

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE  
ESMERALDAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TÍTULO:**

**ANÁLISIS DE MERCADO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UNA EMPRESA CONSOLIDADORA Y DESCONSOLIDADORA DE  
CARGA A TRAVÉS DEL PUERTO COMERCIAL DE  
ESMERALDAS**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**COMERCIO EXTERIOR, LOGÍSTICA Y TRANSPORTE**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

**AUTORA:**

**VALENCIA GUACHAMIN EMILY MELISSA**

**ASESOR:**

**MGT. PAÚL VERA MORÁN**

**ESMERALDAS, 2017**

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

*Trabajo de tesis aprobado, luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.*

.....  
*PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN*  
.....

*Ing. Andrea Dueñas Mendoza.*

.....  
*Mgt. Isabel Chila Godoy.*  
.....

*Mgt. Mario Armas Arias.*

*Director de la Escuela de Comercio Exterior*  
.....

*Mgt. Paúl Vera Morán*

*Director de Tesis*

*Fecha: Octubre del 2017*

## **AUTORIA**

*Yo, EMILY MELISSA VALENCIA GUACHAMIN declaro que la presente investigación está enmarcada en un proyecto de investigación que es absolutamente original, auténtica y personal.*

*En virtud de que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.*

.....

*EMILY MELISSA VALENCIA GUACHAMIN*

*C.I. 0803787647*

## **DEDICATORIA**

*Principalmente a Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.*

*A mi familia y de manera especial a mis amados padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo y por sus palabras de aliento que me motivaron a ser perseverante.*

*Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.*

## **AGRADECIMIENTO**

*Con una expresión de gratitud a Dios por la inteligencia dada y acompañarme en todo este camino de aprendizaje lleno de gratas experiencias.*

*A mi familia y padres por el apoyo y tolerancia brindados siempre cada día en el transcurso de cada año de mi carrera universitaria.*

*A mis maestros por sus grandes apoyos y motivaciones para la culminación de mis estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis.*

# ÍNDICE DE CONTENIDO

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN .....	ii
AUTORIA .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	vi
ÍNDICE DE FIGURA.....	viii
ÍNDICE DE TABLA .....	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
Introducción .....	11
Problemática y formulación del problema.....	11
Justificación .....	13
Delimitación de objetivos .....	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos .....	14
CAPÍTULO I .....	15
1. MARCO TEÓRICO .....	15
1.1. Marco conceptual.....	15
1.1.1. Globalización y el Comercio Exterior.....	15
1.1.2. La logística de transporte, consolidadora y desconsolidadora de carga.....	16
1.1.3. Formas de consolidación y desconsolidación de carga. ....	17
1.1.4. Tipos de carga .....	18
1.1.5. Modo de transporte.....	19
1.1.6. Consolidadora, desconsolidadora de carga y los términos Incoterms.....	20
1.1.7. Procedimiento aduanero de consolidación y desconsolidación de carga.....	22

1.1.9.	Mercado y su clasificación.....	24
1.1.9.1.	Oferta y Tipos.....	24
1.1.9.2.	Demanda y Tipos.....	25
1.1.10.	Investigación de Mercado.....	25
1.1.11.	Proceso de la Investigación de Mercado .....	26
1.2.	Antecedentes .....	28
1.3.	Marco Legal .....	29
CAPÍTULO II.....		30
2.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	30
2.1.	Descripción del lugar .....	30
2.2.	Tipo de estudio.....	30
2.3.	Método de investigación .....	30
2.4.	Población y muestra.....	31
2.5.	Técnicas de investigación .....	31
2.5.1.	Encuestas .....	31
2.5.2.	Entrevistas.....	32
2.5.3.	Revisión bibliográfica.....	32
2.6.	Técnicas de procesamiento y análisis .....	32
CAPITULO III.....		33
3.	RESULTADOS .....	33
3.1.	Análisis de la Oferta. ....	33
3.2.	Análisis de la Demanda. ....	35
3.3.	Diagnóstico del entorno empresarial para implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas.41	
3.3.1.	Análisis Pest. ....	41
3.3.2.	Cuatro fuerzas de Porter.....	44

CAPÍTULO IV .....	46
4. DISCUSIÓN .....	46
CAPITULO V .....	48
5. CONCLUSIONES .....	48
CAPÍTULO VI .....	49
6. RECOMENDACIONES .....	49
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	50

### ÍNDICE DE FIGURA

<b>Figura 1.</b> Consolidación de inventarios .....	17
<b>Figura 2.</b> Consolidación de vehículo .....	17
<b>Figura 3.</b> Consolidación de terminales .....	18
<b>Figura 4.</b> Desconocimiento del servicio de consolidación de carga.....	36
<b>Figura 5.</b> Conocimiento de servicios de consolidación de carga .....	37
<b>Figura 6.</b> Empresas que han utilizado el servicio de consolidación de carga.....	38
<b>Figura 7.</b> Inclinación hacía utilizar el servicio de consolidación de carga con una empresa domiciliada en Esmeraldas .....	39

### ÍNDICE DE TABLA

<b>Tabla 1.</b> Cifra de exportaciones e importaciones en los años 2016 y 2017.....	39
---	----

## Resumen

La presente investigación analiza el mercado para la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga a través del Puerto Comercial de Esmeraldas, con la finalidad de dar a conocer la oferta, demanda y el diagnóstico del entorno empresarial.

Por consiguiente, la recolección de datos se llevó a cabo en la ciudad de Esmeraldas para lo cual se trabajó con 168 exportadores e importadores que realizan sus operaciones a través Puerto Comercial, 105 empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga autorizada por el SENA y 6 agencias navieras con oficinas dentro de la ciudad.

La metodología aplicada fue de tipo descriptivo a través del método deductivo aplicando instrumentos de investigación como las encuestas, las entrevistas y revisión bibliográfica que permitió determinar la oferta, demanda y los factores externos del mercado que inciden en la implementación de la empresa utilizando las herramientas de diagnósticos PEST y las Cuatro fuerzas de Porter.

Dando como resultado una demanda de tipo latente en donde la oferta del servicio podrá satisfacer las necesidades de los exportadores e importadores en efecto la implementación es viable en la ciudad de Esmeraldas, sin embargo, se debe tomar en consideración los factores empresariales para poder aplicar estrategias de marketing para tener mayor posicionamiento en el mercado.

**Palabras claves:** Empresa, Comercio Exterior, Oferta, Demanda, Logística, Transporte, Exportadores, Importadores.

## **Abstract**

The present research analyzes the market for implementating of a consolidating and deconsolidating cargo company through the Commercial Port of Esmeraldas, in order to publicize the supply, demand and diagnosis of the business environment.

Consequently, the data collection was carried out in the city of Esmeraldas, with 168 exporters and importers working through the commercial port, 105 consolidating and deconsolidating companies authorized by SENAE and 6 shipping agencies with offices within the city.

The applied methodology was of descriptive type through the deductive method applying research instruments such as surveys, interviews and bibliographic review that allowed to determine the supply, demand and external factors of the market that affect the implementation of the company using the tools of PEST diagnostics and Porter's four forces.

As a result of a latent demand where the service offer can meet the needs of exporters and importers, implementation is viable in the city of Esmeraldas, however, business factors must be taken into account in order to apply strategies of marketing to have greater positioning in the market.

**Keywords:** Enterprise, Foreign Trade, Supply, Demand, Logistics, Transport, Exporters, Importers.

## **Introducción**

### **Problemática y formulación del problema**

La globalización ha generado el incremento de las transacciones internacionales ocasionando que el comercio exterior sea una parte esencial de la economía de un país. Estas transacciones se acrecientan cada día más, puesto que la apertura a nuevos mercados hace que muchos exportadores e importadores encuentren mercancías que no hay en su país, o las que hay, hallarlas en otros lugares a costos relativamente más bajos.

Con la integración de los países y sus múltiples acuerdos comerciales vigentes y a las facilidades en el comercio exterior generadas por la Organización Mundial del Comercio, trajo consigo la diversificación de exportadores e importadores subyaciendo en el incremento de las transacciones internacionales por ende existe mayor demanda de logística de transporte, a raíz de esta necesidad surge un nuevo actor en el comercio exterior que son las consolidadoras y desconsolidadora de carga para solucionar problemas de tiempo y costos.

El interés hacia los nuevos mercados genera una disyuntiva inherente al trasladado de las mercancías debido a la gran lejanía geográfica que existen del lugar de origen hacia el lugar destino, para lo cual la logística de transporte juega un papel fundamental.

El dilema de la logística de transporte va ligado a factores de tiempo de entrega, y económicos que influyen en los costos de flete y en el costo para contratar un contenedor, por tal motivo, esto son puestos en consideración por los exportadores e importadores al momento de realizar sus negociaciones.

Las consolidadoras y desconsolidadoras de carga han despertado un gran interés en los grandes, medianos y pequeños exportadores e importadores que se encuentran trabajando o recién se están desarrollando en este medio, favoreciendo a aquellos que no posean la capacidad de llenar el espacio completo de un contenedor, inclinándose al contenedor de carga parcial (servicio esencial de la empresa objeto de estudio), en donde se agrupan las mercancías de diferentes propietarios para compartir un contenedor, pagando el espacio que ocupan, de esta forma se reducen los costos en sus operaciones comerciales.

El gran número de consolidadoras y desconsolidadoras de carga del Ecuador se encuentran domiciliadas en las principales ciudades que son Quito y Guayaquil, según datos del SENA E.

Pese a que Esmeraldas es una ciudad portuaria, a diferencia de la ciudad de Quito, no cuenta con una empresa consolidadoras y desconsolidadora de carga. Por otro lado, aunque el puerto de Guayaquil sea el principal del país, no hace menos importante al puerto de Esmeraldas, es más, resulta sumamente atractivo la existencia de una empresa que ofrezca este servicio domiciliada en la ciudad para muchos empresarios que realizan sus operaciones a través de dicho puerto por la cercanía al punto de destino.

La falta de conocimiento en Esmeraldas de este nuevo actor del comercio exterior, genera la carencia de una investigación de mercado, suscitando el desinterés de inversionistas nacionales como internacionales, sembrando duda del entorno empresarial para la implementación de esta empresa, puesto que se desconoce la oferta, demanda y el impacto que tendría esta al momento de entrar en el mercado en Esmeraldas.

Con lo expuesto anteriormente nacen las siguientes interrogantes:

¿Cuál será la oferta del mercado para una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga en la ciudad de Esmeraldas?

¿Cuál será la demanda del mercado para una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga en la ciudad de Esmeraldas?

¿Qué incidencia tiene el entorno empresarial del mercado para la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas?

## **Justificación**

El comercio exterior ha ido incrementándose paulatinamente por causa de los avances tecnológicos, globalización de los mercados y la disminución de barreras comerciales lo que provoca la toman de decisión de internacionalización por parte de las empresas, estas a su vez se encaran mercados más grandes y competitivos, por ende, frente a esta necesidad se ha desarrollado nuevos servicios comerciales y logísticos.

De esta manera es importante incorporar figuras comerciales que ofrezcan estos tipos de servicios que de manera conjunta o como clúster, creen un mercado competitivo en beneficio de los pequeños y medianos exportadores e importadores.

Siendo las consolidadoras y desconsolidadoras de carga la respuesta de este mercado de medianos y pequeños empresarios, puesto que facilitan el camino de la internacionalización de las empresas brindando solución a los problemas de transporte, logística, optimización de costos y tiempo.

En la actualidad Ecuador se encamina hacia el cambio de la matriz productiva, que incentiva al desarrollo del sector de servicios según mencionado en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, en el objetivo 10, literal c “articular la gestión de infraestructura de soporte para el fomento de la competitividad sistémica en los servicios de logística y transporte aéreo, terrestre y marítimo, como ejes para potenciar el sector servicios” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013)

También cuenta con una política comercial que incentiva las exportaciones, en contraparte a las importaciones, el acuerdo comercial multipartes firmado con la Unión Europea permitirá la eliminación progresiva de las barreras del comercio exterior de manera que los exportadores e importadores podrán gozar de la diversificación de mercado para exportar e importar de y hacia cualquier parte del mundo.

Por otro lado, el análisis del mercado permitirá conocer las necesidades del mercado respecto al servicio de consolidación y desconsolidación de carga siendo esta una oportunidad de negocio, para quienes quisieran incursionar e invertir en este tipo de compañías para ser domiciliada en la ciudad de Esmeraldas, logrando aumentando el flujo de las transacciones internacionales a través del Puerto Comercial de Esmeraldas.

## **Delimitación de objetivos**

### **Objetivo general**

Analizar el mercado para la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga a través de Puerto Comercial de Esmeraldas.

### **Objetivos específicos**

- Conocer la oferta del mercado para una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga a través del Puerto Comercial de Esmeraldas.
- Conocer la demanda del mercado para una empresa consolidadora y desconsolidadoras de carga a través del Puerto Comercial de Esmeraldas.
- Realizar un diagnóstico del entorno empresarial del mercado para la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas.

# CAPÍTULO I

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1. Marco conceptual

#### 1.1.1. Globalización y el Comercio Exterior

El fenómeno de la globalización trajo consigo muchos beneficios para las relaciones comerciales en el crecimiento económico mundial, como afirma Gómez (2006) “con las circunstancias generadas por la globalización, las barreras arancelarias se eliminaron, los mercados se homogeneizaron y las empresas tuvieron más posibilidades de acceder a otros mercados. Los países dejaron de ser feudos de las empresas nacionales” (p.133).

Con la universalización de los mercados, desde el punto vista económico, según García (S.f., p.29) la competitividad ha pasado a ser el factor principal de las firmas para poder tener éxito en el mercado internacional, y esto se debe a la existencia de numerosos exportadores e importadores de bienes y servicios de países desarrollados y en vías de desarrollo que desean satisfacer las necesidades de los consumidores modernos.

Por tal motivo esta competitividad para Esser (1996) “constituye un marco de referencia tanto para países industrializados como para aquellos en vías de desarrollo, y nace de la necesidad de contar con un entorno propicio que permita afrontar con éxito los retos que impone la globalización” (Morales y Castellanos, 2007, p.119).

Dentro de esta perspectiva Müller (1995) citado por García (S.f., p.30) “calificó como “sociocultural”, por plantear una relación explícita entre eficiencia, productividad, competitividad y mejoramiento del nivel de vida de los ciudadanos, surge la noción de competitividad sistémica”

Dicha competitividad sistémica conforme Esser, Hillebrand, y Meyer-Stamer (1995, p.41) contiene cuatro niveles que son el nivel meta, macro, meso y micro, este último se basa en la interrelación entre compañías públicas y privadas que trabajan como aglomerados, en búsqueda permanente de eficiencia, agilidad, calidad en sus procesos; así lo corrobora Carmona y Quintero (2008) donde plantean que a través de los clústeres se conformar una red empresarial con beneficios a nivel competitivo y productivo para todas las firmas (Melgarejo & Mora, 2013, p.190).

Y abre camino también hacia el desarrollo de las exportaciones e importaciones, teniendo en cuenta que cuando se habla de comercio exterior se hace referencia al intercambio de bienes y servicios entre países, en donde la logística se convierte el punto crucial al transportar las mercancías desde el punto de origen hacia el punto de destino.

Para Torres y Rendón (2013) “una red de infraestructura de transporte bien desarrollada es un prerrequisito para el acceso a las actividades económicas y servicios a nivel mundial” (p. 109). Al no contar con este requerimiento se enfrentan con muchos obstáculos en cuanto a los excesivos costos del flete internacional, tiempo de entrega, e incluso el estado en como lleguen las mercancías al punto de destino.

Dentro de tal proceso para Castellón, García-Alcaraz y Adarme (2015) determinaron que las estrategias consolidación y desconsolidación de carga una solución logística en las negociaciones internacionales que responde no sólo a las necesidades de eficiencia de las redes sino también impulso generado por la competitividad en el mercado internacional.

### **1.1.2. La logística de transporte, consolidadora y desconsolidadora de carga**

Pero ¿Qué son las consolidadoras y desconsolidadoras de carga? Estas son empresas o una persona jurídica dedicada al servicio de transporte integral de mercancías, con una particularidad, de tal forma asevera Zhou, Hui, y Liang (2010) consolidación de la carga como la forma de enviar pequeñas cantidades de carga dentro de una unidad de contenedor para hacer el volumen de carga suficiente para cubrir todo aquel container, utilizando el mismo medio de transporte para optimización de tiempo y costos.

Del mismo modo sostienen López y Gastón (2011) consiste en unir dos embarques en uno solo por tal motivo al juntar las cargas de diferentes propietarios se prorratan los costos y simplifica los procesos logísticos; las similitudes entre estos dos autores radica en que el objetivo de dichas empresas en sus servicios es menor costos para los pequeños y medianos exportadores e importadores (párr. 2).

Para que una consolidadora de carga ofrezca un servicio de transporte y logística integral es necesario tener fuertes y excelentes relaciones internacionales con líneas navieras dentro y fuera del país, para poder proporcionar esa facilitación que buscan los empresarios en el proceso de exportación e importación; es por eso que promover la consolidación en el mercado de estos empresarios es significativo para la economía nacional como internacional dado esta disminución de costo se verá reflejado en el precio final hacia al consumidor.

### 1.1.3. Formas de consolidación y desconsolidación de carga.

La consolidación y desconsolidación de carga se puede enviar por medio de una unidad de carga que son los contenedores, donde según el volumen de carga existe el FLC (Full Container Load) para transporte marítimo y FLT (Full Truck Load) para transporte terrestre, el cual envía un propietario, pero dicho contenedor no puede ser para nada abierto en otras terminales, sino hasta que llegue a su punto de destino.

En contraste para carga consolidada o LCL (Lessthan Container Load) para el caso marítimo y LTL (Lessthan Truck Load) para el terrestre que están lleva cargas de diferentes propietarios, esta unidad de carga si puede ser abierta en otra terminal, para Hall (1987), se clasifican en tres las formas de consolidación:

- **Consolidación de inventarios:** Son ítems de diferentes consignatarios que se pueden trasladar en el mismo contenedor.



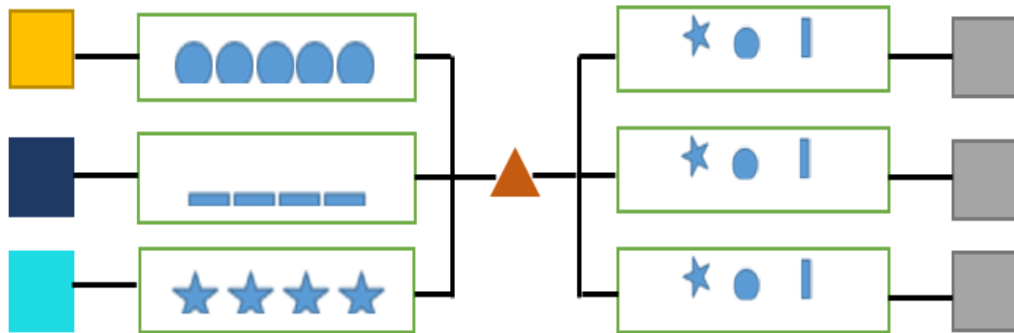
**Figura 1.** Consolidación de inventarios.  
Fuente: (Hall, 1987)

- **Consolidación de vehículos:** Es la acumulación de varias mercancías de diferentes proveedores para ser entregar a varios consignatarios.



**Figura 2.** Consolidación de vehículo  
Fuente: (Hall, 1987)

- **Consolidación de terminales:** A diferencia de recoger diversas mercancías de diferentes consignatarios, se dirige a un terminal para cambiar el medio de transporte para ser enviada a sus puntos diferentes destinos.



**Figura 3.** Consolidación de terminales.

**Fuente:** (Hall, 1987)

Por otro lado, Pooley y Stenger (1992) señalan la Consolidación independiente aquella que del punto de origen salen las mercancías para llegar a su punto de destino, haciéndole independiente.

Cabe recalcar que aunque las cargas vayan consolidadas, no quiere decir que están van estar de manera desordenada, por tal motivo se debe tomar en cuenta que tipo de carga se está siendo consolidada, porque hay cargas que pueden perjudicar el estado de otras cargas al momento de ser agrupadas o pueden provocar alguna reacción provocando graves accidentes.

#### **1.1.4. Tipos de carga**

Carga es todo bien que puede ser movilizado de un lugar a otro, y existen 2 tipos principales que son general y a granel, como señala PRO ECUADOR (2015) la carga general es aquella mercancía embalada que puede ser tratada como unidad la cual puede venir de manera fraccionada o de manera unitarizada. En cambio, la carga a granel son grandes volúmenes de sólidos o líquidos transportados normalmente en tanques.

Según su naturaleza existen: la carga peligrosa caracterizada por tener alguna sustancia explosivas, combustibles, radiactivas que pueden afectar a la salud del ser humano por no ser manipuladas correctamente; la carga frágil con singularidad especial y delicada debe ser manipulada lo más cuidadosamente posible; por último, la carga perecedera que sufren el deterioro físico por el paso de tiempo o condiciones del medio (p.p. 20-23).

### **1.1.5. Modo de transporte**

Es la manera por la cual las mercancías van a ser transportada ya sea de lugares cercanos o muy lejanos. Por lo cual las empresas que ofrecen servicios de transporte logístico es importante que operen bajo todas las modalidades de transporte, entre las cuales están:

- **Modalidad marítima.**

Es el modo más utilizado, desde los comienzos de la historia de la humanidad hasta la actualidad donde maneja los mayores flujos de tráfico de mercancías debido a su capacidad de poder transportar grandes volúmenes de carga a costos bajos.

- **Modalidad aérea.**

En cuanto a la modalidad por medio aéreo a diferencia del marítimo este tiene un costo alto, porque por aquí se transportan mercancías que necesitan rapidez y seguridad, ya sea porque tenga un alto valor comercial o sean rápidos de descomponerse.

- **Modalidad terrestre.**

Siendo una modalidad igual de antigua como el marítimo, y a costos bajos, es el modo de transportar vía carretera las mercancías de espacios que no estén separados a grandes distancias imposible de transitar por algún otro modo de transporte.

### **1.1.6. Consolidadora, desconsolidadora de carga y los términos Incoterms.**

Los Incoterms dentro de una compraventa de bienes o servicios son los términos de negociación que permiten y facilitan tener un mayor control en los contratos sobre las obligaciones y responsabilidades de las partes en el contrato del tráfico de las mercancías y que de esa manera todos los que intervienen en una negociación internacional se expresen en el mismo lenguaje a fin de no tener conflictos.

Para Fernández (2013) “los Incoterms son introducidos por la Cámara de Comercio Internacional en 1936 como cláusulas, para ser incluidas en los contratos de compraventa internacional, que estandarizan la mayor parte de las condiciones relacionadas con la entrega de las mercancías” (p.4).

Es importante que tanto la consolidadora y desconsolidadora de carga, los exportadores e importadores y los proveedores tengan claramente definidos los términos de negociación, porque “facilitan la toma de decisiones en lo que refiere a obligaciones de las partes contratantes, minimización del riesgo, y además buscan evitar las incertidumbres derivadas de las distintas legislaciones en diferentes países” (Huamán, 2013, p. 328)

A medida que ha ido avanzado el mundo y se han introducido nuevas tecnologías también estos términos de negociación ha pasado por algunas actualizaciones para adaptarse a los cambios en la logística de transporte. La última versión fue realizada en el año 2010, estructurada de la siguiente manera (PRO ECUADOR, 2015):

#### **Grupo E (Salida)**

- **Ex Works (En fábrica):** El vendedor se encarga de poner a disponibilidad la carga en las instalaciones de su fábrica hasta el comprador se acerque a retirarla puesto que los gastos en adelante corren por cuenta del mismo.

#### **Grupo F (Transporte principal no pagado)**

- **FCA (Franco transportista):** El vendedor entrega la mercancía a un medio de transporte dentro del país de origen acordado con el comprador, de ahí en adelante todos los gastos y responsabilidades son del comprador.

- **FAS (Franco al costado del buque):** El vendedor entrega la mercancía en el muelle acordado por ambas partes hasta efectuar el despacho de exportación, de ahí en adelante todos los trámites, gastos y responsabilidades son asumidas por el importador.
- **FOB (franco a bordo):** El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque una vez pasada la borda del buque el comprador asume todos los procesos logísticos y gastos de la importación.

### **Grupo C (Transporte principal pagado)**

- **CFR Cost and Freight (Costo y Flete):** El vendedor se hace cargo de entregar la mercancía hasta el puerto de destino con el flete internacional pagado, sin embargo el riesgo de la mercancía corre por parte del comprador desde que está a bordo en el buque.
- **CIF Cost, Insurance & Freight (Costo, Seguro y Flete):** El vendedor se hace cargo de la mercancía hacia el puerto de destino con el flete y seguro pagados, aun así, el riesgo de la mercancía recae sobre el comprador de ahí en adelante todo es asumido por el mismo.
- **CPT Carriage Paid To Porte (Flete Pagado Hasta):** El vendedor asume todos los gastos y responsabilidades de la mercancía hasta que llegue al medio de transporte en el país destino, puesto de luego el comprador asume el proceso de la importación.
- **CIP Carriage and Insurance Paid To Porte (Flete y Seguro Pagado Hasta):** El vendedor asume todos los gastos y responsabilidades de la mercancía hasta que llegue al lugar convenido por ambas partes en el punto de destino, desde ahí en adelante todos corre por cuenta del importador.

### **Grupo D (Llegada)**

- **DAT Delivered at (Terminal Entregada en Terminal):** El vendedor asume todos los gastos y procesos logísticos hasta que la mercancía llegue hasta la terminal en el país de destino, luego todo es asumido por el comprador.

- **DAP Delivered at (Place Entregada en Lugar asignado):** El vendedor entrega la mercancía en un vehículo para ser descargada, sin pagar los derechos arancelarios de la importación, desde ahí en adelante todo corre por cuenta del importador.
- **DDP Delivered Duty Paid (Entrega en Destino con Derechos Pagados):** En donde el vendedor se encarga de todo el trámite de importación hasta pagar los costos de los derechos arancelarios hasta entregarlo en el sitio convenido por ambas partes en el país de destino.

### **1.1.7. Procedimiento aduanero de consolidación y desconsolidación de carga**

El proceso de consolidación es reunir la carga suficiente para llenar el contenedor y luego de eso proceder con el transporte hasta el punto de origen, al llegar al punto pactado las mercancías de diferentes consignatarios son desconsolidadas, es decir, desagrupadas del contenedor para ser entregadas a cada consignatario para sus posteriores procesos de nacionalización en territorio nacional.

Aunque existen empresas consolidadoras y desconsolidadoras de carga que solo llegan hasta el punto de entrega de las mercancías en zonas primarias a sus clientes hay otras que ofrecen todo el sistema logístico frente a aduanas para ser entregado en las bodegas o empresas del exportador e importador.

La consolidación se puede realizar por el agente de carga dentro del depósito temporal en conjunto con la Declaración Aduanera de Importación o Declaración Aduanera de Exportación, en donde se debe registrar el peso, número de bultos, y demás información dentro de la unidad de carga (contenedores), luego la empresa consolidadora de carga autorizada por el SENA debe transmitir el manifiesto de carga que de acuerdo a la normativa del COPCI en su Art. 31 literal d menciona para la consolidación de carga en las exportaciones se debe realizar la transmisión electrónica del manifiesto hasta 72 horas posteriores luego que el transportista efectivo de transporte lo haya transmitido, en caso para las importaciones marítimas se pueden transmitir el manifiesto de carga consolidado antes de la que haya llegado el medio de transporte.

Para el modo aéreo para vuelos inferiores de 4 horas, se debe entregar hasta 4 horas después de la llegada del medio de transporte y para vuelos superiores a 4 horas después de la llegada del medio de transporte.

Para la desconsolidación luego de la empresa consolidadora transmite el manifiesto de carga, la empresa debe entregar el conocimiento de embarque que es el Bill of Lading Hijo a cada consignatario, puesto que la carga consolidada se convierte en carga suelta para su respectiva desaduanización.

### **1.1.8. Documentos que intervienen en el proceso de consolidación y desconsolidación de carga**

El principal documento que ampara el traslado de mercancías de diferentes consignatarios para arribar a la zona primaria de otros, es el documento de transporte, según la normativa que rige el comercio exterior en el Ecuador, (SENAE, 2010), en el artículo 2 del R. COPCI literal dd.

Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete).

Documento que es susceptible de cesión de derechos o endoso. (p.3)

Cada modalidad de transporte posee su propio documento de transporte, pero en las cargas consolidadas se debe entregar a cada consignatario un documento de transporte que respalde su mercancía para la nacionalización. Distinguiendo un documento que serán para las consolidadora y desconsolidadoras de carga y otro respectivamente para cada consignatario.

- EL documento master es en el que se fijan las responsabilidades de las partes que son el transportista y el consignatario.
- El documento hijo que se le entrega al transitorio es decir en este las consolidadoras o desconsolidadoras de carga y estos será entregados a sus respectivos consignatarios debido a que en un contenedor se trajo mercancía de diferentes dueños es decir que este sale del documento máster.

### 1.1.9. Mercado y su clasificación

El mercado como lo menciona Dvoskin (2004, p.p. 87-88) es el lugar físico donde se encuentran los compradores y vendedores, a través del cual se puede observar el comportamiento de la oferta y demanda respecto a un producto o servicio.

Por otra parte, Kotler y Armstrong (2002, p.14) el mercado es donde se encuentra los compradores reales y potencial de un productos dispuestos a satisfacer sus necesidades.

La clasificación del mercado desde el punto de vista del marketing se divide en mercado de consumo, industrial y de servicios conformado por el sector terciario el cual está conformado por empresas u organizaciones que demandan de un bien intangible (Muñiz, 2014).

#### 1.1.9.1. Oferta y Tipos.

Cantidad ofrecida de un bien o servicio que se puede vender dentro de un mercado bajo determinadas condiciones a un precio determinado, así lo corrobora Fischer y Espejo (2011) “se refiere a las cantidades de un producto que los fabricantes están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado” (p. 165); Su clasificación es:

- **De Libre mercado:** Se encuentran en el mercado muchos vendedores como compradores por lo cual existe un libre mercado en la cual existe una competencia libre.
- **Oligopólica:** Cuando existen pocos vendedores y estos son los que poseen el poder de mercado por lo cual al haber muchos compradores tendrán que aceptar dichos precios establecidos por la oferta.
- **Monopólica:** En un cual existe un solo vendedor y muchos compradores por lo cual este posee todo el control o poder mercado y esta influencia en totalidad sobre el precio del bien o servicio.

### 1.1.9.2. Demanda y Tipos.

La demanda para Fischer y Espejo (2011) “se refiere a la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (p.163); Andrade (2006) considera que a demanda son los bienes o servicios que un consumidor desea comprar en un lugar y a un precio determinado para satisfacer sus necesidad parcial o totalmente. Según desde la perspectiva del marketing esta se divide en:

- **Negativa:** El producto o servicio a pesar de estar por estar en el mercado existe un rechazo por parte de los compradores o consumidores de no adquirir dicho bien ya sea por mala fama, calidad que no cubren las expectativas del consumidor.
- **Latente:** Existe cuando los consumidores desean adquirir un bien o servicio, pero no existe la oferta de dicho bien por lo cual este deseo está insatisfecho.
- **Plena:** La demanda tiene un nivel alto en cuanto al deseo de adquirirlo debido a la concordancia de las proyecciones de una empresa.

### 1.1.10. Investigación de Mercado

La investigación de mercado como menciona Chisnall (1996, p.6) mediante la recopilación y análisis de información permite conocer la relación de la empresa en el mercado para mejorar la toma de decisiones para aplicar estrategia o políticas para la identificación de oportunidad o solucionar un problema, por lo que Malhotra (2008) afirma que:

La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso. (p.7)

El proceso de analizar un mercado contribuye a conocer si se puede encontrar una oportunidad o un problema, para facilitar la toma de decisiones para los gerentes e inversionistas.

Muchos consideran a la investigación de mercado con una inversión puesto que reduce la incertidumbre para decidir sobre algo, es una guía que nos permite conocer las cualidades del mercado objeto de estudio y se puede aplicar en cualquier tipo de empresa ya sea grande o pequeña debido a que proporciona una valiosa y confiable información.

Explorar el entorno de una empresa es muy importante para conocer las tendencias del mercado y descubrir los cambios que se generan en el mismo (Martínez y Milla, 2005), para lo cual el análisis PEST ayuda a determinar aquellos factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos que influyen en el desempeño de una empresa y que están ocurriendo en el mercado.

### **1.1.11. Proceso de la Investigación de Mercado**

- **Paso 1: definición del problema**

La definición del problema de investigación es el paso más importante puesto que hay que identificar si existe un problema o una oportunidad para realizar la investigación de mercado.

(Malhotra, 2008) Al momento de identificar el problema el investigador debe tener en cuenta cual es el objetivo de la investigación, informaciones previas, la que va a necesitar en el transcurso de la investigación de la misma forma la que usará para determinación de una decisión (p.10)

En la presente investigación la definición del problema es una oportunidad puesto que al determinar si existe una demanda insatisfecha se podrá dar paso a la implementación de una empresa.

- **Paso 2: Desarrollo del enfoque del problema**

Para el desarrollo del enfoque del problema incluye todo el marco teórico, los objetivos, preguntas de la investigación conjuntamente con las hipótesis planteadas para de esta forma determina cual es la información que va a necesitar (Malhotra, 2008, p.10).

- **Paso 3: formulación del diseño de investigación**

En este paso abarca todo aquello que se planeará para la recolección de información desde la formulación de las preguntas e hipótesis hasta la creación de los instrumentos de investigación como los cuestionarios que se van a utilizar y de esa forma segmentar a quienes va a ir dirigido dicha investigación (Malhotra, 2008, p.10).

Definición de la información necesaria, análisis de datos secundarios, investigación cualitativa, técnicas para la obtención de datos cuantitativos, procedimientos de medición, muestreo y tamaño de la muestra, y el plan para el análisis de datos.

- **Paso 4: Trabajo de campo o recopilación de datos**

Como señala Malhotra (2008) en el paso de la recopilación de datos como su nombre lo indica como el investigador hará su trabajo de campo para recolectar los datos necesaria, es en donde se aplicado todos los instrumentos desarrollados en el paso anteriores con las personas idónea para que ayuden al investigador obtener la información que anda buscando. (p.10)

- **Paso 5: Preparación y análisis de datos**

Una vez obtenida la recopilación de datos del campo, el investigador se prepara para su verificación, análisis, codificación y transcripción para que de esta forma se convierta en información relacionada al problema de la investigación; el investigador podrá utilizar la información que el vea más pertinente e idónea para responder a las preguntas planteadas por que de esta forma ayudara a solucionar el problema planteado. (Malhotra, 2008, p.10).

- **Paso 6: Elaboración y presentación del informe**

El informe de la investigación, debe ser escrito en donde todos los pasos realizados desde las preguntas de investigación hasta la recopilación y análisis de datos hasta los resultados.

Este informe debe ser claro y conciso que ayude a comprender al lector para que este pueda utilizarlo para la toma de decisiones (Malhotra, 2008, p.10).

## **1.2. Antecedentes**

Para implementar una empresa, primero se debe estudiar las condiciones existentes del mercado al que va entrar y esto conlleva identificar los diversos factores del entorno que pueden influenciar en el desempeño de sus operaciones; Se realizó un análisis a la revisión literaria de aportes científicos nacionales e internacionales de autores como Urrutia, Marzábal; Alvarez, Urbano; Jiménez, Hernández; Martínez, González y Mariano; Gómez.

Desde un enfoque en el caso del entorno europeo de la nueva economía institucional (Urrutia y Marzábal, 2015) proponen un modelo explicativo realizado a 10 países en un periodo de 10 años a través de datos estadísticos la diversidad de las variables socioeconómicas para comprender cómo diversos factores institucionales inciden en la toma de decisiones en la iniciativa empresarial como lo son las barreras de acceso al mercado, procedimientos administrativos, falta de apoyo del gobierno, y la corrupción.

Por otro lado, pero dentro de la teoría económica institucional partir de un modelo de datos de panel y con información del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Alvarez y Urbano, 2012) analizan las influencias de los factores del entorno en la creación de empresa y lo mucho que se relaciona con la estabilidad política, estudiando países de medio y bajos ingresos en comparación con los de altos ingresos para lo cual se evidencia que los factores del entorno varían.

A partir de un enfoque sociocultural (Jiménez y Hernández, 2012) mediante el análisis de una revisión literatura sobre teorías creación de empresas recalcan la importancia de los factores que influyen en la toma de decisiones para desarrollar nuevas empresas y el entorno donde se desenvuelven por lo cual existe una relación entre la ideología cultural y comportamiento económico.

Desde una perspectiva de innovación social (Martínez, González y Mariano, 2015) a través de un estudio empírico a 24 países en un periodo de 7 años, demostró que crear entornos socialmente innovadores fomenta a la creación o implementación de nuevas empresas generando un crecimiento económico, social y tecnológico.

En el enfoque de recurso Gómez (2004), estudia la creación de empresas en relación con las estrategias por medio de un enfoque estratégico de la capacidades y recursos, en el que se reveló una relación complementaria entre las dos variables de estudio donde los recursos son una ventaja competitiva para descubrir nuevas oportunidades.

Para poder realizarse la implementación de una empresa es necesario conocer las cualidades del mercado, para ello analizar la oferta y demanda para que se instaure una consolidadora y desconsolidadora de carga.

Sin embargo, estos estudios no se han enfocado en el análisis de mercado para la implementación de una consolidadora y desconsolidadora de carga específicamente a través del puerto comercial en la ciudad de Esmeraldas por ello resulta pertinente los resultados de esta investigación.

### **1.3. Marco Legal**

El presente estudio se sustenta en las bases legales del Ecuador:

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): En el art.231, párr. 1 del COPCI Libro V y su reglamento, en donde se encuentra normados los operadores que intervienen el transito del comercio internacional de mercancías para el desarrollo y facilitación del comercio exterior en el país.

Para que las consolidadoras y desconsolidadoras puedan operan dentro del país es necesario que se encuentre autorizada por el Servicio Nacional de Aduanas a través de la resolución:

- Nro.SENAE-DGN-2013-04-RE se establecen los requisitos para obtener la autorización como consolidador y desconsolidador manifestando la documentación, requisitos físicos, requisitos técnicos y obligaciones.
- Resolución No. SPTMF-ADM-001-13 (Normativa Tarifaria por Servicios Prestados por la Subsecretaría de Puertos y Transporte Marítimo y Fluvial - SPTMF, actualización año 2017, en el art. 17 las consolidadoras y desconsolidadoras de carga marítima debe cancelar un importe de \$243, 20 por concepto de registro provisional, a fin de que el solicitante prosiga con los trámites correspondientes tales como la calificación antes el SENAE.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **2.1. Descripción del lugar**

El trabajo de investigación se dio realizó en el cantón Esmeraldas, está ubicada en la zona noroccidental del territorio ecuatoriano a 318 km. de Quito, tiene una extensión de 15.239 km<sup>2</sup> y una población multiétnica de 534.092 habitantes en el último censo realizado por INEC (2010), siendo una de las provincias importantes dentro del litoral costero ecuatoriano debido cuenta con una refinería, un puerto comercial muy cercano al canal de Panamá y un aeropuerto que ayudan a dinamizar las actividades del comercio exterior en donde obtuvo información importante para el análisis de la oferta y demanda de la empresa consolidadora y desconsolidadora de carga.

#### **2.2. Tipo de estudio**

La metodología aplicada en el presente estudio fue de tipo descriptivo debido a que se realizó un análisis profundo para detallar de manera específica las características y cualidades de la oferta, demanda y los factores externos que influyen en el entorno empresarial.

#### **2.3. Método de investigación**

El método de investigación empleado fue de carácter deductivo porque a partir del análisis de mercado permitió dar una visión de forma particular sobre cómo se encuentran la oferta y demanda para la implementación de una empresa consolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas.

## 2.4. Población y muestra

Como surgiere Barojas (2005, p. 336) debido a que la variable principal de la investigación es de forma cualitativa teniendo una población finita; donde se trabajó con 144 consolidadoras y desconsolidadora de carga de Quito y Guayaquil, 297 exportadores e importadores que realizan sus operaciones a través del Puerto Comercial de Esmeraldas y 5 navieras domiciliadas en la ciudad; se trabaja con la fórmula siguiente:

$$n = \frac{N * Z_n^2 * p * q}{d^{2*(N-1)} + Z_n^2 * p * q}$$

Dónde:

- N = Total de la población
- $Z_{\alpha} = 1.96$  al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- d = precisión (en su investigación use un 5%).

En la investigación la siguiente ecuación manifiesta la muestra para las empresas consolidadoras y desconsolidadoras de Guayaquil y Quito autorizadas por el SENA, fue de:

$$n = \frac{144 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 * (N-1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95} = 105.$$

Del mismo modo para los exportadores e importadores que operan a través del Puerto Comercial de la ciudad de Esmeraldas fue de:

$$n = \frac{297 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 * (N-1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95} = 168.$$

## 2.5. Técnicas de investigación

### 2.5.1. Encuestas

Esta técnica de investigación fue dirigida hacia los exportadores e importadores a través de un cuestionario y de manera telefónica para conocer el grado de conocimiento sobre las consolidadoras y desconsolidadoras de carga y el grado de aceptación que tendrían al domiciliarse una empresa que ofrece este tipo de servicios en la ciudad.

### **2.5.2. Entrevistas**

Las entrevistas fueron directamente realizadas con las agencias navieras domiciliadas en la ciudad para demostrar si en la ciudad estas pueden operar como clúster en conjunto con la consolidadora y desconsolidadoras y exportadores e importadores.

### **2.5.3. Revisión bibliográfica**

Se recopiló información acerca del estado actual económico, social y tecnológico del país las páginas oficiales como El Banco Central del Ecuador, SRI, COPCI, SENPLADES, que son base de esta investigación.

## **2.6. Técnicas de procesamiento y análisis**

Una vez obtenida esta información se procedió a realizar su respectiva tabulación en el programa de Excel, manejando una estadística descriptiva, cualitativa, de esa forma se obtuvieron resultado cuantificable que permitieron determinar la oferta y demanda del mercado de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga en la ciudad de Esmeraldas. Posteriormente se procedió al análisis de la información recogida de la revisión bibliográfica, encuestas y entrevistas.

La información obtenida mediante la presente investigación fue utilizada bajo estricta confidencialidad de los participantes, garantizando absoluta reserva de la investigadora. Por otra parte, la información obtenida fue utilizada únicamente para este trabajo como referencia académica y con fines educativos de la misma forma al momento de socializarla se mantendrá el anonimato de los/as participantes de la investigación.

## CAPITULO III

### 3. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis de la Oferta.

Actualmente, en la ciudad de Esmeraldas no existe domiciliada una empresa Consolidadora y Desconsolidadora de carga, la mayoría de este tipo de empresas autorizadas por el SENA E estas encuentran concentrada en la ciudad de Guayaquil y Quito; por ende, es una gran oportunidad para aquellas empresas que deseen operar ofreciendo este servicio de logística en la ciudad por la cercanía del punto de destino con el puerto de comercial como es el caso de muchos empresarios de la ciudad de Quito.

La agencia naviera Zanders es la única domiciliada en Esmeraldas y la cual realiza operaciones de desconsolidación con la empresa AndesFreight, ubicada en Quito.

Los precios del servicio que ofrecen las consolidadoras y desconsolidadoras de carga varían según el tipo de carga, volumen, peso de la carga y el país destino a donde va hacer trasladada aproximadamente. Y por lo general los conceptos que se cobran son los costos navieros en los cuales se incluye los costos locales, más los costos portuarios.

En caso de LCL, (Romeu, 2013) tanto el flete como recargos se aplican en su gran mayoría por ton/m<sup>3</sup> o por W/M y se elige el valor más alto; donde para cada modalidad el peso volumétrico es: 1 m<sup>3</sup> = 1 marítimo, Ton 1 m<sup>3</sup> = 167 Kg aéreo, 1Ton = 3 m<sup>3</sup> terrestre.

Para lo cual sacamos el peso tasable que es el volumen (unidades\*alto\*ancho\*largo = m<sup>3</sup>) y el peso (unidades\*kg/1000= ton); entonces para el costo de los rubros la fórmula es: (USD precio) \* (elige el mayor valor a sea ton/m<sup>3</sup>) = UDS.

En cuanto al tiempo promedio de consolidación y desconsolidación de carga varía, pero se tardan alrededor de 1 hora para contenedores de 20 pies y más de una hora para contenedores de 40 pies.

Las empresas que representa mayor competencia son BLUE CARGO ECUADOR S.A., ASIA SHIPPING ECUADOR S. A. ASE, TRANSCONTINENTAL LOGISTICS CONTOLOGISTICS CIA. LTDA, PANALPINA S.A. y FARLETZA S.A.

El 80% de las empresas encuestadas manifestaron no tener ánimo alguno de poner una sucursal en la ciudad de Esmeraldas y si lo hacían, como el 20% restante lo haría si tuvieran una buena demanda de clientes.

Los Clúster importantes para la empresa consolidadoras y desconsolidadora de carga son las agencias o líneas navieras para que con su colaboración sean más competitivos en el mercado de Esmeraldas.

Las cinco agencias navieras que tienen oficina en la ciudad de Esmeraldas, Remar, Andinave, BBC Chartering y Tradinter manifestaron que no poseen alguna alianza estratégica con alguna consolidadora y desconsolidadora de carga, puesto que en la ciudad estas empresas son ofrecen servicios de carga, descarga y despacho de mercancías

En cambio, la agencia naviera Zanders si ofrecía este servicio por medio de la empresa AndesFreight y actualmente lo estaban realizando con importadores de materiales petroleros.

La única línea naviera que opera en la ciudad es Maersk la cual manifestó que, si trabajan con consolidadoras en otras ciudades, pero no en Esmeraldas debido a que su cartera de consolidadoras se concentra en la ciudad de Quito, para que las consolidadoras puedan transportar sus mercancías o tener un lugar reservado en el buque, hace específicamente los mismos procedimientos que cualquier otra institución o persona.

En la línea naviera no existe una tarifa especial para las consolidadoras de carga como tal, debido que se aplica alguna tarifa especial según el volumen de carga, por ende, si mayor volumen de carga tiene podrá acceder a tarifas especiales o descuento.

Las rutas que manejan la línea naviera Maersk Esmeraldas- Balao, Guayaquil, Paita, Balboa, Corinto, Acajutla, Puerto Quetzal, Lázaro Cárdenas, los Ángeles, Port Hueneme, Ensenada.

### **3.2. Análisis de la Demanda.**

Según los datos estadísticos de Autoridad Portuaria de Esmeraldas (2017), manifiesta que las importaciones son mayores que las exportaciones y por ende existe una diversidad de destino predominando los continentes de América Latina, Oriente Medio, Asia, por lo cual las empresas oferentes de este servicio deben tener en consideración para generar eficacia y eficiencia a los empresarios.

Los productos más importados son materiales petroleros, prendas de vestir y accesorios deportivos, materiales y equipos para ferreterías, repuestos y accesorios para vehículos y bicicletas los países de origen de las importaciones son alrededor de 71 países, de donde provienen más importaciones son: Argentina, China, México, Brasil, Corea, Tailandia, Japón entre otros países. Y la forma de envío que más se emplea para las importaciones es la carga general seguido de contenedores, carga a granel y vehículos.

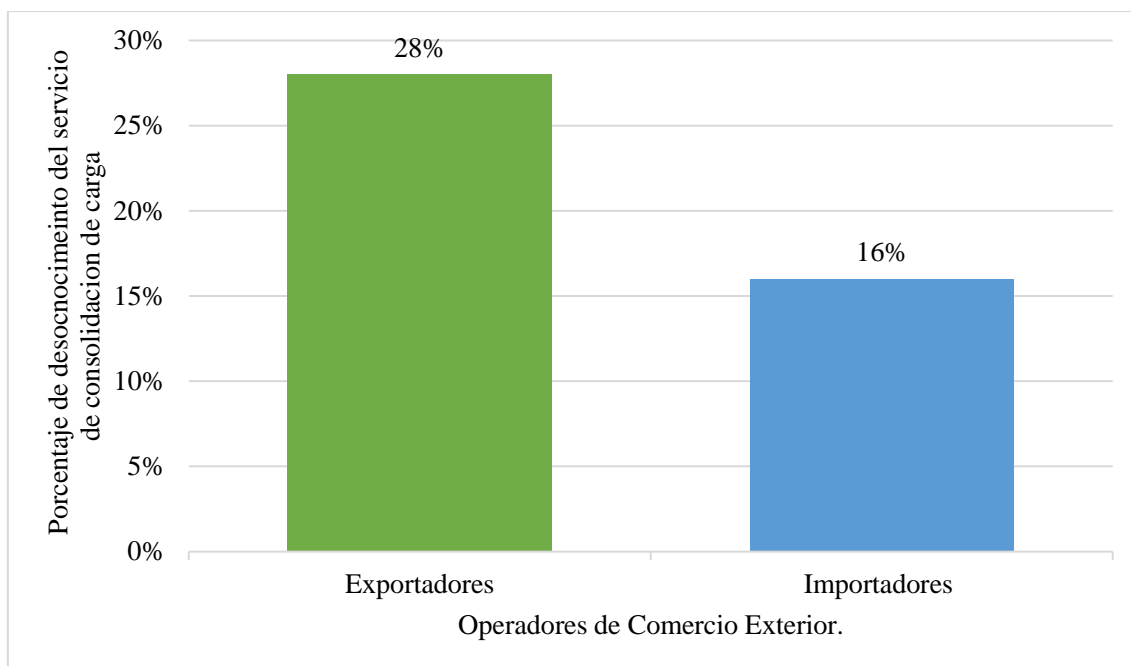
En cuanto a las exportaciones los productos que se exportan por medio de APE son: artículos de cerámica, porcelana y loza; artículos para supermercados; astilla de madera; cacao; equipos y maquinarias varias; madera y balsa; otras mercaderías y otros productos; vehículo y maquinarias.

Los países destinos de estas exportaciones son: Alemania, Colombia, Chile, Japón México, Panamá, Perú, Taiwán, Venezuela entre otros países, se evidenció que forma de envío que más se emplean para las exportaciones la más utilizada es carga a granel, contenedores, carga general y vehículos.

La frecuencia con la que los exportadores e importadores realizan sus operaciones es mensualmente, pero también se pudo notar que hay ocasiones eventuales como son los menajes de casa y los vehículos traídos en menaje de casa.

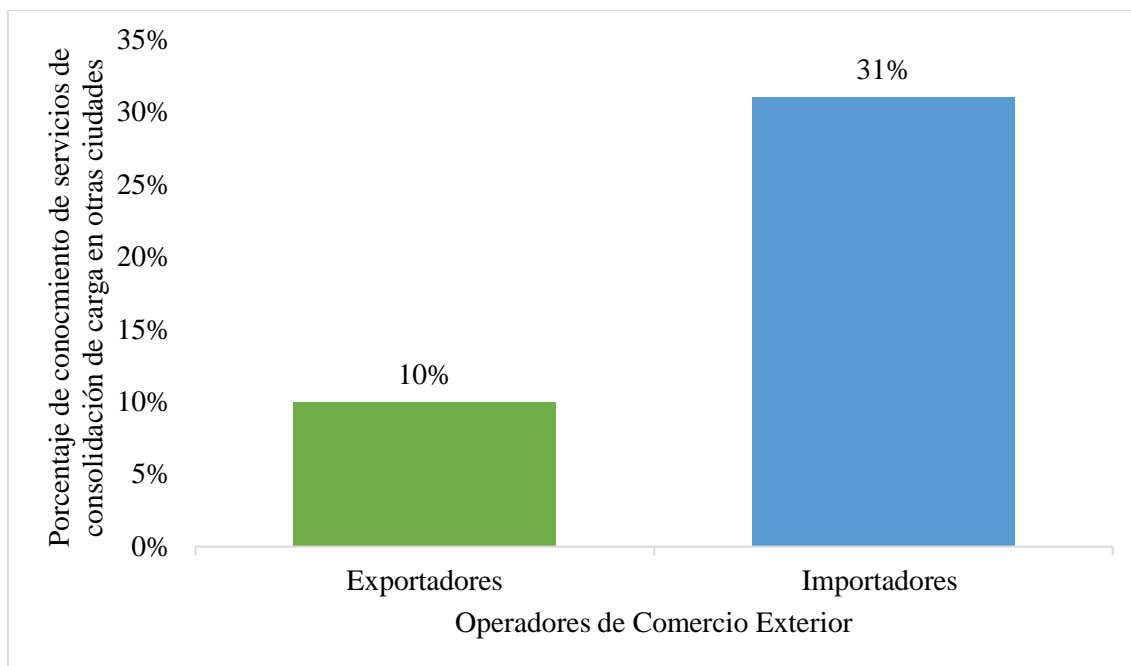
El transporte predominante tanto en las exportaciones e importaciones es el transporte marítimo, debido a que se puede movilizar grandes volúmenes de mercancías y es el modo de transporte más asequible y económico en donde también se puede trasladar las mercancías entre grandes distancias.

Según las encuestas aplicadas a los exportadores e importadores se evidenció que existen un gran conocimiento con un total 56% de acerca de los servicios de consolidación y desconsolidación de carga por parte existe un 44% que si desconocen de este servicio logístico en mayor énfasis los exportadores y se debe a la falta de difusión de este tipo de servicio dentro de la ciudad de Esmeraldas porque el comercio exterior no es tan desarrollado en la ciudad en cuestión.



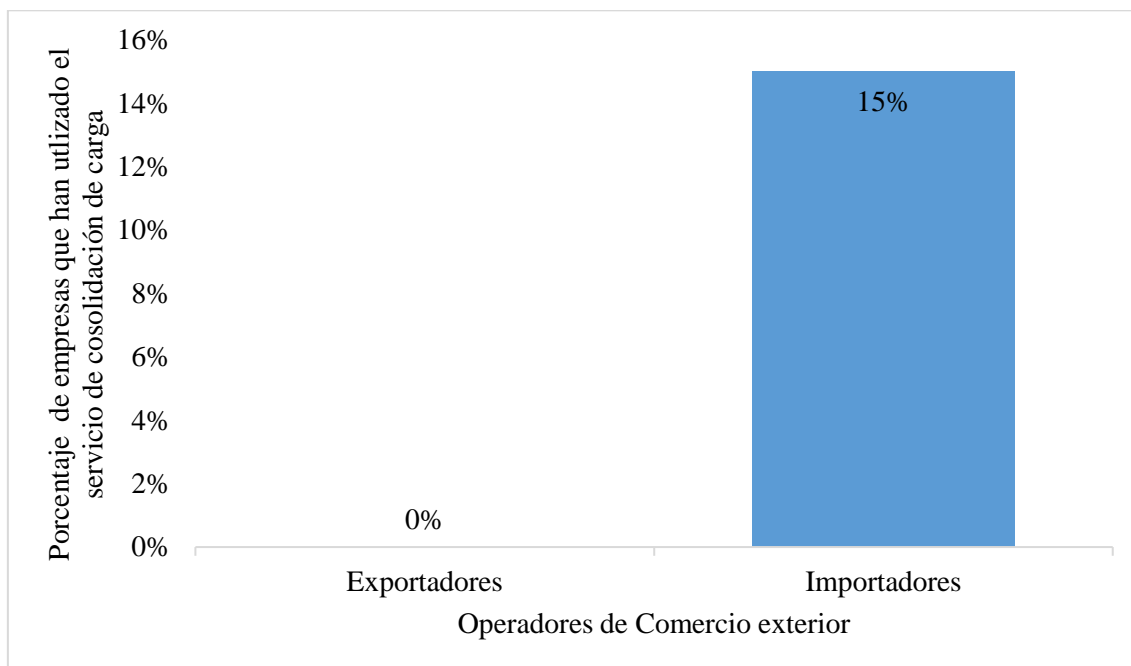
**Figura 4.** Desconocimiento del servicio de consolidación de carga

Por otro lado, un se evidenció que el 59% no saben que existen empresas ofrecen el servicio de consolidación y están domiciliada en otras ciudades, mientras que el 41%, con predominancia de los importadores que conocían acerca de los servicios de consolidación de carga ofertados en otras ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca donde se encuentran domiciliada estas empresas que proporcionan este tipo de servicios.



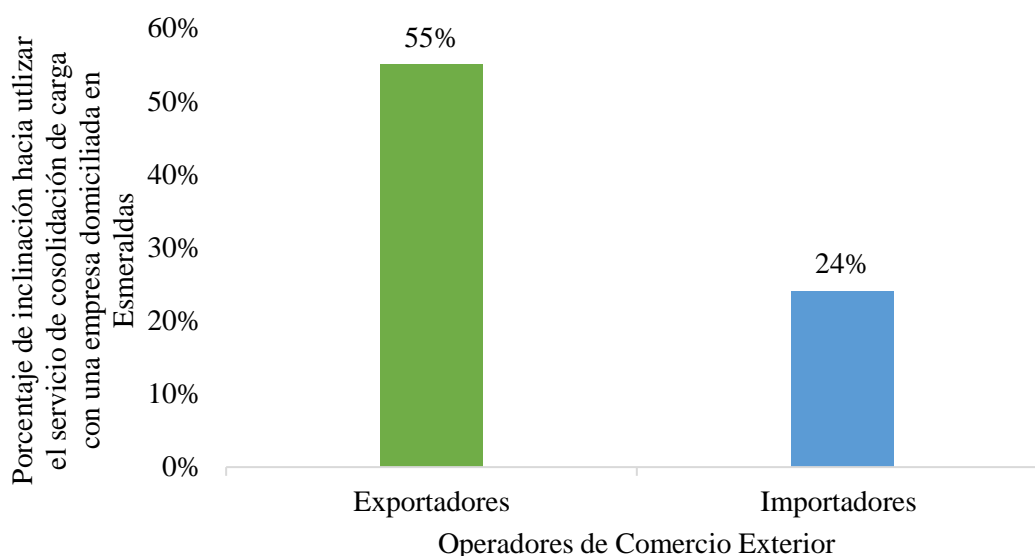
**Figura 5.** Conocimiento de servicios de consolidación de carga en otras ciudades

En cambio, se demostró con un 85% de empresarios que no han utilizado nunca este servicio de consolidación mientras que hubo un porcentaje menor del 15% donde respondieron que si ha utilizado este servicio en Esmeraldas en menor proporción en comparación de Quito y Guayaquil, donde los cuales todos eran importadores de materiales petroleros y habían utilizado la empresa AndesFreight por medio de la naviera Zanders, en donde la calidad del servicio de esta empresa fue excelente correlacionado al costo de la operación.



**Figura 6.** Empresas que han utilizado el servicio de consolidación de carga

Por último, se obtuvo que el 21% de empresario no mostró interés alguno por dicho servicio ofrecido por una empresa domiciliada en Esmeraldas, por lado contrario se mostró una respuesta positiva de los exportadores e importadores con un 79% que si estarían dispuesto a utilizar este servicio con una empresa que este domiciliada en la ciudad de Esmeraldas debido al beneficio para exportadores e importadores con la optimización costos y tiempo, y muchos exportadores manifestaron que en numeroso casos desisten en realizar sus operaciones de exportaciones debido a la falta de asesoría de la logística de transporte y a los excesivos costos de las operaciones.



**Figura 7.** Inclinación hacía utilizar el servicio de consolidación de carga con una empresa domiciliada en Esmeraldas

Debido al incrementaron de las exportaciones en los años 2016-17 según la tabla 1, se genera una fuerte correlación con los deseos acerca de utilizar el servicio de consolidación de carga de parte de los exportadores.

**Tabla 1.** Cifra de exportaciones e importaciones en los años 2016 y 2017.

2016		2017		Variación	
Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
77.270,90	139.393,78	128.098,19	88.017,79	66%	-37%

Fuente: Estadísticas de APE 2017

Para la empresa consolidadora y desconsolidadora los potenciales cliente podrían ser los importadores y exportadores, especialmente serían los exportadores puesto que los volúmenes de exportación son mayores a los de importación.

Entre los cuales se puede nombrar a la Asociación de productores de cacao de la zona norte de Esmeraldas, Asociación ecuatoriana de extractoras de aceite de palma y sus derivados (AEXPALM), Comercializadora internacional CIECOPALMA S.A. Expo forestal industrial S.A., Expovillang S.A., Extractora agrícola río manso EXA S.A., Extractora y procesadora de aceites EPACEM S.A., GLOBALWOODEXPORT S.A., Helmerich & Payne del Ecuador INC, Hilong Oil Service & Engineering Ecuador CIA. LTDA., Lien Wang Yan Nan, Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda., Sistema de Extracción De Palmiste SIEXPAL S.A., Tiw De Venezuela S.A.

En cuanto a los importadores, direccionado para las personas que hagan menaje de casa, menaje de casa con vehículos incluso hay algunos importadores que ingresan repuestos y accesorios de bicicletas, así artículos y vestimenta deportivas en donde esta empresa sería la idónea para estos empresarios.

### **3.3. Diagnóstico del entorno empresarial para implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas.**

Es necesarios identificar qué factores del mercado pueden influenciar en la operatividad de la consolidadora y desconsolidadora de carga e identificar las oportunidades y amenazas de la empresa en el mercado a través del Análisis Pest y Cincos fuerzas de Porter en nivel macro y micro del entorno, respectivamente.

#### **3.3.1. Análisis Pest.**

Según Martínez y Milla (2012) una herramienta de diagnóstico a nivel macro ambiente donde ayuda a identificar el impacto de los factores externo, es decir, que no son dominados por la empresa, pero qué incidencia a largo plazo en su desarrollo; donde se detalla cuatro factores claves que son:

- **Político**

El Ecuador en la actualidad busca promover el desarrollo socioeconómico del país, en cada uno sus sectores económicos, de esta manera disminuir la dependencia financiera del petróleo y materia primas; a través de matriz productiva, en materia de comercio exterior se ha buscado incorporar valor agregados a los productos para que sean más competitivos en el mercado internacional de esta forma se incentiva a los empresarios a exportar más.

En los últimos debido a la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar mientras que países vecinos como Colombia depreció su moneda, el país se veía inmerso en una recesión económica, en efecto se aplicaron políticas comerciales como la implementación de Salvaguardias en el año 2015, para protección de la producción ecuatoriana y reducir las importaciones para disminuir la salida de divisas; desde el año del 2016 se ha realizado reducción progresiva de las misma, eliminadas completamente el 1 junio del presente año (El Comercio, 2017).

Por otro lado, se busca desarrollar políticas que incentiven a la producción y a la inversión nacional e internacional, por este motivo el Instituto de promoción de exportaciones e inversiones promoviendo el incentivo de inversión extranjera directa dando muchos beneficios como: la reducción de 10 puntos de la tarifa del Impuesto a la Renta por reinversión en activos productivos, exoneración de pago del Anticipo Mínimo del Impuesto a la Renta por 5 años, para las nuevas empresas que se constituyan en el país, exoneración del pago del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) para los pagos al exterior por créditos externos, con un plazo mayor a un año y con una tasa no superior a la autorizada por el Banco Central del Ecuador. (PROECUADOR, S.f.)

- **Económico**

Para promover la inversión extranjera directa en el país es necesario reducir un indicador económico que refleja la estabilidad política, económica, legislación y protección para las empresas que es el riesgo país, según el Banco Central del Ecuador (2017) en el mes de octubre este indicador tiene 577 puntos, el cual muestra un alto riesgo para la IED. En otro punto el país tiene una tasa de interés pasiva de 4,80% lo cual es positivo para los inversionistas debido a la rentabilidad por depositar su dinero en una entidad financiera (BCE, 2017).

La inflación del estado es de -0,15 lo que demuestra que los consumidores tienen mayor poder adquisitivo para adquirir productos o servicios por ende para las empresas indica que sus costos operativos van hacer bajos (BCE, 2017);

En cuanto a la balanza comercial del país en el periodo del enero – agosto 2017 registró un superávit de \$345.6 millones por la subida del valor FOB de las exportaciones petrolera e incremento de las exportaciones no petroleras (BCE, 2017).

- **Social**

El desarrollo de una marca país para diferenciar a los productos elaborados nacionalmente y hacer que las personas consuman primero lo nacional antes que lo internacional ha estimulado el crecimiento de empresas, de esta manera transformándose en fabricantes de productos ecuatorianos.

Por otro lado el mercado de las PYMES se ve temeroso para entrar al mercado internacional por la falta de conocimiento en el ámbito de comercio exterior, por lo tanto deben aprovechar los incentivos realizados por PROECUADOR como la deducción adicional del 100% de los gastos incurridos para el cálculo del impuesto a la renta, capacitación técnica, investigación e innovación, estudios de mercado y competitividad y viaje, estadía y promoción comercial para aperturas a nuevos mercados (PROECUADOR, S.f.)

- **Tecnológico**

La tecnología cada día avanza en el país en el sector de comercio exterior, donde se apostó por un nuevo sistema llamado Ecuapass, puesto en funcionamiento el 22 de octubre del 2012, para facilitar y reducir los complicados procesos aduaneros (PROECUADOR, 2012).

Puesto que a través de este sistema está interconectado las demás instituciones que forman parte de los procesos de aduana para el intercambio de información, así proporcionar eficiencia y eficacia en los procesos.

### **3.3.2. Cuatro fuerzas de Porter**

Mediante esta herramienta se puede proporcionar un análisis del entorno competitivo puesto que “determina la rentabilidad potencial de un sector determinado” (Martínez y Milla, 2005, p 40) donde se establece cuatro variables:

- **Amenaza de nuevos entrantes**

Para determinar la amenaza de nuevos entrantes es necesario tener en consideración las barreras de entradas al mercado como la diferenciación del producto, el que la consolidadora ofrezca un servicio con altos estándares de calidad aprobados por organismos nacionales e internacionales marcaría una gran ventaja competitiva.

El que la empresa posea una demanda alta de clientes, en efecto su fidelización por la eficiencia y eficacia de tiempo y costos; en cuanto a la inversión para implementar una empresa de este tipo es muy alta; de hecho, dificulta el ingreso de nuevos competidores.

- **Poder de negociación de los clientes**

Los clientes potenciales son los exportadores e importadores por lo cual en Esmeraldas este número de clientes es baja, por este motivo el poder de negociación de estos es alta porque no se encuentran empresas domiciliadas en la ciudad que ofrezcan este servicio en particular de logística.

- **Poder de negociación de los proveedores**

Es importante conseguir la cooperación y colaboración de distintos proveedores que ayuden a la cadena de logística como la agencias navieras o líneas navieras, otras empresas de consolidación y desconsolidación de carga más grandes que auxilian a otras con sus servicios, empresas de seguros, empresas de transporte terrestre, agente de operación asistiendo la logística trámites portuarios; todas estas compañías pueden ser nacionales e internacionales.

- **Amenaza de productos y servicios sustitutos**

La amenaza de un servicio sustituto sería un operador logístico, pero en la ciudad de Esmeraldas no se encuentran uno de estos, es decir que como tal no hay alguna empresa que brinde este servicio que satisfaga la misma necesidad para los empresarios que exportan e importan bajo volumen de mercancías.

- **Rivalidad entre competidores**

Dentro de la ciudad de Esmeraldas no se encuentra una empresa que oferte el servicio de logística de consolidación domiciliada en la ciudad, pero si hay una empresa de Quito que trabaja con la agencia naviera Zanders que realizan este servicio con algunos importadores; por tal motivo la rivalidad entre competidores es baja.

## CAPÍTULO IV

### 4. DISCUSIÓN

Esta investigación tuvo como objetivo identificar la oferta, demanda y los factores externos que inciden en el mercado para la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga.

El análisis Pest ayuda a inferir sobre los factores socioeconómicos que inciden en la implementación de nuevas empresa a un mercado determinado así como lo corrobora Urrutia y Marzabal (2015) en el cual se evidencia que el establecimiento de una empresa en el mercado de Esmeraldas tiene algunas barreras como la inversión económica es alta pero existen muchos incentivos de parte del gobiernos por la inversiones extranjeras directas y la falta de empresas que generen competitividad dentro del mercado para ofrecer un servicio de calidad exigido por los exportadores e importadores.

Desde el punto de vista en la estabilidad política del país, correlacionado con Álvarez y Urbano (2012) manifiestan que la creación o implementación de nuevas empresas se dificultan más en los países con medio y bajos ingresos, esto en el caso de Ecuador se debe que cuenta con políticas comerciales que sí benefician tanto a la inversión extranjera directa como a los exportadores e importadores pero por otro lado el indicador económico riesgo país que es muy alto detienen a los inversionistas puesto que evidencia cómo se encuentra el país en materia legal y económica a favor de la empresa.

Como bien afirma Martínez, González y Mariano (2015) para implementar nuevas empresas es necesario crear entornos socialmente innovadores donde en el país con el proceso del cambio de la matriz productiva y las estimulaciones de los sectores económicos del país en relevancia el sector productivo y comercial, fomentan a los medianos y pequeños exportadores e importadores a la diferenciación de sus productos optando por el valor agregado para poder tener mayor éxito al momento de la internacionalización y para ellos necesitan de una empresa que preste servicios logísticos como las consolidadoras y desconsolidadoras de carga.

Según Gómez (2004), la creación o implementación de empresas tiene una relación con las estrategias en las capacidades y recurso que generan una ventaja competitiva para descubrir nuevas oportunidades, en este caso a través del análisis de las cuatro fuerzas de Porter ayudaron a identificar que no existen competidores potenciales, que las amenazas de nuevos entrantes al mercado es baja por lo que aplicar estrategias de marketing para penetración del mercado ayudará a la fidelización de los clientes y tener un buen posicionamiento en el mismo, en efecto la amenaza de un servicio sustitutivo es baja al no haber otro que satisfaga las misma necesidades; además es indispensable trabajar en el poder de negociación porque es alta debido a la cuantiosa ausencia de compañías que se ayuden entre sí en término de logística, por esta razón la empresa a establecerse debe tener excelente relaciones con los pocos proveedores que existen en Esmeraldas y con otras compañías internacionales.

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES**

Las barreras de entrada al mercado hace que la implementación de esta empresa no sea sencilla por tal motivo no existe una empresa que ofrezca este servicio domiciliada en la ciudad y esto se debe a que el mercado no se ha desarrollado mucho en el sector de servicio por lo que la oferta del estudio es de libre competencia , aunque la empresa AndesFreight realiza este servicio con algunos importadores que utilizan el Puerto Comercial de Esmeraldas gracias a una alianza estratégica con una agencia naviera de la ciudad local.

En cuanto a la demanda es de tipo latente, existe un 79% de empresas exportadoras e importadores que se inclinan a utilizar el servicio de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga domiciliada en la ciudad de Esmeraldas por motivos de optimización de costos y tiempo; lo cual ayudará a muchos empresarios que tiene limitaciones en cuanto a la logística al momento de la internacionalización de sus productos, siendo inversamente proporcional con los incentivo de parte del gobierno para incrementar las exportaciones, puesto que ese apoyo que tal vez se les dice que se va a proporcionar queda en palabras.

Al analizar la oferta y la demanda del mercado de la ciudad de Esmeraldas, la implementación de una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga es viable debido a la existencia una demanda tipo latente por parte de los exportadores e importadores que por medio de la oferta del servicio de la empresa podrá satisfacer las necesidades de estos empresarios.

En cuanto al entorno empresarial en el nivel macro las empresas tienen muchos incentivos por parte del gobierno para poder establecerse en el mercado de esta forma ayudar al crecimiento económico local y social; en el nivel micro ayudó a identificar las oportunidades para poder aplicar estrategias de marketing correctas para que la empresa tenga éxito en el mercado.

La implementación de la empresa que ofrezca este tipo de servicio ayudará a desarrollar y dinamizar la economía de la ciudad y de esa forma incrementar el flujo de transacciones a través del puerto de Esmeraldas ayudando a reducir los costos en las operaciones de los exportadores e importadores que estén situados dentro y cerca de la ciudad.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. RECOMENDACIONES**

- Para convertir la demanda de tipo latente en real, la empresa a implantarse deberá realizar estrategias de marketing para conseguir la fidelización de los clientes potenciales, pero sobre todo a tener mayor posicionamiento y estabilidad en el mercado.
- Debido a la gran variedad de países a los cuales se exporta y de donde proviene las importaciones, el tener una alianza estratégica con la línea naviera Maersk ayudaría a tener mayor competitividad en el mercado de esa forma también reduciría la competencia directa entre AndesFreight con la empresa consolidadora a establecerse en la ciudad.
- La empresa deberá adquirir un almacén general de depósito autorizado por la SENAE para tener un mayor control sobre las cargas de esta manera brinda más confianza a sus clientes.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, C., & Urbano, D. (2012). Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional. *Venezolana de Gerencia*, 17(57), 9-38. Recuperado el 13 de 07 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29021992002>
- Andrade, S. (2006). *Diccionario de Economía*. Lima: Editorial Andrade. Recuperado el 13 de 10 de 2017
- Banco Central del Ecuador. (11 de 10 de 2017). *BCE*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de [https://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)
- Barojas, S. A. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de <http://www.redalyc.org/pdf/487/48711206.pdf>
- BCE. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201710.pdf>
- BCE. (30 de 09 de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de [https://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion\\_mensual](https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion_mensual)
- BCE. (31 de 10 de 2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de [https://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=pasiva](https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva)
- Cantos, P. A. (15 de Octubre de 2013). Plan de negocios para la creación de un Operador logístico de Comercio Exterior: EMPRESA PECMQ LOGISTICS. 12. Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1879/1/T-UCSG-POS-MDE-37.pdf>
- Chisnall, P. M. (1996). *La esencia de la investigación de mercados*. Recuperado el 13 de 10 de 2017
- Dvoskin, R. (2004). *Fundamentos de Marketing*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de <https://books.google.com.ec/books?id=FpvOL1kpfKoC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- El Comercio. (29 de 05 de 2017). Ministro de Comercio Exterior confirma la eliminación de salvaguardias desde el 1 de junio. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/comercioexternor-pablocampana-salvaguardias-importaciones-ecuador.html>

- Esser, K., Hillebrand, W., & Meyer-Stamer, D. M. (1995). Competitividad sistêmica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*(59), 1-148. Recuperado el 12 de 10 de 2017, de <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12025/059039052.pdf?sequence=1>
- Fernández, I. D. (2013). Las condiciones de entrega en el comercio exterior español. *Estudios de Economía Aplicada*, 31(1), 1-24. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30126353008>
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de [https://www.academia.edu/18897949/Libro\\_Mercadotecnia\\_Laura\\_Fischer\\_y\\_Jorge\\_Espejo](https://www.academia.edu/18897949/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorge_Espejo)
- García, G. (Sf). El concepto de competitividad sistémica. *Revista Universidad de Sonora*, 25(8), 29-31. Recuperado el 12 de 10 de 2017, de <http://www.revistauniversidad.uson.mx/revistas/25-8.pdf>
- García, P. F. (Octubre de 2006). Análisis de factibilidad de implantación de una empresa de operación logística para el manejo de productos refrigerados, en el marco de operación del nuevo aeropuerto de Quito. 77. Quito, Ecuador. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/916/1/T399-MBA-Garc%C3%ADa-An%C3%A1lisis%20de%20factibilidad%20de%20implantaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa%20de%20operaci%C3%B3n.pdf>
- Gómez, A. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. *Análisis Económico*, 21(47), 131-178. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304708>
- Gómez, L. (2004). Creación de empresas y estrategia. Reflexiones desde el enfoque de recursos. *Pensamiento & Gestión*(17), 1-22. Recuperado el 14 de 07 de 2017, de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/3609>
- Hall, R. (1987). Consolidation strategy: inventory, vehicles and terminals. *Journal of Business Logistics*, 8(2), 57-73. Recuperado el 01 de 05 de 2017
- Huamán, M. (2013). Comentarios a la innovación de los Incoterms 2010. *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencia Política de la Universidad Alas Peruanas.*, 11(12), 321-346. doi:<http://dx.doi.org/10.21503/lex.v11i12.30>
- INEC. (2010). *INEC*. Recuperado el 22 de ENERO de 2017, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/esmeraldas.pdf>
- Jiménez, E. A., & Hernández, J. V. (2012). Estrategias para la creación de nuevas empresas, un enfoque sociocultural e institucional. (U. d. Rica., Ed.) *Ciencias Económicas.*, 30(2), 240-246. Recuperado el 13 de 07 de 2017, de <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/8049>

- Kotler, P., & Armstrong, G. (2002). *Fundamentos de marketing* (Sexta ed.). (P. E. Ltd, Ed.) Monterrey. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de [https://books.google.es/books?id=sLJXV\\_z8XC4C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?id=sLJXV_z8XC4C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false)
- López, E., & Gastón, M. (12 de 09 de 2011). Consolidación de carga: palanca para la competitividad. *Revista énfasis logística*, XVI, 1-20. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de <http://www.logisticamx.énfasis.com/notas/20373-consolidacion-carga-palanca-la-competitividad>
- Malhotra, N. K. (2008). *investigacion de mercados*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 22 de ENERO de 2017
- Martínez, D. A., González, N., & Mariano, N. (2015,). La innovación social como motor de creación de empresas. *Universia Business Review*(47), 48-63. Recuperado el 14 de 07 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43341001003>
- Martínez, D., & Mila, A. (2012). *Análisis del entorno*. Madrid: Díaz de Santos. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <https://books.google.com.ec/books?id=LDStM0GQPkgC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Martínez, D., & Milla, A. (2005). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. (1 ed., Vol. 1). España: Ediciones Díaz de Santos. Recuperado el 27 de 05 de 2017
- Melgarejo, Z., & Mora, M. V. (2013). Competitividad de la MIPYME y desarrollo regional. Estudio del caso Colombiano. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño*, XIV(2), 184-215. Recuperado el 12 de 10 de 2017, de [www.Dialnet-CompetitividadDeLaMipymeYDesarrolloRegional-4722782.pdf](http://www.Dialnet-CompetitividadDeLaMipymeYDesarrolloRegional-4722782.pdf)
- Morales, M., & Castellanos, Ó. (2007). Estrategias para el fortalecimiento de las Pyme de base tecnológica a partir del enfoque de competitividad sistémica. *Revista Innovar Journal*, 17(29), 115-136. Recuperado el 12 de 10 de 2017, de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/viewFile/19592/20659>
- Muñiz, R. (2014). *Marketing en el siglo XXI* (Quinta ed.). Centro de Estudios Financieros. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>
- Pooley, J., & Stenger, A. (1992). Modeling and evaluating shipment consolidation in a logistics system. *Journal of business logistics*, 12(2), 153-175. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de [https://www.scl.gatech.edu/sites/default/files/downloads/gtscl-logistics\\_composite\\_modeling.pdf](https://www.scl.gatech.edu/sites/default/files/downloads/gtscl-logistics_composite_modeling.pdf)
- PRO ECUADOR. (2015). *PRO ECUADOR*. Recuperado el 13 de 10 de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/11/Guia-Logistica-Internacional-2015.compressed.pdf>
- PROECUADOR. (5 de 11 de 2012). *PROECUADOR*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/2012/11/05/que-es-el-ecuapass/>

- PROECUADOR. (S.f.). *PROECUADOR*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en-ecuador/reglas-claras-e-incentivos-para-la-inversion/>
- Romeu, J. (23 de 11 de 2013). *Tiba España*. Recuperado el 16 de 10 de 2017, de <http://www.tibagroup.com/es/como-calculiar-el-peso-tasable>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Buen Vivir*. Recuperado el 07 de Octubre de 2017, de <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva>
- SENAE. (29 de Diciembre de 2010). R. COPCI. *Decreto No. 758*. Recuperado el 02 de 05 de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/rcop/REGLAMENTO%20LIBRO%20V%20COPCI%20REFORMA%2027-03-2017.pdf>
- Torre, A. Z., & Rendón., O. P. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science.*, 18(35), 118. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360733615007>
- Torres, J. C., Alcaraz, J. G., & Jaimes, W. A. (Medellín de Febrero de 2015). Consolidación de carga como mecanismo de coordinación en cadenas de suministro de perecederos: Estudio de simulación. *Dyna*, 82(189), 233-242. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=49635366030>
- Urrutia, D. M., & Marzábal, Ó. R. (2015). Factores explicativos de la creación de empresas en diez países europeos: una propuesta desde la perspectiva institucional. *Economía Mundial*(40), 91-122. Recuperado el 13 de 07 de 2017, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86641407005>
- Zhou, Hui, & Liang, V. y. (2010). Alianza estratégica en la consolidación de fletes. *Investigación en Transporte Parte E: Revisión de logística y transporte.*, 47(1), 18-29. doi:<https://doi.org/10.1016/j.tre.2010.07.002>

**ANEXOS**



LA SIGUIENTE ES UNA ENCUESTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADA POR VALENCIA GUACHAMIN EMILY MELISSA ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENCUESTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE EL CASO.

**Agradecemos de antemano su colaboración.**

Importadores  Exportador

1. **¿Cuál es el tipo de producto/ mercancía que usted importa y/o exporta, y cuál es su forma de envío?**

Contenerizada   
A granel   
Suelta   
Consolidada   
Otra  ¿cuál? \_\_\_\_\_

2. **¿Con que frecuencia usted realiza exportaciones y/o importaciones y cuál es su destino/origen?**

Semanal   
Quincenal   
Mensual   
Otra  ¿cuál? \_\_\_\_\_  
Destino \_\_\_\_\_ Origen \_\_\_\_\_

3. **¿Cuál es el volumen de mercancía que usted exporta/importa y cuál es su peso promedio?**

4. **¿Qué modo de transporte utiliza con más frecuencia para sus operaciones?**

Marítimo   
Aéreo   
Terrestre   
Multimodal

5. **¿Conoce Ud. del servicio de consolidación de carga?**

SI  NO

Si su respuesta es no vaya a la pregunta 12

6. **¿Conoce de empresas que le ofrezcan el servicio de consolidación?**

SI  NO

7. **¿Ha Ud. utilizado el servicio de estas empresas?**

SI  NO

Si su respuesta es no vaya a la pregunta 12

8. **¿En cuál empresa ha tomado el servicio de consolidación y de qué ciudad es?**

Guayaquil  \_\_\_\_\_  
Quito  \_\_\_\_\_  
Esmeraldas  \_\_\_\_\_

9. **¿Cuál es el precio promedio que pagó por los servicios de consolidación de carga?**

10. **¿De qué calidad fue el servicio que le ofrecieron la empresa consolidadora y desconsolidadora de carga?**

(5) Excelente; (4) Muy bueno; (3) bueno; (2) malo; (1) pésimo

11. **¿Le gustaría a Ud. los servicios de una empresa consolidadora y desconsolidadora en el cantón de Esmeraldas?**

SI  NO

12. **Marque con una (X) conforme a su criterio el grado de aceptación de que exista una empresa consolidadora y desconsolidadora de carga en el cantón Esmeraldas**

(5) Excelente; (4) Muy bueno; (3) bueno; (2) malo; (1) pésimo

13. **¿Estaría dispuesto a utilizar el servicio de consolidación de una empresa en el Catón de Esmeraldas?**

SI  No



LA SIGUIENTE ES UNA ENCUESTA CON FINES ACADÉMICOS REALIZADA POR VALENCIA GUACHAMIN EMILY MELISSA ESTUDIANTE DE LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS COMO PARTE DE SU PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, ESTA ENCUESTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE OBTENER INFORMACIÓN IMPORTANTE LA QUE SERÁ MANEJADA CON LA RESPONSABILIDAD QUE REQUIERE EL CASO.

Agradecemos de antemano su colaboración.

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece su empresa?**

- Consolidación y desconsolidación
- Asesoría y gestión logística
- Gestión de exportación e importación
- Todas las anteriores
- Otros  ¿cuál? \_\_\_\_\_

**2. ¿Cuál es el costo promedio por tonelada de los servicios de consolidación y desconsolidación?**

- Menor de 60\$
- 60\$
- 80\$
- Mayor a 100\$
- Otro  ¿cuál? \_\_\_\_\_

**3. ¿Cuál es el aspecto diferenciador predominante de su empresa ante la competencia?**

- Precio
- Calidad del servicio
- Tiempo de entrega
- Responsabilidad
- Seguridad
- Otro  ¿cuál? \_\_\_\_\_

**4. ¿Cuál es el tiempo promedio que tarda en consolidar y/o desconsolidar una carga?**

- Menor a 1 hora
- Mayor a 1 hora
- Otro  ¿cuál? \_\_\_\_\_

**5. ¿Dónde se concentra principalmente su cartera de clientes?**

- Quito
- Guayaquil
- Esmeraldas
- Cuenca
- Otro  ¿cuál? \_\_\_\_\_

**6. ¿Cuáles son las empresas que representan su competencia más fuerte?**

**7. ¿Cuáles son sus canales de distribución y cuál es el más utilizado?**

**8. ¿Estaría dispuesto a abrir una sucursal en la ciudad de Esmeraldas y bajo qué condiciones?**

SI  NO

¿Por qué?