



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TEMA:

Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático.

Estudio de caso de una Empresa Anónima.

AUTORES:

Narváez Avilés, Allison Nicole

Solórzano Villamar, Andrea Patricia

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe

TUTOR:

Ing. Galarza Hernández Max Alberto, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

21 de marzo del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Narvárez Avilés Allison Nicole** y **Solórzano Villamar Andrea Patricia** como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

f. _____

Ing. Max Alberto Galarza Hernández, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Mgs.

Guayaquil, 21 de marzo del 2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Narváez Avilés Allison Nicole**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, 21 de marzo del 2019

LA AUTORA

f. _____
Narváez Avilés Allison Nicole



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Solórzano Villamar Andrea Patricia**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, 21 de marzo del 2019

LA AUTORA

f. _____

Solórzano Villamar Andrea Patricia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Narváez Avilés Allison Nicole**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 21 de marzo del 2019

LA AUTORA:

f. _____
Narváez Avilés Allison Nicole



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Solórzano Villamar Andrea Patricia**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 21 de marzo del 2019

LA AUTORA:

f. _____
Solórzano Villamar Andrea Patricia

Urkund Analysis Result

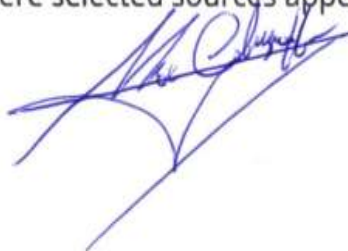
Analysed Document: NARVÁEZ - SOLÓRZANO tesis de pregrado.docx (D47982553)
Submitted: 2/15/2019 5:30:00 PM
Submitted By: max.galarza@cu.ucsg.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

<https://diegocarmona.com/transporte-maritimo/master-bill-of-lading-vs-house-bill-of-lading/>
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352010000100006

Instances where selected sources appear:

2



AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a mamá por enseñarme a ver la vida como un lugar lleno de oportunidades,

A Dios por ser siempre mi guía y permitirme culminar esta etapa de mi vida,

A mi segundo papá, Feduchito, por enseñarme a no darme nunca por vencida y a seguir adelante en todo momento,

A mi hermano, por enseñarme que rendirme nunca es una opción,

A mi amor más chiquito, Irinnita por demostrarme que aún existe lo puro y verdadero,

A mis primos, por sacarme siempre una sonrisa hasta en mis peores momentos y acompañarme en cada una de mis aventuras,

A Jack, Gin, Luna y Lolita por haberme dado el mejor ejemplo de fidelidad y amor que pueda existir,

A mis maestros por la enseñanza e inspiración,

Y porque los grandes amigos siempre aparecen en los agradecimientos... gracias infinitas a Génesis y Andreita por haber estado conmigo siempre que lo necesité.

Narvárez Avilés, Allison Nicole

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y a la Virgen por permitirme culminar una etapa más en mi vida, por ser siempre mis guías, haberme llenado de sabiduría, paciencia y fortaleza todos los días.

A toda mi familia, por estar a mi lado, unidos en cada etapa de mi vida, en especial a mis padres, Patricia Villamar y Luis Solórzano, por el apoyo incondicional, por ser mis pilares fundamentales y por demostrarme su ejemplo de perseverancia y esfuerzo para lograr lo que uno siempre anhela y cumplir cada meta que nos proponamos, sin importar los obstáculos que se presenten en el camino, porque siempre han estado a mi lado para guiarme y corregirme con mucho amor y paciencia.

A mis abuelitos Juan de Dios Villamar y Matilde Jurado quienes nunca han dejado de confiar en mí y han querido siempre lo mejor para mí, por su compañía y amor incondicional.

A mi hermana, porque a pesar de nuestras diferencias siempre ha estado a mi lado apoyándome y queriendo lo mejor para mí, por escucharme en mis momentos de angustia y compartir conmigo cada momento de mi vida.

A mis amigos, por haber sido parte de esta etapa ya que, sin su apoyo, participación y confianza no hubiera sido lo mismo, en especial a mi compañera de tesis Nicole Narváez, por su gran amistad todos estos años, por la paciencia y perseverancia que ambas tuvimos en todo este proceso.

A mi tutor, Ing. Max Galarza, por apoyarnos todo este tiempo y compartir con nosotras sus conocimientos para guiarnos y ayudarnos con todo lo necesario para poder culminar esta etapa importante de nuestras vidas.

Solórzano Villamar, Andrea Patricia

DEDICATORIA

Con dedicatoria especial hasta el cielo...
Esta va por ti papá, por ti mi querido viejo.

Narvárez Avilés, Allison Nicole

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios, a mi familia y amigos quienes estuvieron conmigo en todo este proceso, especialmente a mis padres quienes me han inculcado grandes valores, así como luchar por mis sueños, para mí es un privilegio tenerlos a mi lado porque con gran esfuerzo me han podido formar y educar a lo largo de mi vida.

Solórzano Villamar, Andrea Patricia



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ec. Coello Cazar, David, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Santillán Pesantes, Jaime Antonio
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES**

Calificación

f. _____

Ing. Max Alberto Galarza Hernández, MSc.

Índice

Introducción.....	2
Capítulo 1: Generalidades de la investigación	3
Antecedentes	3
Planteamiento del Problema	6
Preguntas específicas de la investigación	7
Objetivos	7
Objetivo general.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Justificación	7
Delimitación	8
Limitaciones de la investigación.....	10
Capítulo 2: Marco Teórico, y Referencial de la investigación	11
Marco teórico	11
Teorías en las que se sustenta la investigación	11
Teoría de la tercerización logística (3PL).....	13
Teoría de la toma de Decisiones	17
Teoría prospectiva	21
Utilidad esperada.....	22
Marco referencial	24
Marco conceptual.....	28
Marco legal	30
Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI).....	32
Normativa por parte del Ministerio de transporte y Obras Públicas	33
Marco metodológico.....	34
Diseño.....	35
Métodos y Enfoque	35

Método Deductivo	35
Método Inductivo	35
Método Descriptivo	36
Capítulo 3: Costos generales de exportación.....	37
Conclusiones parciales	47
Capítulo 4: Consolidación de transporte marítimo.....	49
Líneas navieras	49
Embarcadores: Freight Forwarders Vs. NVOCCs	58
Conclusiones parciales	66
Conclusión.....	68
Recomendaciones.....	70
Referencias	72
Apéndice	75

Índice de tablas

Tabla 1	Empaque y tallas del camarón exportado hacia Asia	25
Tabla 2	Cortes y presentaciones para el mercado Internacional.....	26
Tabla 3	Abreviaturas y glosarios expuestos durante la investigación	29
Tabla 4	Matriz metodológica	34
Tabla 5	Costos de reserva de turnos	38
Tabla 6	Costos de transporte terrestre Galagans.....	39
Tabla 7	Costos Transcarcont	40
Tabla 8	Costos Transbolsini	40
Tabla 9	Tarifas portuarias en TPG 2017 - 2018	41
Tabla 10	Recargos adicionales en Terminal Portuario de Guayaquil 2017- 2018	42
Tabla 11	Tarifas Portuarias en Contecon	43
Tabla 12	Recargos adicionales en Contecon	43
Tabla 13	Tarifas Portuarias en Naportec 2017 - 2018.....	44
Tabla 14	Recargos adicionales Naportec.....	44
Tabla 15	Costos por emisión de documentos de soporte	45
Tabla 16	Costos adicionales por Certificación.....	46
Tabla 17	Gastos locales CMA – CGM.....	52
Tabla 18	Otros gastos CMA - CGM.....	52
Tabla 19	Gastos locales APL	53
Tabla 20	Otros gastos APL 2017	54
Tabla 21	Otros gastos APL 2018	54
Tabla 22	Gastos locales Wan Hai	55
Tabla 23	Fletes pre- pagos 2017.....	56
Tabla 24	Fletes pre – pagos 2018.....	56

Tabla 25 Matriz de evaluación a proveedores de servicios logístico	57
Tabla 26 Ponderación de las evaluaciones realizadas.....	58
Tabla 27 Costos de fletes pre-pagados del FF Unimodal 2017 y 2018.....	60
Tabla 28 Costos pre-pagados de los fletes ECL como Freigh Forwarder 2017 y 2018	60
Tabla 29 Costo del Freigh Forwarder Panalpina 2017 y 2018	61
Tabla 30 Costos de Flete Kuehne & Nagel 2017 y 2018.....	62
Tabla 31 Parámetros utilizados para evaluar a los proveedores de servicios Freigh Forwarder	63

Índice de figuras

<i>Figura 1</i> Proceso de toma de decisiones.	19
<i>Figura 2</i> Proceso logístico desde las camaroneras hasta el envío de la carga contenerizada al puerto de destino.	27

Resumen

A lo largo de los últimos años, gracias al auge de la globalización y la apertura de nuevos mercados internacionales, el transporte marítimo se ha convertido en una de las industrias más importantes del mundo. Actualmente, el 90% del comercio mundial es distribuido por este medio, esto ha conllevado a la industria a innovar sus procesos. A raíz de este fenómeno, aparece la contenerización y junto a ella, las empresas encargadas de su manipuleo para poder llevar a cabo el proceso de exportación e importación de una manera más eficaz con el fin de contribuir al exportador a minimizar sus costos y agilizar procesos. Desde un comienzo, en el transporte marítimo han existido las navieras, sin embargo, debido al gran número de comercialización se ha dado apertura a las consolidadoras y embarcadoras. Puesto que, existe un gran número de pequeñas y medianas empresas que operan con el transporte marítimo contenedorizado de carga, pero no cumplen con los requerimientos mínimos de volumen para llenar un contenedor. Es por esto que, el presente análisis pretende detallar el coste-beneficio que el exportador ecuatoriano tiene a la hora de elegir una empresa de transporte marítimo en lugar de otra con el fin de reducir sus costos y agilizar el proceso, para enviar su carga contenerizada desde el país de origen hasta el país de destino. Con el objetivo de efectuar dicho análisis, se ha decidido tomar como referencia a una empresa productora, empacadora y comercializadora de camarón; cuyas exportaciones tienen como principal destino el continente asiático.

Palabras Claves: *Líneas navieras, consolidadoras de carga, embarcadoras, camarón, globalización, transporte marítimo, contenerizar*

Abstract

Over the last few years, thanks to the rise of globalization and the opening of new international markets, maritime transport has become one of the most important industries in the world. Currently, 90% of world trade is distributed by this means, this has led the industry to innovate its processes. As a result of this phenomenon, the containerization appears and next to it, the companies in charge of their manipulation to be able to carry out the process of export and import in a more efficient way with the purpose of contributing to the exporter to minimize their costs and streamline processes. From the beginning, maritime transport has been the shipping, however, due to the large number of marketing has been opened to the consolidators and shippers. Since, there is a large number of small and medium enterprises that operate with containerized shipping, but do not meet the minimum volume requirements to fill a container. That is why, this analysis aims to detail the cost-benefit that the Ecuadorian exporter has when choosing a shipping company instead of another in order to reduce their costs and expedite the process, to send their containerized cargo from the country of origin to the country of destination. In order to carry out this analysis, it has been decided to take as a reference a shrimp packaging and marketing company; whose exports have as main destination the Asian continent.

Keywords: *Shipping lines, Freight forwarder or Non Vessel Operating Common Carrier , shrimp, globalization, maritime transport, contain*

Introducción

Para el presente análisis se consideró una empresa camaronera la cual fue seleccionada por dos principales razones, en primer lugar, el commodity a exportar, dado que el camarón constituye una pieza clave en la balanza comercial del Ecuador y, en segundo lugar, el principal destino de sus exportaciones, ya que en los últimos años ha existido una creciente tendencia en las importaciones de camarón ecuatoriano por parte del mercado asiático.

Por consiguiente, el costeo se realizará en base a dicha empresa en mención y se incluirán cuadros comparativos entre líneas naviera, consolidadoras de carga marítimas (*NVOCC*) y embarcadoras (*Freight Forwarders*) que mayor flujo de carga contenerizada *reefer* registren hacia Asia. De esta manera, se determinarán ventajas y desventajas del servicio ofertado por cada una de ellas, con el objetivo de emitir las respectivas recomendaciones para una optimización en los costos de exportación y una mejora en la competitividad de las empresas del sector.

Sin embargo, existen múltiples factores que inciden en la toma de decisiones al momento de escoger entre un embarcador, una consolidadora de carga o una naviera directa, tales como: tarifas vigentes; documentación otorgada; recargos y descuentos; días de tránsito o tiempo de conexión; normas y convenios internacionales; frecuencia de transporte, entre otros. Sin embargo, al final del día, quiénes realmente definen el valor del servicio son las empresas de consolidación de transporte marítimo; los mismos que establecen sus tarifas mayormente en base al volumen y frecuencia de carga; país de origen-destino, así como también el tipo de carga contenerizada.

De este modo, se busca determinar qué resulta más conveniente para el exportador de camarón ecuatoriano, en lo que a costos de exportación se refiere, si trabajar con consolidadoras de carga o con naviera directa. Y para ello, se tomará como referencia una empresa exportadora de camarón; cuyas exportaciones tienen como principal destino, países del continente asiático.

Capítulo 1: Generalidades de la investigación

Antecedentes

Ecuador, es conocido como una de las 17 regiones con mayor biodiversidad a nivel mundial, puesto que goza de diversos climas y paisajes que favorecen el desarrollo y crecimiento de animales y plantas de especies únicas. Por esta razón, el sector acuícola en el Ecuador es uno de los más desarrollados y de mayor crecimiento, puesto que se ha centrado en el cultivo y producción de alimentos, siendo la Costa la región donde se concentra la mayor producción a nivel nacional. Cabe recalcar que, dentro de la exportación del sector acuícola, el producto más reconocido a escala mundial, por su calidad, textura y color, es el camarón.

El sector camaronero, es el único sector productivo con crecimiento sostenido durante los últimos años. En enero y julio del año 2011, las ventas de camarón dejaron un total de ingresos de USD 680.5 millones, mientras que en el mismo periodo del año siguiente, se registraron cifras de USD 741.9 millones. Asimismo, en el 2016 las exportaciones de camarón dejaron consigo un total de USD 2.580 millones en divisas, mientras que, para el año 2017 se reportó un total de USD 3.038 millones en divisas (CNA, 2016). Esto quiere decir que ha venido desarrollando una tasa de crecimiento promedio anual, entre el 7% y 9%. Una de las razones que se le atribuye a este crecimiento constante es el esfuerzo de los productores, que no dependen de las acciones del gobierno, sino más bien en el impulso de las inversiones privadas, es una de las únicas industrias que ha tenido la tenacidad para sobrevivir momentos de crisis y la visión para innovar en cuanto a la tecnificación de sus procesos y servicios de logística, para así poder proveer un producto de calidad, lo cual les ha funcionado, ya que es esa misma calidad la que ha despertado el interés de más de 50 países que hoy por hoy consumen camarón ecuatoriano. La alta rentabilidad de la producción y comercialización ha permitido que esta industria desarrolle una amplia cadena productiva, que comienza desde los pescadores de larvas hasta quienes hacen el proceso de envío de carga a los diferentes consumidores finales.

Cabe recalcar que, antes el camarón ocupaba el segundo rubro en las exportaciones no petroleras, aportando al país ingresos bastantes significativos. Sin embargo, a partir del segundo semestre del 2017, se convirtió por primera vez en el producto que mayores ingresos le genera al país; desplazando así, al banano ecuatoriano, que por aproximadamente 40 años se mantuvo en el primer puesto de las exportaciones no petroleras. (El Comercio, 2018)

Asimismo, según estadísticas de la Cámara Nacional de Acuicultura, Asia es el principal destino de las exportaciones del camarón ecuatoriano, en el 2017 acaparó más del 57% del comercio exterior total de este producto, desplazando así al que era el principal comprador de camarón ecuatoriano, el mercado europeo, que hasta el año anterior acaparaba más del 20% del volumen exportado (CNA, 2016). En el 2018, este porcentaje de exportación hacia el mercado asiático, creció a un 61% lo cual generó un total de USD 1.746 millones de los USD 2.933 millones de divisas que se registraron en las exportaciones totales del Ecuador. El crecimiento exorbitante de las exportaciones de camarón a Asia se da por un incremento inusitado de la demanda en China, que al comienzo del año 2018 las ventas sumaron un total de USD 95,3 millones a comparación de los últimos meses que se reportó un total de USD 508, 8 millones, esto quiere decir un 434% más de las ventas, aunque aún estas cifras no alcanzan al principal comprador de camarón ecuatoriano que es Vietnam.

Sin embargo, pese a todo este crecimiento de las exportaciones no petroleras existen factores externos que impiden que este sector camaronero se desarrolle en su totalidad y logre destacarse en un mercado internacional que cada vez es más exigente. Evidentemente, los costos relacionados al transporte marítimo constituyen una barrera, principalmente por el nivel actual de desconexión existente entre los costos y las tarifas ofertadas por parte de los operadores de transporte marítimo, restando de esta manera competitividad al país. Para el 2018, a raíz de una ordenanza municipal, la cual estableció que los patios de depósitos en Guayaquil deben de laborar las 24 horas del día los 7 días de la semana, trae consigo, un costo adicional para las exportaciones.

Como se sabe, el transporte marítimo es el principal modo de transporte en el ámbito del comercio internacional puesto que permite transportar grandes cantidades de carga y en grandes distancias. La principal ventaja de este modo de transporte es la competitividad en materia de fletes, posibilidad de mover grandes volúmenes de mercaderías, tanto gráneles líquidos, sólidos y gases con un gran aprovechamiento, que se denomina economía de escala.

En cuanto a los fletes marítimos de exportación en el Ecuador, en muchas ocasiones no son tan flexibles comparados con otros puertos del Pacífico Sur como San Antonio y Callao, debido a esto en muchas ocasiones no se les otorga suficiente espacio en los buques, por lo que pierde estibas y debido a esto tienen que equiparar costos vs espacio físico por lo que en ocasiones los fletes tienden a subir de precio.

Durante ciertas temporadas el costo de los fletes marítimos de Ecuador baja de acuerdo a la competencia del mercado y a pesar de que en ocasiones sean más altos se manejan de acuerdo a la oferta final, debido a que la línea naviera otorga un espacio mucho menor, porque el buque no puede llevar tanta carga debido al poco calado que existe en el puerto de Guayaquil, por lo que de cierta forma la cantidad de espacios que otorgue la línea naviera va ligado con el calado del puerto de Guayaquil, a pesar de no ser un factor que determina directamente el costo alto de los precios de exportación interviene de manera indirecta.

La mercadería que se encuentra viajando dentro del buque debe ser desembarcada en los puertos de trasbordo porque mientras más carga se embarque el buque llenará todo su espacio físico y serán cubiertas todas las estibas del mismo pero no puede llegar al puerto de Guayaquil con un gran número de contenedores por el calado, en especial porque al puerto de Guayaquil no llegan buques de gran tamaño debido a su calado, por este motivo se debe dejar carga en los otros puertos y de esta manera el buque tiene espacios vacíos que podrían ser llenados con contenedores.

Planteamiento del Problema

De acuerdo al último análisis de inteligencia comercial de Pro Ecuador (2018), el Sector Camaronero es el primer rubro que mayores ingresos le aporta a la economía ecuatoriana; representando el 25.18% del total de exportaciones no petroleras, seguido del banano con 24.87%. Asimismo, las cifras reflejan que el continente asiático es el principal destino del camarón ecuatoriano; mismo que cuenta con una participación del 62%, en donde China y Vietnam son los principales importadores.

Pese a que el crecimiento de las exportaciones no petroleras es indiscutible, existen factores externos que impiden que este sector se desarrolle en su totalidad y logre destacarse en un mercado internacional cada vez más exigente.

Evidentemente, los costos relacionados al transporte marítimo constituyen una barrera, principalmente por el nivel actual de desconexión existente entre los costos y las tarifas ofertadas por parte de los operadores de transporte marítimo (Drewry, 2018).

De esta manera, la aplicación de salvaguardias, la aparición de nuevos aranceles que restringen la importación y un aumento en el precio del combustible ha provocado que las empresas de transporte marítimo a nivel mundial reduzcan su capacidad ofertada de espacios y aumenten sus costos por flete; ocasionando una disminución aproximada del 30% en lo que a movilización de carga contenerizada se refiere (Dávila, 2018).

Consecuentemente, los exportadores buscan y comparan diferentes opciones de transporte marítimo, con el objetivo de elegir la alternativa que más se adapte a sus necesidades y aquella que represente un mayor beneficio a nivel de costos.

Pregunta general

¿Cuál es el efecto de la aplicación de los diferentes tipos de consolidación de transporte marítimo sobre el total de costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático?

Preguntas específicas de la investigación

- a) ¿Qué impacto tiene el uso de Líneas Navieras en los costos totales de exportación?
- b) ¿Qué impacto tiene el uso de *Freight Forwarders* en los costos totales de exportación?
- c) ¿Qué impacto tiene el uso de *NVOCCs* en los costos totales de exportación?

Objetivos

Objetivo general

Identificar el efecto que tiene la aplicación de los diferentes tipos de consolidación de transporte marítimo sobre el total de costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático.

Objetivos Específicos

- Determinar el impacto que tiene el uso de Líneas Navieras sobre el total de costos de exportación.
- Determinar el impacto que tiene el uso de *Freight Forwarders* sobre el total de costos de exportación.
- Determinar el impacto que tiene el uso de *NVOCCs* sobre el total de costos de exportación.

Justificación

Hoy en día, el sector camaronero en el Ecuador está atravesando por una de sus mejores etapas generando así un flujo importante de divisas al país. Principalmente, el Ecuador negocia con países del continente asiático, tales como Vietnam y China. Sin embargo, pese al crecimiento de las exportaciones de camarón hacia esos mercados y el gran esfuerzo por parte de los exportadores de este *commodity* para ser competitivos a nivel internacional, aún existen múltiples

factores que no permiten el total desarrollo de dicho sector productivo. Un factor predominante son los altos costos de exportación, ligados a un incremento significativo en las tarifas por parte de los operadores de transporte marítimo.

Este trabajo se justifica en la manera de sistematizar la información de fletes y cargas para el mercado asiático. Por este motivo, el presente análisis busca dar a conocer de qué manera se originan estos costos de transporte marítimo y en función de qué aspectos varían. Así, como las diferentes opciones que existen para la movilización de la carga contenerizada que más se adapte a sus necesidades o requerimientos; tales como Líneas Navieras, *Freight Forwarders* o *NVOCCs*.

De esta manera, en base a este estudio, cada compañía exportadora de camarón podrá hacer el análisis respectivo de los costos generados por motivo de contratación del servicio de transporte marítimo, mediante la comparación de las tarifas y así, constatar si la *Naviera, Freight Forwarder o NVOCC* escogido ha sido la decisión más acertada. Al final del día, las compañías podrán tomar las medidas necesarias para optimizar sus recursos y cubrir de manera eficaz la demanda internacional de este *commodity* que tantos ingresos le está generando al país; inyectando liquidez a la economía ecuatoriana.

Asimismo, esta investigación brinda un panorama más amplio a todas aquellas personas que quieran incursionar en el Sector Acuícola del Ecuador, acerca de los costos de exportación, principalmente de transporte marítimo. Del mismo modo, entidades gubernamentales podrán hacer uso de esta información y tomar las medidas pertinentes para que exista una mayor eficiencia en las operaciones portuarias, uso de equipos logísticos y mejora de procedimientos aduaneros.

Delimitación

El presente análisis se realizará en base a una empresa productora, empaçadora y comercializadora de camarón, ubicada en la ciudad de Guayaquil y considerada una de las diez mejores empresas exportadoras de camarón por volumen de ventas (EKOS, 2018); vale recalcar que por motivos de

confidencialidad, no se podrá dar a conocer la razón social de la empresa en estudio.

Pese a que la compañía inició sus actividades de exportación a finales del 2015, el período seleccionado para efectuar el costeo respectivo es 2017 - 2018. Esto se debe principalmente a que en años anteriores, el total de las exportaciones de la empacadora hacia el mercado asiático no representaban más del 35% del total de las mismas; siendo Vietnam el único país importador de dicho commodity. Sin embargo, la situación de la compañía cambió radicalmente cuando en el 2017 se intensificaron las exportaciones de camarón hacia dicho mercado, en dónde Vietnam no era el único que figuraba como comprador de camarón ecuatoriano, sino también China; representando el 59% del total de exportaciones.

La investigación tendrá un alcance únicamente sobre los costos de exportación y no se incluirán costos por materia prima o de producción; es decir, sólo se considerarán aquellos en los que el exportador incurre desde que el contenedor sale del patio de vacíos hasta que llega a los diferentes puertos de destino de China y Vietnam; considerando que el incoterm utilizado entre la empresa anónima y estos dos grandes importadores de camarón del Continente Asiático es CFR, por lo que tampoco se incluirán costos por trámites de desaduanización.

Puesto que la empresa en mención trabaja con múltiples proveedores de servicio, se ha efectuado una selección en base a la frecuencia de uso. En el caso del transporte de mercancías vía terrestre, las empresas escogidas son: Galagans, Transbolsini y Transcarcont. Por otra parte, en lo que al transporte de mercancías vía marítima se refiere, se han seleccionado dos navieras: CMA CGM, APL y Wan Hai; dos NVOCC: Panalpina y Kuehne + Nagel; y por último, dos freight forwarders: Unimodal y Express Cargo Line [ECL].

Asimismo, es necesario especificar los depósitos de contenedores vacíos a utilizar por cada línea naviera escogida, con el fin de analizar las tarifas establecidas por motivo de pago de turnos y retiro de unidades. Los contenedores de la propiedad de la francesa CMA-CGM salen por Depconsa; los de APL por Tasesa y finalmente, los de la taiwanesa Wan Hai por Aretina. Por otra parte, sólo

se consideran los embarques de la empresa anónima gestionados por la Autoridad Portuaria de Guayaquil [APG] que salgan desde Inarpi, Contecon y Naportec hacia uno de los principales puertos de Vietnam: Haiphong; y de China: Tianjin.

Finalmente, las teorías en base a las que se llevará acabo el análisis son la Teoría de la tercerización logística de Ellram & Cooper (1990), Teoría de la toma de decisiones de Esteban Céspedes (2008), la teoría de la utilidad esperada fue desarrollada por Daniel Bernoulli (1738) y finalmente, la teoría Prospectiva de Kahneman y Tversk (1990).

Limitaciones de la investigación

No se incluirán costos relacionado con la materia prima, puesto que el valor varía dependiendo del tipo de especificaciones del commodity, del tipo de cliente y otros términos de negociación.

Capítulo 2: Marco Teórico, y Referencial de la investigación

En el siguiente capítulo se buscar explicar mediante los principales fundamentos teóricos los diferentes sistemas de transporte marítimos en los que las empresas pueden acoplarse al momento de transportar su carga con el fin de mejorar procesos y optimizar costos de exportación. Asimismo, se proporcionará más información sobre la empresa en estudio a través de un marco referencial. Finalmente, se analizará el marco legal en donde se mencionarán los acuerdos y normativas existentes desde el país de origen hasta el país de destino.

Marco teórico

Teorías en las que se sustenta la investigación

Evolución de la logística

A lo largo de los años se le ha atribuido algunas definiciones a la logística, las cuales han ido evolucionando. Una de las primeras definiciones que se le otorgó a la logística fue “el arte práctica de mover los ejércitos, los materiales de las marchas, formaciones, el establecimiento de los campamentos y acantonamientos sin atrincherar, en una palabra la ejecución de las combinaciones de la estrategia y la táctica sublime”. (Jomini, 1838) Cabe destacar que, las primeras definiciones de logística fueron manejadas en el ámbito militar; sin embargo, estas definiciones fueron quedando aún lado, no porque fueran menos importante sino porque actualmente la logística se abrió a diferentes campos dando paso a su aplicación en las organizaciones en general.

Sobre la base de las consideraciones anteriores, nos encontramos con las últimas definiciones de la logística, en la cual se engloba un campo más amplio en donde se incluye todas las organizaciones y se define toda la complejidad de lo que abarca el proceso logístico, por consiguiente, muchos autores definieron a la logística como:

Una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y

componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución al cliente final". (Ferrel, Hirt, Adriaenséns, Flores , & Ramos, 2004)

De acuerdo a lo citado anteriormente, se puede decir que la logística es un campo de estudio en donde se abarca toda la complejidad de un proceso de planificación, gestión y control de flujos comerciales, productos y servicios e información relacionada, todos los movimientos internos y externos así también, como los de exportación e importación.

En un inicio, la manera de comercializar era muy distinta a lo que hoy en día se conoce. Antes, las empresas solían enfocarse simplemente en la producción y su inversión era mínima, en lo que a procesos se trataba. Los productos, *commodity* o materias primas eran almacenados sin ningún tipo de criterios, no se tomaba en cuenta el tiempo de almacenaje ni se llevaba un control de los inventarios, se hacían distribuciones de los productos al consumidor sin analizar las rutas de envío o estudiar otros medios de distribución que optimicen los costos y el tiempo que se llevaba en el traslado, para que de esta manera el producto le llegue al cliente o destinatario final. Con el pasar de los años la globalización fue tomando fuerza y fue desde ahí que los productores y empresarios se dieron cuenta que los productos no se vendían solos, sino que venía acompañado de otros procesos y acciones como promociones, marketing, etc.; es decir; al final del día se terminaba invirtiendo en algo más que solo en el aumento de la producción para vender. Desde entonces, la logística entró a un plano más práctico, ya que las empresas tenían que enfocarse también en reducir sus costos y optimizar los procesos para poder vender sus productos y que estos lleguen de manera más rápida y económica a los clientes.

Sin embargo, después de este despegue aparecieron varios problemas en la logística, uno de ellos fue el que no existían personal totalmente capacitado o profesionales especializados en esta área, no existían máquinas, tecnologías, criterios de almacenamientos, etc., En ese momento es donde surgen los operadores logísticos y los contratos como 3pl, 4pl entre otros, quienes se

encargan de realizar las funciones que ciertas empresas no están totalmente capacitadas o no cuentan con los recursos suficientes para poder emprender los procesos de almacenaje o transporte.

Teoría de la tercerización logística (3PL)

El término tercerización, ha sido empleado por algunos autores, sin embargo, fue el economista Coase quien mencionó por primera vez que “la tercerización es una estrategia empresarial que consiste en segmentar parte de la cadena de valor de una empresa o un producto, con el objetivo de encargar ciertas partes específicas a otras empresas que estén en capacidad de realizarlas.” (Coase, 1937) En otras palabras, la empresa deja de producir o trabajar en determinadas fases del proceso de la cadena de valores que son menos eficientes, las cuales pasan a ser suministradas por otra empresa tercera. (Mora, 2008)

Sin embargo, a través del tiempo se le ha otorgado otros sinónimos a la tercerización tales como: subcontratación, *outsourcing* o *3PL* cuyas abreviaciones significan *Third Party Logistics*, sin embargo, se ha mantenido las mismas definiciones. Es una práctica en donde las empresas contratan a otras firmas para que realicen una parte de sus servicios, que en realidad lo deberían de ofrecer ellas mismas, pero por falta de recursos o capacidad no pueden proveerlos, sin embargo, el objetivo principal de esta subcontratación es la reducción de costos, es importante recalcar que los clientes no deben darse cuenta de dicha subcontratación o no debería de existir alguna inconformidad por dicha parte del servicio que están tercerizando. Si en alguno de los casos, existe esta disconformidad, la responsabilidad recae directamente en la empresa que está ofreciendo el servicio completo y no al subcontratado. (Ellram & Cooper, 1990)

Por otro lado, debido a la gran demanda de empresas que requieren servicios logísticos con el fin de reducir sus costos y optimizar el tiempo en los procesos, han optado por emplear tercerizadoras logísticas o contratos de 3pl por medio de operadores especializados en esta área. De acuerdo con (Sheffi, 1990) los operadores logísticos son empresas especializadas en ofrecer a otras empresas

un servicio logístico eficiente, es decir, todos los procesos que permiten reducir costos, procesos y a su vez generar valor. Esta tercerización de logística es definida como el abastecimiento de uno o varios servicios logísticos, siendo el 3PL el proveedor encargado de dichas labores. (Lieb & Randall, 1996).

3PL es aquella logística que es realiza por una tercera empresa o proveedor de servicios, los cuales ofrecen todos los múltiples procesos logísticos que parten desde lo más básico como el transporte y almacenamiento hasta ampliar su complejidad como su documentación respectiva, fletes internacionales de cargas, control de inventarios, procesos aduaneros, etc.

Otras definiciones atribuidas a la tercerización logística según autores como (Osorio, Munera, & Arredondo, 2015) quienes definen como una empresa especializada en brindar servicios logísticos y además son capaces de apoyar en los diferentes procesos y etapas de la cadena de abastecimiento de una organización, afirman que pueden generar considerables mejoras en los flujos de materiales, información y dinero.

Beneficios y riesgos de contratar tercerizadoras logísticas o 3PL

Para poder identificar de manera clara los beneficios que proporciona el contratar servicios de tercerizadoras logísticas es importante conocer el ¿Por qué se va a tercerizar? ¿Qué se va a tercerizar? y ¿Cómo se va a medir el grado de satisfacción de haber recibido dichos servicios? En lo que respecta a la primera pregunta, los motivos por los que las empresas tercerizan, es muchas veces por la reducción de costos, especialización y mejora de servicio, optimización de tiempo, eficiencia en el proceso de envío de mercadería o carga. Ahora, para tener en cuenta que se va a tercerizar debemos identificar si realmente será el transporte secundario, el transporte primario, el almacenaje o sobre almacenaje teniendo en cuenta los costos y la satisfacción del consumidor final. Siguiendo con las preguntas, el grado de satisfacción de recibir dichos servicios se mide de acuerdo a la conformidad de los usuarios los cuales según estudios y análisis se encuentran por encima de un 70% mientras que el grado de inconformidad de los

usuarios por recibir servicios de logística por parte de los 3pl se encuentra por debajo de un 30%. (Wilding & Juriado, 2004) Por ende, para muchas empresas el momento de decidir tercerizar su logística es primordial para un ahorro en sus costos, este ahorro se debe a la capacidad que tienen las tercerizadoras de consolidar cargas de diferentes clientes y de esta manera generar economías de escala y operando de esta manera con costos mucho más bajos que los que las empresas al final del día invierten en su propia logística.

No obstante, así como existen muchas ventajas de contratar 3pl, también existen desventajas y riesgos tales como: la pérdida del control sobre el proceso logístico, puesto que al momento de implementar la tercerización pueden generarse algunos problemas como diferencias de opiniones o desacuerdos generados por el operador logístico o por la empresa que se contrató, estos problemas pueden provocar retrasos, generando descontentos y disputas entre los clientes. Sin embargo, es un riesgo que puede evitarse si se aclaran desde el comienzo de la relación comercial. Por otro lado, la pérdida de control en cuanto a funciones logísticas se refiere, ya que es bastante riesgoso poner en manos de una tercera empresa todo un proceso de relevancia y verse afectada de cierta manera la calidad de los productos transportados o disminución de la confidencialidad. Asimismo, la pérdida del contacto con el cliente final, puesto que, existe más distancia al final del día y se pierde la comunicación con los clientes. Otro riesgo que se corre al momento de tercerizar, es que se podría incurrir en otros costos adicionales a los propuestos al momento de comenzar la relación comercial, es por esto que es recomendado que todas las empresas contemplen los costos adicionales y quienes incurrirían en estos costos adicionales, ya sea la empresa contratante o el operador logístico.

Economía de escala

Dentro de la teoría de 3pl se encuentra el modelo de economías de escala el cual hace referencia al dominio que tiene una empresa cuando consigue el nivel óptimo de producción a un mayor o menor costo. En muchas ocasiones un tercero [3pl] puede obtener menores costos por economías de escala, es decir le cuesta

menos porque produce más cantidades o acapara más servicios. A medida que la producción en una empresa va aumentando, sus costos de producción por unidad van disminuyendo, cuanto más se logra producir, menos cuesta cada unidad.

Para poder comprender el modelo de la economía de escala se debe tener en claro cuáles son los Inputs y Outputs de una empresa. Una empresa produce bienes y ofrece servicios, para ello debe de transformar los factores productivos siendo estos conocidos como Input, en el producto final o servicio el cuál se lo conoce como Output. La cantidad de productos (Outputs) que produce la organización dependen de la cantidad de Factores productivos; es decir, los inputs, esta relación es percibida como la función de producción de una empresa.

Si el porcentaje de los factores de producción (inputs) aumenta dentro de esta función de producción se podría decir que los outputs aumentarían en ese mismo porcentaje y si aumentan en ese mismo porcentaje estaría dentro de una economía de escala constante, y si el crecimiento es aún más, entonces se presenta una economía de escala creciente. Pero si en vez de aumentar estos porcentajes disminuyen, se presentaría una economía de escala decreciente. Desde el punto de vista económico, el modelo de Economías de escala denota una función ventajosa ya que significa que la producción resulta más barata o económica cuando se emplea mayor número de recursos. (Wellls, 2008)

Es un modelo empresarial que empresas de algunos sectores emplean, existen dos tipos de modelos conocidos sobre la economía de escalas: economía de escala interna y externa. La primera, es un modelo de economía que es planificada dentro de la empresa, es decir está orientada a adoptar nuevas técnicas de producción, con el fin de realizar una menor inversión para tener como resultado una mayor producción, la Dirección es la encargada de poner en marcha este tipo de modelo y darlo a conocer a todos los trabajadores. Por otro lado, la economía de escala externa, es la que se genera por motivos ajenos a la empresa, tales como, circunstancias sociopolíticas, culturales, geográficas, etc.,

Teoría de la toma de Decisiones

De acuerdo con (Esteban Céspedes, 2008) la teoría de la toma de decisión consiste en un tipo de análisis aplicable a diversas áreas como la sociología, la economía, las ciencias en general, la filosofía, etc. Sin embargo, la economía y la psicología son las principales disciplinas que trabajan constantemente en el hecho de cómo y en qué se basan las personas al momento de tomar una decisión tanto individual como grupal. La teoría de las decisiones tomó notoriedad a partir de los siglos XIX y XX donde se profundizó los conceptos organizacionales y empezó a ponerse en práctica dicha teoría mediante un concepto más amplio y complejo. Desde antes, en el tiempo de la Revolución Industrial, se regían por las particularidades de las tomas de decisiones ya que en la economía se acotaba el dominio de las elecciones bajo restricciones de certeza. En este entonces las decisiones eran tomadas por los altos mandos, las gerencias o la máxima autoridad Administrativa. (Cruz, 2010)

Esta teoría se basa en tomar decisiones dentro de posibles acciones, en las que se debe tener en cuenta que dentro de ellas existe incertidumbre al escoger alguna de las posibles acciones, dado que el resultado se verá afectado por factores externos que no están bajo control del que toma la decisión. Sin embargo, cabe recalcar que todas las decisiones que se tome están sujetas a un nuevo resultado. Dentro de esta teoría existen categorías que se designaron para la toma de decisiones como:

Decisiones con Certidumbre las cuales tienen consecuencias deterministas

Decisiones bajo riesgos tienen resultados Probabilísticos.

Decisiones con Incertidumbre sus consecuencias son Desconocidas.

Estas son las tres condiciones o categorías que se enfrentan al momento de tomar decisiones: certeza, riesgo e incertidumbre. La certeza que es la situación en la que el gerente o las personas en general pueden tomar decisiones correctas puesto que conocen los resultados de todas las alternativas. Por otro lado, el riesgo, es una de las situaciones más comunes, quien toma la decisión puede

estimar probabilidades de ciertos resultados, para ello las personas o gerentes tienen datos históricos para asignar las probabilidades. Finalmente, la incertidumbre, es cuando se debe tomar una decisión sin saber cuáles serán los resultados e incluso cuando se desconoce cálculos razonables para poder asignar probabilidades.

Ciertamente, en las empresas se deben tomar decisiones en todo momento, entre varias opciones, las cuales sean convenientes y se debe de enfocar altamente en las consecuencias y resultados que derivan de dichas decisiones con el fin de obtener siempre resultados positivos. Para ello es importante que las empresas o personas que vayan a decidir cuenten con información suficiente y primaria de las opciones que se van a elegir y conocer cuál es el coste de oportunidad por tomar dicha decisión u opción de entre las otras variables. La decisión en las empresas engloba a las cuatro funciones administrativas que son planear, organizar, dirigir y controlar.

Con certeza, se dice que las decisiones son el motor en los negocios ya que a través de una buena selección se puede garantizar el éxito de una organización o el fracaso mediante una mala decisión. De hecho, algunos administradores consideran que la toma de decisiones es su principal trabajo puesto que tienen que decidir constantemente ¿Qué es lo que se va hacer? ¿Quién lo va a realizar? ¿Cómo y cuándo se va a realizar?

La teoría de la decisión se clasifica como Descriptiva y Prescriptiva. Las descriptivas son las que se ocupan de identificar y comprender cómo los individuos toman decisiones y los factores que inciden en el proceso. La prescriptiva, por su parte, estudia y propone diferentes mecanismos para desarrollar el proceso, establece aportes metodológicos para aproximarse a una mejora del proceso de toma de decisiones. Sin embargo, una tercera categoría se utiliza en ocasiones y se la conoce como Normativa, esta clasificación se encarga de estudiar lo que las personas deben de hacer otorgando procedimientos lógicos.

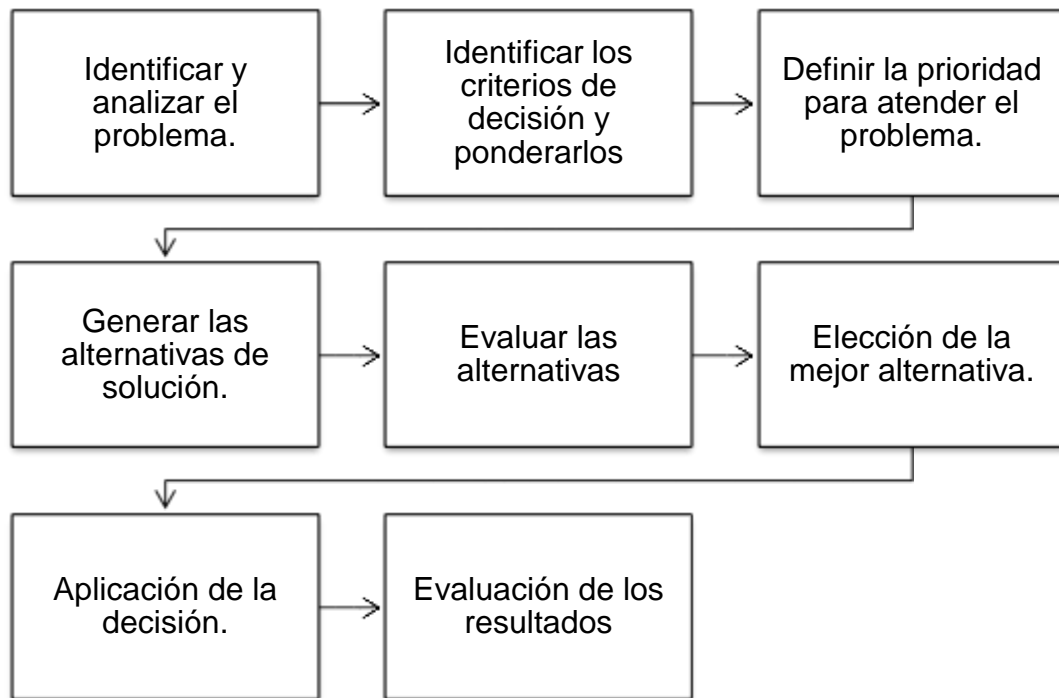


Figura 1 Proceso de toma de decisiones.

El proceso de la Toma de decisiones es esencial porque permite resolver los diferentes desafíos que se van a encarar las organizaciones o personas. Este proceso se apela a la capacidad racional para poder escoger el mejor camino y para ellos es importante que se conozca el problema o se obtenga la información necesaria para poder realizar el proceso de toma de decisiones.

Identificar y analizar el problema

En esta primera esta es importante reconocer dos condiciones, la condición del momento y la condición deseada, es decir encontrar cuál es el problema y reconocer que se debe tomar una decisión para poder llegar a la solución del problema, para ello es impredecible tener una visión objetiva y clara y tener en cuenta también la opinión de los demás para poder obtener una solución colectiva.

Identificar los criterios de decisión y ponderarlos

Se debe tener en consideración los aspectos que son relevantes al momento de tomar la decisión, es decir aquellas pautas de las cuales depende la decisión que se llegue a tomar. Asimismo, se puede ponderar que es la asignación de un valor relativo a la importancia que cada criterio tiene en la toma de decisión.

Definir la prioridad para atender el problema

Esta etapa del proceso se basa en identificar cual es la urgencia y el impacto que se tiene para poder atender y resolver el problema. Cabe recalcar que, la urgencia hace referencia al tiempo disponible que se cuenta para evitar o reducir un impacto. Por otro lado, el impacto describe el potencial al cual se encuentra vulnerable.

Generar las alternativas de solución

En esta etapa se busca desarrollar otras alternativas que cuenten con la solución del problema. Mientras más alternativas se tengan será mucho más probable encontrar una que resulte satisfactoria.

Evaluar las alternativas

Una vez desarrollas otras alternativas se realiza un estudio detallado de cada una de las posibles soluciones que se generaron para el problema, es pertinente mirar cuáles son sus ventajas y desventajas, de forma individual con respecto a los criterios de decisión, y una con respecto a la otra, asignándoles un valor ponderado, a través de la aplicación de métodos cuantitativos.

Elección de la mejor alternativa

Se escoge la mejor alternativa de acuerdo a las evaluaciones realizadas la cual proveerá mejores resultados para la solución del problema. Para la elección de la mejor alternativa se aplican diferentes técnicas, como por ejemplo un análisis jerárquico de la decisión.

Aplicación de la decisión

Una vez escogida la mejor alternativa de decisión para el problema, debe de ser aplicada para así poder evaluar si es la adecuada o no. La implementación de dicha decisión probablemente derive en la toma de nuevas decisiones, de menor importancia.

Evaluación de los resultados

Una vez aplicada la decisión es necesario evaluar si realmente esa era la solución más favorable al problema, o por el contrario no está teniendo el resultado que se esperaba. Si los resultados son desfavorables se debe analizar la asignación del tiempo y alargarlo un poco más para obtener los resultados esperados o por el contrario no era la decisión acertada, si este es el caso se debe iniciar el proceso de nuevamente para hallar una nueva decisión.

Teoría prospectiva

La teoría Prospectiva conocida también como la perspectiva, fue planteada en 1990 por los psicólogos Kahneman y Tversky, la cual fue derivada de la teoría de la toma de decisiones, la cual se muestra como un modelo derivado de dicha teoría en la que nos explica que las personas no son totalmente racionales al momento de tomar una decisión en la que se implica ciertos riesgos, aquellos que se pueden definir monetariamente o expresar en posibles pérdidas o ganancias. Según estos autores las personas cuando se encuentran en una postura en la que se considera el riesgo en gran escala no valoran de manera racional todas las opciones a considerar dentro de la toma de decisiones, las cuales traerán consigo resultados positivos o negativos.

De acuerdo con el estudio de estos autores, las personas se basan en dos fases para tomar sus decisiones. En la primera fase, las personas hacen un sondeo inicial de todas las opciones que tienen a su alcance y las clasifican de acuerdo a un punto referencial (Pérdidas o ganancias). Sin embargo, para realizar esta clasificación de las opciones en lugar de utilizar métodos racionales como lo son las probabilidades, las personas utilizan métodos heurísticos, es decir, que no son racionales optan por decidir en función al primer pensamiento que crean que

les conviene o basándose en criterios obtenidos en el pasado, esta fase toma nombre de *Edición*.

En la segunda fase, las personas escogen la opción más atractiva con proyección a las ganancias sin realizar un análisis racional y exhausto de los resultados y el costo de oportunidad, esta fase se la conoce como *Evaluación*.

Por lo general, las personas tienden a enfocarse más en los resultados que se obtienen con seguridad en comparación con los resultados que son solamente probables, a esto tenemos lo que son los siguientes efectos:

- **Efecto de certidumbre:** Aportan a la evasión del riesgo en las alternativas que implican ganancias seguras y a la preferencia por el riesgo en alternativas que implican pérdidas seguras.
- **Efecto de aislamiento:** Se inclina en el que la gente tiende a ignorar componentes que son compartidos por todas las alternativas por lo que aparecen inconsistencias en las preferencias cuando la misma elección es presentada de forma diferente.

Por otro lado, los principios básicos de esta teoría es la sensibilidad que las empresas tienen a los cambios la cual es declinante al igual que para los cambios en la riqueza. Así mismo, la aversión a la pérdida, cuando se consideran pérdidas y ganancias que tienen el mismo, a pesar de que, las pérdidas son siempre las que pesan más si de organizaciones se trata. Es decir, la valoración subjetiva de una pérdida es mayor que la de una ganancia objetivamente similar.

Utilidad esperada

El termino utilidad, ha sido usado por múltiples autores, que definen que la utilidad es una medida creada para definir un nivel de satisfacción, placer o felicidad creado por el consumo de cualquier bien. Se asume que los individuos tienen una función de utilidad generada por un conjunto de opciones completamente conocido por estos y que se conduce maximizando esta utilidad.

La teoría de la Utilidad esperada fue desarrollada por John von Neumann y Oskar Morgenstern, en su libro *“Theory of Games and Economic Behavior”* en 1944. Sin embargo, quien inicialmente introdujo el término de utilidad esperada fue Daniel Bernoulli. Es otra teoría derivada de la toma de decisiones, este es un modelo de elección racional en donde los individuos toman decisiones sin conocer cuáles serían los resultados de esa decisión, es decir, existe un alto grado de incertidumbre, cada resultado posible puede representarse a través de la función de utilidad. De acuerdo con (Bernoulli, 1738) afirmaba que las decisiones que toman los individuos no surgen solo de los resultados esperados sino también de otros factores definidos a través de una función de utilidad.

Según Bernoulli, elegir una opción según su valor esperado no era racional porque en ese caso los individuos apostarían todo. El argumento de él era que la ganancia monetaria no incrementaba paralelamente con la utilidad de esa riqueza. De este modelo aparece lo que es el efecto *Framing*.

- **Efecto *Framing*:** demuestra que los individuos pueden cambiar sus decisiones según cómo se enuncien las loterías. Es decir, dos problemas idénticos y presentados de forma diferente tienen preferencias distintas. Los individuos tienden a evitar el riesgo cuando las consecuencias son ganancias, pero son más arriesgados cuando entre los posibles resultados hay pérdidas.

Marco referencial

Dentro de las exportaciones del sector acuícola en Ecuador el producto más reconocido a escala mundial, por su calidad, textura y color es el camarón. Es el segundo rubro en exportaciones no petroleras que mayores ingresos le aporta a la economía ecuatoriana, el cual representó en el 2017 un ingreso de divisas para el país de USD 3.000 millones. De acuerdo con la (Camara Nacional de Acuicultura, 2016) el sector camaronero ecuatoriano está conformado por 39 empresas exportadoras, y 1.315 productores de camarón y los intermediarios que sirven de enlace entre los dos primeros.

Para realizar el presente estudio se ha decidido tomar en consideración una empresa productora, comercializador y exportadora de camarón en varios países, cuyo objetivo principal es convertirse en una de las empresas más exitosas en el sector camaronero. Proveen al mercado internacional un camarón de calidad e inocuidad para satisfacer plenamente las expectativas del cliente y en la cual se integran todas las áreas de la acuicultura que abarcan desde laboratorios de reproducción, producción de alimentos, crianzas, empaques y distribución del producto.

Cuenta con un equipo de personal altamente capacitado para cada una de las áreas de producción, asimismo, cuentan con un equipo profesional de biólogos marinos y los especialistas en el área de análisis microbiólogos. En el año 2017 la empresa contó con un total de 884 empleados teniendo consigo un crecimiento constantemente.

Actualmente, son dueños de más de 2000 hectáreas de camaroneras que son certificadas por el Instituto Nacional de Pesca y poseen una infraestructura adecuada para evitar la presencia de contaminantes, al igual que sus laboratorios donde provienen las larvas que se usa para la siembra, se encuentran bajo estándares orgánicos para poder garantizar de esta manera la calidad, y confiabilidad del producto hasta el consumidor final. Además, la planta empacadora tiene una capacidad de congelamiento de hasta 160.000 libras

diarias. Su fortaleza radica en el control que éste tiene sobre su propia producción con lo que se garantiza un suministro continuo de productos para sus clientes.

Tabla 1

Empaque y tallas del camarón exportado hacia Asia

EMPAQUES	TALLAS	PRODUCTO
1Kg, 2Kg, 4lbs, y/o de acuerdo a sus necesidades.	20/30, 30/40, 40/50, 50/60, 60/70, 70/80, 80/100, 100/120 y 120/140	Entero crudo
1Kg, 2Kg, 4lbs, y/o de acuerdo a sus necesidades.	20/30, 30/40, 40/50, 50/60, 60/70, 70/80, 80/100, 100/120 y 120/140	Entero cocinado
1Kg, 2Kg, 4lbs, 5lbs, y/o de acuerdo a sus necesidades.	26/30, 31/35, 36/40, 41/50, 51/60, 61/70, 71/90, 91/110	Cola con cáscara crudo
1Kg, 2Kg, 4lbs, y/o de acuerdo a sus necesidades.	20/30, 30/40, 40/50, 50/60, 60/70, 70/80, 80/100, 100/120 y 120/140	Cola con cáscara cocinado

Con respecto al continente asiático el camarón que es más solicitado tanto para China y Vietnam es el entero congelado crudo. En cuanto a las tallas para Asia se exportan las tallas más grandes que son 20/30, 30/10, 40/50. Sin embargo, son poco los casos en que el cliente ha solicitado tallas pequeñas, siendo así las más pequeñas a exportar para Asia las de 70/80 hasta 80/100

Por otro lado, el empaque para Vietnam se envía solo cajas blancas sin ninguna marca, mientras que para China la mayoría de empaque que se envían son cajas de marca Ecuastar. Para el peso en general se exportan cartones de 14 kilos dentro de cada cartón vienen 10 cajas de 1.4, 1.35, 1.38 kilos de producto y se lo rellena con agua para lograr llegar a los 2 kilos. 1.35 y 1.38

Tabla 2*Cortes y presentaciones para el mercado Internacional*

CORTES	PRESENTACIONES
PUD Tail-off	Pelado completo incluido el rabo
P&D Tail-off	Pelado y desvenado completo incluido el rabo
PUD Tail-on	Pelado hasta el antepenúltimo segmento
P&D Tail-on	Pelado y desvenado hasta el antepenúltimo segmento.
Ez Peel	Camarón con cascara desvenado con tijeras
Camarón Crudo Brochetas	
Camarón Crudo Corte Mariposa	

En la tabla 1 podemos observar los empaques dependiendo de las tallas del producto, asimismo el tipo de producto a vender en el exterior. Mientras que en la tabla 2 se encuentran las presentaciones de acuerdo a los cortes que como ya se mencionó anteriormente para Asia el camarón que se exporta es entero pelado.

Proceso logístico

El proceso logístico de la empresa en estudio comienza desde el traslado de la materia prima en este caso, las pescas realizadas en camaronera hasta la planta empacadora garantizando la rapidez y seguridad en toda la operación. El transportista realiza la entrega de la guía de remisión e insumos de pesca a recepción. Una vez recibido el producto en la planta empacadora es llevado a un proceso de enjuague y enviado al área de Control de Calidad en donde se realiza una exhaustiva inspección, además, se analiza el gramaje de materia prima, calidad del producto, color, sabor, talla y el total de defecto con lo que se decide si el camarón es procesado o es enviado a descabezar para convertirlo en cola. Una vez procesado el camarón es limpiado, sellado y empaquetado, es decir la etapa de clasificación de acuerdo a las características que pasaron por el control de calidad y enviado a liquidación para poder llevar un control más rígido del

inventario. Después de ser liquidado, las cajas de camarón son trasladadas por túneles hasta las cámaras de frío en las cuales está listas para almacenar el producto y mantenerlos en temperatura entre -18°C y -24°C hasta ser puesto en los contenedores de acuerdo a los inventarios y pedidos de los consumidores finales.

Por otro lado, se encuentra el área de ventas en el que se encargan de realizar todas las negociaciones internacionales y cerrar el acuerdo de los contenedores de acuerdo a los requerimientos del consumidor final. Es ahí donde se da paso al área de exportación, donde empieza reservando el turno en los diferentes patios de acuerdo a lo requerido en la naviera. Luego se procede a solicitar el transporte terrestre para que éste retire el contenedor del patio y sea trasladado a la planta empacadora donde se encuentra el producto almacenado. Una vez lleno el contenedor es sellado y enviado al puerto de salida. El área de exportación es el encargado de toda la documentación pertinente tanto de los certificados sanitarios como de origen y la cancelación del porteo de contenedor y cualquier otro imprevisto como alguna revisión pre-embarque, entre otros.



Figura 2 Proceso logístico desde las camaroneras hasta el envío de la carga contenerizada al puerto de destino.

Marco conceptual

Definición de términos

A continuación, se expondrá las definiciones de los términos que han sido utilizadas a lo largo del análisis.

Consolidación: Es un servicio de transporte Internacional que consiste en la integración de embarcadores distintos o iguales que deben pagar tarifas por un volumen de carga con diferentes consignatarios dentro de un mismo contenedor para poder ser transportada como una sola unidad bajo su nombre y responsabilidad.

Acuicultura: Es la agrupación de actividades cuyo objetivo es el cultivo y comercialización de organismos acuáticos, animales o vegetales al mercado local o Internacional.

Logística: Conjunto de medios necesarios para transportar mercadería o cumplir un determinado objetivo a través de un proceso complicado.

Exportación: Es el conjunto o transacción comercial de bienes o servicios que son vendidos de un país a otro.

Crustáceo: grupo de animales artrópodos de respiración branquial, poseen dos antenas y una cantidad considerable de apéndices.

Reducción de Costos: Diversas actividades que se llevan a cabo en la gerencia para poder obtener una mejor rentabilidad y productividad en la empresa.

Maximización de beneficios: Exprimir el mayor valor de los recursos, maquinarias y trabajo. Esta maximización se alcanza cuando la diferencia entre los costes totales y los ingresos totales es máxima.

3PL: Es la logística tercerizada, es decir, la subcontratación de servicios logísticos que otras empresas no tienen la capacidad suficiente de ofrecer.

Marco legal

Para analizar la consolidación de transporte marítimo enfocado al mercado asiático es pertinente identificar ciertas normativas y ordenanzas vigentes tanto para el país de origen, Ecuador, como al país destino en este caso China y Vietnam.

Actualmente existen ciertos requisitos impredecibles para la exportación de productos relacionados con el área de Acuicultura y Pesca, de acuerdo con Pro Ecuador, estos requisitos son los siguientes:

- Autorización del Ministerio de Acuicultura y Pesca, por medio de un acuerdo ministerial, el cual fue generado por la Subsecretaría de Pesca y Acuicultura, esta autorización consiste en una inspección al establecimiento por parte de la subsecretaría.
- Aprobación de verificación, en la que se debe presentar el formulario de inscripción 11.1, el cual se encuentra en el sitio web del Instituto Nacional de Pesca, esto también por medio de un acuerdo ministerial y acompañado de todos los requisitos pertinentes solicitados por el Instituto Nacional de Pesca, esta aprobación requiere, asimismo de una inspección al establecimiento y el proceso técnico de la revisión.
- Certificado sanitario, certificados de calidad y demás certificaciones exigidas por el país importador son emitidas por el Instituto Nacional de Pesca, previo al embarque del producto a exportar, el responsable de emitir esta certificación es el exportador.

El Instituto Nacional de Pesca en Ecuador (INP) es una entidad de derecho público, vinculado al Ministerios de Acuicultura y Pesca, es un organismo especializado en la investigación biológica, tecnológica y económica del desarrollo de las pesquerías. Ofrecen servicios de laboratorios para que todos los usuarios o exportadores registrados puedan efectuar cualquier tipo de prueba de calidad en lo referente a cualquier exigencia del país importador.

Por otro lado, existen las barreras arancelarias que son restricciones al comercio externo de un país, mediante impuestos a la exportación e importación de bienes o servicios por parte de un país o una zona económica. Entre Ecuador y China existen barreras que se presentan al momento de realizar una exportación.

- A partir del 1ero de diciembre del 2017 el arancel para camarones importados desde China tipo Northem Pandalus (Pandalus) se redujo a una tasa del 2% cuando anteriormente era del 5%.

Cabe recalcar que, hasta comienzos del 2017 China representaba apenas el 4% de las exportaciones del Ecuador. Puesto que la mayoría de producción del camarón ecuatoriano era exportada hacia Vietnam como cajas blancas; es decir, sin ninguna marca en específica, ya que no existían tantas barreras arancelarias hasta este país. Sin embargo, desde finales del 2017 la exportación de camarón de Ecuador a China aumentó de manera exorbitante. Esto se debió a una medida tomada por el Comité Arancelario del Consejo de Estado quienes revisaron 187 partidas arancelarias de diferentes países, entre esos el camarón ecuatoriano para una reducción en la partida arancelaria, la cual quedó plasmada en un listado en el que se incluye la partida 0306.17.19 correspondiente al camarón, de un 5% a un 2%.

Actualmente el camarón ecuatoriano ingresa a China con las partidas arancelarias 0306.17.19 (Otros camarones completos con cabeza) y 0306.17.29 (Otros langostinos completos con cabeza) estas dos partidas tenían un arancel del 5% e IVA del 11% al ingresar a China hasta 30 de noviembre del 2017. Desde el primero de diciembre del año en curso la partida 0306.17.19 disminuye su arancel de 5% a 2% mientras que, la partida 0306.17.29 se mantiene en 5%. (Proecuador, 2017).

Esta medida fue muy beneficiosa para Ecuador, haciendo contrapeso a las medidas internas, como el cobro de la Tasa de Servicios Aduaneros que fue puesta en vigencia el 13 de noviembre del 2017 por una resolución del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, la cual tuvo un impacto muy negativo entre los exportadores del Ecuador.

Sin embargo, China aplica otros tipos de aranceles a los productos que ingresan a su territorio. Pueden implementarse tasas considerablemente más altas de acuerdo con las regulaciones China sobre anti-dumping y anti-subsidios y medidas de protección. Los aranceles compensatorios se pueden aplicar también a las mercancías originarias de los países o regiones que violan los acuerdos comerciales con China.

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (COPCI)

Los artículos presentados a continuación son los relacionados con las exportaciones en generales. El COPCI tiene como objetivo regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir (Código Orgánico de la Producción comercio e Inversiones, 2010).

Artículo 19.- La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la 59 normativa vigente y de acuerdo a lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte.

Artículo 72.- Adoptar las normas y medidas necesarias para contrarrestar las prácticas comerciales internacionales desleales, que afecten la producción nacional, exportaciones o, en general, los intereses comerciales del país. Promover programas de asistencia financiera de la banca pública para los productores nacionales, con créditos flexibles que faciliten la implementación de técnicas ambientales adecuadas para una producción más limpia y competitiva, para el fomento de las exportaciones de bienes ambientalmente responsables.

Artículo 92.- Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional

Normativa por parte del Ministerio de transporte y Obras Públicas

Actualmente, se encuentra en análisis y planificación de la entrada en vigor de la Regla 14.1.3, del Anexo VI del Convenio Internacional de Contaminación Marina, en donde se señala que todos los buques a nivel mundial a partir del 2020 deberán eliminar el consumo del combustible que tenga un porcentaje mayor al 1% (masa/masa) de azufre con el fin de contribuir en la disminución de gases de efecto invernadero. El azufre cuando está en la atmósfera provoca ácidos sulfurosos los que están asociados con problemas de asma y bronquitis crónica aumentando la mortalidad en adultos y niños.

Este reglamento entrará en vigencia a partir del 1 de enero del año entrante. Esto provocará un aumento en los costos o recargos adicionales por combustible, basándonos en estimaciones, los precios del combustible marinos bajos en azufre por tonelada es de 55% aproximadamente más altos que el precio de los actuales combustibles con alto contenido de azufre. Es muy probable que los costes del combustible, el cual es pagado por los transportistas, y los recargos por combustible, pagados por los remitentes, en el envío de contenedores a nivel mundial aumentarán en un 55-60% en enero de 2020. (Ministerio de Transporte y Obras Públicas, 2018).

Marco metodológico

Tabla 4
Matriz metodológica

Objetivos	Metodología	Enfoque	Tipo de fuente	Herramientas
Identificar el impacto que tiene el uso de Líneas Navieras sobre el total de costos de exportación.	Descriptiva	Cualitativo / Cuantitativo	Primarias/ secundaria	P: Entrevista y Evaluaciones S: Informes tomados de la empresa en estudio y Ministerio de Acuacultura y Pesca, boletines Pro Ecuador.
Determinar el impacto que tiene el uso de Freight Forwarders sobre el total de costos de exportación.	Descriptiva	Cualitativo / Cuantitativo	Primarias/ secundaria	P: Entrevista y Evaluaciones S: Informes de empresa en estudio y Ministerio de Acuacultura y Pesca.
Establecer el impacto que tiene el uso de NVOCCs sobre el total de costos de exportación.	Descriptiva	Cualitativo / Cuantitativo	Primarias/ secundaria	P: Entrevista y Evaluaciones S: Informes de empresa en estudio y Ministerio de Acuacultura y Pesca.

Nota: Método que se utilizó para el alcance de los objetivos durante la investigación.

Diseño

El objetivo general aporta al tipo de estudio descriptivo, esto quiere decir que se centra en la descripción de eventos o situaciones y busca especificar los problemas de grupos, personas, sociedades que se sometan a un análisis, este tipo de investigación se enfoca en diferentes aspectos, se elige una serie de variables y se las estudia de manera independientes, para así poder describir lo que se está estudiando. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2003)

Métodos y Enfoque

El método de investigación es el conjunto de procedimientos que, valiéndose de los instrumentos o de las técnicas necesarias, examina o soluciona un problema o un conjunto de problemas de investigación (Bernal Torres, 2010).

Con base al concepto anterior la presente investigación se utilizó el método deductivo, como también descriptivo señalado a continuación:

Método Deductivo

“Este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares”. (Bernal Torres, 2010, pág. 59)

Se aplicó este método en primera instancia para la recolección de la información contenida en: conceptos, leyes que rigen, nuevas regulaciones sean aduaneras como también sus costos de exportación, además conocer los factores positivos en cuanto a puerto de entrada, para que posteriormente se pueda analizar la consolidación del transporte marítimo.

Método Inductivo

“Este método utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general”. (Bernal Torres, 2010, pág. 59)

Este método también es aplicable en el presente proyecto pues a través de la aplicación instrumentos investigativos que permita la recolección de la información, para que posteriormente con estos datos obtenidos se proceda a su análisis y finalmente ayude a la redactar las conclusiones sobre lo investigado.

Método Descriptivo

Se describió las características principales, procedimiento, conocer la volatilidad de los costos del mercado naviero, causas y consecuencias.

Capítulo 3: Costos generales de exportación

En el desarrollo de este capítulo, se efectuará un costeo del proceso de exportación por el que atraviesa la empresa en estudio desde que hace la reserva de espacios o *booking*, directamente con la línea naviera o mediante el uso de un embarcador, hasta cuando la carga llega al puerto de destino acordado entre el exportador y el transportista; en este caso Haiphong, Vietnam o Tianjin, China. Debido a lo cual, en primera instancia, se detallará la variación de costos generales de exportación del año 2018 con respecto al 2017 de cada una de las empresas proveedoras de servicios seleccionadas y a su vez, se realizará un análisis cualitativo de los resultados obtenidos. Finalmente, se concluirá con una breve introducción de los aspectos que considera la compañía empaçadora al momento de escoger una empresa de transporte marítimo en lugar de otra, bien sea una naviera o una embarcadora; dando apertura al capítulo IV, en donde se profundizará acerca del tema.

Reserva de turnos y retiro de unidades

En primer lugar, lo que el exportador hace, es coordinar la reserva con la línea naviera o embarcadora de su preferencia para la obtención de uno o más espacios. Una vez que este se asegura de que si hay disponibilidad de espacio en el buque para el envío de su carga contenerizada, se procede con la reserva por medio de una plataforma online y se genera una orden de retiro.

Ahora bien, para que el proceso continúe satisfactoriamente, es necesario realizar el pago de la tarifa correspondiente a la emisión de turnos en los depósitos de contenedores vacíos temporales, dependiendo la línea naviera a utilizar, tal como se especifica en la tabla 5.

Tabla 5
Costos de reserva de turnos

Patios	Línea naviera	Costo total
ARETINA	WAN HAI	USD 50.40
DEPCONSA	CMA- CGM	USD 33.60
TASESA	APL	USD 44.80

Nota: Costos de reserva de turnos sí gravan IVA 12% y son asumidos por el exportador como por la naviera a partir del año 2018.

Estas tarifas han estado vigentes desde el 4 de junio de 2018 de acuerdo a la “Ordenanza Municipal que regula las condiciones de ordenamiento y edificación de los Depósitos de Contenedores Vacíos temporales del Cantón Guayaquil”, en donde se establece que dichos patios deben operar las 24 horas al día y los 7 días a la semana. Pese a que los operadores de los patios aseguran que la aplicación de esta tarifa, era la única manera de solventar los costos adicionales generados por esta medida, el gremio de los exportadores, transportistas y demás sectores productivos no estuvieron de acuerdo y solicitaron la suspensión de dicha tarifa en caso de que no se pudiera transparentar ni demostrar algún tipo de incremento en sus costos operativos (CAMA E, 2018). Sin embargo, la petición no tuvo mayor alcance y hasta finales del año, no se implementó algún tipo de normativa o acción legal que regule o eliminen el cobro de ese valor adicional impuesto al sector exportador.

Evidentemente este aumento en los valores logísticos ha generado conmoción en más de un sector, principalmente porque atenta contra la competitividad de las empresas en general. Además, tal como sucede con la compañía en estudio y otras del Sector Camaronero, esta tarifa por manejo de contenedores en el país de origen es un rubro que ya está incluido en los gastos locales que la naviera o el embarcador cobra al exportador; es decir, que se está pagando por dicho servicio dos veces. Ahora bien, dado que este es un servicio extra portuario que recibe directamente la naviera para el almacenaje de sus contenedores vacíos, lo más

sensato es que esta sea la encargada de pagar la tarifa adicional, de tal manera que los diferentes sectores productivos no resulten perjudicados.

Transporte Terrestre

Una vez que el exportador cancela el turno, este se encarga de contratar el servicio de transporte terrestre de su preferencia para coordinar el retiro de la unidad en el patio de contenedores vacíos. En este caso, se han seleccionado tres compañías de transporte en base a la empresa en estudio: Galagans, Transcarcont y Transbolsini; mismas que obtuvieron un puntaje superior a los demás proveedores, de acuerdo a una evaluación de calidad y satisfacción del servicio brindado por cada una de ellas.

Tabla 6
Costos de transporte terrestre Galagans

Detalle	Costos fijos		Costos adicionales	
	Valor carga inmediata	Valor posicionamiento por día	Alquiler chasis por día	Recargo por hora
Servicio de transporte terrestre Planta - terminales portuarias	USD 210.00	USD 400.00	USD25.00	USD15.00

Nota: Costos emitidos por la empresa de transporte contratada para hacer los respectivos movimientos de contenedores. Los costos de carga inmediata y valor de posicionamiento son fijos, mientras que los de recargo y alquiler son adicionales dependiendo del movimiento y los días que se quede el contenedor en planta. Cabe recalcar que el servicio de transporte o grava IVA.

Tabla 7
Costos Transcarcont

Detalle	Costos fijos		Costos adicionales	
	Valor carga inmediata	Valor posicionamiento por día	Alquiler chasis por día	Recargo por hora
Servicio de transporte terrestre Planta - terminales portuarias	USD 215.00	USD 400.00	USD 25.00	USD 15.00

Nota: Tabla de costos fijos y adicionales en los que se incurre al momento de contratar un servicio de transporte terrestre para carga pesada. Recalcando que el servicio de transporte no graba IVA.

Tabla 8
Costos Transbolsini

Detalle	Costos fijos		Costos adicionales	
	Valor carga inmediata	Valor posicionamiento por día	Alquiler chasis por día	Recargo por hora
Servicio de transporte terrestre Planta - terminales portuarias	USD 220.00	USD 400.00	USD 25.00	USD 15.00

Nota: Tabla de costos fijos y adicionales en los que se incurre al momento de contratar un servicio de transporte terrestre para carga pesada. Recalcando que el servicio de transporte no graba IVA.

Con respecto a los rubros considerados en el detalle de los costos de transporte terrestre, se registran dos valores que pueden ser por motivo de carga inmediata o posicionamiento. La carga inmediata consiste en que el contenedor arriba a la planta desde el patio de vacíos para que este sea cargado con el producto, en este caso camarón congelado, para su posterior traslado a la terminal portuaria asignada. En esta modalidad, el contenedor tiene ocho horas libres para ser cargado en planta, una vez que sobrepase el límite, se empieza a cobrar un recargo adicional de \$15 por hora sobre el valor preestablecido de carga inmediata. Por otra parte, el término posicionamiento hace referencia a la estadía del contenedor en planta por más de un día; razón por la cual, la compañía proveedora del servicio lo considera como dos movimientos diferentes al momento

de establecer la tarifa base. Asimismo, tiene un límite de permanencia igual a tres días; es decir, que a partir del cuarto día, se empieza a cobrar el valor por alquiler de chasis correspondiente a \$25 por día.

En el caso de la compañía en estudio, se coordina carga inmediata o posicionamiento de acuerdo al nivel de inventarios y fecha estimada de zarpe del buque. Ciertamente, esto está ligado directamente con las negociaciones que haya mantenido el exportador con el cliente, así como la fecha convenida para la llegada de la mercancía. Por otra parte, pese a que las tres empresas transportistas seleccionadas ofrecen un excelente servicio, en lo que a costos se refiere, le resulta más conveniente a la empresa anónima trabajar con Galagans en lugar de Transcarcont o Transbolsini.

Terminales Portuarias

Ahora bien, previo al *cut-off* o fecha máxima de ingreso del contenedor a la terminal portuaria, el exportador debe elaborar la autorización de ingreso y salida de vehículos [AISV] en la página web de cada terminal, que junto a la declaración aduanera, guía de remisión y el interchange deben ser presentados de manera obligatoria para que el contenedor pueda acceder al puerto de origen. Una vez ingresado, el contenedor atraviesa por una serie de procedimientos portuarios; cuyos costos corren por cuenta del exportador, tal como se detalla a continuación:

Tabla 9
Tarifas portuarias en TPG 2017 - 2018

Descripción	Precio Unitario
Recepción de Contenedor 40'	USD 53.15
Manipuleo Interno Expo Contenedor 40'	USD 26.89
Pesaje y Certificación VGM	USD 5.00
SUBTOTAL	USD 85.04
IVA 12%	USD 10.20
TOTAL	USD 95.24

Tabla 10*Recargos adicionales en Terminal Portuario de Guayaquil 2017- 2018*

Descripción	Tarifas		
Conexión y energía de contenedores	USD	4.13	/ Hr / Cntr.
Servicio de inspección pre-embarque	USD	98.36	/ Cntr.
Almacenaje containers 40" full (1-5 días)	USD	1.12	/ Día / Cntr.
Trasvasije	USD	304.15	/ Cntr.
Reestiba de contenedor 40"	USD	304.15	/ Cntr.

En la tabla 9 se puede observar de manera detallada los rubros generados por motivo de recepción, manipuleo y pesaje del contenedor durante el período lectivo 2017 - 2018, dichos valores representan una tarifa fija por cada embarque que ingresa a la Terminal Portuaria de Guayaquil [TPG]. Por otra parte, en la tabla 10 se detallan los recargos adicionales que se generan en el caso de algún tipo de imprevisto o accidente. En términos generales, el rubro extra más frecuente en el que se incurre como exportador es el de conexión y almacenaje, esto se origina particularmente cuando hay retraso en la fecha estimada de arribo [ETA] del buque en el país de origen y el contenedor ya ha ingresado a la terminal, por lo que obligatoriamente debe hacer uso de dichos servicios para mantener la mercancía en buen estado. Todo lo contrario sucede con las inspecciones pre-embarque o inspecciones antinarcoóticos; mismas que se realizan de manera aleatoria y consisten en un control físico que ejecuta la policía nacional al contenedor para asegurarse que todo esté en regla antes de que este sea embarcado al buque. Cabe destacar que además del costo por inspección, el exportador debe cancelar un valor adicional por motivo de cambio de sellos; dicha información es notificada por parte de la terminal portuaria a la agencia naviera y de esta última, al exportador.

Por otro lado, está la terminal portuaria Contecon; misma que registra un decrecimiento en el volumen de carga movilizadora, esto se debe principalmente a una mejora en la competitividad de la terminal operada por Inarpi y SAAM, como consecuencia de la ampliación de TPG, la compra de nuevas grúas y otros equipos operativos (CAMA E, 2018). A esto se le suma, el incremento del valor de sus tarifas (ver tabla 11), justificadas en un aumento en la inflación y un ajuste sectorial de mano de obra en ambos años.

Tabla 11
Tarifas Portuarias en Contecon

Descripción	2017	2018
Porteo de Contenedores	USD 43.84	USD 45.64
Certificaciones VGM	USD 5.08	USD 5.14
Otorgamiento de Certificados y/o copias	USD 3.30	USD 3.34
Recepción de contenedores	USD 37.58	USD 39.13
SUBTOTAL	USD 89.80	USD 93.25
IVA 12%	USD 10.78	USD 11.19
TOTAL	USD 100.58	USD 104.44

Nota: Variación de inflación al 2016 1,597% + ajuste sectorial de mano de obra (variación 2017).

Tabla 12
Recargos adicionales en Contecon

Descripción	Tarifas 2017 (Incluido IVA)	Tarifas 2018 (Incluido IVA)	
Conexión y energía de contenedores	USD 4.16	USD 4.20	/ Hr / Cntr.
Servicio de inspección pre-embarque	USD 113.33	USD 123.60	/ Cntr.
Almacenaje contenedor 40" full (1-10 días)	USD 3.71	USD 3.74	/ Día / Cntr.
Reestiba de contenedor 40"	USD 96.45	USD 97.25	/ Cntr.

Otra de las terminales portuarias más importantes del Ecuador es Naportec o Bananapuerto, que pese a ser un operador privado del grupo estadounidense Dole, juega un rol muy importante en la prestación de servicios; manejando gran parte de las exportaciones provenientes de la provincia del Guayas, especialmente frutas. De la misma manera, los costos que mantiene la operadora son uno de los más bajos y estables del mercado en comparación a las otras terminales portuarias localizados en Guayaquil.

Tabla 13
Tarifas Portuarias en Naportec 2017 - 2018

Descripción	Precio Unitario
Pesaje contenedor VGM	USD 5.00
Recepción contenedores de exportación	USD 80.00
SUBTOTAL	USD 85.00
IVA 12%	USD 10.20
TOTAL	USD 95.20

Tabla 14
Recargos adicionales Naportec

Descripción	Tarifas 2017 (Incluido IVA)	Tarifas 2018 (Incluido IVA)	
Refrigeración de contenedores	USD 4.20	USD 4.20	/ Hr / Cntr.
Conexión / desconexión contenedores	USD 2.23	USD 2.23	/ Cntr.
servicio de inspección pre-embarque	USD 128.80	USD 128.80	/ Cntr.
Almacenaje contenedores 40" full (1-5 días)	USD 3.64	USD 7.28	/ Día / Cntr.
Reestiba de contenedor 40"	USD 84.00	USD 84.00	/ Cntr.

En la tabla 13 se puede observar que no ha existido una variación significativa entre las tarifas mantenidas por Naportec durante el año 2017 y 2018, pese a su continua incorporación de maquinarias para la mejora de sus servicios operativos. Lo mismo sucede con los valores de los recargos que se han mantenido constantes y no han sufrido fluctuaciones abruptas de precios, tal como se aprecia en la tabla 14.

Certificaciones

En este punto del proceso de exportación, el exportador ya cuenta con los documentos de acompañamiento elaborados previos al embarque, tales como la factura comercial y lista de empaque. Simultáneamente, se procede con la elaboración de los documentos de soporte; mismos que son de carácter obligatorio de acuerdo al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2018) y constituyen una pieza clave para el respaldo de la información correspondiente al embarque. Entre los documentos de soporte más utilizados, están los Certificados Sanitarios y Certificados de Origen.

Tabla 15
Costos por emisión de documentos de soporte

Documentación	Emisor	Costo unitario
Certificado sanitario	Subsecretaría de Calidad e Inocuidad	USD 25.00
Certificado de origen	Subsecretaría de Acuacultura	USD 10.00

En el caso de la empresa en estudio, esta sólo elabora documentos de soporte para los envíos que se realizan hacia China, puesto que en Vietnam esta documentación no es de carácter obligatorio, a menos que así lo requiera el cliente o la aduana de uno de los puertos de destino. Precisamente esto sucede con el puerto de Ho Chi Minh City en Vietnam, en donde la emisión de certificados sanitarios es ineludible.

Tabla 16
Costos adicionales por Certificación

DETALLE	VALOR TOTAL
Remisión certificado sanitario hacia china	USD 40.00

Por otra parte, existe un costo adicional que se genera cuando se remite o se corrige un certificado sanitario (ver tabla 16), esta rectificación puede ser por un error involuntario en el detalle de los datos del consignatario, procesador o empresa transportista; en la descripción de la mercadería; o bien, por la aparición de escenarios que no se pueden prever como las inspecciones antinarcóticos o problemas operacionales que el vapor pudiera presentar. Si bien es cierto que el error puede ser involuntario, la mayor parte de las remisiones que se realizan son debido a cambios en las series alfanuméricas de los sellos como consecuencia de una inspección pre-embarque o por modificaciones en el nombre del buque y fecha de zarpe por motivo de roleo de nave. Ahora bien, al momento de elaborar una remisión, se efectúan todos los cambios necesarios para emitir nuevamente el certificado sanitario con sus respectivas correcciones; mismas que deben estar respaldadas por medio de documentos de soporte de acuerdo a lo indicado por la Subsecretaría de Calidad e Inocuidad, tales como: la factura comercial, el conocimiento de embarque y la lista de empaque.

Transporte marítimo

Elegir el tipo de empresa proveedora de transporte marítimo es una de las partes más importantes del proceso de exportación, ya que esta va a ser los responsables de movilizar su carga contenerizada desde el puerto de origen hacia puerto destino. En el caso de la compañía en estudio, esta establece ciertos parámetros que deben cumplirse a la hora de elegir la línea naviera o embarcadora con la que se va trabajar, tales como:

- Rutas y conexiones
- Días libres, tiempo de demora y detención

- Valor de flete
- Gastos locales
- Descuentos y recargos

Sí bien es cierto, los factores antes mencionados influyen aproximadamente en un 60% en la toma de decisiones de la empresa en mención, el 40% restante se basa en la calidad del servicio brindado por la Línea Naviera, Freight forwarder o NVOCC a la hora de solucionar imprevistos, brindar información, atender requerimientos o algo tan básico como negociar tarifas.

Conclusiones parciales

Frente a una serie de procedimientos y obligaciones con las que debe cumplir el exportador para poder llevar a cabo su plan de internacionalización, se puede decir que no todas contribuyen al desarrollo de su actividad comercial y mucho menos, a una mejora en su rentabilidad. Es más, los costos generales de exportación aumentaron en el año 2018 con respecto al 2017; producto de la aparición de nuevos rubros a considerar durante dicho proceso. Ciertamente, este tipo de medidas resta productividad a los diferentes sectores y provoca que ningún ente o persona que forma parte de la cadena logística se sienta protegido.

Del mismo modo, se puede observar que no existe una correcta aplicación de “La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado”, puesto que existe un abuso de poder por parte de algunos operadores que forman parte del proceso de exportación, en donde ellos imponen precios al existir un competencia casi nula. Es por ello, que es necesario que existan normativas que regulen los precios de algunos proveedores de servicios amparen al exportador, de tal manera que este no resulte afectado ni se vea en la obligación de abandonar sus actividades por un aumento excesivo en su costos.

Por otra lado, cabe destacar que no todo aumento en los costos de exportación está mal visto, tal es el caso de las terminales portuarias; mismas que han incrementado el precio de algunas de sus tarifas por motivo de inversión para la mejora del servicio prestado a los usuarios. Sin lugar a dudas, el conocer todo el

proceso previo a la internacionalización es de gran importancia a la hora de escoger entre una empresa u otra para la prestación de un servicio, así como también para tomar futuras decisiones.

Capítulo 4: Consolidación de transporte marítimo

En este capítulo se efectuará un análisis de costos correspondiente a las tarifas ofertadas por tres líneas navieras y cuatro embarcadores: dos *Freight Forwarders* y dos *NVOCCs*, desde el puerto de Guayaquil hacia dos de los principales puertos asiáticos: Haiphong y Tianjin; tomando como referencia las tarifas base ofertadas durante el 2017 y sus respectivas variaciones en el año 2018. Simultáneamente, se analizarán los gastos locales y recargos adicionales generados por el manipuleo de la carga; de tal manera, que se pueda determinar el costo total aproximado en el que incurre el exportador al momento de exportar. Asimismo, se incluirá información recopilada de entrevistas y se efectuará un análisis cualitativo del servicio brindado por cada una de estas empresas proveedoras de servicio en base a la experiencia que la empresa en estudio ha tenido con las mismas.

Líneas navieras

Dentro del análisis de transporte marítimo se considerarán los costos emitidos por las líneas navieras. Las líneas navieras son compañía u organizaciones que poseen y operan embarcaciones, son responsables del manejo y transporte de la carga, sean contenedores propios o arrendados, a bordo de sus naves. Se ocupan de la carga desde el punto de origen hasta el punto de destino; es decir, de puerto a puerto, estas naves transitan su ruta regular en horarios fijos a bordo de sus propios buques.

En otras palabras, las líneas navieras son empresas dedicadas a la prestación de servicios de asistencias de carga y descarga y responsables de la toma de combustible, reparaciones o mantenimientos, puesto que son los dueños de las naves o los arrendadores directos.

Cabe recalcar que, la responsabilidad de las Navieras o de los transportistas marítimos comienza desde que la carga llega al muelle o al costado a flote en el puerto donde se cargará, y termina cuando la mercancía es entregada en la orilla o en el muelle del puerto de descarga.

Master Bill of Lading

Dentro de las responsabilidades de las navieras se encuentra el *Bill of Lading*, que es el documento más importante en el transporte marítimo, existen dos tipos de *B/L* que son: *Master B/L* y *House B/L*. A la hora de enviar cualquier tipo de carga es necesario diferenciar que tipo de *B/L* estamos tratando.

El *Master Bill of Lading* es un tipo de contrato el cual es emitido por la naviera hacia el transitario, el transitario pueden ser los *NVOCC*, *Freight Forwarders* o alguna empresa exportadora que trabaje directamente con la Naviera, la persona que recibe este tipo de contrato es conocida como *shipper*, que puede ser el agente que se encuentra en el destino del transporte del producto ordenado. Los transitorios son los encargados de reservar con las Navieras y una vez que realizan la contratación adecuada, la Naviera le emite su *Master B/L*. (Carmona, 2017)

Para efectuar el respectivo análisis, se han recopilado los costes en base a embarques que hayan sido embarcados con la información detallada a continuación:

Tipo de commodity a exportar: Camarón congelado

Puerto de carga: Guayaquil, Ecuador

Puerto de descarga: Haiphong, Vietnam y Tianjin, China

Días de tránsito: 40 días

Días libres por tipo de contenedor: 6 días libres

Demora y detención [D&D]: \$ 160 / Diariamente (A partir del día 7)

Peso Neto aproximado: 21,000 KN.

Peso Bruto: Entre 24,500 y 26,000 KB.

Número de conexiones: Ninguna

Gastos Locales

En primera instancia, se detallaran los gastos locales de exportación en base a las 3 Líneas Navieras seleccionadas: Wan Hai, Apl y CMA-CGM. Dentro de esa sub división de costos, se considerarán todos aquellos valores generados por el manejo del contenedor en puerto de origen y la emisión de la documentación que respalde el embarque. Asimismo, se dará a conocer los rubros que forman parte de la tarifa base o estándar, al igual que el valor total de los costos adicionales que se hayan generado durante dicho proceso, con el objetivo de realizar las respectivas comparaciones y escoger la empresa transportista que mejores beneficios ofrezca.

La primera empresa a tratar es la Línea Naviera CMA-CGM, esta empresa francesa es considerada la tercera mejor compañía a nivel mundial en lo que a manejo y movilización de carga contenerizada se refiere; siendo un empresa particularmente fuerte en Asia. Parte de este éxito se debe a las alianzas estratégicas que ha consolidado CMA-CGM con ciertas navieras líderes en el mercado, un ejemplo muy claro es *Ocean Alliance*; integrada por COSCO Container Lines, Evergreen Line y Orient Overseas Container Line. Sin lugar a dudas, el poder que esta tiene en la fijación de tarifas en el mercado naviero es sumamente grande

En el caso de las tarifa ofertada a la empresa en estudio, se puede observar una reducción en los costos locales del período 2018 con respecto al año anterior (*Ver tabla 17*). Eso se debe principalmente a la eliminación del *Export Declaration Surcharge* o Recargo por Declaración Aduanera por un contrato entre la línea naviera y la empresa en estudio para todos los embarques con destino a Vietnam o China. Vale recalcar que, en los embarques que se realizan hacia Estados Unidos y Europa, se continúa cancelando el recargo por Declaración Aduanera por contenedor exportado.

Tabla 17*Gastos locales CMA – CGM*

DESCRIPCION	MONTO 2017	MONTO 2018
Export Documentation Fee	\$ 65.00	\$ 65.00
Container Management Charge	\$ 135.00	\$ 135.00
Collection Fee	\$ 65.00	\$ 65.00
Seal Fee	\$ 15.00	\$ 15.00
Export Declaration	\$ 25.00	-
TOTAL SIN IVA	USD 305.00	USD 280.00

Sin embargo, esto no implica una reducción en el total de costos por motivo de prestación de servicio, ya que como se puede apreciar en la tabla 19, las tarifas adicionales presentaron un aumento considerable. Una de las principales razones es el alza en el precio del combustible; mismo que incrementó en un 45% con respecto al 2017 (Bagnara, 2018).

Tabla 18*Otros gastos CMA - CGM*

DESCRIPCION	RECARGOS 2017	RECARGOS 2018
Bunker Surcharge Nos	\$ 190.00	\$ 326.00
Reefer Consumption Surcharge	\$ 50.00	\$ 50.00
Emergency Bunker Surcharge		\$ 170.00
Ocean Carrier Isps	USD 10.00	\$ 13.00
TOTAL SIN IVA	USD 250.00	USD 559.00

Asimismo, se puede observar que adicional a la tarifa del *Bunker* o combustible utilizado por los buques que el exportador debe pagar directamente a CMA-CGM, se agregó un rubro denominado *Emergency Bunker Surcharge [EBS]* o Recargo de Emergencia. De esta manera, la compañía pretende cubrir costos adicionales y mantenerse fuerte en el mercado.

Por otra parte, está la Línea Naviera American President Lines [APL]; situada entre las siete operadoras marítimas más grandes que mueven al mundo y que ahora, forma parte del gran grupo empresarial CMA - CGM. Esto ocurrió a finales

del 2016, cuando el grupo naviero Neptune Orient Lines [NOL] atravesaba por una de sus etapas más difíciles: ligado a las continuas pérdidas del grupo, pese a la venta de algunas de sus filiales (Saadé, 2016). Hoy en día ya se pueden apreciar parte de los resultados de esta fusión, tanto a nivel administrativo como operativo.

En lo que a gastos locales se refiere, estos son muy parecido a los ofertados por CMA-CGM, principalmente en el año 2018; asimismo, en cuanto a la modalidad de trabajo, APL ya no emite facturas por dichos rubros, sino que son incluidas en el Conocimiento de embarque tal como se maneja CMA-CGM desde años anteriores.

Tabla 19
Gastos locales APL

DESCRIPCION		MONTO 2017	MONTO 2018
Admin Charge	ADM	\$ 135.00	\$ 135.00
Documentation Fee - Origin	DOC	\$ 65.00	\$ 65.00
Telex Release	TLX	\$ 20.00	\$ 25.00
TOTAL SIN IVA		USD 220.00	\$ 225.00

La tabla 19 refleja una variación casi nula entre el monto total de cargos locales en el 2018 con respecto al 2017, en donde la única variante es de \$5 correspondiente a un *Telex Release* o mensaje de liberación de la carga. Generalmente, este proceso se ejecuta una vez que el contenedor haya arribado a puerto de destino y el cliente haya concertado el pago correspondiente al valor total de de la carga; este último, puede variar dependiendo el acuerdo que exista entre el exportador y su cliente o consignatario.

Tabla 20*Otros gastos APL 2017*

DESCRIPCION		MONTO
Bunker Surcharge	BSC	\$ 580.00
B/L correction Charge	BCC	\$ 50.00
Re-print and/or Legalization Original Bill of Lading Fee	BRF	\$ 55.00
TOTAL SIN IVA		USD 685.00

Tabla 21*Otros gastos APL 2018*

DESCRIPCION		MONTO
Bunker Recovery Cost	BRC	\$ 170.00
Carrier Security Fee	CSF	\$ 15.00
Admin of B/L Processing Fee	APF	\$ 65.00
TOTAL SIN IVA		USD 250.00

De manera contraria, los valores detallados como otros gastos en el 2017 (ver tabla 20), no son los mismos que en el 2018 (tabla 21), por lo que no se puede apreciar con exactitud las variaciones que dichos rubros hayan presentado de un año a otro. Sin embargo, es un buen ejemplo para demostrar que estas tarifas son más susceptibles a cambios que aquellas consideradas como parte de los gastos locales, asimismo estas dependen directamente de factores externos lo que las hace más difíciles de controlar. Esto sucede precisamente con la aplicación del *Bunker Surcharge* y el valor adicional de recuperación del mismo, también denominado *Bunker Recovery Cost*; este último recién incorporado en el 2018 para hacer un ajuste en valor preestablecido del *Bunker* durante el 2017.

Otra de las compañías seleccionadas en base a la actividad comercial de la empresa en estudio, es la Línea Naviera Wan Hai; agenciada en el Ecuador por Marglobal S.A. y con más de 30 años de experiencia en el mercado ecuatoriano. Pese a que esta operadora de servicio marítimo no lidera el ranking de navieras, es la que maneja el 60% de los embarques con destino al Continente Asiático de la empresa en estudio. Con respecto a sus costos locales, se podría decir que

cuenta con una de las tarifas más estables del mercado y que, a pesar de un aumento en los costes del combustible, el incremento de sus tarifas no ha sido desmesurado.

Tabla 22

Gastos locales Wan Hai

DESCRIPCION	MONTO 2017	MONTO 2018
BI Fee Export	\$ 50.00	\$ 50.00
Servicio De Procesamiento Export	\$ 50.00	\$ 45.00
Servicio Sellos Cntrs. Export	\$ 15.00	\$ 15.00
Depot Gate Export	\$ 50.00	\$ 49.00
C.F.A 1 Export	\$ 125.00	\$ 125.00
Kit Seguridad	\$ 5.00	\$ 5.00
TOTAL SIN IVA	\$ 295.00	\$ 289.00

Tal como se puede apreciar en la tabla 22, los gastos locales en los que incurre el exportador son relativamente bajos; considerando que la naviera a más de facturar el monto total en base al detalle de los gastos, esta no aplica rubros adicionales. Consecuentemente, la empresa en estudio, gestiona cada vez más embarques con WAN HAI, especialmente cuando los destinos son China y Vietnam.

Flete Marítimo

Una vez que se conoce en detalle los gastos locales y demás recargos, es fundamental hacer el cálculo del total de costos; incluyendo el valor del flete. De tal manera, que el exportador sea capaz de comparar los costos totales y pueda escoger la naviera que le proporcione mayores beneficios. Para ello, se han elaborado dos tablas de resumen, correspondientes al total de costos generados en el 2017 y 2018 por cada Línea Naviera escogida.

En primera instancia, se puede observar una variación significativa en el valor del flete, en donde los fletes ofertados por Wan Hai y APL sufrieron incremento; mientras que, los de CMA se redujeron. Cabe destacar, que el *terminal handling charge [THC]* o recargo de manipuleo portuario, no siempre está detallado como

un valor adicional al flete, sino que su valor está incluido en el mismo, tal como sucede con Wan Hai y APL en las tarifas *prepaid* del 2018. Asimismo los valores correspondientes a gastos locales no siempre gravan el Impuesto de Valor Agregado [IVA], ya sea porque cada rubro incluido en el B/L fletado incluye IVA del 12% o simplemente dicho bien o servicio grava 0% IVA. En el caso de la Línea Naviera Wan Hai, además del emitir un B/L fletado, esta genera una factura correspondientes a los gastos locales del embarque; misma a la que se le añade el IVA del 12% (ver tabla 23).

Tabla 23

Fletes pre- pagos 2017

Tianjin, China	FLETE PREPAID 2017					
Haiphong, Vietnam						
PROVEEDOR	FLETE	THC (ORIGIN)	GASTOS LOCALES	GASTOS LOCALES (+ IVA 12%)	OTROS GASTOS	COSTO TOTAL
WAN HAI	\$ 1,910.00	\$ 135.00	\$ 295.00	\$ 330.40	-	\$ 2,375.40
CMA CGM	\$ 2,650.00	-	\$ 305.00	-	\$ 250.00	\$ 3,205.00
APL	\$ 1,585.00	-	\$ 220.00	-	\$ 680.00	\$ 2,485.00

Tabla 24

Fletes pre – pagos 2018

Tianjin, China	FLETE PREPAID 2018					
Haiphong, Vietnam						
PROVEEDOR	FLETE	THC (ORIGIN)	GASTOS LOCALES	GASTOS LOCALES (+ IVA 12%)	OTROS GASTOS	COSTO TOTAL
WAN HAI	\$ 2,700.00	-	\$ 289.00	\$ 323.68	-	\$ 3,023.68
CMA CGM	\$ 2,276.00	\$ 165.00	\$ 280.00	-	\$ 559.00	\$ 3,280.00
APL	\$ 2,530.00	-	\$ 225.00	-	\$ 250.00	\$ 3,005.00

Ahora bien, se puede concluir que la Línea Naviera que presenta el costo total más bajos durante el período establecido, es APL; sin embargo, en el caso de la empresa en estudio, esta prefiere trabajar un mayor volumen de carga con Wan Hai, dado que le otorga mayor seguridad en lo que precios de sus tarifas se refiere. Por otra parte, CMA-CGM y APL, pese a mantener un monto bajo en el total de gastos locales, estas no resultan ser tan competitiva para la empresa en

estudio, sobre todo por los recargos adicionales que estas cobran bajo instrucciones del Grupo CMA-CGM.

Análisis cualitativo del servicio

En términos generales, se puede decir que el servicio brindado por parte de CMA-CGM, APL y Wan Hai a la empresa en estudio, es excelente. De hecho, estas empresas además de haber sido seleccionadas bajo los parámetros de frecuencia de uso y destino de la carga, también se consideró una documento en el que se evalúa el servicio otorgado por los diferentes proveedores de servicio de transporte, tanto vía terrestre como marítima.

Dicha evaluación es elaborada anualmente y constituye una pieza clave para determinar si una empresa cumple o no, con los requerimientos necesarios para continuar brindando el servicio de transporte a la empaedora. La persona encargada de hacer la evaluación respectiva es el jefe de exportaciones, ya que es el que mantiene contacto directo con los procederes de este servicio y puede medir de manera más precisa, su desempeño.

Tabla 25

Matriz de evaluación a proveedores de servicios logístico

	CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE	RESULTADO	RESULTADO
CMA - CGM	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	60/60	90/100	A
	Precio	5/15		
	Tiempo de entrega	25/25		
APL	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	60/60	95/100	A
	Precio	10/15		
	Tiempo de entrega	25/25		
WAN HAI	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	60/60	100/100	A
	Precio	15/15		
	Tiempo de entrega	25/25		

Tabla 26*Ponderación de las evaluaciones realizadas*

PONDERACION DE LA EVALUACIÓN	
CALIFICACIÓN	PUNTAJE OBTENIDO
A	85.01 - 100
B	70.01 - 85
C	55.01 - 70
D	Menor o igual a 55

Tal como se muestra en la tabla 25, el resultado obtenido por las 3 empresas transportistas fue A, lo cual demuestra calidad en el servicio prestado, buenos precios y puntualidad en los tiempos de entrega establecidos para la . Sin embargo, en base al puntaje obtenido, se puede observar que Wan Hai fue la única en obtener 15/15 en el parámetro de precio, seguida de APL con 10/15 y CMA CGM ocupando el tercer lugar con 5/15. Ahora bien, se puede decir que la razón por la que Wan Hai se destaca es debido a los precios que mantiene Wan Hai directamente con la empresa en estudio; mismos que están sujetos a contrato entre ambas partes.

Embarcadores: Freight Forwarders Vs. NVOCCs

A lo largo de los últimos años, el mercado de transporte marítimo ha evolucionado; provocando la aparición de nuevas empresas encargadas de brindar servicios de consolidación de carga y/o soluciones logísticas. Estas figuras se conocen como *freight forwarders* y *NVOCCs* que pese a ser términos similares, sus responsabilidades son totalmente diferentes. En el caso de los *freight forwarders*, estos son los encargados de gestionar el envío de la carga desde un país a otro, hacer el seguimiento del embarque y otorgar las documentaciones para la exportación; actuando como nexo entre el exportador y el consignatario. Por otra parte, los *NVOCCs*, además de actuar como un *freight forwarder*, estos van a ser los encargados de emitir el conocimiento de embarque o *Bill of Lading*, tal como lo hace la línea naviera, pero con la única diferencia de que este, no es el propietario de las embarcaciones.

En lo que se refiere a la empresa en estudio, esta hace uso de las dos modalidades de acuerdo a las necesidades que tenga y los recursos con los que disponga. Es por ello, que se va a efectuar un análisis de las tarifas ofertadas por cada una de estas empresas y de esta manera, determinar cuál de ellas genera un mayor beneficio. Asimismo, se incluirá información recopilada de una entrevista y una evaluación del servicio brindado por cada una de estas embarcadoras.

Análisis de costos

En primera instancia, se va a efectuar el análisis de los dos *freight forwarders* seleccionados: Unimodal y Express Cargo Lines [ECL]. En donde se incluirán las tarifas base tanto de flete, como de gastos locales con las que la empresa en estudio se rigió durante el período 2017 - 2018.

De acuerdo a entrevista realizada a un agente de carga de la empresa ecuatoriana Unimodal, esta destina aproximadamente 936 espacios al año para el envío de carga reefer de camarón que tiene como principal destino China y Vietnam. Asimismo, asegura que las tarifas que ellos mantienen son competitivas en el mercado, principalmente por los convenios que manejan con diferentes Líneas Navieras, así como también los días de crédito otorgados al exportador para que efectúen el respectivo pago.

De acuerdo a las tarifas base que Unimodal ha mantenido con la empresa en estudio, se puede observar que los embarques realizados con Wan Hai en el 2017 mediante este *freight forwarder* ha resultado uno de los más beneficiosos, tanto por el valor de flete pactado, como por los gastos locales generados, seguido de CMA-CGM con una diferencia mínima en sus costos totales. Vale recalcar que durante el período 2017, la empresa no realizó ningún embarque con APL mediante Unimodal, por lo que se procedió a colocar valores correspondientes a una cotización de los costos de ese mismo año.

Tabla 27*Costos de fletes pre-pagados del FF Unimodal 2017 y 2018*

Destino: Haiphong y Tianjin	FLETE PREPAID 2017				
FF - NAVIERA	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
UNIMODAL - CMA	\$ 2,000.00		\$ 364.67	\$ 2,364.67	
UNIMODAL - APL	\$ 2,100.00	-	\$ 364.67	\$ 2,464.67	Cotizaciones
UNIMODAL - WAN HAI	\$ 1,900.00	-	\$ 330.40	\$ 2,230.40	
PROVEEDOR	FLETE PREPAID 2018				
	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
UNIMODAL - CMA	\$ 2,800.00	-	\$ 417.20	\$ 3,217.20	
UNIMODAL - APL	\$ 3,000.00	-	\$ 67.20	\$ 3,067.20	
UNIMODAL - WAN HAI	\$ 2,700.00	-	\$ 390.88	\$ 3,090.88	

La tabla 27 muestra un crecimiento en los costos, mayoritariamente por el calor del flete, durante el 2018 con respecto al año anterior. Este incremento se debe al alza de los precios y la aplicación de recargos por parte de las líneas navieras; mismas que han repercutido directamente en la tarifa pactada entre Unimodal y la empresa en estudio.

Por otra parte, el *freight forwarder* Express Cargo Line del Ecuador, es una compañía que opera a nivel internacional, por lo que cuenta con una mayor cantidad de espacios a ofertar y tarifas mucho más competitivas (ver tabla 28) en comparación a otras compañías que brindan el mismo servicio de consolidación, precisamente por el volumen de carga que se maneja.

Tabla 28*Costos pre-pagados de los fletes ECL como Freight Forwarder 2017 y 2018*

Destino: Haiphong y Tianjin	FLETE PREPAID 2017				
FF- NAVIERA	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
ECL - CMA	\$ 2,200.00	\$ 150.00	\$ 302.00	\$ 2,652.00	
ECL - APL	\$ 2,190.00	\$ 145.00	\$ 277.00	\$ 2,612.00	
ECL - WAN HAI	\$ 2,400.00		\$ 218.00	\$ 2,618.00	
	FLETE PREPAID 2018				
	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
ECL - CMA	\$ 2,100.00	\$ 165.00	\$ 325.00	\$ 2,590.00	
ECL - APL	\$ 2,000.00	\$ 165.00	\$ 325.00	\$ 2,490.00	Cotizaciones
ECL - WAN HAI	\$ 2,100.00	\$ 165.00	\$ 325.00	\$ 2,590.00	

Sin lugar a dudas, el crecimiento de ECL se ve reflejado en el total de costos generados por la utilización de este servicio. Una reducción en sus tarifas; producto de una estandarización de precios para el envío de *commodities* hacia el Continente Asiático, también refleja la buena estabilidad económica con la que cuenta la compañía y el poder de negociación con el que cuenta la empresa en estudio.

Ahora bien, con respecto a la otra modalidad de consolidado, aparecen los NVOCCs. Para realizar el costeo respectivo, se van a considerar dos grandes empresas que operan a nivel mundial: Panalpina y Kuehne & Nagel. En el caso de ambas empresas, ninguna de ellas emite *B/Ls* fletados, sino que se rigen bajo un sistema de facturación automático que genera un documento negociable por gastos locales y otra por flete.

Tal como se muestra a continuación (ver tabla 29), los costos de Panalpina no son los más bajos del mercado, pese al gran volumen de exportaciones que maneja. De manera contraria, la volatilidad de sus precios no es tan grande, lo cual hace que el exportador se sienta más seguro a la hora de decidir entre Panalpina u otro *freight forwarder*. Asimismo, cabe mencionar que en el período 2017 se encuentra el valor correspondiente al THC por lo que se intuye fue exonerado de ese pago o bien, ese valor está incluido en el flete.

Tabla 29
Costo del Freight Forwarder Panalpina 2017 y 2018

Destino: Haiphong y Tianjin	FLETE PREPAID 2017			
FF - NAVIERA	FLETE	THC	GASTOS	COSTO
PANALPINA - CMA	\$ 2,010.00	\$ 145.00	\$ 484.50	\$ 2,639.50
PANALPINA - APL	\$ 2,910.00	\$ 145.00	\$ 484.50	\$ 3,539.50
PANALPINA - WAN HAI	\$ 1,810.00	\$ 145.00	\$ 427.50	\$ 2,382.50
PROVEEDOR	FLETE PREPAID 2018			
	FLETE	THC	GASTOS	COSTO
PANALPINA - CMA	\$ 2,800.00		\$ 414.40	\$ 3,214.40
PANALPINA - APL	\$ 2,800.00		\$ 397.60	\$ 3,197.60
PANALPINA - WAN HAI	\$ 2,700.00		\$ 413.28	\$ 3,113.28

En cuanto al análisis de costos de Kuehne+Nagel, estos son muy parecidos a los de Panalpina en lo que a precios se refiere. Una de las razones por las que esto sucede, son las alianzas estratégicas existentes no solo por parte de las líneas navieras, los operadores logísticos también comienzan a unirse para acaparar una mayor cuota de mercado y poder imponer precios. Precisamente esto es lo que sucede con Kuehne & Nagel que está muy interesado en comprar Panalpina.

Tabla 30

Costos de Flete Kuehne & Nagel 2017 y 2018

Destino: Haiphong y Tianjin	FLETE PREPAID 2017				
	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
FF- NAVIERA					
KUEHNE & NAGEL - CMA	\$ 1,800.00	\$ 135.00	\$ 414.40	\$ 2,349.40	
KUEHNE & NAGEL - APL	\$ 1,900.00	\$ 135.00	\$ 414.40	\$ 2,449.40	
KUEHNE & NAGEL - WAN HAI	\$ 1,810.00	\$ 135.00	\$ 330.40	\$ 2,275.40	Cotizaciones
	FLETE PREPAID 2018				
	FLETE	THC	GASTOS	COSTO	
KUEHNE & NAGEL - CMA	\$ 2,700.00		\$ 396.48	\$ 3,096.48	
KUEHNE & NAGEL - APL	\$ 2,800.00		\$ 396.48	\$ 3,196.48	
KUEHNE & NAGEL - WAN HAI	\$ 2,700.00	\$ 45.00	\$ 235.20	\$ 2,980.20	

Tal como indica la gráfica 30, el total de costos aumentó; producto de una distribución cuasi-cuasi-equitativa de la cantidad de embarques consolidados con ciertos *carriers*; siendo CMA y APL unos de los más aclamados.

Análisis cualitativo

Evaluaciones

De acuerdo a la evaluación efectuada a los 4 embarcadores, se puede decir que los dos *freight forwarders* evaluados, al igual que un *NVOCC* obtuvieron como resultado un total de 95 puntos, correspondientes a “A” y hace alusión, al servicio de calidad mantenido a lo largo del año. Por otro lado, la compañía Kuehne+Nagel no logró obtener una calificación sobresaliente, principalmente por el servicio

brindado a la empresa en estudio; misma que ha presentado problemas por el retraso en la entrega de documento y en el envío de la información.

Tabla 31

Parámetros utilizados para evaluar a los proveedores de servicios Freight Forwarder

	CARACTERÍSTICAS	PUNTAJE	RESULTADO	RESULTADO
UNIMODAL	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	60/60	95/100	A
	Precio	10/15		
	Tiempo de entrega	25/25		
ECL	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	50/60	95/100	A
	Precio	15/15		
	Tiempo de entrega	25/25		
PANALPINA	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	60/60	95/100	A
	Precio	10/15		
	Tiempo de entrega	25/25		
KUEHNE+NAGEL	Calidad, Legalidad e Inocuidad.	50/60	80/100	B
	Precio	10/15		
	Tiempo de entrega	20/25		

Entrevistas

Por otra parte, de acuerdo a la entrevista mantenida con los dos freight forwarders: Unimodal y ECL, en base a las negociaciones malentendidas, se concluye lo siguiente:

- Los espacios que destinan al año para la exportación de camarón oscilan entre los 936 y 1200; mismos que tienen como destino principal el Mercado Asiático.
- Tanto ECL como Unimodal aseguran que dan prioridad de espacio a sus productos potenciales; comenzando con el camarón congelado, seguido de las exportaciones de pescado y finalmente, las de banano.
- Entre los principales inconvenientes que han tenido que enfrentar en puerto de origen están los retrasos en la entrega de los contenedores en la terminal portuaria, por lo que la carga pasa a ser considerada como embarque para buque en próxima salida, así como también cuando no se logra cumplir con el tiempo requerido de las inspecciones y la carga no logra salir.

- En cuanto a las dificultades que han tenido que enfrentar al momento de transportar una carga contenerizada de camarón hacia el mercado asiático está principalmente la falta de espacios en las navieras, dado que el mercado chino y vietnamita son muy concurridos.
- Con respecto a las normativas vigentes para la exportación de camarón hacia el Mercado Asiático que han repercutido de manera negativa al transportista, se encuentra la nueva normativa de la Aduana en Vietnam que consiste en añadir el *Tax Code* para poder realizar la transmisión y que no existan problemas en destino al momento de que llegue la carga. Se considera un punto negativo, ya que por la diferencia de horarios no se logra cumplir a tiempo las transmisiones, debido a que el exportador en origen no logra contactarse a tiempo con el importador para solicitar dicha información. Lo mismo sucede en los diferentes puertos de China, sólo que allá está denominado como Unified Social Credit Identification [USCI].
- Para establecer el valor del flete, los freight forwarders toman en cuenta la temporada, si es alta o baja; la disponibilidad de espacios y el puerto hacia dónde va dirigida la carga. En el caso de los gastos locales, se consideran los mismos gastos de la naviera, más lo tarifa por prestación de servicios y demás costos adicionales que se generen por inspección, almacenaje, entre otros.
- Ambos consolidadores de carga, consideran que sus tarifas son competitivas, ya que mantienen contratos con múltiples líneas navieras por lo que tienen más accesibilidad a espacios. En el caso de Unimodal, esta también hace énfasis en los créditos otorgados a los clientes para que puedan realizar sus pagos y trámites a tiempo.
- Entre los principales beneficios que se evidencian a la hora de utilizar *freight forwarders*, es la accesibilidad que se tiene como exportador para contactar a sus operarios, de tal manera que pueden solucionar de

manera más eficaz y eficiente cualquier tipo de problema que se presente o simplemente aclarar las dudas que tenga el cliente.

- En relación a los puntos de mejora que mencionaron ambas embarcadoras hicieron énfasis en el aumento del personal para satisfacer las necesidades de todos sus usuarios. En el caso de Unimodal, esta también hizo hincapié en la implementación de un servicio terrestre para ofrecer un servicio más integrado.
- Entre las recomendaciones y sugerencias que los dos operadores de transporte marítimo dieron a los exportadores del Sector Acuícola, están:

Expandir el mercado meta hacia otros puertos internacionales y no sólo centrarse en el Mercado Asiático.

Incursionar en el Mercado Europeo y asegurarse de que la empresa cumpla con los requerimientos exigidos por la aduana del país destino.

Un escenario muy parecido es por el que atraviesan los *NVOCCs*, en este caso Panalpina y Kuehne+Nagel; quienes contestaron a la entrevista de la siguiente manera:

- En lo que se refiere a la negociación de espacios, estos dos embarcadores tratan de negociar 500 espacios anuales con las líneas navieras; siendo sus principales destinos Vietnam, China y USA.
- Los *NVOCCs* dan prioridad al banano y a las flores en lugar de la carga congelada y en el caso de no haber espacio disponible para dichos *commodities*, se toman de las reservas de camarón.
- Uno de los inconvenientes más usual por el que atraviesan Panalpina y Kuehne+Nagel en puerto de origen es el incumplimiento de contratos por falta de contenedores reefer o espacios.

- Entre los problemas logísticos más comunes que han tenido que enfrentar en puerto de destino, están las huelgas o inconvenientes en los puertos de trasbordo; ocasionando el retraso en el ETA de la nave.
- Con respecto a la parte legal, Panalpina y Kuehne+Nagel hacen uso de Acuerdos Internacionales para hacer respetar sus contratos y de esa manera, garantizar el cumplimiento de los mismos. Asimismo, gracias a estos acuerdos, las tarifas ofertadas por parte de los NVOCCs son competitivas.
- De acuerdo a los parámetros utilizados por los dos embarcadores a la hora de establecer una tarifa por flete y/o gastos locales, primero se hace una revisión general de los costos y se establece el valor de acuerdo al volumen comprometido.
- Entre los principales beneficios de trabajar con Panalpina y Kuehne+Nagel están los servicios que ofrece, tales como, asesoramiento aduanero, tracking de contenedores mediante el uso de una aplicación, servicio al cliente 24/7 y asesoramiento de carga pesada o no convencional.
- Una de las recomendaciones más importante emitidas por parte de los NVOCCs es la programación de los embarques para mantener un volumen de carga aproximado y así, el exportador pueda conseguir mejores contratos.

Conclusiones parciales

En base al estudio realizado del servicio que proveen las diferentes empresas de transporte marítimo internacional, se puede decir que la decisión que se tome al momento de elegir o preferir una empresa en lugar de otra, va a depender directamente de los requerimientos del exportador y del cliente, así como también del nivel de responsabilidad que se le quiere atribuir al transportista.

En el caso de las líneas navieras, su uso resulta conveniente siempre y cuando se mantenga un volumen de carga alto o bien se exista de por medio un contrato.

Ahora bien, esta opción también es viable cuando el exportador quiere atribuir la responsabilidad de la carga al transportista, aunque esto implique un aumento en las tarifas por recargos adicionales que aplica la naviera.

Ahora bien, con respecto a los embarcadores, esta modalidad de consolidación no solo resulta beneficiosa para empresas que manejan volúmenes de carga bajos, sino también para aquellas que manejan muchos embarques y necesitan delegar responsabilidad, ya sea mediante el uso de un freight forwarder o NVOCC. En cuanto las tarifas ofertadas por parte de dichas empresas transportistas, generalmente estas resultan ser más atractivas que las que manejan las líneas navieras (sin contrato).

Entonces, antes de la toma de decisiones, el exportador debe de comparar y analizar los pro y contras, con el objetivo de determinar si le resulta más conveniente el uso de embarcadores o el uso de navieras directamente.

Conclusión

Se presentan las conclusiones y recomendaciones en base al cumplimiento de cada uno de los objetivos de investigación los cuales fueron planteados en el capítulo I, el cual fue realizado mediante tarifas base, escogidas como referencias de la empresa en estudio.

Se responde a la pregunta de la investigación del proyecto, *cuál es el efecto de la aplicación de los diferentes tipos de consolidación de transporte marítimo sobre el total de costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático.*

Se evidencia que, los costos de transporte marítimos son uno de los rubros más importantes para el exportador al momento de establecer relaciones comerciales con otro país, por lo que este siempre se va a buscar las mejores opciones, por consiguiente, se concluye que si bien es cierto las tarifas ofertadas por las navieras son bastante competitivas, no todos los exportadores tienen acceso a este nivel de flete, correlacional al volumen de venta o el tipo de *commodity*.

En cuanto a los freight forwarders, ellos mantienen un rol como 3PL ya que son los encargados de mantener relaciones entre las navieras y exportadores, al ofrecer su servicio logístico para de esta manera contribuir al exportador a reducir costos, porque los 3PLs trabajan en grandes volúmenes, lo cual corrobora el modelo de economías de escala, a mayor volumen de cargar menores costos operativos de buques con carga contenerizada y por consiguiente menor valor de flete ofertado. El análisis se evidencia la utilización de la línea naviera Wan Hai como la mejor opción por lo que se corrobora la teoría prospectiva propuesta en el capítulo II.

La conveniencia del uso de las NVOCCs resulta beneficiosa al exportador, puesto que sus servicios abarcan no solo la consolidación de carga sino también otros servicios relacionados a la documentación en aduana, facilitándole la gestión de todo el proceso logístico al exportador lo cual confirma la utilización modelo de 3PL.

El exportador al tomar la decisión de utilizar una línea naviera directa para disminuir sus costos y obtener una mayor ganancia

La toma de decisión del exportador al utilizar línea naviera, en caso de utilizar volúmenes de exportación grandes, o freight forwarder en caso de volúmenes menores, tiene objetivo de reducir sus costos y por ende obtener mayor margen, con lo que se perfecciona el modelo de utilidad esperada.

Recomendaciones

A los exportadores de camarón ecuatoriano se recomienda:

Realizar un análisis exhaustivo mediante comparaciones de diferentes empresas que ofrecen el servicio de transporte marítimo previo a la toma de decisiones el cual se acople a los volúmenes aproximados de venta que exportan, para conseguir así mejores tarifas que le beneficien y un servicio más rápido y completo, es pertinente tomar las medidas necesarias para minimizar costos y agilizar procesos.

Asimismo, los exportadores deben incursionar en nuevos mercados, si bien es cierto, hoy en día el mayor número de exportaciones ecuatorianas, en cuanto a camarón se refiere, son destinadas al mercado asiático, sin embargo, existen otros mercados los cuales ofrecen muchas oportunidades a las exportaciones ecuatorianas como es el caso del mercado europeo, siempre y cuando se mejore la calidad del producto.

A las instituciones estatales se recomienda:

Es necesario que el gobierno incentive las exportaciones y no las restrinja, puesto que juegan un papel muy importante en el crecimiento del país y el flujo de efectivo.

Más control para regularizar precios entre las empresas. En el Ecuador existe la ley anti-monopolio la cual responde a la urgente necesidad de fortalecer la competencia de los mercados, fue llevado a cabo, con el fin de beneficiar no sólo a los consumidores sino también a los pequeños y medianos empresarios para que puedan tener acceso a más servicios. Sin embargo, no siempre se respeta esto ya que las empresas abusan en cuanto a precios con el fin de acaparar todo el mercado.

A la Institución educativa se recomienda:

Fortalecer la educación de las nuevas generaciones para que complementando la parte teórica y técnica, se pueda perder los esquemas tradicionales e

implementar programas prácticos donde los estudiantes obtengan conocimientos básicos de cómo se realiza una exportación, que conozcan los distintos patios de depósitos, los terminales portuarios que existen, tarifas, documentación, etc., para que de alguna manera el estudiante tenga una noción clara del proceso de exportación.

Referencias

- Autoridad del Canal de Panamá. (2017). *Impacto Económico del Canal y el Proyecto de Ampliación en Panamá*. Obtenido de <http://www.pancanal.com/esp/plan/estudios/0019-exec-ext.pdf>
- Bernoulli, D. (1738). Suiza.
- Camara Nacional de Acuicultura. (2016). *Sector camaronero*. Guayaquil.
- Canary Ports. (12 de Septiembre de 2016). *Las alianzas entre navieras y el futuro del transporte marítimo*. Obtenido de <http://www.canaryports.es/texto-diario/mostrar/495394/alianzas-entre-navieras-futuro-transporte-maritimo>
- Carmona, D. (2017). *Master Bill of Lading vs House Bill of lading*. Obtenido de <https://diegocarmona.com/transporte-maritimo/master-bill-of-lading-vs-house-bill-of-lading/>
- CNA. (2017). *Sector camaronero*. Guayaquil.
- Coase, R. (1937). India.
- Código Orgánico de la Producción comercio e Inversiones. (2010). Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/definiciones-generales-m-s-utilizadas-relacionadas-con-ventanilla>
- Cruz, Y. R. (2010). *Evolución, particularidades y carácter informacional de la toma de decisiones organizacionales*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352010000100006
- El Comercio. (18 de febrero de 2018). *El camarón rompió 40 años de liderazgo del banano*, págs. <https://www.elcomercio.com/actualidad/camaron-rompe-liderazgo-banano-exportacion.html>. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/camaron-rompe-liderazgo-banano-exportacion.html>

- Ellram, L., & Cooper, M. (1990). Supply chain management, partnership, and the shipper-third party relationship. . *International Journal of Logistics Management*, 1.
- Esteban Céspedes. (Noviembre de 2008). *THE DECISION THEORY OF DAVID LEWIS AND THE NEWCOMB PARADOX*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/836/83612138003.pdf>
- Ferrel, Hirt, Adriaenséns, Flores , & Ramos. (2004). *Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante*. Madrid.
- Hernández, Fernández, & Baptista. (2003). *Metodología de la investigación*. Mc Graw Hill.
- Jomini, B. (1838). *Compendio del Arte de la Guerra* (Nueva ed. considerablemente aum. por su autor en 1838 ed.). Madrid.
- Lieb, R., & Randall, H. (1996). *A comparison of the use of third-party logistics services by large american manufacturers, 1991, 1994, and 1995*. Obtenido de Journal of Business: <https://search.proquest.com/docview/212589949?accountid=43847>
- Ministerio de Transporte y Obras Públicas. (2018). Obtenido de <https://www.obraspublicas.gob.ec/hasta-el-2020-los-buques-deberan-eliminar-el-consumo-de-combustibles-con-azufre-mayor-al-0-1/>
- Mora, G. D. (2008). *Coase y Outsourcing*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Coase-Y-Outsourcing/2424526.html>
- Osorio, H., Munera, C., & Arredondo, C. (2015). *Formulación de la estrategia para un operador logístico de cuarto nivel de mercancías peligrosas en Colombia, basado en el modelo de administración estratégica de Wheelen y Hunger*. Armenia.

- Proecuador. (2017). *China reduce los aranceles en 187 productos, entre ellos el Camarón*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/china-reduce-los-aranceles-en-187-productos-entre-ellos-el-camaron/>
- Sheffi, Y. (1990). Third party logistics: present and future prospects. En *Journal of Business*.
- Wellls, K. (2008). *Fundamentos de economía*. . Barcelona: Reverté.
- Wilding, R., & Juriado, R. (2004). Customer perceptions on logistics outsourcing in the european consumer goods industry. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 34.
- Zuniga, N. Y. (2015). *Consolidadora de carga internacional*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/consolidadora-de-carga-internacional>
- CAMAE. (2018). *Los depósitos de contenedores están cumpliendo una ordenanza*. Obtenido de <http://www.camae.org/depositos-de-contenedores/presidente-de-camae-defiende-modalidad-de-asignacion-de-turnos-para-transportistas/>

Apéndice

Apéndice A. Lista de empresas entrevistadas y evaluadas.

Lista de empresas entrevistadas y evaluadas	
Evaluado 1	CMA – CGM
Evaluado 2	APL
Evaluado 3	WAN HAI
Evaluado 4	Empresa de transporte terrestre Galagans
Evaluado 5	Empresa de transporte terrestre Transbolsini
Evaluado 6	Empresa de transporte terrestre Transcarcont
Evaluado 7	Unimodal
Evaluado 8	ECL Express Cargo Line
Evaluado 9	Panalpina
Evaluado 10	Kuehne + Nagel
Entrevistado 1	Unimodal
Entrevistado 2	Panalpina
Entrevistado 3	Kuehne + Nagel



Apéndice B: Modelo utilizado para entrevistas

ENTREVISTA

Nombre de la empresa de transporte marítimo:

Empresa Nacional Empresa Multinacional Empresa Transnacional


1. ¿Cuánto tiempo la empresa tiene operando en el Ecuador y dónde está ubicada su oficina principal o head office?
2. En lo que a carga contenerizada reefer se refiere, ¿Cuántos espacios al año destinan aproximadamente para la exportación de camarón y cuáles son sus principales destinos?
3. ¿Existe algún commodity que tenga prioridad de espacios en los contenedores reefer?
4. ¿Cuáles han sido los principales inconvenientes que han tenido que enfrentar en puerto de origen (Guayaquil, Ecuador)?
5. ¿Qué dificultades logísticas han tenido que enfrentar al momento de transportar una carga contenerizada de camarón hacia el mercado asiático (China y Vietnam)?
6. ¿Existe alguna normativa, convenio o acuerdo vigente que haya repercutido de manera positiva / negativa en su actividad comercial?
7. ¿Bajo qué parámetros ustedes establecen el valor (\$) por flete y gastos locales?
8. ¿Considera que sus tarifas son competitivas en el mercado ecuatoriano?
¿Por qué?
9. ¿Cuáles son los principales beneficios de trabajar con ustedes? ¿Qué hay acerca de sus puntos de mejora?
10. Como operadores de transporte marítimo, ¿Qué recomendaciones o sugerencias le darían a los exportadores del Sector Acuícola?

Firma del entrevistado (a)
Nombre:

Apéndice C: Ficha técnica para evaluaciones y calificación de proveedores de servicios

		EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIOS		CÓDIGO:	
				VERSION:	
				EMISION:	
				REVISION:	
				PAGINAS:	
PROVEEDOR:					
SERVICIOS:					
EVALUACIÓN: <input type="text"/>		RECALIFICACIÓN: <input type="text"/>			
CALIDAD, LEGALIDAD E INOCUIDAD					
CARACTERÍSTICAS		PUNTAJE	RESULTADOS		
CUMPLIMIENTO DE NORMAS QUE APLICAN (PERMISO DE FUNCIONAMIENTO, RUC, OTROS)				TOTAL CALIDAD:	
CONFORMIDAD CON REQUERIMIENTOS					
PERSONAL COMPETENTE					
ATENCIÓN DE RECLAMOS					
APERTURA A VISITAS Y DISPONIBILIDAD DE INFORMACIÓN					
VALOR AGREGADO (ASISTENCIA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN)					
PRECIO					
CARACTERÍSTICA DE PRECIO		PUNTAJE	RESULTADO		
ALTO				TOTAL PRECIO	
ACEPTABLE					
BAJO					
TIEMPO DE ENTREGA					
CARACTERÍSTICA DE RESPUESTA		PUNTAJE	RESULTADO		
DENTRO DEL TIEMPO ACORDADO				TOTAL TIEMPO DE ENTREGA	
RETRASOS OCASIONALES					
RETRASOS FRECUENTES O MAYORES					
EVALUACIÓN TOTAL DEL PROVEEDOR					
CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES					RESPONSABLE:
CALIFICACIÓN	PUNTAJE OBTENIDO	CALIFICACIÓN			
A	85.01 - 100				
B	70.01 - 85				
C	55.01 - 70				
D	MENOR O IGUAL QUE 55				
OBSERVACIONES:				FECHA:	

Apéndice D: Bill of Lading y Facturas

 APL # SHIPPER (Principal or Seller (space and full address))		GYG BILL OF LADING		APL CO. PTE LTD	
CONSIGNEE (Name and Full Address / Not-Negotiable Unless Commodity is Listed) (Unless provided otherwise, a consignee "To Order" means To Order of Shipper)		BOOKING NUMBER 902667994		B/L NUMBER	
HOANG CAU TRADING JOINT STOCK COMPANY CODE: 73/BCT(MS TPD) KM 2, DINH VU STREET, DONG HAI 2 WARD,		EXPORT REFERENCES		FORWARDING AGENT (Reference, F.M.C. No.)	
NOTIFY PARTY (Name and Full Address) HOANG CAU TRADING JOINT STOCK COMPANY CODE: 73/BCT(MS TPD) KM 2, DINH VU STREET, DONG HAI 2 WARD,		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS GUAYAQUIL, ECUADOR		ALSO NOTIFY (Name and Full Address) / DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS / PIER - TERMINAL / ONWARD ROUTING FROM POINT OF DESTINATION **HAI AN DIST HAI PHONG CITY, VIET NAM ** MAIL: MIENDONG08@GMAIL.COM (0084) 906.040.122	
INITIAL CARRIAGE (MODE)*		PLACE OF RECEIPT* GUAYAQUIL, ECUAD		EXPORT CARRIER (vessel, voyage, & flag) ALIOTH 211W	
PORT OF DISCHARGE HAIPHONG, VIETNAM		PLACE OF DELIVERY* HAIPHONG, VIETNAM		EXPORT CARRIER (vessel, voyage, & flag) ALIOTH 211W	
Excess Valuation Please refer to Clause 7 (B) on Reverse Side		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER		Payment by Cheque must be made to the order of APL Co. Pte Ltd	
NMS & NOS / CONTAINER NOS 26,000.00 KB 18,200.00 KN 57,319.60 LB 40,123.72 LN	NO. OF PKGS SC CTRF0002/G 1300	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS CTNS EO) LV03200.05.05 SLAC CY/CY 1300 CATONS OF FROZEN HOSO SHRIMP HEAD ON SHELL ON CAMARON CONGELADO ENTERO 1X40'RF SHIPPER'S LOAD & COUNT: TEMPERATURE:-20 C HS CODE: 0306.17 ***FREIGHT PREPAID***	GROSS WEIGHT 26000.000KG 57320.120LB	MEASUREMENT 40.000M3 1412.588CF	CONTAINER: CGMU5119628 SEAL: G4807519 CMA88829 MCZ40233 B5T24591
S/M ***CTR NBR** CGMU511962-8	****SEAL G4807519	NBR**** T/S HT MODE QUANT/TYPER WEIGHT MSMT R40 96 CY/ CY 1300CTNS 26000.00KG 40.000M3	CONTINUED ON FOLLOWING PAGE		
GYG		OCEAN FREIGHT PAYABLE AT		The Undersigned Carrier hereby acknowledges receipt of the container or packages or other shipping units used to contain the goods described above in apparent external good order and condition unless otherwise stated. The Shipper agrees that the Consignee and every person purchasing this instrument for value, if notified, or otherwise having an interest in the Goods is advised that the receipt, custody, carriage and delivery of the Goods are subject to all the terms and conditions set forth and incorporated by reference on this side and the reverse hereof, whether printed, stamped or posted.	
FREIGHT PAID CHARGES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS SUBJECT TO COMMODITY		PREPAID U.S. \$ 2530.00	COLLECT U.S. \$	Local Currency	
OCF ADM APF BRC CCR CSF DDC EIC VAT VAT	US\$ US\$ US\$ US\$ US\$ US\$ US\$ VND US\$	2530/VAN 135/VAN 65/VAN 170/VAN 19/VAN 15/VAN 230/VAN 150/VAN 39450/EA 12.1/EA	A set of 3 originals of this bill of lading is hereby issued by the Carrier. Upon surrender to the Carrier of any one negotiable bill of lading, properly endorsed, all others shall stand void. THE CARRIER APL CO. PTE LTD		
ALQ 211	TOTAL PREPAID		By _____ Date and Place Issued		
ALQ 211	TOTAL COLLECT		C		
00972541 00574784		GGJ	HPZ	HPZ	Y APLU 902667994
FCC FORWARDER	SHIPPER	CONSIGNEE	LD. PORT	DIS. PORT	DEST. NOTIFY CSC B/L NUMBER

* APPLICABLE ONLY WHEN USED AS MULTI-MODAL BILL OF LADING.



APL #

GYG

BILL OF LADING

APL CO. PTE LTD

SHIPPER (Principal or Seller name and full address)

BOOKING NUMBER

PL NUMBER

902667994

PAGE 2 OF 2
APLU 902667994

EXPORT REFERENCES

CONSIGNEE (Name and Full Address / Non-Negotiable Unless Listed Otherwise)
(Unless provided otherwise, a consignee "To Order" means To Order of Shipper)

FORWARDING AGENT (Reference, E.M.C. No.)

HOANG CAU TRADING JOINT STOCK COMPANY
CODE: 73/BCT(MS_TPDL)
KM 2, DINH VU STREET, DONG HAI 2 WARD,

POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS

GUAYAQUIL, ECUADOR

NOTIFY PARTY (Name and Full Address)

ALSO NOTIFY (Name and Full Address) / DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS / PIER - TERMINAL / ONWARD ROUTING FROM POINT OF DESTINATION

HOANG CAU TRADING JOINT STOCK COMPANY
CODE: 73/BCT(MS_TPDL)
KM 2, DINH VU STREET, DONG HAI 2 WARD,

***HAI AN DIST HAI PHONG CITY, VIET
NAM**
MAIL: MIENDONG08@GMAIL.COM
(0084) 906.040.122

INITIAL CARRIAGE (MODE)

PLACE OF RECEIPT

GUAYAQUIL, ECUAD

EXPORT CARRIER (vessel, voyage, & flag)

PORT OF LOADING

ALIOTH 211W

GUAYAQUIL, ECUAD

PORT OF DISCHARGE

PLACE OF DELIVERY

HAIPHONG, VIETNAM

HAIPHONG, VIETNAM

Excess Valuation Please refer to Clause 7 B) on Reverse Side

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Payment by Cheque must be made to the order of APL Co. Pte Ltd

NO. & NO. / CONTAINER NO.	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT

*** APL COPY ***
** NON-NEGOTIABLE **

BL TO BE RELEASED AT

OCEAN FREIGHT PAYABLE AT

ENGLISH UNITS CHANGED, WE UNITS SHOULD
MULTIPLY BY SUBJECT TO CORRECTION
VAT US\$ 1/EA
DDF VND
DOC US\$
TLX US\$

PREPAID U.S.

COLLECT U.S.

Local Currency

The Undersigned Captain hereby acknowledges receipt of the evidence or packages or other shipping bills and it conforms to the Goods described above as appears on the bill of lading and warehouse receipts or other documents. The Shipper agrees and the Consignee and every person claiming the benefit of them, if negotiable, or otherwise having an interest in the Goods is advised that the receipt, custody, carriage and delivery of the Goods are subject to all the terms and conditions set forth and incorporated by reference in this bill and the reverse hereof, whether written, stamped or printed.
A set of 3 copies of this bill of lading is hereby issued by the Carrier Upon issuance to the Consignee of a duly and negotiable bill of lading, copies to endorse all of which shall stand void.
THE CARRIER
APL CO. PTE LTD

ALQ 211 TOTAL PREPAID GYG
Vessel Voyage Office TOTAL COLLECT HPZ

00972541 00574784

GGJ HPZ HPZ

By Authorized Signature
Date and Place issued
NOV. 15, 2018
GUAYAQUIL, E

Y APLU 902667994

POD	FORWARDER	SHIPPER	CONSIGNEE	LD PORT	DIS. PORT	DEST.	NOTIFY	CSC	BL NUMBER

* APPLICABLE ONLY WHEN USED AS MULTI MODAL BILL OF LADING

20-00-150L 7/02

KUEHNE+NAGEL

R.U.C. 0991321764001

FACTURA**002-001-0000****NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:**

261220180109913217640012002001000023775863

FECHA Y HORA DE AUTORIZACION 26/12/2018 1:09:91

AMBIENTE: PRODUCCION**EMISIÓN:** NORMAL**CLAVE DE ACCESO:****KUEHNE + NAGEL S.A.**Dir. Matriz: AV. IRLANDA 500 Y AV. REPUBLICA DEL SALVADOR
EDIFICIO TORRE SIGLO XXI - PISO 7
QUITO - ECUADORDir. Sucursal: AV. FRANCISCO DE ORELLANA Y ALBERTO
BORGES EDIFICIO CENTRUM, P13-OF 02
GUAYAQUIL - ECUADOR
RUC: 0991321764001

Contribuyente Especial Nro.: 155

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

Código	Código Auxiliar	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
225		1	DOCUMENTACION		0.00	
451		1	PORTEO		0.00	
204		1	CONTAINER CONTROL FEE		0.00	
225		1	DOCUMENTACION		0.00	
202		1	SELLOS NAVI EROS		0.00	
430		1	ADICIONAL POR THC EN ORIGEN		0.00	

Información Adicional

SUBTOTAL 12,

VESSEL
 P. O. L.
 P. O. D.
 ETS 26/12/2018
 ETA 22/01/2019
 Marks & Nos
 FSCU5699224
 SEAL WHLC496800
 N1G24944
 MCZ41632

AGIOS MINAS
 GUAYAQUIL
 HAI PHONG

BAL BL 7821-9113-812.024
 Description of Goods
 CONTAINER SAID TO CONTAIN
 1300 CARTONS
 FROZEN SHRIMP
 HST: 030617
 HEAD ON SHELL ON
 CAMARON CONGELADO

SUBTOTAL 0%

SUBTOTAL No sujeto IVA

SUBTOTAL Sin Impuestos

DESCUENTO

ICE

IVA 12,

PROPINA

VALOR TOTAL

MAPEM/EC 000059040016-07-12-15 05:30 2280000CF0CINVT



PANALPINA ECUADOR S.A

Dir Matriz: CENTRO DE CONVECCIONES DE GUAYAQUIL

Dir Sucursal: AV. DE LAS AMERICAS #408 OF.12

Contribuyente Especial Nro 0590
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

R.U.C.: 1790730166001

FACTURA

No. 002-001-0007:

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:

171220180117907301660012002001000734903007:

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 17/12/2018 9:47:11

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:



1712201801179073016600120020010007349030073490315

Razón Social / Nombres y Apellidos:

Identificación:

Fecha Emisión:

Guía Remisión:

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
0620	00000000000 00000000000 000	1.00	CARGO POR ELABORACION DE BL (BL FEE)						
4650	00000000000 00000000000 000	1.00	CARGO DE NAVIERA						
0680	00000000000 00000000000 000	1.00	MANEJO DE EXPORTACION (HANDLING)						
0750	00000000000 00000000000 000	1.00	ENTREGA DE BL						

Información Adicional

emaliciente:
CODIGOINTERNOSA
P:
CODIGOINTERNOSA 055567
PCLIENTE:
REFERENCE:
HAWB/BL:

SUBTOTAL 12 %	
SUBTOTAL 0 %	0.00
SUBTOTAL No objeto de IVA	0.00
SUBTOTAL Exento de IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	
TOTAL Descuento	0.00
ICE	0.00
IVA 12 %	
IRBPNR	0.00
PROPINA	0.00
VALOR TOTAL	

Forma de Pago	Total	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO		30	Dias



R.U.C: 0991426000001

FACTURA

No.: 001-003-000000

NUMERO AUTORIZACIÓN:

0108201801099142600000120010030000004091234

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 2018-08-01

11:39:28

AMBIENTE: PRODUCCIÓN

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:



0108201801099142600000120010030000004091234578:1

EXPRESS CARGO LINE DEL ECUADOR EXPRESSLINE S.A.

Dir. Matriz: CDLA. KENNEDY NORTE, AV. LUIS ORRANTIA Y CARLOS ENDARA, ME. 808 SOLAR 12 OFICINA 4 GUAYAQUIL - ECUADOR

Dir. Sucursal: -

Contribuyente Especial Nro.:

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

Razón Social / Nombres Apellidos:

RUC / CI :

Fecha Emisión:

Guía de Remisión:

Cod. Principal	Cant	Descripción	Detalle Adicional	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
R146	1.00	SELLO INSPECCION PRE EMBARQUE			0.00	


Información AdicionalORDEN
DOC. TRANSPORTE
EMBARCADOR
NAVE
P. DESTINO
T. OPERACIÓN

DIR.:

EMAIL

SUBTOTAL 12%	
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL NO SUJETO DE IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	
SUBTOTAL EXENTO DE IVA	0.00
DESCUENTO	0.00
IVA 12%	
VALOR TOTAL	

Forma de Pago	Valor	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO		0	días

BILL OF LADING (CONTINUED FROM REVERSE SIDE)		FOR EITHER COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT		
SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		BOOKING BILL OF LADING N°		
CONSIGNEE (COMPLETE NAME AND ADDRESS) CUONG THUY FORWARDING INTERNATIONAL TRANSPORT CO, LTD CODE: 49/BCT(MS-TPDL) No 12A02, 12A FL, B TOWER BLOCK OF TD PLAZA, 20A LE HONG PHONG NGO QUYEN, HAI PHONG, VIET NAM EMAIL: cuongthuyph@yahoo.com / cuongthuylogistic@gmail.com Tel: (+84) 313.722.238				
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS) CUONG THUY FORWARDING INTERNATIONAL TRANSPORT CO, LTD CODE: 49/BCT(MS-TPDL) No 12A02, 12A FL, B TOWER BLOCK OF TD PLAZA, 20A LE HONG PHONG NGO QUYEN, HAI PHONG, VIET NAM EMAIL: cuongthuyph@yahoo.com / cuongthuylogistic@gmail.com Tel: (+84) 313.722.238				
PRE-CARRIAGE BY* PLACE OF RECEIPT*		PORT OF DISCHARGE PLACE OF DELIVERY *		
VESSEL	VOY N°	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY *
HAMMONIA SAPPHIRE	W043	GUAYAQUIL-ECUADOR	HAIPHONG, VIETNAM	
MARKS & NOS/CONTAINER NOS	N° OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT (kg)	MEASUREMENT (m3)
S/M CONTAINER No.: SEGU9485895 SEALS: 7737518 BST24609 MCZ40211	1300 CARTONS	1300 CARTONS FROZEN SHRIMP HST: 030617 HEAD ON SHELL ON CAMARON CONGELADO DAE # 028-2018-40-007 17.550,00 KN 38.690,73 LN 26.000,00 KB 57.319,60 LB TEMPERATURE: - 20°C Freight payment term Prepaid	26000.00 KGS	
SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT - The information appearing on the declaration relating to the quantity and description of the cargo is in each instance based on the shipper's load and count. we have no knowledge or information which would lead us to believe or to suspect that the information furnished by the shipper is incomplete, inaccurate, or false in any way.				
SHIPPER'S DECLARED VALUE \$		FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION		
IF NO VALUE, DECLARED LIABILITY LIMITED PER CLAUSE 6				

FREIGHT & CHARGES	PREPAID	COLLECT
OCEAN FREIGHT		

RECEIVED by Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of the Bill of Lading to which the merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the carrier. In WITNESS whereof three (3) bills of lading all of this tenor and date have been signed, one of which being accomplished, the others to stand void. If required by the Carrier one (1) one original Bill of Lading must be

PLACE AND DATE OF ISSUE: 08 NOV 2018

*APPLICABLE ONLY WHEN DOCUMENT USED AS A COMBINED TRANSPORT BILLO LADING

By:



BILL OF LADING

Shipped

B/L No.

**copy
non-negotiable**

Est. Issued Date:

Consignee
**CHINATEX RAW MATERIALS INTERNATIONAL
 TRADING CO., LTD.
 BUILDING NO. 19, JIAN GUO
 MEN NEI STREET, BEIJING, CHINA.
 TEL:86-10-65285516
 FAX:86-10-65285336***

Notify party (carrier not to be responsible for failure to notify)
**CHINATEX RAW MATERIALS INTERNATIONAL
 TRADING CO., LTD.
 BUILDING NO. 19, JIAN GUO
 MEN NEI STREET, BEIJING, CHINA.
 TEL:86-10-65285516
 FAX:86-10-65285336***

Ocean vessel / Vty. No.
ROTTERDAM W005

Port of loading: **GUAYAQUIL, ECUADOR** Place of receipt: **GUAYAQUIL, ECUADOR** Pre-carriage by:

Port of discharge: **XINGANG TIANJIN, CHINA** Place of delivery: **XINGANG TIANJIN, CHINA**

Mark & Nos. / Container No. / Seal No.	No. of packages or containers	Kind of Packages; Description of goods	Gross weight / Measurement
ECUASTAR BRAND CNTR: WILU7800048 SEALS: WILC492947/ NIF15908/MCZ45923 FCL/FCL CONTAINER AS ATTACHED LIST	1 CTR (1,300 CTNS)	"SHIPPER'S PACK LOAD COUNT & SEAL" "SAID TO CONTAIN" DESCRIPTION AS ATTACHED LIST "FREIGHT PREPAID" SAY : ONE CONTAINER ONLY	21,120.000 KGM
Freight payable at GUAYAQUIL	Ex. Rate: 1	No. of original B/L: THREE (3)	Place and date of issue: GUAYAQUIL

FREIGHT AS ATTACHED LIST



Taken on board
 Date: **JAN** Wanhai Lines Ecuador S.A.
ROTTERDAM W005
GUAYAQUIL, ECUADOR



AGENCIA MARITIMA GLOBAL MARGLOBAL S.A

Dir Matriz Guayaquil Tulcán 809 y Hurtado

Dir Sucursal GUAYAS / GUAYAQUIL / TULCAN 809 Y HURTADO

Contribuyente Especial No. 02239

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD SI

R.U.C.: 0990841993001

FACTURA

No. 001-001-100

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN
150120190109908419930012001001100109826001

AMBIENTE PRODUCCIÓN

EMISIÓN EMISIÓN NORMAL

CLAVE DE ACCESO

1501201901099084199300120010011001098260010982610

Razón Social/Nombres y Apellidos: R.U.C./C.I.:

Fecha Emisión: Guía Remisión:

DirecciónComprador:

CODIGO PRINCIPAL	UNIDAD	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	DESCUENTO	PRECIO TOTAL
2001		1.0000	BL Fee Export		0.00	
2010		1.0000	Servicio de Procesamiento Export		0.00	
2015		1.0000	Servicio Sello Cntrs. Export.		0.00	
2020		1.0000	Administración y Control de Containers Export		0.00	
2025		1.0000	C.F.A. 1 Export		0.00	
2055		1.0000	Servicio Entrega KIT Seguridad		0.00	

Información Adicional

Dirección Cliente:
Ciudad: GUAYAQUIL
Telefono:
Fecha Venimiento:
Contacto: FE1
Email:

DocEntry:
Itinerario: 8401 - ROTTERDAM W005
Ref
Desortpolon: 8401 ROTTERDAM W005 1788A04446

SUBTOTAL

DESCUENTO

SUBTOTAL 12%

SUBTOTAL 0%

SUBTOTAL NO SUJETO O EXCENTO IVA

IVA 12%

VALOR TOTAL

Forma de Pago	Valor
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	

PERMISO DE SALIDA DEL DEPOT Nro.



ARETINA S.A.



Datos Generales

Número de Booking
Linea Naviera WAN HAI LINES LTD.
Itinerario WAN HAI 613 W030
Agencia MARGLOBAL
Cliente / Transportista
Pto. Embarque: GUAYAQUIL
Es Booking Transferido No
Exportador Transfiere Book:

Datos del Transporte

Fecha Salida de depósito
Nombre Conductor
Documento de Identidad
Placa Camión
Turno
Reserva / Orden de Pago
Factura

Fecha de Impresión:

ATENCIÓN

Recuerde que con este turno el camión puede ingresar al DEPOT máximo 1 hora antes o 1 hora después de la hora establecida. Si llega antes no se permitirá el ingreso del camión al DEPOT y si llega después de los 15 minutos perderá este turno y deberá gestionar la obtención de otro turno en el horario disponible.

Puede ELIMINAR este turno mientras no haya sido ATENDIDO. Sólo recuperará el cupo de la RSV si es ELIMINADO antes del cumplimiento del mismo. Caso contrario perderá el cupo de la RSV.

HORARIO DE ATENCIÓN DEL DEPOT LUNES A DOMINGO 24 HORAS

Los turnos tienen costo (USD 30 + IVA por contenedor) y para gestionar un turno es necesario pagar una RSV

SÓLO SERÁN RECIBIDOS LOS CAMIONES QUE CUENTEN CON TURNO

ATENCIÓN AL CLIENTE

Temas financiero de habilitación de navos
Lunes a Viernes desde 08h30 hasta las 17h30
Rosy López
Rosy.lopez@aretina.com
Fono: 0984414695

Lunes a Viernes desde 17h30 hasta las 08h30. Fin de semana y feriados
Gate Control
Gatecontrol@aretina.com
Fono: 0992738430.

Temas operativo de patio
Bruno Martillo
Bruno.martillo@aretina.com
Fono: 0989553607
Supervisor de patio
Fono: 0998151424

AVISO IMPORTANTE

Los datos proporcionados son de entera responsabilidad de quien los consigna, por lo que ARETINA S.A., no se responsabiliza por cualquier error o falsedad que los mismos pudieren tener, siendo de cuenta del cliente todos los gastos y perjuicios que por dicho error se ocasionen a la carga





DEPCONSA

DEPCONSA SA

Dir Matriz: AV. NAHIM ISAIAS BARQUET S/N Y AV. MIGUEL HILARIO ALCIVAR

Dir Sucursal: AV. LAS IGUANAS S/N VIA DAULE KM 14.5

Contribuyente Especial No: 224

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

RUC: 098210877001

FACTURA No. 008-001-00001

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:

0702201901099210977700120030010000377406256

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 2019-02-07T10:25:31-05:00

AMBIENTE: PRODUCCION

EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO

0702201901099210977700120030010000377406256119218

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

Razón Social / Nombres y Apellidos:

Identificación:

Fecha Emisión:

Cod Principal	Unidad Medida	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
SERV01-SVTUR-1	UND	1	OTROS SERVICIOS DE TURNO		0.00	

INFORMACIÓN ADICIONAL

Dirección:

Ubicación:

Teléfono:

Email:

Observación:

OIC Cliente:

Forma de Pago:

SUBTOTAL 12%	0.00
SUBTOTAL 0%	0.00
SUBTOTAL NO OBJETO DE IVA	0.00
SUBTOTAL EXENTO DE IVA	0.00
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	0.00
TOTAL DESCUENTOS	0.00
ICE	0.00
IVA 12%	0.00
IRBPNR	0.00
PROFPA	0.00
VALOR TOTAL (US\$)	

FORMAS DE PAGO

DETALLE	VALOR	PLAZO
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO		5 días



TURNO ASIGNADO:

DATOS PARA EL COBRO [EXCLUSIVO CAJERO EN VENTANILLA]

Servicio:

Código:

Booking/Container:

Nombre Imp/Exp:

Valor a Cancelar:

**** Considere el pago del servicio restando el valor exacto de retención que corresponda aplicar, para evitar diferencias y devolución de valores. Considere también que somos CONTRIBUYENTE ESPECIAL.**

ENTREGA DE CONTENEDOR

Booking:	
Turno asignado:	[TURNO A] 2019-02-07 10:00 HRS.
Placa Chofer:	
Usuario:	
Fecha de creación:	

DATOS PARA LA FACTURACIÓN [EXCLUSIVO PARA DEPCONSA]

Razón social:

RUC:

Dirección:

Teléfono:

Correo electrónico:

**** Es responsabilidad del cliente registrar los datos correctos para la facturación. NO SE ACEPTAN cambios de factura, cada cambio genera un costo adicional.**

Favor tomar en consideración lo siguiente:

- * Es obligación del conductor Ingresar al patio con el EPP completo: casco, botas y chaleco reflectivo.
- * De igual manera, el chasis debe tener las pifas y pines completos, de lo contrario no podrá ser atendido.
- * Esta reserva puede ser modificada o anulada hasta con una hora de anticipación.

Nota: El chofer debe presentarse 15 minutos antes de la hora asignada. En caso de retraso, perderá su turno y deberá gestionar una nueva asignación.

**** Su EIR digital se enviará al correo fernanda@cofimar.ec**

El cliente debe enviar los datos del comprobante de PAGO mediante correo electrónico. No se aceptarán comprobantes de pago físicos en GARITA.

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Narvárez Avilés, Allison Nicole** con C.C: # **0930078787** autora del trabajo de titulación: **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **21 de marzo del 2019**

f. 

Nombre: **Narvárez Avilés, Allison Nicole**

C.C: **0930078787**


DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Solórzano Villamar, Andrea Patricia** con C.C: # **0953417086** autora del trabajo de titulación: **Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **21 de marzo del 2019**

f. 
Nombre: **Solórzano Villamar, Andrea Patricia**

C.C: **0953417086**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de la consolidación de transporte marítimo en Ecuador y su afectación en los costos de exportación del camarón hacia el mercado asiático. Estudio de caso de una Empresa Anónima.		
AUTOR(ES)	Narváez Avilés, Allison Nicole Solórzano Villamar, Andrea Patricia		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Max Alberto Galarza Hernández, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TITULO OBTENIDO:	Ingenieras en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	21 de marzo de 2019	No. DE PÁGINAS:	73
ÁREAS TEMÁTICAS:	Logística, Economía, Transporte Marítimo		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Líneas navieras, consolidadoras de carga, embarcadoras, camarón, globalización, transporte marítimo, contenerizar		
RESUMEN:	<p>A lo largo de los últimos años, gracias al auge de la globalización y la apertura de nuevos mercados internacionales, el transporte marítimo se ha convertido en una de las industrias más importantes del mundo. Actualmente, el 90% del comercio mundial es distribuido por este medio, esto ha conllevado a la industria a innovar sus procesos. A raíz de este fenómeno, aparece la contenerización y junto a ella, las empresas encargadas de su manipuleo para poder llevar a cabo el proceso de exportación e importación de una manera más eficaz con el fin de contribuir al exportador a minimizar sus costos y agilizar procesos. Desde un comienzo, en el transporte marítimo han existido las navieras, sin embargo, debido al gran número de comercialización se ha dado apertura a las consolidadoras y embarcadores. Puesto que, existe un gran número de pequeñas y medianas empresas que operan con el transporte marítimo contenedorizado de carga, pero no cumplen con los requerimientos mínimos de volumen para llenar un contenedor. Es por esto que, el presente análisis pretende detallar el coste-beneficio que el exportador ecuatoriano tiene a la hora de elegir una empresa de transporte marítimo en lugar de otra con el fin de reducir sus costos y agilizar el proceso, para enviar su carga contenerizada desde el país de origen hasta el país de destino. Con el objetivo de efectuar dicho análisis, se ha decidido tomar como referencia a una empresa productora, empacadora y comercializadora de camarón; cuyas exportaciones tienen como principal destino el continente asiático.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0996874511 0980840264	E-mail: nicolenarvaez@live.com andreasolorzano6@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Ec. David Coello Cazar		
	Teléfono: +593-4--2222024 ext: 5129 – 5021		
	E-mail: David.coello@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			