



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

Estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga  
para productos no perecibles desde y hacia China.

**AUTOR:**

**Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**

**TUTOR:**

Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa Mgs.

**Guayaquil, Ecuador**

**18 de marzo del 2019**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Veliz Caizaguano Kattia Jordana** como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**.

### **TUTORA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Arias Arana, Wendy Vanessa Mgs.**

### **DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth Mgs.**

**Guayaquil, 18 de marzo del 2019**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China**, previo a la obtención del título de **Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional**, 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, 18 de marzo del 2019**

**EL AUTORA**

f. \_\_\_\_\_  
**Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

## **AUTORIZACIÓN**

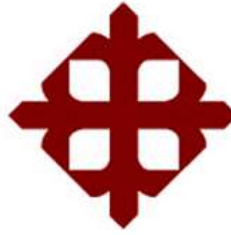
**Yo, Veliz Caizaguano Kattia Jordana**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, 18 de marzo del 2019**

**LA AUTORA:**

f. \_\_\_\_\_  
**Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**REPORTE DE URKUND**

URKUND

Documento: VELTZ CALZAGUANO, KATTA JORDANA FINAL 2.docx (14906932)

Presentado: 2019-02-18 17:29 (-05:00)

Presentado por: katta\_veltz@yahoo.com

Recibido: wendy.arlas.uncg@analisis.arkund.com

Mensaje: TEXTO FINAL: [Solucionar el mensaje con Outlook](#)

2% de estas 55 páginas, se componen de texto presente en 7 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>
- <http://www.elsiglo.com.ec/El-Siglo-y-Paquetillo-SEÑALADO-URZANA-CARDONA-FINAL.docx>

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA: Estudio

de factibilidad para la implementación de una consoldadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China.

AUTOR: Veltz Calzagano, Katta Jordana

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional.

TUTOR: Ing. Arlas Arana, Wendy Vanessa

Guayaquil, Ecuador ( día ) de ( mes ) del ( año )

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACION

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por Veltz Calzagano Katta Jordana como requerimiento para la obtención del título

de Ingeniería en Gestión Empresarial Internacional.

## AGRADECIMIENTO

*Quiero expresar mi eterna gratitud hacia Dios, por darme la fe, sabiduría y las fuerzas necesarias para culminar mi carrera universitaria.*

*Mi eterna gratitud a Él, por darme un padre ejemplar y una madre maravillosa, que durante toda mi vida me han inculcado buenos valores, que me han enseñado que a base del sacrificio se logra obtener el éxito, por permanecer conmigo sin soltar mi mano durante largas y agotadoras noches de estudio, por ser mi soporte y mi motor día tras día.*

*A mis queridos hermanos, Joel, Jonel y Juan que han creído en mi desde el principio y me han brindado siempre su ayuda para no desfallecer.*

*A mi querida tutora, la Ingeniera Wendy Arias, quien me acompañó durante todo el proceso de la realización de mi tesis, por su carisma y paciencia evidente en todo momento.*

*A mis tías, quienes han sido mis consejeras así no se encuentren a mi lado.*

*A mi querido y eterno Vicerrector, el Econ. Luis Fernando Hidalgo y al gran amigo Padre Clever Barzallo, quienes me ayudaron a luchar por mis sueños, por creer siempre en mí y por estar pendiente de cada obstáculo que se me ha presentado.*

*A los grandes amigos que tuve la dicha de conocer y se transformaron en una familia, brindándome siempre su ayuda en todo momento: a mi amigo Joan Díaz y Mauricio Peñafiel, por tenerme paciencia en los momentos de dificultad académica, a mis amigas Nicolle Cornejo, María José Valencia y Lady Chávez por ser un gran equipo cuando se lo requería y a mi mejor amiga y hermana que la vida me dio, Allisson Cortez, por escucharme y brindarme siempre sus consejos.*

*A mis hijos, que, aunque no los tengo, son los que me motivan a luchar y a seguir siendo una mejor persona.*

*A mi jefe, el Economista Víctor Sierra Nieto, quien inspira en sus consejos motivación y valentía para cumplir todo lo que me proponga.*

*Al Licenciado Christian Moran Almeida, quien me vio crecer y me brindó su apoyo y ayuda durante todo el trayecto de mi vida universitaria.*

*Finalmente, un especial agradecimiento a el Sr. Ángel Napa Ordoñez, quien ha sido mi fiel compañero y mi gran soporte en mis momentos más difíciles de la vida. Por tener la paciencia y delicadeza constante.*

## **DEDICATORIA**

*A Dios.*

*A mis maravillosos padres.*

*A mis grandes hermanos.*

*Al grupo ANEK*

*A mi novio.*

*A mis grandes amigos.*

*A mis hijos.*



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

**Ing. Gabriela Elizabeth Hurtado Cevallos, Mgs.**  
DIRECTORA DE CARRERA

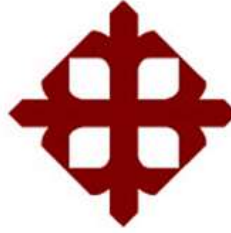
---

**Ec. César Enrique Freire Quintero Mgs.**  
COORDINADOR DEL ÁREA

---

**Ing. Carrera Buri Félix Miguel Mgs.**  
OPONENTE





**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**CALIFICACIÓN**

---

**Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**

## ÍNDICE GENERAL

<i>Antecedentes</i> .....	3
<i>Contextualización del problema</i> .....	5
<i>Objetivo General:</i> .....	5
<i>Objetivos Específicos:</i> .....	5
<i>Justificación</i> .....	6
<i>Limitaciones y delimitaciones</i> .....	7
<i>Capítulo I</i> .....	9
<i>Marco teórico</i> .....	9
<i>Teoría de la integración económica</i> .....	9
<i>Teoría de las cinco fuerzas de PORTER</i> .....	10
<i>Teoría clásica de la ventaja Absoluta</i> .....	10
<i>Teoría de la ventaja comparativa</i> .....	11
<i>Estrategias de logísticas de las empresas</i> .....	11
<i>Análisis PEST</i> .....	12
<i>Fidelización del cliente</i> .....	13
<i>Marco Conceptual</i> .....	14
<i>Marco Legal</i> .....	18
<i>Marco referencial</i> .....	24
<i>Grupo Torres y Torres</i> .....	24
<i>Marglobal</i> .....	25
<i>Metodología</i> .....	26

<i>Diseño de la investigación</i> .....	26
<i>Enfoque</i> .....	26
<i>Alcance</i> .....	27
<i>Población</i> .....	27
<i>Muestra</i> .....	28
<i>Extracto de información a colaboradores de agencias navieras y consolidadores de carga</i> .....	29
<i>Extracto de información a clientes de agencias navieras y consolidadores de carga</i> .....	33
<i>Análisis PEST</i> .....	34
<i>Aspecto político Ecuador - China</i> .....	34
<i>Procesos y entidades regulatorias</i> .....	36
<i>Aspecto económico Ecuador – China</i> .....	37
<i>Aspecto social Ecuador - China</i> .....	39
<i>Aspecto tecnológico Ecuador – China</i> .....	40
<i>Fuerzas de Porter</i> .....	42
<i>Capítulo II</i> .....	46
<i>Misión</i> .....	46
<i>Visión</i> .....	46
<i>Logo</i> .....	46
<i>Estructura organizacional</i> .....	47
<i>Procedimiento de la consolidadora de carga</i> .....	47
<i>Cadena de valor</i> .....	54
<i>Descripción y detalle del servicio</i> .....	55

<i>Análisis FODA</i> .....	57
<i>Capítulo III</i> .....	58
<i>Modelo Canvas</i> .....	58
<i>Marketing Mix</i> .....	60
<i>Capítulo IV</i> .....	64
<i>Estudio de viabilidad económica</i> .....	80
<i>Conclusiones</i> .....	82
<i>Recomendaciones</i> .....	83
<i>Anexos</i> .....	84
<i>Bibliografía</i> .....	86

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. Análisis PEST</i> .....	34
<i>Tabla 2. Estructura Organizacional Velactive.</i> .....	47
<i>Tabla 3. Modelo Canvas</i> .....	59
<i>Tabla 4. Stands publicitarios</i> .....	62
<i>Tabla 5. Gastos de Constitución Velactive</i> .....	64
<i>Tabla 6. Presupuesto marketing y publicidad</i> .....	65
<i>Tabla 7. Financiamiento del proyecto</i> .....	65
<i>Tabla 8. Colaboradores de la consolidadora Velactive</i> .....	66
<i>Tabla 9. Costos y beneficios de la consolidadora para exportación</i> .....	66
<i>Tabla 10. Costos y beneficios de la consolidador de carga para importación</i> .....	67
<i>Tabla 11. Análisis del capital de trabajo</i> .....	67
<i>Tabla 12. Resumen general de importaciones y exportaciones</i> .....	68
<i>Tabla 13. Crecimiento importaciones y exportaciones</i> .....	68
<i>Tabla 14. Análisis del Van y Tir</i> .....	70
<i>Tabla 15. Presupuesto proyectado</i> .....	72
<i>Tabla 16. Flujo efectivo proyectado</i> .....	73
<i>Tabla 17. Estado de resultado proyectado</i> .....	74
<i>Tabla 18. Balance general proyectado</i> .....	75
<i>Tabla 19. Punto de equilibrio</i> .....	76
<i>Tabla 20. Análisis de ratios financieros</i> .....	76
<i>Tabla 21. Porcentaje de participación de la competencia</i> .....	78
<i>Tabla 22. Escenario optimista</i> .....	80

<i>Tabla 23. Punto de equilibrio escenario optimista.....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 24. Ratios financieros escenario optimista .....</i>	<i>80</i>
<i>Tabla 25. Escenario Pesimista .....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 26. Punto de equilibrio escenario pesimista .....</i>	<i>81</i>
<i>Tabla 27. Ratios financieros escenario pesimista .....</i>	<i>81</i>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1. Logo Velactive .....</i>	<i>46</i>
<i>Ilustración 2. Secuencia organizacional Velactive .....</i>	<i>48</i>
<i>Ilustración 3. Cadena de valor.....</i>	<i>54</i>
<i>Ilustración 4. Importaciones año 2016 al 2018 .....</i>	<i>69</i>
<i>Ilustración 5. Exportaciones año 2016 al 2018 .....</i>	<i>69</i>
<i>Ilustración 6. Fórmula del Punto de Equilibrio.....</i>	<i>76</i>
<i>Ilustración 7. Participación del mercado de los competidores.....</i>	<i>78</i>
<i>Ilustración 8. Participación del mercado de los competidores.....</i>	<i>79</i>

## RESUMEN

La comercialización internacional se ha constituido uno de los factores más importantes que contribuyen a la economía de un país. Durante varias décadas los lazos de Ecuador y China han permitido la exportación de productos en los que se ha especializado, mientras que, importan aquellos en los que no son pioneros en su fabricación. De entre ellos, se puede destacar a los productos no perecibles y aquellos productos considerados como carga peligrosa. En este sentido, para la correcta manipulación y transportación de los productos a mercados internacionales, interviene la actuación de la consolidadora de carga, tanto para pequeños, medianos y grandes exportadores e importadores. En dónde, su rol principal es de hacer intermediación entre agencias navieras y agentes aduaneros para realizar la correcta recopilación y transportación de distintas mercancías hacia el lugar de destino.

Actualmente, existen consolidadoras de carga en donde limitan el ofrecimiento de nuevos servicios al mercado asiático. Por ese motivo, y pensando en la expansión de nuevos horizontes, se decidió implementar servicios diferenciadores al presente proyecto.

***Palabras Claves: Consolidación, productos no perecibles, agencia naviera, agente aduanero, carga peligrosa.***



## ABSTRACT

International marketing has constituted one of the most important factors contributing to a country's economy. For several decades the ties of Ecuador and China have allowed the export of products in which it has specialized, while, they import those in which they are not pioneers in its manufacture. Among them, we can highlight the non-perishable products and those products considered as dangerous cargo. In this sense, for the correct manipulation and transportation of the products to international markets, the performance of the cargo Consolidator is involved, both for small, medium and large exporters and importers. Where, its main role is to make intermediation between shipping agencies and customs agents to carry out the correct collection and transportation of different goods to the place of destination. Currently, there are load consolidators where they limit the offer of new services to the Asian market. For this reason, and thinking about the expansion of new horizons, it was decided to implement differentiating services to the present project.

***Keywords: Consolidation, non-perishable products, shipping agency, customs broker, dangerous products.***

## RÉSUMÉ

Le marketing international a constitué l'un des facteurs les plus importants contribuant à l'économie d'un pays. Depuis plusieurs décennies, les liens de l'Équateur et de la Chine ont permis l'exportation de produits dans lesquels il s'est spécialisé, alors qu'ils importent ceux dans lesquels ils ne sont pas des pionniers dans sa fabrication. Parmi eux, nous pouvons mettre en évidence les produits non périssables et les produits considérés comme des marchandises dangereuses. En ce sens, pour la manipulation correcte et le transport des produits sur les marchés internationaux, la performance de la cargaison consolidator est impliquée, à la fois pour les petits, moyens et grands exportateurs et importateurs. Lorsque, son rôle principal est de faire de l'intermédiation entre les agences maritimes et les agents des douanes pour effectuer la collecte et le transport corrects des marchandises différentes vers le lieu de destination. Actuellement, il y a des consolidateurs de charge où ils limitent l'offre de nouveaux services au marché asiatique. Pour cette raison, et en pensant à l'expansion de New Horizons, il a été décidé de mettre en œuvre des services différenciants pour le projet actuel.

***Mots Clés : Consolidation, produits non périssables, Agence maritime, courtier en douane, cargaison dangereuse***

## INTRODUCCIÓN

Gracias a la gran biodiversidad que posee el país ecuatoriano, y la extensa historia republicana del mismo, dicho país es reconocido a nivel internacional por exportar productos considerados de buena calidad y de un exquisito sabor, ya sea en presentaciones de enlatados o en conservas. Las cuales permitieron una estrecha relación con China.

A través de los años, Ecuador ha exportado a China aquellos productos en los que se especializa, pero, por otra parte, se importaba productos terminados para la comercialización interna del país.

Debido a los grandes flujos comerciales que se mantiene con el país asiático, existía la necesidad de la personificación de un rol que cumpliera con todos los requerimientos a nivel nacional e internacional, a través del encargo de mercadería hacia el país de destino. Así mismo, que permita brindar seguridad a los clientes con el impedimento de contaminación de estupefacientes durante el trayecto. Velando por la seguridad del cliente, apareció la caracterización del consolidador de carga.

La consolidación de carga permite que tanto, pequeños, medianos y grandes exportadores e importadores puedan realizar la traspotación de la mercadería a través de las distintas rutas que se ofrecen y considerando la necesidad del cliente.

Actualmente, los lazos de Ecuador y China se fortalecen y el flujo comercial entre ambos países está en su máximo apogeo, la cual crea beneficios para las pequeñas industrias y pequeños fabricantes del país.

De acuerdo con esta iniciativa, el presente proyecto muestra el estudio de factibilidad para la creación de una empresa consolidadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China.

## **Antecedentes**

Gracias a la diversidad climática de la Región Litoral, Región Interandina, Región Amazónica y la Región Galápagos, Ecuador goza de grandes privilegios en la agricultura, así como también en la flora y fauna. La calidad, aroma y textura de los productos hacen que sean muy apetecidos internacionalmente.

Aprovechando estas virtudes, el intercambio comercial de productos hacia mercados internacionales se ha vuelto una de las principales actividades económicas que realiza el país. Esto permite que genere rentabilidad para el ingreso de los ecuatorianos. Los medios de transporte más utilizados para el envío de mercadería se realizan a través de vía marítima, terrestre y aérea. El más utilizado es la vía marítima.

Debido al interés de los ecuatorianos en dar a conocer los productos en los que se especializa, se comenzó a expandir los horizontes y los intercambios de productos primarios y terminados dieron surgimiento. Estos, abordaron al mercado asiático, entre ellos China, considerado como una economía emergente importante.

“El vertiginoso ritmo del crecimiento económico de China y la rápida expansión mundial de sus intereses comerciales e industriales y de su influencia política perfilan a ese país de Oriente como una gran potencia del siglo 21” (Laufer, 2013).

Actualmente Ecuador cuenta con 6 puertos a nivel nacional. Cada uno de ellos está ubicado estratégicamente para la transportación de la mercadería desde y hacia otros continentes. En Ecuador se destacan los siguientes: a) Puerto de Guayaquil, b) Puerto de Manta, c) Puerto Bolívar, d) Puerto Balao, e) Puerto de Esmeraldas y f) Puerto San Lorenzo. Entre todos los anteriormente descritos destacan el Puerto de Guayaquil, como el principal al nivel de todo el país. Por otra parte, los puertos más destacados en China son los siguientes: a) Puerto de Shanghái, b) Puerto de Shenzhen, c) Puerto de Ningbo-Zhoushan, d) Puerto de Hong Kong y finalmente e) Puerto de Guangzhou. El puerto principal de China hasta la actualidad es el Puerto de Shanghái.

Desde sus inicios, Ecuador enviaba grandes cantidades de productos perecibles y no perecibles a través de distintas embarcaciones hacia el continente asiático. Dichas mercaderías son recibidas en el puerto solicitado por el importador. Adicionalmente, todas las mercaderías importadas desde China se reciben en el puerto de Guayaquil.

Durante los últimos años se ha podido evidenciar un crecimiento notorio de las exportaciones de nuestro país hacia China, de productos perecibles y no perecibles. En los perecibles destacan el camarón, banano y cacao, pero, por otra parte, de entre los no perecibles destacan la harina de pescado, productos mineros, desperdicios de metal (chatarra) y concentrado de plomo y cobre (Banco Central del Ecuador, 2018). xx

“Por otra parte, entre las exportaciones de China destacan las máquinas y equipos tecnológicos, textiles, metales y productos químicos (Containers, S.F). Adicionalmente en las importaciones de China destacan la soja, circuitos, petróleo y LCDS” (Alexander Simoes, 2017). xx

Dichos productos suelen ser enviados de manera consolidada. La cual significa que el importador o exportador puede contratar un contenedor a través de un consolidador de carga para el transporte solamente de su mercadería conocido como FCL (Full container load). Por otra parte, también el envío de la mercancía es realizado conjuntamente con otros importadores o exportadores, esto es conocido como LCL (Low container load).. Ecreóluso

Un actor de la cadena logística en el comercio internacional es el Agente de Carga Internacional (Consolidador o Desconsolidador), persona física o jurídica regulada por normativas legales para realizar transacciones comerciales, identificados como International Freight Forward, Freight Fowarders, Embarcadores, Agentes de Cargas, Expedidores, Coordinadores Logísticos e Intermediarios de Transporte (Beato, 2012).

Para la selección del correcto consolidador de carga intervienen diversos factores que inciden directamente en la disminución del riesgo de la pérdida del producto. Los factores a considerar son a) el tiempo de traslado b) el costo de transportación c) la seguridad y d) la obtención de la documentación necesaria para el envío.

Sin duda alguna la transportación de mercadería desde y hacia China, resulta más económico a través de la vía marítima, pero es una de las rutas que más tiempo toma. Dicha travesía dura alrededor de 28 a 38 días, lo cual es aconsejable realizarlo para la transportación en grandes volúmenes debido a que su costo es inferior.

## **Contextualización del problema**

Ecuador, como uno de los proveedores de productos perecibles y no perecibles, requiere de agentes navieros que permitan facilitar el procedimiento del traslado de mercadería hacia otros continentes. Dichos productos pueden ser transportados de manera consolidada o desconsolidada.

Actualmente son muchas las empresas que ofrecen el servicio de consolidadoras de carga, entre ellos se destaca la empresa Remar, Grupo Valero y Valero, Grupo Torres y Torres, Columtrad entre otros.

Hoy por hoy, existen consolidadoras de carga en donde dentro de sus servicios no ofrecen la inspección antinarcóticos, ni seguridad en sus contenedores. Esto provoca que el cliente deba exclusivamente adquirir dichos servicios a empresas o grupos terceros, agregando a sus costos un valor adicional.

En mayoría de las ocasiones, el cliente se ve en la necesidad de adquirir éste servicio, debido a que forma parte de unos de los requisitos que debe cumplir todo importador o exportador para poder realizar el traslado efectivo de mercadería. Esto permite garantizar el traslado de la mercadería de una manera segura, manteniendo el perfil de la consolidadora de carga en su máxima eficacia.

### **Objetivo General:**

Analizar la factibilidad para la creación de una empresa consolidadora de carga de productos no perecibles desde y hacia China

### **Objetivos Específicos:**

- Revisar literatura para identificar marco teórico y trabajos referenciales.
- Realizar un análisis técnico y organizacional para determinar requerimiento de infraestructura, maquinarias, localización y recursos humanos necesarios para la creación y puesta en marcha de la empresa.

- Analizar el mercado a fin de diseñar las estrategias de penetración para lograr la aceptación del servicio.
- Ejecutar un análisis financiero para poder determinar la factibilidad económica.

## **Justificación**

El traslado de la mercadería de Ecuador y China juega un rol importante en el aspecto social y económico. Debido a que permite el abastecimiento necesario de productos naturales que no posea ambos países. En su conjunto, los efectos de un correcto desarrollo (. . .) conduce al crecimiento económico y facilita las condiciones para el desarrollo económico y social, por la vía de las mejoras de la productividad de los factores y la competitividad de las economías (Perez, 2010).

Actualmente Ecuador cuenta con empresas consolidadoras de cargas como: AMS, PERISHAPORT, IMPOEX, GRUPO TORRES y TORRES, MARGLOBAL entre otras, las cuales ofrecen distintos servicios de transportación y consolidación de mercancía, así como también el asesoramiento integral de la obtención de documentación para el traslado de dichos productos.

Generalmente dichas cargas son enviadas a través de vía marítima porque el costo de la transportación es inferior en comparación a la vía aérea. Dicho traslado requiere de la disponibilidad y del previo conocimiento de que la mercancía llegará dentro de 30 a 40 días dependiendo de la ruta a escoger, así como también del puerto marítimo a zarpar.

Por otro lado, la transportación vía terrestre a China no es posible debido a la lejanía en la que se encuentran el Continente Americano y el Continente Asiático. Esto ocasionaría costos extremadamente elevados en el caso de que sea factible.

La transportación vía aérea, supone de altos costos para las personas interesadas. Por ese motivo, ésta opción es considerada solamente para envíos en caso de emergencia, como documentación entre otras informaciones confidenciales. Por, por otra parte, el envío de la documentación necesaria por otros países es realizado de una forma más directa.

El beneficiario de este proyecto percibirá un mayor beneficio a través de la implementación de nuevos servicios que permitan la diferenciación entre los competidores y generar confianza a los clientes para el traslado de su mercadería, ya sea desde Ecuador – China o China - Ecuador.

Debido a que el talento humano es de suma importancia para toda compañía, a través de nuevos convenios con entidades financieras se implementará cursos intensivos, en donde exista la capacitación permanente al personal. Es importante hacer énfasis en que el que el talento humano posee un abanico de competencias profesionales y psicológicas.

Con la implementación de ésta consolidadora de carga, permitirá que el cliente pueda conocer el movimiento de la carga a través de un rastreo satelital impregnada en el contenedor. Adicionalmente, la empresa contará con una amplia cartera de servicios variados. Éstos fueron pensados estrictamente en los pequeños fabricantes quienes deseen exportar o importar sus productos hacia el mercado chino.

El servicio a ofrecer por la consolidadora de carga es eficaz y segura. Esto permite fortalecer la seguridad para el cliente. La empresa realizará convenios con empresas navieras las cuales puedan facilitar la entrega de la mercancía en el menor tiempo posible. Adicionalmente se implementará una seguridad exhaustiva para reducir el riesgo de contaminación de algún estupefaciente en cualquiera de los contenedores.

La información obtenida de este proyecto permitirá conocer la factibilidad de la implementación de nuevos servicios de consolidadores de carga, manteniendo los precios para la transferencia de productos no perecibles hacia ambos mercados (Ecuador y China).

## **Limitaciones y delimitaciones**

Para el estudio de factibilidad de este proyecto solo se considerará la consolidación de carga que sea realizada bajo la vía marítima. Las demás formas de trasportación serán excluidas debido al tiempo que se dispone para la realización del estudio de factibilidad. Adicionalmente para el estudio se direccionará para la ciudad de Guayaquil, es decir en la implantación de una oficina en la misma.



Otra limitante, también es que solo se trabajará con productos no perecibles que requieran o no requieran la certificación para el traslado de productos de categoría peligrosa. Cabe recalcar que adicionalmente otra limitante, es que se trabajará con entrevistas, las cuales tendrán preguntas estructuradas de acuerdo a cada consolidadora de carga.

Cabe recalcar que, debido al corto tiempo del estudio de factibilidad, las entrevistas serán realizadas a aquellas consolidadoras de carga que accedan a brindar información pertinente y oportuna. Así como también, a aquellos usuarios que deseen facilitarnos sus opiniones con respecto al servicio que están recibiendo.

En las delimitaciones, el estudio de factibilidad será ejecutado en la ciudad de Guayaquil para la creación de una consolidadora de carga a través de la vía marítima. Cabe recalcar que la entrega de la mercadería hacia los patios de la consolidadora de carga dependerá exclusivamente del cliente, en el caso de que sea realizado dentro del Ecuador.

# Capítulo I

## Marco teórico

### Teoría de la integración económica

El traslado de la mercadería desde y hacia otros países supone un movimiento dinámico para la economía. Esto permite que el déficit de productos naturales en cada país sea reemplazado por otros que son abundantes en otro país. Ese es el caso de Ecuador y China, que desde sus inicios exportaban e importaban mercancía escasa en su país. Esto provoca una integración económica entre ambos países.

“La integración económica produce cambios en la eficiencia global, es decir, en la capacidad total de producir bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas, y en la forma de distribución de lo producido” (Martinez, 2001).

La teoría de la integración económica o comúnmente conocida como la integración aduanera consta de cinco fases: a) zona libre de comercio b) la unión aduanera c) el mercado común d) la unión económica y e) integración económica común (Petit, La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales, 2014). Todos estos pasos intervienen directamente en el buen desempeño económico de Ecuador y China.

La zona libre de comercio comprende en la exclusión de las barreras arancelarias para todas las importaciones y exportaciones. Un ejemplo de este esquema de integración es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, siglas en inglés) firmado por Canadá, Estados Unidos y México, cuyo tratado está vigente desde el 1 de enero de 1994 (Petit, 2014). Por otra parte, el mercado común no solamente se refiere al intercambio de productos, sino que también se refiere al intercambio de bienes, capital y servicios.

Adicionalmente, la unión aduanera no requiere de un mayor esfuerzo debido a que entre los países involucrados ya establecen un arancel externo. También, la unión económica resulta un paso más avanzado que las otras fases, debido a que existe una armonización entre los mercados. Finalmente, la integración económica común es originada por una autoridad que toma las decisiones política y económica. Todas estas fases implican directamente en la efectiva realización de una buena integración. Una

de las principales razones de la creación de esta teoría, es para el desarrollo social y económico de los países quienes la practican.

## **Teoría de las cinco fuerzas de PORTER**

Para la identificación de aquellos productos que son necesarios para otros países, es necesario tomar en cuenta: a) la amenaza de los competidores b) poder de la negociación de los clientes c) productos sustitutivos d) poder de negociación de los proveedores y d) rivalidad de los competidores (Porter, 2018). La aplicación de las cinco fuerzas de Porter permite la superación de los competidores y adicionalmente permiten la identificación de todo aquello que complementa a las empresas. Esto permite crear características diferenciadoras para los consumidores.

La amenaza de los competidores permite crear características diferenciadoras que no permitan el fácil ingreso de la competencia al mercado. El poder de negociación permite que el cliente pueda acceder a los distintos precios que las empresas ofrecen y al mismo tiempo acceder a productos diferenciados del mercado. Por otra parte, los productos sustitutivos pueden hacer que la opinión del consumidor varíe, ya que este puede ofrecer precios más bajos en relación del que se está ofreciendo. De la misma manera surge el poder de negociación de los proveedores. Finalmente, la rivalidad de los competidores es que ingresar al mercado resulta de la unión de las cuatro fuerzas anteriormente descritas.

## **Teoría clásica de la ventaja Absoluta**

La teoría de la ventaja absoluta para el comercio es de gran importancia porque estimula la economía entre naciones. Se puede indicar que en un país determinado podría proveer a otro país aquellos productos que están en capacidad de producirlos. En otras palabras, se puede indicar que la ventaja absoluta destaca la capacidad de producir un determinado bien con un costo inferior en relación a las unidades de trabajo.

También se indica que este tipo de negocio es rentable debido a que porque se especializa en aquel bien que tiene mayor eficiencia.

## **Teoría de la ventaja comparativa**

La teoría de la ventaja comparativa por David Ricardo indica que la fuerza que tendrá un mercado está explícitamente en aquellos productos que tienen una mayor producción. Es decir, que un país puede importar o exportar aquellos productos que son relativamente más económicos debido a que tiene una mayor capacidad de producción.

Esta teoría permite la diversificación de productos en un mercado local. Adicionalmente permite el abastecimiento de aquellos productos faltantes en un país. También permite la generación de ingresos para productores y a los consumidores.

Comparando la teoría de la ventaja comparativa con el resto de las teorías antes mencionadas, ésta se acerca al tipo de comercio que muchos países realizan, ya que sólo llegan a exportar aquellos productos en los que tienen mayor productividad o son más eficientes, e importan aquel bien en el cual no se es eficiente o en el que simplemente implica mayor costo producirlo que importarlo (Economía UNAM).

## **Estrategias de logísticas de las empresas**

Las implementaciones de estrategias logísticas permiten tener un mayor desempeño y funcionalidad de la entrega de los productos destinados a un tiempo determinado.

El proceso de planificar, implementar y controlar eficientemente el flujo de materias primas, productos en curso, productos terminados y la información relacionada con ellos, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el propósito de satisfacer los requerimientos del cliente (UOC, s.f.).

Estrategia y logística están conjuntamente relacionadas entre sí por el nivel de significancia que estas dan al plasmarla dentro de una consolidadora de carga.

“El transporte es y ha sido un factor central para el progreso o el atraso de las distintas civilizaciones y culturas. Antes del siglo XIX el ser humano dependía únicamente de la naturaleza para obtener sus medios de locomoción. Las corrientes, el viento, la gravedad, los animales y hasta el mismo ser humano eran los medios de propulsión” (Sarache, 2007).

La estrategia logística constituye un proceso fundamental en la captación de todos los servicios que puede ofrecer una consolidadora de cargas, entre ellos se encuentra el aprovisionamiento, el almacenaje y distribución de los productos hacia otros países. Esto genera la rapidez y eficacia en la entrega de dichos productos. También permite la fidelización de los clientes.

Para definir las estrategias, se deben considerar los siguientes aspectos en una consolidadora de carga: a) análisis de los flujos de mercancía b) definición de concursos c) selección de transportistas y d) previsión de cuadros y facturas (NETERIS, 2018). Al tomar en cuenta estos aspectos, los clientes pueden identificar claramente una característica que puede diferenciar a la empresa con otras.

## **Análisis PEST**

“PEST, PESTEL (también conocido como PESTLE) es un instrumento que facilita la investigación y que ayuda a las compañías a definir su entorno, analizando una serie de factores cuyas iniciales son las que le dan el nombre” (Martin, 2017). Cada una de las letras representa una palabra para el respectivo estudio. La letra “P” representa la parte política, la letra “E” representa la parte económica a estudiar, adicionalmente la letra “S” figura a la parte social y finalmente a la letra “A” se refiere a la tecnología.

El resultado que nos brinda este análisis nos permite tomar grandes decisiones en el entorno empresarial y comercial. También, permite implementar mejoras continuas en un proceso logístico y aduanero. Este análisis permite tener un enfoque proactivo, es decir permite prevenir efectos adversos para no perjudicar la rentabilidad de la empresa. Adicionalmente, tiene una aplicación amplia que permite conocer situaciones futuras a las que puede ser afectada una consolidadora de carga.

## **Fidelización del cliente**

Identificar los factores que inciden en la fidelización de un cliente constituye un factor muy importante al momento de elegir la consolidadora de carga más conveniente para el traslado de los productos. La creciente y dinámica cartera de clientes a la que actualmente las empresas deben enfrentarse y el ambiente caracterizado por la existencia de mercados estables y constantes, hacen que las organizaciones sean más exigentes con ellas mismas, con la finalidad de mantener a los clientes fieles, tratando de que ellos ejecuten el mayor número de procesos o transacciones en sus empresas; de este modo evitan que los clientes compartan sus gastos con sus rivales (Valenzuela, 2007).

La fidelización del cliente tiene una relación estrecha con la orientación de las preferencias de los servicios que necesita un cliente que desee importar o exportar mercadería. Leonardo DaVinci hace aproximadamente 500 años realizó con éxito 3 cumbres relacionadas con el cliente a) creatividad, b) calidad y comparación. Las cuales permiten agregar una caracterización distinta para la obtención de un servicio en una consolidadora de carga.

## **Marco Conceptual**

### ***Consolidadora de carga***

“Es un operador distinto al porteador (persona física o jurídica que se encarga de realizar el transporte internacional de mercancías), que carga de forma agrupada bajo su propio nombre y responsabilidad las mercancías de uno o más consignatarios finales” (Icontainers, s.f.).

### ***TEUs***

“Las siglas TEU es un acrónimo del término en inglés Twenty-foot Equivalent Unit, que significa Unidad Equivalente a Veinte Pies, representa una unidad de medida de transporte marítimo con capacidad inexacta” (Calbeux, 2018).

### ***Productos no perecederos***

“No se deterioran con ninguno de los factores anteriores, sino que dependen de otros factores como la contaminación repentina, el mal manejo del mismo, accidentes y demás condiciones que no están determinadas por el mismo” (Patiño, 2017).

### ***Puertos marítimos***

“Son el conjunto de obras e instalaciones y servicios, construidos en aguas tranquilas, necesarios para el parador seguro de los buques, mientras se ejecutan las labores de embarque y desembarque de pasajeros y mercancías” (EcuRed, 2018).

### ***Ruta***

“Se trata de un camino, carretera o vía que permite transitar desde un lugar hacia otro. En el mismo sentido, una ruta es la dirección que se toma para un propósito” (Perino, 2009).

### ***Tasa interna de retorno***

“La Tasa Interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad. Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión” (Nvindi, 2018).

### ***Valor actual neto***

El Valor Actual Neto de una inversión o proyecto de inversión es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto, esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos (Nvindi, 2018).

### ***Sistema de Posicionamiento Global***

El Sistema de Posicionamiento Global (GPS) es un servicio propiedad de los EE.UU. que proporciona a los usuarios información sobre posicionamiento, navegación y cronometría. Este sistema está constituido por tres segmentos: el segmento espacial, el segmento de control y el segmento del usuario. La Fuerza Aérea de los Estados Unidos desarrolla, mantiene y opera los segmentos espaciales y de control (GPS.GOV, s.f.).

### ***Candado electrónico***

Los candados de código suelen utilizarse en accesos que deben compartirse entre un gran número de usuarios o en los casos que la posesión de una llave sea un problema. Teniendo en cuenta la variedad de usuarios, la elección de un candado de código no garantiza sin embargo un aseguramiento óptimo de los accesos (Locken Smart Access Solutions, s.f.).

### ***Valor FOB***

Es el Valor de Mercado en las fronteras aduaneras de un país de las Exportaciones de mercaderías y otros Bienes, incluidos todos los Costos de transporte de los Bienes a la frontera aduanera, los derechos de exportación y el Costo de cargar los Bienes, en el medio de transporte utilizado, a menos que este último costo sea a cargo del transportista (Eco Finanzas, 2018).

### ***PIB***

“Se conoce como PIB a las siglas de “Producto Interno Bruto” es el valor monetario de todos los bienes y servicios producidos en una determinada región, durante un período determinado, normalmente un año” (Significados, 2018)



### ***Agencia naviera***

Las agencias navieras son los representantes del Armador en un puerto determinado, ello su función primordial es la de representar a su cliente. (Barantes, 2014).

### ***Agente aduanero***

Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación, exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades (ProColombia, 2016).

### ***BL***

El Bill of Lading es uno de los documentos más importantes en una transacción internacional. Seas el exportador o el importador, y se trate de un envío de transporte marítimo o aéreo, el Bill of Lading funciona como un contrato de transporte (Icontainers, s.f.).

### ***THC***

Los Terminal Handling Charges (Gastos por manipulación en la terminal) es un recargo aplicado por las compañías de transporte marítimo que aplican condiciones de línea regular, según las que el armador es responsable de la carga y de la descarga del buque. Puesto que los gastos y los procedimientos varían en función del puerto, los THC no pueden ser incluidos en las tarifas básicas si el trayecto se efectúa utilizando los puertos de una zona de influencia (Global Negotiator, s.f.).

### ***Montacarga***

Un montacargas es un equipo de elevación que sirve para cargar y transportar materiales de gran peso y tamaño. Lo hace a través de una plataforma que se

desliza a lo largo de dos guías rígidas paralelas. Debido a sus diversos tipos y aplicaciones, el montacargas puede ser usado tanto en la industria de carga y almacenamiento, como en el sector construcción (Club Unimaq, s.f.).

### ***Flete***

“Precio que paga el fletador al fletante por el alquiler de un buque mercante completo o de una parte, y también por el transporte de las mercancías. Puede referirse a la carga” (Comercio Exterior, s.f.).

### ***Certificado IMO***

Las mercancías peligrosas o mercancías IMO (International Maritime Organization) son aquellas que, por sus propiedades y características, representan un riesgo para la seguridad y la salud de las personas. Las mercancías peligrosas son clasificadas en 9 categorías diferentes, según sus características y grado de peligrosidad. Cabe destacar que el orden de numeración de las clases, no se relaciona con la magnitud de riesgo, por lo tanto, podría resultar igual o más peligrosa una mercancía de clase 1 (explosivos) que una de clase 7 (radioactivos), ya que su peligro depende directamente de factores técnicos y/o químicos (Tiba, 2014).

### ***Estibas***

Movilización del cargamento desde el gancho de la grúa del buque hasta que se encuentra debidamente colocado en la bodega o cubierta de carga del mismo, para distribuir convenientemente la mercancía o bultos que componen la expedición, de manera que ocupen el menor espacio posible (Comercio Exterior, s.f.).

### ***SENAE***

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) es una institución pública responsable de impulsar el buen vivir de la sociedad ecuatoriana a través del control eficiente del comercio exterior, es decir, las exportaciones e importaciones y su facilitación, promoviendo un comercio justo entre los

comerciantes que cumplen con las formalidades aduaneras y con los productos locales que producen bienes con el sello ecuatoriano (SENAE, 2014).

## **Marco Legal**

Una consolidadora de carga es aquella persona que se encarga del grupaje de los productos que son destinados hacia a otros países. Dicha consolidación es realizada bajo el nombre y responsabilidad del propietario de la empresa. Esto a su vez es transferido a los consignatarios de las mercaderías. Para la creación de una consolidadora en Ecuador es necesario tomar en cuenta los siguientes artículos de acuerdo a la Resolución Nro. SENAE-DGN-2013-0488-RE (SENAE, 2013).

### **Artículo 1: vigencia de la autorización:**

“La Autorización como consolidador o desconsolidador de carga que otorga el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, será de un (1) año, renovable de forma automática hasta por cuatro ocasiones. Luego de la última renovación automática admitida, sólo se podrá renovar la vigencia de la autorización a petición de parte” (Aduana del Ecuador SENAE, 2013).

### **Artículo 2: requisitos para acceder a la autorización:**

Las personas jurídicas que pretendan obtener la autorización como consolidador - desconsolidador, en su postulación, durante su funcionamiento y en la renovación de su autorización deberán cumplir los siguientes requisitos:

#### **Documentación y requisitos legales:**

- 1) Solicitud de postulación.
- 2) Fotocopia de la Patente Municipal y la tasa de habilitación de funcionamiento del local, vigentes.
- 3) Si se tratara de una compañía extranjera adicionalmente deberá demostrar que está debidamente domiciliada en el país.

- 4) Autorización, poder o contrato para actuar como representante en Ecuador de una empresa extranjera, cuya actividad económica sea, entre otros, la de consolidación y/o desconsolidación de carga.
- 5) Documentos que certifiquen la existencia de la compañía extranjera con la que el solicitante iniciará operaciones o de la matriz de la red internacional.
- 6) Copia notariada de las dos (2) últimas planillas de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
- 7) Diagrama de flujo de las operaciones con firma de responsabilidad.
- 8) Certificado de propiedad o contrato de arrendamiento inscrito en un juzgado de inquilinato.
- 9) Copia de las pólizas de seguro (robo e incendio) vigentes.
- 10) Tasa de servicio contra incendio que se encuentre vigente y emitida por el Cuerpo de Bomberos.
- 11) Listado de los bienes que formen parte del activo fijo de la empresa firmado por el contador.
- 12) Listado de personal de operaciones, designado y autorizado por la compañía a estar presente durante la consolidación y/o desconsolidación de carga.
- 13) Registro de consolidador y/o desconsolidador de carga marítima, otorgado por la autoridad competente.

### **Artículo 3: Obligaciones:**

Son obligaciones de las empresas consolidadoras y/o desconsolidadoras de carga:

1. Cumplir con lo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, su Reglamento, la presente resolución y demás disposiciones que emita la Dirección General del SENA, tales como:
  - a) Emitir documentos de transporte tales como: conocimiento de embarque o guía aérea.
  - b) Elaborar el manifiesto de carga de las mercancías desconsolidadas.
  - c) Tramitar las justificaciones de los manifiestos de carga que deba presentar la compañía de transporte.
  - d) Otras que determine la autoridad aduanera.
2. Realizar operaciones de agenciamiento de carga solamente con las empresas del

extranjero que se encuentren registradas dentro de la respectiva resolución de autorización de funcionamiento de la compañía emitida por el SENAE.

3. Pedir autorización previamente al SENAE para efectuar cualquier cambio, ampliación, disminución del listado de empresas consolidadoras y/o desconsolidadoras del extranjero con las que esta quiera actuar en su nombre y representación. A la solicitud deberá acompañarse la autorización, contrato o poder descrita en el numeral 7 del artículo 2 de la presente resolución; o un alcance, si se tratare de una red internacional, sucursales o filiales. En este último caso, si la persona que suscribe la comunicación a nombre de la matriz o red internacional fuere la misma que suscribió el contrato, autorización, poder o certificación original, no se requerirá que este documento sea otorgado ante el Cónsul del Ecuador o notario público. En caso de que efectúen operaciones con una empresa no registrada, deberán regularizar su registro hasta 30 días-calendario posteriores al embarque de la mercancía, antes de poder efectuar otro embarque. Caso contrario, sin perjuicio de la imposición de una multa por falta reglamentaria, se denegará el despacho de las mercancías subsiguientes embarcadas con ese mismo operador extranjero no registrado, hasta que se concrete su registro.

4. Mantener de manera física o digital, los archivos de su documentación de base, de los documentos de cobro por servicios y, en general, de toda la documentación correspondiente a las operaciones aduaneras que efectúen, por el lapso de cinco años. Conforme lo establezca el SENAE.

5. Mantener de manera física o digital, los registros de las actas de entrega de cada uno de los documentos de transporte para cada trámite, por el lapso de cinco años. Conforme lo establezca el SENAE

6. Presentar la documentación o información requerida por los servidores del SENAE, dentro del plazo que establezca el SENAE para el efecto, de conformidad con lo estipulado en el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones.

7. Cumplir y mantener los requisitos o condiciones establecidos para operar.

#### **Artículo 4: Control Aduanero:**

Para que opere la renovación automática de la autorización, se tomará en cuenta la reincidencia en los incumplimientos descritos en el artículo anterior, debiendo el consolidador - desconsolidador, no incurrir en un número superior a faltas reglamentarias, de acuerdo con lo siguiente:

- a) Para los numerales del 1 al 10 hasta del 5% de faltas reglamentarias sobre el total de trámites realizados en un año fiscal.
- b) Para los numerales 11 y 12, y siempre que la valoración de las mercancías sea inferior o igual a 150 Salarios Básicos Unificados del trabajador general, hasta del 1% de faltas reglamentarias sobre el total de trámites realizados en un año fiscal.

#### **Artículo 5: Requisito para la Renovación:**

Es requisito obligatorio para la renovación a petición de parte, el no haber incurrido en más del 5% de faltas reglamentarias acumuladas sobre el total de trámites realizados durante la vigencia de las cuatro renovaciones automáticas.

#### **Artículo 6: Procedimiento para la renovación a petición de parte (no automática):**

El interesado deberá presentar la solicitud firmada por el representante legal con al menos seis (6) meses de antelación al vencimiento de la autorización. Si así lo hiciera, la autorización de operación como Consolidador -Desconsolidador permanecerá vigente hasta que la Administración Aduanera se pronuncie al respecto, aún en los casos en los que el tiempo original de autorización hubiere concluido.

#### **Artículo 7: Procedimiento para cambio de domicilio:**

El cambio de domicilio deberá ser informado a la administración aduanera al menos con 10 días hábiles de anticipación a su inicio. En la notificación se indicará la fecha en que iniciará y culminará definitivamente el cambio de domicilio; el proceso no podrá tardar más de 5 días hábiles. Los controles e inspecciones para verificar que las nuevas instalaciones cumplan con los requisitos técnicos mínimos podrán efectuarse desde 3 meses después de la fecha señalada por el administrado para culminar el cambio de domicilio.

### **Artículo 8: Caducidad:**

La caducidad de la autorización para ejercer la actividad de consolidador-desconsolidador de carga opera de pleno derecho en caso que el titular de la misma no se hubiese sometido al proceso de renovación de la autorización luego de la última renovación automática o cuando ésta no hubiere operado por falta de requisitos.

Luego de que haya operado la caducidad de la autorización, se procederá a la inhabilitación definitiva de su código de operador y se iniciará la verificación del cumplimiento de todas las obligaciones tributarias y formalidades aduaneras derivadas del ejercicio de sus funciones; sin perjuicio de que pueda postularse para la obtención de una nueva autorización.

### **Artículo 9: Autorización de auxiliares de consolidadoras y/o desconsolidadoras:**

El personal de las consolidadoras y/o desconsolidadoras que participe en las operaciones de consolidación y desconsolidación dentro de las Zonas Primarias, deberá contar con la respectiva autorización otorgada por la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. El proceso de autorización deberá cumplir los siguientes lineamientos:

1. Una vez cumplidos con todos los requisitos para calificarse como consolidadora y/o desconsolidadora, las empresas solicitantes deberán entregar un listado de empleados que participará en las operaciones en Zona Primaria. Con este listado la Dirección Nacional de Intervención emitirá credenciales temporales por tres meses.

2. Dentro de los tres meses señalados en el inciso anterior, la Dirección Nacional de Intervención deberá proceder a calificar a los auxiliares de consolidadora y/o desconsolidadora. La calificación de estos auxiliares tendrá los siguientes requisitos:

a. Prueba de evaluación teórica que será preparada en conjunto con la Dirección Nacional de Mejora Continua e Infraestructura Tecnológica. Para aprobar la prueba se deberá obtener una calificación superior al 75%.

b. Comprobante de afiliación al IESS

3. Para los auxiliares que, luego del proceso de evaluación, sean autorizados por la Dirección General, se les emitirá la respectiva credencial, previo al pago de la tasa

respectiva, la cual deberán portar en un lugar visible, siempre que ingresen a Zona Primaria a realizar operaciones de consolidación y/o desconsolidación.

4. Los depósitos temporales donde se consolide o desconsolide carga serán los responsables de verificar que el auxiliar de consolidadora y/o desconsolidadora, cuente con su credencial vigente, caso contrario no permitirá el inicio de las operaciones respectivas.

5. La prueba de evaluación deberá ser rendida una vez cada cinco años; en caso de aprobarla se renovará la autorización como auxiliar, siempre que la autorización de la empresa esté vigente.



## Marco referencial

### Grupo Torres y Torres

El grupo Torres y Torres, actualmente es considerado como una de las mejores empresas en ofrecer el servicio de consolidación de carga. Actualmente, posee más de 26 años en el mercado, constituyéndola como un buen referente del comercio exterior.

“El Grupo Torres & Torres, está constituido por un conjunto de empresas dedicadas a brindar un Servicio Logístico Integral de Comercio Exterior. Torres & Torres, es una compañía especializada en el Agenciamiento Aduanero, con cobertura a nivel Nacional” (Torres y Torres, s.f.).

Esta empresa ha desarrollado otras empresas, que permiten la adquisición de diferentes servicios. “Ciateite, que se enfoca en el transporte y distribución de mercaderías; Torrestibas, se encarga de la manipulación de cargas, y Tolepu, es una consolidadora de carga internacional” (Ramos, 2013). Torres, como otras empresas, busca la fidelización del cliente. Por tal motivo ellos están constantes avances tecnológicos.

Actualmente, posee una cartera extensa de clientes. Los mismos que han sido la parte principal de la empresa. “Una línea de negocios importante representó la asesoría in-house, donde especialistas en comercio exterior de Torres & Torres asesoraban a firmas locales y externas. Entre otras, Ambev, Grupo Wong, Bristol Myers, Quifatex” (Ramos, 2013). Por los años de experiencia en Ecuador y a nivel mundial, es catalogada como una de las mejores.

El grupo Torres y Torres ofrece servicios como: Aduana, Transporte, Estibas y Carga internacional. En lo que tiene que ver con respecto a la Aduana, ofrecen Agenciamiento de aduana en Importación y Exportación, asesoría legal, seguro de trabajo, entre otros. En relación con el transporte, ofrecen custodia armada, candado electrónico, transporte de carga pesada, transporte de carga suelta. Por otra parte, se tiene la carga internacional, la cual ofrece el servicio de flete internacional de importaciones y exportaciones, flete interno y almacenamiento y consolidación de la

carga y servicio puerta a puerta. Por último, en relación a las estibas, carga y descarga de todo tipo de mercadería, embalaje de mercadería y ensacado de productos al granel.

La constante capacitación a nuestro equipo de profesionales y la experiencia que hemos adquirido en: clasificación arancelaria, valoración, asesoramiento técnico, procesos legales y operativos, son los que nos han permitido satisfacer los requerimientos del ámbito aduanero, brindando siempre un servicio personalizado (Torres y Torres, s.f.).

## **Marglobal**

Adicionalmente, entre una de las consolidadoras de carga más reconocidas en Ecuador, se encuentra la empresa Marglobal. Dicha empresa posee más de 30 años de experiencia operando en el sector del comercio exterior. La misma, tiene una conexión de red de gran importancia con AGUNSA. Esto permite tener una red a nivel mundial con el transporte aéreo, marítimo y terrestre. “Marglobal se ha convertido en un aliado estratégico para las soluciones globales de transporte de sus clientes” (Marglobal, s.f.).

“Desde el año 1992 Agunsa está operando en el mercado Ecuatoriano, por medio de Marglobal S.A., brindando servicio al comercio exterior ecuatoriano en el ámbito logístico, portuario, transporte marítimo y aéreo” (Marglobal, s.f.). Los servicios que ofrece la empresa son los siguientes: Agenciamiento marítimo, aéreo, transporte terrestre, logística entre otros. Marglobal realiza también la transportación de pasajeros hacia otros continentes. En agosto del 2017 Marglobal fue designada como sede GSA de Emiratos Árabes Unidos. Esta empresa es responsable de realizar compras directas de boletos, reservaciones y traslado de distintos usuarios hacia dicho país. A través de la disponibilidad del personal capacitado en áreas multilingües, la comunicación resulta accesible para la adquisición de todo tipo de servicio mientras se encuentran en el vuelo.

Para Marglobal es un orgullo y satisfacción esta nominación, ya que sin duda ratifica la confianza de Emirates en el network de Agunsa y, por ende, las operaciones que actualmente mantienen en conjunto en la región. Esta representación marca un nuevo hito para Marglobal y afianza su operación en el mercado aéreo local. Por otro lado, permite ampliar la oferta de productos a

sus selectos clientes, brindando acceso a los servicios de la más alta calidad, comodidad e innovación a la extensa red de destinos de Emirates (Aulestia, 2018).

## **Metodología**

Para la realización de este proyecto se consideró el diseño de investigación, el tipo de investigación, enfoque, el alcance, la población y la muestra.

### **Diseño de la investigación**

El desarrollo de este estudio de factibilidad responde a un enfoque cualitativo, de tipo aplicada debido a que se realizarán entrevistas a los interesados.

Asimismo, el diseño de la investigación es no experimental debido a que son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (Sampieri, 2010). Adicionalmente, el presente proyecto se caracteriza por ser de corte transeccional, debido que los datos serán recolectados una sola vez durante el estudio de factibilidad para la creación de la consolidadora de carga.

### **Enfoque**

El enfoque del presente proyecto es cualitativo. Esto resulta debido a que se desarrollarán entrevistas. Dichas entrevistas contendrán un esquema estructurado de 7 preguntas claves para conocer los problemas más comunes de una consolidadora de carga. “Nuestra percepción de éste resulta más integral, completa y holística. También, permite obtener datos más variados y ricos en información y brinda la posibilidad de tener mayor éxito al presentar resultados a una audiencia hostil” (Sampieri, 2010).

## **Alcance**

El alcance de una investigación indica el resultado que se obtendrá a partir de ella y condiciona el método que se seguirá para obtener dichos resultados, por lo que es muy importante identificar acertadamente dicho alcance antes de empezar a desarrollar la investigación (Carmallo, 2013).

Debido a que se pretende analizar si es factible la implementación de una consolidadora de carga de productos no perecibles desde y hacia China, el alcance que corresponde al proyecto es descriptivo. Esto surge debido a que existe la necesidad de conocer cuáles son los principales problemas que presenta una consolidadora, así como también cuales son los principales requerimientos que deben ser abastecidos. El estudio descriptivo busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población (Sampieri, 2010).

## **Población**

Para el desarrollo de este proyecto se consideraron aquellas empresas consolidadoras de carga ubicadas en la ciudad de Guayaquil. Algunas consolidadoras de carga son las siguientes: a) Navicargo Ecu, b) Torres y Torres, c) Consolmarsa, d) Consaduana, e) Remar, f) Marglobal, g) Columtrad, h) Consicar i) Dahexpress entre otras. Actualmente, a nivel de todo el Ecuador existen 20 empresas que ofrecen transportación de mercadería de diferentes tipos.

A continuación, se detalla:

- A.P.L. Ecuador
- Broom Ecuador S.A
- Citikold S.A.
- Cma Cgm Ecuador S.A.
- Columtrad
- Delpac S.A. (Agencia Del Pacif)
- Greenandes Ecuador S.A.
- Grupo Valero y Valero
- Hamburg Sud Crowley Ecuador
- King Ocean Ecuador Kingocean S

- M.S.C. Del Ecuador
- Maersk Del Ecuador C.A.
- Marglobal
- Navesmar S.A.
- Navesur S.A.
- Navisur Naviera Del Sur S.A.
- Remar S.A.
- Snorkel S.A.
- Terminaves
- Tradinter S.A.
- Transoceanica Cia Ltda.
- Transportes Pormar S.A.

## **Muestra**

Para la realización del presente proyecto se aplicará el Método de Delphi. La cual esto es desarrollado a través de comunicación estructurada, como un método sistemático e interactivo de predicción, que se basa en un panel de expertos. Es una técnica prospectiva utilizada para obtener información esencialmente cualitativa, pero relativamente precisa, acerca del futuro.

Para la aplicación del método Delphi, se contó con información obtenida de datos secundarios a nivel cualitativo. La cual fue proporcionada por colaboradores de potentes empresas que operan en distintos sectores comerciales de Guayaquil, como lo son: Columtrad, Grupo Valero y Valero y Remar. Adicionalmente, se contó con información proporcionada por clientes que reciben el servicio entregado por diferentes empresas de consolidación de carga.

Por otra parte para la ejecución del proyecto, se realizó entrevistas a potenciales clientes que contratan el servicio de consolidación de carga, debido a que manejan grandes cantidades de solicitudes para la adquisición de insumos y materiales proporcionados por el continente asiático. Las cuales son: Biologicals Laboratory, Sumilab, Record Dental y Quimedica, Metálicos Lux y Venegus Representaciones.

Adicionalmente, para el presente proyecto se realizará análisis de series de tiempo con la información proporcionada a través de los manifiestos de empresas que

ofrecen un similar servicio. Esto permite pronosticar la demanda futura durante los años 2019, 2020, 2021 y 2022. Las series de tiempo son un modo estructurado de representar datos. Visualmente, es una curva que evoluciona a lo largo del tiempo.

## **Extracto de información a colaboradores de agencias navieras y consolidadores de carga**

### **Entrevista #1**

**Empresa: COLUMTRAD S.A**

**Anónimo**

#### **1. Al momento de realizar transportaciones de mercaderías hacia China, ¿Cuáles son los principales problemas que se les presentan?**

El mercado en China es bursátil y muy desarrollado, cuentan con una amplia diversidad de productos que se comercializan a bajo costo, algunos de ellos producidos por su propia industria, y otros que son importados de países que geográficamente se encuentran más cerca de ellos, lo cual abarata el costo de la mercadería. Por ello, Ecuador ha tenido una participación limitada en cuanto a los productos que se exportan hacia el continente asiático se refiere, siendo estos: camarón, banano, mango o petróleo.

Para que los productos ecuatorianos puedan ingresar al mercado asiático, estos deben competir en calidad y costos en comparación con los productos de otros países que exportan a China.

#### **2. ¿Qué haría usted, para mejorar dichos problemas?**

Diversificar los productos de exportación hacia el continente asiático, a través de un tratado entre ambos países que permita el ingreso de los productos ecuatorianos a un costo competitivo. A su vez organizar ferias internacionales, donde se pueda dar a conocer dichos productos.

**3. ¿Posee la empresa todas las certificaciones para el traslado de mercadería, incluido la certificación de productos peligrosos?**

Correcto.

**4. ¿Cuánto flujo comercial posee la consolidadora de carga con China?**

El flujo comercial con el país asiático es del 35% en participación.

**5. ¿Cuáles son los productos más trasportados en la consolidadora que usted labora?**

Banano, camarón y productos enlatados.

**6. ¿Cuál es el puerto más frecuentado en China para entregar la mercadería solicitada por el cliente?**

Existe una gran cantidad de puertos principales en China, debido a su extensión geográfica, pero se considera que es el puerto con mayor tránsito es el Puerto de Shanghai.

**7. Finalmente, ¿Cuál es la característica diferenciadora que posee la consolidadora en la que usted labora en relación a los competidores?**

Consideramos que las empresas que realizan la misma actividad comercial que nuestra representada, no son competidores como tal. Cada una de ellas tendrán sus propios procedimientos, políticas y manera de llegar a los clientes; sin embargo, nuestra diferencia y la principal cualidad que nos caracteriza es la calidad del servicio ofrecemos con una atención personalizada y directa que brindamos a cada uno de los clientes.

## **Entrevista #2**

**Empresa: REMAR S.A**

**Anónimo**

- 1. Al momento de realizar transportaciones de mercaderías hacia China, ¿Cuáles son los principales problemas que se les presentan?**

Los trámites burocráticos que implican las declaraciones mediante el sistema de los BL, porque pueden existir malas declaraciones acerca de la carga y el tipo de producto.

- 2. ¿Qué haría usted, para mejorar dichos problemas?**

Implementar nuevos sistemas que o permitan la equivocación al momento de declarar la partida arancelaria.

- 3. ¿Posee la empresa todas las certificaciones para el traslado de mercadería, incluido la certificación de productos peligrosos?**

Si, incluso el certificado de productos peligrosos tiene diferentes estándares la cual se puede considerar unos más peligrosos que otros, denominada IMO.

- 4. ¿Cuánto flujo comercial posee la consolidadora de carga con China?**

Existe mucho flujo comercial de China, la cual nosotros recibimos un buque lleno de mercadería que viene de la parte oriental de China. La cual tiene su trayecto.

- 5. ¿Cuáles son los productos más trasportados en la consolidadora que usted labora?**

Lo que más se exporta es l banano, camarón, productos enlatados y chatarra.

- 6. ¿Cuál es el puerto más frecuentado en China para entregar la mercadería solicitada por el cliente?**

El puerto de Shanghái es el más frecuentado, realmente es el principal.

- 7. Finalmente, ¿Cuál es la característica diferenciadora que posee la consolidadora en la que usted labora en relación con los competidores?**

Ofrecemos un servicio personalizado a los clientes, si es que el cliente se equivoca en la descripción de la mercadería lo podemos ayudar.



### **Entrevista #3**

**Empresa: Grupo Valero y Valero**

**Anónimo**

- 1. Al momento de realizar transportaciones de mercaderías hacia China, ¿Cuáles son los principales problemas que se les presentan?**

A veces hay clientes que envían tarde la mercadería y eso ocasiona un problema para nosotros al momento de realizar las declaraciones en Ecuapass.

- 2. ¿Qué haría usted, para mejorar dichos problemas?**

Se está implementando nuevas estrategias para que los clientes eviten realizar entregas de mercaderías en último momento y adicionalmente para que se evite la mala declaración de partidas en el sistema de Ecuapass.

- 3. ¿Posee la empresa todas las certificaciones para el traslado de mercadería, incluido la certificación de productos peligrosos?**

Claro, poseemos aquellas certificaciones necesarias para el normal funcionamiento de la compañía.

- 4. ¿Cuánto flujo comercial posee la consolidadora de carga con China?**

Actualmente el flujo comercial con China ha sido muy extenso, se envía mucha mercadería consolidada y no consolidada en contenedores de 20 pies y de 40 pies.

- 5. ¿Cuáles son los productos más transportados en la consolidadora que usted labora?**

Se lleva mucha mercadería como chatarra, pescados, camarones, textiles entre otros.

- 6. ¿Cuál es el puerto más frecuentado en China para entregar la mercadería solicitada por el cliente?**

Shanghái

- 7. Finalmente, ¿Cuál es la característica diferenciadora que posee la consolidadora en la que usted labora en relación con los competidores?**

Entregamos un servicio rápido, eficaz y oportuno a todos nuestros clientes.

## **Extracto de información a clientes de agencias navieras y consolidadores de carga**

De acuerdo con la información obtenida por parte de clientes quienes contratan el servicio de transportación de mercadería desde el Puerto de Guayaquil hasta el Puerto de Shanghai, indicaron varios aspectos de mejora en el servicio que desearían recibir.

La mayor parte del tiempo debe mantener la mercadería en patios por prolongados días, debido a que con la consolidadora de carga o la agencia naviera con las que trabajan solamente realiza transportación de la mercadería una vez por semana. La cual ocasiona muchos contratiempos, en el momento de la entrega inmediata y oportuna de los distintos productos no perecibles a la parte minorista.

En algunas ocasiones, han sufrido pequeños contratiempos por la documentación necesaria para la transportación de los productos, debido a que muchas veces la consolidadora de carga no realiza la correspondiente declaración de la partida arancelaria de los insumos o productos que desea transportación. Debido a que esos pequeños cambios en los códigos arancelarios deben ser asumidos por el cliente.

Los clientes indicaron en las entrevistas que les gustaría tener facilidad en la comunicación y agilidad en el servicio para obtener cotizaciones de manera óptima. Debido a que la mayor parte del tiempo requieren solicitar cotizaciones con una semana de anterioridad para obtenerlas.

Por otra parte, indicaron que sería óptimo y de gran ayuda el fácil rastreo satelital de su mercadería para poder verificar con seguridad el tránsito de los productos, para llevar a cabo así mayor control y seguimiento de la mercancía.

## Análisis del entorno

### Análisis PEST

**Tabla 1.** Análisis PEST

<b>Aspecto político</b> Legislación actual en el mercado local. Procesos y entidades regulatorias.	<b>Aspecto económico</b> Situación económica local. Impuestos específicos.
<b>Aspecto social</b> Opinión y actitud del cliente. Imagen de las empresas más grandes que compiten en el mercado.	<b>Aspecto tecnológico</b> Desarrollo tecnológico competidores. Potencial innovación.

**Elaborador por:** la autora

### Aspecto político Ecuador - China

#### Legislación actual en el mercado local

De acuerdo con la resolución Nro. SENAE-DGN-2013-0488-RE, emitida por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE), indican 9 (nueve) artículos que deben cumplir las consolidadoras de carga a nivel nacional, así como los requisitos que deben cumplir. Estas mismas, son emitidas para la transportación de mercaderías o productos a diferentes destinos a nivel mundial. Entre ellas destacan el siguiente artículo:

#### **Artículo 3: Obligaciones:**

Son obligaciones de las empresas consolidadoras y/o desconsolidadoras de carga:

a) Emitir documentos de transporte tales como: conocimiento de embarque o guía aérea, b) Elaborar el manifiesto de carga de las mercancías desconsolidadas, c) Tramitar las justificaciones de los manifiestos de carga que deba presentar la compañía de transporte y d) Otras que determine la autoridad aduanera (Aduana del Ecuador SENAE, 2013).

Por otra parte, de acuerdo con decreto No. 392 emitido el 23 de noviembre del 2003 por General Administration Of Customs People's Republic Of China indican 67 (sesenta y siete) artículos considerados en el Reglamento de la República Popular de China sobre los derechos de importación y exportación que deben ser considerados por las consolidadoras de carga a nivel de todo el país. Entre ellos se destacan los siguientes:

### **Artículo 5**

El consignatario de mercancías de importación, el consignador de mercancías de exportación y el propietario de los artículos entrantes son pagadores de derechos.

### **Artículo 20**

El valor en aduana de las mercancías de importación no incluirá los siguientes impuestos y cargos que se especifican en el precio de dichas mercancías de importación en el momento de la importación: a) cargos por construcción, montaje, mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación en bienes de importación, tales como plantas industriales, maquinaria o equipo; b) los costos de transporte, los cargos asociados con el transporte y el costo de los seguros incurridos después de descargar las mercancías de importación en el puerto o lugar de entrada dentro del territorio aduanero y c) derechos de importación y otros impuestos internos.

### **Artículo 42**

Cuando la Aduana permita que las siguientes mercancías entren temporalmente o salgan del territorio aduanero y el contribuyente haya entregado a la Aduana un depósito en efectivo por un monto equivalente al de los derechos pagaderos o una fianza en otra forma. entrada o salida, los deberes de dichas mercancías pueden estar exentos temporalmente, a condición de que dichas mercancías sean transportadas fuera o dentro del territorio aduanero dentro de los seis meses posteriores a la fecha de

entrada o salida. A solicitud del pagador de impuestos, la Aduana puede extender el límite de tiempo para el re-transporte fuera del territorio aduanero de acuerdo con las disposiciones de la Administración General de Aduanas: a) productos para exhibir o usar en exposiciones, ferias, reuniones o eventos similares; b) artículos para la realización o concurso en el intercambio cultural o deportivo; c) aparatos, equipos o artículos para programas de prensa, cinematografía o televisión; d) aparatos, equipos o artículos para investigación científica, pedagógica o médica; e) medios de transporte y vehículos automotores para fines específicos para las funciones especificadas en los Artículos (1) a (4) de este Párrafo; f) muestras; g) aparatos y herramientas para la instalación, ajuste o prueba de equipos; h) contenedores de mercancías; i) Otros bienes destinados a fines no comerciales.

Cuando las mercancías autorizadas para entrar o salir temporalmente del territorio aduanero en el párrafo 1 no se vuelvan a transportar fuera o dentro del territorio aduanero dentro del plazo especificado, la aduana cobrará derechos de acuerdo con la ley.

## **Procesos y entidades regulatorias**

En Ecuador la entidad que regula las importaciones y exportaciones realizadas a nivel nacional e internacional es conocida como SENA. Mientras que el organismo que regula las entradas y salidas de las diferentes mercaderías en China se llama GACC. Ambas entidades son regidas por la OMA, que sus siglas en español significan Organización Mundial de las Aduanas.

La historia de la Organización Mundial de Aduanas comenzó en 1947, año en el cual los trece Gobiernos representados en el Comité de cooperación económica europea acordaron crear un Grupo de estudio. Este Grupo examinó la posibilidad de establecer una o más uniones aduaneras entre los diferentes países europeos, considerando los principios del Acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio GATT (Aduana del Ecuador SENA, s.f.).

Gracias a la armonización de los diferentes procesos aduaneros la OMA ha podido contemplar exitosamente la equidad en la transportación de mercadería en

diferentes países. Cabe recalcar, que Ecuador y China pertenecen a esta organización desde 1947.

## **Aspecto económico Ecuador – China**

### **Situación económica local**

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador con corte en septiembre del 2018, indican que las exportaciones no tradicionales como lo son: enlatados de pescado (10%), flores naturales (7%), otras manufacturas de metal (3.2%), extractos y aceites vegetales (2.3%), productos mineros (2.1%), madera (1.9%), elaborados de banano (1.4%), químicos y fármacos (1.2%), manufacturas de cuero, plástico y caucho (1.1%), vehículos (0.8%), jugos y conservas de frutas (0.8%), frutas (0.7%); y, el resto de productos que representan el (8.7%), representan el 41,2% de las exportaciones totales (Banco Central del Ecuador, 2018)

Por otra parte, durante el período enero – septiembre de 2018, las importaciones totales en valor FOB alcanzaron USD 16,275.2 millones, nivel superior en USD 2,488.06 millones en relación con las compras externas realizadas en similar período de 2017 (USD 13,787.2 millones), lo cual representó un aumento de 18% (Banco Central del Ecuador, 2018). De las exportaciones totales realizadas, 2,870.2 (valor FOB) son dirigidas al continente asiático.

Se puede indicar que las cifras del PIB en el segundo trimestre de 2018 se explican principalmente por un gran desempeño del sector no petrolero, que registró un aumento de 2,1%, mientras que el VAB Petrolero presentó una tasa de variación negativa de 8%, asociada a una disminución en el nivel de producción de Petroamazonas

Por otra parte, de acuerdo con el corte correspondiente al sexto mes del año 2018, indican que la situación económica de China es estable. “Las autoridades del gigante asiático informaron de que el Producto Interior Bruto (PIB) del país creció un 6,8% interanual entre enero y marzo, tres décimas por encima del objetivo marcado por el Gobierno” (Arana, 2018).

A pesar de que la ciudad de Pekin presenta grandes cantidades de contaminación, las cuales provocaron el cierre de fábricas y empresas el comercio, no fueron impedimento para el desarrollo de la economía en China.

Luego durante el segundo trimestre del 2018, China creció en 6,7% en relación al Producto Interno Bruto (PIB), siendo un porcentaje relativamente inferior en comparación al primer trimestre.

Se trata, una vez más, de un comportamiento extremadamente estable para la segunda economía mundial, a pesar de estar inmersa en una campaña para controlar los riesgos financieros procedentes de la abultada deuda corporativa que ha lastrado la actividad del sector industrial en los últimos meses (Fontdegloria, 2018).

### **Impuestos específicos**

De acuerdo con la Súper Intendencia de Compañías y Valores, la creación de una empresa se deriva en 5 fases que son: a) Registro en el Portal web de la Supercias, b) Realizar el pago en las agencias bancarias, c) Firmas de escritura y nombramientos, d) Validación por el Registro Mercantil, e) Generación del Ruc por medio del Servicio de Rentas Internas (SRI) y finalmente f) El sistema de la Supercias notificara la creación de la empresa.

Dentro de los pagos que se debe realizar en la fase 2, se debe cancelar los valores correspondientes a la patente municipal establecida por cada provincia y adicionalmente solicitar el certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por la misma entidad. Cabe recalcar que durante todo el proceso de la creación de la empresa debe estar presente el notario y el abogado correspondiente a ambas partes.

Antiguamente, para la creación de una empresa se necesitaban cumplir con 13 fases, las cuales ocasionaban malestar e inconformidad entre los interesados. Pero debido, al registro por el portal web este proceso se agiliza y permite una mayor facilidad para la creación de la misma.

## **Aspecto social Ecuador - China**

### **Opinión y actitud del cliente**

La percepción de un servicio entregado a un cliente constituye un factor muy importante dentro de una empresa. Debido a que a través de la calidad del servicio se puede indicar el éxito o fracaso de una consolidadora de carga. Adicionalmente, permite marcar la diferencia en un mercado muy competitivo.

En la actualidad, los clientes descontentos son muy vulnerables en las redes sociales. La cual provoca una crisis de reputación online si la consolidadora no prevé ciertas situaciones. De acuerdo con el sitio web Corpaffaris existen 3 tipos de clientes descontentos: a) Cliente no contento, b) Cliente insatisfecho y c) Cliente enfadado.

El cliente no contento surge cuando el producto o servicio ha sido aceptable, no ha colmado sus expectativas, pero tampoco las defrauda. Este cliente, explica que, no hará nada, solo no volverá a comprar, mientras que para el cliente insatisfecho el servicio ha tenido deficiencias inesperadas que, considera, la empresa pudo evitar fácilmente. Le hará saber a la empresa, quizás respondiendo negativamente una encuesta de satisfacción, o si es más activo mandando un correo, un tuit o posteando en Facebook los detalles de qué fue lo que le disgustó, y por último el cliente enfadado es el tipo de cliente descontento más peligroso, porque está enojado con la empresa después de haber recibido un producto/servicio que ha defraudado todas sus expectativas. Se siente enfadado, quiere una compensación por ello y, de paso, pretende propagar su ira, quejándose activamente en redes sociales y otros medios. (2013).

### **Imagen de las empresas más grandes que compiten en el mercado**

Marglobal, es una de las empresas que ofrecen consolidación de carga más reconocida a nivel de todo el Ecuador. Esta empresa, sobrepone en el mercado ecuatoriano la calidad de servicios de transportación en general a través de más 30 años de experiencia. “Mantener la confianza de los diversos actores que forman parte del negocio, agregando valor a las cargas de comercio nacional e internacional mediante la prestación de servicios a los medios de transporte, cargas y terminales” (Marglobal, s.f.).

A pesar de que Marglobal, tiene un gran posicionamiento dentro de las consolidadoras a nivel del Ecuador, ciertas ocasiones no poseen buenas referencias



debido a que existen ciertas carencias que son visibles hacia el cliente. En este sentido, aspectos tales como: falencias en los servicios y atención prestada, deficiencia en la calidad de la información y procesos, insatisfacción con el servicio recibido; entre otros (Gallardo, 2018).

Ambas empresas proyectan una imagen de servicio eficiente y completo en la trasportación de mercadería. A su vez, destacan la calidad del servicio que ofrecen hacia distintos continentes. Adicionalmente, no solamente ofrecen servicios de mercadería consolidada sino también transporte de mercadería vía terrestre, representaciones, certificaciones de inspección de mercadería y trámites aduaneros en los principales puertos del país, por ejemplo, el Puerto de Guayaquil.

## **Aspecto tecnológico Ecuador – China**

### **Desarrollo tecnológico competidores.**

Marglobal, como empresa destacada a nivel nacional trata de cumplir y satisfacer todas las necesidades de sus clientes. Por tal motivo, se mantienen en constante evolución en relación a la tecnología para la transportación de sus mercaderías. Dentro del portal de dicha empresa se encuentran distintas opciones para la cotización en línea, así como también la facturación electrónica para evitar incomodidades al cliente.

Adicionalmente, cuenta con servicio de tracking satelital, las 24 horas los 7 días de la semana, custodia armada y asistencia con agencias de aduanas. Cabe destacar que esta empresa también realiza inspecciones antinarcoóticos. Este procedimiento es realizado a todas las mercaderías entrantes a Marglobal.

Por otra parte, el grupo Torres y Torres, ligándose a la tecnología también posee una extensa gama de procedimientos electrónicos para la seguridad de los clientes. Es decir, ofrece la transportación de mercadería con el candado electrónico; adicionalmente monitoreo de la carga 24 horas durante días ordinarios y extraordinarios a través de la utilización del GPS, éstos mismos emiten un reporte diario del estatus de la transportación de la mercadería, también esta consolidadora cuenta con sistemas automatizados para la carga y control de todos los procesos. Atención personalizada con ejecutivos que lo mantendrán informado de sus pedidos urgentes o cualquier otro trámite de coordinación de embarque (Torres y Torres, s.f.).

Es importante indicar que, en las páginas oficiales de ambas consolidadoras de carga, cuentan con una sección específica para solicitar proformas vía online y realizar todo tipo de consultas. Esto permite crear facilidad al cliente para realizar gestiones desde cualquier parte del país.

Lamentablemente, en ciertos casos no es utilizado, debido a que existen clientes tradicionales que desean acercarse personalmente hasta las oficinas para confirmar la veracidad de la información. Dicha situación crea un desequilibrio en el correcto flujo de la comunicación entre el empleado y el cliente.

Por tal motivo esta situación provoca atrasos en el traslado de la mercadería hacia el destino solicitado. Lo cual estimula una situación desfavorable para la empresa consolidadora de carga y para el cliente. Debido a esto, surge que la comunicación es un factor muy importante dentro de cualquier entorno. “La comunicación entre los actores que forman parte de este servicio, debe ser fluida para que ésta sea eficaz y satisfactoria para los usuarios. Las expectativas y la prestación recibida deben ir de la mano” (Sanchez, 2016).

## **Potencial innovación**

“La innovación constituye la primera fuerza motriz para conducir el desarrollo, así como un soporte estratégico para la construcción de un sistema económico modernizado” (Xiaoqi, 2017). En Ecuador, se ha creado una alianza estratégica para el desarrollo de la innovación denominada AEI, cuyas siglas en español significa Alianza para el Emprendimiento e Innovación.

Los objetivos, explica el director ejecutivo de la Alianza, Andrés Zurita, son cinco: incrementar las exportaciones de productos no tradicionales; activar la industria de capital de riesgo en Ecuador; mejorar la relación universidad-empresa; crear empresas innovadoras; y desarrollar entidades que apoyen el emprendimiento y la innovación (Lideres, s.f.).

Relativamente la innovación de las empresas a nivel de Ecuador ha sido potencialmente creciente. Se puede recalcar que la innovación, está ligado estrechamente al emprendimiento.

Un innovador suele mirar el mercado para satisfacerlo, por lo que la innovación se entendería como un proceso que puede partir con una idea para culminar con

un nuevo producto o un producto mejorado que se ha logrado introducir en el mercado (Universia Argentina, 2014).

Por otra parte, China tiene como líderes a ingenieros y científicos que creen en las nuevas tecnologías como forma de crecimiento social y económico del país, es por ello que el sistema Chino de Ciencia, Tecnología e Innovación ha crecido enormemente ya que se le ha otorgado tanto los recursos como las herramientas necesarias para que esto suceda (Caraballo, 2015).

Debido a ésta referencia, se podría indicar que la economía de China se basa netamente en la innovación.

En octubre de 2017, un informe dado a conocer en el marco del XIX Congreso Nacional del Partido Comunista de China hizo énfasis en que la innovación era la principal fuerza impulsora para el desarrollo. A lo largo de los últimos años, el pueblo chino ha sido inspirado por los destacados logros del país en ciencia y tecnología (XINHUA, 2018).

## **Fuerzas de Porter**

### **Amenazas de posibles entrantes**

Las empresas que se encargan de la consolidación de carga son poco frecuentes en nuestro país. Pero, por otra parte, el ingreso de posibles competidores puede ser factible, siempre y cuando cumplan con los requisitos solicitados por la SENA. De acuerdo con lo anteriormente descrito, la creación de una consolidadora es complejo, pero gracias a los avances tecnológicos que posee el portal virtual de la Súper Intendencia de Compañías se puede obtener los certificados y documentación necesaria de una manera más sencilla.

Cabe recalcar, que para la implantación de una es necesario contar con una alta gama de tecnología, debido a que los competidores ofrecen una serie de procesos que no se pueden dejar de tomar en cuenta al momento de contratar el servicio de consolidación. Esto puede significar altos costos en la implantación de nuevas tecnologías.

La validez de la autorización emitida estará supeditada a que el postulante, en el término de 15 días hábiles contados desde la notificación de la resolución referida, presente una garantía general ante el SENA, que será equivalente al

monto de 50 salarios básicos unificados. Esta garantía asegurará el pago de multas y de todo cargo que pudiere resultar en su contra, con motivo del ejercicio de su actividad ante el SENA. Si no cumpliera con esta disposición, la autorización quedará insubsistente (Aduana del Ecuador SENA, s.f.).

Adicionalmente, se puede indicar que una amenaza para la creación de una nueva consolidadora de carga puede ser la fidelización cliente hacia una determinada empresa. Debido a que existen riesgos que las compañías no desean llevar prefieren ligarse a un determinado servicio y no probar con otros. Esta situación es netamente desfavorable para la nueva empresa.

### **Rivalidad entre los competidores existentes**

“Para una compañía será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos, donde los competidores estén muy bien posicionados, y/o sean muy numerosos, y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, nuevos servicios promociones y entrada” (Avila, 2010).

Dentro del análisis de los posibles competidores, se consideraron las siguientes consolidadoras, ya que son las más relevantes dentro del país: a) Remar, b) Marglobal c) Grupo Torres y Torres y d) Columtrad Cia. Ltda.

Por este motivo, la nueva consolidadora a surgir, considera oportuno brindar un servicio personalizado en donde pueda realizar modificaciones en el servicio solicitado dentro de un plazo determinado. Esto le permitirá la diferenciación entre los competidores.

Adicionalmente, cabe recalcar que en la actualidad las consolidadoras de carga de nuestro país, ya no se enfocan netamente en el precio que ofrecen a sus clientes. De acuerdo con las entrevistas realizadas, se puede indicar que dichas consolidadoras de carga se enfocan netamente en el servicio personalizado. También, ofrecer una comunicación directa con el cliente a través de distintos canales. Dichos canales pueden ser: a) vía telefónica, b) correo electrónico, c) plataforma virtual con usuario y contraseña entre otros.

## **Producto sustituto**

Al hablar de una empresa consolidadora de carga, se puede indicar que es la entrega de un servicio. Por tal motivo, en este proyecto se hablará de un servicio sustituto.

Un agente de carga o freight forwarder, tradicionalmente, es un coordinador, es un gestor, se encarga de coordinar las labores del transporte de las mercancías, tanto en el transporte nacional, como en el transporte internacional, tanto de importación como de exportación” (Guzman, 2005).

La principal función de un agente de carga es de realizar la contratación de distintos transportes que estén en la capacidad de realizar el traslado de dicha mercadería. En este caso, el cliente no tiene contacto directo con los transportistas. Es decir, que el agente aduanero se encarga de toda la emisión y obtención de documentación necesaria para dicha transportación.

“Un freight forwarder (...) no es un transportador, sino una persona auxiliar, un intermediario profesional entre los intereses de la carga y el transportador, quien coordina y organiza el transporte de cosas desde el origen hasta el destino, pero que no se obliga a transportar él mismo y no acepta responsabilidad como transportador” (Guzman, 2005).

## **Poder de negociación de los compradores**

Para la ejecución de este proyecto, se consideró la ciudad de Guayaquil. Esta ciudad al poseer el puerto principal a nivel de toda la región, puede contribuir notablemente al desarrollo de la consolidadora. “Guayaquil, desde la época de la Colonia, fue uno de los puertos marítimos y fluviales más importantes de América del Sur por su privilegiada ubicación geográfica, su comercio y sus astilleros” (Autoridad Portuaria de Guayaquil, s.f.).

Guayaquil, al ser una ciudad con grandes flujos comerciales y como principal puerto del Guayas, existen varias empresas que ofrecen el servicio de consolidación de carga. Esto indica, que los compradores tienen el poder de elegir la empresa que quieren adquirir el servicio. No obstante, el precio no es un factor que garantiza el buen manejo y calidad del servicio, debido a que la calidad de atención es lo que influye directamente para su selección.

## **Poder de negociación de los vendedores**

Una de las posibles amenazas presentadas para la creación de la consolidadora de carga, es que los costos de las transportaciones de las mercaderías inesperadamente suban. Esta situación ocasionaría pérdida para la empresa. Por tal motivo los costos en las operaciones podrían incrementar.

De acuerdo con lo anteriormente descrito, se podría indicar que los proveedores que intervienen en este proyecto tienen una relación directa con el cliente potencial. Un alza en los precios tiende a realizar un alza en los costes que no pueden estar previstos para dicha situación.

## Capitulo II

### Consolidadora de Carga “Velactive”

#### Misión

Somos una empresa consolidadora de carga capaz de cumplir con todos los requerimientos solicitados por el cliente de una manera eficaz, ágil y ética. Cumpliendo con los altos estándares de calidad y la implementación de los últimos avances tecnológicos que garanticen la seguridad de la mercadería y la satisfacción del cliente.

#### Visión

Liderar en el mercado de las consolidadoras de carga, potencializando nuestros servicios de una manera rápida, eficaz y oportuna.

#### Logo

*Ilustración 1. Logo Velactive*



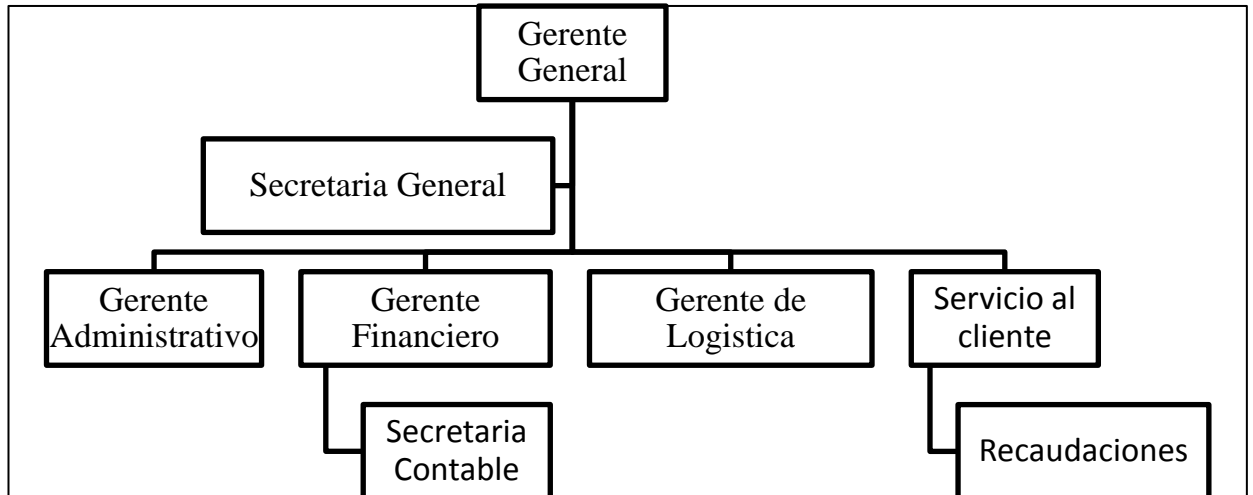
**Elaborado por:** la autora

Dicho logo fue inspirado en el azul de oceano, asi como también en el lugar de destino en que se pondrá a disposición de los servicios ofrecidos por la consolidadora de carga.

## Estructura organizacional

Para el buen desempeño de la consolidadora de carga, se consideró los siguientes departamentos:

*Tabla 2. Estructura Organizacional Velactive.*



**Elaborado por:** la autora

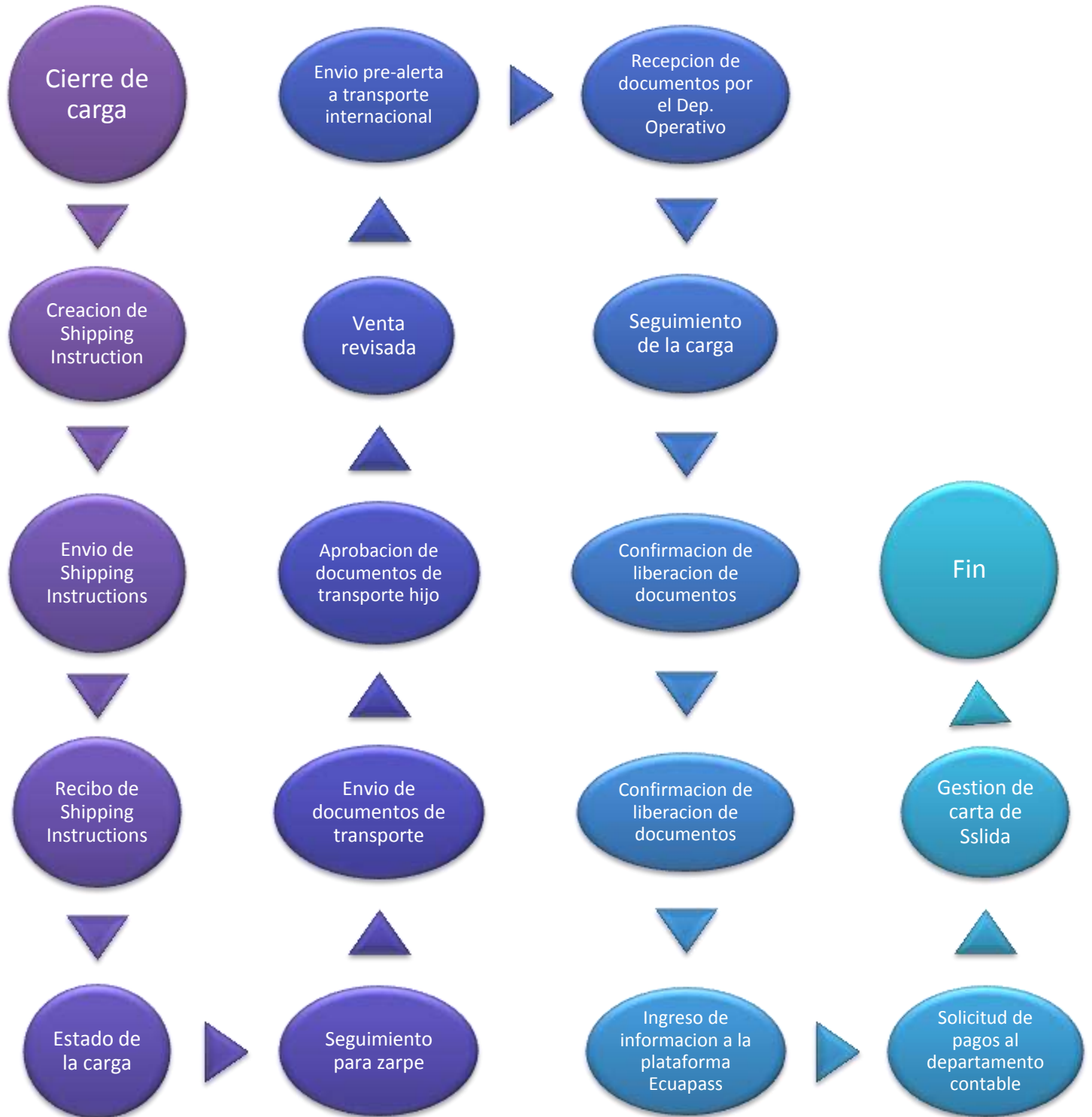
Se entiende por la tabla 2, los principales departamentos que se deben suponer para la implementación de una consolidadora de carga en la ciudad de Guayaquil. Las cuales, cada uno tendrá una función específica que permite a la empresa el buen desenvolvimiento en diferentes situaciones.

## Procedimiento de la consolidadora de carga

De acuerdo con la investigación realizada por Zulay Baquerizo, en su artículo “Procedimientos logísticos de una empresa consolidadora de carga, se pueden indicar 18 pasos que toda consolidadora de carga debe cumplir. Los cuales son los siguientes: De acuerdo con la investigación realizada por Zulay Baquerizo, en su artículo “Procedimientos logísticos de una empresa consolidadora de carga, se pueden indicar 18 pasos que toda consolidadora de carga debe cumplir. Los cuales son los siguientes



*Ilustración 2. Secuencia organizacional Velactive*



**Elaborado por:** la autora

## **1. Cierre de carga por parte del Área Comercial**

En esta actividad el cliente solicita cotización al Ejecutivo de Venta tarifas de fletes donde deben de detallar: a) Tipo de Mercadería, b) Tipo de Contenedor, c) Incoterm y d) Puerto de Origen.

Responsable del desarrollo: Ejecutivo de Ventas.

Una vez cerrada la negociación con el cliente, la Empresa BlueCargo Ecuador S.A. procederá a comunicar sobre el nuevo embarque al agente en origen a través de un mail. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Servicio al Cliente, y se requerirá de la utilización de la cotización para notificar al agente en origen. En caso de que sean cargas cerradas por el agente de origen, el agente debe de notificar al Servicio al Cliente sobre el nuevo embarque y enviar todo los detalles de la carga para tomar contacto con el consignatario y proceder con la coordinación.

## **2. Creación de Instrucción de Embarque (Shipping Instruction):**

Una vez comunicado al agente de origen sobre el embarque cerrado, se deberá ingresar en el sistema de la empresa los datos respectivos a cada casilla, la misma información que fue proporcionada previamente por el Ejecutivo de Venta o Agente. En caso de que la carga haya sido reportada por el agente en origen se realizará la validación de la información en cada casilla y se completará la Instrucción de Embarque. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Servicio al Cliente, y se requerirá de la utilización del sistema.

## **3. Envío de Shipping Instruction al Agente de Origen:**

Una vez remitida la autorización de la carga, el Servicio al Cliente, remitirá la Instrucción de Embarque al agente de origen dependiendo del país. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Departamento del Servicio al Cliente, y se enviará la Instrucción de Embarque en formato PDF mediante el correo electrónico, este archivo lo genera el sistema, el mismo que crea un número de orden para la carga, la misma que será detallada en el asunto del mail para obtener una mayor facilidad al momento de ubicar la carga que será coordinada.

#### **4. Recibo de Shipping Instruction del Agente de Origen:**

Esta etapa corresponde a la recepción y validación de los datos que se encuentran detallados en la Instrucción de Embarque, el agente del país de origen una vez recibida la Instrucción de Embarque procede a contactar al proveedor y comienzan con la coordinación del transporte. El agente informará al Servicio al Cliente las novedades del embarque. El responsable del envío de la Instrucción de Embarque es el Servicio al Cliente.

- Se requerirá un informe diario del estatus de la carga que deberá realizar el Agente de Origen, y se realizará el respectivo seguimiento para la posterior remisión de los datos al cliente y al comercial.
- El Agente de Origen deberá comunicarse con el proveedor de forma inmediata y deberá informar al Servicio al Cliente con respecto al estatus de la mercancía.
- Se realizará la confirmación y remisión de la información mediante correo electrónico, en este caso será responsabilidad del Servicio al Cliente actualizar la información del estatus de la carga en el sistema.
- El agente receptorá la carga en su bodega y remitirá el Warehouse Receipt con fotos adjuntas, posteriormente se procederá a informar al cliente.

#### **5. Estado de la carga:**

En esta etapa del proceso el Servicio al Cliente deberá actualizar el sistema constantemente en relación a los eventos de despacho, el comentario realizado en cada actividad realizada y posteriormente se crea de forma automática el reporte, según la frecuencia establecida con el cliente, es relevante en los estados reportar cualquier acontecimiento que surja durante el proceso. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Servicio al Cliente, y se requerirá de la utilización del sistema.

#### **6. Seguimiento para zarpe**

Se deberá ejecutar un seguimiento diario a las validaciones de reservas y de salidas, en caso de que el Servicio al Cliente detecte inconvenientes con el cronograma establecido, deberá notificar al Gerente de Asistencia al cliente para

proceder al cambio de naviera. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Servicio al Cliente.

**7. Envío de documentos de transporte:**

El Agente de Origen se encargará de redactar los documentos de transporte considerando los datos que envía el embarcador y los remitirá al Servicio al Cliente a través de un mail con un máximo de dos días previos al zarpe de la carga. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Agente, y se requerirá de la utilización del Borrador del Documento de Transporte.

**8. Aprobación del Documento de Transporte Hijo (House Bill of Loading):**

En esta etapa del proceso el Servicio al Cliente receptorá el borrador y remitirá al consignatario el Documento de transporte la información proporcionada por el embarcador para su análisis y aprobación. En caso de que la información sea correcta, se aprobará y remitirá al Agente de Origen la confirmación de los documentos borradores, y se procederá a solicitar la pre-alerta final al agente en un tiempo máximo de ocho días posteriores al zarpe de la mercancía.

**9. Venta Revisada:**

En esta etapa del proceso se valida que la carga incluye la cotización por parte del cliente y se inscribe a la Instrucción de Embarque en un lapso de máximo 48 horas posterior a la fecha de zarpe para que el área de facturación realice la respectiva revisión de la factura al cliente. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Área Comercial.

**10. Solicitud pre- alerta final:**

Se recepta y analiza la pre-alerta final con los siguientes documentos remitidos por el agente de origen: a) Documento de Transporte Master., b) Documento de Transporte Hijo, c) Manifiesto de Carga, d) Nota de Débito (Opcional). El agente en origen debe enviar toda la documentación y detallando la emisión de los documentos de transporte si son en origen o destino. En caso de que sea emisión en origen, el Documento de Transporte Master debe ser enviado por Courier 48 horas después de la fecha de zarpe a la oficina en

destino, si el House Bill of Loading es emitido en origen se procede a entregar al cliente para que este se encargue de enviarle al consignatario o también pueden enviarlo junto con el Documento de Transporte Master. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Agente de Origen, y se requerirá de la utilización del correo electrónico.

**11. Envío pre-alerta al Departamento de Operaciones:**

El Servicio al Cliente remitirá al área de Operaciones la pre-alerta final para la ejecución del trámite correspondiente. El principal responsable del desarrollo de esta tarea es el Servicio al Cliente mediante correo electrónico.

**12. Recepción de Documentos por el Departamento Operativo:**

El departamento de Operaciones recibe el pre alerta final el mismo que nuevamente realiza una revisión de que los datos del Master Bill of Lading y House Bill of Lading deben de ser los mismos con la descripción, bultos, pesos, embalaje y verificar que los datos del cliente se encuentren correctos.

**13. Seguimiento de la carga en tránsito:**

El departamento de Operaciones una vez cuente con la documentación final dará el respectivo seguimiento a la carga cada semana, para verificar que los tiempos de transito se cumplan. En caso de que exista retraso en el puerto de trasbordo se comunicara directamente con la naviera para que informen los motivos del retraso y se procederá con la solicitud de una carta explicativa para informar al cliente sobre el inconveniente para que tenga conocimientos de la nueva fecha actualizada de llegada.

**14. Confirmación de liberación de documentos:**

De acuerdo con el proceso anterior una vez que se tenga una fecha estimada de arribo se confirmara con la naviera si se cuenta con liberación del Documento de Transporte Master (En caso de que no haya sido enviado por Courier), si no tenemos aprobación se notificara a origen para que instrucción a la naviera en destino. Este proceso se debe de realizar para evitar retrasos en ciertas ocasiones se tiene inconvenientes al momento de que arriba la carga y no se cuenta con la liberación del documento ya sea por algún rubro en origen

no cancelado a tiempo o porque la línea no recibió la instrucción del agente en origen. El responsable de este proceso es el Departamento Operativo

**15. Ingreso de la Información del documento de Transporte al Sistema Ecuapass:**

Si ya se cuenta con la fecha de zarpe del puerto de trasbordo se procede con la solicitud de Manifiesto de carga a la naviera y transmisión del Master Bill of Loading al sistema de Ecuapass para el posterior ingreso. Ingresada la información se revisara nuevamente si los datos se encuentran correctos para evitar errores y multas una vez que arribe la carga, la información ya debe estar reflejada en Ecuapass una vez se envié el respectivo aviso de llegada.

**16. Envió de aviso de llegada al cliente:**

Una vez se tenga la confirmación de la fecha de arribo de la carga se procede a ingresar al sistema los datos respectivos para que el sistema genere el aviso de llegada más los archivos de cartas de compromiso que se enviara mediante e-mail al cliente en un plazo de 48 horas antes del arribo, una vez enviado el aviso se comunica al departamento de facturación el arribo de la carga para que envié las respectivas facturas al cliente.

**17. Solicitud de pagos al departamento contable:**

Cuando el departamento operativo tiene confirmada la fecha de arribo se procederá con la solicitud de factura s a la naviera para gestionar con tiempo el respectivo pago, la solicitud debe de ser 48 horas antes del arribo para que el departamento contable genere los cheques para el pago.

**18. Gestión de Carta de Salida:**

El departamento contable realiza la entrega la entrega de los cheques al departamento operativo 24 horas antes del arribo el mismo para que se gestione con tiempo la carta de salida y tener toda la documentación lista al arribo de la carga para que el cliente proceda con el retiro una vez el buque se encuentra arribado en puerto.

## Cadena de valor

Para realización de la cadena de valor, se consideraron los siguientes aspectos:

*Ilustración 3. Cadena de valor*



Elaborado por: la autora

## Descripción y detalle del servicio

En el presente proyecto, se consideraron diversos factores para diferenciación de la empresa entre los competidores. Como se conoce que las necesidades de cada cliente son distintas, dicha empresa, contará con un servicio de atención personalizada. Esto se refiere, a que cada cliente contará con un servicio oportuno y eficaz; con una comunicación directa de cliente a vendedor. La cual, esto permite garantizar una solución inmediata de todos los requerimientos solicitados por el cliente.

Existen casos, en donde clientes afirman no tener los resultados esperados por parte del servicio que contratan, tales como: a) emisión de respuesta tardía de información, b) acceso inadecuado del rastreo de la mercancía, c) colapso del acceso a la plataforma virtual y d) no contestación de llamadas en el momento indicado.

La emisión tardía de la información puede ser ocasionada por dos causas, que están estrictamente relacionadas: a) poco personal y b) carencia de respuesta por parte de un tercero. Ambos factores inciden en la tardanza de una respuesta oportuna hacia el cliente.

Por otra parte, existen casos en donde la localización de los productos no es factible, debido a que la página mantiene constantes colapsos de información. Esto provoca la generación de una mala imagen para la consolidadora. Así mismo, existen consolidadoras de carga que, no disponen de suficiente personal. Adicionalmente, entre la ejecución de una actividad u otra no permite la fácil comunicación entre el cliente y el vendedor.

Para garantizar la oportuna y correcta información de los colaboradores de la consolidadora de carga, se desarrollarán capacitaciones intensivas para el personal acerca de los temas principales previstos en la empresa. Así mismo, gracias a la globalización, se utilizará el internet como herramienta eficaz y rápida para la obtención inmediata de la información.

Cada colaborador de la consolidadora de carga tendrá un único acceso a la plataforma a través de un usuario y contraseña otorgada por la empresa. Al momento del que el colaborador requiera una petición de información, ésta se vinculará directamente con el celular la cual permitirá una fácil visualización del requerimiento. Esto permite promover el buen desempeño y desenvolvimiento en los diferentes escenarios que se puedan presentar.



Actualmente existen consolidadoras de carga que contratan servicios de seguridad ofrecidos por terceras empresas, para garantizar la adecuada transportación de las mercaderías. Para un eficiente transporte de mercadería, se implementará candados electrónicos, en donde cada candado contará con su propia serie, para evitar la manipulación de terceros durante su traslado. Adicionalmente dicha mercadería contará con rastreo satelital, las 24 horas del día los 7 días de la semana. Esto permite conocer la ubicación exacta de la mercancía.

Cabe recalcar que dichas visualizaciones, cada cliente las podrá observar mediante el aplicativo habilitado para Ios y Android propio de la empresa. Cada cliente tendrá un usuario y contraseña otorgados por la consolidadora de carga y solo será entregado exclusivamente al dueño de la carga consolidada.

Para evitar posibles contaminaciones de la mercadería durante cualquiera de los puntos dentro del Ecuador, la consolidadora de carga emitirá una carta a la Policía Nacional indicando los códigos y sellos que contará la mercadería. Así mismo, la descripción de mercadería con fotogramas captados momentos previos al embarque. Esto permitirá velar la seguridad de la consolidadora de carga, así como también velar los intereses del cliente.

Adicionalmente, la empresa se encargará personalmente de la emisión y obtención de documentos emitidos por otras entidades para la correcta manipulación y transportación de la carga.

Las rutas que cubre la consolidadora de carga son exclusivamente a elección del cliente, es decir; pueden ser rutas directas hacia China o con escala en diversos puertos de distintos países. Cabe recalcar que la cantidad de días en llegar la mercadería hacia el destino puede variar de acuerdo con el requerimiento de cada cliente. Dentro del comercio, y en lo que son las importaciones, sí ha habido ciertas regulaciones que han ido disminuyendo la balanza comercial entre ambos países. Desde el Gobierno se ha apoyado el ingreso de más productos ecuatorianos a través de una mayor promoción. Basados en nuestra experiencia sobre inspecciones a exportaciones, vemos que se ha concientizado más en el tema del control de calidad de los productos que ingresan a China (Camará de Comercio Ecuatoriana-China, 2015).

# **Análisis FODA**

## **Fortalezas**

- a) Rastreo satelital las 24 horas, los 7 días de la semana.
- b) Capacitaciones constantes al personal.
- c) Atención completa y personalizada.
- d) Control para la no contaminación de sustancias estupefacientes
- e) Emisión y obtención de documentación requerida.
- f) Personal proactivo y amable con el cliente
- g) Obtención de certificado IMO.

## **Oportunidades**

- a) Atracción del cliente por motivos de seguridad.
- b) Ampliar el reconocimiento a nivel internacional.
- c) Ampliación de servicios.
- d) Impulsar el empleo en el país.
- e) Utilización del desarrollo tecnológico.

## **Debilidades**

- a) Fidelización del cliente a otras empresas.
- b) Garantía para la transportación de la carga.
- c) Incremento de la competencia.
- d) Altos costes en la implementación de la tecnología.

## **Amenazas**

- a) Cambios en las políticas aduaneras que afecten a la transportación de mercadería.
- b) Demora en la entrega de certificados de la transportación.
- c) Presencia de agentes aduaneros que ofrezcan mejor servicio
- d) Escases de mercadería para transportar.

## Capítulo III

### Modelo Canvas

El modelo Canvas fue creado en el año 2011 por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, el cual indican diversos puntos que se deben tomar en cuenta en el desarrollo de una empresa. El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones (More, 2015).

De acuerdo con Osterwalder y Pigneur el modelo Canvas abarca los siguientes elementos: a) Los puntos a Segmento de clientes: como consecuencia de que los clientes son la base principal de todo modelo de negocio, que se debe de definir a que segmento se va a dirigir, b) Propuesta de valor: es lo que hace la diferencia al resto. Este valor viene dado por la capacidad de los productos radica a la hora de dar una respuesta a las necesidades del mercado y en la solución con los productos o servicios de la presa. En definitiva, diseñar la razón por la que los clientes nos comprarán, c) Relación con el cliente: una vez diseñados las dos partes anteriores, se necesita saber cómo relacionarlas. Un buen diseño de esta relación permitirá tener buena imagen y prestigio, d) Canal de distribución, comunicación y de la estrategia publicitaria: Una cuestión a tener en cuenta es la de cómo entregar la propuesta de valor a los clientes, y a través de qué canales interactuar con ellos, e) Ingresos: se debe hallar una estructura de ingresos sólida, que amortice la propuesta de valor, f) Actividades clave: diseñar las actividades que darán valor a la marca, y saber las estrategias necesarias para potenciarlas, g) Recursos clave: El uso de estos deberá de definirse en consonancia con los objetivos a corto o largo plazo, h) Socios clave: el otro aspecto del mercado en el que vamos a trabajar son los socios con los que se va a aliar, i) Estructura de costes: con el objetivo de aprovechar al máximo los beneficios, en el menor tiempo posible, y con unos costes mínimos.

Este método se puede aplicar a cualquier empresa y se adapta a cualquier tipo de estrategia empresarial. Los 9 bloques interactúan entre sí para reflejar la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Adicionalmente, se pueden determinar las alianzas necesarias para operar y poner en marcha la empresa (Gomez, s.f.).

**Tabla 3. Modelo Canvas**

<b>Aliados Clave</b>  Cámara de Comercio Ecuatoriana China – Pro Ecuador	<b>Actividades Clave</b>  Consolidación de carga – Verificación de mercadería contra estupefacientes	<b>Propuesta de Valor</b>  - Atención personalizada. - Seguridad. - Inspección antinarcoóticos. - Rastreo satelital. -	<b>Relación con el Cliente</b>  Vía plataforma personalizada – Call Center	<b>Segmentos de Clientes</b>  Dirigido a potenciales clientes exportadores de productos no perecibles hacia el mercado chino
	<b>Recursos Clave</b>  Colaboradores – Patio de consolidaciones		<b>Canales</b>  Cámara de Comercio Ecuatoriana China – Redes sociales	
<b>Estructura de Costes</b>  70% Corporación Financiera Nacional 30% Banco del Pacífico			<b>Estructura de Ingresos</b>  48 despachos de exportación 84 despachos de importación	

**Elaborado por:** la autora

## **Marketing Mix**

Las 4P de marketing son un modelo para mejorar los componentes de su "mezcla de marketing", la forma en que lleva un nuevo producto o servicio al mercado. Le ayuda a definir sus opciones de marketing en términos de precio, producto, promoción y lugar para que su oferta satisfaga una necesidad o demanda específica del cliente (Mind Tools, s.f.).

### **Servicio**

La presente empresa en ejecución ofrecerá el servicio de consolidación de carga hacia el mercado chino, de productos no perecibles. Dicha empresa estará constituida en la ciudad de Guayaquil, teniendo una sede principal en el centro de la Perla del Pacífico.

Cabe recalcar que, también se receptorá mercadería para ser consolidada desde otras provincias pertenecientes a la parte costera del Ecuador (Guayas, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsachilas y Santa Elena), teniendo en consideración que el dueño de la mercancía tiene la absoluta responsabilidad de hacerla llegar hasta la terminal portuaria correspondiente.

Los productos que la consolidadora de carga está en capacidad de hacer el traslado desde y hacia China, son los siguientes:

- Medicamentos en todas sus presentaciones.
- Productos enlatados
- Piezas de electrodomésticos
- Computadoras portátiles o de escritorio
- Frutas en conservas
- Aparatos de televisión
- Triciclos y patines, juegos similares para niños
- Neumáticos.
- Teléfonos móviles.
- Rosas artificiales
- Pesticidas y fungicidas en todas sus presentaciones
- Telas
- Vestimentas

- Snacks y productos preservados.
- Insecticidas, raticidas y demás para roedores.
- Hilos, cables y demás.
- Calentadores eléctricos de agua.
- Transformadores eléctricos.

Cabe recalcar, que dicha consolidadora de carga está destinada solamente para productos no perecibles, debido a que existe menos riesgo de daño en la transportación de la mercadería. Gracias a la certificación IMO, se podrá realizar traslado de mercadería de características peligrosas hacia y desde China. Algunas de las empresas que se dedican a la importación y exportación de los productos antes descritos, son las siguientes:

- Ferretería Espinoza
- Corporación el Rosado
- Biologicals Laboratory
- Sumilab
- Genersa
- Electroquímica
- Continental
- Starkist

Adicionalmente, si el cliente desea la transportación de mercadería derivada de materia prima como el banano, cacao, camarón y arroz, lo podrá realizar solamente si dichos productos ya se encuentran en presentaciones de enlatados, preservados y conservados dentro de lo corresponde.

## **Lugar**

El servicio de consolidación y traslado de mercadería está destinado la región costera del Ecuador, es decir, Guayas, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsachilas y Santa Elena. En donde el puerto principal de donde zarpará la mercadería es el de Guayaquil.

Adicionalmente la oficina principal de dicha consolidadora de carga estará ubicada en el Edificio San Francisco en el 5to piso, ubicado entre las calles 9 de Octubre y Pedro Carbo.

## **Precio**

El precio para ofrecer para el transporte de la mercadería es muy competitivo en relación con la del mercado. La cual, sobre el valor estipulado por la empresa, el cliente contará con el apoyo de un agente aduanero y a su vez de una agencia naviera que permitirá realizar todas las respectivas declaraciones al sistema de Ecuapass.

## **Promoción**

El servicio estará disponibles a través de redes sociales y adicionalmente, será visible en diferentes ferias económicas y de exportación organizadas por las principales entidades que promueven la comercialización de productos no perecibles, como lo son: Cámara de Comercio Ecuatoriana China y Pro Ecuador.

Cabe recalcar que la presentación de nuestro servicio en dichas ferias, fortalecerá la comunicación y comercialización de la consolidadora de carga. Esto le permitirá, adquirir potenciales clientes para la empresa y afianzar lazos comerciales con el país asiático.

Algunos de los eventos a participar son los siguientes:

**Tabla 4.** *Stands publicitarios*

<b>Organización</b>	<b>Evento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Lugar</b>
Pro Ecuador	FruitLogistica	6 - 8 de febrero	Berlin - Alemania
Pro Ecuador	BioFach	13 - 16de febrero	Núremberg Alemania

**Elaborado por:** la autora

Las estrategias que se implementaran en el desarrollo de la consolidadora de carga son las siguientes:

- Estrategias de desarrollo del servicio.

La consolidadora de carga contará con un modelo de gestión empresarial, Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

De acuerdo con el Consorcio Ecuatoriano de la Responsabilidad Social (CERES) indica que: La Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa es una iniciativa de carácter voluntario y que solo depende de la empresa, y se refiere a actividades que se considera rebasan el mero cumplimiento de la legislación.

Gracias al RSC, se podrán apreciar mejoras continuas en la calidad del servicio, así como también en la funcionalidad de cada departamento que están inmerso en el desarrollo de un buen trabajo. Cabe recalcar, que con el transcurso del tiempo se añadirán nuevas líneas de servicios para los clientes, para tener una gran diferenciación en el mercado.

- Estrategias de cobertura – Segmentos Múltiples

En presente proyecto está destinado para pequeños, medianos y grandes importadores y exportadores ubicados en la zona costera del Ecuador, que deseen realizar el traslado de su mercadería (productos no perecibles). Adicionalmente, si existe la posibilidad que un cliente que no se encuentre dentro de la zona predeterminada anteriormente, pueda adquirir el servicio de consolidación y traslado, considerando que debe hacer llegar la mercadería hasta los patios que se encontraran relativamente cerca del puerto principal de Guayaquil.

- Expansión en redes sociales

Es común conocer, que en la actualidad se realiza marketing y comercialización a través de las redes sociales. Considerando que al mercado que se va a dirigir es influenciado muchas veces a través de las redes, se toma en consideración que dicha consolidadora de carga contará con suscripciones en las principales redes sociales a nivel mundial (Facebook – Instagram – wechat). Esto permite tener una mayor profundización en el mercado que se desea dirigir.



## Capitulo IV

### **Gastos de constitución**

En un escenario conservador, para la creación de la consolidadora de carga se tomaron en cuenta diversos aspectos que son muy fundamentales en el desarrollo de la misma.

**Tabla 5. Gastos de Constitución Velactive**

<b><u>Gastos de Constitución de la Empresa</u></b>	
<b><u>Inversión por Instalación</u></b>	<b><u>Cantidad</u></b>
Alquiler anticipado de Oficina	500,00
Garantía alquiler de oficina (1 mes)	500,00
Saldo mínimo	\$ 7.000
Total inversión CP(Capital de trabajo)	8.000,00
Obtención de certificado IMO	1.000,00
Garantía consolidadora de carga	19.700,00
Diseño de Pagina Web con dirección Electrónica	2.000,00
App para los y Android	6.000,00
Equipos de Oficina	7.640,00
Redes de Computo	1.200,00
Muebles de Oficina	3.616,00
Sistema de Seguridad	1.000,00
Iluminarias y Ventilación	900,00
Lineas Telefónicas	200,00
Permisos Municipales	70,00
Permiso de Bombero	20,00
Suministro de Oficina	268,00
Candados electrónicos	700,00
Gastos Legales	400,00
<b>Total Inversión-Instalación LP</b>	<b>44.714,00</b>

**Elaborado por:** la autora

Como se puede observar en la tabla 5. Gastos de Constitución Velactive para la realización de los gastos de constitución se consideraron aquellos factores necesarios para la implementación de la empresa. Entre ellos se destacan los siguientes: a) Obtención del certificado IMO, b) Alquiler de oficina, c) Aplicación para teléfonos móviles y d) Garantía para la operación de la consolidadora.

Cabe recalcar que dichos valores fueron tomados de distintos recursos y entidades gubernamentales como la SENAE y de cotizaciones de empresas privadas obtenidas a la iniciación de este proyecto.

### **Marketing y Publicidad**

**Tabla 6. Presupuesto marketing y publicidad**

<b>Marketing y Publicidad</b>	
Stand publicitario en feria ProEcuador en Berlín	<u>2.600,00</u>
Stand publicitario en feria ProEcuador en Alemania	<u>3.400,00</u>
Marketing Digital (Redes sociales)	0,00
Mantenimiento de la página web	200,00
Mantenimiento App para los y Android	300,00
Diseño e Impresión de Tarjetas de presentación	100,00
<b>Total</b>	<b>7.150,00</b>

**Elaborado por:** la autora

Como se aprecia en la Tabla. 6 Presupuesto marketing y publicidad, así mismo se consideraron algunos aspectos de marketing y publicidad. Para la presente consolidadora de carga se tiene la iniciativa de hacerla conocer en el mercado internacional, por tal motivo se resaltan valores por la colocación de stands en las distintas ferias.

### **Financiamiento**

Para la ejecución de la consolidadora de carga se realizará financiamiento con un banco privado y con la Corporación Financiera Nacional. Es decir, el 70% de la inversión total es obtenido de la CFN, mientras que el 30% será otorgado por el Banco del Pacífico.

**Tabla 7. Financiamiento del proyecto**

<b>Modo de Financiamiento</b>		
Préstamo de Largo Plazo	\$ 30.809,80	70,00%
Capital Social	\$ 13.204,20	30,00%
Costo proyectado del proyecto	<b>\$ 44.014,00</b>	<b>100,00%</b>

**Elaborado por:** la autora

### Colaboradores

Para la ejecución del presente proyecto se consideraron los siguientes cargos, entre ellos tenemos: a) Gerente General, b) Gerente Financiero, c) Gerente de Logística y d) Gerente Administrativo.

Sus funciones principales son de brindar ayuda y soporte a cada uno de los departamentos correspondientes de acuerdo con las distintas actividades que le sean asignadas.

**Tabla 8.** *Colaboradores de la consolidadora Velactive*

<b>Cargo</b>	<b># de Cargos</b>	<b>Sueldo</b>
Gerente General	1	\$ 1.000
Gerente Financiero	1	\$ 900
Gerente de Logística	1	\$ 900
Gerente Administrativo	1	\$900
Secretaria Financiera	1	\$ 394
Secretaria General	1	\$ 394
Asistentes Servicio al cliente	3	\$394
Recaudadores	1	\$ 394
Relacionistas Públicos	2	\$ 394
Estibadores	4	\$ 394
Conserje	1	\$ 394

**Elaborado por:** la autora

### Costos y beneficios

Para la realización del presente proyecto se consideraron variables como: a) efectividad del traslado de la mercadería y b) costos bajos.

En el caso de las exportaciones contaremos con el servicio de la empresa naviera Ocean Network Express, debido que cumplen con los requerimientos antes descritos.

Como se describe en la tabla 9. Costos y beneficios de la consolidadora para exportación, se puede observar que dicha consolidadora de carga proporcionará la inspección antinarcoóticos y el monitoreo 24/7.

**Tabla 9.** *Costos y beneficios de la consolidadora para exportación*

<b><u>Exportación</u></b>		
<b><u>Ocean Network Express</u></b>		
	<b>Contenedor 20´</b>	<b>Contenedor 40´</b>
Agencia Naviera	\$ 1.001,00	\$ 1.021,00
Agente Aduanero	\$ 250,00	\$ 250,00
Inspeccion antinarcoóticos	\$ 300,00	\$ 300,00
Monitoreo 24/7	\$ 200,00	\$ 250,00

<i>Suma total</i>	\$ 1.871,00	\$ 1.941,00
Costo por transporte	\$ 120,00	\$ 120,00
Margen Utilidad (40%)	\$ 700,40	\$ 728,40
Valor por envío	\$ 2.571,40	\$ 2.669,40

**Elaborado por:** la autora

Así mismo, la realización de importaciones desde China a Ecuador, se consideró la agencia naviera NaveEcuador, la cual nos facilita una mayor comunicación y conexión con la mercadería. Cabe recalcar que, el margen de utilidad será del 40% para mantener competitividad en el mercado en relación a las otras consolidadoras de carga existentes.

**Tabla 10.** Costos y beneficios de la consolidador de carga para importación

<b><u>Importación</u></b>		
<b><u>NaveEcuador</u></b>		
	<b>Contenedor 20´</b>	<b>Contenedor 40´</b>
Agencia Naviera	\$ 2.996,12	\$ 3.021,12
Agente Aduanero	\$ 250,00	\$ 250,00
Inspeccion antinarcóticos	\$ 300,00	\$ 300,00
Monitoreo 24/7	\$ 300,00	\$ 350,00
<i>Suma total</i>	\$ 3.966,12	\$ 4.041,12
Costo por transporte	\$ 120,00	\$ 120,00
Margen Utilidad (40%)	\$ 1.538,45	\$ 1.568,45

**Elaborado por:** la autora

### **Capital de Trabajo**

Para el cálculo correspondiente al capital de trabajo, se consideró la siguiente formula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

La cual nos permite conocer que mensualmente necesitaremos \$7000 para la ejecución correcta de la presente consolidadora de carga.

**Tabla 11.** Análisis del capital de trabajo

<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 7.000,00
---------------------------	-------------

**Elaborado por:** la autora

### **Análisis de la demanda**

Para realizar el cálculo de la demanda se utilizó información proporcionada a través de los diferentes manifiestos obtenidos por empresas que ofrecen el servicio de transportación de mercadería. En donde, se consideró la cantidad de importaciones y exportaciones realizadas por Ecuador a China de productos no perecibles desde el Puerto de Guayaquil, a través de los años 2016, 2017 y 2018.

Cuyo resumen se describe a continuación:

**Tabla 12.** *Resumen general de importaciones y exportaciones*

<b>Año</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Exportaciones</b>
<b>2016</b>	34328	5614
<b>2017</b>	44432	6191
<b>2018</b>	52850	10776

**Elaborado por:** la autora

De acuerdo con los resultados obtenidos, se procedió a realizar la proyección del cálculo de la demanda, donde se obtuvo el siguiente resultado:

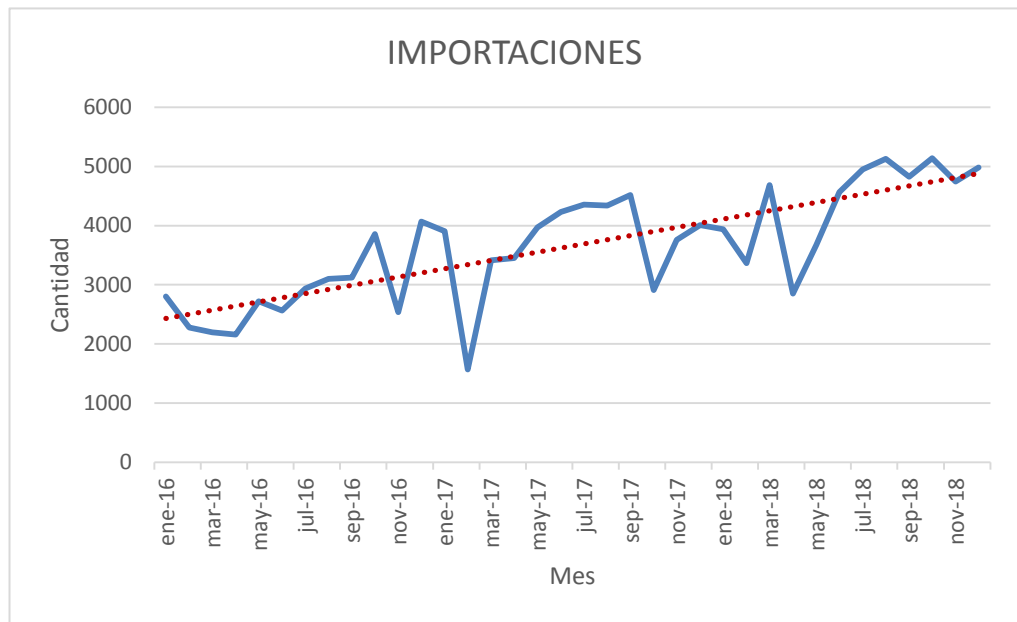
**Tabla 13.** *Crecimiento importaciones y exportaciones*

<b>Año</b>	<b>Crecimiento importaciones</b>	<b>Crecimiento exportaciones</b>
<b>2019</b>	1,163%	3,010%
<b>2020</b>	1,151%	1,407%
<b>2021</b>	1,009%	1,201%
<b>2022</b>	0,900%	1,049%
<b>2023</b>	0,812%	0,932%

**Elaborado por:** la autora

Como se observa en la tabla 13, las importaciones de productos no perecibles mantienen un crecimiento durante los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023. Por otra parte, durante el año 2019 las exportaciones se potencializarán a gran escala en relación a los siguientes años. Adicionalmente se puede indicar que, durante los próximos 5 años se mantendrá con mayor fuerza las exportaciones. Esto constituye una situación positiva para el Ecuador, ya que aportará notoriamente en la Balanza Comercial.

*Ilustración 4. Importaciones año 2016 al 2018*



**Elaborado por:** la autora

*Ilustración 5. Exportaciones año 2016 al 2018*



**Elaborado por:** la autora

### **Análisis VAN y TIR**

**Tabla 14. Análisis del Van y Tir**

<b>Tasa Pasiva referencial</b>	11,83%
<b>VAN</b>	\$ 201.263,12
<b>TIR</b>	43%

**Elaborado por:** la autora

A través del Valor Actual Neto (VAN), se puede conocer la actualización de los cobros de un proyecto y adicionalmente permite conocer, cuanto se ganará con la inversión realizada. En este caso es de \$201263.12

Además, a través de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se puede conocerla si tasa de rentabilidad es exitosa o no en relación con el mercado. En caso, la creación de la consolidadora de carga tendrá una TIR considerablemente buena, debido a que es mayor a la tasa pasiva referencial.

### **Presupuesto**

Para el análisis presupuestario de la consolidadora de carga, se consideraron aquellos factores indicados por parte de los distintos clientes que utilizan y requieren el servicio que se está ofreciendo. Por tal motivo, el presupuesto de contenedores enviados a China será 4 mensuales, debido a que, de acuerdo con la Balanza Comercial, indica que existen menos exportaciones a China en relación a las importaciones. Así mismo, en el caso de las importaciones, la presente consolidadora de carga traerá hasta Guayaquil 7 contenedores mensuales, para poder abarcar la demanda que se necesita en la Perla del Pacífico.

### **Flujo de efectivo**

De acuerdo con los análisis realizados, que se pueden evidenciar en la Tabla 13. Flujo de efectivo proyectado y tomando en cuenta una proyección de 5 años, se puede indicar que la liquidez de la empresa aumenta con el paso de los años.

Tentativamente inicia con \$7000 y al finalizar el segundo periodo se obtiene alrededor de \$15000. Esto provoca una situación favorable para la empresa.

**Estado de resultados proyectado**

De acuerdo con las proyecciones realizadas que se evidencian en la Tabla 14. Estado de resultado proyectado, se puede indicar que los resultados que proyectan la empresa han sido favorables durante los primeros 5 años. Dichas ganancias se las utilizará para reinvertir en la presente consolidadora de carga, las cuales servirán de apoyo para el aumento de nuevos servicios durante el transcurso del tiempo



**Tabla 15. Presupuesto proyectado**

<b>Presupuesto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Presupuesto de Ventas					
Precio por servicio exportación	\$ 2 571,40	\$ 2 571,40	\$ 2 571,40	\$ 2 571,40	\$ 2 571,40
Cantidad	48	49	50	51	52
Total	\$ 123 427,20	\$ 125 998,60	\$ 128 570,00	\$ 131 141,40	\$ 133 712,80
Precio por servicio importación	\$ 5 504,57	\$ 5 504,57	\$ 5 504,57	\$ 5 504,57	\$ 5 504,57
Cantidad	84	85	86	87	88
Total	\$ 462 383,71	\$ 467 888,28	\$ 473 392,85	\$ 478 897,42	\$ 484 401,98
Ventas	\$ 585 810,91	\$ 593 886,88	\$ 601 962,85	\$ 610 038,82	\$ 618 114,78
Crédito (10% de Ventas)	\$ 58 581,09	\$ 59 388,69	\$ 60 196,28	\$ 61 003,88	\$ 61 811,48
Contado (90% de ventas)	\$ 527 229,82	\$ 534 498,19	\$ 541 766,56	\$ 549 034,93	\$ 556 303,31
Cédula de cobranzas					
Ventas al contado del año	\$ 527 229,82	\$ 534 498,19	\$ 541 766,56	\$ 549 034,93	\$ 556 303,31
Ventas a crédito del mes anterior	\$ 58 581,09	\$ 59 388,69	\$ 60 196,28	\$ 61 003,88	\$ 61 811,48
Total cobros	\$ 527 229,82	\$ 593 079,28	\$ 601 155,25	\$ 609 231,22	\$ 617 307,19
Cédula de pago					
Costo por Servicios anuales	\$ 422 962,08	\$ 428 799,20	\$ 434 636,32	\$ 440 473,44	\$ 446 310,56
Pagos del año (90% de contado)	\$ 380 665,87	\$ 385 919,28	\$ 391 172,69	\$ 396 426,10	\$ 401 679,50
De las del mes pasado(10% de las ventas mes pasado)	\$ 42 296,21	\$ 42 879,92	\$ 43 463,63	\$ 44 047,34	\$ 44 631,06
Total pago por servicios	\$ 380 665,87	\$ 428 215,49	\$ 434 052,61	\$ 439 889,73	\$ 445 726,85

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 16. Flujo efectivo proyectado**

<i>Flujo de efectivo</i>						
	<i>Inicio</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>Presupuesto de flujo de efectivo</i>						
Saldo anterior	\$ 0,00	\$ 7 000,00	\$ 15 291,78	\$ 43 487,30	\$ 73 881,28	\$ 102 473,73
Ingresos por Servicios Prestados	\$ 0,00	\$ 527 229,82	\$ 593 079,28	\$ 601 155,25	\$ 609 231,22	\$ 617 307,19
Efectivo disponible	\$ 0,00	\$ 534 229,82	\$ 608 371,06	\$ 644 642,55	\$ 683 112,50	\$ 719 780,92
Costos por servicios pagados	\$ 0,00	\$ 380 665,87	\$ 428 215,49	\$ 434 052,61	\$ 439 889,73	\$ 445 726,85
Alquiler de oficina	\$ 1 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00
Suministros de oficina	\$ 268,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00
Servicios básicos	\$ 0,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00
Internet	\$ 200,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00
Marketing y publicidad	\$ 0,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00
Sueldos y comisiones	\$ 0,00	\$ 92 669,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90
Gastos varios(0,5% de los ingresos)	\$ 0,00	\$ 2 636,15	\$ 2 965,40	\$ 3 005,78	\$ 3 046,16	\$ 3 086,54
Permisos de funcionamiento	\$ 90,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Certificado IMO	\$ 1 000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Garantía Consolidadora	\$ 19 700,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Gastos legales	\$ 400,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total salidas de operación	\$ 22 658,00	\$ 496 227,93	\$ 550 532,79	\$ 556 410,29	\$ 562 287,79	\$ 568 165,29
Total salidas	<b>\$ 22 658,00</b>	<b>\$ 496 227,93</b>	<b>\$ 550 532,79</b>	<b>\$ 556 410,29</b>	<b>\$ 566 287,79</b>	<b>\$ 568 165,29</b>
Superávit ( déficit )(Efectivo disponible-total salidas)	-\$ 22 658,00	\$ 38 001,90	\$ 57 838,27	\$ 88 232,26	\$ 116 824,71	\$ 151 615,63
Saldo mínimo(Capital de trabajo)	\$ 7 000,00	\$ 7 000,00	\$ 7 000,00	\$ 7 000,00	\$ 7 000,00	\$ 7 000,00
Sobrante (faltante) de efectivo	-\$ 29 658,00	\$ 31 001,90	\$ 50 838,27	\$ 81 232,26	\$ 109 824,71	\$ 144 615,63
Préstamo	\$ 29 658,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago de capital o principal	\$ 0,00	\$ 18 866,17	\$ 11 441,84	\$ 12 085,61	\$ 12 805,54	\$ 13 610,63
Intereses	\$ 0,00	\$ 3 843,94	\$ 2 909,14	\$ 2 265,37	\$ 1 545,44	\$ 740,34
Entradas financieras	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Saldo de efectivo	\$ 7 000,00	\$ 15 291,78	\$ 43 487,30	\$ 73 881,28	\$ 102 473,73	\$ 137 264,65

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 17. Estado de resultado proyectado**

<b>Estado de Resultado Proyectados</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Sevicios brindados	\$ 585 810,91	\$ 593 886,88	\$ 601 962,85	\$ 610 038,82	\$ 618 114,78
Costos por servicio	\$ 422 962,08	\$ 428 799,20	\$ 434 636,32	\$ 440 473,44	\$ 446 310,56
Utilidad bruta	\$ 162 848,83	\$ 165 087,68	\$ 167 326,53	\$ 169 565,38	\$ 171 804,22
Alquiler de oficina	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00
Suministros de oficina	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00	\$ 3 216,00
Servicios básicos	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00	\$ 2 400,00
Internet	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00	\$ 1 440,00
Marketing y publicidad	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00	\$ 7 200,00
Sueldos y comisiones	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90	\$ 99 095,90
Gastos varios(0,5% de los ingresos)	\$ 2 636,15	\$ 2 965,40	\$ 3 005,78	\$ 3 046,16	\$ 3 086,54
Salida extra ( compra de Activo )	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Marketing internacional	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00
Depreciación	\$ 5 271,60	\$ 5 271,60	\$ 5 271,60	\$ 5 271,60	\$ 5 271,60
Total gastos operativos	\$ 133 259,65	\$ 133 588,90	\$ 133 629,28	\$ 133 669,66	\$ 133 710,04
Utilidad operativa	<b>\$ 29 589,18</b>	<b>\$ 31 498,78</b>	<b>\$ 33 697,25</b>	<b>\$ 35 895,72</b>	<b>\$ 38 094,18</b>
Gastos por intereses	\$ 6 075,81	\$ 4 262,71	\$ 3 695,09	\$ 3 060,33	\$ 2 350,48
Utilidad antes de beneficios a trabajadores	<b>\$ 23 513,37</b>	<b>\$ 27 236,07</b>	<b>\$ 30 002,15</b>	<b>\$ 32 835,38</b>	<b>\$ 35 743,70</b>
Menos 15% trabajadores	\$ 3 527,01	\$ 4 085,41	\$ 4 500,32	\$ 4 925,31	\$ 5 361,56
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	<b>\$ 19 986,36</b>	<b>\$ 23 150,66</b>	<b>\$ 25 501,83</b>	<b>\$ 27 910,07</b>	<b>\$ 30 382,15</b>
Menos 25% Impuesto a la Renta	\$ 4 996,59	\$ 5 787,67	\$ 6 375,46	\$ 6 977,52	\$ 7 595,54
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 14 989,77</b>	<b>\$ 17 363,00</b>	<b>\$ 19 126,37</b>	<b>\$ 20 932,56</b>	<b>\$ 22 786,61</b>

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 18. Balance general proyectado**

	Balance inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Balance General</b>						
<b>ACTIVOS</b>						
Efectivo	\$ 7 000,00	\$ 15 291,78	\$ 43 487,30	\$ 73 881,28	\$ 102 473,73	\$ 137 264,65
Cuentas por cobrar a clientes	\$ 0,00	\$ 58 581,09	\$ 59 388,69	\$ 60 196,28	\$ 61 003,88	\$ 61 811,48
Alquiler anticipado de oficina	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Garantía de alquiler de oficina	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipo de oficina	\$ 7 640,00	\$ 7 640,00	\$ 7 640,00	\$ 7 640,00	\$ 7 640,00	\$ 7 640,00
Muebles de oficina	\$ 3 616,00	\$ 3 616,00	\$ 3 616,00	\$ 3 616,00	\$ 3 616,00	\$ 3 616,00
Tecnologías de información	\$ 8 000,00	\$ 8 000,00	\$ 8 000,00	\$ 8 000,00	\$ 8 000,00	\$ 8 000,00
Redes de cómputo y seguridad	\$ 2 200,00	\$ 2 200,00	\$ 2 200,00	\$ 2 200,00	\$ 2 200,00	\$ 2 200,00
Luminarias	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Marketing pagado por anticipado	\$ 0,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00
Depreciación acumulada	\$ 0,00	-\$ 5 271,60	-\$ 10 543,20	-\$ 15 814,80	-\$ 17 086,40	-\$ 22 358,00
<b>Total activos</b>	<b>\$ 30 356,00</b>	<b>\$ 97 957,27</b>	<b>\$ 121 688,78</b>	<b>\$ 147 618,77</b>	<b>\$ 175 747,22</b>	<b>\$ 206 074,13</b>
Cuentas por pagar a proveedores	\$ 0,00	\$ 42 296,21	\$ 42 879,92	\$ 43 463,63	\$ 44 047,34	\$ 44 631,06
Salarios y comisiones por pagar	\$ 0,00	\$ 6 426,00	\$ 6 426,00	\$ 6 426,00	\$ 6 426,00	\$ 6 426,00
Deudas bancarias corto plazo	\$ 8 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00	\$ 6 000,00
Intereses por pagar	\$ 0,00	\$ 2 231,87	\$ 3 585,44	\$ 5 015,17	6530,061275	8140,19934
Beneficios a trabajadores por pagar	\$ 0,00	\$ 3 527,01	\$ 7 612,42	\$ 12 112,74	\$ 17 038,05	\$ 22 399,60
Impuesto a la renta por pagar	\$ 0,00	\$ 4 996,59	\$ 10 784,26	\$ 17 159,71	\$ 24 137,23	\$ 31 732,77
Dividendos por pagar	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Total pasivo circulante</b>	<b>\$ 8 000,00</b>	<b>\$ 65 477,67</b>	<b>\$ 77 288,03</b>	<b>\$ 90 177,25</b>	<b>\$ 104 178,68</b>	<b>\$ 119 329,63</b>
Deuda Largo Plazo	\$ 30 809,80	\$ 25 943,63	\$ 20 501,79	\$ 14 416,17	7610,634533	\$ 0,00
<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 38 809,80</b>	<b>\$ 91 421,30</b>	<b>\$ 97 789,82</b>	<b>\$ 104 593,42</b>	<b>\$ 111 789,32</b>	<b>\$ 119 329,63</b>
Capital de accionistas	\$ 13 204,20	\$ 13 204,20	\$ 13 204,20	\$ 13 204,20	\$ 13 204,20	\$ 13 204,20
Utilidades retenidas	\$ 0,00	\$ 14 989,77	\$ 32 352,77	\$ 51 479,14	\$ 72 411,70	\$ 95 198,31
Gastos de constitucion	-\$ 21 190,00	-\$ 21 190,00	-\$ 21 190,00	-\$ 21 190,00	-\$ 21 190,00	-\$ 21 190,00
Gastos de instalación	-\$ 468,00	-\$ 468,00	-\$ 468,00	-\$ 468,00	-\$ 468,00	-\$ 468,00
<b>Total patrimonio</b>	<b>-\$ 8 453,80</b>	<b>\$ 6 535,97</b>	<b>\$ 23 898,97</b>	<b>\$ 43 025,34</b>	<b>\$ 63 957,90</b>	<b>\$ 86 744,51</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 30 356,00</b>	<b>\$ 97 957,27</b>	<b>\$ 121 688,78</b>	<b>\$ 147 618,77</b>	<b>\$ 175 747,22</b>	<b>\$ 206 074,13</b>

**Elaborado por:** la autora

### Punto de equilibrio

De acuerdo con la tabla 16. Punto de Equilibrio, se puede observar que las ventas totales obedecen al punto de equilibrio, lo cual se puede indicar que es una situación favorable para la empresa ya que las ventas sobrepasan el punto de equilibrio.

Para el cálculo de dicho proceso, se tomó en cuenta la siguiente formula:

### *Ilustración 6.Fórmula del Punto de Equilibrio*

$$\text{P.E. \$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 19. Punto de equilibrio**

<b>Costos fijos</b>	<b>\$ 115.562,05</b>
<b>Costos Variable</b>	<b>\$ 380.665,87</b>
<b>Ventas totales</b>	<b>\$ 527.229,82</b>
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>\$ 415.707,69</b>

**Elaborado por:** la autora

### Ratios financieros

**Tabla 20. Análisis de ratios financieros**

<b>Ratios financieros</b>						
	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>	<b>Promedio</b>
<b>LIQUIDEZ</b>						
Rotacion de Activos Totales	5,98	4,88	4,08	3,47	3,00	4,28
Multiplicador de Capital	14,99	5,09	3,43	2,75	2,38	5,73
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Bruto	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28
Margen de Operación	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06
Margen de Utilidad	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03
ROI(Rentabilidad sobre activos totales)	0,15	0,14	0,13	0,12	0,11	0,13
ROE(Retabilidad sobre capital de los accionistas)	1,14	1,31	1,45	1,59	1,73	1,44
Modelo DuPont	2,29	0,73	0,44	0,33	0,26	0,81
Capacidad para generar utilidad	0,30	0,26	0,23	0,20	0,18	0,24
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Deuda a Activos Totales	0,33	0,22	0,14	0,08	0,03	0,16
Analisis de Cobertura	0,39	0,38	0,38	0,38	0,38	0,38
Cobertura de intereses	4,87	7,39	9,12	11,73	16,21	9,86

**Elaborado por:** la autora

## ***Análisis***

### ***Rotación de Activos Totales***

Por cada unidad monetaria en activos totales, se ha vendido 5.96

### ***Multiplicador de Capital***

Por cada unidad monetaria del patrimonio, se tiene \$13,72 unidades monetarias de activos.

### ***Margen Bruto***

Por cada unidad monetaria que se ha vendido en el año 1, la compañía gana \$0,2519 de utilidad bruta.

### ***Margen de Operación***

Por cada unidad monetaria que se ha vendido en el año 1, la empresa ha ganado \$0,016 de utilidad operativa.

### ***Margen de Utilidad***

Por cada unidad monetaria en ventas netas, la compañía ha obtenido \$0,013 de utilidad neta.

### ***ROI (Rentabilidad sobre activos totales)***

Por cada unidad monetaria de activos totales se ha obtenido \$0,158 de utilidades netas.

### ***ROE (Rentabilidad sobre capital de los accionistas)***

Por cada unidad monetaria de capital de accionistas, se ha obtenido \$1,18 de utilidad neta

### ***Cobertura de intereses***

Por cada unidad monetaria invertida, se obtiene \$5,80 de utilidad operativa

### **Participación en el mercado**

De acuerdo con la información proporcionada en los manifiestos de las diferentes empresas, que ofrecen transportación de mercadería desde el lugar de origen hacia el lugar de destino, se obtuvieron los siguientes resultados:

**Tabla 21. Porcentaje de participación de la competencia**

<b>EMPRESA</b>	<b>% DE PARTICIPACIÓN</b>
A.P.L. ECUADOR	2,50%
BROOM ECUADOR S.A	3,40%
CITIKOLD S.A.	2,00%
CMA CGM ECUADOR S.A.	3,30%
DELPAC S.A. (AGENCIA DEL PACIF)	2,60%
GREENANDES ECUADOR S.A.	5,60%
HAMBURG SUD CROWLEY ECUADOR	10,30%
KING OCEAN ECUADOR KINGOCEAN S	6,20%
M.S.C. DEL ECUADOR	4,50%
MAERSK DEL ECUADOR C.A.	9,20%
MARGLOBAL	9,60%
NAVESMAR S.A.	3,40%
NAVESUR S.A.	4,60%
NAVISUR NAVIERA DEL SUR S.A.	4,30%
REMAR S.A.	6,30%
SNORKEL S.A.	4,80%
TERMINAVES	2,00%
TRADINTER S.A.	5,60%
TRANSOCEANICA CIA LTDA.	5,30%
TRANSPORTES PORMAR S.A.	4,50%

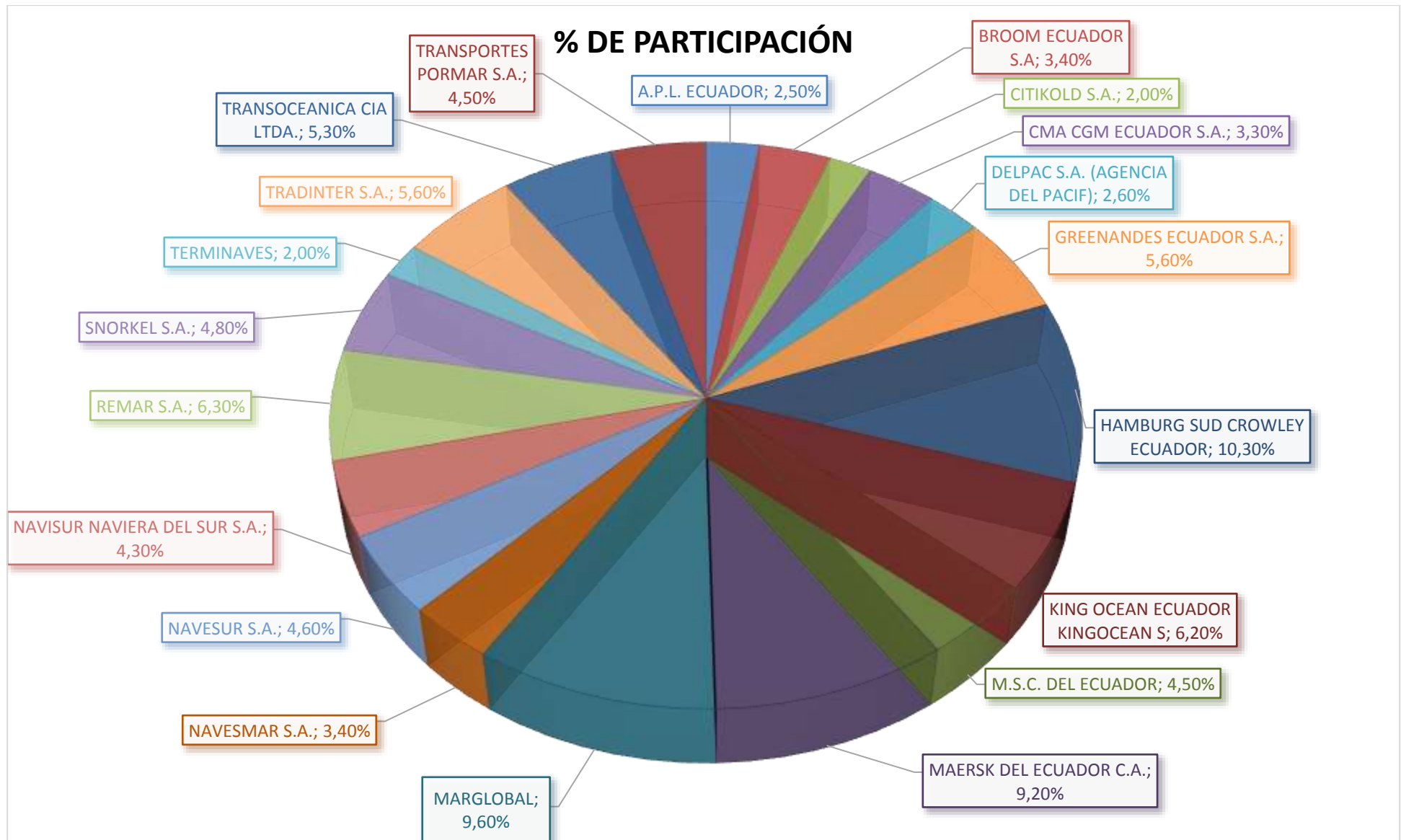
**Elaborado por:** la autora

De acuerdo con la tabla 21. Porcentaje de participación de mercado, se puede observar que la empresa Hamburg Sud, Marglobal y Maersk mantienen un alto nivel de competitividad a nivel del mercado nacional. Cabe recalcar que dichas participaciones, están seguidas por las empresas Remar y King Ocean.

Adicionalmente cabe indicar que, de acuerdo a la capacidad instalada, la empresa Velactive está dispuesta a cubrir el 4% del mercado de transportación de productos no perecibles hacia China. Lo cual constituye un porcentaje similar de participación entre las empresas Navi Sur, Navesur, Snorkel y Pormar.

*Ilustración 7. Participación del mercado de los competidores*

Ilustración 8. Participación del mercado de los competidores



Elaborado por: la autora



## Estudio de viabilidad económica

### Escenario optimista

Para la realización del escenario optimista, se consideró que tanto en las importaciones y las exportaciones aumenten en 1% y disminuyendo su costo en la misma proporción. Para lo cual se resume a continuación:

*Tabla 22. Escenario optimista*

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ingreso importaciones</b>	2,16%	2,15%	2,01%	1,90%	1,81%
<b>Ingresos exportaciones</b>	4,01%	2,41%	2,20%	2,05%	1,93%
<b>Costo</b>	1,09%	0,28%	0,10%	-0,03%	-0,13%
<b>Precio</b>	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%

**Elaborado por:** la autora

*Tabla 23. Punto de equilibrio escenario optimista*

<b>Costos fijos</b>	\$ 115 659,12
<b>Costos Variable</b>	\$ 395 423,74
<b>Ventas totales</b>	\$ 546 642,46

<b>Punto de Equilibrio</b>	\$ 418 097,58
----------------------------	---------------

**Elaborado por:** la autora

*Tabla 24. Ratios financieros escenario optimista*

### Ratios financieros

	Año1	Año 2	Año3	Año4	Año5	Promedio
<b>LIQUIDEZ</b>						
Rotación de Activos Totales	5,80	4,35	3,32	2,61	2,10	3,64
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Bruto	0,28	0,29	0,30	0,30	0,31	0,30
Margen de Operación	0,06	0,08	0,09	0,10	0,12	0,09
Margen de Utilidad	0,03	0,04	0,05	0,06	0,07	0,05
Modelo DuPont	1,87	0,74	0,48	0,37	0,30	0,75
Capacidad para generar Utilidad	0,33	0,33	0,30	0,27	0,24	0,29
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Deuda a Activos Totales	0,31	0,18	0,10	0,05	0,02	0,13
Análisis de Cobertura	0,38	0,41	0,42	0,44	0,45	0,42

Cobertura de intereses	5,71	11,08	15,62	22,31	33,64	17,67
------------------------	------	-------	-------	-------	-------	-------

**Elaborado por:** la autora

### **Escenario pesimista**

Para la realización del escenario pesimista, se consideró que tanto las importaciones y las exportaciones no aumenten, pero que su costo si incremente en 1%. Para lo cual se resume a continuación:

**Tabla 25. Escenario Pesimista**

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ingreso importaciones</b>	1,16%	1,15%	1,01%	0,90%	0,81%
<b>Ingresos exportaciones</b>	3,01%	1,41%	1,20%	1,05%	0,93%
<b>Costo</b>	3,09%	2,28%	2,10%	1,97%	1,87%
<b>Precio</b>	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%	0,90%

**Tabla 26. Punto de equilibrio escenario pesimista**

<b>Costos fijos</b>	\$ 115 622,45
<b>Costos Variable</b>	\$ 397 831,62
<b>Ventas totales</b>	\$ 539 308,68

<b>Punto de Equilibrio</b>	\$ 440 751,25
----------------------------	---------------

**Elaborado por:** la autora

**Tabla 27. Ratios financieros escenario pesimista**

	Año1	Año 2	Año3	Año4	Año5	Promedio
<b>LIQUIDEZ</b>						
Rotacion de Activos Totales	6,36	5,08	4,02	3,20	2,59	4,25
Multiplicador de Capital	32,53	5,42	3,29	2,55	2,19	9,20
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Bruto	0,26	0,27	0,28	0,29	0,30	0,28
Margen de Operación	0,04	0,06	0,07	0,08	0,09	0,07
Margen de Utilidad	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,04
Modelo DuPont	3,92	0,87	0,53	0,40	0,32	1,21
Capacidad para generar utilidad	0,25	0,29	0,28	0,26	0,24	0,26
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Deuda a Activos Totales	0,34	0,22	0,13	0,07	0,02	0,16
Analisis de Cobertura	0,36	0,38	0,39	0,41	0,42	0,39
Cobertura de intereses	3,93	8,12	11,68	16,90	25,36	13,20

**Elaborado por:** la autora

## **Conclusiones**

De acuerdo con la investigación realizada en el presente proyecto se puede indicar que, la creación de la consolidadora de carga Velactive, es factible y genera rentabilidad durante los 5 años de proyección realizada en los distintos estados financieros.

Adicionalmente, con la realización de un análisis técnico y organizacional para determinar los requerimientos de infraestructuras, maquinarias, localización y recursos humanos necesarios para la creación y puesta en marcha de la empresa, permitió conocer los factores importantes que permiten un buen desenvolvimiento dentro de la consolidadora de carga Velactive. Tales como: a) comunicación, b) agilidad en el proceso entre otros. Esto permite que los colaboradores mantengan una idea clara de lo que solicita a nivel de todos los clientes

Par el análisis del mercado a fin de diseñar las estrategias de penetración para lograr la aceptación del servicio, se obtuvo que contaminación de la mercadería de estupefacientes es una preocupación frecuente para los clientes que desean transportar sus productos al mercado asiático. Por tal motivo, la inclusión de la revisión de la mercadería de manera de pre-embarque facilitaría el proceso, así como también, el conocimiento oportuno de la mercadería a través de la colocación de candados satelitales para conocer el estatus oportuno de dichos productos.

Finalmente, a través de la ejecución del análisis financiero se conoció que el presente proyecto es factible, logrando obtener positivos márgenes de ganancia las cuales pueden ser reinvertidas para generar aún más rentabilidad. Cabe recalcar que la consolidadora de carga Velactive tiene capacidad de respuesta inmediata frente a cualquier adversidad.

## **Recomendaciones**

De acuerdo con los resultados obtenidos de cada uno de los capítulos planteados en el presente proyecto, se recomienda que las consolidadoras de carga cuenten con un sistema personalizado para realizar las respectivas clasificaciones de partidas arancelarias. Esto permite evitar la equivocación por parte de los clientes

Se recomienda que toda consolidadora de carga mantenga un límite en la recepción del pedido de 3 horas máxima a la petición de la misma. Esto servirá para evitar percances en la mercadería, así como también la entrega tardía en el destino. Se recomienda también inculcar a los trabajadores la responsabilidad social, para generar un impacto positivo en la empresa.

Finalmente, se recomienda realizar diferentes búsquedas debido a que los artículos legales y los requisitos, son cambiantes y pueden afectar a la creación de la consolidadora de carga. se recomienda buscar información actual pertinente al tema de investigación.

## Anexos



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

- Al momento de realizar transportaciones de mercaderías hacia China, ¿Cuáles son los principales problemas que se les presentan?
- ¿Qué haría usted, para mejorar dichos problemas?
- ¿Posee la empresa todas las certificaciones para el traslado de mercadería, incluido la certificación de productos peligrosos?
- ¿Cuánto flujo comercial posee la consolidadora de carga con China?
- ¿Cuáles son los productos más trasportados en la consolidadora que usted labora?
- ¿Cuál es el puerto más frecuentado en China para entregar la mercadería solicitada por el cliente?
- Finalmente, ¿Cuál es la característica diferenciadora que posee la consolidadora en la que usted labora en relación con los competidores?



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

- ¿Usted utiliza el servicio de consolidadora de carga para la transportación de su mercadería?
- ¿Ha tenido usted problemas con el servicio ofertado?, ¿Cuáles?
- ¿Dichos problemas como han afectado la situación del abastecimiento local de la empresa en la que usted trabaja?
- ¿Cómo es el medio de comunicación entre la consolidadora de carga y usted, para conocer el movimiento de su mercadería?
- ¿Ha recibido agilidad en los procesos por parte de la consolidadora de carga que realiza la transportación de su mercadería?
- ¿Está usted dispuesto a cambiarse de consolidadora para obtener un mayor servicio?

## Bibliografía

- Aaura Ruano. (27 de octubre de 2016). *Sertrans*. Obtenido de <http://www.sertrans.es/trasporte-terrestre/causas-accidentes-en-transporte-mercancias/>
- Aduana del Ecuador SENA. (2013). *REQUISITOS PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN COMO*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2013/SENAE-DGN-2013-0488-RE.pdf>
- Aduana del Ecuador SENA. (s.f.). *Organizacion Mundial de Aduana (OMA)*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/organizacion-mundial-de-aduana-oma/>
- Alexander Simoes. (2017). *The observatory of economy complexity*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/chn/>
- Arana, I. (17 de abril de 2018). *La economía china se mantiene estable al crecer un 6,8% en el primer trimestre de 2018*. Obtenido de <https://www.elmundo.es/economia/2018/04/17/5ad5ba35ca4741e4628b4668.html>
- Aulestia, P. (9 de enero de 2018). *Transport*. Obtenido de Emirates designa a Marglobal como su GSA en Ecuador: <http://transport.ec/aerolineas-2/emirates-designa-a-marglobal-como-su-gsa-en-ecuador/>
- Autoridad Portuaria de Guayaquil. (s.f.). *Autoridad Portuaria de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.puertodeguayaquil.gob.ec/historia-del-puerto/>
- Avila, J. (2010). *Proyecto de inversion de una consolidadora de carga*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/13802/1/D-43310.pdf>

Banco Central del Ecuador. (agosto de 2018). *Banco Central del Ecuador*.  
Obtenido de [https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/  
SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201810.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebca201810.pdf)

Banco Central del Ecuador. (28 de septiembre de 2018). *LA ECONOMÍA ECUATORIANA CRECIÓ 0,9% EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2018*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1126-la-economia-ecuatoriana-crecio-09-en-el-segundo-trimestre-de-2018>

Barantes, Y. C. (5 de noviembre de 2014). *¿Qué es una Agencia Naviera?*  
Obtenido de <https://prezi.com/m2iy1v3iyuwp/que-es-una-agencia-naviera/>

Beato, N. (27 de julio de 2012). *Acento*. Obtenido de El Agente de Carga Internacional (Consolidador o Desconsolidador): <https://acento.com.do/2012/opinion/205283-el-agente-de-carga-internacional-consolidadoro-desconsolidador/>

Calbeux, J. (2018). *Logistics Shalom*. Obtenido de <http://shalomlogistics.com.mx/2018/01/31/que-es-un-teu/>

Camará de Comercio Ecuatoriana-China. (septiembre de 2015). *José Antonio Hidalgo: 'La caída bursátil china no nos afecta'*. Obtenido de <http://camarachina.ec/2015/09/29/jose-antonio-hidalgo-la-caida-bursatil-china-no-nos-afecta-este-contenido-ha-sido-publicado-originalmente-por-revista-lideres-en-la-siguiente-direccion-httpwww-revistalideres-e/>

Carballo, I. (19 de junio de 2015). *LA INNOVACIÓN EN CHINA*. Obtenido de <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/16736/Trabajo%20Unido%20FINAL.pdf?sequence=2>

Carmallo, B. (4 de marzo de 2013). *Pensamientos de Sistemas*. Obtenido de Definiendo el alcance de una investigación: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa:



<https://pensamientodesistemasaplicado.blogspot.com/2013/03/definiedo-el-alcance-de-una.html>

Club Unimaq. (s.f.). *¿Qué es un montacargas?* Obtenido de <http://www.clubunimaq.com.pe/que-es-un-montacargas/>

Coll, C. (2017). *Teoría de la Integración Económica*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/17/teoria-integracion.htm>

Comercio Exterior. (s.f.). *Diccionario de comercio exterior*. Obtenido de <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-F+p-875+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/flete.htm>

Comercio Exterior. (s.f.). *Diccionario de comercio exterior*. Obtenido de <http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+l-E+p-844+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/estiba.htm>

Eco Finanzas. (2018). *VALOR FOB*. Obtenido de [https://www.ecofinanzas.com/diccionario/V/VALOR\\_FOB.htm](https://www.ecofinanzas.com/diccionario/V/VALOR_FOB.htm)

Economía UNAM. (s.f.). *PRINCIPALES TEORÍAS SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

Economipedia. (2018). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/payback.html>

EcuRed. (2018). *Puerto marítimo*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Puerto\\_mar%C3%ADtimo](https://www.ecured.cu/Puerto_mar%C3%ADtimo)

Fontdegloria, X. (16 de julio de 2018). *El país*. Obtenido de La economía china se ralentiza en el segundo trimestre: [https://elpais.com/economia/2018/07/15/actualidad/1531649844\\_899576.html](https://elpais.com/economia/2018/07/15/actualidad/1531649844_899576.html)

Gallardo, C. (2018). *ANÁLISIS DE IMPACTO DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LA EMPRESA MARGLOBAL*. Guayaquil.

- Global Negotiator. (s.f.). *Diccionario de Comercio Internacional*. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/thc/>
- Gomez, D. (s.f.). *Bienpensado*. Obtenido de <https://bienpensado.com/que-es-el-modelo-canvas-para-diseno-de-negocios/>
- GPS.GOV. (s.f.). *El Sistema de Posicionamiento Global*. Obtenido de <https://www.gps.gov/systems/gps/spanish.php>
- Guzman, J. (2005). El agente de carga. *Mercatoria - Volumen 4*, 4.
- Hernandez, Y. (enero de 2009). *GestioPolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-talento-humano-en-las-empresas-inteligentes/>
- Icontainers. (2017). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2018/01/10/ranking-10-puertos-mas-importantes-china/>
- Icontainers. (s.f.). *Bill of lading: la guía definitiva*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/07/bl-bill-of-lading/>
- Icontainers. (s.f.). *Consolidador de carga*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2011/07/11/consolidador-de-carga/>
- Icontainers. (s.f.). *Ranking: Los 10 puertos más importantes de China*. Obtenido de <https://www.alphaliner.com/>
- Icontainers. (S.F). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/2017/12/05/que-exporta-china/>
- Laufer, R. (2013). *China: ¿“país emergente” o gran potencia del siglo XXI? Dos décadas de expansión económica y de influencia política en el mundo. VI Jornadas de Economía Crítica. Mendoza: Facultad de Ciencias Económicas-UNCuyo. , 2.*

- Lideres. (s.f.). *Una alianza promueve la innovación en Ecuador*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/alianza-promueve-innovacion-ecuador.html>
- Locken Smart Access Solutions. (s.f.). *QUÉ TIPO DE CANDADO ELEGIR: CANDADO DE CÓDIGO, CANDADO MECÁNICO O CANDADO ELECTRÓNICO*. Obtenido de <http://www.locken.es/que-tipo-de-candado-elegir-candado-de-codigo-candado-mecanico-o-candado-electronico>
- Marglobal. (s.f.). Obtenido de <http://www.marglobal.com/~marglo5/marglobal/sites/acerca-de-marglobal/>
- Martin, J. (15 de mayo de 2017). *CEREM - International Business School*. Obtenido de ESTUDIA TU ENTORNO CON UN PEST-EL: <https://www.cerem.ec/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>
- Martinez, J. (2001). *Teoria de la Integracion Economica*. Obtenido de La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes: <http://www.eumed.net/coursecon/17/teoria-integracion.htm>
- Mind Tools. (s.f.). *Mind Tools*. Obtenido de [https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR\\_94.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_94.htm)
- More, M. (6 de marzo de 2015). *Agile y Scrum*. Obtenido de <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- NETERIS. (2018). *Logistica, estion del transporte*. Obtenido de <https://neteris.com/procesos/logistica-gestion-del-transporte/>
- Nvindi. (5 de enero de 2018). *Todo producto financiero*. Obtenido de <http://todoproductosfinancieros.com/tir-calculo-y-concepto/>
- Patiño, M. (2017). *Jaen: Portal Web Municipal*. Obtenido de Alimentos perecederos y no perecederos: [http://www.aytojaen.es/portal/p\\_20\\_contenedor1.jsp?seccion=s\\_fdes\\_](http://www.aytojaen.es/portal/p_20_contenedor1.jsp?seccion=s_fdes_)

d1\_v1.jsp&contenido=31467&tipo=6&nivel=1400&layout=p\_20\_contenedor1.jsp&codResi=1&language=es&codMenu=206&codMenuPN=4&codMenuSN=100&codMenuTN=197

Perez, G. C. (2010). *Políticas integradas de infraestructura, transporte y logística: experiencias internacionales y propuestas iniciales CEPAL - Naciones Unidas*. Santiago de Chile.

Perino, J. P. (2009). *Definición de ruta*. Obtenido de <https://definicion.de/ruta/>

Petit, J. (2014). *Revista Venezolana del Análisis de Conyuntura*.

Petit, J. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de análisis de conyuntura*, 140.

Porter, M. E. (enero de 2018). *Harvard Business Review*. Obtenido de [https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las\\_5\\_fuerzas\\_competitivas-\\_michael\\_porter-libre.pdf](https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-_michael_porter-libre.pdf)

ProColombia. (11 de julio de 2016). Obtenido de <http://www.colombiatrader.com.co/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Ramos, H. (2013). *Líderes*. Obtenido de Torres Torres: consolidó el negocio del comercio exterior en 26 años de operaciones: <https://www.revistalideres.ec/lideres/torres-torres-consolido-negocio-comercio.html>

S.A. (2016). *Economía UNAM*. Obtenido de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/mcam/1.pdf>

Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mac Graw Hill.

Sanchez, J. (25 de agosto de 2016). *Pymes y Autónomos*. Obtenido de La importancia de la comunicación en la atención al cliente: <https://www.pymesyautonomos.com/marketing-y-comercial/la-importancia-de-la-comunicacion-en-la-atencion-al-cliente>

- Sarache, W. (2007). *La logística del transporte: un elemento estratégico en el desarrollo agroindustrial*. Manizales, Colombia.
- SENAE. (2013). *REQUISITOS PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN COMO*.
- SENAE. (30 de julio de 2014). *Carta del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*, SENAE. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/cartas/1/carta-del-servicio-nacional-de-aduana-del-ecuador-senae>
- Significados. (9 de octubre de 2018). *Significado de PIB*. Obtenido de <https://www.significados.com/pib/>
- Tiba. (28 de julio de 2014). *Clasificación IMO ¿Cómo identificar una mercancía peligrosa?* . Obtenido de <https://www.tibagroup.com/mx/clasificacion-imo-como-identificar-una-mercancia-peligrosa>
- Torres y Torres. (s.f.). *Grupo Torres y Torres*. Obtenido de <http://www.torresytorres.com/nosotros>
- Universia Argentina. (20 de enero de 2014). *Creatividad, innovación y emprendimiento: ¿Dónde está la diferencia?* Obtenido de <http://noticias.universia.com.ar/tiempo-libre/noticia/2014/01/20/1075777/creatividad-innovacion-emprendimiento-donde-esta-diferencia.html>
- UOC. (s.f.). *Estrategia logística en las empresas*. Obtenido de <http://blogdelogistica.es/estrategia-logistica-en-las-empresas/>
- Valenzuela, L. (2007). *Orientación al Valor del Cliente y las Nuevas Métricas de Marketing*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/399/39903407.pdf>
- Xiaoqi, Q. (8 de noviembre de 2017). *Milenio*. Obtenido de China: innovación a un nivel más alto: <http://www.milenio.com/opinion/qiu-xiaoqi/columna-qiu-xiaoqi/china-innovacion-a-un-nivel-mas-alto>

XINHUA. (27 de febrero de 2018). *Enfoque de China: Innovación, la clave para el desarrollo de China*. Obtenido de [http://spanish.xinhuanet.com/2018-02/27/c\\_137003441.htm](http://spanish.xinhuanet.com/2018-02/27/c_137003441.htm)



## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Veliz Caizaguano, Kattia Jordana** con **C.C: # 0919831180** autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China**, previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional 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, **18 de marzo del 2019**

f. \_\_\_\_\_

Nombre: **Veliz Caizaguano, Kattia Jordana**

**C.C:0919831180**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Estudio de factibilidad para la implementación de una consolidadora de carga para productos no perecibles desde y hacia China.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Kattia Jordana Veliz Caizaguano		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Wendy Vanesa Arias Arana		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Gestión Empresarial Internacional		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniera en Gestión Empresarial Internacional		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	18 de marzo del 2019	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	111
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Negociación Internacional – Comercio Exterior – Comercio Internacional		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Consolidación, productos no perecibles, agencia naviera, agente aduanero, carga peligrosa.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT:</b>	<p>La comercialización internacional se ha constituido uno de los factores más importantes que contribuyen a la economía de un país. Durante varias décadas los lazos de Ecuador y China han permitido la exportación de productos en los que se ha especializado, mientras que, importan aquellos en los que no son pioneros en su fabricación. De entre ellos, se puede destacar a los productos no perecibles y aquellos productos considerados como carga peligrosa. En este sentido, para la correcta manipulación y transportación de los productos a mercados internacionales, interviene la actuación de la consolidadora de carga, tanto para pequeños, medianos y grandes exportadores e importadores. En dónde, su rol principal es de hacer intermediación entre agencias navieras y agentes aduaneros para realizar la correcta recopilación y transportación de distintas mercancías hacia el lugar de destino.</p> <p>Actualmente, existen consolidadoras de carga en donde limitan el ofrecimiento de nuevos servicios al mercado asiático. Por ese motivo, y pensando en la expansión de nuevos horizontes, se decidió implementar servicios diferenciadores al presente proyecto.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0999480232	<b>E-mail:</b> wendy_arias_83@hotmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> Ing. Román Bermeo, Cynthia Lizbeth Mgs.		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804601 Ext. 1637		
	<b>E-mail:</b> cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			