

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

**TÍTULO:**

Creación de una empresa de servicios logísticos de transporte  
terrestre de carga pesada a nivel nacional

**AUTORA:**

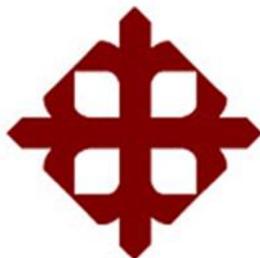
Demera Alvarado Lorena Alejandra

PROYECTO DE TITULACIÓN FINAL PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO EN INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y  
FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE

**TUTOR:**

Ing. Rolando Farfán Vega, MAE

**Guayaquil, Ecuador**  
2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE**

## **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Lorena Alejandra Demera Alvarado**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

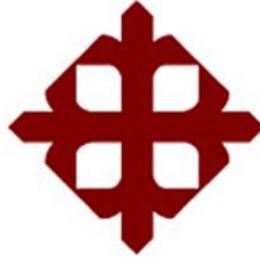
**TUTOR**

**Ing. Rolando Farfán Vega, MAE**

**DIRECTORA DELA CARRERA**

**Eco. Teresa Alcívar Avilés**

**Guayaquil, 8 de septiembre del año 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Lorena Alejandra Demera Alvarado**

### **DECLARO QUE:**

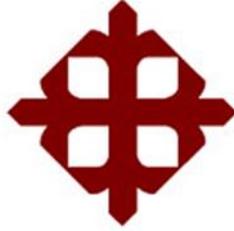
El proyecto de Titulación **Creación de una empresa de servicios logísticos de transporte terrestre de carga pesada a nivel nacional** previa a la obtención del Título **de Ingeniería en Comercio Exterior y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

**Guayaquil, 8 de septiembre del año 2014**

**LA AUTORA:**

**LORENA ALEJANDRA DEMERA ALVARADO**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, **Lorena Alejandra Demera Alvarado**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del proyecto de Titulación: **Creación de una empresa de servicios logísticos de transporte terrestre de carga pesada a nivel nacional**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, 8 de septiembre del año 2014**

**LA AUTORA:**

**Lorena Alejandra Demera Alvarado**

## **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo lo dedico a mi familia, mi mamá y mis hermanos, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Dedicado a ustedes, por lo que valen, por lo que son, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí sin el gran apoyo de ustedes no estuviera donde estoy.

**LORENA ALEJANDRA DEMERA ALVARADO**

## **DEDICATORIA**

Doy gracias en primer lugar a Dios que gracias a sus divinas cualidades me ha concedido la vida y mediante su manto protector supo guiar mi camino y me permitió culminar mi carrera.

Agradezco también a mi tutor Ing. Rolando Farfán, MAE, porque con su apoyo, confianza y conocimientos supo guiar mis ideas y ha sido un aporte invaluable, no solo en el desarrollo de mi tesis sino también en mi formación como profesional.

El agradecimiento más profundo y sentido va para mi familia. Mi mamá y hermanos quienes gracias a su incondicional apoyo me ayudaron a seguir adelante y quienes son mi fuente de inspiración para alcanzar mis metas. De manera especial también quiero agradecer a mis compañeros y amigos de la institución en la cual me forjé quienes siempre ha estado presta para ayudarme, y gracias a su aporte pertenezco a esta prestigiosa Universidad. Agradezco a mis hermanos y quienes también han sido un ejemplo para mí. Gracias a todos los miembros de mi familia.

**LORENA ALEJANDRA DEMERA ALVARADO**

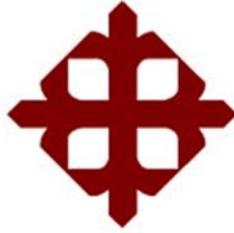
**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**  
**(Se colocan los espacios necesarios)**

---

Ing. Rolando Farfan Vega  
PROFESOR GUÍA Ó TUTOR

---

(PROFESOR DELEGADO)



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE

**CALIFICACIÓN**

---

(PROFESOR DELEGADO)

## RESUMEN

El análisis a continuación que se emprende surge para conocer los atributos más importantes en la demanda de transporte de carga pesada, si está o no satisfecha la demanda en este tipo de transporte.

El primer capítulo será el antecedente posteriormente se tiene que definir cuál es el problema, problema mediante el cual se abre paso al objeto de estudio, es de suma importancia definir el problema adecuadamente debido a que puede llevar a confusiones, saber delimitar el mismo, se determinará el objetivo general junto con los objetivos específicos.

Despejaremos la inquietud del porqué se debe hacer este estudio mediante la justificación. El marco metodológico, en el cuál se muestran los tipos de investigación, la población y muestra. Se examinará detalladamente cada uno de las preguntas de la encuesta, para saber cuál es la opinión de los demandantes de este tipo de servicio.

El último capítulo se mostrará la propuesta ya que el presente trabajo forma parte de una investigación cuantitativa. Aquí la solución se presentará de modo que pueda ser aplicada. Se indicará la localización de la propuesta junto con su respectiva ingeniería del proyecto. Este presente trabajo se ha realizado para tener claro cómo funciona la demanda de transporte pesado entre Guayaquil y los puntos delimitados y la efectividad que puede obtenerse estableciendo una alianza complementaria de servicios innovando un servicio personalizado a cada cliente potencial.

## **ABSTRACT**

The following analysis is undertaken that arises for the most important attributes in demand for heavy cargo, whether or unmet demand for this type of transport . The first chapter is a history then you have to define what the problem, problem whereby its way to the object of study, it is important to define the problem properly because it can lead to confusion, namely define it, is determine the overall goal with specific objectives. Will clear the concern of why this study should be done by justification. The methodological framework in which the types of research is, population and sample. It will examine in detail each of the survey questions, to know what is the opinion of the applicants of this type of service. The last chapter of the proposal and show that this work is part of a quantitative research. Here the solution is presented so that it can be applied. The location of the proposal are indicated next to their respective project engineering. This present work has been done to be clear about how the demand for heavy transport work between Guayaquil and fenced points and effectiveness that can be obtained by establishing a complementary partnership of innovating services personalized service to every potential client.

# INDICE DE CONTENIDOS

## **CAPITULO I**

### **1**

1.1	Justificación	2
1.2	Antecedentes	4
1.3	Planteamiento del problema	5
1.3.1	Delimitación del problema	7
1.3.2	Formulación del problema	8
1.3.3	Sistematización del problema	8
1.3.4	Determinación del problema	9
1.4	Objetivos	9
1.4.1	Objetivos generales de la investigación	9
1.4.2	Objetivos específicos de la investigación	9
1.5	Hipótesis	9

## **CAPITULO II** 10

### **MARCO REFERENCIAL** 10

2.1	Marco Teórico	10
2.1.1.	Transporte de Carga Terrestre	10
2.1.2	Logística	14
2.1.3	Renovación del Parque Automotor	15
2.1.4	Comercio Exterior	18
2.1.5	Impuestos Aduaneros	23
2.1.6	Contratación de proveedores	23

2.1.7	Créditos	24
2.1.8	Requisitos para crédito Privado	26
2.1.9	Requisitos para crédito Estatal	27
2.1.10	Plan de Desarrollo Nacional	31
2.1.11	Índice de retorno sobre la Inversión	32
2.1.12	Rentabilidad Económica	33
2.1.13	Mejoramiento de procesos	34
2.1.14	Morosidad	34
2.2	Marco Legal	35
2.2.1	Artículo 208 relacionado con transporte	35
2.2.2	Acuerdo de Cooperación Económica	35
2.2.3	Código Orgánico de la Producción	38
2.2.4	Facilitación Aduanera para el Comercio	42
2.2.5	Ley orgánica de Transporte Terrestre	44
2.3	Marco Conceptual	45
<b>CAPITULO III</b>		<b>50</b>
<b>MARCO METODOLÓGICO</b>		<b>50</b>
3.1	Tipo y Diseño de la Investigación	50
3.2	Investigación de Mercado	51
3.3	Población y Muestra	52
3.3.1	Características de la Población	52
3.3.2	Delimitación de la Población	52
3.3.3	Tipos de Muestra	52
3.4	Métodos y Técnicas	52

3.4.1	Métodos Teóricos	52
3.4.2	Métodos Empíricos	53
3.4.3	Técnicas e Instrumentos	53
3.5	El Mercado	53
3.6	Logística del Negocio	54
3.7	Transporte en el Proceso Logístico	55
3.7.1	Tipos de Transporte Terrestre	55
3.8	Estrategia de Transporte	56
3.9	Análisis FODA	56
<b>CAPITULO IV</b>		<b>57</b>
<b>POSICIONAMIENTO DE MERCADO</b>		<b>57</b>
4.1	Investigación de Mercados	57
4.2	Oferta de Servicios	57
4.3	Desarrollo de Estrategia de Comunicación	59
4.4	Racionalización de la Rentabilidad	60
4.5	Estudio de Mercado del Servicio para Rutas Establecidas	60
4.5.1	Competidores Tradicionales	61
4.5.2	Productos Sustitutos	62
4.5.3	Universo y Muestra	62
4.5.4	Tamaño de la Muestra	63
4.5.5	Marketing mix	63
4.5.6	Estudio del Servicio y Alianza con Cooperativas e informales	64
4.5.7	Estudio de Precio	64

<b>CAPITULO V</b>	65
<b>INGENIERIA DEL PROYECTO</b>	65
5.1 Escenario	65
5.2 Características del Parque Automotor del Proyecto	65
5.3 Procesos del Servicio	65
5.4 Cotizaciones - Comercialización	65
5.5 Estructura Administrativa	67
5.6 Funciones del Personal	68
<b>CAPITULO VI</b>	72
<b>INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO</b>	72
6.1 Condiciones y Características	72
6.2 Políticas de Pago	73
6.3 Ciudades y localidades a cubrir	73
6.4 Inversión	73
6.5 Depreciación	75
6.6 Costos	76
6.6.1 Costo de Personal	76
6.6.2 Costo de Materiales Directos	77
6.7 Ingresos	79
6.8 Financiamiento	79
6.9 Estado de Resultado	82
6.10 Flujo de Caja	83
6.10.1 V.A.N.	84

6.10.2 Período de Recuperación de la Inversión	84
Conclusiones	86
Recomendaciones	87
Bibliografía	88

## INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 INVERSIONES 74	
Tabla No. 2 DEPRECIACION	75
Tabla No. 3 COSTO DE PERSONAL	76
Tabla No. 4 COSTOS DE MATERIALES DIRECTOS	78
Tabla No. 5 INGRESOS	79
Tabla No. 6 FINANCIAMIENTO	80
Tabla No. 7 AMORTIZACION	81
Tabla No. 8 ESTADO DE RESULTADO	82
Tabla No. 9 FLUJO DE CAJA	83
Tabla No. 10 VAN	84
Tabla No. 11 PERIODO RECUPERACION DE LA INVERSION	85

# CAPITULO I

## INTRODUCCION

La necesidad de crear una empresa de servicio logístico de transporte terrestre de carga pesada, rutas Manta- Sto. Domingo – Machala , nace por el deseo de contribuir a mejorar el servicio de intercambio de la mercadería por las rutas indicadas y aprovechar las ventajas que se ofrece después de que la vialidad de entre las provincias se encuentran en un nivel óptimo. En la cadena logística, el transporte de carga juega un rol fundamental, ya que es el responsable de que las mercancías lleguen a destino. Pero, cuando se trata de cargas de alto tonelaje y de grandes distancias no es una tarea sencilla ni que se pueda dejar en manos de empresas sin el respaldo técnico necesario.

Por otra parte, hoy en día la competencia es más dura, ya que no sólo han entrado más empresas flotistas, sino también más distribuidores y representantes de marcas. Por este motivo actualmente no se trata de darle al cliente el precio a ciegas por teléfono, porque hay que pensar qué le va a responder la competencia y ponerse en distintas posiciones para tener más oportunidades de ganar. La Cadena de valor del servicio de logística de transporte de carga pesada a nivel provincial tiene muchas falencias y deja abierta oportunidades de desarrollo para nuevos participantes que pueden proporcionarle un valor agregado a cada etapa que comprende esta actividad.

En el Ecuador la existencia del transporte de carga pesada ha ayudado a la comercialización de los productos para que tenga una mejor llegada de puerta a puerta y la mercadería esté en óptimo estado. En vista de la necesidad e importancia que tiene este sector económico, se requiere una urgente mejora del servicio y la cobertura de la demanda insatisfecha.

## 1.1 JUSTIFICACION

La investigación propuesta busca mediante las nuevas estrategias de incentivos para el sector productivo, encontrar explicaciones para analizar el impacto que ha tenido el desarrollo de la transportación de carga terrestre en el Ecuador. Es también importante analizar las respuestas de crédito de las financieras en tiempo, plazos y montos aprobados, específicamente para camiones, considerando a este un automotor de tipo productivo, generador de ingresos y producción tomando en cuenta el uso al que es destinado.

Se realizará la revisión de las teorías entorno a la actividad financiera estatal y el impacto que esta tiene sobre el sector productivo que es el mercado objetivo de los mismos y se ha tornado una nueva opción de financiamiento. Se revisarán los conceptos básicos de la gestión de ventas para alcanzar al sector productivo al incentivar la inversión en el tipo de bien mencionado. A la vez se revisarán las políticas gubernamentales de incentivos integrados a los planes de desarrollo que se mantienen para confirmar su viabilidad de la creación de la empresa de transporte y gestión para este tipo de sectores.

Para poder alcanzar los objetivos mencionados se emplearán técnicas de investigación como la observación para poder analizar la interacción y participación que representa el sector transportista de carga terrestre y su relevancia en la economía nacional. Se revisarán datos históricos del volumen de ingreso y ventas de camiones en el sector automotriz del periodo 2000 – 2014; así como el censo de automotores de transporte de carga terrestre que existen en la actualidad en el país. Se revisarán datos del volumen de exportaciones en los últimos años que se ha realizado vía terrestre para poder medir el potencial de ese sector. Se realizará una investigación histórica acerca desarrollo del sector automotriz en lo referente a la transportación de carga terrestre para poder estudiar la tendencia de crecimiento y sus novedades.

En el ámbito financiero revisará la participación que representan las financieras privadas para los clientes que aplican a la compra de camiones y su colocación que estas tienen en el sector productivo. Asimismo es importante analizar el tráfico de clientes que soliciten este tipo de automotor para poder analizar el mercado potencial que existe actualmente. Se realizará una evaluación de procesos, requisitos, análisis y tiempo de respuesta de la financiera para poder establecer los lineamientos a seguir en cuanto al tipo de crédito, por lo que se busca conocer el perfil del cliente, los tipos de negocios preferentes, el tipo de camión de acuerdo al uso destinado, la capacidad de pago y el historial crediticio que se considera en este tipo de casos.

Igualmente se realizará una evaluación mediante entrevista para el crédito vigente de, la Corporación Financiera Nacional con los entes involucrados y una entrevista al director de la Asociación Ecuatoriana Automotriz y el presidente de la Federación Nacional de Transporte Pesado FENATRAPE que mantienen estadísticas y conclusiones relevantes para este estudio que beneficia al sector productivo en la compra de un camión y las facilidades que ofrece de acuerdo a tasas, plazos y requisitos preferentes; cómo este tipo de créditos influye en que el sector productivo tenga una mayor apertura hacia nuevas formas de negocios y desarrollo de las industrias. Se realizará una revisión documental de los factores que han influido en que las financieras adopten las medidas actuales para los créditos para camiones, la historia de este tipo de créditos en Ecuador y el índice de morosidad histórico que presentan este tipo de clientes; utilizando este método también se investigará el impacto que tienen los tipos de financiamiento alternativo cuando un crédito para un camión resulta negado por las financieras y termina siendo obtenido por fuentes ilícitas de dinero.

En cuanto a las herramientas que se utilizarán en esta investigación, se realizarán fichas que especifiquen los diferentes tipos de créditos y requisitos actuales para cada financiera, para poder tener un plano general del estado de estos créditos como un modelo representativo para la colocación de capital de

las financieras. Se establecerá la comparación del crédito privado y público con sus respectivos resultados para poder concluir en beneficios y alternativas viables para su aplicación. También se utilizarán cuestionarios para los principales entes relacionados con el sector automotriz de transportación de carga terrestre en la actualidad, incluyendo las mencionadas financieras y agentes importadores de vehículos.

Considerando los objetivos planteados para esta investigación, el resultado que se obtendrá permitirá generar beneficios para el sector productivo expresados en una mayor apertura y colocación de los incentivos de la política nacional que existen, así como los fondos de las financieras para la adquisición de un camión. Esta investigación permitirá que el sector automotriz pueda aportar beneficios directos al sector productivo con una herramienta de trabajo que incentiva una mayor apertura económica para nuevos negocios.

Los resultados que aquí se obtengan darán en nuevas estrategias que incentiven el desarrollo y crecimiento de sectores, aumentando el rol que mantienen las financieras y reduciendo la cantidad de fondos ilícitos que circula en el país.

## **1.2 ANTECEDENTES**

Los negocios están frente un mundo globalizado, en una dinámica del día a día que trae consigo grandes desafíos, donde el libre comercio se presenta con un claro contraste entre la protección de los mercados y la imposición de nuevas barreras comerciales, tributarias y también operacionales.

El sector transportista no es la excepción en estas nuevas propuestas, pues se está buscando proporcionar alternativas de desarrollo en todas sus modalidades debido a que en los actuales momentos es una necesidad adaptarse a la realidad nacional y mundial. Se debe aceptar que el flujo comercial entre países se diversifica, y se establecen contratos de servicio entre

nuevos participantes, lo que incentiva un crecimiento importante en esta actividad, todo esto es consecuencia del irreversible proceso de globalización. A pesar de los cambios vertiginosos y positivos que se están dando en este sector, no se debe olvidar que en materia de tránsito y transporte terrestre los problemas son múltiples, por lo que es necesario recurrir principalmente a la capacitación y la calidad en el servicio para ser competitivos y alcanzar el éxito, el valor agregado es fundamental a la hora de decidir en un mercado en el que el tiempo es un factor predominante, es por este motivo que una capacitación permanente en todos los estamentos del tránsito y transporte terrestre es prácticamente una ley y la calidad en el servicio es construida como factor diferenciador sobre la base de una comunicación interna y externa sólidas.

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La realidad y potencial del sector de la transportación de carga terrestre en el Ecuador supone un amplio avance en el desarrollo e incentivos que se le dan al sector productivo. En el mercado hay una diversa variedad de opciones para transportación de carga terrestre que abarcan la gran mayoría de las necesidades de los clientes para los diferentes tipos de negocios que existen en la actualidad. El nivel de oferta de este producto no solamente en el área de ventas, sino también de posventa permite visualizar la oportunidad de colocación que significa y la importancia que representa para el sector productivo; los automotores destinados para la transportación de carga terrestre son considerados de suma importancia, ya que su adquisición representa directamente para el comprador un retorno de la inversión y el desarrollo del negocio para el cual fue destinado su compra.

El sector de la transportación de carga pesada en los últimos catorce años ha tenido un amplio desarrollo y ha aportado a la economía nacional incentivando la renovación del parque automotor, creando puestos de trabajo, mejorando los procesos operativos para los cuales se han aplicado los automotores,

aumentando la colocación de fondos al sector productivo representados en créditos financieros, mejores inversiones de fondos disponibles, y en fin, sin mencionar justificaciones adicionales que han demostrado cómo este sector se encuentra en la actualidad y que permiten medir su potencial a futuro manteniendo sus tendencias de crecimiento actuales. Con la renovación del parque automotor se obtiene un mejor servicio, captación de mejores contratos, incrementa la facturación y también se fomenta el comercio a nivel regional para Perú y Colombia ya que fomenta las exportaciones con el traslado de mercadería vía terrestre.

Un sinnúmero de financieras ofrecen créditos destinados a la compra de automotores para transportación de carga pesada terrestre. Las tasas, plazos y requisitos varían según la institución financiera, El análisis del crédito está sujeto al giro y desarrollo del negocio y de manera relevante en la justificación de ingresos que se pueda otorgar.

Actualmente un importante porcentaje del mercado que busca la compra de este automotor para su negocio son clientes informales, para los cuales la justificación de ingresos resulta difícil y por lo tanto la obtención del crédito.

Otro tipo de financiamiento es el ofrecido por el estado, los son: Banco de Fomento y Corporación Financiera Nacional; los mismos que se ofrecen en su mayoría en el sector agrícola y productivo. Las ventajas de este tipo de créditos son los volúmenes aprobados, las tasas preferenciales y facilidades especiales que ofrecen; aunque el trámite es en ocasiones extenso y de mucha documentación, es muy rentable para cualquier cliente aplicar a este tipo de créditos que representan un importante volumen de colocación de fondos estatales.

Es importante mencionar que el problema de la delincuencia también afecta de manera importante para los usuarios de este tipo de automotores que generalmente transportan material o productos. Si el camión es usado en

sectores rurales para negocios agrarios se consideran también los riesgos y consecuencias de fenómenos naturales que puedan suscitarse en el área específica.

Como consecuencia de los puntos mencionados se puede establecer que el desarrollo del sector de carga terrestre en el Ecuador ha aportado a la economía nacional con contribuciones importantes para el sector productivo agilizando los procesos que en este se incluyen. El desarrollo de la industria se ha visto reflejado en el crecimiento en la adquisición en la compra de camiones, y si bien es cierto el costo de mantenimiento influye sobre el costo final de la compra de un camión, también representa una rentabilidad para el cliente, mejora de forma indirecta la participación en el mercado y provee más cobertura sobre las necesidades de sus clientes. La falta de opciones de financiamiento afecta directamente a los clientes que no tienen la capacidad para adquirir este tipo de automotor o no logran presentar todos los requisitos a la financiera con la que estén aplicando.

Para todos los puntos mencionados, es importante analizar el sector transportista para poder ver los resultados que ha tenido en la economía nacional. Es importante a la vez definir el tipo de automotor que el cliente requiera de acuerdo al tipo de necesidades y a la vez incluir planes de mantenimiento (servicio posventa) para que los clientes puedan tener una proyección de sus gastos. Como estrategia será establecer El tipo de sector productivo donde las financieras pueden reconsiderar sus políticas de crédito ampliando el perfil de clientes que aplican a este tipo de créditos considerando flujos posteriores estableciendo accesibilidad para el sector productivo además de una revisión más oportuna de los documentos que presenten los clientes.

### **1.3.1 DELIMITACION DEL PROBLEMA**

#### **Espacio**

La investigación va dirigida al sector de transportación de carga terrestre en el Ecuador, especialmente en las provincias de Pichincha y Guayas que es donde el índice de participación de automotores de carga terrestre es el mayor. En estas provincias se encuentran las principales entidades financieras (privadas y estatales) y el Gobierno Estatal

#### **Tiempo**

Revisión de los datos históricos desde el año 2000 al 2013 del sector transportista en el Ecuador, además de los créditos otorgados y requerimientos de las financieras en los últimos cinco años para el crédito de camiones, incluyendo financiamiento estatal y privado. Además se revisará las políticas vigentes de desarrollo e incentivos del Gobierno Nacional para el sector productivo desde el año 2000

#### **Universo**

- Principales actores del sector productivo (principales negocios o usuarios de automotores de carga terrestre)
- Principales actores del sector financiero (financieras privadas y públicas)
- Comercializadoras e importadoras del sector automotriz

### **1.3.2 FORMULACION DEL PROBLEMA**

¿De qué forma el sector de la transportación de carga terrestre en el Ecuador ha promovido el desarrollo y potencial de la economía nacional y la decisión de crear la empresa de transporte de carga?

### **1.3.3 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA**

1. ¿De qué modo la economía nacional ha sido beneficiada por el desarrollo del sector transportista?
1. ¿De qué manera los incentivos integrados a la política nacional ha aportado al desarrollo del sector transportista?
2. ¿Cuáles han sido los resultados de la revisión de las políticas de crédito de las financieras para facilitar este tipo de créditos?

### **1.3.4 DETERMINACION DEL TEMA**

Creación de una empresa de transporte de carga pesada y su potencial en el Ecuador.

Desarrollando un mercado que tiene potencial de crecimiento tomando en cuenta que la demanda es mayor que la oferta actual de unidades.

## **1.4 OBEJTIVOS**

### **1.4.1 OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACION**

Realizar un análisis completo para la implementación de una compañía de transporte de carga pesada para la distribución de mercancías, en el cual se determinará si el proyecto es viable

### **1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA INVESTIGACION**

- ❖ Realizar un análisis del entorno en el cual se desempeña la compañía de transporte.
- ❖ Analizar la factibilidad del proyecto.
- ❖ Realizar un estudio para establecer los recursos necesarios para conformar la compañía.

- ❖ Analizar el aspecto legal y organizacional para la constitución de la compañía.
- ❖ Determinar la rentabilidad financiera

## **1.5 HIPOTESIS**

La implementación de un buen servicio de transportes a empresas exportadores como importadoras, posicionará a la empresa como líder en esta rama por el servicio de calidad con las herramientas tecnológicas que permiten tener un seguimiento de la carga en las rutas establecidas desde la ciudad de Guayaquil.

## **TITULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1. MARCO TEORICO**

##### **2.1.1. TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE**

El transporte terrestre se refiere a todo medio de traslado de personas o bienes desde un lugar hasta otro. El transporte comercial moderno está al servicio del interés público e incluye todos los medios e infraestructuras implicadas en el movimiento de las personas o bienes, así como los servicios de recepción, entrega y manipulación de tales bienes. El transporte comercial se clasifica como servicio de pasajeros y el de bienes como servicio de mercadería.

#### **Agencia de transporte**

Operador de transporte nacional o internacional dedicado a la explotación de los medios de transporte necesarios para el tránsito de una carga, a la vez que realiza actividades de gestión, información, oferta y organización del transporte, y media con plena responsabilidad entre cargadores y consignatarios, así como con los transportistas.

puede contar con medios propios o bien subcontratar los servicios al propietario directo del medio de transporte. las agencias de transporte pueden prestar servicios de carga completa o fraccionada. (David, 2012)

## **Camión**

Un camión es un vehículo que tiene un motor para el transporte de bienes que está compuesto por una cabina en la cual se ubica el conductor y acompañante, y que tiene como objeto servir para la recepción de dirección y manejo del vehículo. La parte posterior del camión es aquella en la que se coloca toda la carga y que ocupa el mayor espacio. Esta sección es la más pesada de todas y puede variar en tamaño, forma, diseño o elementos accesorios como abertura o material en gran modo

Los camiones se han ido especializando con el tiempo y tomando una serie de dependen directamente del trabajo a realizar. El camión consiste en una evolución de una simple caja a la forma más adecuada de transportar cualquier material: peligrosas, líquidas, refrigeradas, en continuo movimiento que impida el fraguado, abiertos, cerrados, con grúa etc.

### **Tipos de carga:**

- **Carga ultraliviana**

Se refiere a camiones cuya capacidad de carga sea desde 2 a 6 toneladas

- **Carga liviana**

Se refiere a camiones cuya capacidad de carga sea desde 6 a 10 toneladas

- **Carga mediana**

Se refiere a camiones cuya capacidad de carga sea desde 10 a 18 toneladas

- **Carga pesada**

Se refiere a camiones cuya capacidad de carga sea desde 18 a 26 toneladas

- **Tracto camiones**

Se refiere a camiones cuya capacidad de carga sea desde 26 toneladas en adelante

***Tipos de camiones según su uso:***

- **Camión hormigonera**

Se especializa en el transporte de hormigón. Sobre el bastidor del camión hay una cuba aproximadamente cilíndrica para mantener el hormigón en movimiento con el fin de retrasar su fraguado y lograr homogeneidad en la mezcla.

- **Camión con furgón**

Tiene un compartimiento de carga terrestre diseñado para ser remolcado por un cabezal de manera similar a un contenedor, pero sin ser desmontado de las ruedas.

- **Camión cisterna**

Camión que sirve para el transporte de líquidos según las características requeridas

- **Camión grúa**

Lleva incorporado en su chasis una grúa, que se utiliza para cargar y descargar mercancías en el propio camión, o para desplazar dichas mercancías dentro del radio de acción de la grúa

- **Camión extravial**

Es utilizado para el movimiento de grandes volúmenes de áridos, y rocas, provisto de una caja basculante para verter la carga de forma rápida.

- **Camión Jaula Ganadera**

Va provisto de un armazón o estructura metálica para el transporte de ganado vivo.

- **Camión plataforma porta automotores**

Diseñado para el transporte de automóviles

## **Transporte de carga de materiales y fletes**

El agente de transporte tiene un importante rol al usar los diversos medios (aéreos, terrestres, marítimos o ferroviarios) que son requeridos para el transporte de un bien de un lugar a otro.

Atendiendo a la clase de carga, el servicio de transporte de carga que se presta se clasifica en:

**1. Servicio de transporte de carga general:** Es aquél por medio del cual se moviliza carga empacada, envasada, embalada, atada o en piezas.

**2. Servicio de transporte de carga especializada:** Es aquel por medio del cual en vehículos de transporte de carga especiales, se movilizan carga a granel sólida, líquida o unitarizada

## **Clases de carga**

Las clases de carga que transportan los vehículos de transporte de carga, se clasifican de la forma siguiente:

a) Carga agrícola;

- b) Carga de materiales de construcción;
- a) Carga de materiales perecederos;
- d) Carga de productos refrigerados;
- e) Carga de mercancías peligrosas;
- f) Carga seca;
- g) Carga de maquinaria pesada; y,
- h) Carga internacional.

### **Documentación necesaria para la carga**

Todo transportista nacional e internacional debe solicitar al expedidor, un documento con el cual respalde el tipo de carga que transporta y su entrega para ser transportada. El expedidor tendrá la obligación de declarar con exactitud qué tipo de carga se transportará, especificando su cantidad, peso, valor, naturaleza, origen, destino y todos aquellos datos que faciliten su identificación.

### **2.1.2. LOGISTICA**

Logística se encarga principalmente de satisfacer las necesidades del cliente, proporcionándole los productos en el momento, lugar y cantidad en que los demande el cliente, todo ello por supuesto al mínimo coste.

### **La función del transporte dentro de la logística**

Hacer llegar el producto al cliente:

- En el momento en que lo demanda el cliente.
- En el lugar deseado.
- En la cantidad adecuada.

## **Selección del transporte**

Esto implica buscar y clasificar proveedores de transporte para elegir el mas adecuado teniendo en cuenta las siguientes variables.

- cubrimiento territorial del transportador, que consiste en la capacidad para llegar a las ciudades o regiones donde se localizan los clientes.
- promesa de entrega, es decir, los tiempos en los cuales el transportador puede hacer efectiva la entrega de la mercancía.
- el flete es la tarifa que cobra el transportador por prestar su servicio, se debe acoger la que resulte más beneficiosa para la empresa.
- confiabilidad en la entrega, aquí se tiene en cuenta la eficiencia del transportador para garantizar que los productos enviados van a llegar en el mejor estado posible y que no habrán faltantes de mercancías. (Anibal, 2011)

### **2.1.3. RENOVACION DE PARQUE AUTOMOTOR**

#### **Tiempo recomendado de uso de un camión**

El tiempo de vida útil en promedio de automotores destinados a la producción y transporte de carga terrestre son los siguientes.

Esto varía dependiendo del fabricante pero se presenta un estimado:

- Camiones y vehículos grúa: 7 años
- Furgones y automotores similares: 7 años
- Tractores, motoniveladoras, retroexcavadoras: 10 años

La vida útil para transporte de carga pesada en el Ecuador se estableció de hasta 32 años según el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Los camiones son probablemente los vehículos menos eficientes si se menciona el

uso de combustibles. Sin embargo son una parte fundamental del comercio mundial.

## **Mantenimiento**

La *European Federation of National Maintenance Societies* define mantenimiento como: todas las acciones que tienen como objetivo mantener un artículo o restaurarlo a un estado en el cual pueda llevar a cabo alguna función requerida. Estas acciones incluyen la combinación de las acciones técnicas y administrativas correspondientes.

Se refiere a la acción eficaz de mejorar todos los aspectos operativos relevantes de un establecimiento tales como seguridad, confort, productividad y funcionalidad; además da la posibilidad de racionalizar costos de operación. Mantenimiento es la actividad operativa que puede garantizar la existencia de un servicio de la calidad esperada. El mantenimiento debe ser permanente, correctivo y preventivo.

El objetivo principal del mantenimiento es proporcionar un servicio de calidad estipulada. Es importante notar que, basados en el servicio y su calidad deseada, se debe escoger los equipos que aseguren obtener este servicio; el equipo queda en segundo término, pues si no proporciona lo que se pretende, se lo debe cambiar por el adecuado. Es importante considerar que el equipo es un medio y el servicio es el fin que se desea conseguir.

Los mantenimientos básicos que se les realiza a los camiones son: cambio de aceite hidráulico, aceite de motor, de transmisión, engrase, cambios de filtros (aceite, motor, aire, etc.) así como revisar los diferentes niveles que existan, así como por último una revisión al estado general de la máquina. El orden y la

frecuencia con la que se suelen hacer estos cambios y mantenimiento lo marcan las especificaciones técnicas de las mismas que ofrece el fabricante.

Existen:

- **Mantenimiento preventivo**

El mantenimiento preventivo permite detectar fallos repetitivos, aumentar la vida útil del camión, disminuir costos de reparaciones, detectar puntos débiles en la instalación entre una larga lista de ventajas.

Además se debe agregar que el mantenimiento preventivo en general se ocupa en la determinación de condiciones operativas, de durabilidad y de confiabilidad de un equipo en mención. Este tipo de mantenimiento ayuda en reducir los tiempos que pueden generarse por mantenimiento correctivo.

Algunos de los métodos más habituales para determinar que procesos de mantenimiento preventivo deben llevarse a cabo son las recomendaciones de los fabricantes, los reglamentos en vigencia, las recomendaciones de expertos y las acciones llevadas a cabo sobre activos similares.

El primer objetivo del mantenimiento es evitar o mitigar las consecuencias de los fallos del automotor, logrando prevenir las incidencias antes de que estas ocurran.

- **Mantenimiento correctivo**

Es una acción puntual a raíz del uso, agotamiento de la vida útil u otros factores externos, de componentes, partes, piezas, materiales y en general; permitiendo su recuperación, restauración o renovación. Se divide en:

**-Correctivo contingente.**

Se refiere a las actividades que se realizan en forma emergente, debido a que alguna parte del automotor que proporciona el servicio vital ha dejado de funcionar, por cualquier causa, y se tiene que actuar en forma inmediata.

Las labores que en este caso deben realizarse tienen como objetivo la recuperación inmediata de la calidad de servicio; es decir, que esta se coloque dentro de los límites esperados por medio de arreglos provisionales.

**-Correctivo programable.**

Se refiere a las actividades que se desarrollan en los equipos o maquinas que están proporcionando un servicio trivial aunque no es indispensable para dar una buena calidad de servicio, por lo que es mejor programar su atención, por cuestiones económicas; de esta forma, se puede compaginarse si estos trabajos con los programas de mantenimiento o preservación.

**Importancia del correcto mantenimiento**

El camión posee un funcionamiento más complejo que un vehículo particular, debido a que su motor como el resto de sus partes necesita de mayor conocimiento para ser manipulados y reparados. Solo los **talleres mecánicos son los que pueden asegurar la reducción significativa del número de**

**accidentes. La reparación y mantenimiento de camiones debe ser un hábito para cualquier conductor, y no sólo para prevenir accidentes sino también para obtener una mayor seguridad y comodidad en la conducción.**

Los camiones deben ser atendidos no solo en su motor, sino también en el resto de sus componentes mecánicos como: llantas, luces y demás. Por ejemplo, el apropiado mantenimiento del sistema de frenos mejorará la eficiencia entre un 60% y un 80%.

### **Ventajas del Mantenimiento**

- Confiabilidad: el automotor opera en mejores condiciones y principalmente tiene seguridad, ya que se conoce su estado, y sus condiciones de funcionamiento.
- Reducción del tiempo ocioso.
- Mayor duración.
- Se ajustan los repuestos de mayor y menor consumo.
- Menor costo de las reparaciones.

### **2.1.4. COMERCIO EXTERIOR**

#### **Exportaciones**

Es el envío de mercancías o productos del país propio a otro distinto, para su uso o consumo definitivo. Se entiende por la venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. Los servicios tangibles corresponden generalmente a los servicios no factoriales tales como, servicios por fletes y seguros, transformación y transportes diversos; y los intangibles corresponden a los

servicios, como servicios financieros que comprenden utilidades, comisiones, intereses y algunos servicios no financieros. Comprende el valor FOB (libre abordo) de las exportaciones de bienes y los servicios por fletes, seguros y servicios de transformación que se venden al exterior.

### ***Clasificación de las Exportaciones.***

- **Exportaciones Tradicionales:**  
Son los productos que se exportan con frecuencia, y el país depende de ellos.
- **Exportaciones no Tradicionales:**  
Son aquellos productos que se exportan con muy poca frecuencia y el país no depende de ellos.
- **Exportaciones Restringidas:**  
Son aquellas exportaciones limitadas por el Estado por razones de seguridad o por ser de comercio ilícito
- **Exportaciones no Restringidas:**

### **Requisitos para ser Exportador en la ADUANA**

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

- Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.
- Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

Todas las exportaciones deben presentarse con la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho en el distrito aduanero donde se transmita y tramita la exportación

### **Documentos a presentar al momento de exportar**

Las exportaciones deben ir acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC del exportador
- Factura comercial original
- Autorizaciones previas
- Certificado de Origen
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador
- Documento de transporte

### **Importación**

Es la acción de ingresar mercadería extranjera al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo de los reglamentos de importación vigentes al que se haya sido declarado.

Pueden importar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador ante la Aduana del Ecuador. La importación es el transporte legítimo de bienes

y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país.

### **Lineamientos del comercio exterior vía terrestre**

En el caso de las exportaciones que se realicen vía terrestre por camión hacia los países vecinos, el documento único de salida, admite embarques parciales de la mercadería indicados en una misma factura comercial. El Agente de Aduanas está facultado para embarcar las mercancías en diferentes vehículos. En este caso la autorización de salida será otorgada por cada embarque de mercancías, por la Aduana de salida en el lugar habilitado para ello, después de haber cumplido con todos los trámites pertinentes.

El control de salidas de mercadería es practicado por los funcionarios de la aduana de de la frontera correspondiente. La certificación de la fecha y la cantidad de bultos efectivamente salidos del país, lo otorgará la aduana en el control fronterizo correspondiente.

Tanto los vehículos como las mercancías pueden ser objeto de examen físico en el control fronterizo. Los vehículos terrestres son aquellos diseñados para el transporte de mercancías y personas sobre vías terrestres (carreteras). El servicio de transporte terrestre de carga internacional se regirá por los acuerdos, convenios y tratados internacionales suscritos por la República del Ecuador.

### **Clasificación:**

- **Transporte Terrestre de Carga:**
  - Carga en general, a granel, perecedera y frágil.
  - Alto riesgo

### **Documentación:**

- **Manifiesto de encomienda**
  - Denominación o razón social del transportista.
  - Nombres de la tripulación y licencias
  - Identificación del vehículo, número de matrícula y nacionalidad.
  - Lugares de embarque y descarga
  - Nombres del remitente y consignatario.
  - Cantidad, peso, volumen y contenido de los bultos.
  - Fecha de emisión y firma
  
- **Conocimiento de embarque:**
  - Denominación o razón social del transportista y su dirección.
  - Nombres y dirección del remitente.
  - Lugar y fecha de embarque de la carga y lugar previsto para su descarga.
  - Nombre y dirección del consignatario.
  - Características de peligrosidad.
  - Cantidad, peso, volumen y contenido de los bultos
  - Fletes y gastos suplementarios, valor declarado de la carga.
  -

### **Consideraciones:**

Las empresas extranjeras de transporte terrestre autorizadas para prestar el servicio de transporte terrestre internacional, pueden realizar el transporte nacional o local solamente mediante lo dispuesto en los convenios y tratados

### **2.1.5. IMPUESTOS ADUANEROS**

Son los tributos regidos por la legislación aduanera. Gravan a la importación y a la exportación de bienes.

## **Tributos al Comercio Exterior**

- a) Los derechos arancelarios;
- b) Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías; y,
- c) Las tasas por servicios aduaneros.

La Aduana del Ecuador mediante resolución creará o suprimirá las tasas por servicios aduaneros, fijará sus tarifas y regulará su cobro.

### **2.1.6. CONTRATACION DE PROVEEDORES**

Cuando se habla de la contratación de proveedores, se refiere a contratar a alguna fuente externa para que realice determinadas tareas para la empresa original: tareas que hacen a la actividad empresarial pero no al giro de todo el negocio.

Este concepto se basa en que ninguna empresa puede realizar todas las funciones de una manera totalmente eficiente, y que hay una cantidad de actividades o procesos que no tienen que ver con el giro neto del negocio pero que podrían ser realizados por terceros de una manera más eficiente y económica.

Según la empresa y la actividad que realice, algunas actividades que normalmente son provistas es la logística; tareas administrativas; selección y capacitación del personal; procesos productivos como el mantenimiento de activos físicos; acciones de marketing como la publicidad o una investigación de mercado, y servicios generales como seguridad, limpieza, el servicios de catering del comedor empresarial, etc.

## **Ventajas y desventajas:**

### **Ventajas**

- ahorro en costos
- obtencion de experiencia externa
- mejora de operaciones y del servicio

### **Desventajas**

- Aumento en los costos de transporte
- pérdida de control
- creación de competencia futura (Render, 2009)

## **2.1.7. CREDITOS**

El crédito se puede definir como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago de dicho crédito.

El crédito es considerado una operación de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda) de acuerdo a lo pactado en el contrato.

### **Tipos de créditos**

#### **1. Créditos comerciales**

Son los tipos de créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o

jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases; financian toda la operación comercial a la cual es asignado.

## **2. Microcréditos**

Son los tipos de créditos directos o indirectos otorgados a personas o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios netamente. El soporte de este financiamiento debe justificar el sector comercial.

## **3. Créditos de consumo**

Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con actividades que no general una rentabilidad.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera así como los créditos para el sector automotriz.

## **Puntos importantes**

En el análisis siempre influye el conocimiento del cliente, de tal modo que es bueno haber mantenido relaciones comerciales anteriores a la solicitud del crédito. Una buena trayectoria puede hacer que una operación, que objetivamente se denegaría a un cliente en particular, se le conceda.

### **2.1.8. Requisitos para acceder a un crédito (financiera privada)**

**Persona natural:**

1. Copia de cédula y papeleta de votación
2. Copia del RUC (si es que lo hubiere)
3. Certificados comerciales
4. Certificados bancarios
5. Copia del pago del impuesto predial (si es que lo hubiere) y copia de matrícula de vehículos que posea (si es que lo hubiere)
6. Copia del pago al impuesto a la renta de los últimos 3 años
7. Copia de los estados bancarios de los últimos 6 meses

**Persona jurídica****Documentación legal:**

1. Copia de la Escritura de Constitución de la Compañía
2. Copia de la Escritura de Reformas a los Estatutos en caso de que hubieren.
3. Certificación emitido por la Superintendencia de Compañías de los accionistas que forman la Cía.
4. Certificado de Obligaciones de la Superintendencia de Compañías (actualizado)
5. Copia del RUC (Registro Único de Contribuyentes)
6. Copia del nombramiento del representante legal de la Compañía
7. Acta de la Junta General de los Accionistas autorizando al representante legal a contraer obligaciones y posterior inclusión al fideicomiso en representación de la compañía (dependiendo de lo que mencione en la constitución de la compañía)
8. Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal de la compañía actualizado

**Documentación financiera:**

1. Estados financieros declarados al SRI (Servicio de Rentas Internas) de los últimos años.
2. Balance de Situación y estado de pérdidas y ganancias interno.
3. Flujo de caja proyectado por el período de vigencia del crédito (mínimo 12 meses en caso de que el plazo del crédito sea menor a 1 año).
4. Adjuntar anexos de las cuentas más representativas del balance (Cuentas por pagar, cuentas por cobrar, obligaciones bancarias y con proveedores, préstamos a accionistas, aportes futuras capitalizaciones, etc.) si la financiera lo solicita
5. Certificado bancario actualizado

#### **2.1.9. Requisitos para acceder a un crédito de financiera estatal (Plan Renova – CFN o Banco de Fomento)**

##### **Plan Renova (CFN)**

Renovar el parque automotor del sector público, mediante el reemplazo de los vehículos que han cumplido su vida útil por unidades nuevas que garanticen las condiciones de seguridad, confort, buen servicio y mejoras al medio ambiente.

- *Chatarrizar* las unidades que han cumplido su vida útil
- *Renovar* con el ingreso de unidades nuevas
- *Mejorar* el servicio de transporte público y comercial

##### **Procedimiento a seguir**

1. Llenar un formulario que obtendrá en la página Web de la ANT [www.cntttsv.gov.ec](http://www.cntttsv.gov.ec) con la finalidad de que cumplan con los datos y requerimientos exigidos.
2. Concurrir a las diferentes Federaciones de transporte, para llenar el formulario físico, según su modalidad. En caso de no estar federado,

deberá acercarse a la ANT o Comisiones Provinciales para obtener el formulario, llevando los documentos exigidos.

3. Para el caso de los transportistas federados, las Federaciones, se encargarán de enviar el formulario físico a la ANT, junto con los documentos solicitados. En caso de no estar federado, deberá acercarse a la ANT o Comisiones Provinciales con los documentos solicitados.
4. La ANT, procederá a calificar los formularios y emitir el Informe Técnico Favorable, de ser el caso, para luego remitirlos a las Federaciones correspondientes o Comisiones Provinciales.
5. Para el caso de los vehículos importados, la ANT enviará los Informes Técnicos Favorables y la base de datos a la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) para el beneficio de la exoneración arancelaria.
6. Con el Informe Técnico Favorable y los documentos exigidos, de estar interesados en el crédito, deberá acercarse a la Corporación Financiera Nacional (CFN), para solicitar el financiamiento al amparo del Plan “RENOVA”.
7. Una vez que ha sido aprobado el financiamiento en la CFN, deberá comunicar a la Comisión Nacional de Transporte Terrestres, Tránsito y Seguridad Vial para la entrega de los vehículos a chatarrizar.

### **Requisitos para obtener un informe técnico favorable (CFN)**

- Consignación física y electrónica del formulario.
- Copia del permiso de operación vigente
- Certificado de la Federación de cumplimiento de requisitos
- Copia de matrícula del vehículo saliente;
- Factura o proforma del vehículo nuevo;

### **Para vehículos importados:**

- Certificación de la distribución de repuestos.
- Copia del certificado INEN
- Declaración juramentada de:  
No pertenecer a entidades de tránsito o fuerza pública.  
De no haber sido beneficiado con la exoneración en los últimos 5 años,  
para la modalidad de taxis.  
De compromiso de chatarrizar un vehículo.

**Para personas naturales:**

- Copias de cédula de identidad, RUC personal y de la operadora, papeleta de votación, licencia profesional.

**Para personas jurídicas:**

- Copia de nombramiento de representante legal.
- Copias de cédula de identidad, RUC personal y de la CIA, papeleta de votación.
- Certificado de cumplimiento de Obligaciones y existencia legal de la Superintendencia de Compañías.
- Certificado de cumplimiento de las obligaciones con el SRI.
- Certificado del Registro mercantil de no estar prendado.
- Certificado del MIES (Coop.)

**Requisitos para entrega de vehículo a chatarrizar (CFN)**

- Matricula original vigente y fotocopia;
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía del propietario;
- Placas originales instaladas en el vehículo;
- Improntas en el número de chasis y motor;
- El vehículo deberá llegar propulsado por sus propios sistemas mecánicos y eléctricos en condiciones normales de operación;
- La entrega debe ser realizada por el propietario.

### **Requisitos para obtener el certificado de chatarrización (CFN)**

- Pertener por al menos un (1) año a una operadora de transporte legalmente reconocida y registrada en la CNTTTSV;
- Ser propietario de un vehículo con antigüedad de 10 años;
- Contar con el permiso de operación vigente para el servicio de transporte público;
- Contar con la matrícula vigente y de los cuatro años anteriores a la fecha de solicitud;
- Entregar el vehículo a ser sustituido a la empresa de Chatarrización autorizada para ser sometido a su desintegración; dicha unidad deberá llegar propulsado por sus propios sistemas mecánicos y eléctricos en condiciones normales de operación.

### **Requisitos para el crédito en la Corporación Financiera Nacional o Banco de Fomento**

- Solicitud de crédito (todos los casilleros deben estar llenos), y anexos 1, 2 y 3 de Información Económica.
- Copia del Informe Técnico Favorable emitido por la CNTTTSV.
- Facturas Proformas del vehículo o chasis a valor exonerado y/o carrocerías a financiar.
- Copias a color de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del solicitante del crédito y su cónyuge.
- Certificados comerciales en formato de la CFN o Banco de Fomento (2).
- Certificados de ingresos y de socio emitidos por la cooperativa o Empresa de transporte a la que pertenece el solicitante.
- Para el caso de transporte escolar o institucional, adjuntar certificados de ingresos emitidos por los contratantes del servicio.

- Copia de la última declaración del impuesto a la renta, IVA o RISE del solicitante.
- Copia de los documentos que sustenten los valores registrados como activos (pago de impuestos prediales, matrículas de vehículos, etc.).
- Certificados bancarios por escrito.
- Copia de la matrícula del vehículo a renovar.
- Factura original de pago del teléfono del domicilio del solicitante (en caso de no disponer de luz o agua potable) del último mes.
- En caso de separación de bienes, adjuntar copia de la escritura de liquidación de la sociedad conyugal o capitulaciones matrimoniales.
- En caso de tener otros ingresos, adjuntar los certificados o declaraciones de impuestos respectivas.
- Certificado de Rutas suscrito por la compañía o cooperativa a la que pertenece el solicitante.

## **2.1.10. PLAN DESARROLLO NACIONAL**

### **Definición**

Un plan de desarrollo es una herramienta de gestión que promueve el desarrollo social en un determinado país. De esta manera sienta las bases para atender las necesidades insatisfechas de la población y para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

El concepto de desarrollo hace referencia a dar incremento o acrecentar algo, que puede ser físico o intelectual. Cuando el término se aplica a una comunidad humana, aparece relacionado con el progreso económico, cultural, social o político. En cuanto a la noción del plan, se trata de un modelo sistemático que es diseñado antes de concretar una acción, de manera tal que ésta pueda ser encausada hacia los objetivos deseados. Un plan es también una guía a seguir para el cumplimiento de los puntos desarrollados en el plan.

Todo esto permite establecer que un plan nacional de desarrollo es aquel instrumento que establece pasos a seguir para lograr el desarrollo social de un país. Es un proyecto diseñado por las autoridades estatales que delimita sus políticas y estrategias.

Por lo general, el plan nacional de desarrollo tiene una duración de más de un año de modo tal que el gobierno tenga el tiempo suficiente para incrementar las medidas que considera necesarias para el desarrollo social.

La intención de un plan de desarrollo es que las soluciones que ofrece logren mantenerse en el tiempo y ser sostenibles, para que la población no requiera de la asistencia sino que pueda mantenerse con sus propios medios y así lograr un verdadero desarrollo.

#### **2.1.11. ÍNDICE DE RETORNO SOBRE LA INVERSION**

##### **Concepto**

El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas en inglés) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la tasa de variación que sufre el monto de una inversión (o capital) al convertirse en utilidades (o beneficios).

La fórmula del índice de retorno sobre la inversión es:

$$\text{ROI} = ((\text{Utilidades} - \text{Inversión}) / \text{Inversión}) \times 100$$

El ROI se utiliza para evaluar una empresa en marcha: si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas está perdiendo dinero; y mientras más alto sea el ROI, significa que más eficiente es la empresa al usar el capital para generar utilidades. Pero, principalmente, el ROI se usa al momento de evaluar un proyecto de inversión.

El ROI, debido sobre todo a su simplicidad, es uno de los principales indicadores utilizados en la evaluación de un proyecto de inversión; sin embargo, se debe tener en cuenta que este indicador no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

### **2.1.12. RENTABILIDAD ECONOMICA**

#### **Definición**

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Es la medida del beneficio comparado con el patrimonio invertido, es decir el resultado obtenido del proceso productivo.

Un ejecutivo de General Motors afirmó: "estamos en el negocio de hacer dinero, no automóviles", estaba equivocado. Una empresa hace dinero y por ende es rentable, satisfaciendo las necesidades de sus consumidores mejor que la competencia.

La rentabilidad de una empresa resulta tan importante que en algunas áreas comerciales como la banca y los seguros, el gobierno central tiene un control constante: si un banco o una empresa aseguradora no da rentabilidad, inmediatamente es intervenida a fin de preservar los posibles daños a sus clientes.

### **2.1.13. MEJORAMIENTO EN EL ÁREA DE PROCESOS**

#### **Crecimiento de la empresa y/o desarrollo del negocio**

Cuando el negocio ya genera ganancias, pero todavía no puede expandirse sus

operaciones a largo plazo están limitadas por el flujo de caja. Se identifican debilidades y definen planes para contingencias. Cuando el negocio crece se siguen objetivos claros y gana competitividad a medida que incorpora controles, sistemas y decisiones estratégicas.

### **Participación de mercado**

Desde el punto de vista de la empresa, el mercado es un ámbito donde hay que conquistar un espacio para "colocar" los productos o servicios. En el mercado tiene lugar la concurrencia de las diferentes empresas que compiten en la comercialización de productos o servicios similares. Dado que el consumidor puede satisfacer sus necesidades con los productos o servicios que le ofrecen diferentes empresas, se establece una pugna entre ellas para atraer su atención.

El mercado es el escenario de la competencia entre las empresas que comercializan productos o servicios comparables.

### **2.1.14. MOROSIDAD**

#### **Concepto**

La morosidad se define como el retraso en el cumplimiento de un pago o pagos. Los sectores que sufren más las consecuencias de los morosos son sectores como la: construcción, informática, textil o transporte; principalmente por la variabilidad que sufre el mercado en sus negociaciones.

Por un lado, el retraso en el pago de una deuda se denomina jurídicamente mora, y por consiguiente se considera moroso al deudor que no cumple esta obligación. Se considera que un cliente se halla en mora cuando su cartera está vencida y retrasa su pago de forma culpable. La mora del deudor en sí significa simplemente un cumplimiento tardío de la obligación y no el incumplimiento total

## **2.2 MARCO LEGAL**

### **2.2.1. Art. 208 Constitución del Ecuador**

“El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores”

**2.2.2. Acuerdo de Complementación Económica no. 59, Suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados partes del Mercosur y los gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, Países miembros de la Comunidad Andina (2 de noviembre del 2004)**

*Título XIII - Medidas especiales*

*Artículo 24.-* La República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República de Colombia, la República del Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, adoptan para sus respectivos comercios recíprocos, el Régimen de Medidas Especiales contenido en el Anexo IX, para los productos listados en los Apéndices del citado Anexo.

*Sección II: Declaración y certificación del origen*

*Artículo 9.- Certificación del Origen*

El certificado de origen es el documento que certifica que las mercancías cumplen con las disposiciones sobre el origen del presente Régimen. Dicho certificado ampara una sola operación de importación de una o varias mercancías y su versión original deben acompañar al resto de la documentación, en el momento de tramitar el despacho aduanero.

La expedición y control de la emisión de los certificados de origen, estará bajo la responsabilidad de las autoridades competentes en cada Parte Signataria. Los certificados de origen serán expedidos por dichas autoridades en forma directa o por entidades en quienes se haya delegado dicha responsabilidad.

El certificado de origen deberá emitirse en el formato que se adjunta como Apéndice 1 al presente Anexo y deberá ser numerado correlativamente. El mismo será expedido con base a una declaración jurada del productor y/o exportador de la mercancía según corresponda y a la respectiva factura comercial de una empresa domiciliada en el país de origen. En el campo relativo a "Observaciones" del certificado de origen, deberá consignarse la fecha de recepción de la declaración jurada a que hace referencia el Artículo 11.

*Artículo 10.- Emisión y validez del Certificado de Origen*

El certificado de origen deberá ser emitido a más tardar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a su solicitud y tendrá una validez de ciento ochenta (180) días calendario, contados a partir de la fecha de su emisión.

En caso que la mercancía sea internada, admitida o almacenada temporalmente bajo control aduanero, o cuando las mercancías sean introducidas para almacenamiento en zonas francas, en la medida en que la mercancía salga en el mismo estado y condición en que ingresó a la zona franca, sin alterar la clasificación arancelaria ni su calificación de origen en la

Parte Signataria importadora, el plazo de validez del certificado de origen señalado en el párrafo anterior quedará suspendido por el tiempo que la administración aduanera haya autorizado dichas operaciones o regímenes.

*Artículo 11.- Declaración jurada de origen*

La declaración jurada deberá contener como mínimo los siguientes datos:

- a) Nombre, denominación o razón social del productor y/o exportador, según corresponda y de su representante legal;
- b) Domicilio legal o registrado para efectos fiscales, según sea el caso;
- c) Descripción de la mercancía a exportar y su clasificación arancelaria;
- d) Valor FOB de la mercancía a exportar;
- e) Información relativa a la mercancía indicando:
  - i) materiales originarios de la Parte Signataria exportadora;
  - ii) materiales originarios de otras Partes Signatarias, indicando:
    - origen;
    - clasificación arancelaria;
    - valor CIF, en dólares de los Estados Unidos de América;
    - porcentaje que representan en el valor FOB de la mercancía.
  - iii) materiales no originarios de las Partes Signatarias, indicando:
    - origen y procedencia;
    - clasificación arancelaria;
    - valor CIF, en dólares de los Estados Unidos de América;
    - porcentaje que representan en el valor FOB de la mercancía;
- f) Una descripción de todo el proceso productivo.

Dicha declaración jurada deberá ser firmada por el productor cuando este sea el exportador. En caso que el productor no sea el exportador, la declaración jurada deberá ser firmada por ambos.

## **2.2.3. CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES**

### *TÍTULO PRELIMINAR*

#### *Del Objetivo y Ámbito de Aplicación*

*Art. 1.- Ámbito.-* Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional. El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

*Art. 2.- Actividad Productiva.-* Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

### *TÍTULO I - Del Desarrollo Productivo y su Institucionalidad*

#### *Capítulo I - Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo*

*Art. 5.- Rol del Estado.-* El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

- a. La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción;
- b. El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia;
- c. El desarrollo productivo de sectores con fuertes externalidades positivas a fin de incrementar el nivel general de productividad y las competencias para la innovación de toda la economía, a través del fortalecimiento de la institucionalidad que establece este Código;
- d. La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva. Así también fortalecerá los institutos públicos de investigación y la inversión en el mejoramiento del talento humano, a través de programas de becas y financiamiento de estudios de tercer y cuarto nivel;

- e. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo;
- f. La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país;
- g. La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva;
- h. Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las condiciones para promover la eficiencia del transporte marítimo, aéreo y terrestre, bajo un enfoque integral y una operación de carácter multimodal;
- i. La producción sostenible a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia; y,
- j. La territorialización de las políticas públicas productivas, de manera que se vayan eliminando los desequilibrios territoriales en el proceso de desarrollo.

## *TÍTULO I*

### *Del Fomento, Promoción y Regulación de las*

### *Inversiones Productivas*

#### *Capítulo I*

#### *De las inversiones productivas*

*Art. 13.- Definiciones.-* Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

- a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo en la economía nacional;
- b. Inversión Nueva.- Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código.
- c. Inversión extranjera.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en el extranjero, o que implique capital que no se hubiere generado en el Ecuador.
- d. Inversión nacional.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas ecuatorianas, o por extranjeros residentes en el Ecuador, salvo que demuestren que se trate de capital no generado en el Ecuador; y,
- e. Inversionista nacional.- La persona natural o jurídica ecuatoriana, propietaria o que ejerce control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. También se incluyen en este concepto, las personas naturales o jurídicas o entidades de los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios ecuatorianos, propietarios o que ejercen control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. Las personas naturales ecuatorianas que gocen de doble nacionalidad, o los extranjeros residentes en el país para los efectos de este Código se considerarán como inversionistas nacionales. No se considerará como inversión extranjera, aquella realizada por una empresa nacional o

extranjera, cuyas acciones, participaciones, propiedad o control, total o mayoritario, le pertenezca a una persona natural o sociedad ecuatoriana.

*Art. 14.- Aplicación.-* Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten. Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

*Art. 15.- Órgano Competente.-* El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.

*Art. 16.- Modalidades de inversión.-* Las modalidades de inversión y sus excepciones se establecerán en el Reglamento a esta normativa.

#### **2.2.4. Facilitación Aduanera para el Comercio**

*Del Sustantivo Aduanero*

*Capítulo I*

*Normas Fundamentales*

*Art. 103.- Ámbito de aplicación.-* El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías.

*Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.*

*En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.*

*Art. 104.- Principios Fundamentales.- A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:*

*A. Facilitación al Comercio Exterior.- Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.*

*B. Control Aduanero.- En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.*

*c. Cooperación e intercambio de información.- Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.*

*d. Buena fe.- Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.*

*e. Publicidad.- Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública. f. Aplicación de buenas prácticas internacionales.- Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.*

*Art. 105.- Territorio Aduanero.- Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria.*

*La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en este Código.*

*Art. 106.- Zonas aduaneras.- Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana:*

*a. Primaria.- Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y, b. Secundaria.- Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo.*

## **2.2.5. Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial**

*Libro segundo - Del transporte terrestre automotor*

*Título I - De la naturaleza y objeto*

*Art. 46.- El transporte terrestre automotor es un servicio público esencial y una actividad económica estratégica del Estado, que consiste en la movilización libre y segura de personas o de bienes de un lugar a otro, haciendo uso del sistema vial nacional, terminales terrestres y centros de transferencia de pasajeros y carga en el territorio ecuatoriano. Su organización es un elemento fundamental contra la informalidad, mejorar la competitividad y lograr el desarrollo productivo, económico y social del país, interconectado con la red vial internacional.*

*Título II - De los servicios de transporte*

## *Capítulo I - De las clases de servicios de Transporte terrestre*

*Art. 57.-* Se denomina servicio de transporte comercial el que se presta a terceras personas a cambio de una contraprestación económica, siempre que no sea servicio de transporte colectivo o masivo. Para operar un servicio comercial de transporte se requerirá de un permiso de operación, en los términos establecidos en la presente Ley y su Reglamento.

Dentro de esta clasificación, entre otros, se encuentran el servicio de transporte escolar e institucional, taxis, carga liviana, mixto, turístico y los demás que se prevean en el Reglamento, los cuales serán prestados únicamente por compañías y cooperativas autorizadas para tal objeto y que cumplan con los requisitos y las características especiales de seguridad establecidas por la Comisión Nacional.

## *Capítulo II - De los servicios conexos de transporte terrestre*

*Art. 61.-* Las terminales terrestres, puertos secos y estaciones de transferencia, se consideran servicios conexos de transporte terrestre, buscando centralizar en un solo lugar el embarque y desembarque de pasajeros y carga, en condiciones de seguridad.

El funcionamiento y operación de los mismos, sean estos de propiedad de organismos o entidades públicas, gobiernos seccionales o de particulares, están sometidos a las disposiciones de esta Ley y sus reglamentos.

### **2.3 MARCO CONCEPTUAL**

1. *Amortización:* Restitución al tenedor de un instrumento financiero, por parte de la entidad emisora, de todo o parte del capital invertido.
2. *Automotor:* Vehículo de tracción mecánica o automática

3. *Buró de crédito*: Organismo que proporciona información sobre el comportamiento crediticio de las personas que tienen o han tenido un crédito en bancos o empresas afiliadas a ese organismo.
4. *Bulto*: Volumen o tamaño de una cosa.
5. *Cabecal*: Camión grande de carga pesada al que se adapta un contenedor.
6. *Calidad de vida*: Concepto utilizado para el bienestar social general de individuos y sociedades.
7. *Camión*: Vehículo que sirve para el transporte de cargas pesadas, con peso bruto vehicular mayor o igual a 4 toneladas.
8. *Capacidad*: Cantidad máxima de peso o volumen de carga, que está habilitado para soportar un vehículo de carga, según el fabricante.
9. *Capacidad máxima permisible*: Es el peso máximo con el que se permite circular a los vehículos que transportan carga por las vías terrestres del país, de acuerdo a lo establecido en la tabla de pesos y dimensiones que se encuentran reglamentadas.
10. *Carga*: Todo aquel producto o mercancía que se traslada de un lugar a otro por medio de un vehículo que transporta carga.
11. *Chasis*: Armazón, bastidor del coche
12. *Cláusula*: Cada una de las disposiciones de un contrato, tratado, testamento o cualquier otro documento análogo, público o privado
13. *Conductor*: Toda persona que conduzca un vehículo o que tenga el control efectivo del mismo.
14. *Conductor Autorizado*: Persona natural que en virtud de haber cumplido con los requisitos que la normativa exige tanto en lo referente al tránsito como al transporte, está autorizado mediante la credencial respectiva y registrada en la entidad competente, para que preste el servicio de transporte de carga en cualquiera de sus modalidades.
15. *Consumo*: **Referencia a la acción de consumir, de comprar diverso tipo de productos o servicios que pueden presentar diferente grado de importancia o relevancia en lo que respecta a la calidad de vida.**

16. *Contenedor*: Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones normalizados internacionalmente y con dispositivos para facilitar su manejo.
17. *Desembolso*: Entrega de dinero en efectivo como consecuencia de una compra o una obligación de pago. Es sinónimo de pago.
18. *Dimensiones de un Vehículo que Transporta carga*: Es la medida que puede tener un vehículo que presta el servicio de transporte de carga en cualquiera de sus modalidades medida en metros en cuanto a su alto, ancho y largo.
19. *Eje direccional*: Formado por un eje compuesto por dos ruedas de igual medida una en cada extremo del eje, el cual da el movimiento direccional del vehículo de carga.
20. *Eje doble*: Es el conjunto de dos ejes simples de ruedas dobles, de igual medida que ambos ejercen tracción al vehículo; articulados entre sí, con una separación de centros comprendida entre 1.00 y 2.45 metros.
21. *Eje simple*: Es el que está compuesto por dos ruedas, una en cada extremo del eje.
22. *Eje simple de doble rueda*: Es el que está compuesto de cuatro ruedas de igual medida, dos ruedas en cada extremo del eje.
23. *Eje triple*: Formado por tres ejes de llantas dobles de igual medida, el cual debe estar a una distancia entre eje y eje mayor que 1 y menor que 2 metros, cuya función es el soportar la carga y ser halado.
24. *Embalaje*: Conjunto de elementos que tienen como fin facilitar el transporte y manejo de diversos productos.
25. *Endeudamiento*: Utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de la empresa.
26. *Fraguado*: Metal forjado
27. *Maquinaria Agrícola*: Aparato que puede maniobrar por sus propios medios, destinada a la explotación agrícola, cuya velocidad normal en

carretera no puede exceder por mecanismo de fabricación, de los veinticinco kilómetros por hora

28. *Margen de utilidad*: Diferencia entre ingresos y gastos totales, incluyendo impuestos, expresada en un porcentaje de los ingresos.
29. *Modificación de las características de la unidad*: Acción mediante la cual la entidad competente autoriza legalmente a modificar algunas de las características básicas del vehículo de carga o mejorar las condiciones mecánicas autorizadas.
30. *Patrimonio*: Conjunto de bienes y derechos de una persona.
31. *Peso bruto vehicular*: Es la suma del peso neto vehicular y el peso de la carga que el mismo transporta, incluido el peso del conductor, cualquier otra persona transportada y las herramientas que el vehículo debe llevar.
32. *Peso neto*: Peso de un vehículo de carga o combinación vehicular con accesorios, en condiciones de operación, sin carga.
33. *Peso por eje*: Concentración de peso, expresado en kilogramos fuerza, que un eje transmite a todas sus llantas y éstos a la superficie de rodamiento.
34. *Vehicular*: Es la suma del peso neto vehicular y el peso de la carga que el mismo transporta, incluido el peso del conductor, cualquier otra persona transportada y las herramientas que el vehículo debe llevar.
35. *Rastras*: Cualquier cosa que sirve para arrastrar, puestos sobre ella objetos de peso.
36. *Reintegro*: En general se aplica al pago o devolución de lo que se debe. En el contexto de cuentas bancarias se aplica a una disposición de efectivo.
37. *Red vial*: Constituida por todas las carreteras y caminos nacionales para la circulación de los vehículos.
38. *Ruta*: Es el recorrido que realiza la unidad de carga y el cual se imprime en el permiso especial de operación.
39. *Servicio de transporte de carga liviana*: Tipo de transporte para prestar los servicios de traslado de cosas, sustancias animales y demás, por

medio de vehículos con capacidad de transportación hasta de 3 Toneladas.

40. *Servicio de transporte de carga pesada*: Tipo de transporte para prestar los servicios de traslado de bienes o mercancías, y demás, por medio de vehículos de gran capacidad de carga, mayor a 3 toneladas.
41. *Servicio de transporte de carga extra pesada*: Tipo de transporte para prestar los servicios de traslado de cosas o mercancías, y demás, por medio de vehículos de gran capacidad de carga, siendo éstos articulados, en donde generalmente una de las partes es tractora y la otra remolcada.
42. *Terminal de carga*: Conjunto de instalaciones e infraestructura física, autorizado para brindar servicios complementarios a los usuarios del transporte de carga
43. *Tractocamión o Cabezal*: Vehículo automotor destinada a soportar y arrastrar remolque y semiremolque.
44. *Transportista*: Toda persona natural o jurídica que tiene por oficio el realizar el transporte con sus propios vehículos o vehículos propiedad de terceros.
45. *Transporte de carga*: Actividad dentro del territorio nacional reservado a los transportistas nacionales.
46. *Vía terrestre*: Toda aquella vía pública destinada a la circulación de todo tipo de vehículo.
47. *Zona de carga*: Espacio autorizado por la entidad competente, en donde está permitida la carga y descarga de mercancías, y demás de acuerdo a horarios y condiciones establecidas por la autoridad competente.

## **CAPITULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION**

##### **Tipo de investigación**

La investigación a realizarse se basa en la metodología de campo histórico argumentando la colocación y venta de automotores para transportación de carga terrestre del periodo 2000 – 2014, poniendo especial atención al comportamiento que ha presentado industria para poder medir su impacto en la economía nacional y la factibilidad de formar parte de este sector a través de la creación de la empresa. También se realizará una revisión de los créditos otorgados para camiones en el mismo periodo indicado ya que anteriormente el cumplimiento de los pagos de los clientes decayó considerablemente y no hubo una inversión en diferentes sectores productivos.

Una de las más importantes metodologías que se definen es la explicativa, ya que involucra los diferentes fenómenos que se han suscitado en esta industria y su posibilidad de crecimiento y desarrollo incluyendo el camión, los beneficios para el cliente final, financiamiento, inclusión del Estado, etc. La metodología transaccional permitirá recoger información del objeto de estudio de las diferentes fuentes anteriormente mencionadas.

##### **Diseño de investigación**

###### **- Cuantitativa**

Se han recogido datos numéricos para probar la hipótesis establecida de la realidad y potencial del sector de la transportación de carga terrestre en el Ecuador que fortalece la inversión a realizar y el plan de crecimiento para los próximos años de operación.

Los datos que se analizarán son:

1. Censo de camiones: cuántas unidades hay actualmente en circulación, y antigüedad.
2. Número de unidades que ingresaron al mercado (importaciones)
3. Rutas locales principales que hacen que se desenvuelva la economía
4. Número de unidades colocadas en el mercado al cliente final, según periodo establecido
5. Carreteras principales con índices comerciales
6. Comportamiento de los créditos otorgados para la industria automotriz en la transportación terrestre de carga desde la inclusión de planes estatales.

- ***Cualitativa***

En los diferentes análisis de las variables se puede dar una respuesta veraz a las preguntas de la presente investigación. Los datos que se analizarán son el perfil de los clientes, beneficios para el sector productivo y sector automotriz, incentivos que representan los créditos para camiones y análisis de los diferentes puntos a favor y en contra que representan lo anteriormente mencionado.

### **3.2 INVESTIGACION DE MERCADO**

Dentro de las herramientas fundamentales de ayuda para que este proyecto sea efectivo es una investigación de mercado, la que permite realizar un

sondeo del campo donde se quiere incursionar, una buena investigación de mercado contribuye al éxito del negocio.

### **3.3 POBLACION Y LA MUESTRA**

#### **3.3.1 Características de la población**

El universo en el cual se desarrolla esta investigación está en los automotores para la transportación de carga terrestre que circulen actualmente en el país.

#### **3.3.2 Delimitación de la población**

En la actualidad están registrados en las entidades de tránsito alrededor de 170.319 camiones que pueden ser clasificados de acuerdo al tonelaje del camión o la línea de negocio a la que se está aplicando. Es importante considerar que la demanda de este servicio es mayor que la oferta en el escenario económico del país, específicamente en la zona de Manabí y Santo Domingo donde se ha focalizado el mercado meta del proyecto.

#### **3.3.3 Tipo de la muestra**

La muestra a seleccionar es probabilística ya que se realiza un análisis general de los automotores para transportación de carga terrestre que existe que existen actualmente en el Ecuador, principalmente en qué líneas de negocio ya que un camión mantiene el mismo fin: incentivar al sector productivo.

### **3.4 LOS METODOS Y TECNICAS**

#### **3.4.1 Métodos teóricos**

Durante el desarrollo de la presente investigación se han considerado ciertos fenómenos particulares que permiten llegar a una conclusión extraoficial del

potencial que representa el sector de la transportación de carga terrestre tomando en cuenta las situaciones observadas en los diferentes ámbitos de la industria automotriz relacionada a camiones y cómo afecta a los diferentes sectores productivos.

De acuerdo a las observaciones detalladas de varias fuentes, permiten señalar las particulares como resultados de la investigación en la situación señalada, nombrando beneficios y situación actual del mencionado sector estableciendo un comparativo.

Para finalizar, se tomarán en cuenta una comparación de relacionada con fuentes de financiamiento y facilidades para acceder a la misma, incluyendo incentivos estatales, estableciendo importantes aseveraciones para la presente investigación.

#### **3.4.2. Métodos empíricos**

El método empírico que se utilizará será la observación para demostrar ciertos rasgos existentes en el objeto de conocimiento que sector de la transportación de carga terrestre.

#### **3.4.3. Técnicas e instrumentos**

Los instrumentos para el procesamiento de la información son entrevistas enfocadas a principales actores de la industria que pueden definir un importante comportamiento de este sector en la economía actual.

### **3.5 EL MERCADEO**

Un mercado está conformado por consumidores (personas) que tienen necesidades las cuales aun no han sido satisfechas, por esta razón, están dispuestas a adquirir bienes y/o servicios que cumplan con sus requerimientos, en cuanto a calidad, variedad, atención, precio adecuado, entre otros.

El análisis de mercado es el proceso de examinar los cambios y tendencias del consumidor (actuales y potenciales), los puntos fuertes, recursos de la empresa, y el entorno tecnológico, legal y económico. (Roger D. Blackwell, 2002)

### **3.6 LOGISTICA DEL NEGOCIO**

El concepto de logística fue inicialmente la actividad de llevar a tiempo municiones y equipos a los campos de batalla, es decir surge como una ciencia militar que se encargaba de las operaciones de mantenimiento, transporte de suministros y equipo para las tropas. A través de los años, después de la segunda guerra mundial y con el surgimiento a gran escala de las compañías el proceso logístico se empezó a notar como una parte integral en procesos productivos.

El hablar de logística es hacer referencia a conceptos como distribución, cadena de abastecimiento, transporte, manejo de inventarios. Logística es una parte del proceso de la cadena de suministro que planea, implementa y controla la eficiencia, el flujo efectivo hacia delante y hacia atrás, el almacenamiento de bienes, servicios y la información relacionada entre el punto de origen y el punto de consumo con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.

El estudio necesita conceptos logísticos porque hoy en día, hay compañías especializadas en realizar labores logísticas para otras compañías en áreas de transporte y distribución, ya que elaboran una completa plataforma de transporte, generalmente llevando a cabo operaciones de consolidación de mercancías de diferentes orígenes hacia un mismo destino o partes comunes sobre la ruta de viaje, estas operaciones se realizan en un espacio denominado nodo o terminal en donde luego el “paquetes de mercancías” consolidado sale para sus diferentes destinos finales.

### **3.7. TRANSPORTE EN EL PROCESO LOGISTICO**

El transporte en el proceso logístico consiste en todas las actividades que requieren movimiento geográfico en una compañía, esta actividad es muy importante ya que le consume a las compañías del 40 al 60% del total de los costos logísticos de la organización o alrededor del 6 % del costo neto de los productos. El área de transporte dentro de las compañías involucra principalmente dos elementos; que los productos transportados lleguen intactos y lleguen en un periodo razonable de tiempo a su destino, garantizando una satisfacción del cliente que eleva el nivel de servicio de la empresa.

#### **3.7.1. TIPOS DE TRANSPORTE TERRESTRE**

Transporte terrestre carga seca: La carga seca son todas aquellas mercancías que no requieren estar en constante refrigeración o tratamientos especiales. Por otro lado siempre debe estar bajo un techo para no permitir la entrada de humedad. El transporte de este tipo de mercancías se debe realizar en contenedores debidamente revisados contraluz para garantizar que no haya filtraciones de humedad.

La infraestructura para el transporte terrestre de carga generalmente tiene mucha capacidad, flexibilidad y versatilidad para poder transportar desde pequeños paquetes a volúmenes importantes y todo género de mercancías; el nivel de restricciones de este tipo de transportes es limitado con respecto a los otros tipos. El transporte terrestre tiene un alto costo de mantenimiento en cuanto a situación de las vías y condición de los vehículos, más cuando se trata de transporte de mercancías especializadas.

Transporte terrestre especializado: Este tipo de transporte requiere de un manejo especial de la mercancía, es decir requiere de la adecuación de los vehículos de transporte con el fin de satisfacer necesidades tales como

mercancías delicadas o costosas, mercancías que necesitan refrigeración, transporte de líquidos, plataformas para mercancías con exceso de dimensiones, transporte de productos químicos.

### **3.8 ESTRATEGIA DEL TRANSPORTE**

El transporte generalmente representa el elemento individual más importante en los costos de logística para la mayoría de las empresas. Se ha observado que el movimiento de carga absorbe entre uno o dos tercios de los costos totales de logística. El usuario de transporte tiene una amplia gama de servicios a su disposición que giran alrededor de cinco modalidades o modos básicos: marítimo, ferroviario, por camión, aéreo y por ductos o conducto directo, el cual se adquiere a determinado precio.

En el servicio de transporte se debe tener en cuenta el precio, tiempo de tránsito promedio, variación del tiempo de tránsito, pérdidas y daños.

### **3.9. ANÁLISIS FODA**

El Análisis DAFO, también conocido como Matriz ó Análisis DOFA, FODA, o en inglés SWOT, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, y planificar una estrategia de futuro. El origen de la palabra estrategia se remonta al arte de la guerra, en especial al libro que lleva este título escrito por el general Sun Tzu, donde se plantea: "No sólo es necesario evaluar las condiciones del propio comando sino también las del comando enemigo.

## **CAPITULO IV**

### **POSICIONAMIENTO DE MERCADO**

Debido a que la intención del objetivo general es obtener el liderazgo como empresa que brinda servicio logístico de transporte de carga cuya oficina principal está en la ciudad de Guayaquil, la metodología que se va a emplear para poder analizar si este es factible a cumplirse es a través del método ex post-facto descriptivo.

La población objetivo en este caso serán las empresas exportadoras e importadoras de la ciudad de Manta y de Santo Domingo y las que están afincadas en Machala, de la cual la muestra se basará en entrevistar a cierta cantidad de gerentes para analizar el mercado de servicios de transportes.

De esta manera se podrán obtener resultados en inconvenientes percibidos por parte de las empresas en estos servicios de transportes que puedan ser mejorados, o la implementación de nuevos servicios que necesitan ser creados debido a la necesidad creada.

#### **4.1 INVESTIGACION DE MERCADOS**

El gran porcentaje del sector exportador es el mercado objetivo, tomando en cuenta que en la actualidad la nueva matriz productiva que se está poniendo en aplicación por parte del Estado, incentivo y fortalece al sector exportador permitiéndole tener mejores condiciones para producir más y ofertar una mayor cantidad de sus productos en el exterior, lo que directamente incrementará la demanda por el servicio en mejores tiempos.

Esta investigación se basa en la necesidad de contar con conocimientos básicos del mercado establecido en el que se va a operar:

- Investigar todo lo referente al transporte de carga. Los costos operativos, directos e indirectos, fijos y variables. Se trata de una investigación de costos en general.
- Desarrollar estrategias con una base competitiva en el servicio que se presta, en función y en comparación de lo que oferta la competencia.
- Determinar los puntos fuertes y los puntos débiles de la competencia y establecer líneas de acción para reforzar los puntos fuertes y minimizar los débiles en el proyecto.

#### **4.2. OFERTA DE SERVICIOS**

El servicio que se va a ofertar debe tener una diferenciación con el resto de competidores basados en la eficiencia y eficacia del mismo. Ofrecer servicios de transporte a empresas de la ciudad de Manta por ser un sector exportador por su ubicación y crecimiento de industrias de igual manera Santo Domingo y Machala.

De esta primera selección, se dará preferencia a las empresas que produzcan y comercialicen productos procesados. Así mismo, se hará uso del análisis FODA como herramienta principal debido a que permitirá conocer y analizar las fuerzas, oportunidades, debilidades, y amenazas, de la empresa; con la finalidad de tomar en consideración diferentes factores internos y externos, y a su vez maximizar el potencial de las fuerzas y oportunidades reduciendo el impacto de las debilidades y amenazas.

Este análisis ayudará a conocer la situación real en que se encuentra la empresa, sus riesgos y oportunidades a los que estará expuesta en el mercado, los mismos que afectan directamente a la empresa.

### **4.3 DESARROLLO DE ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN**

Utilizar todos los amplios y variados niveles de comunicación y promoción que existen hoy en día y al cual accedan un número inmenso de usuarios, empresas, etc. de todo nivel.

La empresa se dará a conocer en el mercado a través de las redes sociales, entre las cuales destaca facebook y twiteer, por ser las redes sociales más conocidas en el Ecuador, Facebook cuenta hoy en día con 4'381,560 usuarios conectados, lo cual refleja una penetración en la población del 29.62%, ( según webspacio, 2013 ) ; Estas redes sociales a su vez se han convertido en el lente oficial para muchas empresas debido a que estas, también lo utilizan como medio para promocionarse, por lo que estaría encajando en un buen mercado electrónico publicitario con el fin de llegar a ellas.

“Las Empresas encontraron en Internet una oportunidad para publicitar sus productos y servicios. La innovación tecnológica está cada vez más presente en las pequeñas y medianas empresas pymes). Un estudio realizado en el 2012 por la Cámara de la Pequeña Industria de Quito (Capeipi) y la Pontificia Universidad Católica, revela que el 26% de pequeñas empresas ha realizado inversión tecnológica, frente al 23% de los medianos negocios.

La innovación tecnológica en los procesos productivos de las Pymes se refleja en la introducción de nuevas tecnologías para mejorar la productividad.

También se contará con una página web, en la cual los clientes podrán encontrar información detallada en cuanto a la empresa, los servicios que se ofrecen, rutas y puntos de entrega; de esta manera los clientes podrán notificarse de antemano si van a requerir los servicios o no.

Finalmente se llegará al target a través de las publicidades en las revistas de transportes, de comercio exterior y de las cámaras de la producción.

#### **4.4 RACIONALIZAR LA RENTABILIDAD**

Obtener utilidades que justifiquen los gastos a través de abaratar costos de consumo del diésel y obviamente dándole un buen mantenimiento y cuidado a los elementos principales de trabajo como lo son los camiones, por medio de la organización de rutas críticas, aprovechando a su vez el ahorro de tiempo de entrega de los productos.

Obtener utilidades que justifiquen la inversión, abaratando los Costos Fijos y Variables que intervienen en la Empresa. Los costos fijos tales como: sueldos, salarios, alquiler, impuestos, etc. se aplicarán cumpliendo con todas las exigencias y las normas legales vigentes, especialmente en lo referente a los Sueldos y Beneficios Sociales. El abaratamiento de costos en este sentido se dará por el nivel de eficiencia que se alcance, logrando desarrollar las mismas rutas y actividades, con la cantidad de empleados razonables y eficientes.

En cuanto a los costos variables, tales como: combustible, mantenimiento de vehículos, comisiones, etc. se organizarán de acuerdo a las rutas críticas mencionadas anteriormente y que permitirá hacer más entregas con menos recorridos, lo cual a su vez redundará en menor uso de combustibles y menor mantenimiento necesario a los vehículos, sólo el mínimo necesario. Entre las herramientas de control que se utilizará para monitorear permanentemente estos rubros y valores, están las Razones de Eficiencia, Rentabilidad, Operaciones, y el cálculo del Punto de Equilibrio, el mismo que servirá para evitar desfases en lo planificado en este sentido.

#### **4.5. ESTUDIO DE MERCADO DEL SERVICIO PARA LAS RUTAS ESTABLECIDAS.**

Análisis riguroso de la oferta, demanda, realización de encuestas, tabulación de las mismas, servicios a ofrecer, precios, canales, etc., a su vez se detallarán los competidores principales de la empresa y servicios sustitutos.

Una de las primeras acciones que se toman previo al inicio de una actividad comercial, es la de utilizar las herramientas de investigación de mercado que se tiene a disposición, como es el de las encuestas.

Para que una encuesta dé los resultados previstos, debe ser ejecutada de manera profesional y cubriendo todos los aspectos que interesan resaltar.

En el presente caso, las encuestas serán hechas de manera directa y prevaleciendo la honestidad de la respuesta. Por ejemplo, se conoce ya las empresas que serían competencia directa e indirecta, se conoce también la calidad del servicio que prestan, los precios y la forma de trabajo de ellas. La dirección que se le dará a la encuesta es la de conocer la parte insatisfecha del mercado actual en esa rama y proponer alternativas que satisfagan a los potenciales clientes.

Así, uno de los elementos que domina la mayor parte de las decisiones que toman los clientes es el precio. Si se logra reducir los costos operativos, a través de una mayor eficiencia en las operaciones, racionalizando los costos y manteniendo o aún disminuyendo los precios del servicio que se presta, se estará agregando un valor a esta actividad.

El otro elemento indispensable que se encuentra en el análisis, es la calidad del servicio prestado. En este punto también se ha establecido falencias operativas que merman dicha calidad. De todos estos conceptos esbozados en este punto, se aplicarán los que convengan más a los intereses y al servicio de transporte de carga que se va a ofertar. La competencia más significativa se dará con las siguientes empresas dedicadas a actividades similares:

#### **4.5.1. COMPETIDORES TRADICIONALES**

Aquí se hace referencia a los principales competidores dentro de este mercado de transportación de mercancías, a diferencia del que trata el proyecto que se enfoca directamente.

- Transportes Malvandino
- Transportes Galagan
- Transportes Vialmesa
- Transportes Ciudad Rodrigo

Cuyas compañías tienen una flota de vehículos superiores a los 15 cabezales y con experiencia en el sector de la transportación de carga pesada.

#### **4.5.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Los servicios sustitutos serían una desventaja para la empresa, pero en este caso no serían tan perjudiciales, debido a que sus costos son demasiado elevados. No obstante, estos servicios sustitutos no son de fácil acceso a todos los puntos en donde las empresas realicen su comercialización, de una u otra manera tendrían que alquilar un servicio de carga pesada para poder llegar al punto de destino. Por esta razón, los clientes prefieren contratar el transporte pesado por sus precios y ahorro de tiempo y fácil acceso a los puntos de entrega establecidos, aparte de que pueden movilizar mayor peso sin que sus costos incrementen significativamente.

#### **4.5.3 UNIVERSO Y MUESTRA**

Número de personas y empresas del mercado objetivo: 230

Ruta: Guayaquil – Manta

Ruta: Guayaquil - Machala

Ruta: Guayaquil – Santo Domingo

Sectores: Importador - Exportador

Productores: agrícolas, agro - industriales, industriales

Para determinar el tamaño del universo fue necesario establecer el número total de personas y empresas que corresponden a 1.288, las cuales, utilizan el servicio de transporte de carga para movilizar su mercadería en las rutas indicadas. Las mismas que se obtuvieron de las fuentes anteriormente señaladas.

#### **4.5.4 CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para el presente estudio el tamaño de la muestra se lo determinó mediante el método para proporciones.

Cabe aclarar que p se calculó tomando en cuenta la pregunta ¿Si se creará una compañía que ofrezca todos los servicios tales como: puntualidad, responsabilidad, seguridad, servicio de calidad, y precios cómodos, estaría dispuesto a requerir de sus servicios?, efectuada en la prueba piloto, se presentó que el 73 % (11 encuestados) respondió que sí estaría dispuesto a adquirir el servicio, y el 27% (4 encuestados) restante respondió que no estaría dispuesto a requerir del servicio, realizada a un total de 15 encuestas pilotos en las empresas ubicadas en Manta y que requieren del servicio del transporte de carga pesada.

#### **4.5.5 ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX**

Combinación de las diferentes variables para obtener una adecuada penetración del mercado objetivo

#### **4.5.6 ESTRATEGIA DEL SERVICIO Y LA ALIANZA CON COOPERATIVAS E INFORMALES**

Uno de los objetivos es cambiar la concepción que tradicionalmente se tiene sobre el transporte, al cual se lo califica de ineficiente por su mala prestación del servicio en relación a la atención que se brinda al usuario y por la manera en cómo es maltratada la mercancía o productos que se transportan, para lo cual surge la necesidad de crear una imagen que favorezca a la empresa como una organización sólida y perfectamente organizada.

Los esfuerzos se centrarán fundamentalmente en el personal de la empresa, esto ayudará a construir una imagen de marca y un posicionamiento adecuado sobre el servicio que se presta. Además se debe tomar en cuenta que se realizará la captación de contratos fijos con las empresas que requieran el servicio.

#### **4.5.7 ESTRATEGIA DE PRECIO:**

Para poder determinar el precio se ha considerado algunos factores; como por ejemplo el precio del mercado, que de acuerdo a la pregunta otro factor relevante que se ha tomado en cuenta es el precio regido por la ley y por último no se ha dejado de lado el costo que representa transportar por kilómetro como medida de cálculo. Por lo que para poder ganar posicionamiento en el mercado se debe jugar con estos tres factores sin dejar de lado la calidad en el servicio y así poder competir.

## **CAPITULO V**

### **INGENIERIA DEL PROYECTO**

#### **5.1 ESCENARIO**

El estudio de ingeniería de proyecto pretende resolver todo lo relacionado a la instalación y al funcionamiento de la logística con los proveedores del servicio y la alianza estratégica que se efectúa con una cantidad importante de cooperativas o asociaciones en las que su especialidad no es el proceso logístico desde su inicio, sino únicamente al final de la cadena de valor que es la transportación de la carga, por lo que se ha establecido desde la descripción del proceso, adquisición de equipos o chasis y maquinaria se determina la distribución óptima de cada servicio requerido hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener el presente proyecto.

#### **5.2 CARACTERISTICAS DEL PARQUE AUTOMOTOR DEL PROYECTO**

De acuerdo a la clase y capacidad de la clasificación del parque automotor que existe en el Ecuador; los vehículos con los que se trabajará en el proyecto están clasificados como TRAILERS los cuales son de fabricación Americana.

Marca KENWORTH ; tipo T-800, año 2013, con un motor Cummins N14-435,435HP-1800RPM., cabina de aluminio y fibra de vidrio y con capacidad máxima de 35 Toneladas, cuyo combustible que se emplea para su funcionamiento es el diesel, el peso total del vehículo es de 8,970 Kgr.

#### **5.3 PROCESO DEL SERVICIO**

Este proceso considera todas las actividades, desde que el cliente se contacta con la empresa hasta que la empresa entrega la mercadería, cobra su servicio y paga el flete, al transportista considera además todas las actividades implícitas

para que el servicio se lleve a cabo.

### **5.3.1 COMERCIALIZACION**

**Contacto Cliente.-** Se lo efectúa vía telefónica, fax o a través de visitas o citas de negocios que establecen los ejecutivos encargados de comercialización: Gerente de Comercialización.

**Recopilación Información.-** Después que el cliente se contacta, se requiere conocer cierto tipo de información tal como: El producto, cantidad a trasportarse, ruta, si requiere trámites, bodegaje, forma de pago, etc.

**Negociación – Exposición servicio.-** Los directores exponen al cliente el servicio con el fin de captar contratos momentáneos o contratos fijos.

**Elaboración Cotización.-** Con los datos recopilados se elabora un preliminar de cotización en borrador en el que se determina el vehículo más conveniente, se realiza los cálculos manuales, en función de sus matrices de fletes determinándose el precio a cobrar.

Con estos datos agrega costos por servicios adicionales, el gerente revisa, firma y devuelve a la secretaria, quien solo entonces puede enviar el fax y confirmar la recepción.

**Espera Aceptación.-** Existe un tiempo prudencial desde que se manda la cotización y el cliente acepta, en este lapso de tiempo se hace un seguimiento respectivo.

**Cliente Notifica aceptación.-** El cliente una vez que ha estimado conveniente la propuesta notifica la aceptación y confirma las cantidades a despacharse y las posibles fechas en algunos casos.

**Verificar despacho.-** Se abre una hoja de vida del cliente con los datos, también especifica los principales productos y las condiciones de pago

acordadas para después tener base para la facturación. Además se solicita a los clientes los papeles que respalden la exportación o importación.

Para el caso de las importaciones los más comunes son: factura comercial, permiso de importación (DAU) Declaración Aduanera Unica, certificado de origen, certificados fitosanitarios, lista de empaque y certificado de inspección por parte de las verificadoras.

Los documentos deben estar listos con anticipación al cargue, tanto los de exportación como los de importación. Si se tratará únicamente de transporte interno se solicitará factura comercial.

Hay que recalcar al cliente que debe existir completa veracidad, compatibilidad y coherencia entre todos los documentos que se presenten, caso contrario el trámite presentará dificultades.

**Notificación de Cargue.-** Cuando el cliente a obtenido todos sus papeles se notifica la fecha para el cargue, y entonces empieza el despacho es decir el transporte en sí.

Confirmada la fecha con anticipación de por lo menos 48 horas, el despachador solicita se adelante por escáner (fax) la factura comercial y así poder notificar internamente las cantidades a despachar. La empresa se pone en contacto con la contraparte del cliente para verificar que todo tenga en regla, ya que de no ser así los carros corren el riesgo de quedar en la frontera, de esta manera se da la instrucción de que se cargue, procediendo a señalar las características del vehículo y persona que maneja, así como su capacidad.

#### **5.4 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

Se determinará el esquema de la organización de manera eficiente, puesto que se dividirá y coordinará las actividades del personal.

## 5.5 FUNCIONES DEL PERSONAL

**Junta General de Accionistas.**-La junta general, formada por todos los socios accionistas de la compañía, es el órgano supremo de la compañía. Tiene facultades para resolver todos los asuntos relativos al funcionamiento, actividades y negocios sociales. Es de competencia de la junta general:

- Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía como: presidente, o cualquier otro funcionario, cuyo cargo hubiese sido creado por el estatuto.
- Nombra Auditoría; conocer los balances y demás cuentas, y los informes de los administradores.
- Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales y emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones.
- Decidir acerca de la difusión, transformación, disolución y liquidación de la compañía, nombrar liquidadores.

**Presidente.**- Es el socio de la Compañía nombrado por la Junta General de Socios el cual:

- Preside la Junta General.
- Administra en conjunto con el Gerente General.
- Colabora en la ejecución de políticas, planificación y organización de la administración.
- Controla y coordina las diferentes actividades de los distintos departamentos con que cuenta la compañía.
- Controla todo lo referente a las actividades financieras para de esta manera participar en la planificación de los recursos financieros de las negociaciones y contrataciones.

- Se encarga de solicitar créditos en los bancos de acuerdo a las necesidades de la compañía.
- Revisa informes que le proporciona el contador.

**Gerente General.-** Se contará con un gerente que puede ser socio o no de la Compañía; el mismo que será el Representante Legal el cual tendrá las siguientes funciones:

Planificará, dirigirá, supervisará y administrará todas las actividades junto con el Presidente.

Supervisa y dirige el trabajo de los Gerentes de Área.

Distribuye y delega tareas y responsabilidades a todo el personal.

Efectuar adquisiciones y proveer de implementos y muebles.

**Gerente Administrativo y Financiero.-**A su cargo están las áreas, administrativas, de personal, financieras y contables de la empresa.

- Reporta al Gerente General.
- Supervisa la contabilidad, administración y controla al personal.
- Elabora los presupuestos, balances, informes de personal y evaluaciones.
- Estructura, organiza, coordina y controla todos los sistemas de contabilidad que se llevarán a cabo en la compañía.
- Controla y vigila las cuentas de los clientes, ingresos y egresos.
- Revisa todos los procesos de cobranzas.
- Efectúa todo lo relacionado a comprobantes de ingreso, egreso, facturas, cheques, planillas de pago de los servicios generales.
- Se encarga de todo el proceso contable de la compañía, incluyendo la declaración de impuestos.

- Presenta estados de situación económicos y financieros de la compañía determinado a su vez análisis comparativos para determinar la factibilidad de inversiones futuras, crédito o endeudamiento externo.

**Gerente de Comercialización.-** A su cargo están las áreas, administrativas, de personal, ventas y publicidad de la empresa.

- Elabora y supervisa las estrategias de ventas.
- Se encarga de adquirir contratos, mediante la captación de empresas que requieren del servicio.
- Investigar características del servicio a promocionarse y su competencia en el mercado.

Elaborar textos de publicidad, y ordenar su publicación.

Elaborar presupuestos de gastos de publicidad.

Planificar la promoción del servicio de acuerdo a las temporadas.

**Gerente de Operaciones.-**A su cargo está el control de las rutas y el recorrido de las unidades, control de choferes y ayudantes, control de tiempos y recaudaciones.

Se relaciona con autoridades para que los permisos estén en orden.

Supervisa a: conductores, ayudantes, recaudadores.

Elabora informes de actividades diarias.

Para el correcto funcionamiento de la compañía es indispensable contratar a 2 secretarias contadoras las mismas que cumplirán con funciones tales como:

Se encarga de llenar guías de despachos.

Se relaciona con altos funcionarios de empresas y compañías a los cuales da información y concreta entrevistas.

Recibe y efectúa llamadas telefónicas, anota y transmite mensajes.

Elabora oficios, informes, memorandos y otros documentos mercantiles.

·Se encarga del manejo de archivos mediante la recopilación, clasificación de los documentos como: cartas, informes y demás papeles comerciales y de rutina.

**Chofer y Ayudante de Chofer.-** Para la prestación del servicio de transportación de carga pesada es necesario el esfuerzo humano, por lo tanto se necesitará de 5 choferes y 5 ayudantes; personas que se encargara de:

· La conducción y otros trabajos durante el tiempo de circulación de los vehículos, a trabajos auxiliares que se efectúan en relación con el vehículo y su carga, a períodos de simple presencia o de espera, es decir el tiempo que para el vehículo en el cual el conductor no puede disponer libremente de su tiempo, por lo que es considerado tiempo de trabajo.

· Elaboraran una lista sobre los requerimientos de suministros e insumos que necesiten los vehículos.

· Llevarán un registro de los mantenimientos preventivo y correctivo.

· Se responsabilizarán de los papeles de transportación que estén en orden para poder transportar la mercadería sin inconvenientes.

· Se encargarán de verificar la carga que se transporta según lo estipulado en las guías.

## CAPITULO VI

### 6. ANÁLISIS FINANCIERO

Para emprender el negocio es menester la compra de una serie de activos que se los ha separado en grupos de la siguiente manera:

#### 6.1 INVERSIÓN INICIAL

ACTIVOS (Grupo 1)				
DESCRIPCIÓN	CANT.	COSTO UNIT.	TOTAL	VALOR TOTAL
<b>Muebles y Equipos de Oficina</b>				<b>7.430</b>
Escritorios	11	300	3300	
Sillas	11	110	1210	
Archivador	6	120	720	
Teléfonos	11	50	550	
Aire acondicionado de 24.000 btu	1	1.100	1100	
Aire Acondicionado 12,000 BTU	1	550	550	
<b>Vehículos</b>				<b>548.600</b>
Cabezales	4	120.000	480.000	
Plataforma de 3 ejes	2	12.800	25.600	
Chasis Portacontenedor	2	9.500	19.000	
Camioneta	1	24.000	24.000	
<b>Equipos de Computación</b>				<b>6.250</b>
Computadores	11	500	5.500	
Impresora	3	250	750	
<b>SUMAN</b>				<b>562.280</b>

Fuente: La autora

Elaborado por : La autora

Como Grupo # 1 se ha incluido a los Muebles y equipos de oficina, a los vehículos, que en el proyecto tiene una importancia preponderante, y los equipos de cómputo. Como grupo 2 se incluyó a las herramientas y maquinarias. En el Grupo 3 se incluyó a los activos intangibles y ciertos valores pagados por anticipado. Ambos se ilustra a continuación, posteriormente se

muestra un resumen o agrupación a nivel de cuentas de mayor nivel en un plan de cuentas

Fuente: La autora

Elaborado por: La autora

<b>ACTIVOS (Grupo 2)</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Herramientas y Maquinarias</b>				<b>37.170</b>
Gatas hidraulicas de 30 toneladas	4	250	1.000	
Equipo de lavado a presión	1	300	300	
Juegos de herramientas	4	110	440	
Extintor	4	75	300	
botiquines	4	20	80	
Juego de herramientas taller	1	700	700	
Engrasadora	1	1.500	1.500	
Gata tipo lagarto	1	1.100	1.100	
Compresor de aire	1	800	800	
Radios de comunicación	5	200	1.000	
rastreo satelital	1	700	700	
dispositivo	1	60	60	
candado satelital	1	50	50	
reflectivos	1	80	80	
accesorios para remolque	1	80	80	
llantas	80	350	28.000	
kit de seguridad industrial	10	50	500	
maquina de enllantaje	1	300	300	
Regulador de Voltaje	4	45	180	
<b>SUMAN</b>				<b>37.170</b>

<b>ACTIVOS (Grupo 3)</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>COSTO UNIT.</b>	<b>TOTAL</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Gastos Constitución</b>	1	600	600	600
<b>Gastos Preoperacionales</b>				24.660
Depósito en garantía de patio y arriendo	3	1.200	3.600	
Matrículas y soat cabezales	4	1.100	4.400	
Matrículas y soat camioneta	1	160	160	
Cuerpo de bomberos (permiso de funcion	1	110	110	
Seguros cabezales	3	1.670	5.010	
Seguros camioneta	1	980	980	
Adecuacion area de taller	1	1.750	1.750	
Adecuacion area de lavado	1	1.750	1.750	
Adecuación Área Oficinas	1	5.500	5.500	
Patente municipal	1	400	400	
Gastos de publicidad anticipada	1	1.000	1.000	
Capital de Trabajo				26.015
<b>SUMAN</b>				<b>51.275</b>

Fuente: La autora  
Elaborado por: La autora

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Muebles y Equipos de Oficina	7.430
Vehículos	548.600
Herramientas y Maquinarias	37.170
Equipos de Computación	6.250
Gastos Constitución	600
Gastos Preoperacionales	24.660
Capital de Trabajo	30.546
<b>SUMAN</b>	<b>655.256</b>

Fuente: La autora  
Elaborado por: La autora

Es decir que para instalar la empresa se necesitaría \$655.256,00 valor que se financiará con un préstamo por el 70% del monto y el 30% será un aporte de los accionistas. A continuación se muestra la estructura de capital.

## 6.2 ESTRUCTURA DE CAPITAL

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
ACTIVOS		PASIVOS
Caja Bancos	30.546	Préstamos Bancarios 458.679
Muebles y Equipos de Oficina	7.430	
Vehículos	548.600	
Herramientas y Maquinarias	37.170	
Equipos de Computación	6.250	<b>PATRIMONIO</b>
Gastos Constitución	600	Capital 196.577
Gastos Preoperacionales	24.660	
<b>Total Activos</b>	<b>655.256</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio 655.256</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La autora

## 6.3 AMORTIZACIÓN DE FINANCIAMIENTO

Como se expuso en líneas anteriores el valor a aportarse se financiará en un 70%. Esto se hará con una institución de solvencia en el medio local como el Banco Nacional de Fomento o la Corporación Financiera Nacional. Se ha realizado una Tabla de Amortización a una tasa de 10.50% a cinco años (60 pagos) la que se muestra a continuación

<b>Tabla de Amortización</b>						
Monto del Préstamo		458.679,36				
Años		5				
Número de pagos anuales		12				
Número de pagos totales		60				
Tasa de interés		10,50%				
Tasa período de pago		0,88%				
<b>Dividendo</b>		-9.858,81				
<b>Saldo Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Capital</b>	<b>Dividendo</b>	<b># Pagos</b>	<b>Interés Anual</b>	<b>Abono Anual</b>
458.679,36				0		
452.833,99	4.013,44	5.845,36	9.858,81	1		
446.937,48	3.962,30	5.896,51	9.858,81	2		
440.989,38	3.910,70	5.948,11	9.858,81	3		
434.989,23	3.858,66	6.000,15	9.858,81	4		
428.936,57	3.806,16	6.052,65	9.858,81	5		
422.830,96	3.753,20	6.105,61	9.858,81	6		
416.671,92	3.699,77	6.159,04	9.858,81	7		
410.458,99	3.645,88	6.212,93	9.858,81	8		
404.191,70	3.591,52	6.267,29	9.858,81	9		
397.869,57	3.536,68	6.322,13	9.858,81	10		
391.492,12	3.481,36	6.377,45	9.858,81	11		
385.058,87	3.425,56	6.433,25	9.858,81	12	44.685,21	73.620,49
378.569,32	3.369,27	6.489,54	9.858,81	13		
372.023,00	3.312,48	6.546,33	9.858,81	14		
365.419,39	3.255,20	6.603,61	9.858,81	15		
358.758,00	3.197,42	6.661,39	9.858,81	16		
352.038,33	3.139,13	6.719,68	9.858,81	17		
345.259,85	3.080,34	6.778,47	9.858,81	18		
338.422,07	3.021,02	6.837,78	9.858,81	19		
331.524,45	2.961,19	6.897,62	9.858,81	20		
324.566,48	2.900,84	6.957,97	9.858,81	21		
317.547,63	2.839,96	7.018,85	9.858,81	22		
310.467,37	2.778,54	7.080,27	9.858,81	23		
303.325,15	2.716,59	7.142,22	9.858,81	24	36.571,98	81.733,72
296.120,43	2.654,10	7.204,71	9.858,81	25		
288.852,68	2.591,05	7.267,75	9.858,81	26		

281.521,33	2.527,46	7.331,35	9.858,81	27		
274.125,83	2.463,31	7.395,50	9.858,81	28		
266.665,63	2.398,60	7.460,21	9.858,81	29		
259.140,14	2.333,32	7.525,48	9.858,81	30		
251.548,81	2.267,48	7.591,33	9.858,81	31		
243.891,05	2.201,05	7.657,76	9.858,81	32		
236.166,29	2.134,05	7.724,76	9.858,81	33		
228.373,94	2.066,46	7.792,35	9.858,81	34		
220.513,40	1.998,27	7.860,54	9.858,81	35		
212.584,09	1.929,49	7.929,32	9.858,81	36	27.564,64	90.741,06
204.585,39	1.860,11	7.998,70	9.858,81	37		
196.516,70	1.790,12	8.068,69	9.858,81	38		
188.377,41	1.719,52	8.139,29	9.858,81	39		
180.166,91	1.648,30	8.210,51	9.858,81	40		
171.884,56	1.576,46	8.282,35	9.858,81	41		
163.529,74	1.503,99	8.354,82	9.858,81	42		
155.101,82	1.430,89	8.427,92	9.858,81	43		
146.600,15	1.357,14	8.501,67	9.858,81	44		
138.024,09	1.282,75	8.576,06	9.858,81	45		
129.373,00	1.207,71	8.651,10	9.858,81	46		
120.646,20	1.132,01	8.726,79	9.858,81	47		
111.843,05	1.055,65	8.803,15	9.858,81	48	17.564,66	100.741,04
102.962,87	978,63	8.880,18	9.858,81	49		
94.004,98	900,93	8.957,88	9.858,81	50		
84.968,72	822,54	9.036,26	9.858,81	51		
75.853,39	743,48	9.115,33	9.858,81	52		
66.658,29	663,72	9.195,09	9.858,81	53		
57.382,75	583,26	9.275,55	9.858,81	54		
48.026,04	502,10	9.356,71	9.858,81	55		
38.587,46	420,23	9.438,58	9.858,81	56		
29.066,29	337,64	9.521,17	9.858,81	57		
19.461,81	254,33	9.604,48	9.858,81	58		
9.773,29	170,29	9.688,52	9.858,81	59		
0,00	85,52	9.773,29	9.858,81	60	6.462,65	111.843,05

Fuente: La autora  
Elaborado por: La autora

## 6.4 TABLA DE DEPRECIACIÓN

Por así disponerlo las normas contables, todos los activos deben depreciarse. A pesar de que desde el 2010 rigen las NIIF, en cuanto a depreciación se refiere las empresas siguen haciéndolo a 3, 5, 10 y 20 años según los activos. Para el proyecto que se está analizando queda de la siguiente manera:

Tabla de Depreciación y Amortización				
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	% Deprec/Amortiz.	Dep./Amort. ANUAL
Muebles de Oficina	7.430	10	10%	743
Vehículos	548.600	5	20%	109.720
Herramientas y Maquinarias	37.170	10	10%	3.717
Equipos de Computación	6.250	3	33%	2.083
Gastos Constitución	600	5	20%	120
Gastos Preoperacionales	24.660	5	20%	4.932
<b>TOTAL</b>				<b>121.315</b>

Fuente: La autora

Elaborado por: La autora

## 6.5 NÓMINA O ROL DE PAGOS

Así mismo, cumpliendo todo lo que indica el Código del Trabajo vigente, se presenta lo que sería la nómina o Rol de pagos para el proyecto

### Sueldos y Beneficios de Ley

Cargo Administrativo	Cant.	Sueldo	XIII Sueldo	Bono Escolar	Vaca-ciones	Aporte Patronal	Total
Gerente General	1	1.200,00	100,00	24,33	50,00	145,80	1.520,13
Jefe Admin. Financiero	1	900,00	75,00	24,33	37,50	109,35	1.146,18
Jefe de Comercialización	1	900,00	75,00	24,33	37,50	109,35	1.146,18
Jefe de transporte	1	900,00	75,00	24,33	37,50	109,35	1.146,18
Choferes	4	500,00	166,67	97,33	83,33	243,00	2.590,33
asistentes	7	350,00	204,17	170,33	102,08	297,68	3.224,26
Totales Mensuales		6.550,00	695,83	365,00	347,92	1.014,53	10.773,28

Fuente: La autora  
Elaborado por: La autora

## 6.6 ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL

Para proyectar los estados de resultados mensuales del primer año se ha considerado los siguientes supuestos: El Servicio de transporte de se lo daría inicialmente a las ciudades de Machala (Puerto Bolívar), Manta, Santo Domingo y Quito con un número de viajes o fletes de 4, 6, 4 y 6 respectivamente y a un precio de \$500, \$550, \$700 y \$800 respectivamente. El cuadro siguiente resume lo expuesto.

Rutas	Viajes	Precio Referencial	T.semana	T.anual	Total Mensual
Guayaquil-Quito	4	800	3.200		
Guayaquil-Machala	6	500	3.000		
Guayaquil-Manta	4	550	2.200		
Guayaquil-Santo Domingo	4	700	2.800		
			11.200	582.400	<b>48.533</b>

Para los costos se ha considerado combustible (diesel), llantas, peajes, aceites, viáticos, etc

También se ha considerado que quien preste los servicios contables a la empresa sea por servicios prestados mas no con elación de dependencia en la empresa, quedando los estados de resultados como se muestran a continuación.

Estado de Resultados Mensuales														
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Primer Año	
<b>Ingresos</b>	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	48.967	587.600
Costos Operativos	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	16.678	200.135
<b>Utilidad Bruta</b>	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	32.289	387.465
<b>Gastos</b>														
Sueldos y Salarios	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	10.773	129.279
Gastos Administrativos	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	2.695	32.340
Servicios Prestados	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
Deprec. Muebles de Oficina	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62	743
Deprec. Vehículos	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	9.143	109.720
Deprec. Herramientas y Maq	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	3.717
Deprec. Equipos de Computac	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	174	2.083
Deprec. Gastos Constitución	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Deprec. Gastos Preoperacion	411	411	411	411	411	411	411	411	411	411	411	411	411	4.932
<b>Total Gastos</b>	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	23.978	287.735
<b>U.A.I.I.</b>	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	8.311	99.730
Gastos Financieros	4.013	3.962	3.911	3.859	3.806	3.753	3.700	3.646	3.592	3.537	3.481	3.426	3.426	44.685
<b>Utilidad Operativa</b>	4.297	4.349	4.400	4.452	4.505	4.558	4.611	4.665	4.719	4.774	4.829	4.885	4.885	55.045
Costos y Gastos Desembolsables		30.546												

Fuente: La autora

## 6.7 ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES

Se ha proyectado a cinco años, número adecuado para una evaluación de proyectos.

Flujos Anuales Proyectados							
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>			587.600	616.980	647.829	680.220	714.231
Costos Operativos			200.135	212.144	224.872	238.364	252.666
<b>Utilidad Bruta</b>			387.465	404.836	422.957	441.856	461.565
<b>Gastos</b>							
Sueldos y Salarios			129.279	142.207	156.428	172.071	189.278
Gastos Administrativos			32.340	34.927	37.721	40.739	43.998
Servicios Prestados			4.800	5.280	5.808	6.389	7.028
Deprec. Muebles de Oficina			743	743	743	743	743
Deprec. Vehículos			109.720	109.720	109.720	109.720	109.720
Deprec. Herramientas y Maquinarias			3.717	3.717	3.717	3.717	3.717
Deprec. Equipos de Computación			2.083	2.083	2.083	0	0
Deprec. Gastos Constitución			120	120	120	120	120
Deprec. Gastos Preoperacionales			4.932	4.932	4.932	4.932	4.932
<b>Total Gastos</b>			287.735	303.730	321.273	338.431	359.536
<b>U.A.I.I.</b>			99.730	101.107	101.684	103.425	102.029
Gastos Financieros							
<b>Utilidad Operativa</b>			99.730	101.107	101.684	103.425	102.029
Reparto Utilidades a Trabajadores			14.959	15.166	15.253	15.514	15.304
<b>U.A.I.</b>			84.770	85.941	86.432	87.912	86.725
Impto. a la Renta	22%		18.650	18.907	19.015	19.341	19.080
<b>Utilidad Neta</b>			66.121	67.034	67.417	68.571	67.646
Más Depreciaciones			120.572	120.572	120.572	118.489	118.489
Pago a Capital							
Valor de Salvamento (Desecho)							22.300
Recuperación Capital de Trabajo							30.546
<b>Flujos Nominales</b>		-655.256	186.693	187.606	187.989	187.060	238.981
<b>Flujos Actuales</b>			167.739	151.446	136.347	121.899	139.922
Valor Actual Neto		62.097					
Tasa Interna de Retorno		14,89%					
Período de Recuperación		4 años 8 meses					

Fuente: La autora

Elaborado por: La autora

Los supuestos y estimaciones para la proyección fueron los siguientes: Un incremento en las ventas de un 5% lo que es permisible ya que en el primer año considerando su capacidad instalada (vehículos) estaba trabajando a un 77% de la misma.

Para los costos operativos se ha considerado un alza de 6% anual. En Sueldos de empleados y personal sin relación de dependencia hay un 10% de incremento anual.

En ese mismo documento (estado de resultado) se le ha sumado la depreciación, recuperación de activos y capital de trabajo, todo esto para convertirlo en un “flujo de caja” y poder determinar el Valor Actual Neto, la Tasa interna de retorno y el tiempo de recuperación correspondiente, dando como resultado un VAN de \$62.097 y una TIR de 14.89% con un tiempo de recuperación de la inversión de 4 años 8 meses.

Para el cálculo de la Tasa mínima aceptable requerida (TMAR) se consideró una inflación promedio de 6%, un Costo de Oportunidad bancario (r<sub>t</sub> tasa pasiva bancaria) de 5% y como índice de riesgo la multiplicación de ambas, quedando una TMAR de 11.30%. Pero todo esto calculado bajo el supuesto de que los accionistas están aportando el 100% de la inversión, sin apalancamiento financiero como se había mencionado en páginas anteriores. Debe recordarse que el supuesto era que se financiaba el 70% y el 30% lo aportaban los accionistas.

Como se observa en el siguiente cuadro los índices han mejorado corroborando el concepto financiero de que cuando el proyecto genera una tasa superior al costo financiero es preferible apalancarse para acrecentar la rentabilidad de los accionistas. Con dicho antecedente las cifras quedarían de la siguiente manera:

Flujos Anuales Proyectados							
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>			587.600	616.980	647.829	680.220	714.231
Costos Operativos			200.135	212.144	224.872	238.364	252.666
<b>Utilidad Bruta</b>			387.465	404.836	422.957	441.856	461.565
<b>Gastos</b>							
Sueldos y Salarios			129.279	142.207	156.428	172.071	189.278
Gastos Administrativos			32.340	34.927	37.721	40.739	43.998
Servicios Prestados			4.800	5.280	5.808	6.389	7.028
Deprec. Muebles de Oficina			743	743	743	743	743
Deprec. Vehículos			109.720	109.720	109.720	109.720	109.720
Deprec. Herramientas y Maquinarias			3.717	3.717	3.717	3.717	3.717
Deprec. Equipos de Computación			2.083	2.083	2.083	0	0
Deprec. Gastos Constitución			120	120	120	120	120
Deprec. Gastos Preoperacionales			4.932	4.932	4.932	4.932	4.932
<b>Total Gastos</b>			287.735	303.730	321.273	338.431	359.536
<b>U.A.I.I.</b>			99.730	101.107	101.684	103.425	102.029
Gastos Financieros			44.685	36.572	27.565	17.565	6.463
<b>Utilidad Operativa</b>			55.045	64.535	74.120	85.861	95.567
Reparto Utilidades a Trabajadores			8.257	9.680	11.118	12.879	14.335
<b>U.A.I.</b>			46.788	54.855	63.002	72.982	81.232
Impto. a la Renta	22%		10.293	12.068	13.860	16.056	17.871
<b>Utilidad Neta</b>			36.495	42.787	49.141	56.926	63.361
Más Depreciaciones			120.572	120.572	120.572	118.489	118.489
Pago a Capital			73.620	81.734	90.741	100.741	111.843
Valor de Salvamento (Desecho)							22.300
Recuperación Capital de Trabajo							30.546
<b>Flujos Nominales</b>		-196.577	83.447	81.625	78.973	74.674	122.853
<b>Flujos Actuales</b>			74.974	65.892	57.278	48.662	71.930
Valor Actual Neto		122.160					
Tasa Interna de Retorno		<b>32,80%</b>					
Período de Recuperación		<b>3 años</b>					

Fuente: La autora

Elaborado por: La autora

Obsérvese que la Tasa Interna de Retorno para los accionistas es de 32.80%, un VAN de \$122.160 y la recuperación de la inversión es en 3 años, lo que convierte al proyecto en uno sumamente rentable.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Luego del estudio de factibilidad realizado para la creación de una compañía de Transporte de carga Pesada en las rutas desde Guayaquil hacia Manta, Machala y Santo Domingo podemos concluir lo siguiente:

Se comprueba la hipótesis planteada en el estudio:

Hipótesis: El estudio de factibilidad para la creación de una compañía que prestará el servicio de transporte de carga pesada producirá una rentabilidad superior al costo de oportunidad del capital.

Una vez concluidas y evaluadas las diferentes fases del proyecto se ha comprobado la hipótesis, ya que en la evaluación económica financiera se obtuvo una rentabilidad de la inversión (TIR) muy por encima de la tasa de descuento

Las investigaciones han determinado resultados positivos lo que indica que el proyecto puede cristalizarse a través de su implementación.

Se confirma la existencia de una demanda insatisfecha del servicio, debido al alto interés del consumidor en adquirir un servicio de calidad.

Se llega a determinar que los usuarios requieren con mayor frecuencia el servicio que prestan las compañías y cooperativas debido a que estas ofrecen más garantías, que las personas que independientemente transportan la carga; por tal motivo la compañía anónima es una de las alternativas que coadyuvará al desarrollo empresarial y permitirá asegurar el funcionamiento de la misma.

En la actualidad el servicio de transportación no cumple con satisfacción las expectativas de los usuarios, puesto que por lo general las compañías de transporte lo único que les interesa es llenar las unidades sin importar mantener el buen estado de la carga a transportar.

## **Recomendaciones**

Se recomienda la puesta en marcha del proyecto; debido a que todos los factores que se encuentran en el estudio de factibilidad son positivos, los mismos que indican que su implementación será rentable.

Identificar permanentemente los gustos y preferencias de los consumidores para satisfacer sus necesidades, mediante encuestas aplicada a los clientes para ir renovando constantemente el servicio que se está prestando.

Mantener una buena imagen de la compañía, enfocada a la excelencia en la calidad del servicio de la transportación.

## BIBLIOGRAFIA

BRENS

ON, Mark L, LEVINE David M, Estadística para la Administración, PRENTICE Hall, 2da Edición, Pág. 23-139.

2. CARRASCO FRANCISCO ECON., Aspectos relevantes para la estructura del flujo de fondos del proyecto.

3. Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos”; Bolívar Costales Gavilanes, Editorial Lazcano, segunda edición.

4. JANY José, Investigación Integral de Mercados, Mc. Graw Hill, Segunda y Cuarta Edición.

5. JUAN GALLARDO CERVANTES, Formulación y evaluación de proyectos de Inversión.

6. INEC. Anuario Estadístico del Transporte, 20012.

7. SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, 2008-2009. 358

8. [www.alv-logistica.org/](http://www.alv-logistica.org/)

9. [www.degerencia.com/.../tecnologia\\_para\\_el\\_negocio\\_de\\_transporte\\_de](http://www.degerencia.com/.../tecnologia_para_el_negocio_de_transporte_de)

10. [es.slideshare.net/.../estudio-sectorial-de-competencia-del-sector-de-transp](http://es.slideshare.net/.../estudio-sectorial-de-competencia-del-sector-de-transp)

11. [ww.mtc.gob.pe/.../Plan%20de%20Desarrollo%20de%20los%20servicio\\_de\\_logística](http://ww.mtc.gob.pe/.../Plan%20de%20Desarrollo%20de%20los%20servicio_de_logística)

Anibal, M. L. (2011). *gestion logistica en centros de distribucion, bodegas y almacenes* (1era ed.). Bogota: Ecoe Ediciones.

David, S. (2012). *diccionario de logistica* (3era ed.). Mexico: Alfaomega grupo editor S.A.

Hector, O. A. (2006). *analisis financiero aplicado y principios de administracion financiera* (1era ed.). Bogota: Universidad Externado de Colombia.

Render, J. H. (2009). *principios de administracion de operaciones* (7ma ed.). Mexico: Pearson Prentice Hall.