por Elizabeth Jarrín.

Para la contratación del servicio de transporte internacional se procederá de la misma forma independiente del medio a utilizarse, pues se establecerá como procedimiento interno en la empresa.

Es importante tomar en cuenta las características de la carga a ser transportada, mismas que determinarán el medio de transporte ideal para la operación. Si bien es cierto el transporte a cotizarse será en base a carga general seca no peligrosa, debajo se detalla el tipo de carga a transportarse de acuerdo al modo de transporte:

<b>TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA</b>		
<b>Aéreo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Carga de poco voluminosa</li> <li>•Carga No Peligrosa</li> <li>•Percibles</li> <li>•Carga de alto valor comercial</li> <li>•Carga liviana</li> <li>•Para distancias cortas</li> </ul>	<b>Marítimo</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Carga voluminosa</li> <li>•Carga Peligrosa</li> <li>•Carga Refrigerada</li> <li>•Carga pesada</li> <li>•Distancias Largas</li> </ul>	<b>Terrestre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Carga voluminosa</li> <li>•Carga No Peligrosa</li> <li>•Carga Pesada</li> <li>•Distancias moderadas</li> <li>•Puertos sin acceso a vias fluviales</li> </ul>

*Ilustración 13.* Tipo de carga de acuerdo al modo de transporte. Elaborado por Elizabeth Jarrín

## **4.2 SERVICIOS DE ASESORÍA y CONSULTORIA**

Entre los servicios que se ofrecerán en la empresa está la asesoría en todo el proceso logístico de compras internacionales, desde el desarrollo de proveedores hasta la importación y entrega del producto en las instalaciones del cliente. Para esto se propone una asesoría paso a paso respaldando al cliente ante cualquier duda o inquietud a fin de lograr una operación exitosa.

### **4.2.1 ASESORÍA EN COMPRAS INTERNACIONALES**

Al momento de realizar compras a nivel internacional es importante tomar en cuenta el desarrollo de proveedores, donde se analizarán ciertos puntos a fin de determinar el proveedor adecuado:

- |   |   |
|---|---|
| ✓ Calidad;  | ✓ Referencias comerciales;              |
| ✓ Precio;   | ✓ Métodos de pago;                      |
| ✓ Ubicación;  | ✓ Plazos de pago;                       |
| ✓ Unidad comercial de venta<br>(cantidades mínimas por<br>orden); | ✓ Lead time – Tiempos de<br>reposición. |

Para el control de proveedores y el manejo de bases de datos es importante llevar un registro o ficha con la información del proveedor. La información que deberá consignarse es la siguiente Ver anexo 6:

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| ✓ Razón Social;              | ✓ Dirección;                           |
| ✓ Identificación Tributaria; | ✓ Ciudad;                              |
| ✓ Contacto / Representante;  | ✓ País;                                |
| ✓ Correo electrónico;        | ✓ Idioma;                              |
| ✓ Teléfono;                  | ✓ Lead Time / Tiempo De<br>Reposición. |
| ✓ Fax;                       |  |
| ✓ Página Web;                |  |

Una vez determinado el o los posibles proveedores, se sugiere en primera instancia el desarrollo de muestras. En este proceso se solicita al proveedor el envío de una muestra de producto misma que será estudiada por el cliente a fin de asegurar los aspectos clave del producto, como calidad, presentación, aspectos técnicos etc. Hay que aclarar que el cliente será quien incurra en los gastos ocasionados por las muestras solicitadas.

En caso de ser aprobadas las muestras y solicitar la compra del producto, deberá mantenerse un control durante todo el proceso de compra

internacional, misma que inicia desde la colocación de la solicitud u orden de compra.

### **Solicitud de compra**

La solicitud de compra u orden de compra es un documento que para el caso deberá emitirse directamente por el solicitante quien es la persona que se encuentra al tanto de los insumos y stock de producto Ver anexo 11.

El documento deberá contener la siguiente información:

- ✓ Numero secuencial de orden;
- ✓ Cantidad solicitada;
- ✓ Unidad de medida;
- ✓ Descripción precisa del material requerido con el código

respectivo del producto y de ser el caso planos, fichas técnicas etc.

- ✓ Referencia de la última adquisición;
- ✓ Stock actual;
- ✓ Consumo mensual;
- ✓ Fecha de requerimiento en bodega.

Al momento de colocación de la solicitud/orden de compra deberá tomarse en cuenta el tiempo de reposición de los proveedores a fin de evitar retrasos y demoras en la entrega. El tiempo de reposición o lead time del proveedor deberá medirse desde el momento en que se coloca la solicitud hasta la fecha en que el producto es entregado en las bodegas del importador, lo que incluye tiempo de fabricación, tránsito y formalidades aduaneras.

## **Importación**

Una vez presentada la Solicitud/Orden de compra, la persona encargada del área de compras internacionales deberá cotizar al fabricante/proveedor el producto solicitado.

Los precios otorgados deberán compararse con el histórico de precios y en caso de registrarse algún incremento en los mismos se solicitará un justificativo al proveedor.

Para la primera importación deberá cotizarse con 2 o más proveedores y así obtener una referencia más clara del precio más conveniente.

Una vez se obtenga la cotización por parte del proveedor, la misma será remitida al inmediato superior o la persona encargada de aprobar el presupuesto de la compra.

Cuando la cotización ha sido aprobada, se elabora una nota de pedido o compromiso de compra mismo que será enviado al proveedor como aceptación de la tarifa acordada y puesta en firme del lote de producción.

En Nota de Pedido / Compromiso de compra debe constar la siguiente información Ver anexo 12:

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| ✓ El numero secuencial asignado; | ✓ Ítem;                                      |
| ✓ Datos del proveedor;           | ✓ Código del ítem (interno y del proveedor); |
| ✓ Fecha de entrega;              | ✓ Descripción completa;                      |
| ✓ Termino de negociación;        | ✓ Cantidad;                                  |
| ✓ Forma de pago;                 | ✓ Unidad física;                             |

- ✓ Precio unitario;
- ✓ Precio total;
- ✓ Descripción de rubros de acuerdo al término de negociación;
- ✓ Firma del autorizador.

Una vez enviada la nota de pedido al proveedor deberá realizarse el seguimiento al plazo de entrega del pedido. Se propone un ejemplo de la nota de pedido en el anexo 13.

Cuando se confirma la entrega del producto deberá solicitarse, vía electrónica, la documentación final que ampara la operación, los más importantes:

- ✓ Factura comercial;
- ✓ Packing List;
- ✓ Certificado de Origen.

Con los documentos enviados deberá cotejarse con la nota de pedido y la solicitud de compra generada al inicio de la importación para comprobar que el proveedor envíe lo que se acordó en la confirmación de compra. Así también es importante verificar que los datos consignados correspondan a la información del importador, el término de negociación y los precios establecidos.

La verificación del certificado de origen permitirá revisar si las partidas declaradas en origen permiten acogerse a las preferencias arancelarias nacionales, caso contrario amerita una revisión en clasificación arancelaria.

Al momento del despacho, deberá coordinarse, de acuerdo al término de negociación, el transporte internacional y el seguro de carga.

Durante el despacho es importante llevar un status actualizado del proceso para control interno.

### **Formalidad Aduanera**

Una vez notificado el despacho de la carga, deberá informarse al agente que coordinará el trámite de aduana.

Apenas sean enviados los documentos originales de la importación al comprador, los mismos deberán enviarse con memo escrito al agente de aduana quien dará fe de recepción.

En el memo para el envío de documentos deberá constar:

- ✓ Original de Factura Comercial;
- ✓ Original Packing List;
- ✓ Original BL / AWB / CPI con MRN y visto bueno;
- ✓ Original Nota de pedido / Compromiso de compra;
- ✓ Original de aplicación de seguro de transporte.

### **Liquidación de tributos**

**Art. 110.- Base imponible.-** La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera.

Donde el valor de transacción es el precio efectivamente pagado o por pagar de las mercancías objeto de la operación.

Una vez determinado el valor en aduana de las mercancías, se procederá con el cálculo de los impuestos respectivos, mismos que deberán

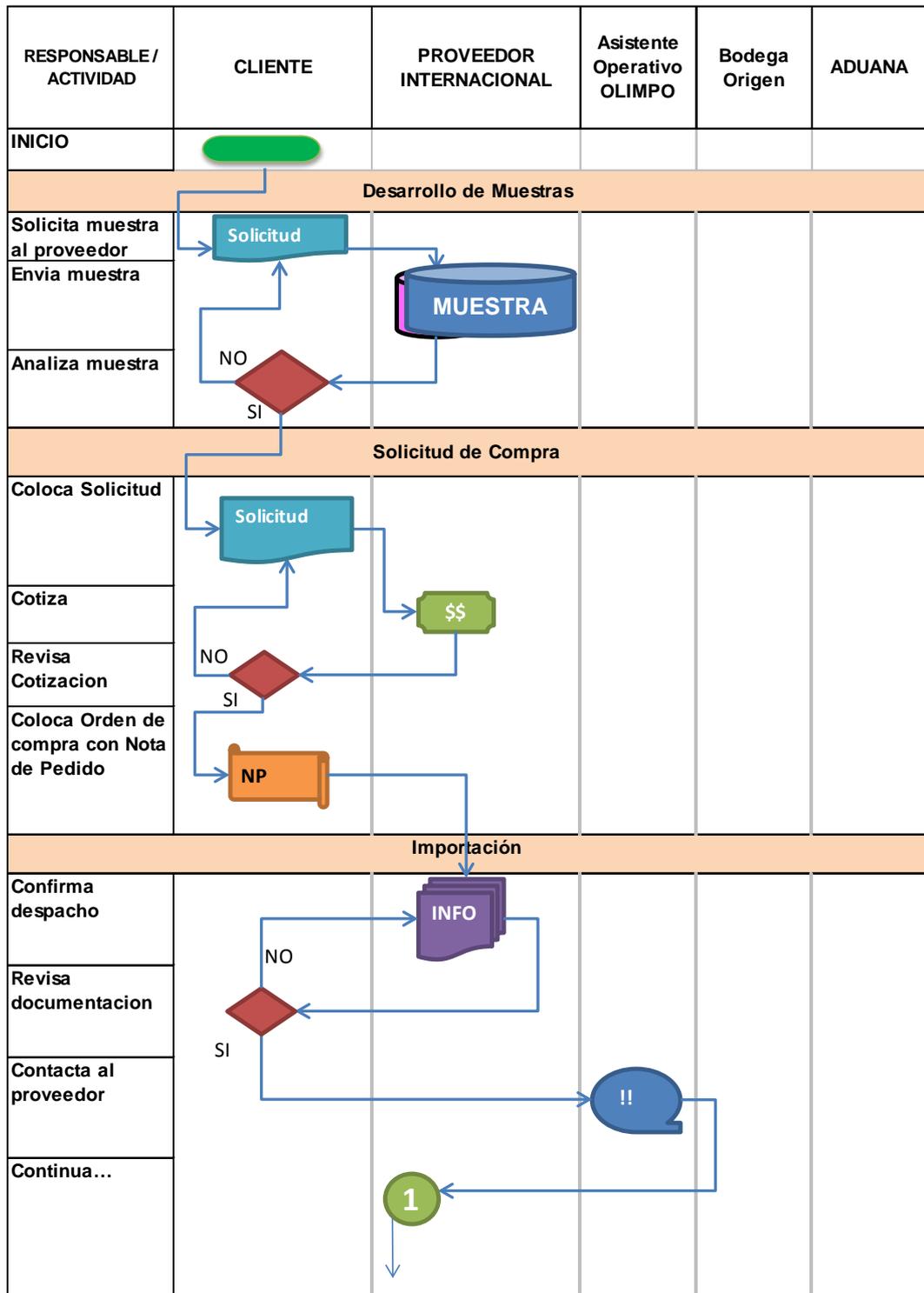
ser cancelados en un periodo máximo de dos días laborables a partir de la liquidación, caso contrario se generan intereses

**Salida y entrega del producto:**

Con la salida autorizada de aduana del producto, el mismo está listo para despacho a las bodegas de la empresa, es importante coordinar el despacho de la carga con dos días de antelación a fin de confirmar transporte internacional y disponibilidad de recepción en bodega.

El importador deberá coordinar con su agente el despacho de la carga así como el inspector de seguro para el aforo durante la recepción en caso de presentarse novedades.

Quien recibe la mercancía deberá contar con los documentos que amparan el pedido para cotejar lo solicitado con lo arribado a bodega.



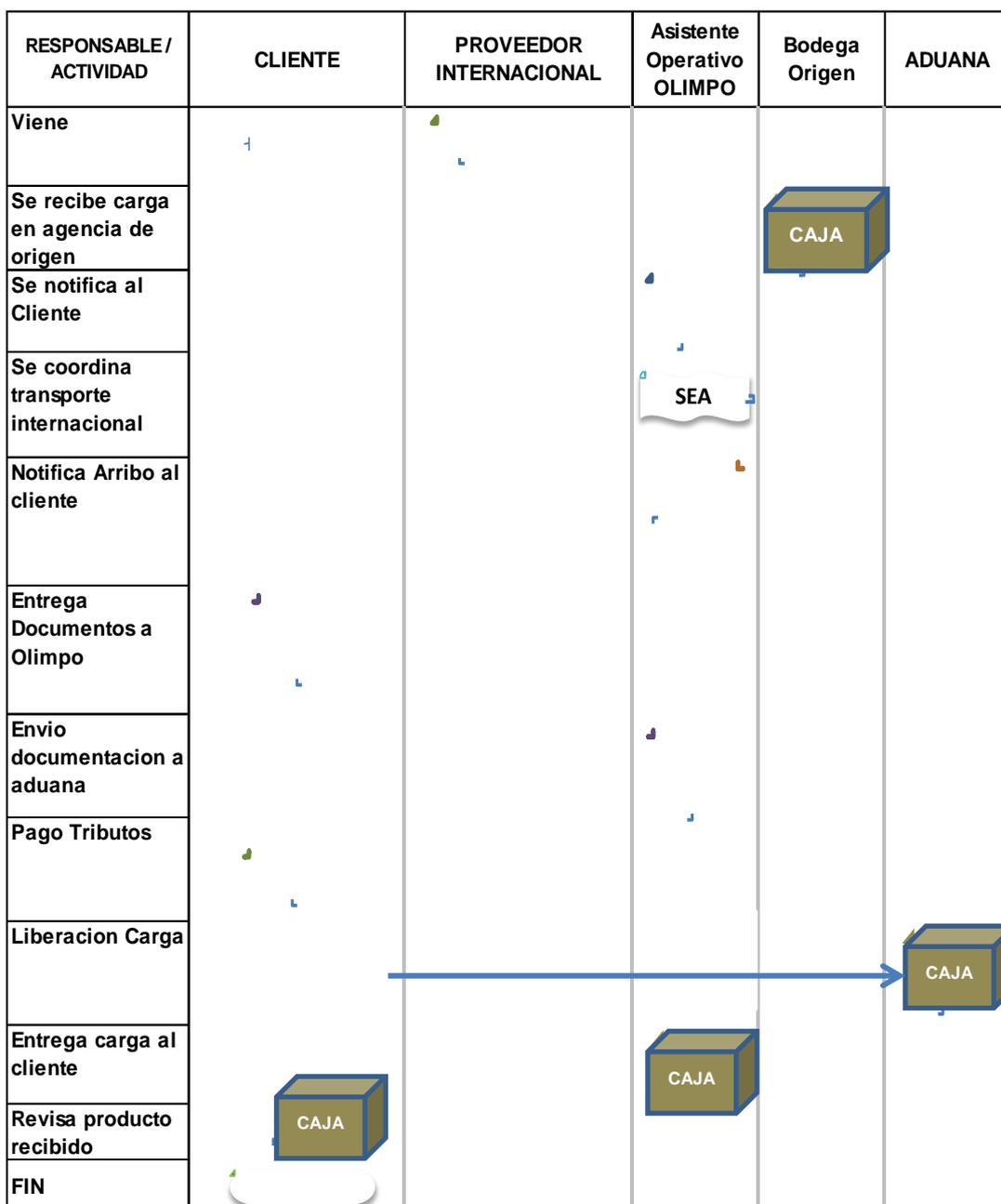


Ilustración 14. Flujoograma proceso de Compras Internacionales. Elaborado por Elizabeth Jarrín

#### 4.2.2 ASESORÍA EN FORMAS Y MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR

La forma de pago al exterior es un acuerdo establecido entre el proveedor y el cliente o consignatario de la mercancía o servicio en cuanto al momento de pago; dicho acuerdo parte de dos criterios importantes el primero: el pago relacionado al embarque y el segundo: al momento de la entrega del producto. Es importante notar que la forma de pago consensuada dependerá del nivel de conocimiento y confianza entre el proveedor y el comprador.

Es así como se detallan las siguientes formas de pago internacionales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú, 2013):

Pago Anticipado	Pago a la vista/Contra documentos	Pago a plazo
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Transacción realizada previo al envío de la mercancía</li> <li><input type="checkbox"/> Se utiliza cuando hay una buena relación con el proveedor</li> <li><input type="checkbox"/> Condición para producción</li> <li><input type="checkbox"/> Domina el mercado/único proveedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Transacción realizada confirmado el embarque</li> <li><input type="checkbox"/> Seguro para ambas partes</li> <li><input type="checkbox"/> Confirmado el pago se envía documentos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Plazo acordado entre las partes</li> <li><input type="checkbox"/> Estrecha relación comercial</li> <li><input type="checkbox"/> Plazo corre desde fecha de embarque o facturación.</li> </ul>

#### Medios de Pago al Exterior

Una vez seleccionada la forma de pago, el plazo y la fecha de vencimiento de los pagos (embarque/presentación de documentos) se determina el medio para pago.

	<b>Transferencia</b> La más utilizada Más confiable Ágil Segura Menos costos por manejo de divisas		<b>Carta de Crédito</b> Documentación extensa Requisitos estrictos para proveedor e importador Toma tiempo en efectivizarse		<b>Cheque Internacional</b> Riesgo de extravío Riesgo de falsificación Tiempo de envío Tiempo de efectivización
---	---	---	--	--	---

*Ilustración 15.* Ventajas y desventajas de los medios de pago. Elaborado por Elizabeth Jarrín

**Transferencia / orden de pago:** Pago que realiza el importador al exportador por intermedio de los bancos. Este medio se usa frecuentemente en la forma de pago de cuenta abierta, que como lo hemos indicado es la forma más riesgosa para el exportador.

**Cobranza de exportación:** Es el medio de pago internacional mediante el cual un exportador entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios a su banco, con la instrucción de enviarlos y entregarlos al comprador contra pago o la aceptación de una letra o la presentación de un pagaré / compromiso de pago a término u otros términos y condiciones. En resumen es encargarle la cobranza de los documentos a un banco. Bajo esta modalidad, el exportador asume de los riesgos (del importador) pues el banco no asume responsabilidad en el pago.

**Carta de crédito de exportación (CDE):** Es el medio de pago internacional mediante el cual el banco del importador a solicitud de este, (comprador u ordenante), se compromete a pagar – a la vista o a plazo – a un exportador (vendedor o beneficiario) una cantidad determinada, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones de la carta de crédito.

Esta es la modalidad más segura para el exportador porque el banco del importador es quien asume la obligación de pago. Acuérdesse que el comercio es una actividad de doble vía y lo que para un importador es un CDI, es un CDE para un exportador.

Las cartas de crédito más recomendadas en Ecuador son:

### IRREVOCABLE

- No puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de todas las partes.
- Ventaja: El exportador tiene la seguridad que cobrará, si presenta los documentos de acuerdo a los términos y condiciones, es decir “documentos limpios”.

### CONFIRMADA

- El banco del exportador (“avisador”) añade su compromiso de pago irrevocable al del banco del importador (“emisor”).
- Ventaja: El exportador cobrará cuando presente documentos “limpios” a su banco.
- Si se tiene alguna duda sobre la confiabilidad y solidez del banco y/o país del importador.

*Ilustración 16.- Tipos de Cartas de Crédito. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

**Cheque Internacional:** Cheque emitido por la entidad bancaria o personal con cargo a la cuenta del importador. Presenta varios riesgos por extravío, demoras en emisión, autorizaciones bancarias para realizar el débito a la cuenta. Puede obstaculizar la operación de importación.

De acuerdo a lo revisado previamente, el medio de pago más recomendado al momento de realizar transacciones internacionales es la transferencia directa, este medio permite efectivizar el pago en menor

tiempo, evita costos innecesarios como papeleo, formularios y requerimientos adicionales como gastos bancarios por manejo de divisas.

### **Información Bancaria**

Para cualquier medio de pago o transferencia al exterior es importante ajustarse a los formatos establecidos a fin de contar con toda la información requerida.

Para pagos con transferencia bancaria es importante notificar lo siguiente:

- ✓ Nombre del beneficiario;
- ✓ Nombre del Banco  
beneficiario /Beneficiary  
Bank
- ✓ Dirección/address;
- ✓ Ciudad/city;
- ✓ País/country;
- ✓ Cuenta/account;
- ✓ SWIFT;
- ✓ ABA/IBAN

## **Impuesto a la salida de divisas**

Al momento de efectuar pagos al exterior por cualquier medio antes descrito, se genera el Impuesto de Salida de Divisas (ISD).

De acuerdo al artículo cuarto del Reglamento Para La Aplicación Del Impuesto A La Salida De Divisas El hecho generador se produce al momento de la transferencia, traslado, o envío de divisas al exterior, o cuando se realicen retiros de divisas desde el exterior con cargo a cuentas nacionales, con o sin la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero.

El hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa correspondiente al impuesto en mención asciende al 5%. (SRI)

En el giro de cheques sobre cuentas del exterior con débito a una cuenta nacional o pago en efectivo, el hecho generador se produce cuando este título es emitido por la institución financiera.

En el giro de cheques sobre cuentas nacionales, que se cobren desde el exterior, el hecho generador se produce cuando el cheque sea pagado al beneficiario; para el efecto la institución financiera que reciba cheques para el cobro desde el exterior deberá informar este hecho a la institución financiera en la que el girador mantenga la cuenta corriente para que esta proceda al débito del valor del cheque y del impuesto respectivo.

En el envío o transferencia de divisas con la intermediación de Courier, el hecho generador se produce cuando el ordenante solicita el envío de las divisas.

**Art. 21.- Base Imponible:** La base imponible del impuesto en el caso de transferencias, traslados o envíos de divisas al exterior por cualquiera de los medios descritos en la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador y este reglamento, es el valor total de las divisas transferidas, trasladadas o enviadas.

Cuando se trate de avances de efectivo o retiros de divisas desde el exterior, con cargo a cuentas nacionales, mediante la utilización de tarjetas de crédito o débito, la base imponible estará constituida por el valor total de la transacción.

#### **4.2.3 ASESORÍA EN SEGURO DE TRANSPORTE**

El seguro de transporte es una figura que respalda al importador / exportador, de acuerdo al termino de negociación, durante toda la operación.

La finalidad del seguro es brindar cobertura a la mercancía transportada de posibles daños materiales durante el tránsito desde origen hasta las bodegas del asegurado o consignatario siempre y cuando cumplan con las condiciones establecidas en la póliza en la que se ampara.

La fecha para la emisión del seguro de transporte es previa al embarque de la carga con seguro todo riesgo y de bodega a bodega.

El seguro de transporte de mercancías se basa en la cadena:



Ilustración 17.- Cadena Seguros. Elaborado por Elizabeth Jarrín

Las partes que intervienen en el contrato de seguro son (Plan Cameral de las Exportaciones):

**Asegurador.-** Entidad acreditada para emitir pólizas de seguro.

Quien cubre el riesgo;

**Asegurado.-** Sobre quien recae el riesgo;

**Tomador del seguro.-** Quien contrata la póliza y paga la prima;

**Beneficiario.-** Quien recibe la indemnización en caso de siniestro.

Los tipos de póliza existentes:

**Póliza Individual:** Se emite para cubrir una sola operación a la vez;

**Póliza flotante o abierta:** Permite asegurar varios embarques a la vez, permite optimizar costos en primas y mejor manejo de riesgos, posee cobertura en diferentes medios de transporte.

**Suma Asegurada.-** Suma por la cual debe responder un asegurador en caso de siniestro. Corresponde al valor de la mercancía en base a CIF o CIP, convenido de gastos adicionales. El valor de la suma asegurada depende del trayecto asegurado.

**Prima.-** La prima en el seguro de transporte internacional será el precio del seguro de transporte internacional a pagar por el asegurado en el lugar y momento establecidos en la póliza. Pagar la prima constituye la principal obligación del asegurado en cualquier contrato de seguro. No hacerlo implica no tener derecho a cobrar indemnización en caso de siniestro.

**Deducible.-** Es la cantidad o porcentaje que se establece en la póliza de seguro que deberá asumir el asegurado en toda pérdida, por lo que el asegurador siempre indemnizará (pagará al asegurado) en exceso de la cifra o porcentaje acordado como deducible. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009).

**Reclamo en caso de siniestro.-** Para el reclamo en caso de siniestro debe presentarse la siguiente documentación (ACE Seguros S.A):

- ✓ Versión escrita del asegurado detallando los hechos y circunstancias involucradas en el siniestro incluyendo fecha y lugar de ocurrencia;
- ✓ Factura Comercial;
- ✓ Lista de empaque;
- ✓ Declaración de Importación y/o Exportación;
- ✓ Liquidación de impuestos;
- ✓ Conocimiento de Embarque (B/L), Guía Aérea, Manifiesto de Carga, Carta de Porte (según el caso);
- ✓ Guía de remisión;
- ✓ Carta de Reclamo al Responsable del transporte principal;
- ✓ Carta de Reclamo al Responsable del transporte local;
- ✓ Carta de Reclamo al Responsable al depósito temporal;
- ✓ Costo de la pérdida.

Una vez realizado el reclamo al seguro, la aseguradora presentará el informe de inspección y el cálculo del deducible que deberá cubrir el beneficiario para acceder al reembolso correspondiente a la pérdida. El porcentaje del deducible dependerá de las condiciones contratadas en la póliza de seguro.

#### **4.2.4 ASESORÍA PARA LA NACIONALIZACIÓN DE MERCANCIA**

##### **Control de documentos**

Una vez notificado el embarque de la carga, el proveedor debe enviar una copia del juego de documentos que amparan la operación vía correo electrónico para su revisión. Cuando la documentación esta correcta, se solicita el envío de los documentos originales para continuar el proceso.

Apenas sean recibidos los documentos en las oficinas del importador, los mismos deben remitirse al agente de aduana autorizado para el caso con un memo o notificación de entrega en el que se detalle cada uno de los documentos enviados. Ver anexo 7

Así mismo deberán enviarse los documentos de acompañamiento respectivos como permisos y licencias previas.

### **Arribo de la carga**

Con la notificación de arribo de la mercancía, se genera automáticamente el compromiso ante la autoridad aduanera para presentar la declaración de importación por el producto que ha ingresado a zona primaria. En dicha notificación debe constar: (SENAE, 2012):

**MRN.- Manifest Reference Number: Número de referencia del manifiesto de carga.** El MRN corresponde a un número secuencial que permite al operador localizar el número de manifiesto de carga asociado al número del conocimiento de embarque en el ECUAPASS. Está compuesto por:

**Código de entidad emisora:** C (Customs), EC (Código del país Ecuador)

**Año:** 2013

**Código internacional del transportista:**

- ✓ Vía marítima: CEC2012HDMU0001 (Carga de primer viaje del año 2012 de la naviera HYUNDAI);

El Código internacional del transportista será el código BIC (Bureau International des Containers Code), con una longitud de 4 caracteres.

- ✓ Vía aérea: CEC2012XL000001 (Carga de primer viaje del año 2012 de la aerolínea LAN Ecuador);

El Código internacional del transportista será el Código IATA (International Air Transport Association), con una longitud de 2 caracteres.

- ✓ Vía terrestre: CEC201236010001 (Carga de primer viaje del año 2012 del transportista terrestre TRANSPORTE NACIONAL DE CARGA LTDA).

No se utilizará ningún código internacional del transportista sino que se usará el código Ecuapass, con una longitud de 4 caracteres.

**Número de presentación:** Número de viaje (Número secuencial de viaje del año correspondiente)

**MSN.- Número Secuencial de Master.** Numero secuencial del documento de transporte Master registrado en el Ecuapass.

**HSN.- Número Secuencial de House.** Numero secuencial del documento de transporte Master registrado en el Ecuapass.

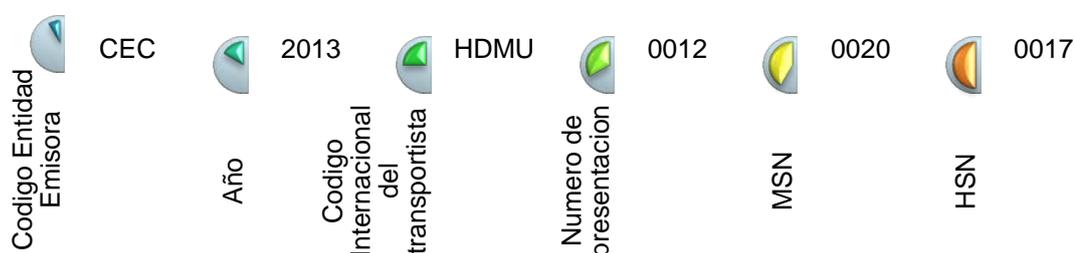


Ilustración 18.- Composición MRN. (SENAE, 2012). Elaborado por Elizabeth Jarrín.

A partir de este punto, interactúa directamente el agente de aduana (debidamente autorizado y habilitado por el importador) con el portal de el SENA E para el ingreso y transmisión de la declaración.

### **Transmisión Declaración de Importación (DAI)**

La transmisión de la Declaración de Importación (DAI) será de forma electrónica a través del portal del ECUAPASS a la que deberá adjuntarse los documentos de soporte y de acompañamiento respectivos de forma electrónica.

Según el Art.63 del Reglamento COPCI, una sola Declaración Aduanera, podrá contener las facturas, documentos de transporte de un mismo Manifiesto de Carga y demás documentos de soporte o de acompañamiento que conformen la importación o exportación, siempre y cuando correspondan a un mismo Declarante y puerto, aeropuerto o paso fronterizo de arribo para las importaciones; y de embarque y destino para las exportaciones.

La transmisión de la declaración aduanera, se realizará en el portal del Ecuapass, ingresando en el menú principal a “Elaboración de e-doc. Operativo” y al sub-menú “Documento electrónico”. (Ver anexo 10)

Una vez efectuado todos los registros correspondientes a la declaración, se procederá al envío de la misma, adicionalmente se puede revisar el estado del trámite y de errores en la opción: “Integración de estados del trámite”.

### **Plazo para la transmisión**

Para efectos de contabilización de plazos y determinación de Abandono Tácito conforme el artículo 142 literal a) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, se tomará en cuenta la llegada de la Mercancía conforme lo ampare el Manifiesto de Carga contenido en la Declaración Aduanera; en caso de no presentar la Declaración de Importación en un plazo máximo de 30 días calendario contados a partir de dicha fecha se determinará abandono tácito imposición de la respectiva multa por falta reglamentaria de acuerdo a lo establecido en el literal d) del art. 193 del COPCI. (Art. 67 Reg. COPCI).

### **Liquidación de Tributos**

Una vez transmitida la Declaración de Importación, se devuelve la respuesta por parte de la aduana con el refrendo, el tipo de aforo y el número de la liquidación.

El formato de la liquidación para el pago de impuestos refleja un número secuencial de 10 dígitos, un ejemplo disponible en el anexo 14.

Una vez cancelada la liquidación, se procede con el aforo de la carga bien sea automático, físico o documental y finalmente se procede con el despacho de la carga.

La liquidación aduanera de importación se calcula sobre el valor en aduana de la mercancía, según el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones:

Para el ejercicio práctico de una liquidación de tributos se han tomado los siguientes datos:

Mercancía: Interruptores eléctricos	Gastos en Origen: \$40
Partida Arancelaria: 8536.50.11	Flete: \$125
Ad valorem: 0%	Seguro: 0.7%
Total EXW: \$865.8	INCOTERM: FOB

Para obtener el valor en aduana (base imponible para el cálculo de tributos) se inicia por colocar el valor EXW facturado (\$865.8), se suman los gastos en origen para la exportación (pick up/inland/documentación: \$40) y el resultado corresponde al valor FOB termino de negociación aplicado en el ejercicio.

Una vez calculado el valor FOB se adiciona el valor del flete y seguro de transporte. Para el cálculo del seguro se tomará como base la suma del valor FOB más el flete y sobre este resultado se aplica la prima establecida (0.7%).

Con el valor FOB más seguro y flete tenemos: \$1038.02 que corresponde al cálculo CIF al que finalmente se adicionará cualquier otro gasto generado en origen para obtener el valor en aduana. En el ejemplo no existen gastos adicionales por lo que se procede con el cálculo de los tributos: Ad valorem 0% del valor en aduana, Fodinfra 0.5% del valor en aduana (\$5.19) e ICE que para el caso no aplica.

Finalmente para obtener el IVA se tomará como base imponible la suma del valor en aduana y los impuestos generados (\$1043.21) sobre ésta se calcula el 12% de ley.

**Tabla 32.- Liquidación de Tributos valorado en USD**

		DETALLE	VALOR	
VALOR EN	ADUANA	EXW	865.80	
		Gastos Internos Origen	40.00	
		<b>FOB</b>	<b>905.80</b>	
		Flete	125.00	
		Seguro 0.7%	7.22	
		<b>CIF</b>	<b>1,038.02</b>	
		Otros Gastos en origen	-	
		<b>VALOR EN ADUANA</b>	<b>1,038.02</b>	
	IMPUESTOS		Ad Valorem 0%	-
			Fodinfra 0.5%	5.19
		ICE	-	
		<b>Base Imponible IVA</b>	<b>1,043.21</b>	
		IVA 12%	125.18	
	<b>VALOR EX ADUANA</b>	<b>1,168.39</b>		

Elaborado por Elizabeth Jarrín

### **Aforo**

Luego de la confirmación de pago de impuestos, se efectúa el aforo de la carga; los cuatro tipos de aforo aplicables en un régimen de importación a consumo en el decreto del: (Registro Oficial No.351, 2011) son:

**Art. 80.- Canal de Aforo Automático.-** Es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgo establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Quedan excluidas de la aplicación de esta modalidad de despacho las importaciones y exportaciones de mercancías que requieran documentos de control previo, siempre que estas no sean transmitidas vía electrónica, así como aquellas importaciones o exportaciones de mercancías cuya

inspección sea requerida por otras entidades del Estado, de acuerdo a lo establecido en la normativa legal pertinente.

**Art. 81.- Canal de Aforo Electrónico.-** Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y/o de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

Esta verificación se realizará únicamente con documentos electrónicos o digitales en el Sistema Informático del Servicio Nacional de Aduana, por lo que quedan excluidas de la aplicación de esta modalidad de despacho las importaciones y exportaciones de mercancías que requieran documentos de control previo, siempre que estas no sean transmitidas vía electrónica, así como aquellas importaciones o exportaciones de mercancías cuya inspección sea requerida por otras entidades del Estado, de acuerdo a lo establecido en la normativa legal pertinente.

**Art. 82.- Canal de Aforo Documental.-** Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

**Art. 83.- Canal de Aforo físico.-** Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos al comercio exterior y/o el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero y mercancías declaradas.

Esta modalidad de aforo podrá realizarse mediante la inspección intrusiva o constatación física de las mercancías, o mediante sistemas tecnológicos de inspección no intrusiva

En los casos en que a la declaración aduanera se le asigne aforo físico o documental, esta deberá completarse el mismo día con la presentación de los documentos de acompañamiento y soporte enviados de forma digital en el respectivo formato físico original. (Registro Oficial No.351, 2011)

Una vez realizado el aforo de la carga y no se hayan presentado novedades durante el proceso se autoriza la salida de la carga para proceder con el pago de almacenaje en el depósito temporal y despacho de la misma; de lo contrario deberá subsanarse las observaciones impuestas por el funcionario de aduana, de ser el caso la reliquidación y pago de tributos para contar con la autorización de salida de aduana.

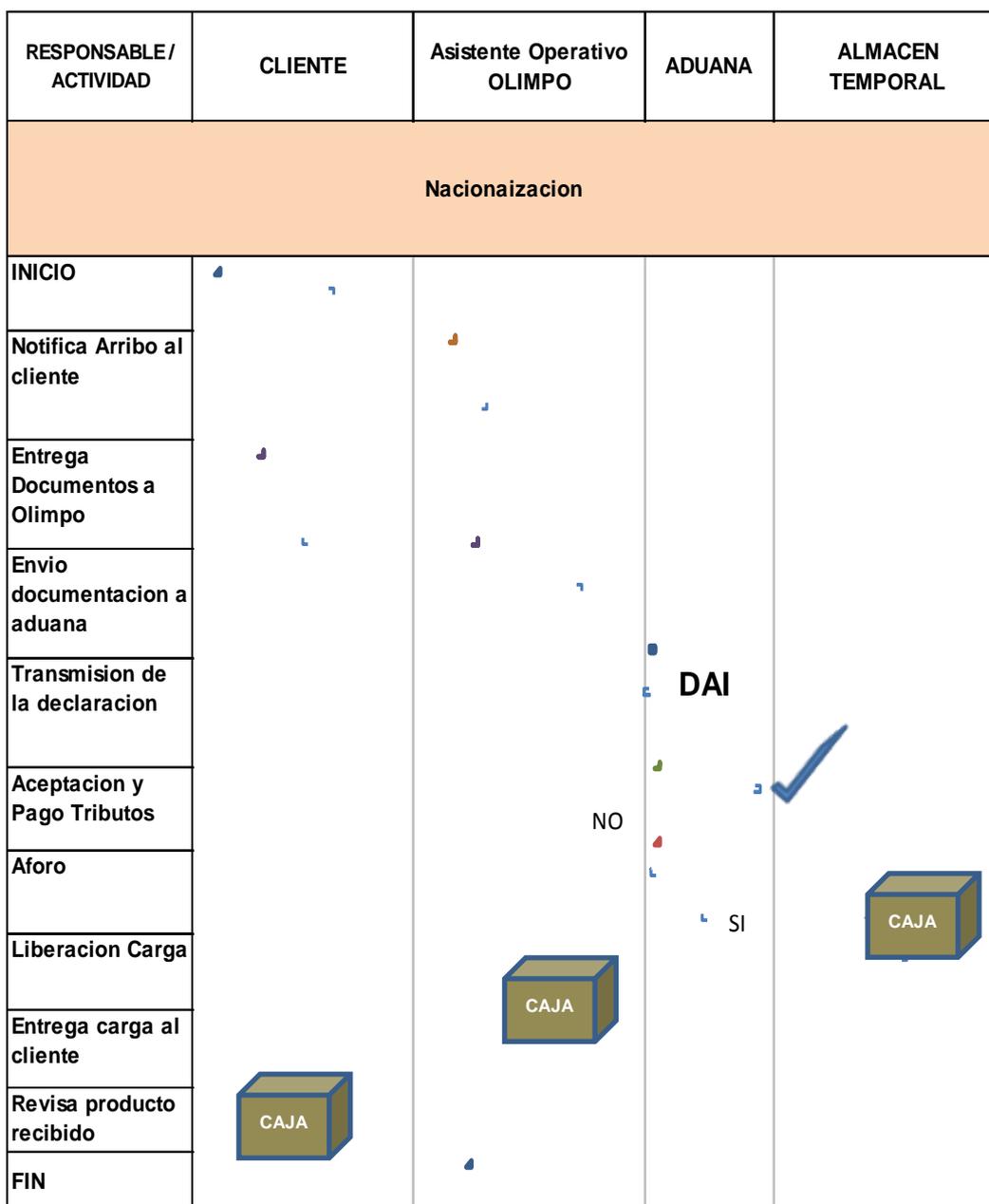


Ilustración 19. Flujograma Proceso de Asesoría en Nacionalización. Elaborado por Elizabeth Jarrín.

#### **4.2.5 COSTES DE IMPORTACIÓN**

Una vez liquidado el pedido de importación, es importante determinar los costos generados a lo largo de la operación para cada uno de los ítems o productos importados, lo que permitirá al importador calcular de manera adecuada el costo total y a su vez el porcentaje de utilidad para la venta al público.

En la determinación de los costos de importación debe tomarse en cuenta todos los egresos o desembolsos desde que inicia la operación hasta que el producto es entregado en las bodegas del consignatario.

Para el cálculo de los costes de importación se puede utilizar el formato a continuación:

**Tabla 33.- Cálculo Coste de Importación valorado en USD**

DETALLE	VALOR
Gastos en Origen	
EXW	865.80
<b>Handling Fee</b>	40.00
<b>Pick up / Inland</b>	-
FOB	<b>905.80</b>
<b>TOTAL Gastos en Origen</b>	<b>905.80</b>
Gastos Internacionales	
<b>Flete Internacional</b>	<b>125.00</b>
CFR	1,030.80
<b>TOTAL Gastos en Internacionales</b>	<b>1,030.80</b>
Gastos Locales	
<b>Seguro</b>	7.22
CIF	1,038.02
<b>Desconsolidación / Gastos locales del transporte internacional</b>	280.00
<b>Derechos arancelarios (Ver tabla 32)</b>	-
<b>Almacenaje</b>	12.80
<b>Demoraje</b>	-
<b>Flete Local</b>	70.00
<b>Honorarios Aduana</b>	190.40
<b>Servicio Courier (documentos)</b>	-
<b>Otros Gastos locales</b>	-
<b>I.S.D (5% salida de divisas)</b>	45.29
<b>TOTAL Gastos Locales</b>	<b>605.71</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>1,636.51</b>
<b>FACTOR DE IMPORTACIÓN (TOTAL COSTOS / VALOR FACTURA)</b>	<b>1.81</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Para la obtención del valor puesto en bodega (valor del producto más costos de operación) de cada uno de los ítems basta multiplicar el valor en factura del producto por el factor de importación calculado. A partir de este costo se adiciona el margen de utilidad que el importador desea percibir para la venta al público.

#### **4.3 PORTAFOLIO DE PROVEEDORES**

Entre los principales proveedores para OLIMPOLOGISTICS se encuentran las líneas navieras, encargadas del transporte internacional de carga; para los tránsitos más frecuentes que dió como resultado la investigación de mercados (MIAMI – UIO / MIAMI – GYE / CHINA - GYE) se negociará tarifas con los siguientes agentes de carga:

##### **Líneas navieras:**

- ✓ KLM;
- ✓ EVERGREEN;
- ✓ NYK LINE;
- ✓ MOL;
- ✓ HAPAG LLOYD;
- ✓ MAERSK;
- ✓ CMA CGM;
- ✓ MSC;
- ✓ CCNI.

##### **Líneas aéreas:**

- ✓ LAN CARGO;
- ✓ COPA CARGO;
- ✓ KLM.

Para operaciones internacionales vía terrestre, se buscará crear alianzas estratégicas con los principales embarcadores que están ya posicionados en el mercado como:

Transporte Terrestre Internacional:

- ✓ T.C.I.- Transportes y Comercio Internacional;
- ✓ CORDICARGAS.- Coordinadora Internacional de Cargas del Ecuador Cordicargas Ecuador S.A;
- ✓ ROCALOBA CIA LTDA.- Transporte Internacional Rocaloba Cía. Ltda;
- ✓ ROSERO GARZON.

#### **4.3.1 PROPUESTA DE TRABAJO**

Para la presentación de tarifas, la empresa enviará una cotización personalizada a cada uno de los clientes en la que constarán todos los servicios requeridos.

En un inicio se delimitará el tipo de cliente:

- ✓ Cliente Empírico.- Quien realiza por primera vez una importación;
- ✓ Cliente Habitual.- Realiza importaciones esporádicamente;
- ✓ Cliente Frecuente.- Realiza importaciones constantemente.

De acuerdo al tipo de cliente, se brindará la asesoría necesaria y los servicios requeridos, que pueden ir desde la negociación en origen hasta la entrega del producto en las bodegas del cliente; todo dependerá de las condiciones del operador.

La propuesta de trabajo se basará en tres ejes importantes:

##### **Servicio de Asesoría en Compras Internacionales**

La tarifa base para la asesoría y la gestión logística será de \$35 (treinta y cinco dólares) la hora de asesoría, esto dependerá del tipo de cliente. El servicio podrá ser directamente en las oficinas del cliente.

### **Transporte Internacional**

Las tarifas de transporte se manejarán bajo los precios otorgados mensualmente por los socios comerciales (navieras, aerolíneas, transportistas terrestres) las mismas serán actualizadas cada mes debido a su constante fluctuación.

### **Servicio de Asesoría en Nacionalización de mercancía**

En caso de requerirlo, la empresa podrá tramitar la nacionalización de la carga con tarifas fijadas de acuerdo al Registro Oficial 715 sobre las tarifas de agente de aduana.

Es importante notar que las propuestas de trabajo serán elaboradas de acuerdo a las necesidades de cada uno de los clientes.

En el anexo 9 se muestra un ejemplo de la cotización o propuesta de trabajo que se presentará a los clientes.

### **Como servicios adicionales, se ofertará:**

- ✓ Ingreso y registro de documentos de control previo;
- ✓ Ingreso de Declaraciones Juradas de Origen;
- ✓ Emisión de aplicaciones de seguro de transporte;
- ✓ Custodia Armada.

## **CAPITULO V**

### **PLAN FINANCIERO**

El capítulo a continuación pretende elaborar un plan financiero mismo que determinará la viabilidad o factibilidad de la puesta en marcha del proyecto a tratarse en esta investigación.

Se emplearán herramientas de análisis económico – financiero y su respectivo análisis permitirá determinar si la inversión a realizarse es rentable y la sostenibilidad de la misma, por otro lado también se establecerá la inviabilidad del proyecto de ser el caso.

Adicionalmente esta evaluación permitirá avizorar un panorama más claro del flujo de dinero que manejará la empresa, el capital que se necesita aportar para el desenvolvimiento de actividades y de ser el caso financiamientos con entidades crediticias; así con esta información se puede programar la inversión y el tiempo estimado de recuperación de la misma.

#### **5.1 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL**

Para el inicio de operaciones en una empresa cuyo principal giro de negocio es la prestación de servicios no se requiere de gastos en insumos, bienes o materia prima para el inicio de operaciones. En un inicio la empresa únicamente generará gastos de inversión en marketing, publicidad y la adecuación de instalaciones y los correspondientes a la creación de la empresa como tal (razón social). La empresa inicia con total de activos de USD 5,406.50 (cinco mil cuatrocientos seis con 50/100 dólares) en el que se incluye los gastos de constitución de la empresa.

**Tabla 34. Balance de Situación Inicial Valorado en USD**

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AL 1 DE JULIO 2013			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activo corriente</b>			
Caja / Bancos	45,100.00	Deuda Bancos	35,000.00
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>45,100.00</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>35,000.00</b>
<b>Activo fijo</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Útiles de oficina	1,650.25	Capital	20,040.25
Equipos de Oficina	1,440.00		
Equipos de Computación	3,200.00		
Muebles de Oficina	2,350.00		
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>8,640.25</b>		
<b>Activo Diferido</b>			
Gastos Instalación y de constitución	1,300.00		
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>1,300.00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS:</b>	<b>55,040.25</b>	<b>TOTAL PASIVO PATRIMONIO</b>	<b>55,040.25</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrín

## 5.2 COSTOS

Los costos principales de los servicios que conforman el portafolio de la empresa, dependen de la negociación pactada inicialmente con los proveedores directos y las alianzas estratégicas. Dichos costos se han acordado de tal forma que permitan ganar a ambas partes de la negociación y se proyecte una relación de credibilidad entre proveedor y consumidor inicial (la empresa).

### Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas mensual se basa en los resultados obtenidos en el estudio de mercado, luego de un análisis de las tablas 25, 26 y 30 donde la demanda insatisfecha corresponde a 97 posibles clientes. Se ha establecido la posible demanda de acuerdo a los puertos de destino revisados y se estima cubrir mensualmente el 28% de dicho resultado:

**Tabla 35. Pronóstico de venta Mensual (unidades por operación)**

Destino	Posible demanda	Demanda Mensual Estimada
<b>Brasil</b>	15	4
<b>China</b>	38	11
<b>Colombia</b>	6	2
<b>Estados Unidos aérea</b>	20	5
<b>Estados Unidos marítima</b>	19	5
<b>TOTAL</b>	<b>97</b>	<b>27</b>

*Nota No. 4.* Posible demanda calculada a partir del estudio de mercado, tablas 25, 26 y 30. Elaborado por Elizabeth Jarrín.

La siguiente tabla está elaborada en base a un pronóstico inicial de 27 operaciones mensuales, que incluyen transporte vía aérea desde Miami, vía

marítima desde Miami, China (puerto Shanghai), Santos Brasil y vía terrestre desde Bogotá - Colombia.

Los costos de cada uno de los servicios de transporte han sido cotizados a Agosto 2013 con cada uno de los socios estratégicos de la empresa de acuerdo al anexo 14.

**Tabla 36. Costo por servicio de transporte valorado en USD**

Item/Descripción	COSTO DEL BIEN (por operación)	PRONOSTICO VENTA MENSUAL (M)	COSTO VARIABLE (M)	COSTO VARIABLE (A)	COSTO FIJOS (M)	COSTO FIJOS (A)
Transporte aéreo MIA - UIO	80.00	4	19.48	233.70	48.79	585.48
Transporte marítimo MIA - GYE	1,812.00	11	171.34	2,056.10	18.95	227.42
Transporte marítimo STS - GYE	1,400.00	2	790.38	9,484.54	113.15	1,357.78
Transporte marítimo SHA - GYE	550.00	5	100.70	1,208.45	36.70	440.36
Transporte terrestre BOG - UIO	2,290.00	5	436.69	5,240.28	38.22	458.63
<b>TOTAL</b>	<b>6,132.00</b>	<b>27</b>	<b>1,518.59</b>	<b>18,223.07</b>	<b>255.81</b>	<b>3,069.66</b>

Nota No. 5 Precios cotizados Agosto 2013. Elaborado por Elizabeth Jarrín

Los costos detallados debajo involucran sueldos y salarios, amortizaciones, arriendos y servicios básicos mensual y anual. A partir del detalle de costos se proyectará el ingreso y las utilidades netas para la empresa.

**Tabla 37. Costos Variables y Costos Fijos Valorado en USD**

COSTOS VARIABLE	Mensual	Anual
Costo del Bien	6,132.00	73,584.00
<b>TOTAL</b>	<b>6,132.00</b>	<b>73,584.00</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		
Sueldos	3,860.06	46,320.72
Amortizaciones	583.33	7,000.00
Arriendo	650.00	7,800.00
Servicios básicos	350.00	4,200.00
Agua	35.00	
Luz	75.00	
Telefono / Internet	240.00	
<b>TOTAL</b>	<b>5,443.39</b>	<b>65,320.72</b>
<b>COSTO TOTAL</b>		<b>138,904.72</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrín

### 5.3 PRESUPUESTO DE SALARIOS

Los salarios han sido presupuestados para el equipo de trabajo que incluye: Gerente, Jefe de operaciones, Asesor comercial, Contador Financiero y Mensajero. En la tabla 38 se detalla el salario pactado, los beneficios de ley así como las utilidades prorrateadas mensualmente; seguidos por la proyección anual del 3% correspondiente a la inflación estimada.

**Tabla 38. Presupuesto de salarios valorado en USD**

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS						
		PROYECCION ANUAL 3%				
		1	2	3	4	5
<b>Gerente</b>	<b>Mensual</b>					
Salario Pactado	850.00	10,200.00	10,506.00	10,821.18	11,145.82	11,480.19
Provisión 13er sueldo	70.83	850.00	892.50	937.13	983.98	1,033.18
Provisión 14to sueldo	16.67	200.00	210.00	220.50	231.53	243.10
Provisión Vacaciones	35.42	425.00	446.25	468.56	491.99	516.59
Provisiones Fondo						
Reserva	70.83	850.00	892.50	937.13	983.98	1,033.18
Aporte Patronal	103.28	1,239.30	1,301.27	1,366.33	1,434.64	1,506.38
<b>Total</b>	<b>1,147.03</b>	<b>13,764.30</b>	<b>14,248.52</b>	<b>14,750.82</b>	<b>15,271.94</b>	<b>15,812.62</b>
<b>Jefe de Operaciones</b>	<b>Mensual</b>					
Salario Pactado	550.00	6,600.00	6,798.00	7,001.94	7,212.00	7,428.36
Provisión 13er sueldo	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Provisión 14to sueldo	16.67	200.00	210.00	220.50	231.53	243.10
Provisión Vacaciones	22.92	275.00	288.75	303.19	318.35	334.26
Provisiones Fondo						
Reserva	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Aporte Patronal	66.83	801.90	842.00	884.09	928.30	974.71
<b>Total</b>	<b>748.08</b>	<b>8,976.90</b>	<b>9,293.75</b>	<b>9,622.47</b>	<b>9,963.56</b>	<b>10,317.49</b>
<b>Continua..</b>						

Elaborado por Elizabeth Jarrín

Tabla 38. Presupuesto de salarios valorado en USD

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS						
		PROYECCION ANUAL 3%				
		1	2	3	4	5
Viene..						
<b>Asesor Comercial</b>	<b>Mensual</b>					
Salario Pactado	550.00	6,600.00	6,798.00	7,001.94	7,212.00	7,428.36
Provisión 13er sueldo	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Provisión 14to sueldo	16.67	200.00	210.00	220.50	231.53	243.10
Provisión Vacaciones	22.92	275.00	288.75	303.19	318.35	334.26
Provisiones Fondo						
Reserva	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Aporte Patronal	66.83	801.90	842.00	884.09	928.30	974.71
<b>Total</b>	<b>748.08</b>	<b>8,976.90</b>	<b>9,293.75</b>	<b>9,622.47</b>	<b>9,963.56</b>	<b>10,317.49</b>
<b>Contador Financiero</b>	<b>Mensual</b>					
Salario Pactado	550.00	6,600.00	6,798.00	7,001.94	7,212.00	7,428.36
Provisión 13er sueldo	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Provisión 14to sueldo	16.67	200.00	210.00	220.50	231.53	243.10
Provisión Vacaciones	22.92	275.00	288.75	303.19	318.35	334.26
Provisiones Fondo	45.83	550.00	577.50	606.38	636.69	668.53
Aporte Patronal	66.83	801.90	842.00	884.09	928.30	974.71
<b>Total</b>	<b>748.08</b>	<b>8,976.90</b>	<b>9,293.75</b>	<b>9,622.47</b>	<b>9,963.56</b>	<b>10,317.49</b>
<b>Mensajero</b>	<b>Mensual</b>					
Salario Pactado	340.00	4,080.00	4,202.40	4,328.47	4,458.33	4,592.08
Provisión 13er sueldo	28.33	340.00	357.00	374.85	393.59	413.27
Provisión 14to sueldo	16.67	200.00	210.00	220.50	231.53	243.10
Provisión Vacaciones	14.17	170.00	178.50	187.43	196.80	206.64
Provisiones Fondo						
Reserva	28.33	340.00	357.00	374.85	393.59	413.27
Aporte Patronal	41.31	495.72	520.51	546.53	573.86	602.55
<b>Total</b>	<b>468.81</b>	<b>5,625.72</b>	<b>5,825.41</b>	<b>6,032.63</b>	<b>6,247.69</b>	<b>6,470.91</b>
<b>TOTAL SUELDOS Y SALARIOS</b>	<b>3,860.06</b>	<b>46,320.72</b>	<b>47,955.16</b>	<b>49,650.87</b>	<b>51,410.30</b>	<b>53,236.01</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrín

## 5.4 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN y VENTAS

De acuerdo a la proyección de sueldos y salarios de la tabla 38 se procede con el cálculo estimado de los demás gastos administrativos de acuerdo a los costos de la tabla 37. Se proyecta gastos de ventas y administración en el mismo parámetro del 3% anual, de acuerdo al último registro de inflación obtenido en el año 2013 (2.70%) dato del Banco Central del Ecuador.

**Tabla 39. Proyección de Gastos en Administración y Ventas Valorado en USD**

PROYECCION DE GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRACION					
	1	2	3	4	5
<b>ADMINISTRATIVOS</b>					
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS	46,320.72	47,955.16	49,650.87	51,410.30	53,236.01
AMORTIZACIONES	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00
SERVICIOS BASICOS	4,200.00	4,326.00	4,455.78	4,589.45	4,727.14
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>57,520.72</b>	<b>59,281.16</b>	<b>61,106.65</b>	<b>62,999.75</b>	<b>64,963.15</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	800.00	824.00	848.72	874.18	900.41
<b>TOTAL GASTOS VENTAS</b>	<b>800.00</b>	<b>824.00</b>	<b>848.72</b>	<b>874.18</b>	<b>900.41</b>
<b>ADMINISTRACION</b>	<b>58,320.72</b>	<b>60,105.16</b>	<b>61,955.37</b>	<b>63,873.93</b>	<b>65,863.56</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrín

## 5.5 POLÍTICA DE PRECIOS

La política de precios permite fijar un margen de utilidad representativo para la empresa y en concordancia con las exigencias del mercado. Para establecer una política de precios la empresa se basará en los precios que obtenga de sus socios comerciales (navieras/aerolíneas/transportistas terrestres) y a partir de dicho precio se calculará como base una rentabilidad del 15% enmarcado en el rango que se maneje en el mercado.

**Tabla 40. Política de Precios valorado en USD**

POLÍTICA DE PRECIOS	Columna1	Columna2	Columna3	Columna4	Columna5	Columna6
PRODUCTO	COSTO BIEN	Vu	Fu	Ctu	%UTILIDAD	Pvu
Transporte aereo MIA - UIO	80.00	19.48	48.79	68.27	0.15	170.50
Transporte maritimo MIA - GYE	1,812.00	171.34	18.95	190.29	0.15	2,302.64
Transporte maritimo STS - GYE	1,400.00	790.38	113.15	903.53	0.15	2,649.05
Transporte maritimo SHA - GYE	550.00	100.70	36.70	137.40	0.15	790.51
Transporte terrestre BOG - UIO	2,290.00	436.69	38.22	474.91	0.15	3,179.65

*Nota No. 6 Precios cotizados a Agosto 2013. Elaborado por Elizabeth Jarrín*

### 5.6 RELACIÓN COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD

En la tabla 42 se establecen los costos unitarios, tanto variables y fijos, de cada uno de los servicios objeto de estudio. Con el pronóstico de ventas establecido previamente en la tabla 35, se relaciona con el precio de cada servicio, obteniendo así el ingreso mensual estimado. A partir de la relación de costos versus los ingresos se determina finalmente el flujo de caja mensual a partir del que se proyectará los ingresos netos para 5 años.

**Tabla 41.Relación Costo – Volumen – Utilidad Valorado en USD**

Producto	Costo		Pronóstico (U)	Precio (\$)	Ingresos	Costo Fijo total	Costo Variable Total	Costos Totales	FNC
	Variable unit								
Transporte aereo MIA - UIO	19.48		4	170.50	700.40	48.79	80.00	529.04	171.36
Transporte maritimo MIA - GYE	171.34		11	2,302.64	24,351.27	18.95	1,812.00	19,363.02	4,988.25
Transporte maritimo STS- GYE	790.38		2	2,649.05	4,692.28	113.15	1,400.00	2,680.25	2,012.04
Transporte maritimo SHA - GYE	100.70		5	790.51	4,317.39	36.70	550.00	3,204.26	1,113.14
Transporte terrestre BOG - UIO	436.69		5	3,179.65	16,674.04	38.22	2,290.00	12,209.16	4,464.87
<b>TOTAL</b>					50,735.39	255.81	6,132.00	37,985.73	12,749.66

Nota No. 7 Relación de costos fijos y variables para determinar el volumen de venta. Elaborado por Elizabeth Jarrín

## 5.7 FLUJO NETO DE CAJA

El flujo neto de caja permitirá visualizar un panorama claro de los ingresos vs los egresos de forma anual. En la Tabla 41 se ha proyectado el Flujo Neto de Caja para 5 años con un aumento del 10% en las ventas anuales.

**Tabla 42 Proyección Flujo Neto de Caja valorado en USD**

	PROYECCION FLUJO DE CAJA				
	1	2	3	4	5
<b>DISPONIBLE</b>					
CAJA BANCOS BSI	45,100.00	37,514.67	33,218.44	32,652.89	36,307.76
INGRESO 1 AÑO	50,735.39	55,808.93	61,389.82	67,528.80	74,281.68
<b>TOTAL EFECT. DISPONIBLE</b>	<b>95,835.39</b>	<b>93,323.59</b>	<b>94,608.26</b>	<b>100,181.69</b>	<b>110,589.44</b>
<b>EGRESOS</b>					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	57,520.72	59,281.16	61,106.65	62,999.75	64,963.15
GASTOS DE VENTAS	800.00	824.00	848.72	874.18	900.41
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>58,320.72</b>	<b>60,105.16</b>	<b>61,955.37</b>	<b>63,873.93</b>	<b>65,863.56</b>
<b>SUPERAVIT (DEFICIT) CAJA</b>	<b>37,514.67</b>	<b>33,218.44</b>	<b>32,652.89</b>	<b>36,307.76</b>	<b>44,725.88</b>

Elaborado por Elizabeth Jarrin

## 5.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un indicador cuyo objetivo es establecer el límite entre ingresos y costos que permita medir la base del volumen de ventas que debe producir la empresa para alcanzar a cubrir los costos totales, es decir el punto donde la empresa no gana pero tampoco pierde.

Es importante delimitar el punto de equilibrio al momento de crear una empresa pues sirve de referencia para el establecimiento de objetivos de venta dentro de un periodo de tiempo.

En el gráfico 12 está representado el punto de equilibrio; donde se detallan los costos fijos mensuales: USD 37,985.73, los ingresos mensuales USD 50,735.39 y los costos fijos al mes: USD 5443.39. Con la representación gráfica de cada uno de los valores antes mencionados, el cruce de las rectas nos da como resultado el punto de equilibrio equivalente a: USD 15,000.27; es decir, que mensualmente la empresa debe cubrir ventas de al menos USD 15,000 para cubrir los costos de la empresa y no incurrir en pérdida.

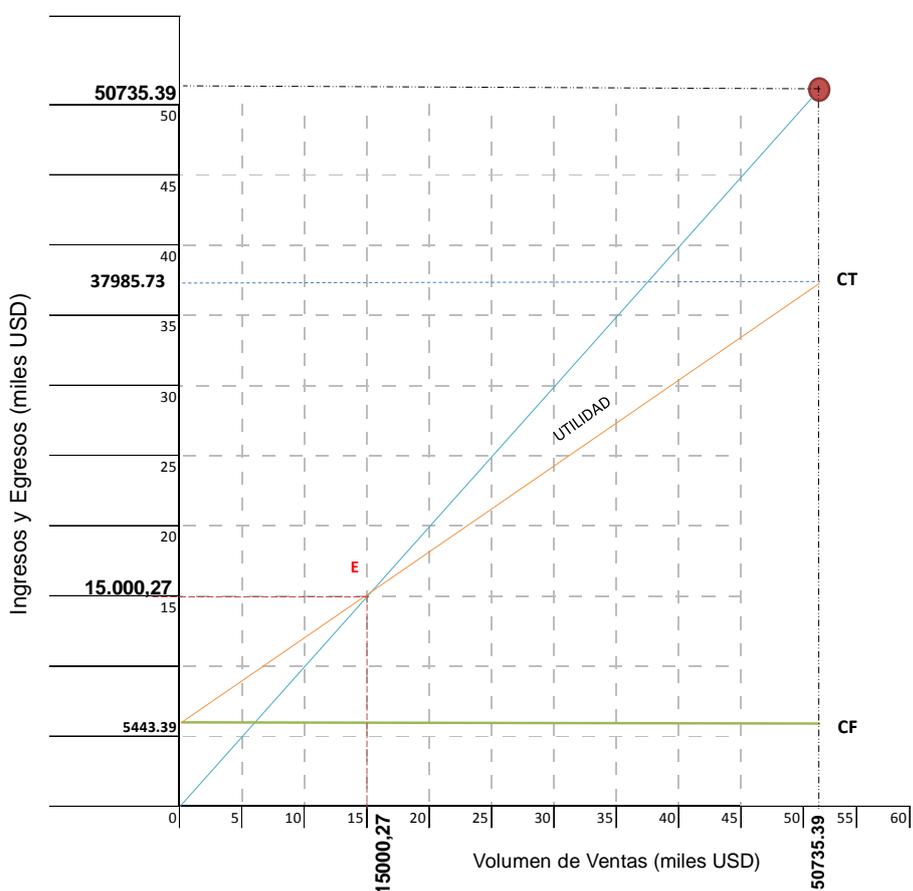


Gráfico 12. Punto de Equilibrio mensual. Establece ventas mínimas de 15.000,27 dólares mensuales a fin de cubrir los costos totales y no incurrir en pérdidas. Elaborado por Elizabeth Jarrín.

## 5.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

**Tabla 43. Indicadores para la Evaluación Financiera**

<b>TIR</b>	<b>75%</b>
El 75% se compara con la tasa de descuento utilizada para el cálculo del VAN que es 12% misma que supera, por tanto el proyecto es viable	
<b>VAN</b>	<b>86,571.36</b>
El VAN es mayor a cero, calculado con una tasa de descuento del 12%, por tanto cubre la inversión inicial del proyecto. El proyecto es viable.	
<b>RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</b>	<b>2do año</b>
La inversión inicial de \$45,100.00 de acuerdo al flujo de caja, se recuperará al segundo año de trabajo, procurando mantener la proyección de ventas estable.	
<b>APALANCAMIENTO</b>	<b>1.75</b>
Capacidad de financiamiento y utilización de fondos de los accionistas, para el proyecto en referencia se ha recibido 1.75 unidades monetarias por cada unidad invertida	
<b>ENDEUDAMIENTO</b>	<b>0.64</b>
El 64% del total invertido inicialmente en la empresa corresponde a recursos de terceros.	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>10,100.00</b>
El capital de trabajo refleja un valor positivo, mismo que puede cubrir la liquidez de la empresa en caso de emergencia, mas no le permite asumir obligaciones y deudas a largo plazo.	
<b>RAZON CORRIENTE</b>	<b>1.29</b>
En las actividades iniciales la empresa puede cubrir obligaciones al corto plazo pues se cubierta por la inversión inicial y los activos corrientes.	

*Nota No. 8* Los datos han sido obtenidos a partir del cálculo con la información anterior de costos, precios, ingresos y gastos para el periodo anual. Elaborado por Elizabeth Jarrín

## CAPITULO VI

### 6.1 CONCLUSIONES

- ✓ La evolución del comercio internacional ha impulsado el crecimiento del sector comercial del país, por tanto las pequeñas y medianas empresas importadoras buscan su desarrollo en el ámbito internacional. Este antecedente presenta una oportunidad para los profesionales en comercio exterior, quienes a través de la asesoría y gestión logística facilitan las operaciones tanto de importadores como exportadores;
- ✓ Al concluir la investigación de mercados se deduce que la factibilidad de ingreso al mercado con una empresa de servicios en comercio exterior tiene altas expectativas, si bien es cierto la competencia es fuerte, las estrategias para abrir mercado como el seguimiento constante de clientes prevé buenos resultados;
- ✓ La división administrativa de la empresa permitirá definir actividades y responsabilidades para cada puesto, de esta forma se optimizarán recursos y se garantizará el trabajo especializado en cada una de las áreas de trabajo;
- ✓ En un inicio las operaciones principales de la empresa se enfocarán en el transporte internacional y la asesoría en comercio exterior, en el mediano plazo se desarrollarán nuevos procedimientos para servicios como agencia de aduana, seguro de transporte y consolidación de carga;
- ✓ De acuerdo al estudio financiero, se proyecta una recuperación de capital en el segundo año, siempre y cuando se trabaje en los

objetivos de venta. El nivel de ingresos también dependerá de las buenas alianzas estratégicas que se logren con los proveedores y agentes de carga. Las tarifas que la empresa pueda conseguir serán otorgadas de acuerdo al volumen de operaciones que se maneje.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

- ✓ El profesional en comercio exterior posee todo el conocimiento y las herramientas que le permiten la puesta en marcha de varios proyectos de emprendimiento, no solo limitarse a la relación de dependencia;
- ✓ A partir de los resultados que arrojó la investigación, se recomienda la puesta en marcha del proyecto pues tiene buenas expectativas de desarrollo. Adicional al ser una empresa de servicios no requiere de una inversión inicial fuerte de esto su factibilidad;
- ✓ Se recomienda implementar programas y seminarios de actualización para el personal de la empresa, de acuerdo a las nuevas leyes y procedimientos que vayan emitiéndose;
- ✓ Para la oferta de precios en la propuesta de trabajo se recomienda manejar un tarifario mensual que permita enviar opciones a los clientes en el menor tiempo posible, así también establecer contratos de trabajo para mantener un ritmo estable entre la empresa y el importador;
- ✓ De acuerdo a los resultados del flujo neto de caja, se podría implementar proyectos de inversión en sistemas e infraestructura de la empresa lo que permitirá brindar más y mejores servicios en

información a los clientes. La mejora continua permitirá el impulso de las ventas y así los ingresos para el periodo siguiente.

## BIBLIOGRAFIA

### Bibliografía y Trabajos Citados

- Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad. (24 de Julio de 2013). *Ventanilla Única Ecuatoriana*. Recuperado el 15 de 08 de 2013, de <http://www.slideshare.net/mcpec1/ventanilla-unica-ecuatoriana>
- Comercio Exterior 1*. (2006). Recuperado el 18 de Agosto de 2013, de [http://www.comercioexterior1.com.ar/manuales\\_ficha.php?IdNoticia=15](http://www.comercioexterior1.com.ar/manuales_ficha.php?IdNoticia=15)
- ACE Seguros S.A. (s.f.). *INSTRUCTIVO PARA CONOCIMIENTO DEL ASEGURADO SOBRE SU POLIZA DE SEGUROS*. Recuperado el 17 de Agosto de 2013, de <http://openspace.ace-ina.com/ACELA/General/Colombia/Manual%20Guia%20para%20el%20asegurado%20-%20Claims.pdf>
- AmCham Guayaquil. (21 de Septiembre de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 16 de Enero de 2013, de <http://www.slideshare.net/amchamguayaquil/logistica-internacional-importancia-transporte-maritimo>
- APG. (2013). *Cierre mensual definitivo Julio 2013*. Guayaquil: Autoridad Portuaria de Guayaquil.
- Arias, A. (2012). *INCOTERMS 2010*. ALCALA GRUPO EDITORIAL.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *Certificación Electrónica del Banco Central*. Recuperado el 22 de 06 de 2013, de <http://www.eci.bce.ec/web/guest/preguntas-frecuentes#2>
- Banco Central del Ecuador ECI. (2012). *Certificación electrónica BCE*. Recuperado el 22 de 06 de 2013, de <http://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado1>
- Benavides, T. (2013). *ECUAPASS PARA EXPORTACIONES*. Quito.
- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cartagena. (16 de Junio de 2010). *Incoterms 2010*. Recuperado el 17 de Agosto de 2013, de Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cartagena: <http://www.cocin-cartagena.es/en/comercio-exterior-internacionalizacion/incoterms/>
- CEPAL. (2009 - 2013). *Balanza Comercial Ecuador*. CEPAL Comisión Económica Para América Latina y el Caribe.
- Delgado, R. C. (23 de Enero de 2013). Boletín Informático No. 7. *REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DEL IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS*. Quito, Pichincha, Ecuador: Russel Bedford.
- Donoso, E. F. (21 de Septiembre de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 18 de Enero de 2013, de <http://www.slideshare.net/amchamguayaquil/logistica-internacional-importancia-transporte-maritimo>

- e Comex Plus. (20 de 02 de 2013). Recuperado el 17 de 05 de 2013, de <http://e-comex-plus.com/noticias/importaciones-cambios-que-impuso-el-nuevo-sistema-aduanero-ecuapass-en-los-procesos-de-imp>
- Econocaribe*. (s.f.). Recuperado el 15 de 05 de 2013, de <http://www.econocaribe.com/home>
- El Telégrafo. (7 de Agosto de 2013). El dragado del puerto de Guayaquil a 15 metros costaría \$ 1.000 millones. *GOBIERNO ANALIZA CONSTRUCCIÓN DE UNA TERMINAL DE AGUAS PROFUNDAS ENTRE CHANDUY (SANTA ELENA) y POSORJA (GUAYAS)*, págs. <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/el-dragado-del-puerto-de-guayaquil-a-15-metros-costaria-1-000-millones.html>.
- Farletza*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de <http://www.farletza.com/index.html>
- Ing. Roberto González González, M. P. (2013). *CRUCES FRONTERIZOS DE LA OPERACIÓN LOGÍSTICA. LA SITUACIÓN DEL TRANSPORTE MULTIMODAL EN LA REGIÓN* (pág. 11). Guayaquil: Alacat.
- Leal, E. R. (2002). Introducción a la Logística Internacional. En E. R. Leal, *Introducción a la Logística Internacional* (pág. 152). México DF: Bufete Internacional de Intercambio.
- (s.f.). Ley de Compañías.
- Maritza Villamizar. (s.f.). *Logística y Distribución Física Internacional*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú. (Mayo de 2013). Recuperado el 15 de Agosto de 2013, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/960767905rad810CE.pdf>
- Munditransport*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de [http://www.mdt.com.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=57&Itemid=54&lang=en](http://www.mdt.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=54&lang=en)
- Panalpina*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de <http://www.panalpina.com/www/global/en/home.html>
- Plan Cameral de las Exportaciones. (s.f.). *Transporte Internacional*. Recuperado el 20 de Agosto de 2013, de <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/preguntas-comercio-exterior/-/preguntas-comercio-exterior/c06b2109-ec56-41a6-894c-1269b87315c9>
- Plomé, A. (s.f.). *Entrevistas y cuestionarios: técnicas para la elaboración de preguntas y recolección de respuestas en investigación*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.
- PROECUADOR. (Mayo de 2013). *PORECUADOR*. Recuperado el 17 de Mayo de 2013, de [http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/PROECUADOR\\_IC\\_03-29.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/05/PROECUADOR_IC_03-29.pdf)
- PROECUADOR. (Mayo de 2013). *Proecuador*. Recuperado el 17 de Mayo de 2013, de <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/boletin-de-comercio-exterior-abril-mayo-2013/>
- Qualitysoft. (2013). *Ventanilla Única de Comercio Exterior*. Recuperado el 15 de 08 de 2013, de <http://www.sisman.utm.edu.ec/libros/FACULTAD%20DE%20CIENCIAS%20HUMAN>

%C3%8DSTICAS%20Y%20SOCIALES/CARRERA%20DE%20SECRETARIADO%  
20EJECUTIVO/09/COMERCIO%20EXTERIOR/VENTANILLA%20%C3%9ANICA%  
20DE%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf

Registro Oficial No.351. (19 de Mayo de 2011). REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. Quito, Pichincha, Ecuador.

*Saco Shipping Line*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de

[http://www.saco.de/index.php?main=/firmenprofil/firmenprofil.php&nav\\_id=21](http://www.saco.de/index.php?main=/firmenprofil/firmenprofil.php&nav_id=21)

SENAE. (12 de Abril de 2012). Resolución No. SENAE-DGN-2012-0140-RE. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

SENAE. (13 de Agosto de 2012). *Boletín 175-2012*. Recuperado el 19 de Agosto de 2013, de [http://www.aduana.gob.ec/news/news\\_letters.action](http://www.aduana.gob.ec/news/news_letters.action)

SENAE. (25 de Octubre de 2012). Boletín 292-2012. Ecuador.

SENAE. (Octubre de 2012). Instructivo para el Uso de Sistemas Declaración de Importación. Ecuador.

SRI. (s.f.). *Guía Básica Tributaria*. Recuperado el 17 de Agosto de 2013, de

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

SRI. (s.f.). *Información sobre impuestos*. Recuperado el 18 de Agosto de 2013, de

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/110>

Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial. (2012). *Boletín Estadístico Final 2012*. Guayaquil: Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo Fluvial.

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2009). Recuperado el 18 de Agosto de 2013, de Preguntas frecuentes:

[http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=2&vp\\_tip=11&vp\\_lang=1#34](http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=2&vp_tip=11&vp_lang=1#34)

Superintendencia de compañías. (2009). Requisitos. En S. d. Compañías, *Instructivo Societario*.

Torrico, C. A. (Mayo de 2005). *Logística Internacional (Transporte y Seguro)*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

UNCTAD. (2012). *El Transporte Marítimo 2011*. Nueva York: Secretaria de la UNCTAD.

Villamizar, M. (06 de Diciembre de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 15 de Agosto de 2013, de <http://www.slideshare.net/ljijva86/distribucin-fsica-internacional-1>

