

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**



**FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN,  
ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL.**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL.**

Tema: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.”

Trabajo de titulación previa a la obtención del  
título de ingenier@ en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional

AUTORES: Bolaños Rosero Javier Alexis

Fuel Játiva Brigith Vanessa

TUTOR: MSc. Julio López

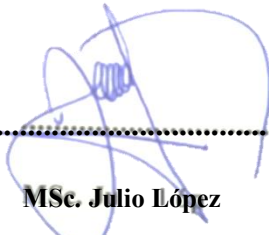
TULCÁN - ECUADOR

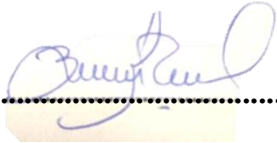
2020.

## CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que el estudiante Javier Alexis Bolaños Rosero con el número de cédula 040174840-5 ha elaborado el trabajo de titulación: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

f.....  
  
**MSc. Julio López**  
**Tutor**

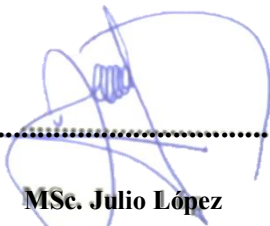
f.....  
  
**MSc. Beatriz Realpe**  
**Lector**

Tulcán, marzo de 2020.

## CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR

Certificamos que la estudiante Brigith Vanessa Fuel Játiva con el número de cédula 040191168-0 ha elaborado el trabajo de titulación: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.”

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en el Reglamento de Titulación, Sustentación e Incorporación de la UPEC, por lo tanto, autorizamos la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

f.....  
  
**MSc. Julio López**  
**Tutor**

f.....  
  
**MSc. Beatriz Realpe**  
**Lector**

Tulcán, marzo de 2020.

## AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Yo, Javier Alexis Bolaños Rosero con cédula de identidad número 040174840-5 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal. Los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



f.....

**Sr. Javier Alexis Bolaños Rosero**

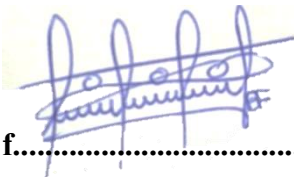
**Autor**

Tulcán, marzo de 2020.

## AUTORÍA DE TRABAJO

El presente trabajo de titulación constituye requisito previo para la obtención del título de Ingeniero de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Yo, Brigith Vanessa Fuel Játiva con cédula de identidad número 040191168-0 declaro: que la investigación es absolutamente original, autentica, personal. Los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



f.....

**Srta. Brigith Vanessa Fuel Játiva**

**Autora**

Tulcán, marzo de 2020.

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Javier Alexis Bolaños Rosero declaro ser autor de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



f.....


**Sr. Javier Alexis Bolaños Rosero**

**Autor**

Tulcán, marzo de 2020.

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Brigith Vanessa Fuel Játiva declaro ser autora de los criterios emitidos en el trabajo de investigación: “Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1” y eximo expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



f.....

**Srta. Brigith Vanessa Fuel Játiva**

**Autora**

Tulcán, marzo de 2020.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primer lugar a Dios por haberme dado la fuerza y sabiduría en todo momento para poder culminar mi carrera. A mi abuelita Olga Montenegro por ser el pilar fundamental por el cual he luchado para conseguir mis metas, que aunque ya no está conmigo me da la fortaleza para seguir cumpliendo todos mis sueños

A mis padres Milton Fuel y Maribel Játiva quienes son incondicionales y me apoyaron en toda mi formación académica y sobre todo por ser padres comprensivos y amorosos.

A mis hermanos Camilo Fuel y Milton Fuel por todo el amor brindado.

A mi familia por todo el apoyo y consejos brindados.

A la Universidad Politécnica Estatal del Carchi, a los docentes de la Carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional en especial al MSc. Julio López tutor y al MSc. Manuel Montufar lector por todo el tiempo brindado para el desarrollo de esta investigación.

**Fuel Játiva Brigith Vanessa.**

Agradezco a Dios por darme la salud y persistencia para lograr este objetivo, sin desfallecer frente a las adversidades.

A mi madre que a pesar de los problemas me apoyó en toda mi formación académica, por enseñarme valores, y estar a mi lado cuando más lo necesitaba.

A la familia Arteaga Rosero por creer en mí, por acogerme en su hogar, brindando so apoyo incondicional en todo lo que necesite a lo largo de estos años.

A nuestro tutor MSc Julio y lector MSc Manuel Montúfar, por su aporte a nuestra investigación a través de sus conocimientos y experiencia

**Bolaños Rosero Javier Alexis.**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta investigación a mis padres Milton Fuel y Maribel Játiva por ser mi guía, por encaminarme por el buen camino y por estar a mi lado siempre enseñándome a superar cada obstáculo que se me presente en la vida.

A mis hermanos Camilo Fuel y Milton Fuel para ser un ejemplo para ellos y que cumplan así todos sus sueños.

A toda mi familia, en especial a mis abuelitos Fabián Játiva y Olga Montenegro cumpliéndoles la promesa que les hice de graduarme; a mis abuelitos Marcelo Fuel y Teresa Chuga por sus palabras de aliento.

**Fuel Játiva Brigith Vanessa.**

El presente trabajo de titulación está dedicado con mucho cariño:

A Dios quien ha sido incondicional frente a las adversidades que he pasado, además por permitirme conocer a muchas personas que han influido positivamente durante todo el proceso educativo.

A mi madre Narciza Rosero por su apoyo a pesar de los problemas, por enseñarme a nunca rendirme y cumplir mis sueños a base de esfuerzo y sacrificio.

A mi Tía América Rosero quien fue un pilar fundamental para lograr este objetivo tan anhelado, por siempre creer en mí y jamás abandonarme junto a su familia Arteaga Rosero por acogerme en su hogar los quiero mucho y agradezco infinitamente.

A todos mis Tíos, primos que de una u otra manera me apoyaron y creyeron firmemente en mis capacidades.

**Bolaños Rosero Javier Alexis.**

## ÍNDICE

CERTIFICADO JURADO EXAMINADOR.....	2
AUTORÍA DE TRABAJO.....	4
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	6
AGRADECIMIENTO .....	8
DEDICATORIA.....	9
RESUMEN.....	21
ABSTRACT .....	22
INTRODUCCIÓN .....	23
I. PROBLEMA .....	24
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	24
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	25
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	26
1.3. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	27
1.4.1. Objetivo General.....	27
1.4.2. Objetivos Específicos .....	27
1.4.3. Preguntas de Investigación .....	27
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	28
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	28
2.1.1. Artículos Científicos .....	28
2.1.2. Libros. ....	29
2.1.3. Tesis de tercer nivel .....	31
2.2. MARCO TEÓRICO .....	32
2.2.1. Fundamentación Teórica .....	32
2.2.1.1. Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter .....	32
2.2.1.2. Teoría Fundamentada .....	32

2.2.2.	Fundamentación Legal.....	33
2.2.3.	Fundamentación Conceptual.....	36
III.	METODOLOGÍA.....	45
3.1.	ENFOQUE METODOLÓGICO.....	45
3.1.1.	Enfoque.....	45
3.1.1.1.	Cuantitativo.....	45
3.1.1.2.	Cualitativo.....	45
3.1.2.	Tipo de Investigación.....	46
3.1.2.1.	Descriptiva.....	46
3.1.2.2.	Explicativa.....	46
3.1.2.3.	De campo.....	46
3.2.	HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER.....	47
3.3.	DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	47
3.3.1.	Definición de Variables.....	48
3.3.2.	Operacionalización de Variables.....	49
3.4.	MÉTODOS UTILIZADOS.....	51
3.4.1.	Análisis de correspondencia simple.....	51
3.4.2.	Métodos.....	51
3.4.3.	Técnicas para la Recolección de Datos.....	51
3.4.4.	ANÁLISIS ESTADÍSTICO.....	52
3.4.4.1.	Ranking de las Empresas Importadoras y Exportadoras de la Zona 1.....	53
3.4.4.2.	Principales productos importados de la Zona 1.....	55
3.4.4.3.	Principales productos exportados de la Zona 1.....	58
3.4.4.4.	Empresas de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera de la Zona 1.....	60
3.4.4.5.	Agencias de Carga Internacional de la Zona 1.....	62
3.4.4.6.	Muestra.....	62

3.4.5.	ESTUDIO DE MERCADO .....	62
3.4.5.1.	Análisis de la Demanda .....	63
3.4.5.1.1.	Proyección de la Demanda.....	65
3.4.5.1.2.	Demanda Insatisfecha del servicio de Gestión de Importación y Exportación .....	67
3.4.5.1.3.	Demanda Insatisfecha del servicio de Transporte Internacional de Mercancías. ....	68
3.4.5.1.4.	Demanda Insatisfecha del servicio de Consolidación .....	68
3.4.5.1.5.	Demanda Insatisfecha del servicio de Asesoramiento.....	69
3.4.5.2.	Análisis del Sector.....	69
3.4.5.3.	Análisis de la Oferta.....	70
3.4.5.3.1.	Análisis de la Oferta del Servicio de Importación y Exportación.....	70
3.4.5.3.2.	Análisis de la Oferta del Servicio del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera.....	71
3.4.5.3.3.	Análisis de la Oferta del Servicio de Asesoramiento en Comercio Exterior.....	72
3.4.5.3.4.	Análisis de la Oferta del Servicio de Consolidación .....	72
3.4.5.3.5.	Análisis de la Comercialización Actual de los servicios por parte de los Ofertantes.....	72
3.4.5.4.	Estrategias de precio del servicio.....	73
3.4.5.5.	Estrategias de penetración utilizando la Web.....	73
3.4.6.	ESTUDIO TÉCNICO .....	75
3.4.6.1.	Localización de la Empresa .....	75
3.4.6.1.1.	Macro localización .....	75
3.4.6.1.2.	Micro localización .....	76
3.4.6.2.	Ingeniería del Proyecto .....	76
3.4.6.2.1.	Tamaño y distribución de la Instalación .....	76

3.4.6.2.2. Propuesta Administrativa para la Agencia de Carga Internacional por Carretera.....	77
3.4.6.2.3. Manual de Funciones.....	90
3.4.6.2.4. Procesos Internos de la Agencia de Carga Internacional por Carretera “ASSISTANCE CARGO”.....	96
3.4.6.2.5. Procedimientos.....	97
3.4.6.2.5.1. Procedimiento de la Dirección Estratégica.....	97
3.4.6.2.5.1.1. Flujograma del procedimiento de la Dirección Estratégica.....	98
3.4.6.2.5.1.2. Medición de seguimiento del Procedimiento de la Dirección Estratégica.....	98
3.4.6.2.5.2. Procedimiento de la Gestión de la Importación.....	99
3.4.6.2.5.3. Procedimiento de la Gestión de la Exportación.....	101
3.4.6.2.5.4. Procedimiento de la Gestión del Transporte.....	103
3.4.6.2.5.5. Procedimiento de Consolidación de Carga.....	105
3.4.6.2.5.6. Procedimiento de Contabilidad.....	107
3.4.6.3. Mix Marketing de Agencia de Carga Internacional por Carretera “Assistance Cargo”.....	110
3.4.6.3.1. Servicio.....	111
3.4.6.3.2. Precio.....	112
3.4.6.3.3. Plaza.....	113
3.4.6.3.4. Promoción.....	113
3.4.6.3.5. Personas.....	117
3.4.6.3.6. Procesos.....	118
3.4.6.3.7. Evidencia Física.....	118
3.4.6.4. Aspecto Legal.....	118
3.4.6.4.1. Obtención del RUC.....	118
3.4.6.4.2. Requisitos de Constitución.....	119
3.4.6.4.3. Requisitos del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.....	119

3.4.6.4.4. Requisitos de la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional .....	120
3.4.6.4.5. Requisitos para patentar la aplicación móvil de la Agencia .....	121
3.4.7. ANÁLISIS ECONÓMICO .....	122
3.4.7.1 Inversión Inicial.....	122
3.4.7.2 Activos Fijos .....	122
3.4.7.3 Activos Diferidos.....	123
3.4.7.4 Gastos Administrativos.....	123
3.4.7.5 Gastos de Ventas .....	124
3.4.7.6 Capital de Trabajo .....	124
3.4.7.7 Inversión Inicial.....	125
3.4.7.8 Financiamiento del Proyecto.....	125
3.4.7.9 Estados Financieros .....	125
3.4.7.9.1 Balance General .....	125
3.4.7.9.2 Estado de Resultados .....	127
3.4.8. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	130
3.4.8.1. Valor Actual Neto - VAN .....	130
3.4.8.2. Tasa Interna de Retorno - TIR.....	130
3.4.8.3. Índice de Rentabilidad - IR.....	131
3.4.8.4. Periodo de Recuperación de Inversión .....	131
3.4.8.5. Punto de Equilibrio .....	132
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	134
4.1. RESULTADOS .....	134
4.1.1. Análisis de las Encuestas .....	134
4.1.2. Análisis e Interpretación de las Entrevistas .....	149
3.4. DISCUSIÓN .....	166
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	171

5.1. CONCLUSIONES.....	171
5.2. RECOMENDACIONES.....	173
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	174
VII. ANEXOS.....	179

### **ÍNDICE DE TABLAS.**

<b>Tabla 1.</b> Definición de las variables.....	48
<b>Tabla 2</b> Operacionalización de variable independiente.....	49
<b>Tabla 3</b> Operacionalización de variable dependiente.....	50
<b>Tabla 4</b> Personas Entrevistadas.....	52
<b>Tabla 5</b> Ranking empresas importadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018.....	53
<b>Tabla 6</b> Ranking empresas exportadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018 .....	54
<b>Tabla 7</b> Principales productos importados de la Zona 1 .....	56
<b>Tabla 8</b> Principales productos exportados de la Zona 1 .....	59
<b>Tabla 9</b> Ranking de las Empresas de Transporte Internacional de Mercancías por Carreta de la Zona 1 .....	61
<b>Tabla 10</b> Agencia de Carga Internacional de la Zona 1 .....	62
<b>Tabla 11</b> Trámites de Importación. ....	63
<b>Tabla 12</b> Trámites de exportación.....	64
<b>Tabla 13</b> Trámites de Importación y Exportación .....	65
<b>Tabla 14</b> Mínimos Cuadrados.....	66
<b>Tabla 15</b> Proyección de la Demanda de Importaciones y Exportaciones .....	66
<b>Tabla 16</b> Demanda insatisfecha de las importaciones y exportaciones .....	67
<b>Tabla 17</b> Comparación del servicio con la competencia .....	70
<b>Tabla 18</b> Número de trámites anual del servicio de importaciones y/o exportaciones.....	71
<b>Tabla 19</b> Ingresos anuales por el servicio de importaciones y/o exportaciones .....	71
<b>Tabla 20</b> Número de Fletes Internacionales .....	71
<b>Tabla 21</b> Ingresos Anuales por el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera. ....	71
<b>Tabla 22</b> Número de Asesoramientos en Comercio Exterior .....	72
<b>Tabla 23</b> FODA.....	79
<b>Tabla 24</b> Matriz DAFO .....	80
<b>Tabla 25</b> Datos del Socio N° 1.....	83
<b>Tabla 26</b> Datos del Socio N° 2.....	84

<b>Tabla 27</b> Datos del Socio N° 3. ....	84
<b>Tabla 28</b> Datos del Socio N° 4. ....	84
<b>Tabla 29</b> Formación del Capital Social.....	85
<b>Tabla 30</b> Equipamiento de la Agencia .....	86
<b>Tabla 31</b> Personal.....	90
<b>Tabla 32</b> Manual de funciones del gerente.....	91
<b>Tabla 33</b> Manual de funciones de la secretaria.....	92
<b>Tabla 34</b> Manual de funciones del área de importaciones y exportaciones .....	93
<b>Tabla 35</b> Manual de funciones del área de gestión del transporte .....	95
<b>Tabla 36</b> Proceso - Dirección Estratégica .....	97
<b>Tabla 37</b> Medición del Proceso - Dirección Estratégica .....	98
<b>Tabla 38</b> Proceso - Gestión de la Importación .....	99
<b>Tabla 39</b> Medición del Proceso – Gestión de la Importación.....	100
<b>Tabla 40</b> Proceso - Gestión de la Exportación .....	101
<b>Tabla 41</b> Medición del Proceso – Gestión de la Exportación.....	103
<b>Tabla 42</b> Proceso - Gestión del Transporte .....	103
<b>Tabla 43</b> Medición del Proceso – Gestión del Transporte .....	105
<b>Tabla 44</b> Proceso – Consolidación de Carga. ....	105
<b>Tabla 45</b> Medición del Proceso – Consolidación de Carga.....	107
<b>Tabla 46</b> Proceso – Contabilidad.....	107
<b>Tabla 47</b> Medición del Proceso – Contabilidad.....	108
<b>Tabla 48</b> Proceso – Sistemas .....	109
<b>Tabla 49</b> Medición del Proceso – Sistemas .....	110
<b>Tabla 50</b> Precios de los servicios de “Assistance Cargo” .....	112
<b>Tabla 51</b> Activos Fijos. ....	123
<b>Tabla 52</b> Activos Diferidos.....	123
<b>Tabla 53</b> Gastos Administrativos.....	124
<b>Tabla 54</b> Gastos de Ventas. ....	124
<b>Tabla 55</b> Capital de Trabajo. ....	124
<b>Tabla 56</b> Inversión Inicial.....	125
<b>Tabla 57</b> Financiamiento del Proyecto.....	125
<b>Tabla 58</b> Balance General con Financiamiento. ....	126
<b>Tabla 59</b> Balance General sin Financiamiento. ....	127
<b>Tabla 60</b> Estado de Resultados con Financiamiento.....	128

<b>Tabla 61</b> Estado de Resultados sin Financiamiento.....	129
<b>Tabla 62</b> Periodo de Recuperación de Inversión. ....	132
<b>Tabla 63</b> Punto de Equilibrio.....	132
<b>Tabla 64</b> Punto de Equilibrio por Servicio. ....	133
<b>Tabla 65.</b> Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa. ....	134
<b>Tabla 66</b> ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa?.....	135
<b>Tabla 67</b> ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía? .....	136
<b>Tabla 68</b> ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía? .....	137
<b>Tabla 69</b> ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior? .....	138
<b>Tabla 70</b> ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales? .....	139
<b>Tabla 71</b> ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?.....	140
<b>Tabla 72</b> ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional? .	141
<b>Tabla 73</b> ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional? ¿Por qué? .....	142
<b>Tabla 74</b> ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan? .....	143
<b>Tabla 75</b> ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía? .....	144
<b>Tabla 76</b> ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación? .....	145
<b>Tabla 77</b> ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto. ....	146
<b>Tabla 78</b> ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera? .....	147
<b>Tabla 79</b> ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?.....	148
<b>Tabla 80</b> ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?.....	149
<b>Tabla 81.</b> Correlación de criterios cualitativos – tres informantes. ....	150
<b>Tabla 82.</b> Correlación de criterios cualitativos .....	154
<b>Tabla 83</b> Correlación Simple. ....	159

<b>Tabla 84</b> Fundamentación Legal.....	179
<b>Tabla 85</b> Fundamentación Teórica.....	182
<b>Tabla 86</b> Empresas Importadoras y Exportadoras Activas del Carchi.....	183
<b>Tabla 87</b> Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Esmeraldas. ....	186
<b>Tabla 88</b> Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Imbabura. ....	187
<b>Tabla 89</b> Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Sucumbíos. ....	190
<b>Tabla 90</b> Empresas de transporte de mercancías por carretera de la Zona 1 .....	191
<b>Tabla 91</b> Tabla sobre Pesos Brutos Vehiculares Máximos Permisibles. ....	196
<b>Tabla 92</b> Depreciación Activos Fijos.....	206
<b>Tabla 93</b> Depreciación Equipos de Cómputo.....	206
<b>Tabla 94</b> Depreciación Muebles y Enseres. ....	207
<b>Tabla 95</b> Amortización del Préstamo Bancario.....	207
<b>Tabla 96</b> Roles de Pago 2019-2023. ....	209
<b>Tabla 97</b> Costos Fijos.....	211
<b>Tabla 98</b> Costos Variables.....	211

## ÍNDICE DE FIGURAS.

<b>Figura 1</b> Fundamentación Legal.....	33
<b>Figura 2</b> Factores que intervienen en la variable independiente. ....	36
<b>Figura 3</b> Factores que intervienen en la variable dependiente. ....	42
<b>Figura 4</b> Ranking empresas importadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018 .....	53
<b>Figura 5</b> Ranking empresas exportadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018.....	54
<b>Figura 6</b> Trámites de Importación .....	63
<b>Figura 7</b> Trámites de exportación.....	64
<b>Figura 8</b> Trámites de Importación y Exportación.....	65
<b>Figura 9</b> Camión de dos ejes .....	71
<b>Figura 10</b> Tracto-camión con tres ejes y semi-remolque con tres ejes .....	72
<b>Figura 11</b> Marketing Digital en Ecuador. ....	73
<b>Figura 12</b> Redes Sociales más utilizadas en el marketing digital.....	74
<b>Figura 13</b> Redes sociales más utilizadas en Ecuador.....	75
<b>Figura 14</b> Mapa de la Zona 1.....	75
<b>Figura 15</b> Ubicación de la Agencia, Ciudad de Tulcán. ....	76
<b>Figura 16</b> Plano de la instalación de la Agencia.....	77

<b>Figura 17</b> Logo de la Agencia. ....	78
<b>Figura 18</b> Estructura Organizacional .....	89
<b>Figura 19</b> Procesos de la agencia de carga internacional .....	96
<b>Figura 20</b> Flujograma del proceso de Dirección Estratégica .....	98
<b>Figura 20</b> Flujograma del proceso de Importación.....	100
<b>Figura 22</b> Flujograma del proceso de Exportación.....	102
<b>Figura 23</b> Flujograma del proceso de Gestión del Transporte .....	104
<b>Figura 24</b> Flujograma del proceso de Consolidación de Carga.....	106
<b>Figura 25</b> Flujograma del proceso de Contabilidad.....	108
<b>Figura 26</b> Flujograma del proceso de Sistemas .....	110
<b>Figura 27</b> Servicios de la Agencia de Carga Internacional. ....	111
<b>Figura 28</b> Aplicación Móvil de Assistance Cargo.....	113
<b>Figura 29</b> Volantes para la promoción de la Agencia.....	114
<b>Figura 30</b> Promoción para la Agencia en Facebook.....	114
<b>Figura 31</b> Promoción para la Agencia en Instagram.....	115
<b>Figura 32</b> Promoción para la Agencia en Whatsapp.....	115
<b>Figura 33</b> Promoción para la Agencia su página web.....	116
<b>Figura 34</b> Publicidad en Redes Sociales .....	117
<b>Figura 35</b> Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa.....	134
<b>Figura 36</b> ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa? .....	135
<b>Figura 37</b> ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía?.....	136
<b>Figura 38</b> ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía?.....	137
<b>Figura 39</b> ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior? .....	138
<b>Figura 40</b> ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales? .....	139
<b>Figura 41</b> ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?.....	140
<b>Figura 42</b> ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional? .....	141
<b>Figura 43</b> ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional? ¿Por qué? .....	142
<b>Figura 44</b> ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan? .....	143
<b>Figura 45</b> ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía? .....	144

<b>Figura 46</b> ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación? .....	145
<b>Figura 47</b> ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto. ....	146
<b>Figura 48</b> ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera? .....	147
<b>Figura 49</b> ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?.....	148
<b>Figura 50</b> ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?.....	149
<b>Figura 51</b> Formulario 01A SRI.....	198
<b>Figura 52</b> Formulario 01B SRI.....	199
<b>Figura 53</b> Solicitud de Patente.....	200
<b>Figura 54</b> Listado de socios de ASEACI. ....	200
<b>Figura 55</b> Cotización de los equipos de cómputo.....	201
<b>Figura 56</b> Escritorio. ....	202
<b>Figura 57</b> Libreros. ....	203
<b>Figura 58</b> Archivador.....	203
<b>Figura 59</b> Sala de Reuniones. ....	204
<b>Figura 60</b> Silla Ejecutiva.....	204
<b>Figura 61</b> Silla Sillón Ergonómica.....	204
<b>Figura 62</b> Silla de doble visita.....	205
<b>Figura 63</b> Silla tri-personal.....	205
<b>Figura 64</b> Cafetera.....	205
<b>Figura 65</b> Dispensador de agua.....	206
<b>Figura 66</b> Botellón de agua. ....	206

## RESUMEN

La presente investigación analiza la factibilidad para la implementación de una Agencia de Carga Internacional en la ciudad de Tulcán especializada en el transporte internacional de mercancías por carretera y el impacto en el intercambio comercial de la Zona 1, misma que ofertará servicios como la gestión de la importación y exportación, la gestión del transporte y la consolidación de carga. La agencia estará constituida por cuatro socios los cuales aportarán la misma cantidad de dinero para la formación del capital social, además que se adquirirá un préstamo bancario, con lo que se dotará de equipos e implementos para el óptimo desempeño de las actividades que se realizarán en dicha agencia; por otra parte en su estructura organizacional se distribuirá en áreas, como gerencia, secretaría, gestión de la importación y/o exportación y la gestión del transporte. Al contar con una aplicación web la cual gestionará las actividades de la agencia se tendrá una ventaja competitiva en relación con la competencia, ya que la innovación es un pilar fundamental que se tiene como fortaleza; además como estrategias se basará en la descremación de precios, enfoque y diferenciación.

En la metodología de esta investigación tuvo un enfoque cuali-cuantitativo, analizando la situación del entorno, para la obtención de la información primaria se aplicó encuestas y entrevistas, mientras que para la información secundaria se utilizó bases de datos de CobusGroup y el Servicio de Rentas Internas. Además, se desarrolló el estudio de mercado, el técnico, el análisis económico y la evolución financiera. Partiendo de los indicadores económicos positivos se concluye que sí es factible la implementación de una Agencia de Carga Internacional por carretera en la ciudad de Tulcán, en donde la Tasa Interna de Retorno es de un 18% y el Valor Actual Neto es de \$ 11.439,15.

**Palabras claves:** Agencia de Carga Internacional, Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, Importación, Exportación, Consolidación de Carga, Ventaja Competitiva, Tasa Interna de Retorno, Valor Actual Neto.

## ABSTRACT

This investigation analyzes the feasibility to implement an International Cargo Agency in Tulcan city specialized in international transport of goods by road and the impact it will have on the commercial exchange in Zone 1. It will offer services such as import and export management, transport management and cargo consolidation. The agency will be constituted by four partners who will contribute with the same amount of money to constitute the social capital. Additionally a bank loan will be acquired, for equipment and implements for the optimal performance of the activities. The organizational structure will be distributed in areas like management, secretariat, management of the import, export and the management of the transport. The agency will have a competitive advantage in relation to competition because it will have a web application which will manage the agency activities. In addition, the innovation is a fundament pillar that is taken as a strength, and also the agency will develop strategies based on the decreasing prices, focus and differentiation.

The methodology of this research was based on the quali-quantitative approach where the environment situation was analyzed. In order to obtain the primary information, surveys and interviews were applied, while for the secondary information, the Cobus Group and the Internal Revenue Service database were used. In addition, the market study, the technical study, the economic analysis and the financial development were carried out. In conclusion it is feasible to implement international cargo agency by road in Tulcan city because this study shows positive economic indicators where the Internal Rate of Return is 18% and the Net Present Value is \$ 11,439.15.

**Keywords:** International freight agency, International freight transport by road, Import, Export, Cargo consolidation, Competitive advantage, Internal rate of return, Net present value.

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación está encaminada en determinar la factibilidad para la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera y el impacto que tendrá en el intercambio comercial de la Zona 1, para ello dicha investigación se realizó en siete capítulos que se detallan a continuación.

En el primer capítulo se explica la problemática existente en la Zona 1 tanto del transporte como del intercambio comercial, seguido de la formulación del problema, la justificación que enmarca la importancia de una Agencia de Carga Internacional para el intercambio comercial, y luego están los objetivos de la investigación.

En el segundo capítulo se desarrolla la fundamentación teórica, en donde se investiga antecedentes que se relaciona con la investigación; posteriormente está el marco teórico en el cual se detalla la fundamentación conceptual, legal y teórica basada en la pirámide de Kelsen. Dentro del tercer capítulo se describe la metodología con la que se desarrolló la investigación, así como también se muestra la operacionalización de variables, seguido del análisis estadístico. A continuación se desarrolla los estudios pertinentes que conllevan a determinar la factibilidad de la investigación, estudio de mercado, técnico, análisis económico y la evaluación económica.

En el cuarto capítulo se detallan los resultados obtenidos a través de las encuestas y entrevista aplicadas; de igual manera, plantea la discusión y a partir del capítulo quinto están las conclusiones y recomendación, seguido de las referencias bibliográficas y los respectivos anexos.

## I. PROBLEMA

### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad las empresas ya no desean vender tan solo a nivel nacional sino buscan expandir sus negocios y vender sus productos en todo el mundo, en donde las barreras al comercio exterior tanto arancelarias como no arancelarias impiden el ingreso de las mercancías a pesar de contar con acuerdos comerciales cuyo fin es la reducción total o parcial de los aranceles y toda clase de impedimentos.

La Zona 1 está conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Imbabura y Sucumbíos, con un total de 26 cantones y 126 parroquias rurales. Las actividades comerciales se basan en el uso y aprovechamiento de los recursos naturales, como es el caso de la agricultura, acuicultura y pesca, comercio, producción textil; destacándose las estrechas relaciones comerciales entre las cuatro provincias, así como con los departamentos de Nariño y Putumayo en Colombia (Granda, 2020, párr. 3). Los productos que se exportan de esta zona son especialmente materia prima y muy pocos son industrializados. Actualmente dichas provincias han venido enfrentando una serie de inconvenientes debido a la inestabilidad económica principalmente en las zonas de frontera por la apreciación del dólar frente al peso colombiano, provocando notablemente la disminución de las ventas por ende la de las exportaciones hacia este país, especialmente porque los productos nacionales son más caros en los mercados internacionales ya que los costos de producción en el Ecuador son elevados, como lo señala David López, jefe técnico de la Cámara de Comercio de Quito (CCQ). Además las manifestaciones y movilizaciones durante diez días que se presentó en el Ecuador hicieron perder importantes sumas de dinero al impedir la comercialización de los productos, según datos del Comité Empresarial Ecuatoriano (CEE), el sector productivo ha perdido \$120 millones diarios en ventas (Comercio, 2019, párr. 2).

Las pequeñas y medianas empresas generan la mayoría de los empleos de acuerdo con datos de la CEPAL del 2017. En la Zona 1 existen un número considerable de PYMES de las cuales la mayoría no realizan exportaciones principalmente por falta de incentivos en la producción lo cual impide la certificación internacional y por ende la salida de los productos al exterior.

La globalización brinda apertura hacia nuevos mercados para mejorar la competencia entre las economías mundiales, las empresas buscan la mejor forma de optimizar sus operaciones logísticas internacionales, sin embargo aún tienen algunos problemas, entre ellos se puede mencionar a los ineficientes procesos dentro de la cadena logística, debido a que los proveedores de servicios como agencias de aduana, empresas de transporte, depósitos temporales y demás, trabajan de manera aislada ocasionando interrupción en la comunicación, entregando información dispersa al importador o exportador, el cual debe consolidar todos los datos sueltos obtenidos y seguir con el proceso. (Brito, 2017, párr. 6)

Otro inconveniente que influye dentro de las actividades del comercio exterior es el transporte ya que no solamente se trata de cumplir con los plazos establecidos para la entrega de las mercancías sino también es esencial que todo lo que se transporta llegue en óptimas condiciones, es así que a la hora de trasladarlas éstas pueden sufrir daños por los largos desplazamientos que se realizan, además de estar expuestas a posibles robos. Dichos daños pueden generarse al momento de cargar o descargar especialmente por una incorrecta colocación ocasionando sobrecarga, o también en el trayecto en donde al realizar movimientos bruscos estos causan el volcamiento de los productos. (Pitarch, 2018, párr. 5)

En lo que se refiera a la Zona 1, en el sector del transporte un problema que viene afectando es la falta de regularización del precio de los fletes mismo que genera competencia desleal entre las empresas ya que este valor se lo determina según la oferta y demanda de ese momento, reduciendo el precio en muchos de los casos sin margen de ganancia. Además la subcontratación del mismo por parte de otros operadores del comercio exterior origina inconvenientes con los transportistas por la demora en la cancelación de sus servicios.

En el comercio exterior, un servicio muy utilizado es la consolidación de mercancías, la cual es más frecuente en vía aérea y marítima, mientras que en el transporte terrestre básicamente se lo realiza a nivel nacional y los encargados de esta actividad son los transportistas los cuales lo realizan de manera empírica, sin reducir el costo del flete ni tener conocimientos sobre la seguridad al momento de la manipulación de la carga.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

La inexistencia de agencias de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán disminuye el intercambio comercial de la Zona 1.

### 1.3. JUSTIFICACIÓN

La tercerización de los servicios en comercio exterior encierra una gran variedad de actores que intervienen en los diferentes eslabones de la cadena de suministros. Entre los principales operadores se encuentran los agentes de aduana y los agentes de carga, quienes brindan variedad de servicios dependiendo de la necesidad del cliente o empresa. (Valencia, 2017, párr. 9)

Mondragón (2018) señala que una agencia de carga internacional tiene como principal función el transporte de carga, habitualmente cuenta con oficinas alrededor del mundo o realiza alianzas estratégicas con otras agencias para embarque o recepción de mercancías. Es un intermediario entre las empresas de transporte y el cliente encargándose de toda la documentación, embalaje y marcado de la mercadería, contratación del seguro de transporte, reservar espacios para almacenaje, consolidación y desconsolidación, asesoramiento en comercio internacional y logística, enfocándose principalmente en la dinamización de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

En lo que se refiere al planteamiento de esta investigación, una agencia de carga internacional, generará varios beneficios a todos los sectores involucrados en el comercio como es el caso del transporte, debido a que se buscará clientes que necesiten trasladar sus productos a nivel nacional e internacional, incrementando así el número de viajes, respetando los precios de los fletes y el tiempo de pago. Del mismo modo las PYMES podrán acceder a una asesoría en lo referente a comercio exterior y logística que les permita tomar decisiones correctas para la internacionalización de sus mercancías, además de poner a disposición el servicio de consolidación, generando disminución en el costo del flete puesto que se lo compartirá con los contratantes de este servicio. Se realizará alianzas estratégicas con los demás OCE's de la localidad con la finalidad de brindar un servicio integral generando trazabilidad en todo el proceso con un oportuno flujo de información entre las empresas importadoras-exportadoras y la agencia.

Cabe mencionar que en el Ecuador existe un gran número de agencias de carga internacional, ubicadas principalmente en las ciudades de Quito, Manta y Guayaquil. En la Zona 1 son escasos estos tipos de servicios, identificándose una agencia en la ciudad de Otavalo.

### **1.3. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.4.1. Objetivo General**

- ✓ Determinar la factibilidad para la implementación de una agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán y el impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.

#### **1.4.2. Objetivos Específicos**

- ✓ Fundamentar teóricamente las temáticas ligadas a la factibilidad para la implementación de una agencia de carga internacional por carretera y el impacto comercial internacional.
- ✓ Diagnosticar la factibilidad para la implementación de una agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán
- ✓ Realizar un estudio técnico financiero para la creación de una agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán.

#### **1.4.3. Preguntas de Investigación**

- ✓ ¿Cuáles son las empresas importadoras y exportadoras de la Zona 1?
- ✓ ¿Cuáles son las agencias de carga internacional que existen en la Zona 1?
- ✓ ¿Cuántas empresas de transporte de mercancías internacionales por carretera existen en la Zona 1?
- ✓ ¿Cuál es la demanda de los servicios de una agencia de carga internacional por carretera?
- ✓ ¿Cuáles son los requisitos para la creación de una compañía?
- ✓ ¿Cuáles son los principales productos que se importan y exportan en la Zona 1?
- ✓ ¿Cuántas empresas de transporte internacional de mercancías de carretera hay en la Zona 1?
- ✓ ¿Qué tipos de vehículos tienen las empresas de transporte internacional de mercancías de carretera hay en la Zona 1?

## II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El punto de partida para la investigación sobre un agente de carga internacional y el impacto en el intercambio comercial de la Zona 1, se destaca con las siguientes fuentes de información secundarias:

#### 2.1.1. Artículos Científicos

##### **Antecedente N° 1**

González, (2015). *Contratación Logística en Colombia: Implementación de un Operador Logístico Integral*. Revista SciELO, Universidad de Medellín. Los operadores logísticos involucran por completo en la cadena de abastecimiento de una organización y a ellos se delegan gran responsabilidad, por ello es de vital importancia que el contrato que rija dicha relación entre las partes quede tan claro y completo como sea posible. El negociador debe pensar en esta relación con una visión táctica y hasta estratégica, al igual que pensar en cada posible situación que se puede presentar para así plasmar un curso de acción en el contrato. Las disputas futuras derivadas de un mal proceso de contratación pueden poner en riesgo la cadena de abastecimiento y con ello la misma existencia de la empresa.

Este artículo científico hace referencia a las ventajas que se obtiene al contratar los servicios que brindan los operadores logísticos quienes manejan la trazabilidad de la mercancía, logrando así la optimización de tiempos en la entrega de los productos y velando siempre por la seguridad de los mismos, con la finalidad de ofrecer al cliente un servicio completo y óptimo.

##### **Antecedente N° 2**

González, (2016). *Transporte y Logística*. Revista Transporte y Territorio. El transporte es un elemento vital en la planificación y administración de un diseño integrado de gestión logística, que permite el desplazamiento de materias primas, productos terminados e incluso personas, a través de cadenas de transporte diseñadas para cumplir despachos en tiempo y forma, al menor coste posible, tanto a nivel local, como regional, nacional o internacional. En relación con otros sectores la seguridad representa para el sector logístico un elemento

significativo a tener en cuenta en el futuro para que aumente la adopción de nuevas tecnologías.

Este artículo científico engloba el transporte, la seguridad y la tecnología, siendo estos tres términos aliados importantes en los procesos de internacionalización, permitiendo que la mercancía llegue en buenas condiciones en el lugar y día pactado; es por eso que se debe invertir en la implementación de nuevas tecnologías que velen por la integridad de los productos transportados, brindándole al cliente tranquilidad y confiabilidad en las importantes o exportaciones que realice.

### **Antecedente N° 3**

Mejía, Marjorie & Silvia (2017). *Caracterización del Proceso de Reserva de Exportación a través del método IDEF0: en el contexto del Agente de Carga Internacional*. Revista SciELO. Los operadores de la logística internacional dependen del entorno y contexto de cada país, sin embargo, los agentes de carga internacional son operadores estandarizados que varían según la norma. Los agentes de carga internacional realizan múltiples procesos, donde es necesario entender cada actividad que lo comprende y los actores rectores que se involucran en él, para plantear soluciones y procesos claros de cara al cliente ya sea importador o exportados.

Este artículo científico hace referencia a la complejidad de los mercados internacionales, no solamente es necesario realizar productos innovadores, también es importante tener una buena logística para que el producto llegue al cliente en el menor tiempo posible y a un costo accesible; en donde el papel de una agencia de carga internacional es muy importante en el comercio exterior.

### **2.1.2. Libros.**

#### **Antecedente N° 4**

Macas, (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Universidad ECOTEC. El comercio exterior ecuatoriano se convirtió en los últimos años en uno de los principales generadores de oxígeno para todos los agentes económicos que producen bienes y servicios. Pues comercializar en el extranjero los bienes y servicios se convierte en uno de los pilares claves de la economía, porque es una de las principales fuentes de generación de ingresos,

producción y empleo. Pero para que todos aprovechen los beneficios se deben definir políticas que permitan una mayor redistribución de la riqueza y bienestar de la población, y muy en especial definir estructuras sólidas que generen una mayor productividad y mejor nivel de competitividad. Las alianzas comerciales, tratados de libre comercio, acuerdos y hasta las asociaciones se multiplican como las mejores alternativas que tienen los Gobiernos para aumentar las exportaciones de productos, diversificación de mercados y mejoramiento en los programas para el crecimiento sustentable, equitativo y en democracia.

Este libro enmarca al comercio exterior como unos de los pilares de la economía, el cual incluye a diferentes operadores de comercio exterior para que cada proceso de importación o exportación fluya de manera oportuna, buscando la optimización de tiempo y dinero; además los acuerdos comerciales juegan un rol importante al momento de gestionar la internacionalización de los productos, ya que permite la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias con la finalidad de contribuir al desarrollo de una oferta exportable competitiva.

#### **Antecedente N° 5**

Realpe & Mujica, (2019). *El Desafío del Desarrollo en las Frontera. Transporte internacional de mercancías por carretera Ecuador – Colombia, Transportistas autorizados, frontera Tulcán – IpiALES*. Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Ecuador y Colombia, al ser países fronterizos y pertenecer a la Comunidad Andina (CAN) han generado por décadas un beneficio económico y social a través del intercambio comercial. El transporte de mercancías por carretera es una de las actividades diarias de vital importancia en la economía de un país, que incumbe a un número importante de individuos; es así que, una gran cantidad de empresas de transporte define el progreso y el nivel de desarrollo de la provincia del Carchi y el departamento de Nariño.

Este libro se enlaza directamente con esta investigación ya que destaca las empresas de transporte, el tipo y número de vehículos legalmente registrados y habilitados en el Ecuador, recalando que esta actividad es una fuente importante que genera ingresos al país; servicio que se gestionará en la agencia de carga internacional por carretera de la ciudad de Tulcán.

### 2.1.3. Tesis de tercer nivel

#### Antecedente N° 6

Hidalgo & Cañar, (2014). *Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa que actúe como Agente Consolidador y Desconsolidador de Carga Aérea y Marítima Internacional (International Freight Forwarder) ante la Aduana en la Ciudad de Quito*. Universidad Politécnica Salesiana. Para la consolidación y desconsolidación de carga es primordial conocer el proceso de importación y exportación de productos desde y hacia el Ecuador y sobre todo saber cuáles son las necesidades que tienen las empresas con respecto al envío de sus mercancías. La consolidación de carga permite el agrupamiento de pequeñas cantidades de bienes de distintos propietarios las cuales se dirigen a un mismo destino. Este tipo de empresas se encarga de toda la logística que conlleva este tipo de servicios.

Esta tesis se enfoca principalmente en las responsabilidades que tienen las empresas como agentes consolidadores y desconsolidadores de carga, así también como los términos de negociación que influyen en los eslabones de la logística, con el único fin de unificar algunos de los servicios de los operadores logísticos para conseguir la disminución de costos sin dejar de lado la calidad en el servicio.

#### Antecedente N° 7

Reinoso, (2016). *Análisis de la Infraestructura de Transporte en las Operaciones de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera. Frontera Tulcán – Ipiales, Periodo 2015*. Universidad Central del Ecuador. Ecuador y Colombia en su zona fronteriza Tulcán-Ipiales, comparten actividades cotidianas comerciales, de transporte y turismo, a lo largo de los años, estas buscan dinamizar sus economías. El transporte de carga por carretera tiene una gran importancia en la transformación de la matriz productiva, puesto que se enfoca a la optimización de la movilidad de las cargas y por ende a la efectividad de los aparatos productivos.

En esta tesis se destaca que la infraestructura vial juega un papel importante al momento de gestionar el transporte de mercancías por carretera, influyendo positivamente en el proceso logístico, tomando en cuenta que los importadores y/o exportadores consideran que el tiempo de entrega y la seguridad de sus productos son fundamentales para lograr la competitividad en mercados internacionales.

## **2.2. MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. Fundamentación Teórica**

De acuerdo a la investigación planteada, se utilizó dos variables las cuales buscan dar solución a la problemática antes mencionada: la independiente hace referencia al estudio de factibilidad, mientras que la dependiente se refiere al intercambio comercial; por lo que se describe a continuación las teorías que sustentan la investigación.

#### **2.2.1.1. Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter**

Ratto (2018) manifiesta que:

La ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa o de sus productos, la cual les permite distinguirse de la competencia y obtener rentabilidades por sobre el promedio del sector industrial, enfrentando de mejor manera a las cinco fuerzas competitivas. (p.3)

Se aplica directamente en la Agencia de Carga Internacional por Carretera que se ubicará en la ciudad de Tulcán, considerándose tres puntos clave para el desarrollo de la ventaja competitiva, siendo el primero la localización estratégica, ya que al estar en una zona fronteriza existe mayor afluencia de intercambio comercial por carretera; en segundo lugar está el servicio integral que se brindará a los importadores y/o exportaciones en sus actividades comerciales, esto a través de alianzas estratégicas que se realizarán con diferentes operadores de comercio exterior, permitiendo ofrecer un servicio oportuno y eficiente; como tercer punto está el uso de la aplicación web que permitirá la interacción entre los clientes y el personal de la compañía.

#### **2.2.1.2. Teoría Fundamentada**

“Es un método de investigación cuyo soporte epistemológico radica en la vinculación entre un sujeto que busca la comprensión de un objeto a investigar mediante las acciones y significaciones de los participantes de la investigación”. (Bonilla, 2016, p. 306)

Esta teoría respalda el análisis de correspondencia simple que se utilizó para comparar, interpretar y relacionar criterios de los expertos entrevistados, del mismo modo se logró determinar la similitud o discrepancia de los datos cualitativos obtenidos.

### 2.2.2. Fundamentación Legal

Como base legal a continuación se detalla algunos puntos de la pirámide jurídica de Kelsen la cual contiene los instrumentos necesarios para la sustentación de la investigación.



**Figura 1** Fundamentación Legal

**Fuente:** Constitución del Ecuador (2008), Comunidad Andina (2019), COPCI (2019) Reglamento al COPCI (2018), Acuerdo de Cartagena (1969), SENA-E (2016).

### Constitución de la República del Ecuador (2008)

En el art. 284 de la Constitución (2008) estipula que, la política económica en su inciso número 2. Incentiva la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional. (p. 140)

En el art. 337 de la Constitución (2008) estipula que, el Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de

la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica. (p. 157)

Además en el art. 394 de la Constitución estipula que, el Estado garantizará la libertad de transporte terrestre, aéreo, marítimo y fluvial dentro del territorio nacional, sin privilegios de ninguna naturaleza. (p. 176)

El afán del Estado Ecuatoriano es la industrialización de la materia prima, con la finalidad de competir en relación a la calidad de sus productos o servicios y con ello fomentar el comercio internacional justo y transparente; generando así mayores ingresos económicos al país y por ende lograr un superávit comercial.

### **Decisión 837 de la Comunidad Andina – CAN**

“La Decisión 837 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), permitirá agilizar el transporte de mercancías por carretera entre países de la región, la medida que, simplifica procesos y trámites”. (CAMA E, 2019, p. 1)

En relación al transporte internacional de mercancías por carretera la decisión establece normativa sobre el transporte y sobre el transportista, centrándose en la facilitación al comercio entre los países miembros de la CAN, con el afán de dinamizar el comercio entre dichos países; además se creó un sistema de información y consultas al cual podrán acceder las autoridades de los organismos nacionales de los países miembros competentes ya sean de transporte, aduanas y migración, todo esto con el afán de promover el comercio y mejorar el control al que está expuesto el transporte de mercancías.

### **Decisión 467 de la Comunidad Andina – CAN**

Esta decisión establece las infracciones y sanciones a las que están expuestos los transportistas autorizados y las empresas de transporte de mercancías por carretera, clasificando a las infracciones como gravísimas, graves y leves; y las sanciones dan lugar a la cancelación de la autorización, la suspensión de la autorización de treinta a ciento ochenta días calendario y la amonestación escrita o la suspensión de la autorización de diez a veintinueve días calendario respectivamente.

## **Decisión 491 de la Comunidad Andina – CAN**

Decisión que establece el reglamento técnico andino sobre límites de pesos y dimensiones para cada tipo de vehículos destinados al transporte internacional de mercancías por carretera, en donde en el apéndice 2 y 3 señalan las dimensiones de los vehículos de carga y el peso para los vehículos destinados al transporte internacional de carga respectivamente.

## **Acuerdo de Cartagena**

Creado el 26 de mayo de 1969, lo conforman los países de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. (SENAE, 2019, p. 1)

Se menciona sobre mejorar la calidad de los productos mediante programas que ayuda a los países a industrializar sus productos con la finalidad de tener mayor participación de la industria y ser países mucho más competitivos.

## **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI**

En cuanto se refiere a la agencia de carga internacional de mercancías por carretera en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) artículo 231 menciona sobre los operadores económicos autorizados, en el cual se engloba a los agentes de carga internacional, siendo estos los encargados del manejo físico de la mercancía previo al embarque, tanto en una operación de exportación como de importación, además se encarga de gestionar el transporte de la misma, por otro lado brinda asesoramiento a las en temas de comercio exterior.

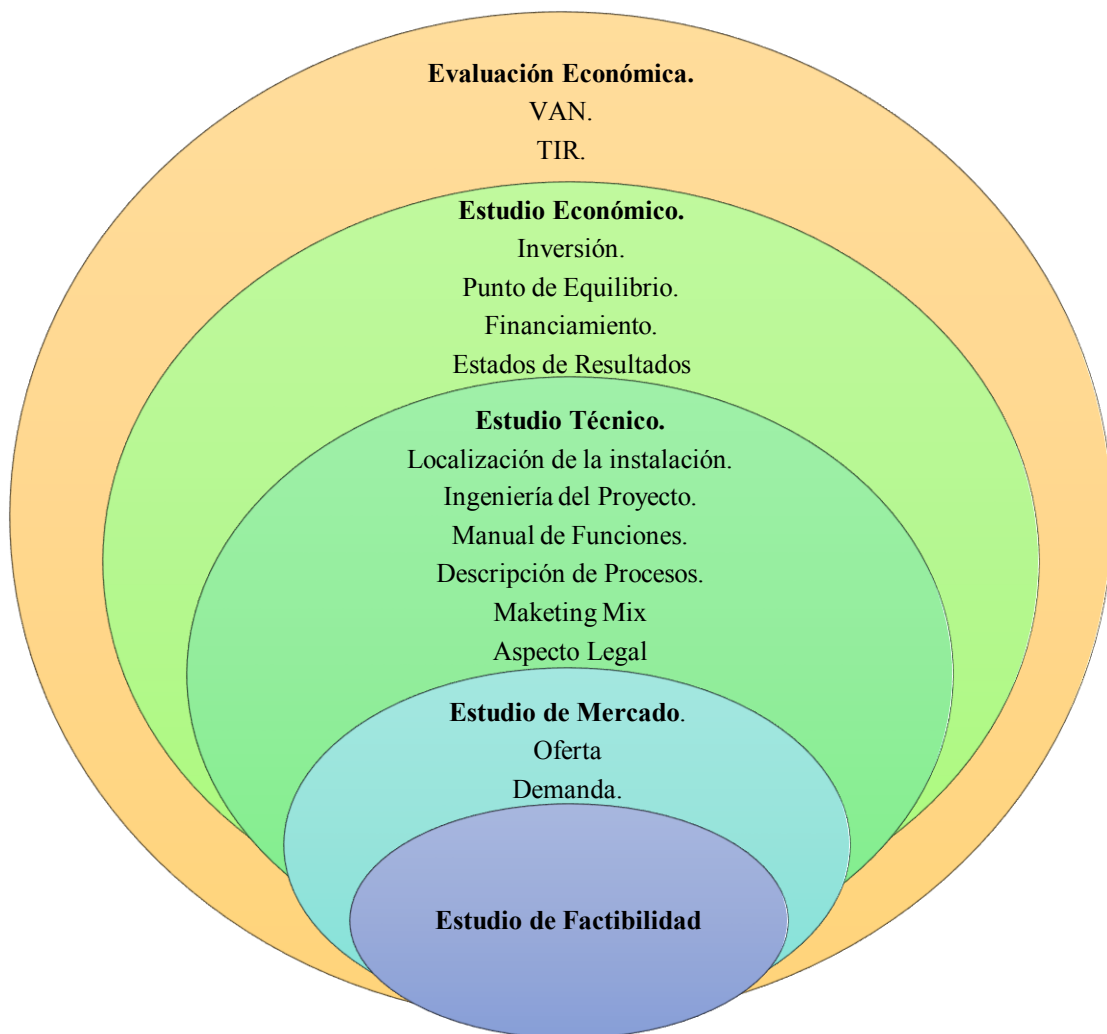
## **Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones RECOPCI**

Se menciona el término agente de carga de exportaciones, el cual realiza las mismas funciones que un agente de carga internacional como son el manejo de carga, la agrupación de mercancías y presentación de la declaración aduanera en el caso de las exportaciones, así como la emisión de documentos de transporte u otros propios de su actividad.

## Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE

En la resolución del SENAE Nro. DGN-2016-0415-RE, se menciona sobre la consolidación de carga específicamente en el transporte por carretera, especificando que se puede realizar la agrupación de mercancías de diferentes clientes siempre y cuando la unidad de carga se dirija al mismo depósito temporal.

### 2.2.3. Fundamentación Conceptual



*Figura 2* Factores que intervienen en la variable independiente.

#### 2.2.1. Estudio de Factibilidad

Es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, atendiendo a los valores de los indicadores; además brinda la información necesaria a través de los indicadores, para establecer las prioridades y desarrollarlas en función del financiamiento disponible. (Burneo, Delgado & Vérez, 2016, p. 2)

En esta investigación se desarrollaron varios estudios con la finalidad de conocer si es factible o no la creación de una agencia de carga internacional por carretera ubicada en la ciudad de Tulcán, considerando principalmente los indicadores económicos.

#### **2.2.1.1. Estudio de Mercado**

Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Aunque la cuantificación de la oferta y la demanda puedan obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporcionan información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente de datos. (Urbina, 2013, p. 5)

En la primera parte del estudio de factibilidad, se desarrolla el estudio del mercado, el cual determina la oferta y demanda existente de los servicios que ofertará la agencia de carga internacional por carretera, utilizando fuentes de información primaria y secundaria, con la finalidad de brindar veracidad a la investigación.

##### **2.2.1.1.1. Oferta**

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”. (Urbina, 2013, p. 54)

Dentro del estudio de mercado, se determina la oferta actual de los servicios que brinda las agencias de carga internacional de la Zona 1, y los diferentes operadores de comercio exterior autorizados utilizando ya sea fuentes de información primarias o secundarias; es decir se analizó la competencia que tendrá la agencia.

##### **2.2.1.1.2. Demanda**

“Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Urbina, 2013, p. 28)

Se determina la demanda de cada servicio que la agencia de carga internacional por carretera pondrá a disposición de los clientes, cabe mencionar que la proyección de la demanda se la realizó a cinco años.

### **2.2.1.1.3. Mix de Marketing**

“En marketing intervienen diferentes variables de las que parte para desarrollar su labor. Estas variables son elementos esenciales para el control de la empresa cuya combinación determina las políticas de cada compañía”. (Cabrero, 2018, p. 63)

Se elaboró el mix de marketing de la agencia considerando las 7Ps del marketing de servicios, en donde se establece lineamientos que ayudarán al buen manejo de las actividades que desarrollará la Agencia con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente y lograr la fidelización del mismo.

### **2.2.1.2. Estudio Técnico**

“El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”. (Urbina, 2013, p. 6)

Cumpliendo con otra etapa dentro del estudio de factibilidad se realiza el estudio técnico, el cual permite determinar los diferentes procesos que se efectuarán en la agencia; además, el tipo de instalación que se va a utilizar, el talento humano que se necesita y la planificación estratégica de la misma.

#### **2.2.1.2.1. Localización de una instalación**

“La localización de instalaciones se encuentran limitados en la mayoría de los casos a la interacción de un solo criterio, ya sea el costo, distancia del punto a los clientes o cobertura de demanda”. (González, Escoria & Patiño, 2017, p. 6)

Dentro del estudio técnico se determina el lugar estratégico en el cual se debe ubicar la agencia de carga internacional por carretera, definiendo la macro y micro localización y a su vez cumpliendo con los requisitos para su legal funcionamiento.

#### **2.2.1.2.2. Ingeniería del Proyecto**

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la

planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Urbina, 2013, p. 112)

Se establece el tamaño y distribución de la instalación de la agencia de carga internacional por carretera, así como también la propuesta administrativa de la misma, estableciendo la misión la cual dará a conocer la razón por la que fue creada, la visión lo que se pretende llegar a ser dentro de un tiempo determinado, y el diseño organizacional en donde se detalla el personal de la agencia su respectivo cargo.

#### **2.2.1.2.3. Manual de Funciones**

“Es un instrumento de administración de personal, que refleja las funciones, competencias y perfiles establecidos para los cargos de la institución y la base que sustenta a la capacitación y la evaluación del desempeño”. (Universidad del Pacífico, 2017, p. 3)

Se detalla el resumen del puesto con sus respectivas funciones así como también las principales competencias de cada trabajador considerado para la agencia de carga internacional por carretera.

#### **2.2.1.2.4. Descripción de Procesos**

“La descripción del proceso es un apartado muy importante puesto que siempre es necesario proporcionar una descripción detallada de cada alternativa de proceso y especialmente de las principales condiciones y/o peculiaridades que presenta”. (Universidad de Granada, 2018, p. 4)

Dentro de la investigación se identifica los diferentes procesos que llevarán a cabo para el correcto funcionamiento de la agencia de carga internacional por carretera, clasificándolos en proceso estratégico, clave y de apoyo.

#### **2.2.1.2.5. Aspecto Legal**

Según Urbina (2013), el aspecto legal no es más que los impedimentos legales que tenga una empresa para que pueda operar con normalidad. (p. 166)

Se detalla todos los puntos que son importantes para la creación de la agencia de carga internacional por carretera y de tal manera no tener inconvenientes legales al momento de su prestación de servicios como tal.

### **2.2.1.3. Estudio Económico**

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. Comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada. Continúa con la determinación de la depreciación y amortización de toda la inversión inicial. (Urbina, 2013, p. 7)

Otra etapa del estudio de factibilidad es el estudio económico, el cual sistematiza la información monetaria de las etapas anteriores o estudios, y así realizar una evaluación económica y determinar la viabilidad para la creación de la agencia.

#### **2.2.1.3.1. Inversión**

El término inversión se refiere al acto de postergar el beneficio inmediato del bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable. Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial. (BBVA, 2017, párr. 1)

Luego de haber desarrollado los diferentes estudios que conlleva a la factibilidad, es importante determinar la inversión que se va a realizar con la finalidad de crear la agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán.

#### **2.2.1.3.2. Punto de Equilibrio**

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”. (Urbina, 2013, p. 179)

Es muy importante buscar el punto de equilibrio en la agencia de carga internacional por carretera, debido a que nos permite visualizar si el nivel de ingresos por los servicios es igual a la suma de todos los gastos que tenga esta, con la finalidad de reducir pérdidas.

#### **2.2.1.3.3. Financiamiento**

Significa aportar dinero necesario para la creación de una empresa. Financian una nueva empresa o proyecto tanto los accionistas como una institución bancaria en caso de que aquéllos decidan solicitar un préstamo. (Urbina, 2013, p. 236)

Parte importante para la puesta en marcha de la agencia de carga internacional por cartera, ya que se determina la forma idónea de financiarla, ya sea con dinero de los propietarios o financiamiento por medio de una institución bancaria.

#### **2.2.1.3.4. Estado de Resultados**

O de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. (Urbina, 2013, pág. 182)

El estado de resultados es una herramienta que permite determinar los ingresos y gastos que van a incurrir al crear una agencia de carga internacional por carretera, y visualizar la posición económica de la agencia, es decir conocer si existe pérdida o ganancia.

#### **2.2.1.4. Evaluación Económica**

Describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. (Urbina, 2013, p. 7)

En este caso se realiza la evaluación económica con la finalidad de determinar si es viable o no la puesta en marcha de la agencia de carga internacional por carretera, después de haber realizado los diferentes cálculos pertinentes.

##### **2.2.1.4.1. Valor Actual Neto (VAN)**

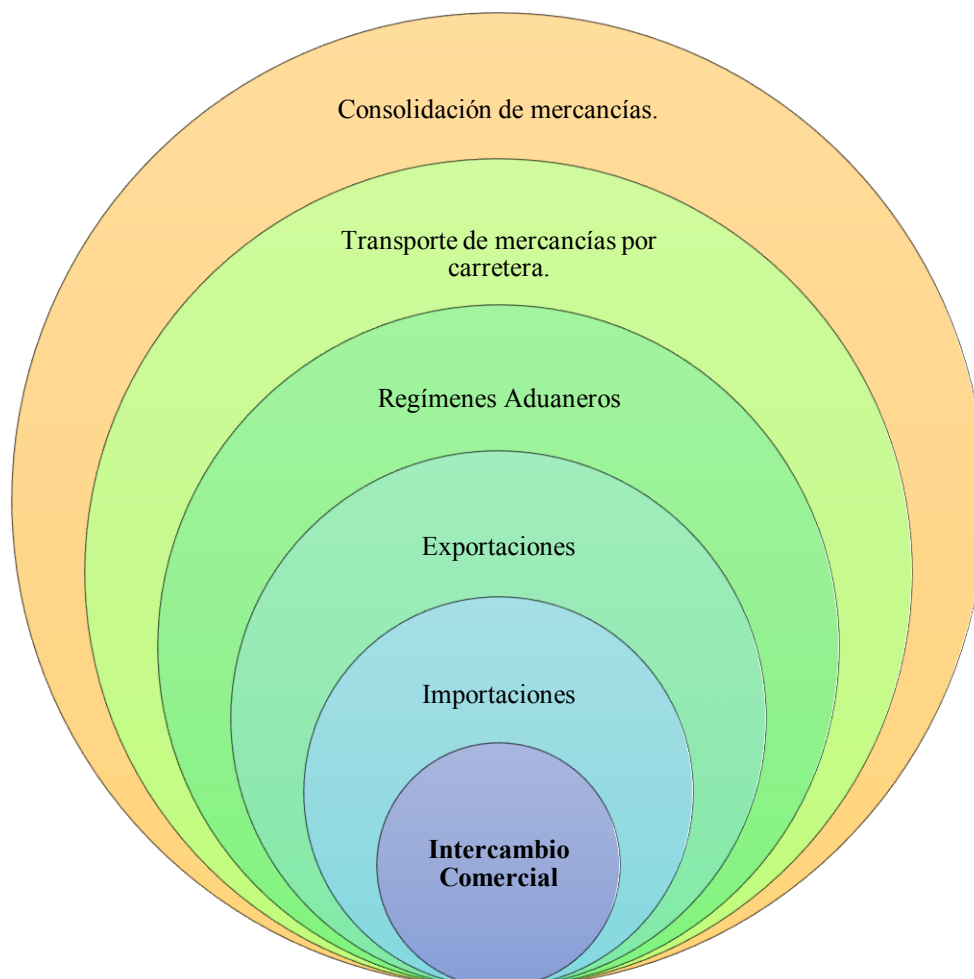
“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (Urbina, 2013, p. 208)

El valor actual neto permite tomar decisiones dentro del proyecto ya que determina la rentabilidad del mismo, a través de proyección en los flujos de gastos e ingresos.

##### **2.2.1.4.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

“Es la tasa de descuento que en el momento inicial iguala la futura corriente de cobros con la de pagos, consiguiendo un valor actual neto igual a cero”. (García, 2017, párr. 5)

La tasa interna de retorno permite tomar decisiones importantes dentro de la agencia de carga internacional, ya que se puede visualizar si es factible invertir en dicho proyecto a través de la interpretación del porcentaje de beneficio o pérdida que tenga la agencia.



*Figura 3* Factores que intervienen en la variable dependiente.

### **2.2.2. Intercambio Comercial Internacional**

Intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. (Mendoza, Hernández & Pérez, 2016, p. 3)

El intercambio comercial es la principal fuente de ingresos de cualquier país, por ello las provincias que conforman la Zona 1 realizan su comercialización de productos internacionalmente; de manera que se está dando origen a las importaciones y exportaciones.

### **2.2.2.1. Importación**

“Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado”. (SENAE, 2019, párr. 1)

Uno de los servicios que se brindará en la agencia de carga internacional es la importación de mercancías, por otra parte se determinará las empresas importadoras de la Zona 1 las cuales servirán como fuente de información primaria.

### **2.2.2.2. Exportación**

“Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente”. (SENAE, 2019, párr. 1)

Otro de los servicios que se debe brindar en la agencia de carga internacional por carretera, será la exportación de mercancías, del mismo modo se determinará las empresas exportadoras de la Zona 1 las cuales servirán como fuente de información primaria para el desarrollo de esta investigación.

### **2.2.2.3. Regímenes Aduaneros**

Se refieren al “tratamiento aplicable a las mercancías, solicitado por el declarante, de acuerdo a la legislación aduanera vigente”. (SENAE, 2019, párr.1)

Uno de los servicios complementarios que tiene la agencia de carga internacional por carretera, es el asesoramiento, por lo que es importante determinar los principales regímenes aduaneros que ayuden a las pequeñas y medianas empresas.

### **2.2.2.4. Consolidación**

La consolidación de carga es un concepto simple de un todo: es cuando la carga de uno o varios embarcadores es combinada en un mismo contenedor. La consolidación significa que los embarcadores deben pagar tarifas por volumen de carga, ya que la envían toda al mismo tiempo en vez de hacer pequeños embarques por separado. (Dolgansky, 2016, párr. 3)

La consolidación será uno de los servicios que prestará la agencia de carga internacional por carretera, con la finalidad de ayudar a las pequeñas y medianas empresas, tanto en una importación como exportación, considerando que la cantidad de mercancía que comercializan no es suficiente para completar una unidad de carga.

#### **2.2.2.5. Transporte de Mercancías por Carretera**

“El transporte por carretera presenta como característica más representativa la posibilidad de transportar la mercancía puerta a puerta, ya que la accesibilidad es total. Es un medio flexible, pues se pueden transportar diferentes tipos de cargas.” (Sáenz, 2018, p. 15)

En el presente estudio se hará énfasis en el transporte de mercancías por carretera, ya que es parte fundamental y uno de los servicios que la agencia de carga internacional brindará a sus clientes, considerando qué parte de la economía de un país la generan las empresas de transporte.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO**

La presente investigación cuenta con un enfoque mixto es decir se realizó una investigación cualitativa y cuantitativa.

##### **3.1.1. Enfoque**

###### **3.1.1.1. Cuantitativo**

Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos eludir pasos. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 4)

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, ya que se recopiló información relevante de la Zona 1 de los importadores y/o exportadores, los tipos de productos que son intercambiados, las empresas de transporte internacional de mercancías por carretera, el tipo y cantidad de vehículos legalmente habilitados; dicha información se obtuvo de bases de datos como CobusGroup y Servicio de Rentas Internas.

###### **3.1.1.2. Cualitativo**

Utiliza la recolección y análisis de los datos para precisar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. También se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos. (Hernández et al, 2014, p. 7)

La investigación tiene un enfoque cualitativo ya que se describe los aspectos legales que son considerados al momento de la creación de una empresa, en este caso para la implementación de una agencia de carga internacional por carretera, además se recopila información a través de las entrevistas aplicadas sobre la problemática actual del intercambio comercial entre Ecuador y Colombia y el punto de vista de los diferentes OCE's.

### **3.1.2. Tipo de Investigación**

Para el cumplimiento de los objetivos propuestos en esta investigación se aplicó tres tipos de investigación como son la descriptiva, explicativa y de campo.

#### **3.1.2.1. Descriptiva**

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (Hernández et al, 2014, p. 92)

Esta investigación permite especificar las características esenciales para la creación de una agencia de carga internacional, la situación que atraviesas las empresas de la Zona 1 dedicadas a la importación y exportación de productos, además de detallar cada uno de los estudios que permiten encaminar esta investigación.

#### **3.1.2.2. Explicativa**

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. (Hernández et al, 2014, p. 95)

En esta investigación se expone toda la problemática que atraviesa la Zona 1 respecto al intercambio comercial por carretera y la existencia de agencias de carga internacional, ya que después de recopilar los datos se procede a tabular y analizar toda la información obtenida permitiendo así dar explicación relevante sobre las dos variables de estudio.

#### **3.1.2.3. De campo**

Arias (1999) citado por Cajal (2017, párr. 6) menciona que la investigación de campo es aquella en la que los datos se recolectan o provienen directamente de los sujetos investigados o de la realidad en la que ocurren los hechos (datos primarios). En esta investigación no se modifican ni manipulan variables; es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes.

Al realizar esta investigación permitió conocer datos relevantes sobre la competencia de la Agencia de Carga Internacional por Carretera, ayudando al desarrollo del estudio de mercado, determinado la demanda y oferta por cada servicio que se va a brindar; esto se logró mediante las visitas realizadas a los diferentes operadores de comercio exterior de la ciudad de Tulcán.

### **3.2. HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER**

La implementación de una agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán incide favorablemente en el intercambio comercial de la Zona 1.

### **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

**Variable Dependiente:** Intercambio comercial.

**Variable Independiente:** Estudio de factibilidad de la agencia de carga internacional por carretera.

### 3.3.1. Definición de Variables

Tabla 1. Definición de las variables

TEMA	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN REAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL
Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.	Variable Independiente: Estudio de Factibilidad.	Es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, atendiendo a los valores de los indicadores; además brinda la información necesaria a través de los indicadores, para establecer las prioridades y desarrollarlas en función del financiamiento disponible (Burneo, Delgado & Vérez, 2016, p. 2)	Constituye el desarrollo del estudio de mercado, técnico, análisis económico y evaluación económica; para determinar la viabilidad que tendrá la creación de una empresa, interpretando el éxito o fracaso que tendrá la misma.	Esta variable se enfocó en determinar la rentabilidad económica que tendrá la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera que se ubicará en la ciudad de Tulcán.
	Variable Dependiente: Intercambio Comercial.	Intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. (Mendoza, Hernández & Pérez, 2014, p. 3)	El intercambio comercial permite el desarrollo económico y competitivo de los países, a través de las importaciones y exportaciones de diversos productos.	Esta variable se basa principalmente en las importaciones y exportaciones que se realizaron en la Zona 1 desde el año 2014 al 2018.

### 3.3.2. Operacionalización de Variables

**Tabla 2** Operacionalización de variable independiente

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Estudio de Factibilidad.	Estudio de Mercado	Oferta	Entrevista	Formularios
		Demanda	Encuesta	Formulario
		Marketing Mix	Encuesta	Formulario
		Localización de la Instalación	Documental	Datos secundarios
	Estudio Técnico	Ingeniería del Proyecto	Documental	Datos secundarios
		Manual de Funciones.	Documental	Datos secundarios
		Descripción de Procesos.	Documental	Datos secundarios
		Aspecto Legal.	Documental	Datos secundarios
	Estudio Económico	Inversión	Entrevista	Formulario
		Punto de Equilibrio	Encuesta	Formulario
		Financiamiento	Entrevista	Formulario
		Estado de Resultados	Encuesta	Formulario
	Evaluación Económica	VAN	Encuesta	Formulario
TIR		Encuesta	Formulario	

**Tabla 3** Operacionalización de variable dependiente

<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIÓN</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>INSTRUMENTO</b>
Intercambio Comercial.	Factores Económicos	Importaciones	Documental	Datos secundarios
		Exportaciones	Documental	Datos secundarios
	Fomento a las Exportaciones	Regímenes Aduaneros	Entrevista	Formulario
		Consolidación	Documental	Datos secundarios
	Logística	Transporte de Mercancías por Carretera	Documental	Datos secundarios

### **3.4. MÉTODOS UTILIZADOS**

Considerando que esta investigación es cuantitativa y cualitativa se consideró tanto el método deductivo como el inductivo.

#### **3.4.1. Análisis de correspondencia simple.**

“El análisis de correspondencias es una técnica descriptiva para representar tablas de contingencia, es decir, tablas donde recogemos las frecuencias de aparición de dos o más variables cualitativas en un conjunto de elementos” (Peña, 2016, p. 201).

Mediante este análisis se determinó el grado de relación y similitud que tuvieron los criterios de los diferentes expertos en torno a las preguntas realizadas por medio de las entrevistas, de manera que permitió valorar cada una de las respuestas obtenidas así como también a resumir los datos cualitativos recabados durante el desarrollo de la investigación. En este caso se analizó las variables sobre el intercambio comercial y la factibilidad para la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera.

#### **3.4.2. Métodos**

##### **Método Deductivo - Inductivo**

La inducción y la deducción se complementan mutuamente: mediante la inducción se establecen generalizaciones a partir de lo común en varios casos, luego a partir de esa generalización se deducen varias conclusiones lógicas, que mediante la inducción se traducen en generalizaciones enriquecidas. (Rodríguez & Pérez, 2017, p. 12)

Partiendo de que esta investigación es cuantitativa y cualitativa se consideró los métodos deductivo e inductivo respectivamente, permitiendo recolectar información tanto de las importaciones y exportaciones como del transporte internacional por carretera, específicamente de la Zona 1, además de indagar los requisitos necesarios para la creación de la agencia de carga internacional.

#### **3.4.3. Técnicas para la Recolección de Datos**

Para la recolección de datos tanto primarios como secundarios, se utilizó técnicas como la entrevista y la encuesta que a continuación se detalla.

## Encuesta

“Una encuesta es la aplicación de un cuestionario a un grupo representativo del universo que estamos estudiando”. (Paz, 2017, p. 82)

Se aplicó encuestas a los importadores y exportadores de la Zona 1 con el único fin de obtener datos relevantes orientados a conocer el intercambio comercial y el conocimiento de los servicios que presta una agencia de carga internacional.

## Entrevista

La entrevista “nos permite obtener una información general pero muy útil sobre el tema que estamos investigando, cómo se ha recibido cierto suceso o cómo se comporta la gente ante algún hecho”. (Paz, 2017, p. 79)

Esta herramienta ayudó a contar con información relevante sobre el intercambio comercial, además del punto de vista sobre una agencia de carga internacional por carretera, se entrevistó a los representantes de los diferentes operadores de comercio exterior autorizados y al director distrital del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán.

**Tabla 4** *Personas Entrevistadas.*

<b>Nombre de las persona entrevistadas</b>	<b>Cargo</b>
Patricia de Guerrero	Gerente de Planeta cargo Cía Ltda.
José Arauz	Director Distrital del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán.
Patricio Rodríguez	Presidente de la Asociación de Transporte Pesado del Carchi.
René Burbano	Presidente de la Asociación de Agentes de Aduana de la ciudad de Tulcán.
Narciza Herrera	Presidenta de la Asociación de Depósitos Temporales de la ciudad de Tulcán.

### 3.4.4. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Dentro del análisis estadístico se detalla puntos clave que dieron soporte a la investigación como los importadores, exportadores, productos y empresas de transporte internacional de

mercancías por carretera; dicha información sirvió para el desarrollo de las encuestas y entrevistas.

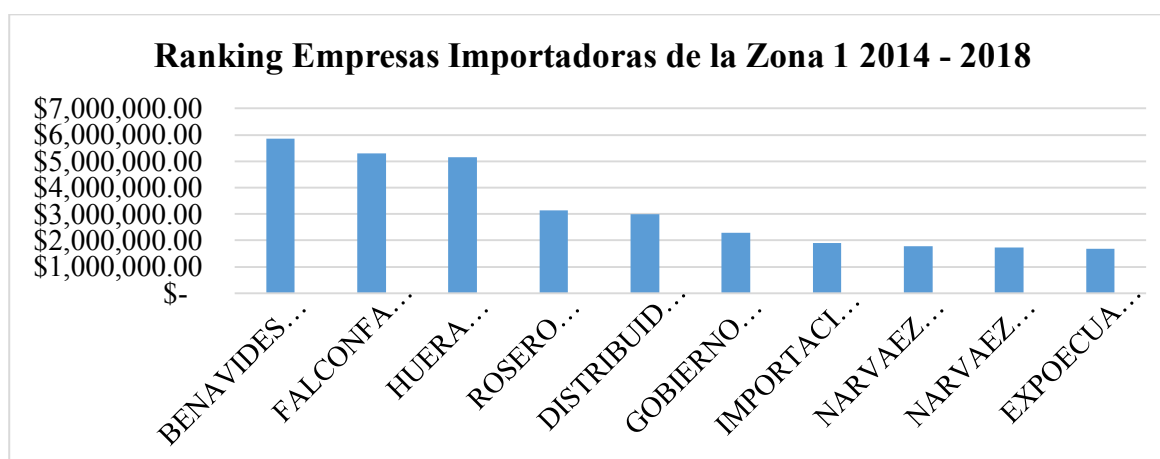
### 3.4.4.1. Ranking de las Empresas Importadoras y Exportadoras de la Zona 1

Se detalla a continuación las diez primeras personas o empresas del Carchi, Imbabura, Esmeraldas y Sucumbíos que se dedican a la importación o exportación; cabe mencionar que se tomó el valor FOB correspondiente a 5 años para determinar el ranking.

**Tabla 5** Ranking empresas importadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018.

RAZON SOCIAL	TOTAL FOB U\$S
BENAVIDES REVELO SILVIA PATRICIA	\$ 5.850.430,00
FALCONFARMS DE ECUADOR S.A.	\$ 5.304.943,16
HUERA HUERA SEGUNDO MARCOS	\$ 5.147.223,51
ROSERO PINCHAO WILLIAN PAUL	\$ 3.136.768,92
DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.	\$ 2.981.243,70
GOBIERNO PROVINCIAL DE SUCUMBIOS	\$ 2.288.000,00
IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO INTERANDESA S.A.	\$ 1.907.686,50
NARVAEZ MORENO CRISTINA LISBETH	\$ 1.774.193,78
NARVAEZ MORENO NELSON LEONEL	\$ 1.739.664,72
EXPOECUAMUNDI S.A.	\$ 1.686.377,54

Fuente: (CobusGroup, 2019).



**Figura 4** Ranking empresas importadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018

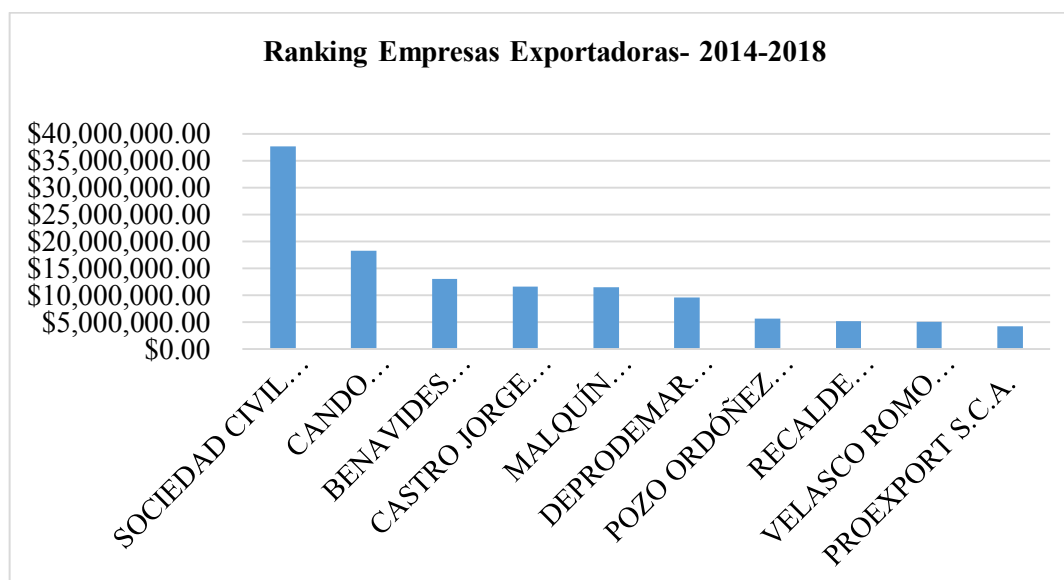
Fuente: (CobusGroup, 2019).

Según los datos obtenidos de CobusGroup se puede observar que Benavides Revelo Silvia Patricia dedicada a la venta de artículos de ferretería y demás realizó importaciones con un valor FOB de \$ 5.850.430,00 correspondiente a los últimos 5 años, siendo la principal importadora de la Zona 1.

**Tabla 6** Ranking empresas exportadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018

RAZON SOCIAL	FOB U\$S
SOCIEDAD CIVIL EXPORSERVICIOS	\$ 37.624.700,09
CANDO CRUCERIRA VALERIA LORENA	\$ 18.282.155,29
BENAVIDES TERMAL JOSÉ LUIS	\$ 13.024.479,21
CASTRO JORGE HERNANDO	\$ 11.556.347,80
MALQUÍN BENITEZ MÓNICA ALEXANDRA	\$ 11.514.126,18
DEPRODEMAR CIA. LTDA.	\$ 9.568.729,28
POZO ORDÓÑEZ WILLIAM HERNÁN	\$ 5.618.930,57
RECALDE ANDRADE MARÍA GARDENIA	\$ 5.125.023,57
VELASCO ROMO ROSA MARÍA	\$ 4.995.925,53
PROEXPORT S.C.A.	\$ 4.191.925,15

**Fuente:** (CobusGroup, 2019).



**Figura 5** Ranking empresas exportadoras de la Zona 1 - 2014 – 2018

**Fuente:** (CobusGroup, 2019)

Según los datos obtenidos de CobusGroup se puede observar que EXPORSERVICIOS quien comercializa aceite crudo de palma realizó exportaciones con un valor FOB de \$ 40.000.000, correspondientes a 5 años, siendo la mayor cantidad de dinero que se destinó a las

exportaciones, cabe mencionar que son pocas las personas jurídicas que realizan sus actividades de comercio exterior bajo una razón social.

#### **3.4.4.2.Principales productos importados de la Zona 1**

A continuación se mencionan los principales productos que importan las empresas de la Zona 1.

**Tabla 7 Principales productos importados de la Zona 1**

<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.</b>
BENAVIDES REVELO SILVIA PATRICIA	3922.20.00.00	Asientos y tapas de inodoros de plástico.
	3925.90.00.00	Artículos para la construcción, - los demás.
	3924.90.00.00	Vajilla y demás artículos - los demás.
	0602.90.90.00	Las demás plantas vivas.
	6908.90.00.00	Las demás placas y baldosas de cerámica, barnizadas o esmaltadas.
	3923.29.90.90	Demás sacos y bolsas de los demás plásticos.
	4819.10.00.00	Cajas de papel o cartón corrugado.
FALCONFARMS DE ECUADOR S.A.	8501.10.93.00	Motores y generadores, eléctricos, - de corriente alterna, polifásicos.
	8481.80.10.00	Canillas o grifos para uso doméstico.
	8544.42.90.00	Los demás conductores eléctricos provistos de piezas de conexión.
	9025.80.49.00	Densímetros, areómetros, pesa líquidos e - los demás
HUERA HUERA SEGUNDO MARCOS	6811.82.00.00	Demás placas, paneles, losetas, tejas y similares, de amianto cemento o similares.
	7306.30.99.00	Los demás tubos y perfiles huecos, soldados, de sección circular, de hierro o acero sin alear.
	8302.10.90.00	Guarniciones, herrajes y artículos - las demás.
	8716.90.00.00	Partes de remolques y semiremolques para cualquier vehículo.
	7315.12.00.10	Cadenas de hierro, de acero, de eslabones articulados.
ROSERO PINCHAO WILLIAN PAÚL	8512.10.00.00	Aparatos eléctricos de alumbrado - aparatos de alumbrado o señalización visual de los tipos utilizados

		en bicicleta.
	8714.91.00.00	Cuadros y horquillas, y sus partes.
	8714.96.00.00	Pedales y mecanismos de pedal, y sus partes.
	1302.19.99.00	Los demás jugos y extractos vegetales.
DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.	2833.29.60.00	Los demás sulfatos: - sulfatos; alumbres; peroxosulfatos (persulfatos). - de cinc.
	3203.00.19.00	Las demás materias colorantes de origen vegetal.
	4011.20.10.00	Neumáticos (llantas) radiales para autobuses o camiones
	8429.40.00.00	Compactadoras y apisonadoras (aplanadoras).
	8474.31.90.00	Máquinas y aparatos de - máquinas y aparatos de - las demás.
GOBIERNO PROVINCIAL DE SUCUMBÍOS	8701.30.00.00	Tractores de orugas.
	8701.20.00.90	Los demás tractores de carretera para semirremolques.
IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN PARA EL AGRO INTERANDESA S.A.	3105.20.00.00	Los demás abonos minerales o químicos.
NARVÁEZ MORENO CRISTINA LIBBETH	1108.14.00.00	Fécula de yuca (mandioca).
	0805.10.00.00	Agrios (cítricos) frescos o - naranjas.
NARVÁEZ MORENO NELSON LEONEL	0805.50.22.00	Agrios (cítricos) frescos o - lima tahití («limón tahití») (citrus latifolia).
EXPOECUAMUNDI S.A.	0805.10.00.00	Agrios (cítricos) frescos o - naranjas.

Fuente: (CobusGroup, 2019)

Las importaciones de la Zona 1 en su mayor parte son de productos industrializados tales como herramientas destinadas a la construcción, aparatos electrónicos, repuestos de vehículos,

partes y accesorios de bicicletas, entre otros; por lo que, la escasa industrialización que existe en la zona hace que las personas adquieran esta clase de productos en Colombia ocasionando déficit en la balanza comercial con este país.

#### **3.4.4.3.Principales productos exportados de la Zona 1**

A continuación se mencionan los principales productos que exportan las empresas de la Zona 1.

**Tabla 8** Principales productos exportados de la Zona 1

RAZÓN SOCIAL	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.
	1511.10.00.00	Aceite en bruto
SOCIEDAD CIVIL EXPORSERVICIOS	1513.21.10.00	De almendra de palma - aceite de palmiste
	1511.90.00.00	Los demás - Oleina de palma
CANDO CRUCERIRA VALERIA LORENA	0713.35.90.00	Castilla o frijol ojo negro (vigna unguiculata).
	0901.11.90.00	Los demás - café en grano sin descafeinar ni tostar robusta natural.
	1801.00.19.90	Los demás - cacao en grano crudo
	0713.33.99.00	Los demás - frijol común para consumo humano.
BENAVIDES TERMAL JOSÉ LUIS	0901.11.90	Los demás - café en grano, sin descafeinar ni tostar, arábigo natural.
	1511.10.00.00	Aceite en bruto.
CASTRO JORGE HERNANDO	0703.10.00.11	Perla (blanca) (allium cepa, L)
	0803.10.10.00	Frescos – plátano
	0804.50.20.00	Mangos y mangostanes
	0803.90.12.00	Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)
MALQUÍN BENITEZ MÓNICA ALEXANDRA	6214.40.00.00	De fibras artificiales - chal chinilla.
	6505.00.90.00	Los demás - gorros de lana.
	6116.93.00.00	De fibras sintéticas - guantes acrílicos.
DEPRODEMAR CIA. LTDA.	0306.17.19.00	Los demás - camarón cultivo crudo grande congelado.
POZO ORDÓÑEZ WILLIAM HERNAN	6301.40.00.00	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas). - mantas de fibra sintética, marca witex sas.

RECALDE ANDRADE MARÍA	6115.96.00.00	De fibras sintéticas - medias
GARDENIA		
	0303.29.00.00	Los demás - pescado congelado
	0804.40.00.00	Aguacates (paltas)
VELASCO ROMO ROSA MARÍA	0805.50.21.00	Limón limón sutil, limón común, limón criollo (citrus aurantifolia).
	0713.33.99.00	Los demás - frijol común para consumo humano
	0901.11.90.20	Los demás - café seco en grano sin descafeinar ni tostar robusta natural.
PROEXPORT S.C.A.	1006.30.00.00	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado.

**Fuente:** (CobusGroup, 2019).

En su mayoría los productos que se exportan desde la Zona 1 son materias primas de excelente calidad, por lo que es necesario que las empresas decidan acogerse al plan del gobierno sobre el cambio de la matriz productiva con la finalidad de obtener mayores ingresos y ser más competitivos en los mercados internacionales.

#### **3.4.4.4. Empresas de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera de la Zona 1**

Se detalla a continuación las empresas de transporte internacional, así como el tipo y número de vehículos que poseen, estas empresas participan en la movilización de las mercancías por la Aduana del Distrito Tulcán (073) y además las que participan por el Centro Binacional de Atención Fronteriza (CEBAF) San Miguel (145).

**Tabla 9** Ranking de las Empresas de Transporte Internacional de Mercancías por Carreta de la Zona 1


EMPRESAS	PROVINCIA	VEHICULOS		UNIDAD DE CARGA		TOTAL FLOTA
		TRACTO - CAMIÓN	CAMIÓN	SEMI - REMOLQUE	REMOLQUE	
NUEVO TRANSPORTE DE AMERICA CIA. LTDA	Carchi	86	91	65	0	242
TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL - TRANSCOMERINTE R CIA.	Carchi	76	5	98	0	179
TRANSPORTISTAS UNIDOS ECUATORIANOS C.A. TRUECA	Carchi	54	28	58	0	140
HURTADO DELGADO FABIAN ERMEL	Carchi	41	6	58	0	105
MARTINEZ CORTES WILMER FERNEY	Carchi	42	15	47	0	104
TRANSPORTES Y SERVICIOS ASOCIADOS SYTSA CIA. LTDA	Carchi	44	10	47	0	101
TRANSPORTE CERRO NEGRO S. A.	Carchi	30	34	37	0	101
REINOSO Y ARCOS LOGISTICA Y TRANSPORTE INTL S. A.	Carchi	40	22	38	0	100
ARCOS REINA SILVIO EDUARDO	Carchi	38	21	38	0	97
MONTALVO TERAN LUIS ALFONSO	Carchi	20	39	26	0	85

**Fuente:** (Realpe & Mujica, 2019).

En la tabla 9 se puede observar que en la Zona 1, la provincia del Carchi cuenta con el mayor número de empresas de transporte y de flota vehicular por lo que al encontrarse en una zona fronteriza se facilita el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia.

### 3.4.4.5. Agencias de Carga Internacional de la Zona 1

Tabla 10 Agencia de Carga Internacional de la Zona 1

NOMBRE	RUC	PROVINCIA	SERVICIO
PLANETA CARGO CIA. LTDA. 	1090109681001	Imbabura	Actividades de agencias de transporte que se encargan de la tramitación de documentos de transporte.

Fuente: (SRI, 2020).

Según los datos arrojados por el Servicio de Rentas Internas en la Zona 1 tan solo existe una agencia de carga internacional ubicada en la provincia de Imbabura específicamente en la ciudad de Otavalo; cabe mencionar que existe mayor presencia de dichas agencias en ciudades grandes como Quito y Guayaquil.

### 3.4.4.6. Muestra

El tipo de muestreo que se utilizó para el desarrollo de esta investigación es el no probabilístico, en donde la selección de los elementos no depende de la probabilidad ni de fórmula, ya que los importadores y/o exportadores de la Zona 1 mercado objeto de estudio, en su mayoría son personas naturales por lo que fue complicado el acercamiento, teniendo como limitante la escasa información sobre la dirección de dichas personas, entonces se optó por realizar las encuestas a las empresas, contando con 75 instrumentos aplicados.

### 3.4.5. ESTUDIO DE MERCADO

En este estudio se permite conocer tanto la demanda, la oferta y precios de los servicios, así como los canales por los cuales se llegará a difundir y promocionar la agencia de carga internacional por carretera.

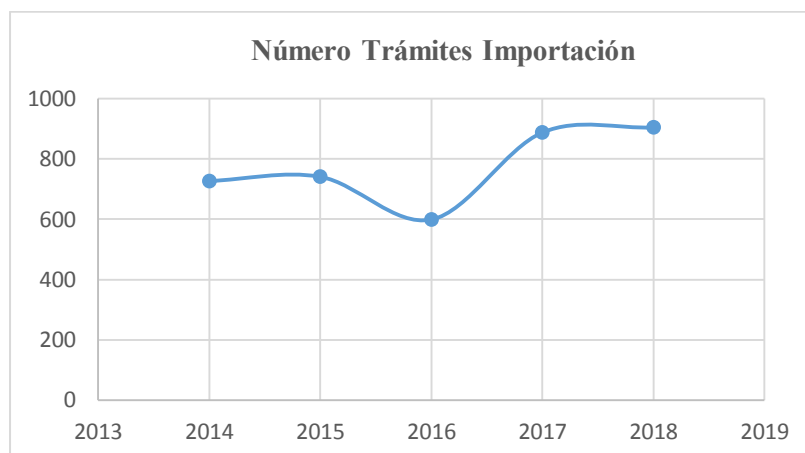
### 3.4.5.1. Análisis de la Demanda

#### Trámites de Importación entre la Zona 1 y Colombia

A continuación se detalla el número de trámites de Importación que se realizaron durante los últimos 5 años entre la Zona 1 y Colombia:

**Tabla 11** *Trámites de Importación.*

<b>Año</b>	<b>Número Trámites Importación</b>
<b>2014</b>	727
<b>2015</b>	741
<b>2016</b>	599
<b>2017</b>	888
<b>2018</b>	905
<b>Total</b>	<b>3860</b>
<b>Promedio</b>	<b>772</b>



**Figura 6** Trámites de Importación

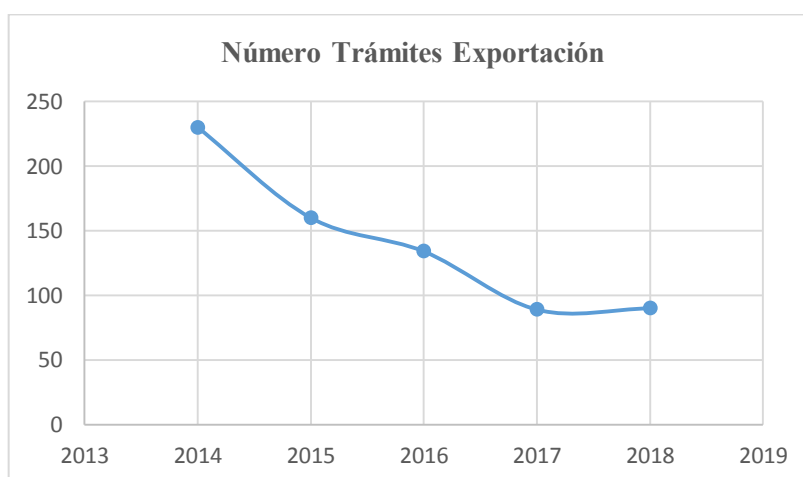
En la figura 6 se puede observar las fluctuaciones que han tenido los trámites de importación durante los cinco años, es decir han aumentado y disminuido debido a las medidas tomadas por el gobierno de la época, como es el caso de las salvaguardias, sin embargo actualmente los trámites tienden a aumentar originado por la devaluación del peso colombiano, lo que hace apetecible para los ecuatorianos importar productos desde Colombia.

## Trámites de Exportación entre la Zona 1 y Colombia

A continuación se describe el número de trámites de exportación que se realizaron hacia Colombia desde la Zona 1:

**Tabla 12** Trámites de exportación

Año	Número Trámites Exportación
2014	230
2015	160
2016	134
2017	89
2018	90
<b>Total</b>	<b>703</b>
<b>Promedio</b>	<b>141</b>



**Figura 7** Trámites de exportación

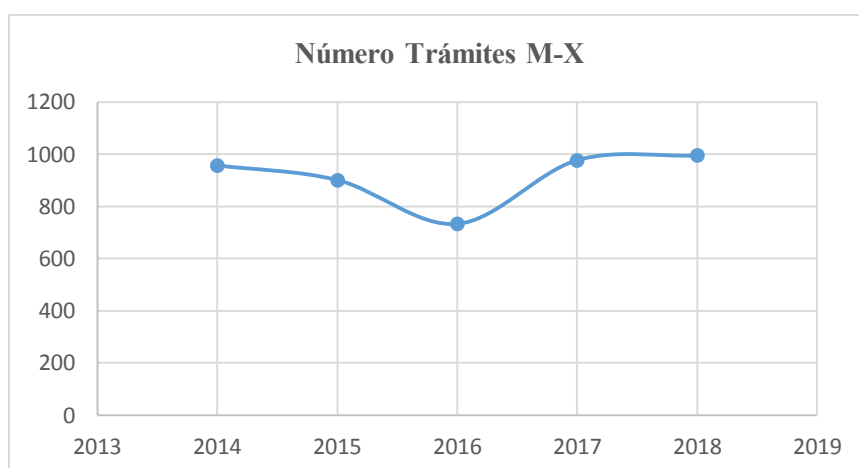
Como se puede observar en la figura 7, los trámites de exportación en la Zona 1 durante los últimos 5 años han disminuido, causado especialmente por la devaluación del peso colombiano y las restricciones o barreras arancelarias que los gobiernos imponen para proteger su producción nacional.

## Trámites de Importación y Exportación entre la Zona 1 y Colombia

A continuación se detalla la sumatoria entre el número de importaciones y exportaciones entre la Zona 1 y Colombia durante los últimos 5 años:

**Tabla 13** *Trámites de Importación y Exportación*

<b>Año</b>	<b>Número Trámites M-X</b>
<b>2014</b>	957
<b>2015</b>	901
<b>2016</b>	733
<b>2017</b>	977
<b>2018</b>	995
<b>Total</b>	<b>4563</b>
<b>Promedio</b>	<b>913</b>



**Figura 8** *Trámites de Importación y Exportación*

En los últimos 5 años en la Zona 1, los trámites de X-M han tenido cambios, mismos que son ocasionados por varios factores, siendo uno de los principales el valor del peso colombiano el cual afectó negativamente a las exportaciones desde Ecuador y a su vez positivamente a las importaciones desde Colombia, causando estragos a la producción nacional.

#### **3.4.5.1.1. Proyección de la Demanda**

En este caso se utilizó el método de mínimos cuadrados, el cual nos permite proyectar el número de trámites de importación y exportación que se realizarán durante los próximos cinco años entre la Zona 1 y Colombia, con el fin de determinar la demanda que el servicio va a satisfacer.

**Tabla 14** *Mínimos Cuadrados*

	<b>Año</b>	<b>Número Trámites M-X</b>			
	<b>X</b>	<b>Y</b>	<b>xy</b>	<b>x^2</b>	<b>y^2</b>
	2014	2744	5526416	4056196	7529536
	2015	1703	3431545	4060225	2900209
	2016	1318	2657088	4064256	1737124
	2017	1894	3820198	4068289	3587236
	2018	1795	3622310	4072324	3222025
<b>Promedio</b>		1891			
<b>Suma</b>			19057557	20321290	
<b>n</b>	5				

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X$$

$$\beta_0 = \bar{y} - \beta_1 \bar{x}$$

$$\beta_1 = \frac{\sum xy - n\bar{x}\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$\beta_1 = \frac{9232994 - 5 * 2016 * 913}{20321290 - 5 * 2016^2}$$

$$\beta_1 = 15,2$$

$$\beta_0 = 913 - (15,2 * 2016)$$

$$\beta_0 = -29730,6$$

$$Y (2019) = -29730,6 + (15,2 * 2019)$$

$$Y (2019) = 958,2$$

**Tabla 15** *Proyección de la Demanda de Importaciones y Exportaciones*

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>
<b>2019</b>	958
<b>2020</b>	973
<b>2021</b>	989
<b>2022</b>	1004
<b>2023</b>	1019

Una vez realizada la proyección, se procede al cálculo de la demanda insatisfecha en lo referente al servicio de gestión de importación y exportación, por lo cual se tomará en cuenta los datos obtenidos en la encuesta realizada a las diferentes empresas importadoras y/o exportadoras de la Zona 1.

### 3.4.5.1.2. Demanda Insatisfecha del servicio de Gestión de Importación y Exportación

En este caso se tomará en cuenta la pregunta número 15 ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una agencia de carga internacional por carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? siendo 1 nada dispuesto y 5 extremadamente dispuesto; tomando en cuenta únicamente los valores 4 y 5, obteniendo así que el 64% del total de encuestados están dispuestos a contratar los servicios, mientras tanto un 35% se encuentra indiferente frente a los mismos. A continuación, se calculará la demanda insatisfecha de los 5 años posteriores según las proyecciones realizadas:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Número Trámites } M - X * \\ \% \text{ empresas dispuestas a contratar los servicios de la Agencia}$$

$$\text{Demanda Insatisfecha(2019)} = 958 * 64\%$$

$$\text{Demanda Insatisfecha(2019)} = 613$$

**Tabla 16** Demanda insatisfecha de las importaciones y exportaciones

Año	Demanda	Demanda Insatisfecha
2019	958	613
2020	973	623
2021	989	633
2022	1004	642
2023	1019	652

La proyección de la demanda nos indica un incremento constante lo cual es beneficioso para la agencia.

Para determinar la demanda insatisfecha de los servicios, primero se calculará la demanda mensual de empresas que realizan importaciones y/o exportaciones, tomando en cuenta la pregunta 4. ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su mercancía? Dando como resultado que el 46,67% realizan estas actividades mensualmente procediendo a realizar el siguiente cálculo:

Demanda Mensual = *Número Empresas M – X* \*% empresas que realizan importaciones y exportaciones mensualmente

$$\text{Demanda Mensual} = 215 * 46,67\%$$

$$\text{Demanda Mensual} = 100 \text{ Trámites}$$

La demanda mensual es de 100 trámites de importaciones y exportaciones, cuyo valor servirá como base para los cálculos de las demandas insatisfechas de cada servicio.

#### **3.4.5.1.3. Demanda Insatisfecha del servicio de Transporte Internacional de Mercancías**

Para el cálculo de esta demanda se tomó el valor de la demanda mensual así como los datos de la encuesta la cual indica que el 64% está dispuesto a contratar los servicios de la agencia de carga internacional, calculando de la siguiente manera:

$$\text{Demanda Insatisfecha Transporte} = 100 * 64\%$$

$$\text{Demanda Insatisfecha Transporte} = 64 \text{ trámites}$$

La demanda mensual de este servicio es de 64 trámites ya que al realizar importaciones y/o exportaciones es necesario el uso del transporte internacional de mercancías.

#### **3.4.5.1.4. Demanda Insatisfecha del servicio de Consolidación**

Se calculó esta demanda utilizando la pregunta número 18. ¿Qué otros servicios desearían que la agencia de carga internacional por carretera ponga a su disposición? Obteniendo como resultado que el 3,28% desea el servicio de consolidación, además se tomará el 64% obtenido de las empresas que estarían dispuestas a contratar el servicio de la agencia y el valor de la demanda mensual.

$$\text{Demanda Insatisfecha Consolidación} = 100 * 3,28\% * 64\%$$

$$\text{Demanda Insatisfecha Consolidación} = 2 \text{ Empresas}$$

La demanda mensual del servicio de consolidación es de 2 empresas.

### **3.4.5.1.5. Demanda Insatisfecha del servicio de Asesoramiento**

Se tomará en cuenta el valor de la demanda mensual, el 64% de las empresas que están dispuestas a contratar los servicios de la Agencia, así como también el 55,74% de las empresas que desearían el servicio de Asesoramiento.

$$\text{Demanda Insatisfecha Consolidación} = 100 * 55,74\% * 64\%$$

$$\text{Demanda Insatisfecha Consolidación} = 36 \text{ Empresas}$$

La demanda mensual es de 36 empresas que necesitarán el servicio de asesoría en comercio exterior.

### **3.4.5.2. Análisis del Sector**

En la actualidad, el comercio de mercancías se ha convertido en una actividad dinámica, el intercambio de bienes entre los países ha incrementado generando crecimiento en sus economías sin embargo para que los productos lleguen al destino es necesario la participación de operadores de comercio exterior, los cuales cumplen un papel fundamental dentro de la cadena logística tanto en la importación como exportación (Pacífico, 2015, p. 4).

Las empresas que desean internacionalizar sus productos, buscan reducir los costos con la finalidad de que estos tengan ventaja competitiva en el mercado, para ello han optado en externalizar los procesos de comercio exterior y logística, debido a que el operador contratado se encarga de la gestión aduanera facilitando el proceso documental y operativo que conllevan estas actividades (Lusarreta, 2019, párr. 14).

En la Zona 1 existen operadores de comercio exterior tales como: agente de carga internacional, agente afianzado de aduanas, depósito temporal y empresas de transporte de mercancías a nivel nacional e internacional, los cuales prestan diferentes servicios de acuerdo a su actividad comercial.

A continuación se analizará la competencia que tiene la agencia con los demás operadores que se encuentran establecidos en la Zona, con una escala del 1 al 5, siendo el 1 la calificación más baja y 5 la más alta.

**Tabla 17** Comparación del servicio con la competencia

Concepto	Agencia de Carga Internacional	Agente de Aduanas	Depósito Temporal	Empresa de Transporte	Assistance Cargo
Asesoría en Comercio Exterior	4	5	3	3	5
Transporte Internacional	4	3	3	5	4
Almacenamiento	3	3	5	3	4
Gestión Importación – Exportación	4	5	3	3	4
Trazabilidad	3	3	3	3	5
Seguridad	4	4	4	4	5
Uso de Aplicaciones Web	1	1	1	1	5
Redes Sociales	4	1	1	1	5
Marketing y Publicidad	4	2	2	2	5
Alianzas Estratégicas	5	4	4	4	5
Múltiples Servicios	5	4	3	2	5
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>35</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>52</b>

La principal competencia para Assistance Cargo es la agencia de carga internacional ubicada en la ciudad de Otavalo; frente a los demás operadores la agencia tiene ventaja competitiva en varios aspectos como es el caso de una cartera amplia de servicios, el uso de una aplicación web, la publicidad en redes sociales para buscar nuevos clientes y las diferentes alianzas estratégicas que se realizarán con la finalidad de brindar trazabilidad a las mercancías.

### 3.4.5.3. Análisis de la Oferta

#### 3.4.5.3.1. Análisis de la Oferta del Servicio de Importación y Exportación

Los principales operadores que brindan este servicio son los agentes de aduana y agente de carga internacional, se encargan de realizar las declaraciones aduaneras tanto de importación como de exportación incluyendo la liquidación de los diferentes tributos al comercio exterior y también gestionan la logística necesaria para una correcta nacionalización de las mercancías.

En lo que se refiere al agente de carga especializado en transporte aéreo y marítimo, el número de trámites que realiza, depende de la temporada puesto que sus principales demandantes son personas que elaboran manufacturas. El costo por cada trámite es el 5% del valor CIF de las mercancías.

Según la investigación de campo se determinó que un agente de aduana en transporte terrestre, realiza aproximadamente entre 30 a 35 trámites mensuales con un costo de \$250 por

cada uno, a continuación se realizará un cálculo estimado del número de trámites y el ingreso anual que puede tener este operador.

**Tabla 18** *Número de trámites anual del servicio de importaciones y/o exportaciones*

	Promedio Mensual	Promedio Anual
<b>Trámites</b>	33	396

**Tabla 19** *Ingresos anuales por el servicio de importaciones y/o exportaciones*

	Promedio Mensual	Costo por Trámite	Ingreso Mensual	Ingreso Anual
<b>Trámites</b>	33	\$ 250,00	\$ 8.250,00	\$ 99.000,00

El promedio mensual de trámites que una agencia de aduana puede realizar es de 33, anualmente generará 396 trámites y un ingreso de \$99.000.

### 3.4.5.3.2. Análisis de la Oferta del Servicio del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera

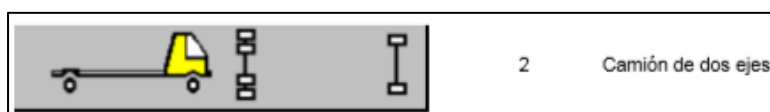
En la Zona 1 existen 57 empresas habilitadas que realizan transporte internacional, según la investigación de campo se determinó que el tipo de vehículo en el que trasladan las mercancías depende del número de toneladas, siendo los más utilizados el camión de dos ejes con un 30% y el tracto-camión con tres ejes y semi-remolque con tres ejes en un 70%, manifestando que aproximadamente se efectúan entre 25 a 30 fletes mensuales; el costo del mismo es por el cruce de frontera entre Tulcán-Ipiales y viceversa.

**Tabla 20** *Número de Fletes Internacionales*

	Promedio Mensual	Promedio Anual
<b>Fletes</b>	28	336

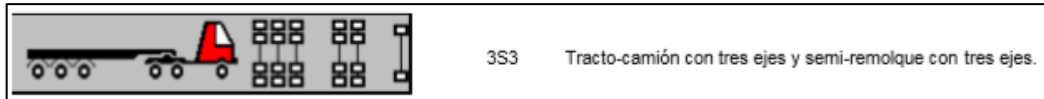
**Tabla 21** *Ingresos Anuales por el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera.*

Vehículo	Costo Flete	Flete Mensual	Ingreso Mensual	Ingreso Anual
<b>Camión (10 Ton)</b>	\$ 80,00	8	\$ 640,00	\$ 7.680,00
<b>Tracto camión (30 Ton)</b>	\$ 200,00	20	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.640,00</b>	<b>\$ 55.680,00</b>



**Figura 9** *Camión de dos ejes*

**Fuente:** Decisión 491, CAN.



**Figura 10** Tracto-camión con tres ejes y semi-remolque con tres ejes

**Fuente:** Decisión 491, CAN.

### 3.4.5.3.3. Análisis de la Oferta del Servicio de Asesoramiento en Comercio Exterior

El operador que realiza esta clase de servicio es el agente de aduana puesto que su actividad comercial le permite estar actualizado frente a los cambios permanentes que se realizan dentro del comercio exterior.

Este servicio no tiene ningún costo debido a que el asesoramiento lo realizan ya sea mediante llamada telefónica o en las oficinas del agente, siendo este muy superficial, es decir no es minucioso. Cabe mencionar que se realizan alrededor de 15 a 20 asesoramientos mensualmente.

**Tabla 22** Número de Asesoramientos en Comercio Exterior

	Promedio Mensual	Promedio Anual
Asesoramientos	18	216

El promedio anual de asesoramientos que realiza una agente de aduana es de 216, sin ningún costo, lo cual no le generará ingresos.

### 3.4.5.3.4. Análisis de la Oferta del Servicio de Consolidación

El principal proveedor es la agencia de carga internacional “Planetacargo Cía. Ltda”, se utiliza este servicio principalmente en vía aérea y marítima en donde se especializa la misma. En el transporte terrestre las empresas realizan consolidación solamente a nivel nacional, por ende no se puede establecer el costo e ingresos anuales que ayuden a la investigación.

### 3.4.5.3.5. Análisis de la Comercialización Actual de los servicios por parte de los Ofertantes

Actualmente los diferentes operadores de comercio exterior utilizan un canal directo entre cliente y proveedor del servicio para realizar los diferentes trámites. Muy pocos operadores en la Zona 1, utilizan redes sociales y páginas web para ofertar sus servicios; esperan a que el cliente llegue hacia ellos por la calidad como lo señala en la entrevista el Ingeniero René Burbano presidente de la Asociación de Agentes de Aduana de Tulcán, manifiesta que cada agente trabaja con sus clientes de varios años y no pretenden ganar nuevos; la presidente de la

Asociación de Depósitos Temporales de Tulcán la Ingeniera Narciza Herrera señaló que al contar con Certificación BASC genera confianza y son ellos los que contratan directamente.

Por el contrario el Ingeniero Patricio Rodríguez presidente de la Asociación de Transporte Pesado del Carchi indica que existen muchos problemas para encontrar nuevos clientes debido a la competencia desleal que existe en este sector, puesto que contratan los servicios directamente buscando disminuir costes sin tomar en cuenta la calidad del mismo. Mencionó las falencias actuales de las empresas al no contar con su propio departamento administrativo y de marketing encargadas de formular estrategias para la obtención de nuevos clientes y fidelización. Enfatizó que al cliente le gusta un servicio integral en donde no se debe preocupar por sus mercancías y son muy pocas las empresas que pueden ofrecerlo.

#### 3.4.5.4. Estrategias de precio del servicio

La agencia para ingresar en el mercado, usará precios altos como lo indica la estrategia de descremado misma que se basa en poner precios altos a productos o servicios que son nuevos e innovadores con la finalidad de recuperar la inversión realizada. Además permite tener mayor flexibilidad en el futuro ya que es más fácil reducir el precio en el caso de que no funcione esta estrategia.

Además el precio varía dependiendo del servicio que preste la agencia, es decir se tendrá una cartera de servicios lo cual beneficia a la misma ya que puede tener varios ingresos y no solamente depender de un solo servicio.

#### 3.4.5.5. Estrategias de penetración utilizando la Web

Según datos obtenidos en Publimark, página que se encarga de promover el marketing digital en Ecuador se pudo observar la siguiente información:



*Figura 11 Marketing Digital en Ecuador.*

Es importante indicar que los servicios de la agencia se pueden contratar utilizando una aplicación web. Según estos datos, se establecerá una serie de estrategias encaminadas al marketing digital, principalmente creando una página en Facebook, Instagram y YouTube en donde aprovechando Facebook Ads y Google Ads se llegará a los clientes con anuncios informativos y llamativos. Del mismo modo se creará una Página Web lo que permitirá que haya mayor tráfico de personas. Se utilizará una herramienta muy importante en Marketing Digital como es el Email Marketing, el cual envía varios correos electrónicos a los clientes potenciales y clientes actuales, generando conocimiento de marca y fidelidad.

Existen varias herramientas tecnológicas las cuales ayudan a gestionar el manejo de sitios web, según Gallardo (2019) en su video señala que Wix es una buena opción para promocionar ya sea productos o servicios, las redes sociales han revolucionado el marketing digital como medio de promoción, en la actualidad Facebook es más utilizado en el mundo en comparación con otras redes sociales.



**Figura 12** Redes Sociales más utilizadas en el marketing digital  
**Fuente:** Tomada de “Curso de Marketing Digital” por Gallardo, 2019

Actualmente la red social más utilizada en Ecuador es Facebook, seguida de Instagram por lo tanto se tiene que guiar todas las estrategias publicitarias a estas redes, debido a que son las que más venden dentro del mercado y las inversiones para publicidad son accesibles y permiten segmentar el mercado de dependiendo a donde se desee llegar.



**Figura 13** Redes sociales más utilizadas en Ecuador  
**Fuente:** Tomada de “Publmark” 2019.

### 3.4.6. ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio permitió realizar una distribución óptima tanto de espacio como de recursos que son necesarios para la implementación de una oficina que brinde los servicios de un agente de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán.

#### 3.4.6.1. Localización de la Empresa

La agencia de carga internacional por carretera se ubicará en Ecuador, en la provincia del Carchi, específicamente en la ciudad de Tulcán.

##### 3.4.6.1.1. Macro localización

La Zona 1 al contar con provincias fronterizas con Colombia presenta aspectos favorables, como el comercio internacional, y el transporte de mercancías por carretera; por lo que la instalación de la agencia de carga estará ubicada en la provincia del Carchi.

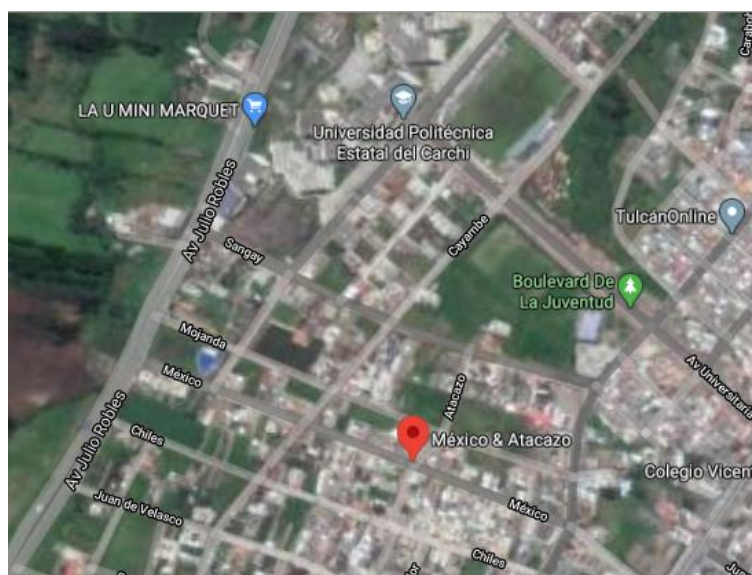


**Figura 14** Mapa de la Zona 1  
**Fuente:** Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2014.

### 3.4.6.1.2. Micro localización

Tulcán será la ubicación geográfica de la agencia de carga internacional, considerando que la principal actividad económica del Cantón es el transporte de mercancías por carretera contando con una amplia flota vehicular para todo tipo de mercancía.

La agencia se encontrará ubicada específicamente en las calles México y Atacazo esquina como se puede observar a continuación:



**Figura 15** Ubicación de la Agencia, Ciudad de Tulcán.  
Fuente: Google Maps, 2019.

### 3.4.6.2. Ingeniería del Proyecto

En esta parte del estudio, se identifica el espacio físico donde se gestionará las actividades de las que se encargará la agencia, al igual que los requisitos legales necesarios para su constitución.

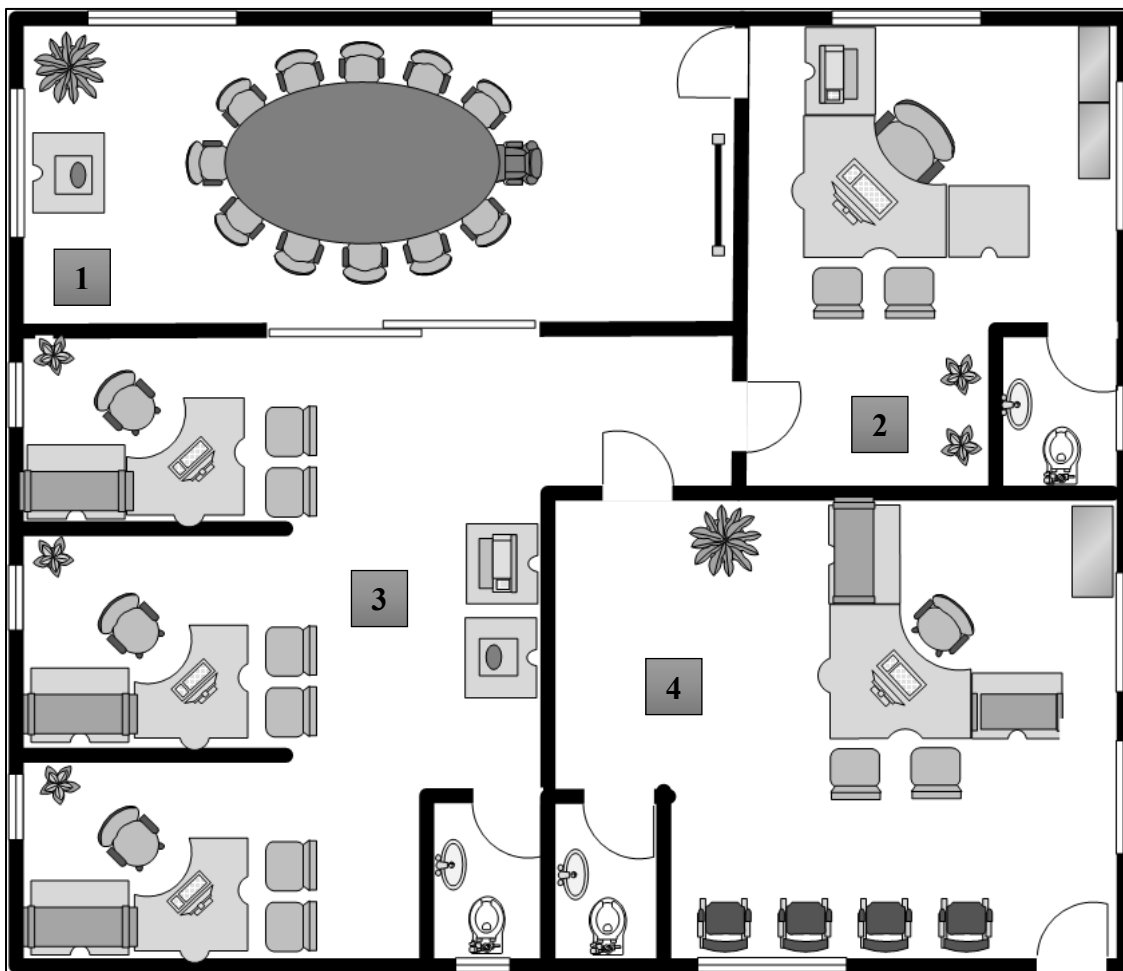
#### 3.4.6.2.1. Tamaño y distribución de la Instalación

La agencia de carga internacional por carretera utilizará una oficina de cincuenta metros cuadrados, en donde se brindarán los servicios de importación, exportación, consolidación de carga y la gestión del transporte. A continuación se identifica cada área de la instalación.

1. Sala de reuniones
2. Gerencia

3. Áreas de importaciones, exportaciones, gestión del transporte

4. Secretaria



*Figura 16 Plano de la instalación de la Agencia.*

### **3.4.6.2.2. Propuesta Administrativa para la Agencia de Carga Internacional por Carretera**

En esta sección se detalla toda la estructura administrativa por la que estará compuesta la agencia de carga internacional por carretera para poder operar de manera legal y eficiente cumpliendo los requerimientos de los clientes.

#### **3.4.6.2.2.1. Nombre**

Agencia de carga internacional por carretera “ASSISTANCE CARGO”

#### **3.4.6.2.2.2. Slogan**

“Tú mejor aliado”.

#### 3.4.6.2.2.3. Logo.



*Figura 17* Logo de la Agencia.

Se tomó en cuenta el color azul para el desarrollo del logo de la agencia, ya que en él se refleja seguridad, lealtad y seriedad. Todo lo que se quiere transmitir a los clientes para llegar a la fidelización.

#### 3.4.6.2.2.4. Misión

“Somos el mejor aliado estratégico en servicios de logística, consolidación de carga, gestión de transporte nacional e internacional de mercancías por carretera y soluciones integrales en comercio exterior y aduanas; orientados a la satisfacción del cliente con un contingente humano comprometido, procesos óptimos y valores corporativos.”

#### 3.4.6.2.2.5. Visión

“Ser una agencia reconocida a nivel nacional e internacional como uno de los mejores operadores logísticos del norte del Ecuador, por medio de una constante innovación y el uso de tecnologías para una óptima gestión del transporte brindando soluciones oportunas.”

#### 3.4.6.2.2.6. Valores

La agencia de carga internacional por carretera “ASSISTANCE CARGO” busca la plena satisfacción de sus clientes, cumpliendo con los estándares de calidad tanto nacionales como internacionales, creando fidelidad en sus clientes, por lo que se caracteriza por los siguientes valores:

- ✓ Confianza
- ✓ Lealtad

- ✓ Honestidad
- ✓ Respeto
- ✓ Compromiso.

### 3.4.6.2.2.7. FODA de la Agencia de Carga Internacional por Carretera

Tabla 23 FODA

<b>Matriz FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<b>F1.</b> Servicio personalizado.	<b>O1.</b> Tendencias del mercado en uso de aplicaciones web.
<b>F2.</b> Ubicación geográfica.	<b>O2.</b> Alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados.
<b>F3.</b> Uso de aplicación web.	<b>O3.</b> Expansión de la agencia (sucursales).
<b>F4.</b> Personal capacitado.	<b>O4.</b> Financiación para adquirir flota vehicular propia.
<b>F5.</b> Trazabilidad oportuna en el traslado de la mercancía.	<b>O5.</b> Incremento de empresas industrializadoras en la Zona 1.
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<b>D1.</b> Empresa nueva	<b>A1.</b> Incremento de competidores.
<b>D2.</b> Escasa experiencia de los promotores.	<b>A2.</b> Incertidumbre política.
<b>D3.</b> Especialización solo en transporte terrestre.	<b>A3.</b> Barreras Arancelarias
<b>D4.</b> Flota vehicular subcontratada.	<b>A4.</b> Desconocimiento de los servicios que presta una agencia de carga internacional.
<b>D5.</b> Pago de arriendo de la instalación.	<b>A5.</b> Mayor reconocimiento de la competencia.

### 3.4.6.2.2.8. Análisis Estratégico de la Matriz DAFO

Tabla 24 Matriz DAFO

Matriz DAFO		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
 <p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>O1.</b>Tendencias del mercado en uso de aplicaciones web.</p> <p><b>O2.</b>Alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados.</p> <p><b>O3.</b>Expansión de la Agencia (sucursales).</p> <p><b>O4.</b>Financiación para adquirir flota vehicular propia.</p> <p><b>O5.</b> Incremento de empresas industrializadoras en la Zona 1.</p>	<p><b>F1.</b>Servicio personalizado.</p> <p><b>F2.</b> Ubicación geográfica.</p> <p><b>F3.</b>Uso de aplicación web.</p> <p><b>F4.</b>Personal capacitado.</p> <p><b>F5.</b>Trazabilidad oportuna en el traslado de la mercancía.</p>	<p><b>D1.</b>Empresa nueva.</p> <p><b>D2.</b>Escasa experiencia de los promotores.</p> <p><b>D3.</b>Especialización solo en transporte terrestre.</p> <p><b>D4.</b>Flota vehicular subcontratada.</p> <p><b>D5.</b>Pago de arriendo de la instalación.</p>
	<p><b>ESTRATEGIAS (FO)</b></p> <p><b>F1-F4-O2:</b> Brindar un mejor servicio personalizado potencializando el personal capacitado conjuntamente con las alianzas estratégicas.</p> <p><b>F3- O1:</b> Aprovechar la tendencia del mercado en el uso de aplicaciones móviles para lograr la optimización de tiempo en cada proceso.</p> <p><b>F5-O4:</b> Al contar con flota vehicular propia se podrá gestionar de mejor manera la trazabilidad del transporte de la mercancía.</p> <p><b>F2- O3- O5:</b> Aprovechar la Zona de frontera y el incremento de productos industrializados en la Zona para expandir la Agencia</p>	<p><b>ESTRATEGIAS (DO)</b></p> <p><b>D1- D2- D3-O2:</b> Fortalecer la credibilidad y experiencia de la Agencia a través de las alianzas estratégicas, al igual de se incrementa la variedad del servicio.</p> <p><b>D4-O4:</b> Ahorro de dinero porque ya no se subcontratará la flota vehicular al contar con una propia.</p> <p><b>D5- O3- O5:</b> Aprovechar el incremento de empresas industrializadas para captar nuevos clientes y así poder expandirse y contar con instalaciones propias.</p> <p><b>D1- O1:</b> Promocionar el uso de la aplicación web para dar a conocer a la Agencia.</p>

AMENAZAS	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
A1. Incremento de competidores.	<b>F2-A1:</b> Posicionarse en la	<b>D1-A1-A4:</b> Explotar la
A2. Incertidumbre política.	zona de frontera como la	promoción de los servicios que
A3. Barreras Arancelarias	mejor agencia de carga	ofertará la Agencia para limitar el
A4. Desconocimiento de los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional.	impidiendo así el crecimiento de	crecimiento de competidores.
A5. Mayor reconocimiento de la competencia.	<b>F1-A3:</b> El servicio personalizado hacia el cliente hace que se le ayude a tomar la mejor decisión al momento de realizar sus actividades comerciales con otro país.	<b>D3-D5-A5:</b> Brindar un servicio de transporte multimodal para lograr superar a la competencia incrementando así las ganancias y poder contar con instalaciones propias.
	<b>F4-A2:</b> La constante capacitación al talento humano tendrán buen manejo en las situaciones políticas que se presenten.	<b>D2-A2-A3:</b> Diseñar programas de motivación y desarrollo empresarial para que los socios pueden sobrellevar cualquier problema.
	<b>F3-A4:</b> Por medio de la aplicación web se promocionará los servicios que presta la agencia.	
	<b>F5-A5:</b> Aplicar estrategia de diferenciación del servicio para captar clientes y darles seguridad al momento del transporte de su mercancía, de tal manera que se obtenga reconocimiento.	

La agencia de carga debe aplicar estrategias que le ayuden a posicionarse en el mercado, por lo cual se tomó como referencia a Michael Porter quien establece las estrategias de enfoque y diferenciación, las cuales se relacionan directamente al analizar los factores

internos y externos de la agencia, considerando que los servicios que se ofertarán van dirigidos a los importadores y/o exportadores; diferenciándose de la competencia en la gestión del servicio por medio de una aplicación web la cual busca la optimización de tiempo en los procesos, obteniendo así una ventaja competitiva.

De acuerdo al análisis DAFO y haciendo una comparación entre fortalezas – oportunidades y debilidades – oportunidades se establece una estrategia ofensiva (FO), considerando que se aprovecha el entorno externo combatiendo así las debilidades y amenazas; además en la comparación de amenazas – fortalezas y amenazas - debilidades se establece la estrategia defensiva (FA) la cual busca perfeccionar las fortalezas minimizando así las amenazas.

#### **3.4.6.2.2.9. Objetivos de la Agencia**

- ✓ Brindar un servicio integrado en actividades de comercio exterior para cubrir las necesidades de los clientes generando confiabilidad y seguridad que permita tener satisfechos a los mismos.
- ✓ Gestionar los servicios de manera eficiente encaminados a superar las expectativas que tienen los clientes sobre la agencia.
- ✓ Revisar periódicamente los procesos que se llevan a cabo en la agencia para la identificación de errores y así enfocarse en la mejora continua de los servicios.

### 3.4.6.2.2.10. Datos de la Agencia

**Empresa (Razón social):** Agencia de Carga Internacional por Carretera “ASSISTANCE CARGO CIA. LTDA”.

**Tipo:** Servicio

**Principales productos o servicios que ofrecerá:** Asesoramiento en temas de comercio exterior, Gestión de la importación y/ exportación, Gestión del Transporte, Consolidación de Carga.

**R.U.C. N°:** 0401748405001

**Dirección:** México y Atacazo.

**Ciudad:** Tulcán.

**Teléfono N°:** 0989033084

**E-mail:** assistancecargo@gmail.com

**Página WEB:** <https://assistancecargo.wixsite.com/agenciacargainter/servicios>.

**Situación de la Empresa:** Nueva

**Fuente:** Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

### 3.4.6.2.2.11. Datos de los socios

#### Socio N° 1

*Tabla 25 Datos del Socio N° 1.*

<b>Nombre y Apellido</b>	Alexis Bolaños	<b>C.I.</b>	040174840-5
<b>Lugar de nacimiento</b>	Tulcán	<b>Fecha de nacimiento</b>	29/11/1991
<b>Dirección</b>	México y Atacazo esquina		
<b>Ciudad</b>	Tulcán	<b>País</b>	Ecuador
<b>Teléfonos</b>	0999376907		
<b>E-mail</b>	emealexis13@gmail.com		
<b>Formación</b>	Ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional		

**Fuente:** Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

## Socio N° 2

Tabla 26 Datos del Socio N° 2.

<b>Nombre y Apellido</b>	Brigith Fuel	<b>C.I.</b>	040191168-0
<b>Lugar de nacimiento</b>	Tulcán	<b>Fecha de nacimiento</b>	26/03/1997
<b>Dirección</b>	Barrio Carchi		
<b>Ciudad</b>	Tulcán	<b>País</b>	Ecuador
<b>Teléfonos</b>	0992358759		
<b>E-mail</b>	brigithfuel1997@gmail.com		
<b>Formación</b>	Ingeniera en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional		

**Fuente:** Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

## Socio N° 3

Tabla 27 Datos del Socio N° 3.

<b>Nombre y Apellido</b>	Anderson Pozo	<b>C.I.</b>	040125416-4
<b>Lugar de nacimiento</b>	Tulcán	<b>Fecha de nacimiento</b>	10/08/1997
<b>Dirección</b>	Av. Veintimilla y México		
<b>Ciudad</b>	Tulcán	<b>País</b>	Ecuador
<b>Teléfonos</b>	0985271099		
<b>E-mail</b>	anderson.pozo@gmail.com		
<b>Formación</b>	Ingeniero en Administración de Empresas.		

**Fuente:** Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

## Socio N° 4

Tabla 28 Datos del Socio N° 4.

<b>Nombre y Apellido</b>	Andrea Rosero	<b>C.I.</b>	040125416-8
<b>Lugar de nacimiento</b>	Tulcán	<b>Fecha de nacimiento</b>	15/06/1979
<b>Dirección</b>	América y Selva alegre		
<b>Ciudad</b>	Quito	<b>País</b>	Ecuador
<b>Teléfonos</b>	0984605802		
<b>E-mail</b>	andrearosero@gmail.com		
<b>Formación</b>	Doctora en Jurisprudencia		

**Fuente:** Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

### 3.4.6.2.2.12. Formación del Capital Social







Tabla 29 Formación del Capital Social

Socios	Nombre del Socio	Valor de Aporte	% de Participación
Socio 1	Alexis Bolaños	13153,22	25%
Socio 2	Brigith Fuel	13153,22	25%
Socio 3	Anderson Pozo	13153,22	25%
Socio 4	Andrea Rosero	13153,22	25%
<b>Total Capital</b>		52.612,88	

### 3.4.6.2.2.13. Equipamiento de la Agencia

Se detalla a continuación los equipos de cómputo, muebles y enseres que se van a utilizar en la agencia de carga, los cuales son claves para el buen funcionamiento operativo de los servicios.

**Tabla 30 Equipamiento de la Agencia**

Nº	ACTIVO FIJO	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD
1	<p>Computador de Escritorio</p> 	<p>Gerencia Secretaría Gestión de la Importación-Exportación Gestión del Transporte</p>	<p>Marca INTEL CORE I3, que incluye cada una: Teclado, mouse, parlantes, licencia antivirus.</p>	5
2	<p>Teléfono</p> 	<p>Gerencia Secretaría Gestión de la Importación-Exportación Gestión del Transporte</p>	<p>Marca PANASONIC alámbrico.</p>	5
3	<p>Impresora</p> 	<p>Secretaría</p>	<p>Marca EPSON, multifunción.</p>	1
4	<p>Copiadora</p> 	<p>Secretaría</p>	<p>Marca RICOH, modelo MPC300.</p>	1
5	<p>Proyector</p> 	<p>Sala de Reuniones</p>	<p>Marca EPSON POWER LITE LUMINES PLUS.</p>	1
6	<p>Escritorios</p> 	<p>Gerencia Secretaría Gestión de la Importación-Exportación Gestión del Transporte</p>	<p>Marca JY MODULARES</p>	5

---

Librero

7		Gerencia Secretaría	Marca JY MODULARES	2
---	---	------------------------	-----------------------	---

Archivador

8		Gerencia Secretaría	Marca JY MODULARES	2
---	---	------------------------	-----------------------	---

Sala de Reuniones

9		Sala de Reuniones	Marca EGO MODULARES, engrosada, en melaminico de bisel en gris y sistema interno para conducto de cables.	1
---	--	-------------------	---	---






Silla Ejecutiva

10		Secretaría Gestión de la Importación- Exportación Gestión del Transporte	Silla ejecutiva giratoria con apoyo lumbar.	4
----	---	---	--	---

Sillón Ejecutivo

11		Gerencia	Silla sillón GAMER GAMING, ergonómica y reclinable.	1
----	---	----------	---	---

---

12	<p>Silla doble</p> 	<p>Gerencia Secretaría Gestión de la Importación- Exportación Gestión del Transporte</p>	<p>Silla para dos personas, metálica.</p>	5
13	<p>Silla Triple</p> 	<p>Sala de espera</p>	<p>Silla tri-personal metálica.</p>	1
14	<p>Cafetera</p> 	<p>Sala de espera</p>	<p>Marca PROCTOR SILEX, de aluminio acabado en pulido mate.</p>	1
15	<p>Dispensador de agua</p> 	<p>Sala de espera</p>	<p>Materia de plástico, contiene dos llaves.</p>	1
16	<p>Botellón de agua</p> 	<p>Sala de espera</p>	<p>Agua purificada</p>	1

3.4.6.2.2.14. Diseño Organizacional

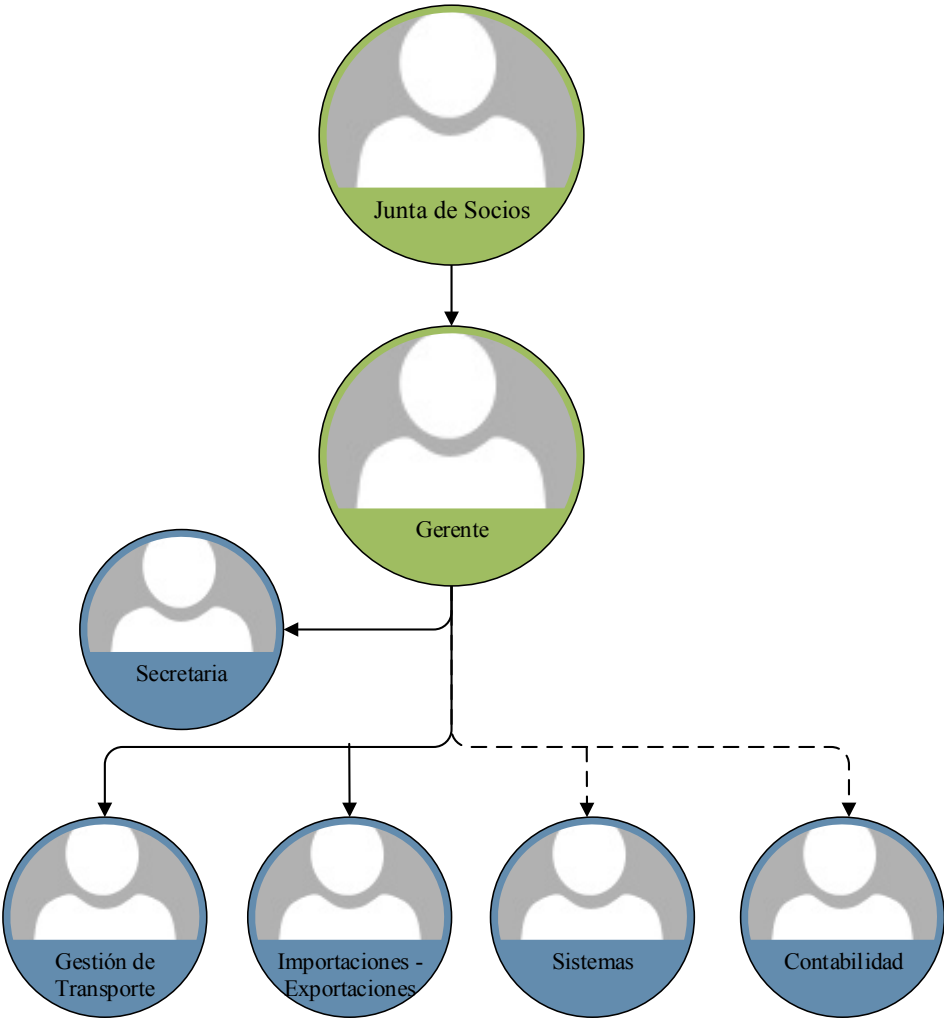


Figura 18 Estructura Organizacional

### 3.4.6.2.2.15. Necesidad de Personal

Tabla 31 Personal

ÁREA	CARGOS	Nº	CONTRATACIÓN		REMUNERACIÓN	
			Permanente	Temporal	Salarial	Jornal
Gerencia	Directivo	1	x		x	
Secretaria	Administrativo	1			x	
Gestión de las Importación y Exportación	Operativo	1	x		x	
Gestión del Transporte	Operativo	1	x		x	
Sistemas	Técnico	1	x	x		x
Contabilidad	Financiero	1		x		x
<b>TOTAL TALENTO HUMANDO</b>		<b>6</b>				

Fuente: Adaptado de “Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocios” por Bóveda, Oviedo & Yakusik, 2015.

### 3.4.6.2.3. Manual de Funciones

Se describe las funciones y perfiles de los cargos que están expuestos en el organigrama estructural de la agencia, teniendo en cuenta que los servicios de contabilidad y sistemas serán externos, por esa razón esta como staff. Cabe mencionar que el manual de funciones se lo realiza con la finalidad de seleccionar personal potencialmente calificado para cada área, capaces de resolver problemas cumpliendo con las exigencias de los clientes para brindan un servicio eficiente.

**Tabla 32** *Manual de funciones del gerente*

<b>Gerente</b>
<b>Resumen del Puesto</b>
Planificar, dirigir y evaluar todas las actividades administrativas y operativas de la Agencia de Carga Internacional por Carretera, así como la resolución de problemas que requieran su inmediata solución.
<b>Funciones</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Ser la persona representante de la agencia de carga internacional por carretera</li><li>✓ Buscar oportunidades de negocio</li><li>✓ Establecer lineamientos que guie al personal en su labor</li><li>✓ Realizar alianzas estratégicas con distintas agencias tanto nacionales como internacionales</li><li>✓ Mantener informada a la Junta de Socios el estado de la agencia</li><li>✓ Evaluar y controlar al personal</li><li>✓ Aprobar los presupuestos asignados a cada departamento</li><li>✓ Tomar decisiones que ayuden a la inmediata solución de problemas</li><li>✓ Organizar reuniones periódicas con cada área de la agencia</li><li>✓ Firmar documentos</li><li>✓ Supervisar los puestos de trabajo</li></ul>
<b>Título Requerido:</b> Título de tercer nivel en Comercio Exterior, logística, o afines.
<b>Principales Competencias:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Liderazgo positivo.</li><li>✓ Proactivo</li><li>✓ Capacidad de comunicación.</li><li>✓ Tolerante.</li><li>✓ Ser un buen negociador.</li><li>✓ Altos niveles de conocimiento.</li></ul>

---

**Tabla 33** *Manual de funciones de la secretaria*

## Secretaria

### Resumen del Puesto

Brindar apoyo inmediato a los requerimientos de su superior inmediato, con el propósito de agilizar todos los procesos que se lleven a cabo en la agencia de carga internacional por carretera.

### Funciones

- ✓ Ser la primera imagen en el recibimiento de los clientes
- ✓ Agendar citas
- ✓ Atender el teléfono
- ✓ Archivar documentos
- ✓ Receptar documentación
- ✓ Elaboración de oficios y memorandos
- ✓ Revisar y responder correos electrónicos
- ✓ Realizar los contactos con los clientes
- ✓ Enviar correspondencia o valija
- ✓ Mantener actualizada la existencia de los útiles de oficina
- ✓ Las demás funciones que requiera el jefe inmediato superior

**Título Requerido:** Técnico Superior en secretariado o afines

### Principales Competencias:

- ✓ Tolerancia
- ✓ Amabilidad
- ✓ Manejo de paquetes informáticos
- ✓ Redacción de oficios e informes
- ✓ Hábito organizativo

**Tabla 34** *Manual de funciones del área de importaciones y exportaciones*

### **Gestión de las Importaciones y Exportaciones.**

#### **Resumen del Puesto**

Satisfacer las necesidades de que requieren los clientes en la recepción de documentos y en la contratación de agente de aduana y depósito temporal cuando sea el caso, cumpliendo y respetando la normativa vigente y los requerimientos de los clientes.

#### **Funciones**

- ✓ Receptar toda la documentación necesaria de una importación o exportación
- ✓ Coordinar con el cliente los requerimientos que éste necesita para la importación o exportación de su mercancía
- ✓ Cotizar el valor de un agente de aduana y depósito temporal cuando sea el caso
- ✓ Contratar los servicios de un agente de aduana y depósito temporal cuando sea el caso
- ✓ Entregar los documentos al cliente del proceso de la importación o exportación que se llevó a cabo
- ✓ Asesorar en la documentación requerida para una importación y una exportación
- ✓ Guiar a los productores en las certificaciones necesarias para poder expedir sus productos tanto nacional como internacional
- ✓ Brindar apoyo en temas relacionados con la internacionalización de productos
- ✓ Asesorar en temas relacionados con las certificaciones internacionales sobre inocuidad alimentaria
- ✓ Presentación de informes de las actividades que se realizó de manera mensual
- ✓ Las demás funciones que requiera el jefe inmediato superior

**Título Requerido:** Ingeniería en Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional o afines.

#### **Principales Competencias:**

- ✓ Tolerante
- ✓ Amabilidad

- 
- ✓ Paciente
  - ✓ Estrategia de Negociación
  - ✓ Conocimiento de varios idiomas
  - ✓ Actualización de conocimientos
  - ✓ Responsabilidad
  - ✓ Habilidad en la relación entre personas
  - ✓ Paciente
  - ✓ Conocimiento en varios idiomas
-

**Tabla 35** *Manual de funciones del área de gestión del transporte*

### **Gestión del Transporte.**

#### **Resumen del Puesto**

Satisfacer las necesidades de que requieren los clientes en la contratación del transporte internacional de mercancías por carretera, cumpliendo y respetando la normativa vigente y los requerimientos de los clientes.

#### **Funciones**

- ✓ Coordinación con el cliente los requerimientos en cuanto al transporte internacional de mercancías por carretera
- ✓ Cotización y contratación del transporte internacional de mercancías por carretera
- ✓ Seguimiento del traslado de las mercancías que se está transportando
- ✓ Coordinar la consolidación de carga si el cliente lo desea
- ✓ Presentación de informes de las actividades que se realizó de manera mensual
- ✓ Las demás funciones que requiera el jefe inmediato superior

**Título Requerido:** Ingeniería en Logística y Transporte o afines.

#### **Principales Competencias:**

- ✓ Tolerante
  - ✓ Amabilidad
  - ✓ Paciente
  - ✓ Disponibilidad
-

### 3.4.6.2.4. Procesos Internos de la Agencia de Carga Internacional por Carretera “ASSISTANCE CARGO”

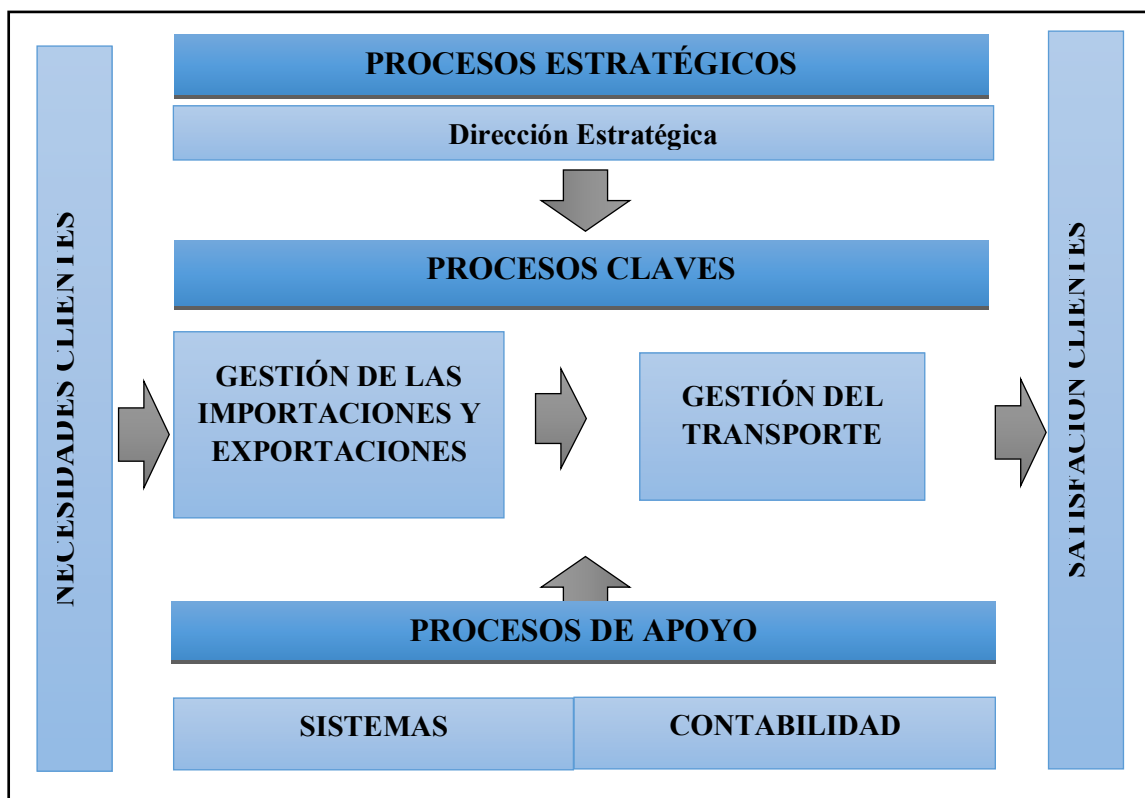


Figura 19 Procesos de la agencia de carga internacional

### 3.4.6.2.5. Procedimientos

#### 3.4.6.2.5.1. Procedimiento de la Dirección Estratégica

**Tabla 36** *Proceso - Dirección Estratégica*

<b>Objetivo</b>		
Identificar, planear y evaluar estrategias, que permitan orientar el desarrollo de la agencia de carga internacional por carretera al cumplimiento de las necesidades de los clientes.		
<b>Alcance</b>		
Inicia con la planificación estratégica y finaliza con la evaluación y control de cada proceso, a fin de garantizar calidad en el servicio.		
<b>DIRECCIÓN ESTRATÉGICA</b>		
<b>Responsables</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Documentos</b>
Gerente	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Establece lineamientos o políticas para el personal de la agencia.</li> <li>2. Planificar y verificar el cumplimiento de los objetivos a corto y largo plazo.</li> <li>3. Evalúa al personal en su rendimiento profesional.</li> <li>4. Organiza reuniones con cada área para conocer la situación en la que se encuentra la agencia.</li> <li>5. Mantiene reuniones con otras agencias y operadores económicos autorizados para sellar alianzas estratégicas.</li> <li>6. Emite informes a la junta de socios para darles a conocer la situación económica financiera de la agencia.</li> </ol>	<p>Registro de la actividad comercial.</p> <p>Ficha de evaluación de desempeño.</p> <p>Actas de reuniones.</p> <p>Convenios firmados con otras empresas.</p> <p>Informes mensuales.</p>

### 3.4.6.2.5.1.1. Flujograma del procedimiento de la Dirección Estratégica

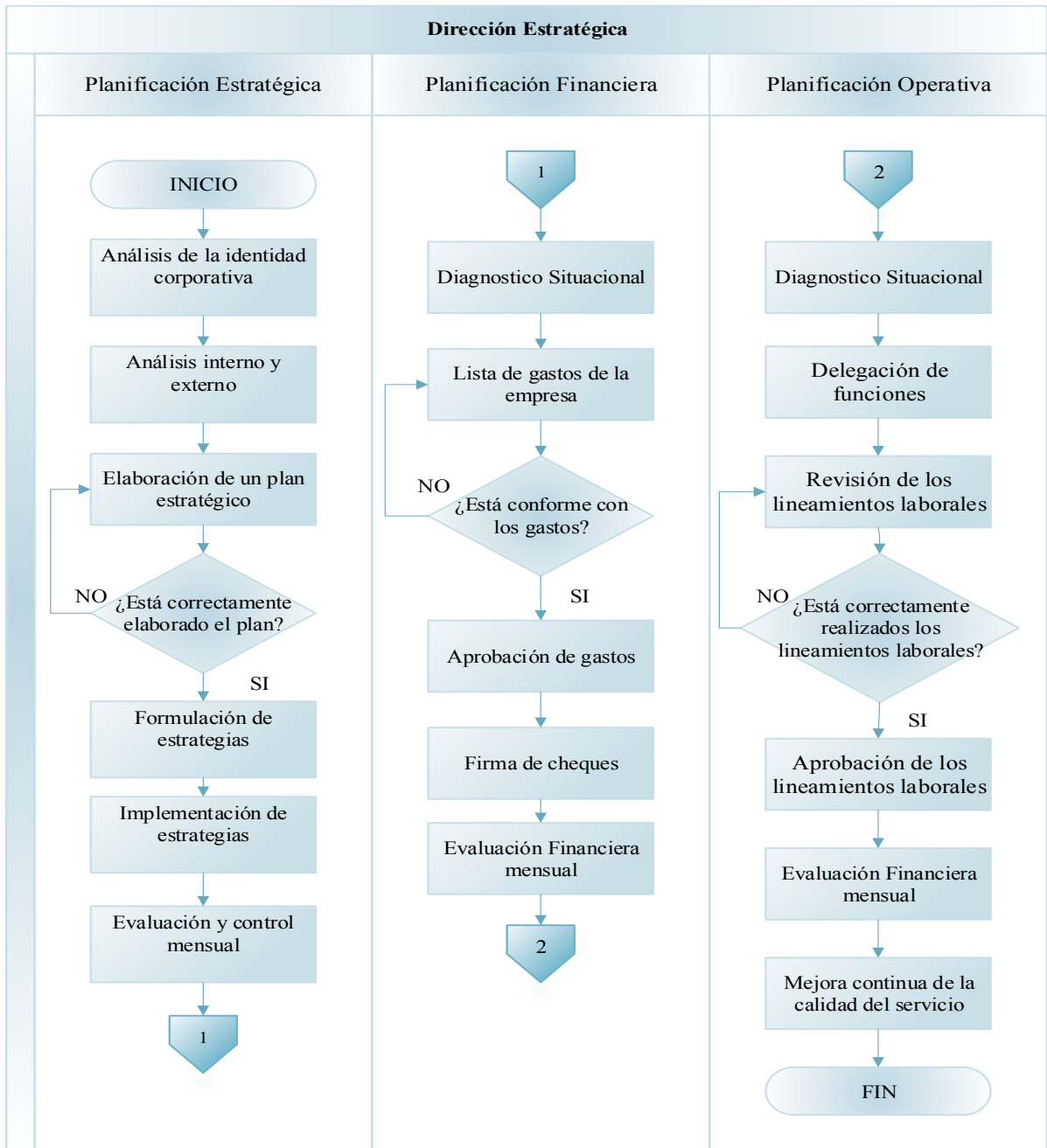


Figura 20 Flujograma del proceso de Dirección Estratégica

### 3.4.6.2.5.1.2. Medición de seguimiento del Procedimiento de la Dirección Estratégica

Tabla 37 Medición del Proceso - Dirección Estratégica

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Satisfacción del cliente	$(\text{N}^\circ \text{ de usuarios satisfechos con el servicio} / \text{N}^\circ \text{ de encuestas realizadas de satisfacción}) * 100$	100%	Mensual	Gerente

### 3.4.6.2.5.2. Procedimiento de la Gestión de la Importación.

**Tabla 38** *Proceso - Gestión de la Importación*

<b>Objetivo</b>		
Satisfacer al cliente con la nacionalización de su mercancía de manera efectiva y segura cumpliendo con todos los requisitos exigidos para dicha operación.		
<b>Alcance</b>		
Inicia con el contacto del cliente con la agencia y finaliza con la cancelación de honorarios por el servicio prestado.		
<b>GESTIÓN DE LA IMPORTACIÓN</b>		
<b>Responsables</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Documentos</b>
Área de importaciones y exportaciones.	1. Se solicita al cliente toda la documentación pertinente a la mercancía que desea importar.	Proforma del producto, certificado de origen.
	2. Se realiza la cotización al agente de aduana por el ingreso al sistema Ecuapass de la declaración aduanera de importación (DAI).	Cotización
	3. Se realiza la cotización a la empresa de transporte.	Cotización
	4. Se realiza la cotización al depósito temporal	Cotización
	5. Se comunica al cliente del valor total por el servicio prestado.	Correo electrónico
	6. Se realiza la contratación del agente de aduana, del transporte y el depósito temporal.	DAI, Carta Porte Internacional, Manifiesto de Carga.
	7. Se le comunica al cliente para que realice el pago por la nacionalización de su mercancía	Liquidación de la DAI.
	8. Se realiza el cobro por el servicio prestado.	Factura por cobro de honorarios.

### 3.4.6.2.5.2.1. Flujograma del procedimiento de Gestión de la Importación

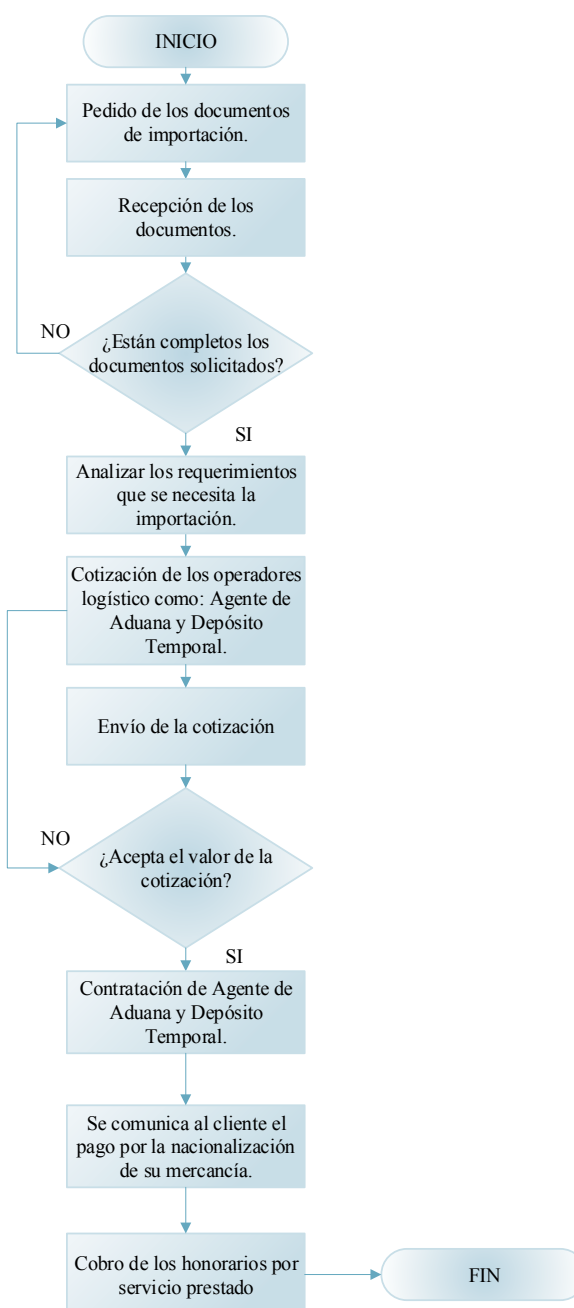


Figura 21 Flujograma del proceso de Importación

### 3.4.6.2.5.2.2. Medición de seguimiento del procedimiento de la Gestión de la Importación

Tabla 39 Medición del Proceso – Gestión de la Importación

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Importaciones	$(N^{\circ} \text{ trámites realizados} / N^{\circ} \text{ de trámites planificados}) * 100$	100%	Mensual	Área de importaciones y exportaciones.

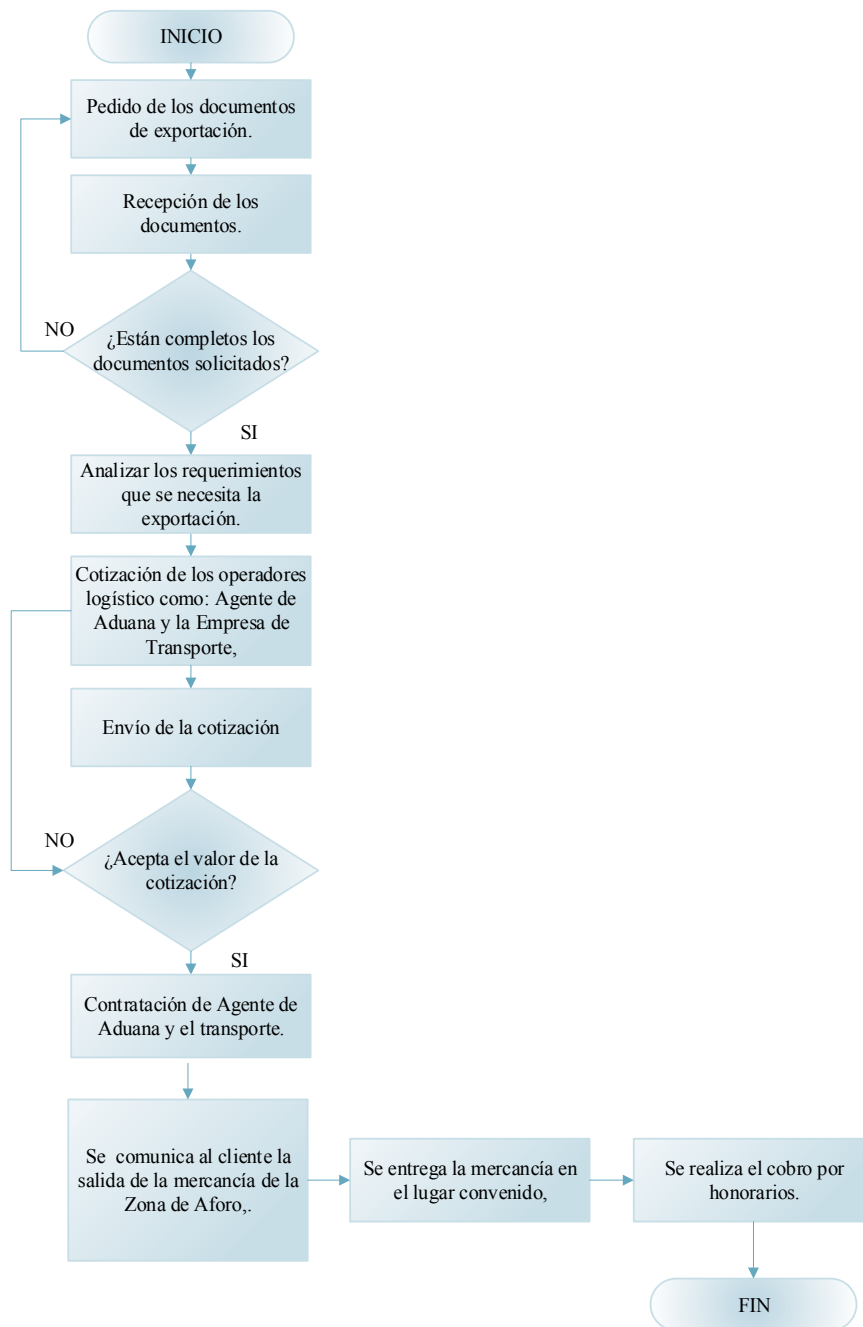
### 3.4.6.2.5.3. Procedimiento de la Gestión de la Exportación.

**Tabla 40** *Proceso - Gestión de la Exportación*

<b>Objetivo</b>		
Satisfacer al cliente con la salida de su mercancía de manera efectiva y segura cumpliendo con todos los requisitos exigidos para dicha operación.		
<b>Alcance</b>		
Inicia con el contacto del cliente con la agencia y finaliza con la cancelación de honorarios por el servicio prestado.		
<b>GESTIÓN DE LA EXPORTACIÓN.</b>		
<b>Responsables</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Documentos</b>
Área de importaciones y exportaciones.	1. Se solicita al cliente toda la documentación pertinente a la mercancía que va a exportar.	Ficha técnica del producto, factura.
	2. Se realiza la cotización al agente de aduana por el ingreso al sistema Ecuapass de la declaración aduanera de exportación (DAE).	Cotización
	3. Se realiza la cotización a la empresa de transporte.	Cotización
	4. Se comunica al cliente del valor total por el servicio prestado.	Correo electrónico
	5. Se realiza la contratación tanto del Agente de Aduana como del transporte.	DAE, CPI, MCI.
	6. Se realiza el cobro por el servicio prestado.	Factura por cobro de honorarios.

### 3.4.6.2.5.3.1. Flujograma del procedimiento de Gestión de la Importación

#### Flujograma del procedimiento de Gestión de la Exportación



**Figura 22** Flujograma del proceso de Exportación

### 3.4.6.2.5.3.2. Medición de seguimiento del Procedimiento de la Gestión de la Exportación

Tabla 41 Medición del Proceso – Gestión de la Exportación.

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Exportaciones	$(\text{N}^\circ \text{ trámites realizados} / \text{N}^\circ \text{ de trámites planificados}) * 100$	100%	Mensual	Área de importaciones y exportaciones.

### 3.4.6.2.5.4. Procedimiento de la Gestión del Transporte

Tabla 42 Proceso - Gestión del Transporte

Objetivo		
Satisfacer al cliente con la entrega segura de sus mercancías en el tiempo y sitio acordado.		
Alcance		
Inicia con el contacto del cliente con la agencia y finaliza con la cancelación de honorarios por el servicio prestado.		
GESTIÓN DEL TRANSPORTE.		
Responsables	Procedimiento	Documentos
Área de Gestión del Transporte	1. Recibe la documentación necesaria para la importación o exportación según sea el caso y realiza su entrega al área de importaciones – exportaciones.	Facturas, Certificados de origen.
	2. Revisa que este toda la documentación y determina el tipo de vehículo más idóneo para transportar la mercancía.	Facturas con peso y cantidad
	3. Se realiza la cotización y contratación a la Empresa de Transporte.	Carta Porte Internacional, Manifiesto de Carga
	4. Se comunica al cliente del valor total por el servicio prestado.	Correo electrónico.
	5. Se realiza el cobro por el servicio prestado.	Factura por cobro de honorarios.

### 3.4.6.2.5.4.1. Flujograma del procedimiento de Gestión del Transporte

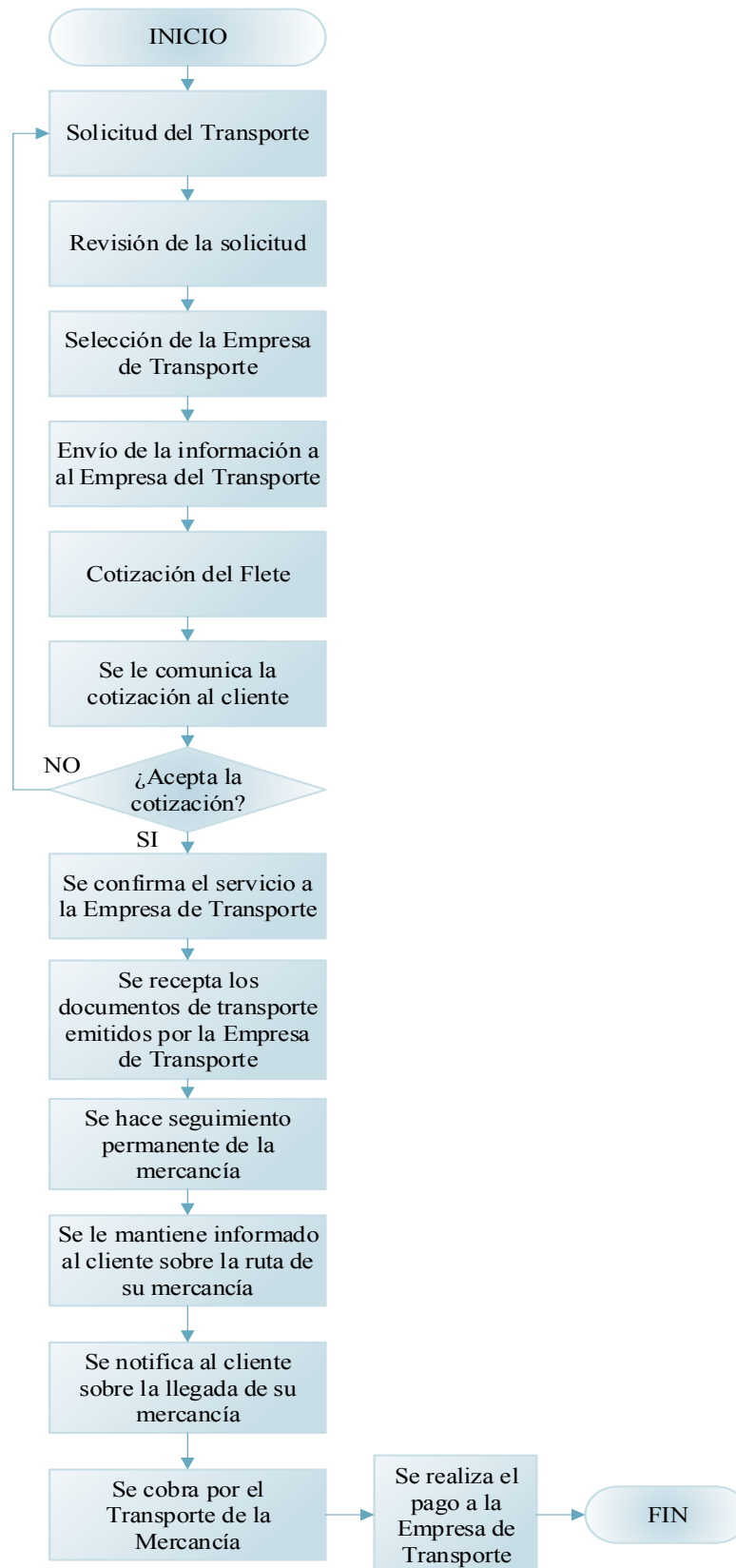


Figura 23 Flujograma del proceso de Gestión del Transporte

### 3.4.6.2.5.4.2. Medición de seguimiento del procedimiento de la Gestión del Transporte

Tabla 43 Medición del Proceso – Gestión del Transporte

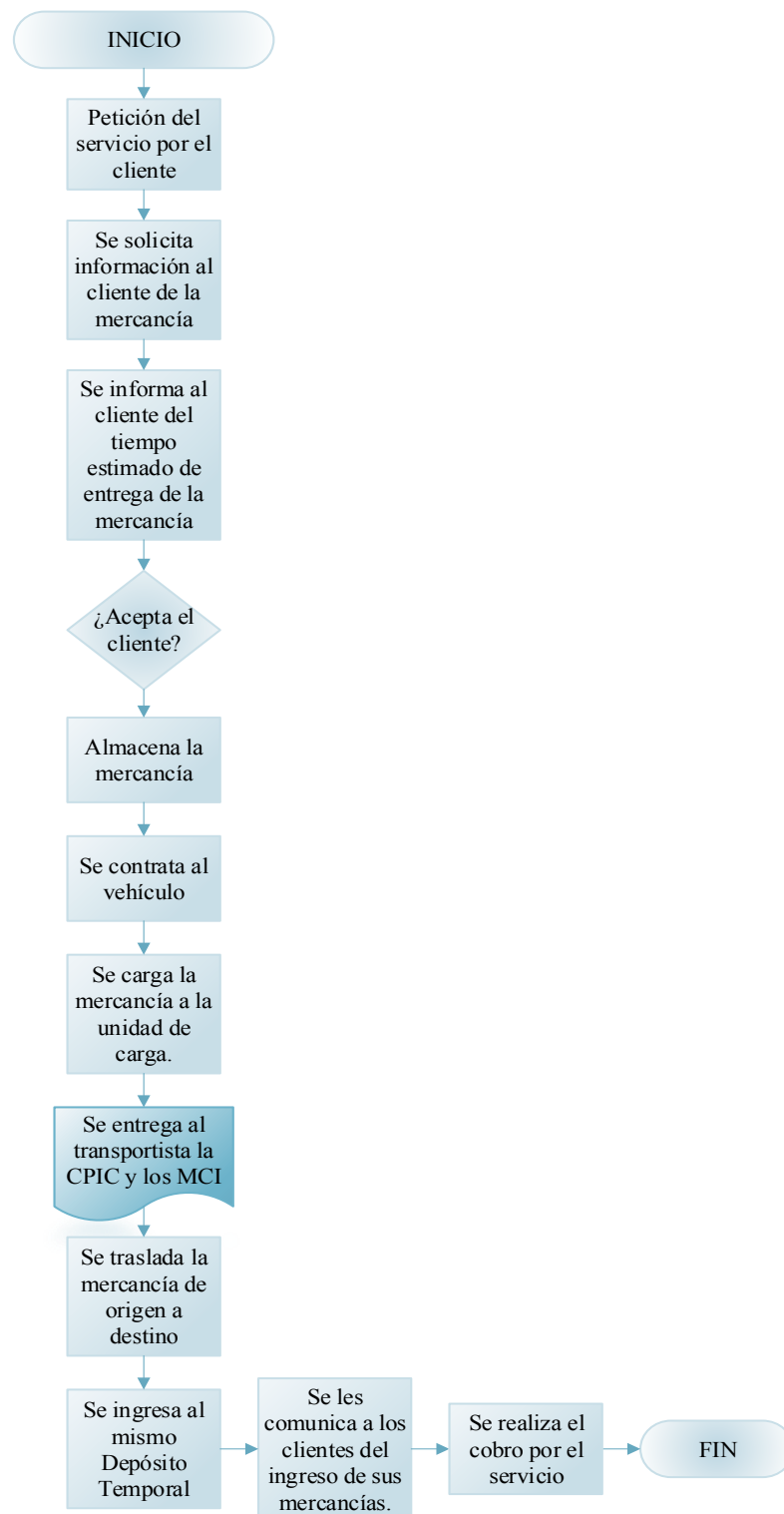
Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Transporte	(Nº viajes realizados/ Nº de viajes planificados)* 100	100%	Mensual	Área de la Gestión del Transporte

### 3.4.6.2.5.5. Procedimiento de Consolidación de Carga

Tabla 44 Proceso – Consolidación de Carga.

Objetivo		
Agrupar las mercancías de varios importadores y transportarla de origen a destino en el mismo depósito temporal.		
Alcance		
Inicia con el contacto del cliente con la agencia y finaliza con la cancelación de honorarios por el servicio prestado.		
CONSOLIDACIÓN DE CARGA.		
Responsables	Procedimiento	Documentos
Área de Gestión del Transporte	1. Se receipta la petición del cliente para consolidar su mercancía.	Facturas, con peso y cantidad.
	2. Se le indica al cliente el tiempo aproximando que se demorará en enviar su mercancía.	Informe
	3. Se receipta la mercancía para ser agrupada con la de otros clientes.	Recibo que conste la entrega de la mercancía a la Agencia por parte del cliente.
	4. Se contrata a la empresa de transporte	Carta Porte y Manifiestos de Carga.
	5. Se carga la mercancía en un solo vehículo.	
	6. Se envía la mercancía consolidada al lugar de destino.	

### 3.4.6.2.5.5.1. Flujograma del procedimiento de Consolidación de Carga



**Figura 24** Flujograma del proceso de Consolidación de Carga

### 3.4.6.2.5.2. Medición de seguimiento del Procedimiento de la Consolidación de Carga

Tabla 45 Medición del Proceso – Consolidación de Carga

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Consolidación	$(\text{N}^\circ \text{ consolidaciones realizadas} / \text{N}^\circ \text{ de consolidaciones planificados}) * 100$	100%	Mensual	Área de la Gestión del Transporte

### 3.4.6.2.5.6. Procedimiento de Contabilidad

Tabla 46 Proceso – Contabilidad

Objetivo		
Contribuir con el registro y manejo de las cuentas de la agencia, entregado mensualmente informes económicos de la actividad que registra la misma.		
Alcance		
Inicia con el registro de la actividad económica de la agencia y finaliza con la aprobación de los informes por parte de gerencia.		
CONTABILIDAD		
Responsables	Procedimiento	Documentos
Contador	1. Se receipta los documentos contables.	Facturas de cobro por honorarios, pago de servicios básicos, pago de arriendo y el registro de las actividades que realiza la Agencia.
	2. Realiza los estados financieros de la Agencia.	
	3. Emite un informe económico de los gastos e ingresos de la Agencia.	

### 3.4.6.2.5.6.1. Flujograma del procedimiento de Contabilidad

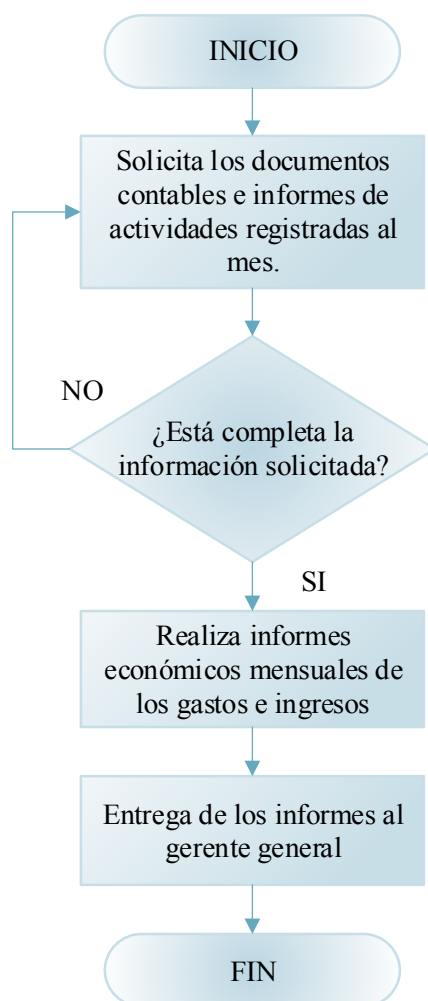


Figura 25 Flujograma del proceso de Contabilidad.

### 3.4.6.2.5.6.2. Medición de seguimiento del procedimiento de Contabilidad

Tabla 47 Medición del Proceso – Contabilidad.

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Gestión financiera	(Ingresos – gastos)	100%	Mensual	Contador

### 3.4.6.2.5.7. Procedimiento de Sistemas

**Tabla 48** *Proceso – Sistemas*

<b>Objetivo</b>		
Brindar manteniendo y soporte técnico a los equipos de cómputo de la agencia para su óptima operación.		
<b>Alcance</b>		
Inicia con la solicitud por parte de la agencia y finaliza con el pago por los servicios prestados.		
<b>SISTEMAS</b>		
<b>Responsables</b>	<b>Procedimiento</b>	<b>Documentos</b>
Técnico	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisión y evaluación de todos los equipos de cómputo de la Agencia.</li> <li>2. Se brinda el manteniendo técnico de los quipos que lo requieran.</li> <li>3. Emite un informe al gerente de los daños que tenían los equipos.</li> </ol>	Facturas de cobro por servicio técnico.

### 3.4.6.2.5.7.1. Flujograma del procedimiento de Sistemas

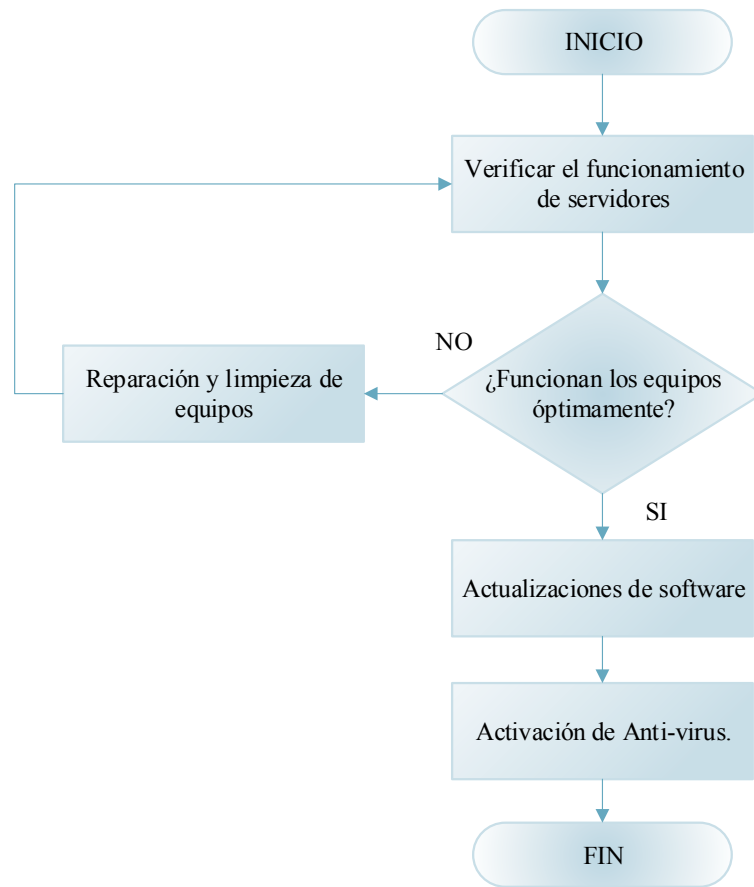


Figura 26 Flujograma del proceso de Sistemas

### 3.4.6.2.5.7.2. Medición de seguimiento del procedimiento de Sistemas

Tabla 49 Medición del Proceso – Sistemas

Nombre del indicador	Fórmula de cálculo	Estándar /Meta	Periodicidad de cálculo	Responsable
Reparación	(Costo de mantenimiento/valor del activo/)	100%	Mensual	Técnico

### 3.4.6.3. Mix Marketing de Agencia de Carga Internacional por Carretera “Assistance Cargo”

El Mix de Marketing orientado al servicio establece estrategias que impulsan a la comercialización del servicio enfocándose a las necesidades del cliente, a continuación se detallan las 7Ps consideradas en el mix de marketing para los servicios.

### 3.4.6.3.1. Servicio

La agencia de carga internacional “Assistance Cargo Cía. Ltda” brinda un servicio integral a empresas o personas que deseen importar o exportar, enfocándose en tres pilares fundamentales: seguridad, trazabilidad y costos, a través de aplicativos móviles haciendo que su experiencia sea más agradable.



**Agencia de Carga Internacional**  
Assistance Cargo

**Agencia de Carga Internacional por Carretera**  
"Assistance Cargo"

**Servicios:**  
Nos encargamos de Gestionar el Transporte de tus Mercancías a nivel:

- Nacional.
- Internacional.

**Brindamos Asesoría en:**

- Declaración Simplificada de Importación.
- Canasta Transfronteriza.
- Certificaciones Internacionales.
- Importaciones y Exportaciones desde Colombia.
- Regímenes Aduaneros.
- Clasificación Arancelaria.
- Certificado de Origen.

**Contáctanos:**

- Número Celular: 0989033084
- Correo Electrónico: [assistancercargo@gmail.com](mailto:assistancercargo@gmail.com)
- Página Web: <https://assistancercargo.wixsite.com/agenciacargainter>
- Facebook: @assistancercargo
- Tulcán-Ecuador

*Figura 27* Servicios de la Agencia de Carga Internacional.

#### ✓ Asesoramiento

¿Necesitas importar o exportar y no sabes cómo? Assistance Cargo tú mejor aliado, se pone a disposición el servicio de asesoramiento en todo lo concerniente a temas de comercio exterior: clasificación arancelaria, valoración aduanera, cálculo de tributos, regímenes aduaneros, Incoterms, aduanas, negociación comercial internacional, certificaciones internacionales, declaración aduanera simplificada, canasta transfronteriza y más. Se emitirá un informe detallado con todos los requerimientos del cliente.

### ✓ **Gestión del Transporte**

El transporte de tus mercancías más seguro. Se gestionará el traslado de cualquier tipo de productos, trabajando con empresas y vehículos legalmente habilitados a nivel nacional e internacional, dichos vehículos estarán siendo monitoreados constantemente a través de GPS con la finalidad de prevenir cualquier problema que se pueda presentar en carretera, preservando siempre la seguridad de la mercancía. El servicio que se brindará será de puerta a puerta.

### ✓ **Consolidación de Carga**

No te preocupes por los costos de transporte. Se realizará la agrupación de carga de diferentes clientes para ser transportados en un mismo vehículo, cumpliendo con las disposiciones del SENA, todo esto con la finalidad de completar el peso y espacio de la unidad de carga compartiendo el flete y reduciendo costos.

### ✓ **Importación y Exportación**

No te preocupes más, Assistance Cargo lo hace por ti; gestionará toda la logística de importación y exportación de mercancías, se contratará al agente de aduana, depósito temporal, y transporte con la finalidad de llevar la mercancía al lugar convenido en perfecto estado y en el tiempo establecido.

#### **3.4.6.3.2. Precio**

Los precios variarán según el servicio que el cliente vaya a requerir, cabe mencionar que determinar estos precios se tomó como referencia los precios aproximados otorgados por los diferentes OCE's de Tulcán.

**Tabla 50** Precios de los servicios de "Assistance Cargo"

<b>Lista de Precios</b>	
<b>Servicio</b>	<b>Precio</b>
Importación-Exportación	\$ 100,00
Asesoramiento	\$ 30,00
Gestión del Transporte de Mercancías Internacional	\$ 40,00
Consolidación de Mercancías Internacional	\$ 60,00

### 3.4.6.3.3. Plaza

Assistance Cargo decide que la mejor manera de generar confianza en los clientes es por medio de una oficina especializada, por lo que la contratación de los servicios será de manera directa, además estando a la vanguardia de la tecnología y aplicando lo establecido en la industria 4.0 se podrá contratar los servicios mediante el uso de una aplicación web denominada “Assistance Cargo” estableciendo una interacción personalizada entre el cliente y el personal de cada área de la agencia.



*Figura 28* Aplicación Móvil de Assistance Cargo.

### 3.4.6.3.4. Promoción

Para la promoción de la agencia se utilizará tanto el marketing tradicional como el marketing digital. Refiriéndose al marketing tradicional, se repartirán volantes en zonas de mayor afluencia del mercado objeto de estudio, mientras tanto que en el marketing digital se utilizará las diferentes redes sociales en las cuales se ofertarán los servicios e información concerniente a temas de comercio exterior o noticias que sean referentes al mismo. Por otra parte se pondrá a disposición una página web que brindará información como misión, visión, valores y servicios de la agencia de carga internacional por carretera.

A continuación se muestra la promoción que se realizará para captar clientes.

### ✓ Volantes

¿Deseas Importar desde Colombia? Nosotros lo hacemos por ti...!! Importamos toda clase de productos: Bisutería, Ropa, Accesorios, Televisores, Impresoras, Celulares, etc. Trabajamos bajo pedido...!! Assistance Cargo tu mejor Aliado...!! Trabajo 100% Garantizado

Contáctenos:

- Whatsapp: 0989033084
- Correo: assistancecargo@gmail.com
- Facebook: @assistancecargo
- Web: <https://assistancecargo.wixsite.com/agenciacargainter>
- Tulcán-Ecuador

Figura 29 Volantes para la promoción de la Agencia.

### ✓ Página en Facebook

Brindamos Asesoría Integral en lo referente a Comercio Exterior, Aduanas y Negociación Comercial Internacional

Figura 30 Promoción para la Agencia en Facebook.

## ✓ Página en Instagram



Figura 31 Promoción para la Agencia en Instagram.

## ✓ Perfil en Whatsapp

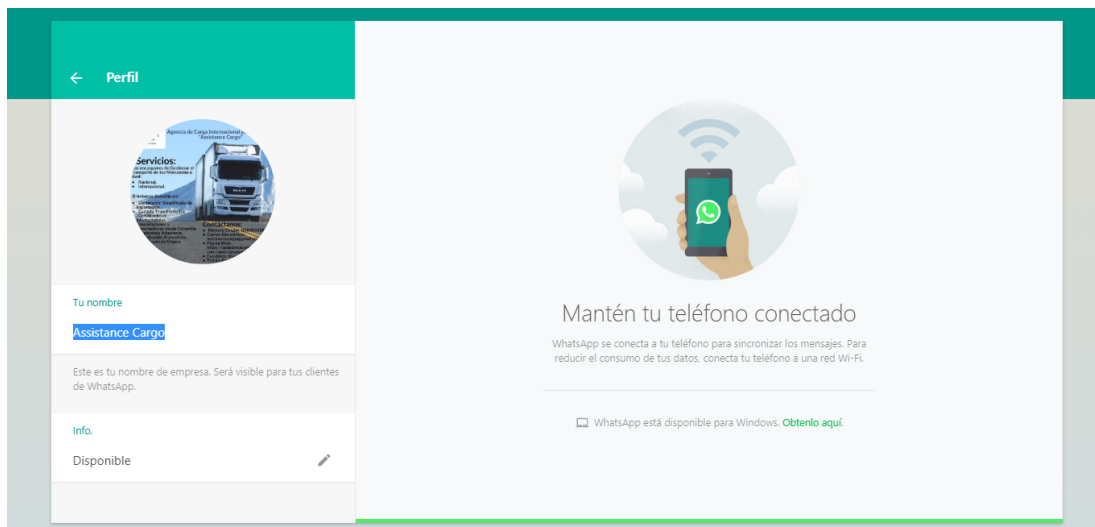


Figura 32 Promoción para la Agencia en Whatsapp.

## ✓ Página Web de la Agencia

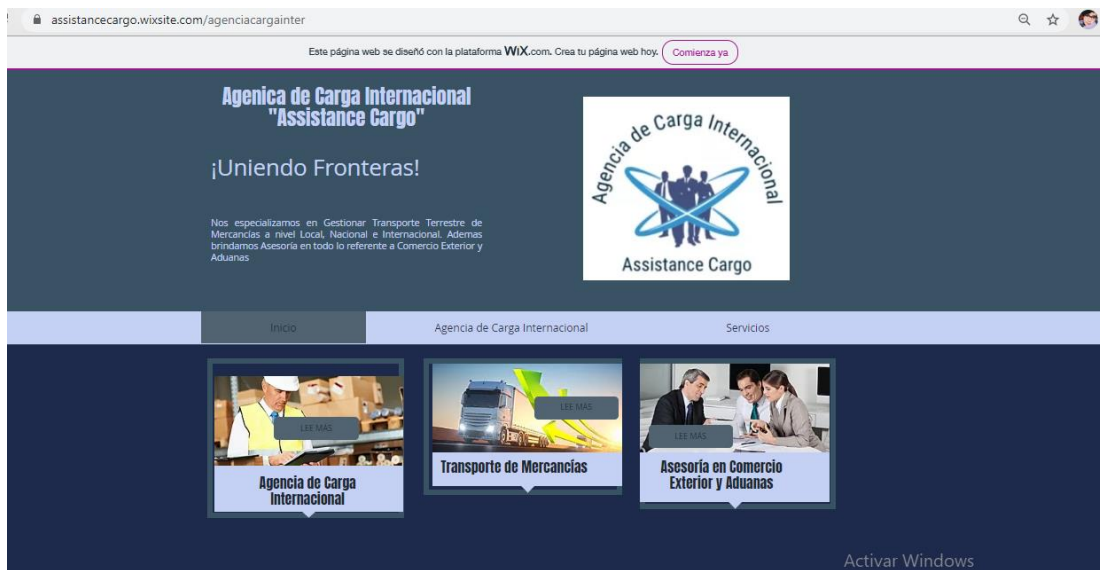


Figura 33 Promoción para la Agencia su página web.

## ✓ Publicidad en Redes Sociales

Agencia de Carga Internacional Assistance Cargo

### Agencia de Carga Internacional por Carretera "Assistance Cargo"

#### Tipos de Cambio - 2019/06/11

Currency	Rate (per 1 USD)
COP	3259,49
BOB	6,90
PEN	3,33
CNY	6,91
EUR	0,88

El Cambio se lo realizo con los siguientes países: Colombia, Bolivia, Perú, China y Europa. Todas las cifras son tipos de cambio del mercado medio en tiempo real, las cuales sirven sólo de referencia.

Contáctenos:

- Whatsapp: 0989033084
- Correo: [assistancercargo@gmail.com](mailto:assistancercargo@gmail.com)
- Facebook: [@assistancercargo](https://www.facebook.com/assistancercargo)
- Web: <https://assistancercargo.wixsite.com/agenciacargainter>
- Tulcán-Ecuador





Agencia de Carga Internacional  
Assistance Cargo

**Agencia de Carga Internacional por Carretera "Assistance Cargo"**

**Envase, Empaque y Embalaje ¿Cuál es la Diferencia?**

**DIFERENCIAS ENTRE ENVASE, EMPAQUE & EMBALAJE**







Envase.- Se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos. En forma más estricta, el envase es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo. También se le conoce como "Embalaje Primario".

Empaque.- Es cualquier material que encierra o protege un artículo con o sin envase con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. También se le conoce como "Embalaje Secundario".

Embalaje.- Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía.

Teléfono: 0989033084

Correo: [assistancecargo@gmail.com](mailto:assistancecargo@gmail.com)

**Figura 34** Publicidad en Redes Sociales

### 3.4.6.3.5. Personas

El personal que laborará en la agencia debe tener conocimientos en comercio exterior, negociación comercial internacional, logística, transporte o afines dependiendo del área en la que se vayan a desenvolver, además recibirá capacitaciones permanentes con la finalidad de

actualizar sus conocimientos y así brindar un servicio de calidad, cabe mencionar que todo el personal será cualificado; logrando la diferenciación del servicio a través del talento humano.

#### **3.4.6.3.6. Procesos**

Son todas las actividades que se realiza para la operatividad de la agencia las cuales son necesarias para determinar la satisfacción del cliente, estos procesos serán simplificados con el uso de la aplicación móvil, el tiempo de respuesta será inmediato y sobre todo se disminuirá la utilización de papel ya que se priorizará la documentación electrónica. Siendo así en la Zona 1 los pioneros en el uso de aplicaciones para brindar un mejor servicio; logrando así la diferenciación respecto a la competencia.

#### **3.4.6.3.7. Evidencia Física**

Se relaciona a toda evidencia que rodea el cliente en todo el proceso de la contratación del servicio, por lo que en cada área de la agencia se deberán entregar informes al gerente por cada servicio prestado; además se puede tomar como evidencias las recomendaciones que se realizan a través de las redes sociales y pagina web de la agencia por parte de los clientes.

#### **3.4.6.4. Aspecto Legal**

El aspecto legal busca determinar los requisitos legales para la constitución de la agencia y el pago de patente por la aplicación web.

##### **3.4.6.4.1. Obtención del RUC**

En este caso el Registro Único de Contribuyentes será para persona jurídica, por lo que el Servicio de Rentas Internas – SRI (2020) señala los siguientes requisitos:

- ✓ Llenar los Formulario 01A y 01B
- ✓ Escrituras de constitución nombramiento del representante legal (notaria)
- ✓ Copia y original de la cedula de identidad del representante legal
- ✓ Copia y original del comprobante de votación del último proceso electoral del representante legal

- ✓ Entregar una copia de un comprobante de pago de un servicio básico el cual certifique la dirección de la agencia

#### **3.4.6.4.2. Requisitos de Constitución**

La agencia será constituida por una Compañía de Responsabilidad Limitada, que para efectos tributario se consideran como sociedades de capital, además que se conformará por cuatro socios y va a operar bajo una razón social “ASSISTANNCE CARGO”, a continuación se detallan los requisitos estipulados en la Ley de Compañías (2018) y en el Servicio de Rentas Internas (2020).

- ✓ Registro Único de Contribuyentes (RUC), (original y copia)
- ✓ Escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil del cantón Tulcán, (original y copia)
- ✓ Nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil
- ✓ Pago de la patente municipal, (original y copia)
- ✓ Capital mínimo de 400 dólares de los Estado Unidos de América, abriendo una cuenta de integración de capital en cualquier banco del país

Cabe mencionar que el Registrador Mercantil del cantón Tulcán remite la inscripción Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

En los requisitos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2020) estipula específicamente que las compañías que se dediquen al transporte de bienes, es indispensable que obtengan el informe favorable previo de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, el cual incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.

#### **3.4.6.4.3. Requisitos del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador**

En el Reglamento al COPCI en su artículo 2, inciso b, señala que la persona jurídica autorizada por el SENA E puede ofrecer servicios de agrupación de carga, presentación de declaraciones aduaneras de exportación y emitir documentos de transporte, se la cataloga

como agente de carga de exportaciones, por lo que a continuación se detalla los requisitos que establece la Aduana del Ecuador.

### **Requisitos legales**

- ✓ Copia de la escritura de constitución de la compañía en cuyo objeto social se contemple esta actividad
- ✓ Copia del nombramiento del representante legal de la empresa
- ✓ Contrato con empresas exportadoras, importadoras, agentes comerciales o agencias de carga corresponsales en el exterior, a las que preste sus servicios
- ✓ Copia del Registro Único de Contribuyentes

### **Requisitos Técnicos**

- ✓ Área de Oficina
- ✓ Equipos de Computó indispensables (computadoras, impresoras)
- ✓ Descripción de los equipos de cómputo, incluidos los programas y especificaciones técnicas
- ✓ Acceso a internet
- ✓ Correo Seguro
- ✓ Talento humano de las áreas de importación y exportación con dominio en inglés
- ✓ Certificación del registrador de la propiedad sobre los bienes inmuebles que posee la empresa

#### **3.4.6.4.4. Requisitos de la Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional**

Es importante la afiliación a esta asociación ya que ayudara a fortalecer alianzas estratégicas entre Agencias de Carga que ya están consolidadas en el mercado.

ASEACI (2020) señala, solicitud por escrito, dirigida a la junta directiva nacional firmada por el representante legal de la empresa, adjuntando los siguientes documentos:

- ✓ Copia de la escritura de constitución de la compañía y última reforma de estatutos
- ✓ Copia de cédula, certificado de votación y nombramiento del representante legal
- ✓ Copia de Ruc
- ✓ Copia de registro como agente de exportación
- ✓ Certificado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías del Ecuador
- ✓ Copia del último balance general
- ✓ Cartas de referencia de 2 miembros activos de ASEACI
- ✓ Dos cartas con referencias comerciales de la compañía
- ✓ Referencias bancarias de la compañía por escrito
- ✓ Listado con el nombre de los ejecutivos, tiempo de experiencia profesional y número de empleados de la empresa

#### **3.4.6.4.5. Requisitos para patentar la aplicación móvil de la Agencia**

Se considera importante patentar la aplicación móvil porque de tal manera otorga el derecho exclusivo para su utilización por lo que se toma como patente de innovación.

SENADI (2020) detalla los siguientes requisitos para la patente de innovación:

##### **Creación de un Casillero virtual**

- ✓ Ingresar a la página web del SENADI [www.derechosintelectuales.gob.ec](http://www.derechosintelectuales.gob.ec)
- ✓ Clic en programa/servicios
- ✓ Opción casillero virtual
- ✓ Llenar los datos que le solicitan en el casillero virtual
- ✓ Una vez enviado los datos, llegará al correo electrónico un usuario y contraseña, los mismo que se los podrá cambiar

## **Ingreso de solicitud de patente**

- ✓ Una vez creado el casillero virtual, dirigirse a solicitudes en línea
- ✓ Ingresar con usuario y contraseña
- ✓ Clic en solicitud de patente
- ✓ Seleccionar el tipo de patente en este caso patente de invención
- ✓ Proceder a llenar la planilla que se despliega
- ✓ Al terminar de llenar la planilla se genera el comprobante de pago (Banco del Pacífico)

## **3.4.7. ANÁLISIS ECONÓMICO**

### **3.4.7.1 Inversión Inicial**

Para determina la inversión inicial es necesario primero obtener los activos fijos o tangibles además de las gastos operación y constitución de la agencia para su correcta puesta en marcha.

### **3.4.7.2 Activos Fijos**

A continuación se detalla todos los equipos, muebles e infraestructura que necesita la Agencia:

**Tabla 51** *Activos Fijos.*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
<b>Equipos de Cómputo</b>			
Computador	5	\$ 606,25	\$ 3.031,25
Teléfono	5	\$ 20,53	\$ 102,65
Impresora	2	\$ 575,44	\$ 1.150,88
Proyector	1	\$ 535,71	\$ 535,71
Aplicación Web	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
<b>Muebles y Enseres</b>			
Escritorio	5	\$ 149,99	\$ 749,95
Archivadores	5	\$ 86,33	\$ 431,65
Sillones	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Sala de reuniones	1	\$ 475,00	\$ 475,00
Sillas	12	\$ 30,00	\$ 360,00
<b>Equipo de Oficina</b>			
Útiles de Oficina	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>Intangible</b>			
Patente	1	\$ 160,00	\$ 160,00
<b>Total Activos Fijos</b>			<b>\$ 15.447,09</b>

### 3.4.7.3 Activos Diferidos

A continuación se detalla todos los gastos de constitución de la agencia:

**Tabla 52** *Activos Diferidos.*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Constitución	\$ 400,00	\$ 400,00
Honorarios Asesor de Constitución	\$ 300,00	\$ 300,00
Honorario Abogado y Notaría	\$ 800,00	\$ 500,00
Firma electrónica	\$ 37,00	\$ 37,00
Otros gastos de Constitución	\$ 80,00	\$ 80,00
<b>Total</b>		<b>\$1.317,00</b>

En esta tabla se detallan todos los gastos que se necesitan para constituir la agencia de carga para su óptimo funcionamiento.

### 3.4.7.4 Gastos Administrativos

Es muy importante detallar los costos administrativos en los que debe incurrir la agencia para el correcto desempeño de la misma.

Para la proyección de los 5 años de los diferentes gastos se utilizó el porcentaje de inflación anual de 2,38% según el INEC, 2020; para la proyección de los salarios se tomó en cuenta la tasa de incremento salarial del 1,52% según el Banco Central, 2020.

**Tabla 53** *Gastos Administrativos.*

<b>Detalle</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Sueldo	\$ 17.951,20	\$ 19.870,26	\$ 20.143,41	\$ 20.420,71	\$ 20.702,22
Suministros de Oficina	\$ 480,00	\$ 491,42	\$ 503,12	\$ 515,09	\$ 527,35
Suministros de Limpieza	\$ 240,00	\$ 245,71	\$ 251,56	\$ 257,55	\$ 263,68
Depreciaciones	\$ 4.510,16	\$ 4.510,16	\$ 4.510,16	\$ 4.510,16	\$ 4.510,16
Amortizaciones	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
<b>Total</b>	<b>\$ 30.381,36</b>	<b>\$ 32.317,55</b>	<b>\$ 32.608,25</b>	<b>\$ 32.903,51</b>	<b>\$ 33.203,41</b>

### 3.4.7.5 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas nos permitieron detallar todo lo que necesita la agencia para generar ingresos y lograr mantenerse en el mercado.

**Tabla 54** *Gastos de Ventas.*

<b>Detalle</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Salarios	\$ 28.611,00	\$ 31.664,05	\$ 32.098,60	\$ 32.098,60	\$ 32.987,62
Publicidad	\$ 600,00	\$ 614,28	\$ 628,90	\$ 643,87	\$ 659,19
Servicios Básicos	\$ 600,00	\$ 614,28	\$ 628,90	\$ 643,87	\$ 659,19
Arriendo	\$ 2.400,00	\$ 2.457,12	\$ 2.515,60	\$ 2.575,47	\$ 2.636,77
Suministros de Oficina	\$ 360,00	\$ 368,57	\$ 377,34	\$ 386,32	\$ 395,52
<b>Total</b>	<b>\$ 32.571,00</b>	<b>\$ 35.718,30</b>	<b>\$ 36.249,34</b>	<b>\$ 36.348,13</b>	<b>\$ 37.338,29</b>

### 3.4.7.6 Capital de Trabajo

Son todos los gastos en los que incurre la agencia para generar ingresos y están constituidos por los gastos administrativos y de ventas, no se toma en cuenta gastos de producción debido a que no se va a producir ningún producto sino más bien se va a prestar un servicio.

**Tabla 55** *Capital de Trabajo.*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Gastos Administrativos	\$ 30.381,36
Gastos de Ventas	\$ 32.571,00
<b>Total</b>	<b>\$ 62.952,36</b>

### 3.4.7.7 Inversión Inicial

Es la cantidad de dinero que la agencia necesita para llevar a cabo sus actividades comerciales. Para que la agencia de carga internacional por carretera pueda realizar dichas actividades comerciales necesita \$79.716,48 USD, los cuales cubrirán todos los gastos antes mencionados.

**Tabla 56** *Inversión Inicial*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Inversión Fija	\$ 15.447,12
Capital de Trabajo	\$ 62.952,36
Gastos Constitución	\$ 1.317,00
<b>Total</b>	<b>\$ 79.716,48</b>

### 3.4.7.8 Financiamiento del Proyecto

Muchos de los emprendimientos necesitan de una contribución de dinero por parte de una identidad bancaria para poder concretar lo planeado.

**Tabla 57** *Financiamiento del Proyecto.*

<b>Detalle</b>	<b>Participación</b>	<b>Valor</b>
Capital Propio	66%	\$ 52.612,88
Capital Ajeno	34%	\$ 27.103,60
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>\$ 79.716,48</b>

### 3.4.7.9 Estados Financieros

Se detalla todos los ingresos y gastos en los que incurre la Agencia con el fin de determinar la utilidad neta durante los próximos 5 años a partir del año 2019.

#### 3.4.7.9.1 Balance General

El Balance General es un resumen financiero con respecto a la Agencia de Carga el cual permite tomar decisiones en lo concerniente a inversiones y financiamiento.

## Balance General con Financiamiento

Tabla 58 Balance General con Financiamiento.

<b>Activos Corrientes</b>			<b>Pasivos</b>		
Bancos		\$ 62.952,36	Préstamos Bancarios		\$ 27.103,60
	<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 62.952,36</b>		<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 27.103,60</b>
<b>Activos Fijos</b>					
Equipo de Cómputo		\$ 12.820,52			
Muebles y Enseres		\$ 2.366,60			
Equipo de Oficina		\$ 100,00			
Patente		\$ 160,00			
	<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 15.447,12</b>			
<b>Activos Diferidos</b>			<b>Patrimonio</b>		
Gatos Constitución		\$ 1.317,00	Capital Social		\$ 52.612,88
	<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>\$ 1.317,00</b>		<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 52.612,88</b>
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 79.716,48</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>		<b>\$ 79.716,48</b>

## Balance General sin Financiamiento

Tabla 59 Balance General sin Financiamiento.

<b>Activos Corrientes</b>			<b>Pasivos</b>		
Bancos		\$ 62.952,36	Préstamos Bancarios	\$	-
	<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 62.952,36</b>		<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ -</b>
<b>Activos Fijos</b>					
Equipo de Cómputo		\$ 12.820,52			
Muebles y Enseres		\$ 2.366,60			
Equipo de Oficina		\$ 100,00			
Patente		\$ 160,00			
	<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 15.447,12</b>			
<b>Activos Diferidos</b>			<b>Patrimonio</b>		
Gatos Constitución		\$ 1.317,00	Capital Social	\$	79.716,48
	<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>\$ 1.317,00</b>		<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 79.716,48</b>
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 79.716,48</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>		<b>\$ 79.716,48</b>

### 3.4.7.9.2 Estado de Resultados

En este estado se detallan todos los resultados que se obtienen del proyecto en un tiempo determinado, en cual se indican tanto los ingresos como egresos que la Agencia incurre para su funcionamiento.

## Estado de Resultados con Financiamiento

Tabla 60 Estado de Resultados con Financiamiento.

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ingresos</b>	<b>\$ 106.420,00</b>	<b>\$ 108.394,59</b>	<b>\$ 110.390,24</b>	<b>\$ 112.307,38</b>	<b>\$ 114.346,50</b>
Gestión M-X	\$ 61.300,00	\$ 62.300,00	\$ 63.300,00	\$ 64.200,00	\$ 65.200,00
Asesoría	\$ 12.960,00	\$ 13.239,94	\$ 13.525,92	\$ 13.818,08	\$ 14.116,55
Gestión Transporte	\$ 30.720,00	\$ 31.383,55	\$ 32.061,44	\$ 32.753,96	\$ 33.461,45
Consolidación	\$ 1.440,00	\$ 1.471,10	\$ 1.502,88	\$ 1.535,34	\$ 1.568,51
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 106.420,00</b>	<b>\$ 108.394,59</b>	<b>\$ 110.390,24</b>	<b>\$ 112.307,38</b>	<b>\$ 114.346,50</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 62.952,36</b>	<b>\$ 68.035,85</b>	<b>\$ 68.857,59</b>	<b>\$ 69.251,63</b>	<b>\$ 70.541,70</b>
Gastos Administrativos	\$ 30.381,36	\$ 32.317,55	\$ 32.608,25	\$ 32.903,51	\$ 33.203,41
Gastos de Ventas	\$ 32.571,00	\$ 35.718,30	\$ 36.249,34	\$ 36.348,13	\$ 37.338,29
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 43.467,64</b>	<b>\$ 40.358,74</b>	<b>\$ 41.532,65</b>	<b>\$ 43.055,75</b>	<b>\$ 43.804,80</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$ 2.982,15</b>	<b>\$ 2.454,35</b>	<b>\$ 1.860,61</b>	<b>\$ 1.192,69</b>	<b>\$ 441,33</b>
Intereses Bancarios	\$ 2.982,15	\$ 2.454,35	\$ 1.860,61	\$ 1.192,69	\$ 441,33
<b>Utilidad Neta Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 40.485,49</b>	<b>\$ 37.904,39</b>	<b>\$ 39.672,04</b>	<b>\$ 41.863,06</b>	<b>\$ 43.363,47</b>
15% Participación Trabajadores	\$ 6.072,82	\$ 5.685,66	\$ 5.950,81	\$ 6.279,46	\$ 6.504,52
<b>Utilidad antes Impuesto a la Renta</b>	<b>\$ 34.412,66</b>	<b>\$ 32.218,73</b>	<b>\$ 33.721,24</b>	<b>\$ 35.583,60</b>	<b>\$ 36.858,95</b>
25% Impuesto a la Renta	\$ 8.603,17	\$ 8.054,68	\$ 8.430,31	\$ 8.895,90	\$ 9.214,74
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 25.809,50</b>	<b>\$ 24.164,05</b>	<b>\$ 25.290,93</b>	<b>\$ 26.687,70</b>	<b>\$ 27.644,22</b>

## Estado de Resultados sin Financiamiento

Tabla 61 Estado de Resultados sin Financiamiento.

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ventas</b>	<b>\$ 106.420,00</b>	<b>\$ 108.394,59</b>	<b>\$ 110.390,24</b>	<b>\$ 112.307,38</b>	<b>\$ 114.346,50</b>
Gestión M-X	\$ 61.300,00	\$ 62.300,00	\$ 63.300,00	\$ 64.200,00	\$ 65.200,00
Asesoría	\$ 12.960,00	\$ 13.239,94	\$ 13.525,92	\$ 13.818,08	\$ 14.116,55
Gestión Transporte	\$ 30.720,00	\$ 31.383,55	\$ 32.061,44	\$ 32.753,96	\$ 33.461,45
Consolidación	\$ 1.440,00	\$ 1.471,10	\$ 1.502,88	\$ 1.535,34	\$ 1.568,51
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 106.420,00</b>	<b>\$ 108.394,59</b>	<b>\$ 110.390,24</b>	<b>\$ 112.307,38</b>	<b>\$ 114.346,50</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 62.952,36</b>	<b>\$ 68.035,85</b>	<b>\$ 68.857,59</b>	<b>\$ 69.251,63</b>	<b>\$ 70.541,70</b>
Gastos Administrativos	\$ 30.381,36	\$ 32.317,55	\$ 32.608,25	\$ 32.903,51	\$ 33.203,41
Gastos de Ventas	\$ 32.571,00	\$ 35.718,30	\$ 36.249,34	\$ 36.348,13	\$ 37.338,29
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 43.467,64</b>	<b>\$ 40.358,74</b>	<b>\$ 41.532,65</b>	<b>\$ 43.055,75</b>	<b>\$ 43.804,80</b>
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Neta Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 43.467,64</b>	<b>\$ 40.358,74</b>	<b>\$ 41.532,65</b>	<b>\$ 43.055,75</b>	<b>\$ 43.804,80</b>
15% Participación Trabajadores	\$ 6.520,15	\$ 6.053,81	\$ 6.229,90	\$ 6.458,36	\$ 6.570,72
<b>Utilidad antes Impuesto a la Renta</b>	<b>\$ 36.947,49</b>	<b>\$ 34.304,93</b>	<b>\$ 35.302,75</b>	<b>\$ 36.597,39</b>	<b>\$ 37.234,08</b>
25% Impuesto a la Renta	\$ 9.236,87	\$ 8.576,23	\$ 8.825,69	\$ 9.149,35	\$ 9.308,52
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 27.710,62</b>	<b>\$ 25.728,70</b>	<b>\$ 26.477,06</b>	<b>\$ 27.448,04</b>	<b>\$ 27.925,56</b>

### 3.4.8. EVALUACIÓN ECONÓMICA

#### 3.4.8.1. Valor Actual Neto - VAN

El valor actual neto es el indicador que mide la inversión, determinando si en el proyecto existirán ganancias o pérdidas obteniendo así la viabilidad del proyecto.

Para determinar el valor del VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1 + K)^t} - I_0$$

$V_t =$  Flujos de caja de cada periodo.

$I_0 =$  Inversión Inicial

$n =$  número de periodos

$K =$  tipo de interés

#### 3.4.8.2. Tasa Interna de Retorno - TIR

La Tasa interna de retorno es el indicador por el cual se muestra la rentabilidad que se tendrá en el proyecto, siendo este el porcentaje que indica la pérdida o la ganancia que tendrá la inversión.

Para determinar el porcentaje del TIR se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=0}^n \frac{F_n}{(1 + i)^n} = 0$$

$F_n =$  Flujo de caja de un determinado periodo

$n =$  Número de periodos

$i =$  Inversión Inicial

### 3.4.8.3. Índice de Rentabilidad - IR

En el índice de rentabilidad se muestra la pérdida o ganancia neta de la inversión en un determinado tiempo teniendo en cuenta la inflación.

Para determinar el IR se utiliza la siguiente fórmula:

$$IR = \frac{\text{Valor final de la inversión} - \text{valor inicial de la inversión}}{\text{valor inicial de la inversión}} * 100$$

### 3.4.8.4. Periodo de Recuperación de Inversión

Este indicador mide el tiempo en el cual se va a recuperar la inversión que se hizo para el desarrollo del proyecto.

Para determinar el PIR se utiliza la siguiente fórmula:

$$PRI = \frac{a(b - c)}{d}$$

*a* = Año anterior en que se recupera la inversión.

*b* = Inversión Inicial

*c* = Flujo de Efectivo Acumulado del año anterior

*d* = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

**Tabla 62** *Periodo de Recuperación de Inversión.*

<b>Año</b>	<b>Flujos</b>	<b>Flujos Descontados</b>
0	-\$ 79.716,48	-\$ 64.084,05
1	\$ 25.809,50	\$ 20.354,20
2	\$ 24.164,05	\$ 18.746,51
3	\$ 25.290,93	\$ 17.293,03
4	\$ 26.687,70	\$ 15.980,60
5	\$ 27.644,22	\$ 14.797,24
<b>Sumatoria Flujos Descontados</b>		\$ 91.155,63
<b>Inversión Valor Absoluto</b>		\$ 79.716,48
<b>VAN</b>		\$11.439,15
<b>TIR</b>		18%
<b>IR</b>		\$ 1,14
<b>PRI</b>		3,11

Luego de realizar la evaluación económica dio como resultado que el proyecto es factible considerando el VAN de \$11.439,15 siendo este positivo, según el TIR la agencia de carga tendrá un 18% de ganancia respecto a la inversión, con el índice de retorno indica que por cada dólar invertido la agencia obtendrá una ganancia de \$0,14 centavos y el periodo de recuperación de la inversión se lo realizará a los 3 años 1 mes y 9 días.

### 3.4.8.5. Punto de Equilibrio

En este caso al tratarse de varios servicios, se calculó el punto de equilibrio múltiple utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Punto Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Ponderado}}$$

**Tabla 63** *Punto de Equilibrio.*

	<b>Importación-Exportación</b>	<b>Asesoramiento</b>	<b>Gestión del Transporte</b>	<b>Consolidación</b>	
Precio de Venta Unitario	100	30	40	60	
Costo Variable Unitario	1,76	2,50	1,41	45,00	
Margen Contribución	98,24	27,50	38,59	15,00	
Porcentaje de Participación Utilitario	58%	12%	29%	1%	
Margen de Contribución Ponderado	56,59	3,35	11,14	0,20	71,28

$$\text{Punto Equilibrio} = \frac{61.872,36}{71,28}$$

*Punto Equilibrio = 868 trámites*

**Tabla 64** *Punto de Equilibrio por Servicio.*

<b>Punto Equilibrio por Servicio</b>	
Importación-Exportación	500
Asesoramiento	106
Gestión del Transporte	251
Consolidación	12

El punto de equilibrio es de 868, es decir, se necesitan brindar 868 servicios para que los ingresos sean iguales a los costos; según el porcentaje de contribución utilitario se calculó que se deben realizar 500 importaciones – exportaciones, 106 asesoramientos, 251 gestiones de transporte internacional y 12 consolidaciones para que no existan pérdidas, por lo tanto brindar 869 servicios en adelante los cuales generarán utilidades a la agencia.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1. RESULTADOS

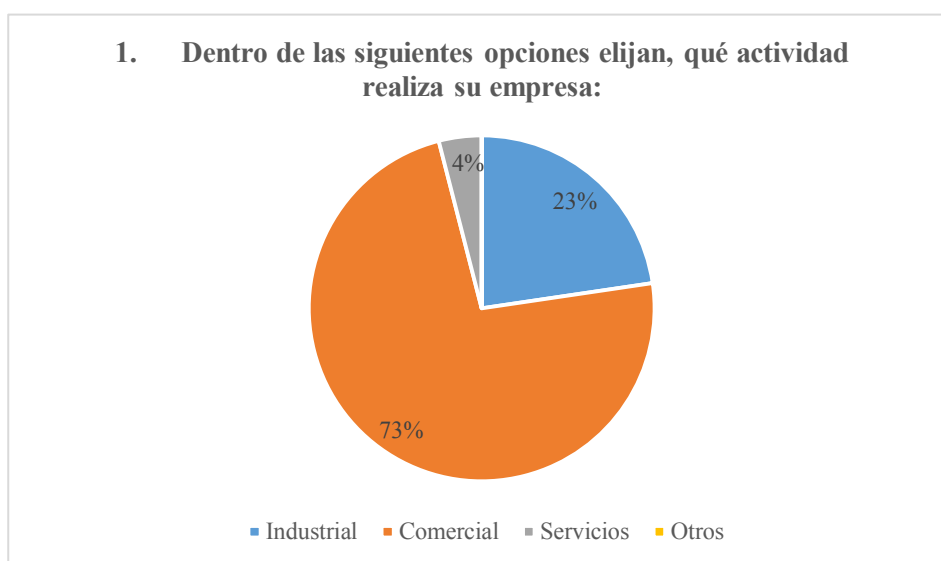
A continuación se detalla toda la información recolectada tanto en encuestas como en entrevista, teniendo en cuenta que para la aplicación de la encuesta se tomó la muestra no probabilística, siendo 75 encuestados.

#### 4.1.1. Análisis de las Encuestas

##### 1. Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa

**Tabla 65.** Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa.

Actividad	Frecuencia		%
Industrial	17	0,23	22,67
Comercial	55	0,73	73,33
Servicios	3	0,04	4,00
Otros	0	0	0
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 35** Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa.

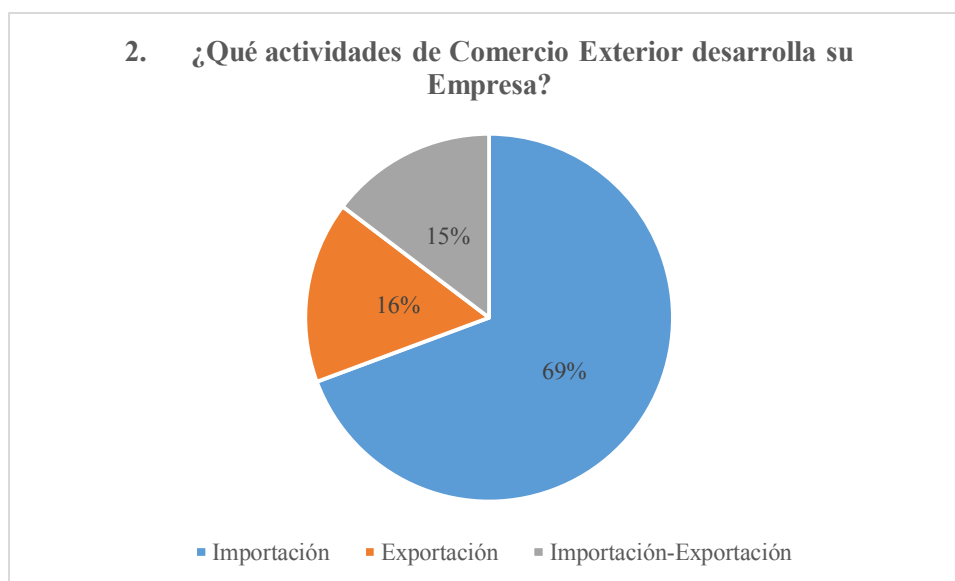
#### Análisis:

Dentro de las actividades que realizan las empresas importadoras y/o exportadoras de la Zona 1, en su mayoría se dedican a la actividad comercial, es decir el 73% del total de la muestra; por lo que se puede evidenciar que gran parte de las empresas comercializan sus productos, es decir que es baja la industrialización de los productos.

## 2. ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa?

**Tabla 66** ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa?

Actividad Comercial	Frecuencia		%
Importación	52	0,69	69,33
Exportación	12	0,16	16,00
Importación-Exportación	11	0,15	14,67
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 36** ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa?

### Análisis:

Dentro de las actividades de comercio exterior que realizan las empresas la Zona 1, un 69% se dedican a la importación, siendo un porcentaje considerable, por lo que se observa que existe un déficit comercial, ya que es su mayoría se realizan más las importaciones que las exportaciones.

### 3. ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía?

Tabla 67 ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía?

Tipo Transporte	Cantidad		%
Transporte Marítimo	1	0,01	1,33
Transporte Aéreo	0	0,00	0,00
Transporte Terrestre	66	0,88	88,00
Transporte Multimodal	8	0,11	10,67
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

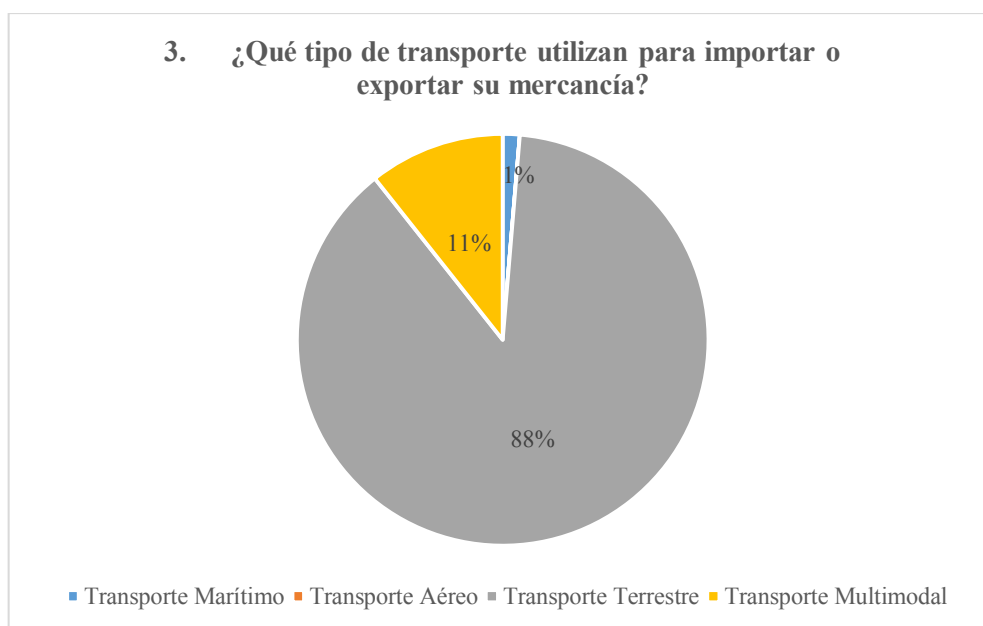


Figura 37 ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía?

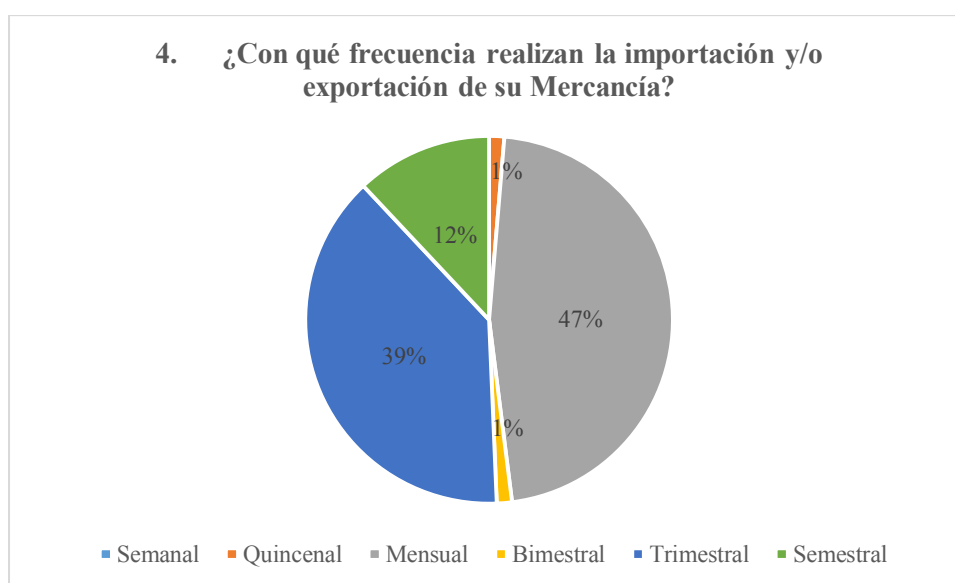
#### Análisis:

Dentro del tipo de transporte que utilizan las empresas de Zona 1 para importar o exportar sus productos un 88% utilizan el transporte terrestre, específicamente el transporte internacional de mercancías por carretera, por lo que sí es una buena alternativa que la agencia de carga internacional se especialice en esta clase de servicio.

#### 4. ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía?

**Tabla 68** ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía?

Frecuencia	Cantidad		%
Semanal	0	0	0
Quincenal	1	0,01	1,33
Mensual	35	0,47	46,67
Bimestral	1	0,01	1,33
Trimestral	29	0,39	38,67
Semestral	9	0,12	12,00
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 38** ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía?

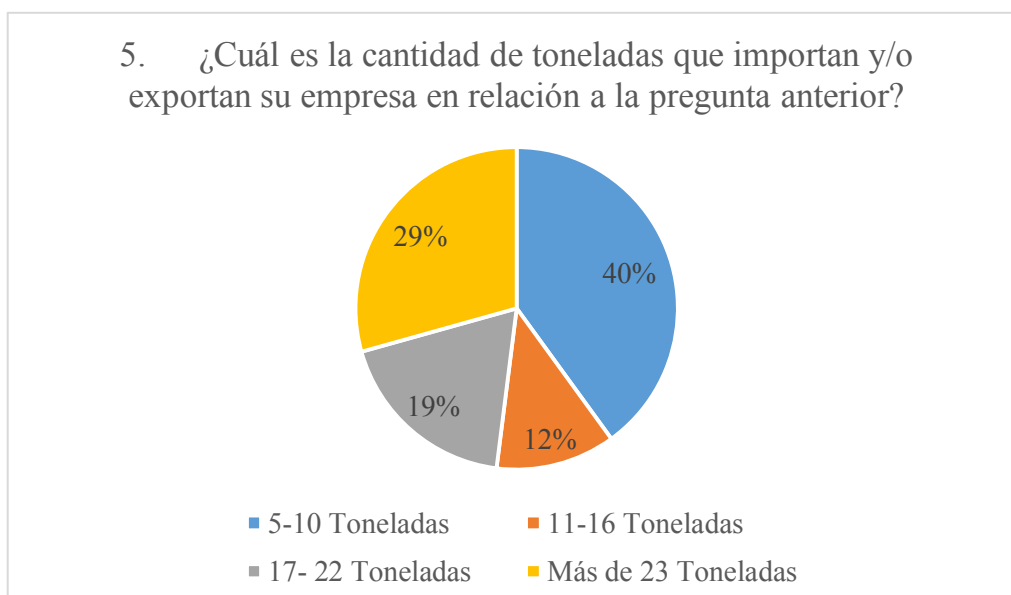
#### **Análisis:**

Dentro de las importaciones y/o exportaciones que se realizan en la Zona 1 un 47% se las realiza de manera mensual y seguidas de un 39% se las realiza de manera trimestral; en donde la participación comercial de las empresas es activa.

**5. ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior?**

**Tabla 69** ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior?

Cantidad Toneladas	Cantidad		%
5-10 Toneladas	30	0,4	40
11-16 Toneladas	9	0,12	12
17- 22 Toneladas	14	0,19	19
Más de 23 Toneladas	22	0,29	29
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 39** ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior?

**Análisis:**

De acuerdo a las toneladas que la importan y/o exportan las empresas de la Zona 1 tomando en cuenta el porcentaje más significativo, en un 40% que de 5 a 10 toneladas, lo que quiere decir que su mercancía es transportada en camiones de dos ejes, cuyo peso máximo es de 10 toneladas.

## 6. ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales?

Tabla 70 ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales?

País	Cantidad		%
Colombia	74	0,80	80,43
Perú	10	0,11	10,87
Bolivia	0	0,00	0,00
Otros	8	0,09	8,70
<b>Total</b>	<b>92</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

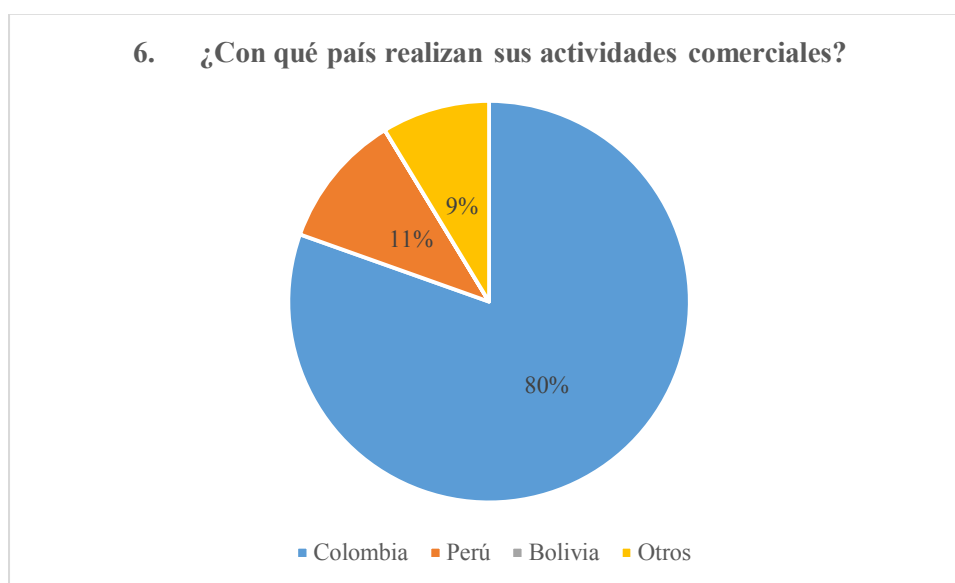


Figura 40 ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales?

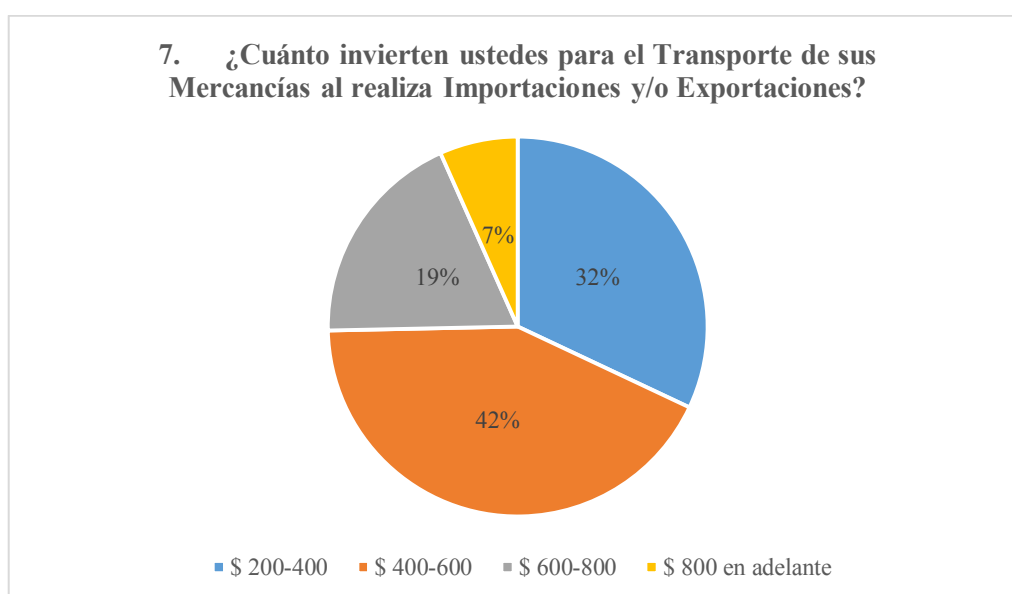
### Análisis:

En cuanto a los países con los cuales las empresas de la Zona 1 realizan sus actividades comerciales tenemos que la mayoría con un 80% las realizan con Colombia, lo que quiere decir que en gran parte la afluencia de intercambio comercial se realiza entre Ecuador y Colombia, por medio del Puente Internacional de Rumichaca.

**7. ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?**

**Tabla 71** ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?

Cantidad Dinero	Cantidad		%
\$ 200-400	24	0,32	32,00
\$ 400-600	32	0,43	42,67
\$ 600-800	14	0,19	18,67
\$ 800 en adelante	5	0,07	6,67
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 41** ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?

**Análisis:**

Dentro del dinero que destinan las empresas de la Zona 1 al transporte de su mercancía, un 42% destinan entre \$400 a \$ 600.

## 8. ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional?

Tabla 72 ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional?

Detalle	Cantidad		%
Si	12	0,16	16,00
No	63	0,84	84,00
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

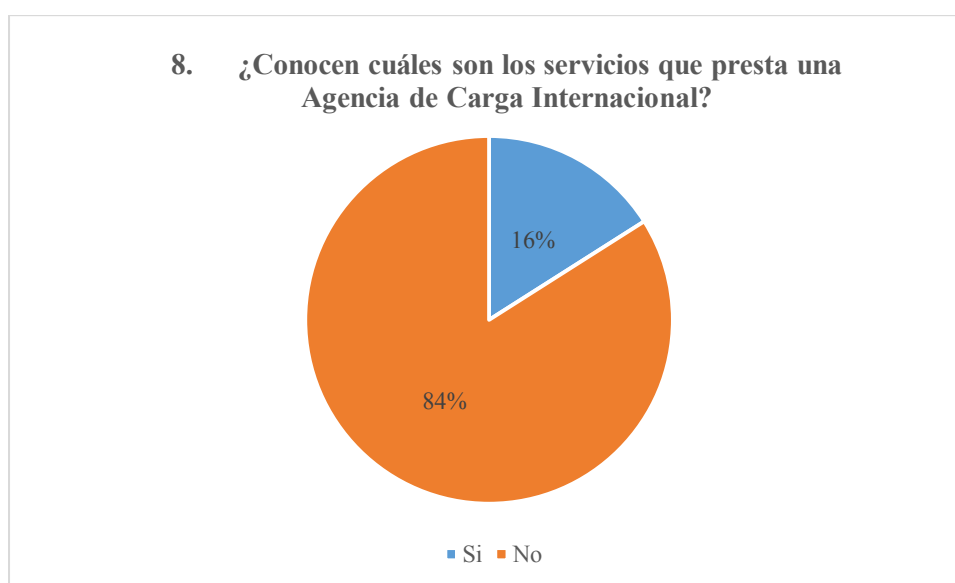


Figura 42 ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional?

### Análisis:

En cuanto al conocimiento de los servicios que presta una agencia de carga internacional un 84% desconoce totalmente lo que realiza, por lo que la escasa participación y publicidad de este tipo de empresas hace atractivo abrirse camino en el mercado, en específico a los importadores y exportadores de la Zona 1, brindando un servicio integrado en relación a la trazabilidad de la mercancía.

**9. ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional?  
¿Por qué?**

**Tabla 73** ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional? ¿Por qué?

Detalle	Cantidad		%
Si	7	0,09	9,33
No	68	0,91	90,67
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 43** ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional? ¿Por qué?

**Análisis:**

En relación a la contratación de los servicios de una agencia de carga internacional un 91% no ha contratado los servicios, ya que hay escasa difusión de los servicios que ofrecen, además que en la Zona 1 solamente existe una agencia debidamente registrada.

Y el 9% manifestó que sí contrataban los servicios de la agencia de carga internacional “Planeta cargo Cía. Ltda.”

## 10. ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan?

Tabla 74 ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan?

Calificación	Cantidad		%
Excelente	0	0,00	0,00
Muy Bueno	6	0,86	85,71
Bueno	0	0,00	0,00
Regular	1	0,14	14,29
Malo	0	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>100,00</b>



Figura 44 ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan?

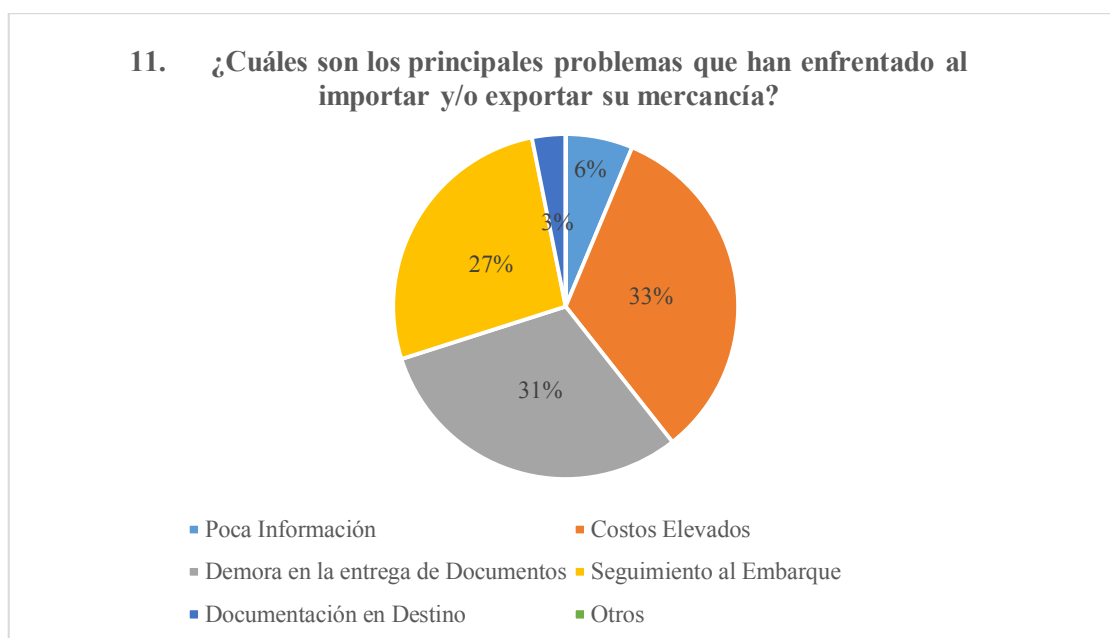
### Análisis:

De las pocas empresas que han contratado los servicios de las agencias de carga internacional el 86% lo catalogan como muy bueno, por lo que al prestar un servicio que sea íntegro da más confiabilidad y seguridad al cliente en cuanto al manejo de su mercancía; cabe mencionar que las empresas importadoras y/o exportadoras de la Zona 1 no supieron manifestar la cantidad de dinero que destinan para el pago de los servicios que les brinda la agencia de carga.

**11. ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía?**

**Tabla 75** ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía?

Problemas	Cantidad		%
Poca Información	8	0,06	6,30
Costos Elevados	42	0,33	33,07
Demora en la entrega de Documentos	39	0,31	30,71
Seguimiento al Embarque	34	0,27	26,77
Documentación en Destino	4	0,03	3,15
Otros	0	0	0
<b>Total</b>	<b>127</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 45** ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía?

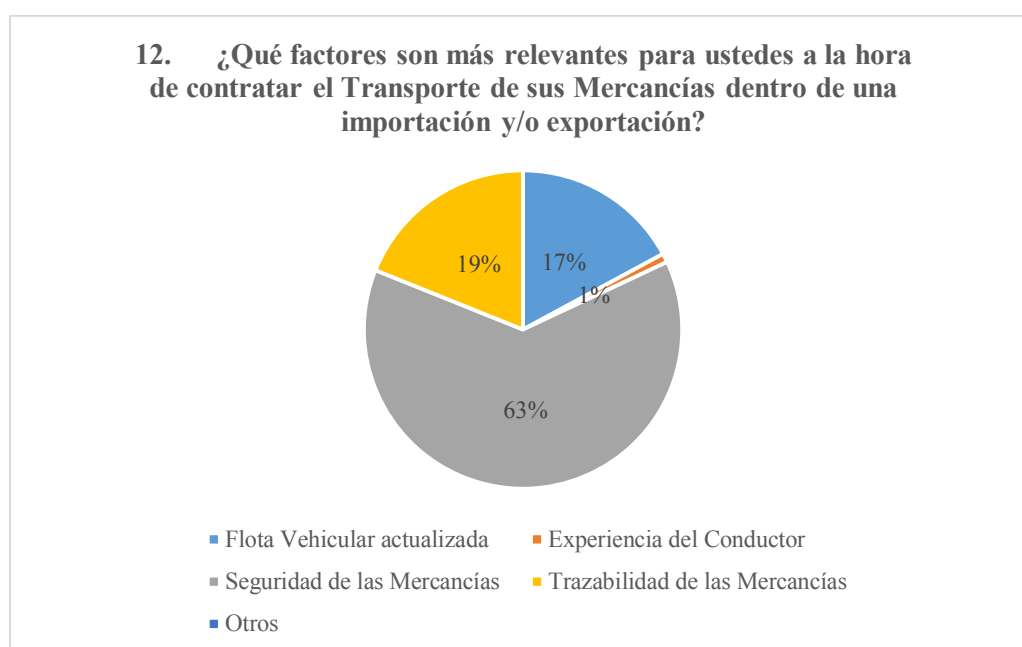
**Análisis:**

De los principales problemas que las empresas han enfrentado al importar y/o exportar sus productos el 33% manifestó que es los costos elevados, cabe mencionar que por medio de la implementación de la agencia se buscará disminuir los costos a través de las alianzas estratégicas que se establecerán con los operadores económicos autorizados (OCE's).

**12. ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación?**

**Tabla 76** ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación?

Factores	Cantidad		%
Flota Vehicular actualizada	19	0,17	17,12
Experiencia del Conductor	1	0,01	0,90
Seguridad de las Mercancías	70	0,63	63,06
Trazabilidad de las Mercancías	21	0,19	18,92
Otros	0	0	0
<b>Total</b>	<b>111</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 46** ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación?

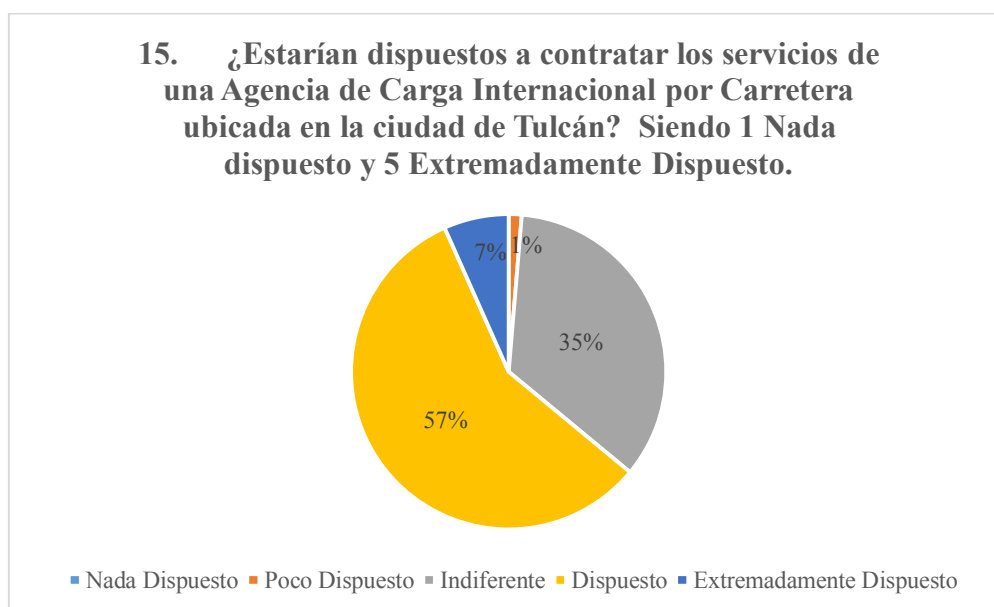
**Análisis:**

En cuanto los factores que son relevantes para las empresas de la Zona 1 al momento de importar o exportar sus productos 63% manifestaron que es la seguridad de las mercancías; por lo que es un punto muy importante al momento de prestar el servicio de la gestión del transporte, con la finalidad de cubrir y sobrepasar las expectativas del cliente en cuanto al servicio que prestará la agencia de carga internacional por carretera.

**13. ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto.**

**Tabla 77** ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto.

Calificación	Cantidad		%
1	0	0	0,00
2	1	0,01	1,33
3	26	0,35	34,67
4	43	0,57	57,33
5	5	0,07	6,67
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 47** ¿Estarían dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto.

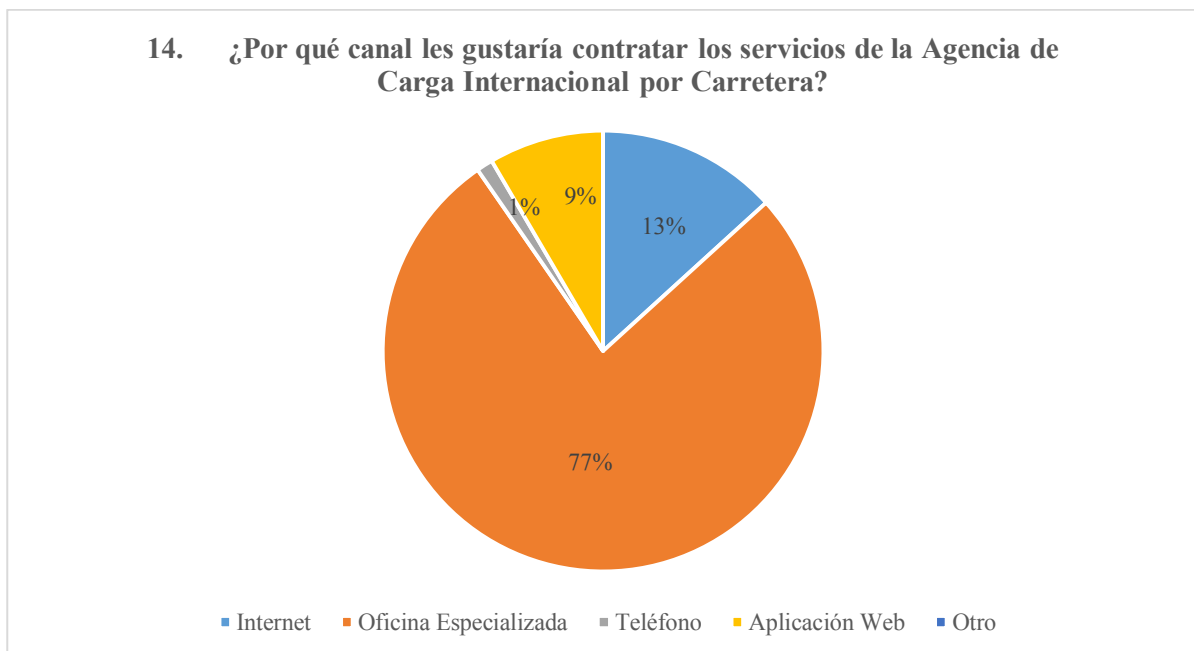
**Análisis:**

Dentro de la disponibilidad que tendrían las empresas importadoras y exportadoras de la Zona 1 en contratar los servicios de una agencia de carga internacional por carretera ubicada en la ciudad de Tulcán 57% de dichas empresas están dispuestas y 7% están extremadamente dispuestas a la contratación de los servicios dando un total de 64%.

#### 14. ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

**Tabla 78** ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

Canales	Cantidad		%
Internet	11	0,13	13,25
Oficina Especializada	64	0,77	77,11
Teléfono	1	0,01	1,20
Aplicación Web	7	0,08	8,43
Otro	0	0	0
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 48** ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

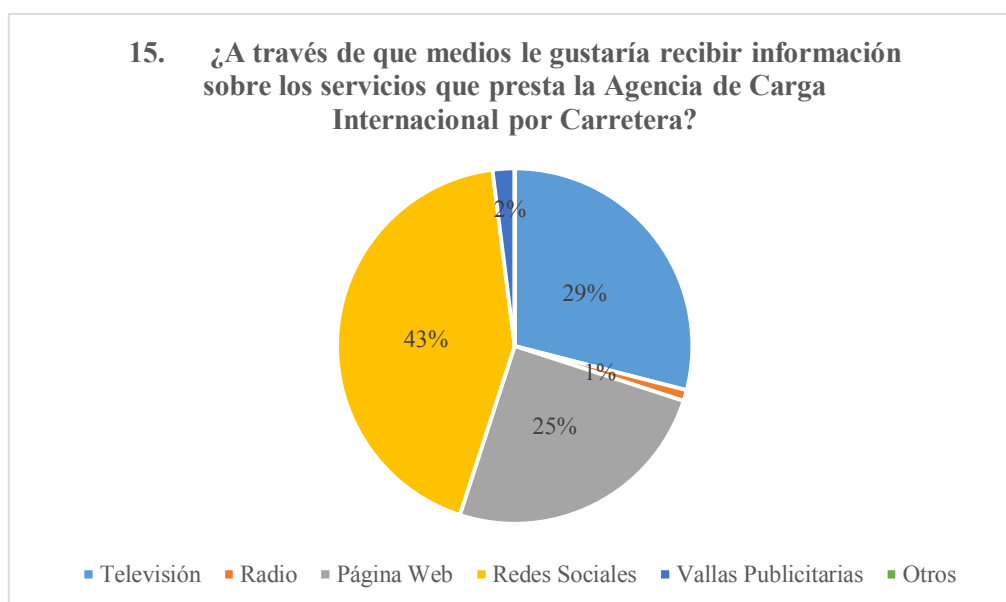
#### Análisis:

En relación al canal por el cual les gustaría contratar los servicios de la agencia de carga internacional por Carretera 77% prefiere por medio de una oficina especializada, por lo que al contar con dicha oficina se les estaría ofreciendo a los clientes mayor seguridad y por ende confiabilidad en la agencia.

**15. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?**

**Tabla 79** ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

Medios	Cantidad		%
Televisión	29	0,29	29,00
Radio	1	0,01	1,00
Página Web	25	0,25	25,00
Redes Sociales	43	0,43	43,00
Vallas Publicitarias	2	0,02	2,00
Otros	0	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 49** ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

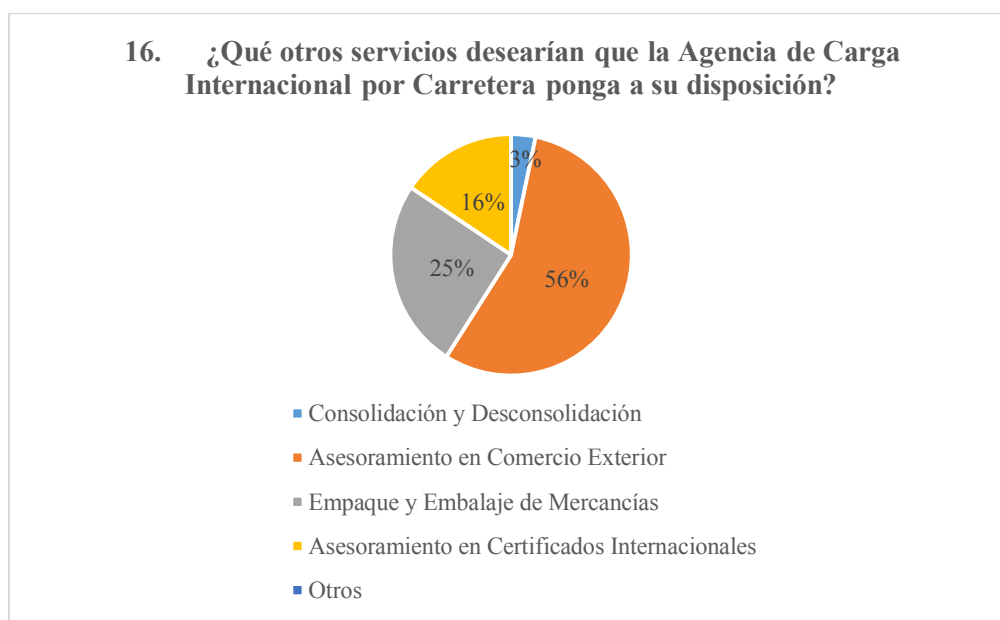
**Análisis:**

En cuanto al medio por el cual les gustaría que se realice la publicidad de la agencia, un 43% prefiere las redes social; ya que hoy en día las redes sociales cumplen un papel importante para las empresas, ya que a través de ellas se puede llegar a los clientes y de tal manera poder expandir el mercado.

## 16. ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?

**Tabla 80** ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?

Servicios	Cantidad		%
Consolidación y Desconsolidación	4	0,03	3,28
Asesoramiento en Comercio Exterior	68	0,56	55,74
Empaque y Embalaje de Mercancías	31	0,25	25,41
Asesoramiento en Certificados Internacionales	19	0,16	15,57
Otros	0	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>1</b>	<b>100</b>



**Figura 50** ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?

### Análisis:

En cuanto a los servicios adicionales que desearían que la agencia de carga internacional por carretera brinde un 56% manifestó el asesoramiento en temas de comercio exterior, por lo que se considera ofertar este tipo de servicio.

#### 4.1.2. Análisis e Interpretación de las Entrevistas

Se detalla el cuestionario de cada una de las entrevistas aplicadas a los representantes de los diferentes OCE's de la ciudad de Tulcán y al director distrital del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán.

**Tabla 81.** *Correlación de criterios cualitativos – tres informantes.*

<b>Asociación de los Agentes de Aduana de Tulcán.</b>	<b>Asociación de los Depósitos Temporales de la Ciudad de Tulcán.</b>	<b>Asociación del Transporte Pesado del Carchi</b>	<b>Observaciones</b>
<b>P1. ¿Qué servicios complementarios ofrecen?</b>			
<p>Como servicios complementarios se realiza asesoramiento a personas que quieren dedicarse al comercio, compra – venta, se les pone al día en lo que es partidas arancelarias, lo que es certificaciones, lo que es autorizaciones, exoneraciones, IVA, certificados INEN.</p>	<p>Complementarios serían las inspecciones de la mercadería por decir cuando el cliente ve que hay alguna novedad entonces nosotros también le brindamos el servicio de inspección aquí dentro de la bodega también.</p>	<p>Actualmente algunas empresas empezaron a brindar el servicio de bodega con alianzas estratégicas, ya que el cliente lo que busca es tener un servicio integral es decir que solamente le pase una sola factura, por lo que es necesario fortalecer la estructura del servicio y fidelizarlo al cliente también.</p>	<p>Con la complementariedad de diversos servicios se busca la satisfacción máxima del cliente.</p>
<b>P2. ¿Actualmente tienen problemas para encontrar nuevos clientes?</b>			
<p>El cliente busca a la Agencia de Aduana, la política que se tiene no es estar atrás quitando clientes, los clientes vienen a nosotros por la experiencia la calidad del servicio, pero no estamos tratando de quitar clientes.</p>	<p>No porque ya la empresa es consolidada y tiene ya sus clientes, por lo mismo que se cuenta con la Certificación Basc es más seguridad entonces los clientes no se los busca, sino más bien ellos vienen.</p>	<p>Siempre es un problema encontrar nuevos clientes porque de cierta manera se tiene que dar un valor agregado o diferenciado, entonces si ya se tiene claro que es lo que realmente quiere ese , lo que se mira en este tema es la competencia desleal, la gente solo quiere competir por precios mas no por calidad del servicio, eso es un problema porque las empresas que tienen mejor estructura necesariamente tiene que haber mayor inversión para el control, por ejemplo si ya se tiene certificación Basc, ISO, necesariamente debe tener un departamento de que se encargue de hacer seguimiento de que se esté cumpliendo todos los</p>	<p>Dos de ellos consideran que no es un problema buscar nuevos mercados, ya que por los años de experiencia hace que los clientes lleguen a contratarlos directamente; mientras que el tercer entrevistado manifiesta que para captar más clientes se debe marcar la diferencia en el servicio que se oferta.</p>

procesos, levantar auditorias que le permitan ir donde hay errores y estos son costos adicionales que hay que ponerle.

**P3. ¿Trabaja con alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados? ¿Cuáles?**

Se trabaja con algunas empresas de transporte y los depósitos temporales.

Si, se trabaja con algunos agentes de aduana y empresas de transporte.

Si eso necesariamente, se trabaja con empresas logísticas.

Señalan que si trabajan con alianzas estratégicas entre los mismos operadores de comercio exterior.

**P4. ¿Piensa usted que trabajar con alianzas estratégicas permite mejorar el servicio?**

Si claro, ya que se brinda al cliente un servicio más completo.

Si porque fluye más rápido el trabajo que realizamos, nosotros manejamos en otros países oficinas por ejemplo en Bolivia, en Perú.

Es beneficioso porque permite complementarnos, pero si sería bueno desarrollar como le digo un propio departamento comercial que le permita captar muchos más clientes, ampliarse en su nicho de mercado.

Los expertos coinciden que las alianzas estratégicas juegan un papel importante al momento de ofertar al cliente un servicio integral.

**P5. ¿De qué parte del país son los principales clientes?**

Tenemos nosotros esporádicamente Cuenca y más tenemos de Quito, de la Zona 1 son muy pocos.

Quito, Guayaquil y de la empresa Alpina de San Gabriel pero es muy esporádico.

Los principales clientes están en las grandes ciudades en este caso de Quito y Guayaquil, además de clientes de Colombia que traen su mercancías por tránsito que viene desde Perú, ese es un fuerte también para nosotros por la frontera, la mayoría de empresas están con toda la documentación pertinente para hacer transporte en tránsito que viene desde Perú, es un buen nicho de mercado.

Los principales clientes se encuentran localizados en las ciudades de Quito y Guayaquil.

**P6. ¿Cuáles son principales productos que importan o exportan los clientes?**

Materias primas, pinturas y productos que en nuestro país no tenemos, así como no tenemos industria que se dedique a elaborar productos como el papel

Papel, ingresa avena, ingresan tubos que son utilizados en el sector petrolero y vehículos de General Motors.

Lo que se transporta son cerámicas, son productos químicos que vienen de Colombia, muy poco productos industrializados y equipos agrícolas

Las exportaciones que Ecuador realiza son de materia prima y las importaciones son de

higiénico, por lo que eso se compra a Colombia.

también se transporta de Colombia. productos industrializados.

**P7. ¿Cree usted que es factible la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán?**

Pienso que va a quitar clientes, porque nosotros ya tenemos clientes fijos, pero si piensa crear oportuno si, que va a mejorar el servicio sí, pero cada Agente de Aduana ya tiene sus propios clientes para que le han el transporte y el trámite completo, hasta bodegaje.

Si sería factible por un servicio más integrado.

Si tienen la iniciativa de crear, bienvenido sino que tiene que ser como le digo con un criterio mucho más enfocado a cambiar la forma tradicional como lo venimos haciendo, no solamente con una visión local, sino más bien enfocada a dar un servicio óptimo de origen – destino; y eso es realmente donde debemos enfocarnos optimizando recursos, tiempo y brindando un seguridad al máximo a los clientes.

Sería factible brindando un servicio integrado, es decir de origen a destino. Pero se piensa que la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera podría quitar clientes.

**P8. ¿Estaría dispuesto a trabajar con una Agencia de Carga Internacional por Carretera?**

Eso es coordinación de trabajo, es tratar de mejorar el servicio, estaríamos de acuerdo pero bajo condiciones de no hacer competencia desleal, y dar un mejor servicio técnico, dar un mejor tratamiento a las mercaderías que ingresan.

En este caso ya sería de ver los directivos, de cómo se presenta la empresa, los beneficios las estrategias y si pues se benefician las empresas que se vayan a integrar.

Sí, siempre y cuando los beneficios sean mutuos.

Los beneficios que obtendrán son importantes al momento de aliarse con la Agencia de Carga Internacional por Carretera.

**P9. ¿Cuáles son los países con los que sus clientes realizan intercambio comercial?**

Ahora en vigencia la Comunidad Andina, Colombia y Perú

Perú y Colombia.

No aplica

Gracias a que el Ecuador hace parte de la Comunidad Andina realiza intercambio comercial con los países de Colombia y Perú.

**P10. ¿Cómo se encuentra actualmente el intercambio comercial con Colombia?**

Es el peor año que se tiene en el intercambio comercial con Colombia, primero los paros, segundo en su mayoría se exporta cuando más conviene es vender/exportar pero no se produce, más

Actualmente, por lo que ya se viene la temporada navideña estamos en una temporada alta, hay mucha fluidez de vehículos y mucho ingreso de carga de Colombia a Ecuador; mayormente son

No aplica

Concuerdan que no ha sido bueno el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia, ya que por actores externos como el

<p>industrializa Colombia y el mercado que más consume es Ecuador por el convenio de la Comunidad Andina del cual rebaja los aranceles; pero este año por circunstancias de fuerza mayor ha disminuido el trabajo, ha disminuido las importaciones.</p>	<p>importaciones de productos industrializados y de forma esporádica hay exportaciones más de materias primas.</p>	<p>paro y la devaluación del peso colombiano a impactado en el comercio entre estos dos países.</p>
---	--	---

<p><b>P11. ¿Han presentado problemas al momento de recibir las mercancías que interfieran en el cumplimiento de sus actividades? ¿Cuáles?</b></p>		
<p>No porque coordinamos nosotros con los agentes de aduana que por lo regular son conocidos, tramitan lo que es la salida de las mercaderías o el cumplimiento de las normas que exige también Colombia, más que todo se está colaborando con los certificados de origen que emiten las mercaderías que salen al Ecuador.</p>	<p>Si, se dan a veces los casos cuanto el precinto viene dañado o la mercadería misma al momento de la manipulación del cruce de frontera si hay que viene roto el embalaje o roto los pallets, pero es eventual.</p>	<p>La coordinación de los diferentes operadores de comercio exterior hace que exista un bajo porcentaje de riesgo, pero si se pueden presentar casos fortuitos en donde exista un retraso en la entrega de la mercancía.</p>
<p>No aplica</p>		

Tabla 82. Correlación de criterios cualitativos

Criterio	Institución	Respuesta	Observaciones
<p><b>P12. ¿Qué requerimientos debe cumplir una Agencia de Carga Internacional para su funcionamiento?</b></p>	<p>Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”</p>	<p>Primero ser una empresa legalmente constituida. Segundo cumplir con todo lo que solicita la Aduana, el SENA para el funcionamiento, más son requisitos técnicos como el área de las oficinas, la bodega, un correo seguro, y para obtener el código OCE’s. Tercero afiliación a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo – “IATA”, que se necesita una caución de \$ 80.000. La Aduana nos califica como Agencia de Carga de Exportación y no pide garantía. Cabe mencionar que existen Agencias las cuales no cumplen con uno de los requisitos, no cuentan con el certificado IATA; por lo que nosotros trabajamos con algunas empresas, es decir que nos asociamos. Incluso hay empresas grandes que son consolidadores y desconsolidadoras pero no cuentan con el código IATA. Se trabaja por temporadas, los meses que más se mueve son mayo, octubre, noviembre y diciembre, los principales clientes son los indígenas en Otavalo, la mayor parte de exportaciones son de textiles a países fríos y artesanías a los países del Caribe y algunas importaciones desde Colombia y esporádicamente de China.</p>	<p>Una Agencia de Carga Internacional utiliza el transporte multimodal, por lo que el principal requisito es contar con el certificado IATA, así como obtener el código OCE’s que lo otorga el SENA.</p>
<p><b>P13. ¿Cuál es el promedio de Importaciones y Exportaciones que registra la Agencia de Carga Internacional mensualmente?</b></p>	<p>Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”</p>	<p>Se trabaja por temporadas, los meses que más se mueve son mayo, octubre, noviembre y diciembre, los principales clientes son los indígenas en Otavalo, la mayor parte de exportaciones son de textiles a países fríos y artesanías a los países del Caribe y algunas importaciones desde Colombia y esporádicamente de China.</p>	<p>Planeta Cargo en su mayoría realiza exportaciones de artesanías y textiles, siendo mayo, octubre, noviembre y diciembre los meses que existe más afluencia de mercancía.</p>
<p><b>P14. ¿Qué tipo de Transporte utiliza la Agencia de Carga Internacional para realizar los diferentes procesos de Importación y/o Exportación?</b></p>	<p>Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”</p>	<p>Primero se utiliza el transporte terrestre con destino al puerto o aeropuerto y posteriormente el transporte aéreo o marítimo, esto depende al país donde se dirija.</p>	<p>El principal medio de transporte es el terrestre ya que en su mayoría se lo utiliza a nivel local, hasta llevar las mercancías ya sea a la naviera o a la línea aérea, según sea el país de destino.</p>

<b>P15. ¿Utiliza algún tipo de Sistema Informático para Gestionar el Transporte de Mercancías?</b>	Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”	Si cuenta con sistemas informáticos que les proporcionan la aerolínea y las navieras.	Utilizan sistemas informáticos de las navieras y de aerolíneas, en los cuales segregan el espacio del contenedor que se vaya a ocupar según sea el peso de la mercancía.
<b>P16. ¿Cuenta con Certificaciones Nacionales o Internacionales que avalen su correcto funcionamiento?</b>	Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”	El código OCE’s, código IATA, suscrito también a Compras Públicas.	La Agencia cuanta certificaciones que avalan su funcionamiento en gestionar los procesos ya sea de las importaciones o exportaciones.
<b>P17. ¿Cómo realizan el cobro de sus honorarios por un proceso de Importación o Exportación?</b>	Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”	Es de acuerdo al servicio que se les presta.	El costo se da según sea el tipo de servicio que se presta, no se especifica el valor a cobrar.
<b>P18. ¿Qué servicios brinda la Agencia de Carga Internacional?</b>	Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”	En Otavalo se realiza toda la documentación de la exportación, como declaraciones, el certificado de origen, la guía aérea, en si se realiza toda la documentación. A diferencia de la Agencia de Quito donde cada persona ya tiene su token o ya tiene su OCE que ya les ayuda con la documentación, por lo que solo se gestiona el transporte de origen a destino.	En sí se encargan de toda la logística en el proceso de exportación o importación, desde la documentación hasta la gestión del medio de transporte, su servicio es completo desde lugar de origen hasta destino.
<b>P19. ¿La competencia es significativa?</b>	Agencia de Carga Internacional “Planeta Cargo Cía. Ltda.”	Si hay competencia, pero la mayoría no cuenta con todos los requisitos necesarios para su legal funcionamiento, además existen personas naturales que trabajan desde sus casas y se especializan en algún eslabón de la cadena logística, ya sea a embarcar, consolidar.	La competencia no es muy significativa ya que las demás Agencias que se ubican en Otavalo no cuentan con todos los requisitos para operar; por lo que optan con establecer alianzas estratégicas.
<b>P20. ¿Qué promedio de importaciones y exportaciones registra el SENA E mensualmente por el Puente Internacional Rumichaca?</b>	SENAE	Bueno en esta pregunta no les pudo indicar el promedio por cuanto es por el tipo de temporada, tomado en cuenta que en las características de la economía ecuatoriana nos permite también traer o importar a los operadores mercancías desde territorio colombiano en temporadas altas y bajas, es por eso que nosotros como Dirección Distrital mantenemos siempre un indicador de monto de	El SENA E maneja el indicador por recaudación de tributos al comercio exterior, registrando así el promedio de ingreso de mercancías al territorio ecuatoriano.

<p><b>P21. ¿Se ha registrado el ingreso o salida de mercancías consolidadas por el Puente Internacional Rumichaca?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>recaudación vinculado con el promedio de ingreso de mercancías como importación, tomando en cuenta que solo en las importaciones podemos hablar de recaudación a tributos del comercio exterior, nosotros en recaudaciones hasta el momento tenemos 123 millones de dólares en lo que corresponde de enero a octubre del 2019, lo que nos permite establecer que en unos meses hay mayor cantidad de trámites.</p> <p>Bueno si, nosotros mantenemos siempre esta operación como parte del cumplimiento de las diferentes decisiones establecidas por la Comunidad Andina, es por eso que por ejemplo en la operación de Transito Aduanero Comunitario usted puede consolidar varias cargas o agrupar varias cargas destinadas al exterior para un mismo importador pero con diferentes documentos de transporte.</p>	<p>La consolidación de carga por carreta está sustentada por medio de la resolución del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE).</p>
<p><b>P22. ¿Mensualmente que Declaraciones Aduaneras tanto de Importación como de Exportación son realizadas por Agentes de Aduana y por importadores o exportadores de manera individual?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>En cantidad no les puedo contestar pero mayormente las declaraciones aduaneras son presentadas por Agentes de Aduana.</p>	<p>En su mayoría el registro de las importaciones y exportaciones que son registradas a través del Ecuapass las realizan los Agentes Afianzados de Aduana.</p>
<p><b>P23. ¿Qué Operadores Económicos Autorizados se encuentran registrados en el SENAE de Tulcán?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>En meses anteriores el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador acabo de registrar los primeros Operadores de Comercio Exterior en la modalidad de exportaciones y ya se vinculan en estos meses la calificación de los nuevos Operadores en lo que es procesos de importación.</p>	<p>Se han registrado los primeros OCE's para el tratamiento de las exportaciones.</p>
<p><b>P24. ¿Puede operar una Agencia de Carga Internacional que se especialice solamente en el transporte terrestre?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>Sí, la operatividad le permite aquí en terrestre agrupar varias cargas lo que si vendría a ser la legalización del procedimiento, es decir que ya se vinculen alguna empresa o una empresa</p>	<p>La operatividad de la Agencia de Carga que se especialice en el transporte por carretera es oportuna siempre y cuando exista la legalidad</p>

<p><b>P25. ¿Además de los regímenes de importación y exportación que otros regímenes se registran en el SENA-E-Tulcán?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>consolidadora o un agente Consolidador que esté autorizado para agrupar mercancías de varios importadores.</p> <p>Bueno también hablamos de los regímenes especiales y regímenes aduaneros, como es la Admisión Temporal para la reexportación en el mismo estado, la Admisión temporal para perfeccionamiento activo, tenemos también lo que es tránsito aduanero comunitario, las exportaciones temporales para la reimportación en el mismo estado, las exportaciones para perfeccionamiento pasivo y en lo que corresponde a la Declaración Aduanera Simplificada en lo que es tráfico transfronterizo.</p>	<p>para realizar cada uno de los servicios que se pretenda ofertar.</p> <p>A parte de las importaciones y exportaciones se dan regímenes especiales y aduaneros, además de las declaraciones aduaneras simplificadas en el tráfico transfronterizo.</p>
<p><b>P26. ¿Cree usted que una Agencia de Carga Internacional influye en el intercambio comercial de la Zona 1?</b></p>	<p>SENAE</p>	<p>En todo proceso influye porque si por mejorar tiempos y costos va a tener buena acogida.</p>	<p>El tema de costos y tiempo eficientes hará que sea más fluido en intercambio comercial y de igual manera tendrá una buena acogida la Agencia.</p>
<p><b>P27. Actualmente cual es la situación del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera en la localidad.</b></p>	<p>Asociación del Transporte Pesado del Carchi</p>	<p>Generalmente la mayoría de empresas ecuatorianas no están preparadas para hacer transporte internacional, únicamente se hace un transporte que va hasta la frontera, en este caso hasta Ipiales cuando es exportación igual ocurre de allá de Colombia; a pesar de que la normativa nos impulsa, nos motiva hacer transporte internacional de origen a destino, nosotros nos hemos auto condicionado. En la parte económica la situación no es muy buena tampoco, de cierta manera como no hay esa preparación para dar un servicio integral al cliente origen – destino lo que sucede es que han venido empresas multinacionales y han captado el mercado con ese know how del negocio de dar todos los servicios de origen destino, por ejemplo el cliente le entrega</p>	<p>Las empresas de transporte especialmente de la provincia de Carchi no están preparadas para brindar un servicio desde origen a destino, la mayoría de ellas solo realiza el cruce de frontera; a pesar que la Decisión 837 de la CAN impulsa al transporte internacional, las empresas se limitan.</p>

---

<p><b>P28. ¿A qué ciudades de Colombia se realiza el Transporte de Mercancías por Carretera?</b></p>	<p>Asociación del Transporte Pesado del Carchi</p>	<p>la mercancía en Bogotá y este a su vez le dice que necesita la mercancía en Quito, entonces estas empresas son las que han desarrollado una estructura en función del servicio mas no de la inversión de las unidades porque la inversión está en nuestros compañeros camioneros. A Colombia casi la mayoría de empresas deja la carga en Ipiales, claro que hay excepciones pocas empresas que se han especializado en el servicio origen destino, por lo general a las ciudades que más se lleva el transporte de mercancías es Cali, Bogotá y Medellín.</p>	<p>Cuando se va el servicio de origen a destino frecuentemente llega las mercancías hasta las ciudades de Cali, Bogotá y Medellín.</p>
<p><b>P29. ¿Ha existido alguna reforma en los reglamentos del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera?</b></p>	<p>Asociación del Transporte Pesado del Carchi</p>	<p>Hay una reforma a la decisión 399 la cual nos rigió por más de 20 años, es la 837.</p>	<p>A partir del 29 de Abril del año 2019, la Decisión 837 sustituyó a la 399.</p>
<p><b>P30. ¿Piensa usted que el uso de la tecnología en el Transporte de Mercancías por Carretera permite ofrecer un mejor servicio?</b></p>	<p>Asociación del Transporte Pesado del Carchi</p>	<p>Lógicamente, eso ha permitido en el tema de seguridad contrarrestar mucho con el tema de los rastreos, inclusive el celular mismo es una herramienta tecnológica muy válida, se generan grupos de whatsapp también que es una herramienta súper fuerte en el tema del transporte ahorita de la logística, porque permite hace grupos y pasar información instantánea porque a veces con el tema de correos lo que sucede es que se satura demasiado en el tema de la trazabilidad y a veces hay aspectos que no los toman muy en cuenta y de pronto por ahí se ocasiona que el vehículo se quedó dañado y no avanza y ya se tenía contratado el montacargas o personal en destino y al no existir comunicación lo que se generan son costos y hoy en día lo que le interesa al cliente es optimizar sus recursos y tiempo.</p>	<p>El transporte y la tecnología son aliados importantes en el momento de brindar seguridad y trazabilidad de la mercancía.</p>

---

**Tabla 83** Correspondencia Simple.

Para el desarrollo de la siguiente tabla se consideró una escala de calificación, en donde 0 equivale a la discrepancia de criterios y 1 significa que existe coincidencia de respuesta.

Entrevistados	Preguntas																													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Aso.A.A.	0	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																			
Aso. D.T.	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0																			
Aso. T.P.C	0	0	1	1	1	1	1	1																			1	1	1	1
SENAE																				1	1	1	1	1	1	1				
A.C.I Planeta Cargo												1	1	1	1	1	1	1	1											
<b>Total</b>	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>Porcentaje Coincidencia.</b>	0%	67%	100%	100%	100%	67%	67%	100%	67%	67%	0%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

**Nota:** Uso del método de análisis de correspondencia, para calificar la coincidencia de criterios del intercambio comercial y una agencia de carga internacional.

## **Análisis:**

Por medio del análisis de correspondencia simple se compararon las filas y columnas para determinar el grado de relación y similitud que tienen los entrevistados con las diferentes preguntas, se evaluó los criterios de la Asociación de Agentes de Aduana, Depósitos Temporales de la ciudad de Tulcán, Transporte Pesado del Carchi, Agencia de Carga Internacional de Otavalo y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán.

En la tabla 83 se puede observar que en ciertas preguntas tienen el 100% de correspondencia, lo que quiere decir que los expertos coincidieron en el mismo criterio, cabe mencionar que desde la pregunta doce a la treinta solo participó una institución, en donde se consideró un solo criterio; el 67% hace referencia a que dos de las respuestas coinciden y una de ellas discrepa; y el 0% se da porque ningún criterio coincidió, es decir, los expertos tuvieron argumentaron distintos puntos de vista.

En conclusión este análisis permitió establecer el porcentaje de correspondencia sobre las respuestas obtenidas de las personas entrevistadas de acuerdo a la clasificación de las interrogaciones, observando la concordancia o discrepancia que presentan los expertos en determinadas preguntas.

## **Entrevista a la Gerente de Planetacargo Cía Ltda**

Patricia de Guerrero representante legal de la agencia de carga internacional “Planetacargo” con matriz en Otavalo y sucursal en Quito, mencionó sobre los requerimientos que se necesitan para laborar bajo la denominación de agencia de carga, primero ser una empresa legalmente constituida, segundo cumplir con todo lo que solicita la aduana, siendo estos requisitos técnicos como el área de las oficinas, la bodega, un correo seguro, para obtener el código OCE’s. Además se necesita afiliarse a la asociación internacional de transporte aéreo “IATA”, cuya caución es de \$ 80.000. Cabe mencionar que el SENAIE califica como agencia de carga de exportación y no piden ninguna clase de garantía. Por otra parte existen agencias las cuales no cuentan con el certificado IATA; por lo que optan por asociarse, incluso hay empresas grandes que son consolidadores y desconsolidadoras pero no cuentan con el código IATA.

Las importaciones y/o exportaciones se realizan por temporadas los meses que son más dinámicos son mayo, octubre, noviembre y diciembre, los principales clientes que tiene la agencia son los indígenas, en donde la mayor parte de las exportaciones son de textiles a países fríos y artesanías a los países del Caribe, por lo que se utiliza el transporte multimodal porque primero se utiliza el transporte terrestre con destino al puerto o aeropuerto y posteriormente el transporte aéreo o marítimo, esto depende al país donde se dirija. Además al trabajar conjuntamente con las navieras y aerolíneas éstas proporcionan sistemas informáticos en los cuales se verifica la disponibilidad de contenedores o espacio para la carga.

En el cobro de sus honorarios se realiza de acuerdo a al tipo de servicio que requiera, en la matriz se efectúa toda la documentación de la exportación, como declaraciones, el certificado de origen, la guía aérea, en sí se llena toda la documentación. Sobre la competencia no es muy significativa ya que la mayoría no cuenta con todos los requisitos necesarios para su legal funcionamiento, además existen personas naturales que trabajan desde sus casas y se especializan en algún eslabón de la cadena logística, ya sea a embarcar, consolidar.

### **Entrevista al Presidente de la Asociación de los Agentes de Aduana de Tulcán**

Según los aportes del Lcdo. René Burbano el intercambio comercial entre Ecuador y Colombia actualmente es el peor año que se ha vivido, influenciando negativamente los paros, además la producción de Colombia es más alta en productos terminados en comparación con Ecuador; teniendo así una balanza comercial negativa ya que Ecuador en su mayoría importa específicamente productos industrializados, por lo que la mayor parte de trámites que se realizan son de importaciones, y muy pocas admisiones temporales. A parte de la realización de trámites las agencias de aduana también brindan servicios complementarios como asesoramiento a personas que quieren dedicarse al comercio, compra – venta, partidas arancelarias, certificaciones, autorizaciones, exoneraciones, IVA, certificados INEN. Hablando del transporte Colombia y Perú al ser países con mayor población que Ecuador son los que más producen y por ende tienen mayor capacidad de dar servicio de transporte, tienen más unidades de carga.

Los principales clientes son de las ciudades como Quito, Cuenca, Guayaquil y son muy pocos los de la Zona 1, los cuales realizan sus actividades comerciales con mucha frecuencia con Colombia por el acuerdo que está en vigencia con la Comunidad Andina; comúnmente

los clientes son los que solicitan el servicio, ya sea por la experiencia y calidad del servicio, por lo que ellos no utilizan la promoción de sus agencias.

Las alianzas estratégicas ayudan a que el servicio que se brinda sea más eficiente por lo que se trabaja con algunas empresas de transporte y depósitos temporales. Además manifiesta que al crear la agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán piensa que ésta va a quitar clientes a los agentes de aduana.

### **Entrevista a la Presidenta de la Asociación de los Depósitos Temporales de la Ciudad de Tulcán**

La Economista Narciza Herrera manifiesta que el mayor intercambio comercial que se realiza con Colombia se da en temporadas navideñas, por lo que hay mucha fluidez de vehículos y mucho ingreso de carga de Colombia a Ecuador; mayormente son importaciones y de forma esporádica hay exportaciones. Dentro del depósito temporal se realizan inspecciones cuando el precinto tiene alguna alteración.

Los principales productos que ingresan a los depósitos temporales son papel, avena, tubos que son utilizados en el sector petrolero y vehículos de General Motors, siendo los principales clientes de ciudades como Quito y Guayaquil y esporádicamente de San Gabriel por la empresa Alpina, los cuales realizan sus actividades comerciales con Colombia y Perú.

Al ser empresas consolidadas y contra con certificaciones Basc, los clientes son quienes buscan su servicio, por lo que se puede indicar que no consideran en promocionar sus servicios. Las alianzas estratégicas permite mejorar el servicio porque fluye más rápido el trabajo que se realiza, por lo que se maneja oficinas en otros países como Bolivia y Perú. Se considera que la creación de una agencia de carga permitirá ofrecer un servicio integrado, por lo que sí están dispuestos a trabajar con dicha agencia siempre y cuando haya beneficios mutuos.

### **Entrevista al Director Distrital del Servicios Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán**

Según datos obtenidos por parte del MSc. José Arauz la dirección distrital mantiene siempre un indicador de monto de recaudación vinculado con el promedio de ingreso de mercancías como importación, tomando en cuenta que solo en las importaciones se habla de recaudación de tributos al comercio exterior, hasta el momento se ha recaudado 123 millones

de dólares en lo que corresponde de enero a octubre, lo que permite establecer que en unos meses hay mayor cantidad de trámites ya que hay mayor afluencia de mercancía por temporadas.

En la consolidación de carga se va cumplimiento de las diferentes decisiones establecidas por la Comunidad Andina, es por eso que por ejemplo en la operación de tránsito aduanero comunitario se puede consolidar varias cargas o agrupar varias cargas destinadas al exterior para un mismo importador pero con diferentes documentos de transporte.

En meses anteriores el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador acaba de registrar los primeros operadores de comercio exterior en la modalidad de exportaciones y ya se vinculan en estos meses la calificación de los nuevos operadores en lo que es procesos de importación.

La operatividad para una agencia de carga internacional por carretera le permite agrupar varias cargas lo que si vendría hacer es la legalización del procedimiento, es decir que ya se vinculen alguna empresa o un agente consolidador que esté autorizado para agrupar mercancías de varios importadores. El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador califica según los servicios que se vayan a prestar.

Se registran en la aduana de Tulcán regímenes especiales y regímenes aduaneros, como es la admisión temporal para la reexportación en el mismo estado, la admisión temporal para perfeccionamiento activo, también lo que es tránsito aduanero comunitario, las exportaciones temporales para la reimportación en el mismo estado, las exportaciones para perfeccionamiento pasivo y en lo que corresponde a la declaración aduanera simplificada (DAS) en lo que es tráfico transfronterizo.

La creación de una agencia de carga internacional en la ciudad de Tulcán si influye en el intercambio comercial de la Zona 1 siempre y cuando mejore tiempos y costos teniendo así buena acogida.

### **Entrevista al Presidente de la Asociación del Transporte Pesado del Carchi**

El Ing. Patricio Rodríguez manifiesta que la mayoría de empresas ecuatorianas no están preparadas para hacer transporte internacional, únicamente se hace transporte que va hasta la frontera, en este caso hasta Ipiiales cuando es exportación igual ocurre de allá de Colombia; a pesar de que la normativa impulsa y motiva hacer transporte internacional de origen a destino,

las empresas se han auto condicionado; de cierta manera no hay esa preparación para dar un servicio integral al cliente de origen – destino lo que sucede es que han venido empresas multinacionales y han captado el mercado con ese know how del negocio de dar todos los servicios de origen destino, por ejemplo el cliente le entrega la mercancía en Bogotá y este a su vez le dice que necesita la mercancía en Quito, entonces estas empresas son las que han desarrollado una estructura en función del servicio mas no de la inversión de las unidades porque la inversión está en nuestros compañeros camioneros, pero sin embargo son los que menos ganan en el tema de fletes, justamente se hizo un ejercicio con la Universidad Politécnica Estatal del Carchi en tema de costos, en donde se trabaja por debajo del punto de equilibrio, es decir teniendo perdida, pero relativamente no lo sienten porque todavía tienen liquidez, pero se está absorbiendo el tema de capital de inversión con la depreciación de los vehículos.

Normalmente Ecuador es un país que más importa que exportar, lo que se transporta son cerámicas, son productos químicos y equipos agrícolas que vienen de Colombia, siendo los principales clientes de las grandes ciudades en este caso de Quito y Guayaquil, además hay clientes de Colombia que traen su mercancías por tránsito que viene desde Perú, ese es un fuerte también para los transportistas por la frontera, la mayoría de empresas están con toda la documentación pertinente para hacer transporte en tránsito que viene desde Perú, es un buen nicho de mercado.

La consolidación de carga es muy poca, se consolida ya es a nivel interno de ahí a nivel internacional no hay empresas consolidadoras calificadas para hacerlo, de pronto unas dos o tres contadas, pero al momento que ingresa acá se consolida y se envía en un vehículo, dependiendo la cantidad de clientes que tenga y hace un solo viaje; cuando se consolida el flete es una tarifa es de acuerdo al peso y volumen de la mercancía.

Es esencial trabajar con alianzas estratégicas ya que permite la complementariedad, es por eso que trabaja con empresas logísticas, esto se da porque realmente las empresas de transporte no han fortalecido la parte comercial, más bien lo que se ha fortalecido es la parte el servicio, en la operatividad se tiene una estructura muy fuerte, pero en cambio en el ámbito comercial si hace falta crecer un poco, llegando al cliente con propuestas que sean más atractivas. A demás algunas empresas brindan el servicio de bodega con alianzas estratégicas, lo que el cliente busca es tener un servicio integral es decir que solamente le pasen una sola factura.

Principalmente se realiza transporte de mercancías a Ipiales y pocas empresas que se han especializado en el servicio origen destino, por lo general llevan la mercancía a las ciudades de Cali, Bogotá y Medellín. En el ámbito de la normativa hay una reforma a la decisión 399 la cual rigió por más de 20 años, la cual fue sustituida por decisión 837.

De cierta manera lo que el cliente quiere es un valor agregado o diferenciado del servicio; la competencia desleal sigue siendo un problema mayor ya que la gente solo quiere competir por precios mas no por calidad del servicio, además de ser un problema para las empresas que tienen mejor estructura porque necesariamente tiene que haber mayor inversión para el control, por ejemplo si ya se tiene certificación Basc, ISO, se debe tener un departamento el cual se encargue de dar seguimiento al cumplimiento de todos los procesos, levantar auditorias permitiéndoles identificar errores.

En el tema de la seguridad la tecnología ayuda de gran magnitud, siendo los rastreos satelitales e inclusive el celular mismo es una herramienta tecnológica muy válida, se generan grupos de whatsapp también que es una herramienta súper fuerte en el tema del transporte generando información instantánea porque a veces con el tema de correos lo que sucede es que se saturan demasiado y se entorpece la trazabilidad de la mercancía, hoy en día lo que le interesa al cliente es optimizar sus recursos y tiempo.

Para la creación de la agencia de carga se debe tener un criterio enfocado a cambiar la forma tradicional como se lo viene haciendo, no solamente con una visión local, sino más bien enfocada a dar un servicio óptimo de origen – destino; y eso es realmente donde se debe enfocar optimizando recursos, tiempo y brindando un seguridad al máximo a los clientes.

### 3.4. DISCUSIÓN

Según Michael Porter en su Ventaja Competitiva señala que una empresa, país o persona debe diferenciarse de los demás si desea ser rentable y permanecer en el mercado, relacionándose principalmente con el valor que una empresa es capaz de generar, representado a la cantidad de dinero que los compradores están dispuestos a pagar por un bien o servicio de acuerdo a los beneficios únicos que estos brinden.

Una agencia de carga ubicada en la ciudad de Tulcán tiene ventaja competitiva frente a las demás, tomando en cuenta las estrategias que dispone la misma, como es el caso de la diferenciación, en donde se lo evidenciará en el servicio que se va a prestar, debido a que en primer lugar se ofertará varios servicios, utilizando una aplicación web siendo pioneros en la Zona 1 en el uso de esta clase de herramientas. Además el servicio personalizado e integral diferencia al que se encuentra ofrecido en la actualidad, ya que gracias a las alianzas estratégicas que se va a realizar con los diferentes operadores de comercio exterior de la localidad se podrá brindar trazabilidad durante toda la fase de nacionalización de mercancías en una importación o en toda la cadena logística de una exportación. La ubicación estratégica de la agencia trasciende de igual manera, al encontrarse en frontera lo cual facilitará realizar todos los procesos de manera inmediata.

Una vez recopilada toda la información, se pudo verificar que la balanza comercial con Colombia es negativa debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones realizadas anualmente, por otra parte se evidenció muchos aspectos que pueden ser favorables en la viabilidad de la creación de una agencia de carga internacional por carretera en la ciudad de Tulcán la cual pueda dinamizar el intercambio comercial de la Zona 1.

Dando cumplimiento al primer objetivo planteado, se fundamentó bibliográficamente la investigación utilizando antecedentes investigativos, encontrando información acerca de las actividades que realiza una agencia de carga internacional cuya finalidad es brindar soluciones prácticas a los clientes reduciendo costos y tiempos.

Dentro del segundo objetivo que corresponde al diagnóstico de la factibilidad para la implementación de la agencia, se tomó como mercado objetivo a las empresas importadoras y exportadoras de la Zona 1, utilizando fuentes de datos como el CobusGroup e información otorgada por el ingeniero Oscar Ruano representante de Pro Ecuador.

En el tercer objetivo, se realizó un estudio técnico financiero el cual tomó como base la encuesta realizada a las empresas antes mencionadas, en donde se puede observar que la mayoría de éstas se dedican a la importación siendo su principal proveedor Colombia, por lo que el transporte que utilizan para el traslado de las mercancías es el terrestre, según PROECUADOR (2019) la carretera panamericana, juega un papel de suma importancia, ya que atraviesa de norte a sur ambos países, siendo la vía Tulcán-Ipiales la principal puerta de enlace siendo el Puente Internacional de Rumichaca el principal conector vial para realizar dichas actividades. Aseverando lo que estipula Reinoso, (2016) en su investigación *“Análisis de la Infraestructura de Transporte en las Operaciones de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera. Frontera Tulcán – Ipiales, Periodo 2015”* en la cual habla sobre las actividades cotidianas que comparten Tulcán e Ipiales siendo estas de transporte, turismo y comercial, enfatizando que el transporte de carga tiene una gran importancia en la transformación de la matriz productiva, lo cual coincide con lo recabado por Realpe & Mujica, (2019) en su libro *“El Desafío del Desarrollo en las Fronteras. Transporte internacional de mercancías por carretera Ecuador – Colombia, Transportistas autorizados, frontera Tulcán – Ipiales”*, ratificando que el transporte de mercancías por carretera es una actividad fundamental en la economía de un país que relaciona a un número importante de individuos, generando desarrollo en la provincia del Carchi y el departamento de Nariño.

Existe información de relevancia recabada de la encuesta, en donde un 84% de las empresas no conocen sobre los servicios que presta una agencia de carga internacional, simplemente no han escuchado sobre ella, le asemejan a una empresa de transporte de mercancías y tan solo un 9,33% contrata los servicios de la misma.

Por otra parte manifiestan que existen muchos problemas al momento de realizar las importaciones y/o exportaciones, uno de ellos y más importante es el caso de los costos, siendo estos muy elevados; muchas veces los diferentes operadores de comercio exterior que contratan no indican el valor exacto de su servicio, sino lo indican cuando ya se terminó todo el proceso ocasionando disgusto a los clientes, otro problema que señalaron es la demora en entrega de documentos lo que impide el correcto funcionamiento del proceso al momento de importar o exportar, además la falta de trazabilidad que se da a las mercancías genera pérdidas ya que al momento de recibirlas se encuentran con daños o en el peor de los casos existe robo.

De acuerdo a la pregunta realizada en la encuesta sobre los servicios adicionales que desearían que la agencia ponga a su disposición, se concluyó que las empresas necesitan

acceder a una asesoría integral que les permite tomar decisiones oportunas para no incurrir en pérdidas. Además se evidenció que les preocupa el empaque y embalaje de sus bienes, siendo este un nicho de mercado sin explotar puesto que en la zona ningún operador brinda esta clase de servicio; la consolidación de carga no tuvo mucha votación principalmente por el desconocimiento que tienen las empresas, normalmente es más usado en el transporte marítimo y aéreo. Sin embargo como lo señala el MSc. José Arauz Director Distrital del SENAE en Tulcán, existe la Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE, la cual dispone que el transporte internacional de mercancías por carretera será admisible, cuando un vehículo habilitado o unidad de carga esté amparado en un MCI con una o varias CPIC. En el caso de que exista un MCI con varias CPIC, las mercancías deberán estar debidamente identificadas, respecto a su propietario; y deberán ingresar a un solo depósito temporal, ubicado bajo la jurisdicción del primer distrito aduanero de control. Por lo que sí se puede realizar esta actividad dentro del transporte terrestre ayudando a las empresas a reducir costos, corroborando lo que estipula Hidalgo & Cañar, (2014) en su investigación denominada *“Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa que actúe como Agente Consolidador y Desconsolidador de Carga Aérea y Marítima Internacional (International Freight Forwarder) ante la Aduana en la Ciudad de Quito”*, indica que es importante identificar las necesidades que tienen las empresas con respecto al envío de sus mercancías, tomando en cuenta que la consolidación es el agrupamiento de pequeñas cantidades de carga pertenecientes a uno o varios propietarios con un destino en común.

En lo que se refiere a la contratación de servicios, a las empresas les genera confianza realizarlo en una oficina especializada pero no dejan de lado el poder contratarlos mediante el uso del internet; indican que les gustaría recibir información sobre los servicios de la agencia de carga por medio de redes sociales, lo cual coincide con los datos obtenidos sobre las tendencias del uso de estas en Ecuador, según Briceño ( 2019) el 71% de la población en Ecuador usa herramientas como Facebook, Instagram, WhatsApp y Twitter.

La Industria 4.0 consiste en la introducción de las nuevas tecnologías en toda la cadena de producción de una empresa como lo señala Valenciana (2019) en su artículo *“Industria 4.0: las claves que definen este sector”*, el cliente necesita menos tiempo de respuesta y debe existir reducción de costos, lo cual se logra con la conectividad al internet permanente; en el caso del transporte la geolocalización es una de las herramientas que provienen del internet de las cosas y la industria 4.0, lo cual aplicando a la agencia brindará una ventaja competitiva

frente al mercado competidor que actualmente ni si quiera usa redes sociales para darse a conocer, es por esto que se planea usar una aplicación web para brindar sus servicios que permita empezar con un asesoramiento integral, tener trazabilidad en tiempo real de sus mercancía durante todo el proceso y realizar el pago mediante el uso de tarjeta, siendo pioneros en el uso de esta clase de tecnologías en la Zona 1.

Es importante tomar en cuenta los datos obtenidos en las entrevistas realizadas a los diferentes presidentes de los operadores de comercio exterior de la ciudad de Tulcán, todos mencionan que existen mayores trámites de importación mientras que los de exportación son esporádicos; los productos que más se importan son industrializados y se exporta materia prima, lo que es realmente preocupante ya que se evidencia que no existe el cambio de la matriz productiva en la Zona 1, la falta de certificados internacionales en los productos, los costos de producción elevados, la depreciación del peso colombiano impiden que las pequeñas y medianas empresas puedan expandirse y comercializar sus productos a escala mundial.

En cuanto a los datos obtenidos sobre la pregunta 9 ¿Actualmente tienen problemas para encontrar nuevos clientes?, los diferentes operadores señalaron lo siguiente:

Según René (2019) menciona que los clientes son los que buscan a la agencia, la política que tienen es la de no estar atrás quitando clientes, sino estos vienen a ellos por la experiencia y calidad del servicio.

Según Narciza (2019) explica que no tienen ningún problema, porque ya la empresa es consolidada y tiene ya sus clientes, por lo mismo que cuenta con la Certificación Base, esto genera confianza y los clientes vienen a ellos.

Según Patricio (2019) señala que siempre es un problema encontrar nuevos clientes porque de cierta manera se tiene que dar un valor agregado diferenciado, lo que se mira en este tema es la competencia desleal, la gente solo quiere competir por precios mas no por calidad del servicio, eso es un problema porque las empresas que tienen mejor estructura tienden a ganar a los clientes.

Existe discrepancia entre los criterios de los operadores entrevistados, dos coinciden que no necesitan realizar ninguna clase de actividad para generar nuevos clientes y están confiados en su trayectoria laboral y certificaciones, mientras que el restante está consciente

que generar nuevos clientes no es fácil y necesita de estrategias para lograrlo; menciona algo muy importante que es la competencia desleal lo cual influye notablemente al momento de contratar los servicios, las empresas buscan reducir costos en muchos de los casos sin tomar en cuenta los riesgos.

La mayoría de operadores creen que trabajar con alianzas estratégicas puede beneficiar al momento de brindar un mejor servicio, ya que al cliente le interesa un servicio integral, el cual le brinde seguridad e información permanente y veraz durante todo el proceso logístico. Aspecto que concuerda con lo descrito por González, (2015) en su artículo científico denominado *“Contratación Logística en Colombia: Implementación de un Operador Logístico Integral”* en el cual señala que los operadores logísticos intervienen durante toda la cadena de abastecimiento de una organización, es así que es necesario buscar y contratar a dicho operador que pueda brindar un servicio exhaustivo, reduciendo así los posibles riesgos y costos a los que se puedan enfrentar. Del mismo modo coincide con lo descrito por Mejía, Marjorie & Silvia (2017), en su artículo científico: *“Caracterización del Proceso de Reserva de Exportación a través del método IDEF0: en el contexto del Agente de Carga Internacional”* destacan que de acuerdo al entorno y contexto que se encuentren algunos OCE'S, estos pueden llevar a cabo sus actividades, mientras que los agentes de carga son operadores estandarizados, cumpliendo una serie de procesos dependiendo para que han sido contratados, es decir pueden realizar una asistencia completa dentro de un proceso de comercio exterior, independientemente sea este de X o M.

Toda la información obtenida tanto en la encuesta como entrevista ha sido de mucha ayuda para la realización del estudio económico financiero, dando como resultado que la creación de una agencia de carga internacional por carretera ubicada en la en la ciudad de Tulcán es factible, basándose en los siguientes datos de la evaluación económica, el VAN de \$11.439,15 siendo un valor positivo lo que indica que la inversión será productiva; el TIR es del 18% por ende es mayor al interés del préstamo bancario realizado, así como el costo beneficio por cada dólar invertido se obtendrá \$1,14 y para finalizar el tiempo de recuperación será de 3 años 1 mes y 9 días.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. CONCLUSIONES

- ✓ De los importadores y exportadores de la Zona 1 encuestados un 84% tienen total desconocimiento de lo que es y qué servicios presta una Agencia de Carga Internacional, además los representantes de los diferentes OCE's desconocen del tema y la confunden con una Empresa de Transporte.
- ✓ Las importaciones que se realizaron en la Zona 1 en los años 2014 - 2018 son de productos industrializados, equivalentes a 3860 trámites y las exportaciones en su mayoría son de materia prima con un total de 703 trámites, por lo que en la Zona 1 existe escasa industrialización de productos, lo cual impide que las empresas sean competitivas con respecto a otras empresas que tienen presencia en el exterior y se evidencia un déficit comercial.
- ✓ Mediante la aplicación de la encuesta se determinó que existe un nicho de mercado que aun en la Zona 1 no es explotado, ya que las empresas importadoras y/o exportadoras requieren contratar el servicio de empaque y embalaje para sus productos con la finalidad de enviar de manera segura sus mercancías y llegue a su destino sin ninguna clase de daño.
- ✓ La consolidación de mercancías en el transporte terrestre se enmarca en el ámbito legal, a través de la Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE señala que se puede realizar consolidación de carga siempre y cuando la mercancía consolidada ingrese al mismo depósito temporal.
- ✓ La Agencia de Carga Internacional por Carretera al trabajar por medio de una aplicación web tendrá una ventaja competitiva, además de promocionar los servicios que brindará la Agencia en todas las redes sociales; por lo que la hace diferente respecto a su competencia, ya que los competidores no utilizan ninguna herramienta tecnológica que les ayude a promocionar su empresa, ellos se basan únicamente al marketing tradicional.
- ✓ Las alianzas estratégicas son fundamentales entre OCE's ya que les permite brindar un servicio integral y por ende satisfacer al cliente, complementándose así mutuamente,

adquiriendo más fortalezas y disminuyendo sus debilidades, además de permitir acceder a nuevos mercados.

- ✓ Existe mayor presencia tanto de empresas de transporte de mercancías por carretera como de número de vehículos habilitados para este tipo de servicio en la provincia del Carchi, equivalente a 55 empresas con un total de 1397 vehículos y 1004 unidades de carga, según datos obtenidos de Realpe & Mujica en su libro El Desafío del Desarrollo en las Fronteras. Transporte internacional de mercancías por carretera Ecuador – Colombia, Transportistas autorizados, frontera Tulcán – Ipiales.
- ✓ Tras la realización del estudio económico – financiero se puede concluir que la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán es factible, ya que en sus indicadores económicos refleja saldos positivos, el VAN de \$11.439,15, el TIR de 18% y el tiempo de recuperación será de 3 años 1 mes y 9 días; indicando que por cada dólar que se invierta se obtendrá \$1,14 de ganancias.

## 5.2. RECOMENDACIONES

- ✓ El Gobierno Ecuatoriano debe seguir impulsando y promoviendo al cambio de la matriz productiva, para que las empresas puedan industrializar sus productos con la finalidad de que incrementen las exportaciones y que las empresas de la Zona 1 sean más competitivas en el mercado extranjero.
- ✓ Para que la Agencia de Carga Internacional por Carretera brinde un servicio integral, eficiente y oportuno es necesario crear alianzas estratégicas entre los diferentes operadores del comercio exterior.
- ✓ La innovación es un punto clave para cualquier empresa, por lo que la Agencia debe potencializar el servicio mediante el uso de herramientas tecnológicas con la finalidad de ser más competitivos y brindar un servicio de calidad a los clientes.
- ✓ El Estado ecuatoriano debe brindar facilidades para el emprendimiento, a través del financiamiento en instituciones públicas, y así poder realizar esta clase de proyectos.
- ✓ Fomentar el uso de herramientas tecnológicas que permitan en primera instancia promocionar bienes y servicios, así como también ejecutarlos de manera eficaz, con la finalidad de reducir tiempos generando confort al usuario.
- ✓ Capacitar a productores sobre temas de regímenes aduaneros, que les permita acceder a incentivos con el fin de vender sus productos en el exterior.
- ✓ Incentivar a las pequeñas y medianas empresas a obtener certificaciones internacionales de sus productos para poder acceder a mercados internacionales.

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- González, F., Escorcía, J., & Patiño, L. (2017). Localización óptima y confiable de instalaciones en una cadena de suministro. *SciElo*.
- Acuerdo de Cartagena. (2013). Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/12/acuerdo-can.pdf>
- BBVA. (2017) *¿Qué es la inversión?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Beato, N. (2016). *El Agente de Carga Internacional (Consolidador o Desconsolidador)*. Obtenido de <https://acento.com.do/2012/opinion/205283-el-agente-de-carga-internacional-consolidadoro-desconsolidador/>
- Bonilla, M. (2016). Ejemplificación del proceso metodológico de la teoría fundamentada. *SciElo*.
- Briceño, D. (2019). *Publimark* .Obtenido de <https://publimark.ec/2019/04/11/datos-importantes-sobre-el-comportamiento-digital-en-ecuador-2019/>
- Brito, S. (2017). *Ecomex 360*. Obtenido de <https://www.e-comex.com/problemas-oportunidades-logistica-comex/>
- Burneo, S., Delgado, R., & Vérez, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>
- Cabrero, C. H. (2018). *Planificación del marketing de servicios*. Madrid: EDITORIAL CEP S.L.
- CAMAE. (2019). *Cámara Marítima del Ecuador*. Obtenido de CAN: <http://www.camae.org/can/can-agiliza-transporte-de-carga-terrestre-mediante-norma/>
- CobusGroup. (2019). *Ranking Importaciones y Exportaciones*. Obtenido de <https://www.cobusgroup.com/ranking-ecuE>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2019). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/COPCI-21-02-2019.pdf>

- Comercio, E. (2019). *USD 720 millones en pérdidas por el paro calculan las cámaras*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/perdidas-paralizacion-ecuador-protestas-produccion.html>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Obtenido de <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec030es.pdf>
- DDE. (2018) *¿Que son los agentes de carga?* Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2015/07/que-son-los-agentes-de-carga.html>
- Decisión 467. (2015). *Norma Comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera*. Obtenido de [https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/LOTAIP2015\\_DECISI+%C3%B4N-467.pdf](https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/LOTAIP2015_DECISI+%C3%B4N-467.pdf)
- Decisión 491. (2001). *Reglamento técnico andino sobre límites de pesos y dimensiones de los vehículos destinados al transporte internacional de pasajeros y mercancías por carretera*. Obtenido de <https://www.tribunalandino.org.ec/decisiones/normativa/DEC491.pdf>
- Decisión 837. (2019). *Sustituye la Decisión 399 de la Comisión de la Comunidad Andina sobre Transporte Internacional de Mercancías por Carretera*. Obtenido de <https://www.analdex.org/wp-content/uploads/2019/05/decision837-2.pdf>
- Devoto, R. (2014). *Ventaja Competitiva y Cadena de Valor*. Obtenido de <http://www.ingcomercial.ucv.cl/sitio/assets/publicaciones/Apuntes-Docentes/ApunteDocenteVentajaCompettivayCadenadeValorRD.pdf>
- Dolgansky, E. (2016). *Beneficios de Consolidar la Carga en Origen*. Obtenido de <https://www.shiplilly.com/es/blog/beneficios-de-consolidar-la-carga-en-origen/>
- El Universo. (2019). *\$ 2.300 millones, el saldo parcial de pérdidas por paro de diez días en Ecuador*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/10/15/nota/7559894/2300-millones-saldo-parcial-perdidas-paro>
- Enríquez, C. (2019). *Revista Líderes*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/exportaciones-tradicionales-volumen-banco-comercio.html>

- Gallardo, Y. (2019). *CURSO DE MARKETING DIGITAL*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=V92Jx72x88c>
- García, I. (2017). *Definición de Tasa Interna de Retorno (TIR)*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir>
- Granda, C. (2020). *Secretaría Técnica Planifica Ecuador*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/zona-de-planificacion-1-norte/>
- Hernández et al. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- Hernández, C. (2018). *Manuel Planificación del Marketing de Servicios*. Madrid: EDITORIAL CEP. SL.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL.
- Lerma, A., & Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. México, D.F: Cengage Learning Editores, S. A.
- Lusarreta, R. (2019). *Interempresas*. Obtenido de <https://www.interempresas.net/Logistica/Articulos/233510-Externalizar-la-logistica-por-que-se-ha-convertido-en-una-necesidad.html>
- Mejía, F., Galofre, M., & Silva, A. (2017). Caracterización del Proceso de Reserva de Exportación a través del. *Scielo*, 11. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/prosp/v15n2/1692-8261-prosp-15-02-00040.pdf>
- Mendoza, S., Hernández, J. B., & Pérez, J. A. (2016). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. *Revista académica de economía*.
- Mondragón, V. (2018). *Diario del Exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2018/07/el-agente-de-carga-en-las-operaciones.html>
- Montecon. (2016). *Puerto de Montevideo*. Obtenido de <https://www.montecon.com.uy/es/articles/glosario>
- Paz, G. B. (2017). *Metodología de la investigación* (3 ed.). México: Grupo Editorial Patria.
- Peña, D. (2016). *Análisis multivariante de datos*. España: McGraw-Hill.

- Pitarch. (2018). *Pitarch*. Obtenido de <http://www.pitarchlogistica.com/es/noticias/principales-incidencias-transporte-de-mercancias-y-como-evitarlas#>
- PROECUADOR. (2018). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-colombia-2018/>
- Ratto, R. (2018). *Ventaja Competitiva y Cadena de Valor*. Obtenido de <http://www.pucv.cl/uuaa/site/artic/20181123/asocfile/20181123195329/apunedocente-ventajacompetitivaycadenadevalorrd.pdf>
- Realpe, I., & Mujica, R. (2019). *El desafío del desarrollo en las fronteras Transporte internacional de mercancías por carretera Ecuador – Colombia, Transportistas autorizados, frontera Tulcán – Ipiales*. Tulcán: ©Universidad Politécnica Estatal del Carchi.
- Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (2018). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-10-05-2019.pdf>
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento*. *EAN*, 27. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20652069006.pdf>
- Sáenz, V. (2018). *Transporte internacional de mercancías*. Madrid: EDITORIAL SINTESIS.
- Secretaría de Economía. (2016). *Intercambio comercial*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/207-intercambio-comercial>
- SENAE. (2016). *Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE*. Obtenido de <file:///C:/Users/asus/Downloads/SENAE-DGN-2016-0415-RE%20VARIAS%20CPI%20UN%20MCI.pdf>
- SENAE. (2018). *Para Exportar*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SENAE. (2018). *Para Importar*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- SENAE. (2019). *Comunidad Andina*. Obtenido <https://www.aduana.gob.ec/comunidad-andina-can/>

- SENAE. (2019). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Universidad de Granada. (2018). *Descripción del Proceso y de los Equipos*. Obtenido de <https://www.ugr.es/~aulavirtualpfcic/principal.html>
- Universidad del Pacífico. (2017). *Manuales de Funciones y Descripción de Cargos*. Obtenido de [http://www.upacifico.edu.ec/website/sistema/gobernanza/adjuntos/file\\_1\\_23.pdf](http://www.upacifico.edu.ec/website/sistema/gobernanza/adjuntos/file_1_23.pdf)
- Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México, D. F.: McGrawHill.
- Valencia, J. (2017). *Diario del Exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/05/el-agente-de-carga-potencializador-de.html#>
- Valencia, J. (2017). *El Agente de Carga, potencializador de las PyMES Exportadoras*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/05/el-agente-de-carga-potencializador-de.html>
- Vargas, G. (2015). *Las 8 P's del Marketing de Servicios*. Obtenido de <http://puromarketing-germanvelasquez.blogspot.com/2015/09/las-8-ps-del-marketing-de-servicios.html>
- Zambrano, M., & Narváez, J. (2019). “*La demanda del transporte de carga pesada generada por las exportaciones de Ecuador hacia Colombia y la Oferta del sector, período de análisis 2017, modo terrestre*”. Obtenido de <http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/821/1/009%20La%20demanda%20del%20transporte%20de%20carga%20pesada%20generada%20por%20las%20exportaciones%20de%20Ecuador%20hacia%20Colombia.pdf>

## VII. ANEXOS

### Fundamentación Legal

**Tabla 84** *Fundamentación Legal.*

NORMATIVA	DESCRIPCIÓN
<p>La Constitución de la República del Ecuador (2008).</p>	<p>Art. 284.- La política económica [...] en su inciso número 2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 140).</p> <p>Art. 337.- El Estado promoverá el desarrollo de infraestructura para el acopio, transformación, transporte y comercialización de productos para la satisfacción de las necesidades básicas internas, así como para asegurar la participación de la economía ecuatoriana en el contexto regional y mundial a partir de una visión estratégica. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 157).</p> <p>Art. 394.- El Estado garantizará la libertad de transporte terrestre, aéreo, marítimo y fluvial dentro del territorio nacional, sin privilegios de ninguna naturaleza [...]. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, p. 176).</p> <p>El afán del Estado Ecuatoriano es la industrialización de la materia prima, con la finalidad de competir en relación a la calidad de sus productos o servicios y con ello fomentar el comercio internacional justo y transparente; generando así mayores ingresos económicos al país y por ende lograr y mantenerse en un superávit comercial.</p>
NORMATIVA	DESCRIPCIÓN
<p>Decisión 837: Sustituye la Decisión 399 de la Comisión de la Comunidad Andina sobre Transporte Internacional de Mercancías por Carretera.</p>	<p>Esta decisión se toma como referente ya que en ella se mencionan definiciones en temas del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera así como normativa del transporte y del transportista; centrándose en la facilitación al comercio entre los países miembros de la Comunidad Andina (CAN), Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con el afán de dinamizar el comercio de dichos países, además de mejorar el control al que está expuesto el transporte como lo es con la creación de un Sistema de Información y Consultas al cual podrán acceder las autoridades de los organismos nacionales de los países</p>

	miembros competentes de Transporte, Aduanas y Migración. (Decisión 837, 2019).
<b>NORMATIVA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Decisión 467: Norma Comunitaria que establece las infracciones y el régimen de sanciones para los transportistas autorizados del transporte internacional de mercancías por carretera.	Esta decisión se enfoca en los parámetros que se debe tener en cuenta al momento de realizar el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, los cuales deben cumplir los países miembros de la CAN, caso contrario en dicha decisión se establecen las sanciones aplicables por las infracciones cometidas; esta decisión se establece con la finalidad que se perfeccione el servicio. (Decisión 467, 2015).
<b>NORMATIVA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Decisión 491: Reglamento Técnico Andino sobre Límites de Pesos y Dimensiones de los Vehículos destinados al Transporte Internacional de Pasajeros y Mercancías por Carretera.	En su artículo 4 señala las condiciones que deben cumplir tanto los vehículos como las unidades de carga, estando debidamente habilitados y registrados para cumplir con su operación normal del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera por las vías del Sistema Andino de Carreteras u otras autorizadas por los Países Miembros; además de cumplir con las dimensiones que se detallan en su Apéndice 2 “Dimensiones para los Vehículos de Carga destinados al Transporte Internacional de Mercancías por Carretera” y en su Apéndice 3 que señala los “Límites de Pesos para los Vehículos de Carga destinados al Transporte Internacional de Mercancías por Carretera” (Decisión 491, 2001, p. 4)
<b>NORMATIVA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.	En su artículo 231 se menciona de manera global sobre un Operador Económico Autorizado, en donde se define como la persona natural o jurídica involucrada en el movimiento internacional de mercancías, cualquiera que sea la función que haya asumido, que cumpla con las normas equivalentes de seguridad de la cadena logística establecidas por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, para acceder a facilidades en los trámites aduaneros. Los Operadores Económicos Autorizados incluyen, entre otros, a fabricantes, importadores, exportadores, transportistas, consolidadores, desconsolidadores, agentes de carga internacional, puertos, aeropuertos, depósitos aduaneros, depósitos temporales, courier, operadores de terminales, y se regularán conforme las disposiciones que para el efecto emita la Directora o el Director General. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2019, p. 48). Por lo que se puede evidenciar que un Agente de Carga Internacional se lo califica como un Operador Económico Autorizado (OEA).
<b>NORMATIVA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Reglamento al Código Orgánico de la Producción,	En su artículo 2, literal b, manifiesta que un Agente de Carga de Exportación es la persona jurídica autorizada

Comercio e Inversiones.	como tal por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que puede prestar servicios de manejo de carga, agrupar mercancías y presentar la Declaración Aduanera en el caso de las exportaciones, sujetándose a reglamentos y acuerdos específicos, así como emitir documentos de transporte u otros propios de su actividad. (Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2018, p. 1,4).
-------------------------	--

NORMATIVA	DESCRIPCIÓN
Acuerdo de Cartagena	<p>En este acuerdo se enmarca el intercambio comercial con relación a los países miembros, así mismo la integración económica en condiciones de equidad, justicia y solidaridad; en su artículo 3, señala los objetivos que lleva a cabo dicho acuerdo, todos con la finalidad promover el desarrollo económico de sus miembros así como la facilitación al comercio.</p> <p>En sus artículos 60 y 61 se menciona sobre la expansión, sobre mejorar la calidad de sus productos, así también se habla sobre programas que ayuden a los países a industrializar sus productos con la finalidad mejorar la participación de la industria y ser países mucho más competitivos. (Acuerdo de Cartagena, 2013, p. 16).</p>

NORMATIVA	DESCRIPCIÓN
Resolución Nro. SENAE-DGN-2016-0415-RE.	<p>En esta resolución se establecen regulaciones generales del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera, en donde hace referencia al uso adecuado de los documentos de transporte, así mismo se enfoca en la mercancía que se puede consolidar siempre y cuando toda la mercancía consolidada llegue a un mismo depósito temporal. (SENAE, 2016).</p>

**Fuente:** Constitución del Ecuador (2008), Comunidad Andina (2019), COPCI (2014) Reglamento al COPCI (2014), Acuerdo de Cartagena (1969), SENAE (2016).

## Fundamentación Teórica.

**Tabla 85** *Fundamentación Teórica.*

Teoría	Características	Aporte
<p><b>Ventaja Competitiva</b></p> <p><b>Michael Porter, 1990</b></p>	<p>Es cualquiera característica de la empresa (negocio) y/o de sus productos que -siendo sostenible en el tiempo- le permite distinguirse de la competencia y obtener rentabilidades por sobre el promedio del sector industrial, debido a que puede enfrentar en mejor forma a las cinco fuerzas competitivas. (Ratto, 2018, p. 3)</p>	<p>Una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán, tendría una ventaja competitiva por su ubicación geográfica, ya que estaría ubicada en una zona de frontera, además dicha Agencia integrará varios servicios de comercio exterior, permitiendo a los usuarios un servicio completo y eficiente en sus importaciones o exportaciones, por lo tanto buscará realizar alianzas estratégicas con los operadores económicos autorizados (OCE'S), además se gestionará las actividades por medio de una aplicación web.</p>
<p><b>Teoría Fundamentada</b></p> <p><b>Barney Glaser y Anselm Strauss, 1960</b></p>	<p>Es un método de investigación cuyo soporte epistemológico radica en la vinculación entre un sujeto que busca la comprensión de un objeto a investigar mediante las acciones y significaciones de los participantes de la investigación. (Bonilla, 2016, p. 306)</p>	<p>Esta teoría se enfoca en determinar las semejanzas y diferencias de los datos cualitativos, así como permite resumirlos, lo que respalda el análisis de correspondencia simple que se aplicó para las entrevistas.</p>

## Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de la Zona 1

### CARCHI

Tabla 86 Empresas Importadoras y Exportadoras Activas del Carchi

RAZON SOCIAL	RUC	Actividad
AGROCOMODITIES S.A.	0491511125001	EXPORTADOR
AGUIRRE CARDENAS CHRISTIAN WLADIMIR	1719652891001	IMPORTADOR
ALL TIME SPAI-SONS ECUATORIANA CIA. LTDA.	1791322509001	IMPORTADOR
ALMEIDA FREIRE GERMAN LIZARDO	0400537064001	IMPORTADOR
ALMEIDA FREIRE HUGO HERNANDO	0400671897001	IMPORTADOR
ALMEIDA IGLESIAS HENRY MARCELO	0400966339001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
ALMEIDA MONTENEGRO ALEX ARMANDO	0401126404001	EXPORTADOR
ALMEIDA MONTENEGRO DIEGO REMIGIO	1721620647001	IMPORTADOR
ARELLANO ARELLANO GIOVANNA MARISOL	0401045133001	EXPORTADOR
ARTEAGA PAILLACHO LENIN XAVIER	0401061072001	IMPORTADOR
AYALA TAPIA ANA DEL ROSARIO	0401137450001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
BENAVIDES JAIME EDUARDO	0400039012001	IMPORTADOR
BENAVIDES REVELO JAIME EDUARDO	0400700183001	IMPORTADOR
BENAVIDES REVELO SILVIA PATRICIA	0400579231001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
BENAVIDES SANCHEZ DAMARIS YOCONDA	0401060926001	EXPORTADOR
BENAVIDES TAPIA EFREN HERIBERTO	1703789220001	IMPORTADOR
BENAVIDES TERMAL JOSE LUIS	0401406269001	EXPORTADOR
BOLANOS FUEL DALIA VICTUA	0400944559001	EXPORTADOR
CALDERON ARIZABAETA LUIS ALEJANDRO	0491504072001	IMPORTADOR
CANDO CRUCERIRA VALERIA LORENA	0401370572001	EXPORTADOR
CASTRO JORGE HERNANDO	0400020327001	EXPORTADOR
CEBALLOS MEDICIS HUGO MARTIN	0401176862001	EXPORTADOR
CELIS AGUIRRE JUAN CARLOS	0491517301001	IMPORTADOR
CINE CABLE TV.	0491500972001	IMPORTADOR
COLOMBIANA DE INSUMOS AGROPECUARIOS	1791360206001	IMPORTADOR
COLINSUMOS S. A.		
COMPANIA SERREROQUI IMPORTADORES CIA. LTDA.	0490042571001	IMPORTADOR
CORAL CADENA ELSA JAQUELINE	1753528700001	IMPORTADOR

---

CUASPUD BUITRAGO ROSA MARLENE	0400971214001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
DELGADO ARGOTI ROMEL EFREN	0400908463001	IMPORTADOR
DISTAREIN CIA.LTDA	0491518456001	IMPORTADOR
DISTRIBUIDORA LEON S.A.	0992343753001	IMPORTADOR
ENRIQUEZ RIOS WILSON NAPOLEON	0400669388001	EXPORTADOR
ENRIQUEZ VELASCO LUIS GERMAN	0401004361001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
EXPOECUAMUNDI S.A.	1792779596001	IMPORTADOR
FERTICOL S.A.	0491515104001	IMPORTADOR
FUEL CHAMORRO WILSON EDUARDO	0400721791001	IMPORTADOR
FUENTEZ REVELO CECILIA YOLANDA	0400798419001	EXPORTADOR
GARCIA PORTILLA ENLLY VIVIANA	1725681397001	IMPORTADOR
GARCIA ROSERO YOLANDA MARIANA	0401277579001	IMPORTADOR
GOMEZ GOMEZ SARA ALEJANDRA	0401724240001	IMPORTADOR
GUERRERO CEVALLOS JOSE LUIS	0401399647001	IMPORTADOR
GUEVARA NARVAEZ ALONSO BAYARDO	0400460242001	EXPORTADOR
HUERTAS MEDINA YOLANDA MARLENE	0400837415001	IMPORTADOR
HURTADO DELGADO FABIAN ERMEL	0400496626001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
IMBAQUINGO CHAMORRO ANA GABRIELA	0401156922001	IMPORTADOR
IMBAQUINGO MORA DIEGO ALEXANDER	0401567508001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
IMPORTACION Y EXPORTACION PARA EL AGRO INTERANDESA S.A.	0490040285001	IMPORTADOR
IMPORTADORA EXPORTADORA SIN FRONTERAS S. A. SINFROIMEX	0491506911001	EXPORTADOR
INAMPUES INAMPUES LUIS EDUARDO	0401772751001	IMPORTADOR
INDUSTRIA LECHERA CARCHI S. A.	0490001964001	IMPORTADOR
INDUSTRIA PRODUCTORA AGRICOLA INDUSTRIA PROAGRO INDPROAGRO S. A.	0491516755001	EXPORTADOR
LAGOS DIAZ RUDER	0491522690001	IMPORTADOR
LEON PEREZ MARCO TOMAS	1001602505001	EXPORTADOR
LOMAS JOSE EDWIN FRANCISCO	1001302189001	IMPORTADOR
LOPEZ MARTINEZ JOSE ALIRIO	0401563812001	IMPORTADOR
MAJI MAJI LUIS JAVIER	0401535547001	IMPORTADOR

---

---

MAYATEX DEL ECUADOR S.C	0491516178001	IMPORTADOR
MEJIA YANDUN ROMEL ALBERTO	0401176565001	EXPORTADOR
MELO SIERRA JAYR ALFREDO	1750422154001	IMPORTADOR
MENESES VILLOTA LEIDY MAGDALENA	0401574389001	IMPORTADOR
MIER ERAZO ARACELI TROTSKAYA	0400799961001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
MONTALVO ARELLANO AMPARO YANETH	1751351394001	IMPORTADOR
MONTENEGRO GARCIA RAUL ORLANDO	0401199161001	IMPORTADOR
MONTENEGRO ORTEGA JHONY FERNANDO	0401419924001	IMPORTADOR
OBANDO RODRIGUEZ JORGE LUIS	0401040688001	IMPORTADOR
ORTEGA JATIVA JEIHSO EDUARDO	0401327523001	EXPORTADOR
PASPUEL CASTILLO SANTIAGO XAVIER	0401127808001	EXPORTADOR
PASPUEL PUETATE PEDRO ARMANDO	0400712964001	IMPORTADOR
POZO BECERRA ELIECER GERMAN	0401195680001	IMPORTADOR
POZO OBANDO GENARY HIPOLITO	0400901187001	IMPORTADOR
POZO ORDOÑEZ WILLIAM HERNAN	0400875878001	EXPORTADOR
PROEXPORT S.C.A.	1091769871001	EXPORTADOR
PUSDA BENAVIDES JENNIFER NATALY	0401637442001	IMPORTADOR
RAMIRES ACOSTA DORIS YOLANDA	0401805205001	EXPORTADOR
RAMIREZ ARAGON MAURA BEATRIZ	0400377115001	EXPORTADOR
REINA REINA JENNIFER NATHALIA	0401762208001	IMPORTADOR
REVELO CADENA MONICA PATRICIA	0400877221001	IMPORTADOR
RODRIGUEZ ROSERO NARCIZA GERMANIA	0401107206001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
RODRIGUEZ ROSERO PEDRO ALVARO	0400738316001	IMPORTADOR
ROSERO ESPINOSA EDISSON FERNANDO	0401051750001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
ROSERO HUERTAS ANGIE MARIBEL	0401747597001	EXPORTADOR
ROSERO MALES JORGE ALBERTO	0400729661001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
ROSERO PINCHAO WILLIAN PAUL	0401014709001	IMPORTADOR
ROSERO POZO JUAN CARLOS	0401177522001	IMPORTADOR
ROSERO RUANO JONATHAN MANUEL	0401399290001	EXPORTADOR
SANDOVAL LOMAS BRYAN LENIN	1722383401001	IMPORTADOR
SOCIEDAD CIVIL ITAMAREX IMPORTACIONES	0491511621001	IMPORTADOR-
EXPORTACIONES TRAMITES ADUANEROS MERCADEO		EXPORTADOR

---

SOTO TAPIA MARIA FERNANDA	0401385760001	IMPORTADOR
TUPE GOYES JUAN CARLOS	0401373584001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
USINA CAIZA JANNETH CRISTINA	0401361977001	IMPORTADOR
UYAMAFARMS S.A.	0490054529001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
VILLARREAL MONTALVO SANDRA ELIZABETH	0401021688001	IMPORTADOR
VILLARREAL QUINTAS RAUL ANTONIO	0400994588001	IMPORTADOR
VIZCAINO BERNAL EDWIN FERNANDO	0401521752001	IMPORTADOR

Fuente: (CobusGroup, 2019)

## ESMERALDAS

**Tabla 87** *Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Esmeraldas.*

RAZON SOCIAL	RUC	Actividad
ALESPALMA S.A.	0890051405001	EXPORTADOR
CONTRACHAPADOS DE ESMERALDAS SA CODESA	0890000886001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
DEPRODEMAR CIA. LTDA.	0891710887001	EXPORTADOR
ESPINOZA LUGO JORGE LUIS	1717694325001	IMPORTADOR
GUTIERREZ MOYA MARIO ARTURO	0900330689001	IMPORTADOR
JAUCH CAICEDO LUCETTY	0800609547001	IMPORTADOR
LARREA ANDRADE JUAN CARLOS	1710730795001	IMPORTADOR
OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA.	1792134560001	IMPORTADOR
PALMAR DE LOS ESTEROS EMA S.A. PALESEMA	0890051235001	IMPORTADOR
REYSOLUTIONWASH S.A	0891749619001	IMPORTADOR
REYTEN CIA. LTDA	0891718691001	IMPORTADOR
SANCHEZ NARANJO TOMMY ALFONSO	1712311578001	IMPORTADOR
SUDAMERICANA DE ACEITES VEGETALES Y REFINADOS S.A. SUDAVESA	1792503108001	IMPORTADOR
SUMINISTROS Y MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS PETROLEROS SYMEP S.A.	0891716486001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
SUSAN SHOPPING CIA. LTDA	0891735995001	IMPORTADOR
TOSCANO RAMIREZ MONICA CECILIA	0801625047001	IMPORTADOR

Fuente: (CobusGroup, 2019)

## IMBABURA

**Tabla 88** *Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Imbabura.*

RAZON SOCIAL	RUC	Actividad
AGONAGA CRIBAN GABRIELA PAMELA	1003337092001	IMPORTADOR
ALIMERCO ALIANZA MERCANTIL COLOMBO ECUATORIANO	1091757849001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
ALMACENES JOTAYETESA S.A.	1091724371001	IMPORTADOR
ALMEIDA MORALES NELSON GUILLERMO	1002203998001	IMPORTADOR
AMADOR YEPEZ WILSON ERNESTO	1000384956001	IMPORTADOR
BARBOSA OCHOA JUAN CAMILO	1792605954001	IMPORTADOR
BEDON BEDON GERMAN ANDRES	1003299383001	IMPORTADOR
BOLAÑOS JARAMILLO ANA BERTHA	1712239142001	IMPORTADOR
BRAVO PALACIOS AMANDA MIGUEL	1002545745001	IMPORTADOR
CALDERON VILLEGAS MAYRA ELIZABETH	1003173893001	IMPORTADOR
CARDENAS NAVIA ALVARO	1002282661001	IMPORTADOR
CARRASCO COSIOS RENE PATRICIO	1001665965001	IMPORTADOR
CARRERA GUZMAN JEANINE GENOVEVA	1002348652001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
CHASIQUIZA FUERTES LUIS ALONSO	1001273596001	IMPORTADOR
COMERCIAL PASQUEL COMPASQUEL S.A.	1091745786001	EXPORTADOR
COMERCIALIZADORA DE ROPA FASHION CLUB CIA. LTDA	1091727443001	IMPORTADOR
CORPORACION AL-ANON ALATEEN ECUADOR	1091733214001	IMPORTADOR
DAVILA AGUIRRE LUIS ENRIQUE	1001556123001	IMPORTADOR
DAVILA CEVALLOS WILSON PATRICIO	1001596004001	EXPORTADOR
DE LA TORRE IPIALES LUIS ALBERTO	1000211308001	EXPORTADOR
DELGADO JORGE SAMUEL	1719849075001	IMPORTADOR
DIAZ ANDRANGO RAFAEL SANTIAGO	1001864733001	IMPORTADOR
DIAZ SOLANO FAUSTO RAMIRO	1001747946001	IMPORTADOR
DISTRIBUCIONES EL PAYASITO CIA LTDA	1091722484001	IMPORTADOR
DISTRIBUIDORA MERCANTIL ESPINOZA DISME CIA. LTDA.	1091707752001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
ECHEVERRIA ESPIN SAMANTHA DENNIS	1003666102001	IMPORTADOR
EMPRESA PUBLICA YACHAY	1768173050001	IMPORTADOR
EMPRESAS PINTO S.A.	1090033944001	IMPORTADOR-

---

		EXPORTADOR
ESPIN GARZON RENE SEBASTIAN	1002653812001	IMPORTADOR
FALCONFARMS DE ECUADOR S.A.	1090105066001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
FALCONI PONCE AURELIO MARTIN	1202997142001	IMPORTADOR
FIGUEROA PASQUEL MARIA JOSE	1003454897001	IMPORTADOR
FLORALP S.A.	1090067563001	IMPORTADOR
FLORES NOBOA JAIRA MARIANELA	1002079281001	IMPORTADOR
GALLEGOS MORENO CARLOS EDISON	1002210654001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE SANTA ANA DE COTACACHI	1060000420001	IMPORTADOR
GUERRA MUENALA MARTHA GRACIELA	1091759663001	IMPORTADOR
HUERA GARCIA ANA JULIA	1002120606001	IMPORTADOR
HUERA GARCIA FERNANDA LUCIA	1003469390001	IMPORTADOR
HUERA HUERA SEGUNDO MARCOS	1001820412001	IMPORTADOR
IBARRA RUEDA RICARDO	1725235319001	IMPORTADOR
IMPORTADORA EXPORTADORA COMERCIALIZADORA ELEMENTARYCOM CIA LTDA	1091753495001	IMPORTADOR
IMPORTADORA PRALIPATEX CIA. LTDA.	1792495172001	IMPORTADOR
IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA ROCHA IMDISROCHA CIA LTDA	1091745018001	IMPORTADOR
INDECAUCHO CIA. LTDA.	1090077887001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
INDUSTRIAL PRODUCTOS EL CHINITO SCC	1090110264001	IMPORTADOR
INGENIO AZUCARERO DEL NORTE COMPANIA DE ECONOMIA MIXTA IANCEM	1090075744001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
INTERNET IMBABURA IMBABUNET	1091765000001	IMPORTADOR
IPIAL PUENAYAN WILSON JAVIER	0401795950001	IMPORTADOR
JACOME RUIZ LUIS PATRICIO	1001250438001	IMPORTADOR
JARA DAVILA JORGE ANIBAL	1001506193001	IMPORTADOR
KEEFE CHRISTOPHER GEORGE	1719408211001	IMPORTADOR
LARA ARCOS KILO DARWIN	1801790328001	IMPORTADOR
LEMA CONEJO JUAN ISIDRO	1002146528001	IMPORTADOR
MACROEQUIPOS CIA. LTDA.	1091719203001	IMPORTADOR
MALQUIN BENITEZ MONICA ALEXANDRA	0401603311001	EXPORTADOR

---

MANTINAR CABLE SOCIEDAD ANONIMA	1091745603001	IMPORTADOR
MASTERPRINT S.A	1792178320001	IMPORTADOR
MEJIA PALACIOS HANS FABRICIO	1001712122001	IMPORTADOR
MONTALVO ERAZO JHADIRA MARYCIELO	1001930278001	IMPORTADOR
MORALES BURGOS TERESA DE JESUS	1001149416001	IMPORTADOR
MOREJON PINTO LIZARDO SEBASTIAN	1002661781001	IMPORTADOR
NARVAEZ RODRIGUEZ CARLOS ARTURO	1753184413001	IMPORTADOR
NIETO ROSALES MARIO ALBERTO	1003634217001	IMPORTADOR
NIETO ROSALES PRODUCTORA DE LICORES CIA. LTDA.	1091745581001	IMPORTADOR
NORTEXTIL SCC	1091732013001	IMPORTADOR
NUNEZ ZUNIGA CARLOS NEY	1720369451001	IMPORTADOR
ORTIZ PAZOS JAVIER OSWALDO	1750298802001	IMPORTADOR
PABON GARCES FAUSTO HERNAN	1001234812001	EXPORTADOR
PAREDES CAIZA LUIS FELIPE	1002932778001	IMPORTADOR
PINTO ROBBY KATHERINE ELIZABETH	1003281175001	IMPORTADOR
PORTILLA MORALES PAUL ANDRES	1003082789001	IMPORTADOR
POTOSI SUAREZ EDGAR GILBERTO	1000549913001	EXPORTADOR
REA TOBAR SIMON ALFONSO	1000788370001	IMPORTADOR
RECALDE ANDRADE MARIA GARDENIA	1000700276001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
RECALDE DAVILA RUBEN FERNANDO	1001590494001	IMPORTADOR
RECALDE GALLEGOS EDUARDO MIGUEL ANGEL	1001049699001	IMPORTADOR
RECONSTRUCTORA DE MOTORES CASTILLO REMOTCAS CIA. LTDA.	1090074942001	IMPORTADOR
REPROAVI CIA. LTDA.	1090106216001	IMPORTADOR
REVELO TAMAYO CARLOS MANUEL	0400990446001	IMPORTADOR
RODRIGUEZ YEPEZ BEHTY MARCELA	1002834271001	EXPORTADOR
RUIZ MUENALA CARLOS ALBERTO	1002787495001	IMPORTADOR
SHAJANA S.A.	0992402059001	IMPORTADOR
SOCIEDAD CIVIL EXPORSERVICIOS	1091756931001	EXPORTADOR
SOLUCIONES AVANZADAS INFORMATICAS Y TELECOMUNICACIONES SAITEL	1091728857001	IMPORTADOR
SOSA LEMA DORIS CRISTINA	1001676483001	EXPORTADOR
TERAN MEDINA JORGE DAVID	1001018926001	IMPORTADOR
TORRES TORRES CLEVER RAUL	1001995164001	IMPORTADOR

VALENCIA ALMEIDA VICENTE CLEVER PATRICIO	1001197076001	IMPORTADOR
VALENCIA MORALES EDGAR ANDRES	1003845706001	IMPORTADOR
VASQUEZ MUENALA IVAN PATRICIO	1002595435001	IMPORTADOR
VELASCO YASELGA DARWIN PATRICIO	1002153359001	IMPORTADOR
VELASQUEZ PORTILLA WILIAN MIGUEL	1002679668001	EXPORTADOR

Fuente: (CobusGroup, 2019)

## SUCUMBÍOS

**Tabla 89** *Empresas Importadoras y Exportadoras Activas de Sucumbíos.*

RAZON SOCIAL	RUC	Actividad
ACHANGA CAMPOVERDE WAGNER ADRIAN	2100544812001	EXPORTADOR
BASTIDAS LOOR JOSE EMILIO	2100092564001	IMPORTADOR
CAMESPO CIA. LTDA.	2191710099001	IMPORTADOR- EXPORTADOR
COMERCIALIZADORA FREIRE LESCOANO E HIJOS S A	2191718375001	IMPORTADOR
GOBIERNO PROVINCIAL DE SUCUMBIOS	2160000210001	IMPORTADOR
MACAS ROMERO HERNAN TULIO	1706784863001	IMPORTADOR
MIELES MOLINA WILLIAM GUSTAVO	1717560690001	IMPORTADOR
MUNDIACABADOS CIA. LTDA.	2191738384001	IMPORTADOR
PAREDES TOASA GUILLERMO ENRIQUE	1600216921001	IMPORTADOR
RIVERA PEREZ VICTOR ANDRES	2100225925001	IMPORTADOR
ROMAN HERMANOS CIA. LTDA	2190003852001	IMPORTADOR
TRANSCOIV CIA.	1791327764001	IMPORTADOR

Fuente: (CobusGroup, 2019)

## Empresas de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera de la Zona 1

**Tabla 90** *Empresas de transporte de mercancías por carretera de la Zona 1*

	EMPRESAS	PROVINCIA	VEHICULOS		UNIDAD DE CARGA		TOTAL FLOTA
			TRACTO - CAMIÓN	CAMIÓN	SEMI - REMOLQUE	REMOLQUE	
1	NUEVO TRANSPORTE DE AMERICA CIA. LTDA	Carchi	86	91	65	0	242
2	TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL - TRANSCOMERINTER CIA.	Carchi	76	5	98	0	179
3	TRANSPORTISTAS UNIDOS ECUATORIANOS C.A. TRUECA	Carchi	54	28	58	0	140
4	HURTADO DELGADO FABIAN ERMEL	Carchi	41	6	58	0	105
5	MARTINEZ CORTES WILMER FERNEY	Carchi	42	15	47	0	104
6	TRANSPORTES Y SERVICIOS ASOCIADOS SYTSA CIA. LTDA	Carchi	44	10	47	0	101
7	TRANSPORTE CERRO NEGRO S. A.	Carchi	30	34	37	0	101
8	REINOSO Y ARCOS LOGISTICA Y TRANSPORTE INTL S. A.	Carchi	40	22	38	0	100
9	ARCOS REINA SILVIO EDUARDO	Carchi	38	21	38	0	97
10	MONTALVO TERAN LUIS ALFONSO	Carchi	20	39	26	0	85

11	DIAZ RIOS LUIS HERMEL	Carchi	36	0	39	0	75
12	TRANSPORTADORA DE CARGA PESADA JJHOGO S.A	Carchi	29	3	33	0	65
13	TRANSPORTE INTERNACIONAL ROCALOBACIA. LTDA	Carchi	34	1	28	0	63
14	GONZALES CARDENAS KAVIER EVELIO	Carchi	37	0	26	0	63
15	TRANSPORTES SANCHEZ POLO DEL ECUADOR C.A	Carchi	23	8	22	0	53
16	ECUATORIANA DE TRANSPORTES DE CARGA ECUATRASCARGO CIA. LTDA.	Carchi	24	3	25	0	52
17	TRANSPORTE Y COMERCIO GERMOR S.A	Imbabura	23	0	28	0	51
18	EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA, COMBUSTIBLES Y ENCOMIENDAS TRANSORIENTE LTDA.	Carchi	19	11	19	0	49
19	SISTEMA LOGISTICO TERRESTRE SILOGTER S A	Carchi	23	2	22	0	47
20	COOPERATIVA DE TRANSPORTE PESADO AUTOMOTORES DEL NORTE	Carchi	18	1	21	0	40
21	TRANSPORTES Y SERVICIOS URGENTES INTERNACIONALES TRANSURGINT S. A.	Carchi	10	20	10	0	40
22	TRANSPORTADORA DE CARGA SEMMOVICAR S. A.	Carchi	4	30	3	0	37

23	TRANSERCARGA ECUADOR S.A.	Carchi	15	5	16	0	36
24	GONZALO E. MONTENEGRO RODRIGUEZ SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA S. A.	Carchi	12	2	18	0	32
25	ANDINA INTERNACIONAL DE TANQUES LTDA.	Carchi	20	0	11	1	32
26	COOPERATIVA DE TRANSPORTES DE CARGA RUTAS DEL CARCHI	Carchi	13	4	13	0	30
27	TRANSBISAM S.A.	Carchi	8	11	8	0	27
28	COORDINADORA INTERNACIONAL DE CARGAS DEL ECUADOR	Carchi	10	6	10	0	26
29	CORDICARGAS ECUADOR SA TRANSPORTE Y SERVICIOS ALMEIDA MONTENEGRO S. A	Carchi	10	0	16	0	26
30	COOPERATIVA DE TRANSPORTES DE CARGA CONTINENTAL DEL NORTE	Carchi	9	7	9	0	25
31	COMPAÑIA INTERNACIONAL DE CARGA YANCA CIA. LTDA	Carchi	10	3	12	0	25
32	COMPAÑIA DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA CIATEGI.CIA. LTDA	Carchi	12	2	11	0	25
33	VASQUEZ OBANDO FABIAN ANIBAL	Carchi	5	16	3	1	25
34	BOLIVARIANA DE TRANSPORTES DE CARGA TRANSBOLIVARIANA C.A.	Carchi	11	0	10	0	21

35	SERVICIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y TRANSPORTES COORDIFRONTERAS S.A.	Carchi	9	2	9	0	20
36	SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL CARCHI ECUADOR SETRAINCE CIA. LTDA.	Carchi	9	0	10	0	19
37	LINEAS TECNICAS DE CARGAMENTOS S.A. LITECAR S.A.	Carchi	7	7	5	0	19
38	CIA DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA TRANSLAGOIL S.A.	Sucumbíos	0	0	17	0	17
39	SIERRANDINA SA	Carchi	8	0	8	0	16
40	TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA JCORARNAVI S. A.	Carchi	5	4	7	0	16
41	SATENA S. A.	Carchi	7	2	5	0	14
42	COOPERATIVA DE TRANSPORTE PESADO UTRANH	Carchi	3	4	3	0	10
43	TRANSPORTE PESADO Y LOGISTICA TRANSPAMED S. A.	Carchi	4	0	5	0	9
44	COMPAÑIA PESADO DEL CARCHI TRANSCARET S. A	Carchi	0	8	0	0	8
45	LOGISTICA Y TRANSPORTE AGENCOMEXCARGO S.A	Carchi	1	4	1	0	6
46	EMPRESA DE TRANSPORTES SURAMERICA SURANDES CIA. LTDA.	Carchi	1	0	3	0	4

47	CONSOLIDADORA Y TRANSPORTE PESADO AMEEXISCARGO S. A.	Carchi	0	4	0	0	4
48	TRAMOINCA S. A. TRANSPORTE Y MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CARGA	Carchi	0	4	0	0	4
49	TRANSPORTE FUENTES LANDAZURI S. A.	Carchi	2	0	2	0	4
50	COMPAÑIA DE TRANSPORTES INTERNACIONALES ECUATORIANA CONTRAINE CIA. LTDA EN LIQUIDACION	Carchi	1	0	1	0	2
51	TRANSPORTE JAIRO IVAN CORAL TRANSJAIVAN CIA. LTDA.	Carchi	2	0	0	0	2
52	COMERCIO Y TRANSPORTE INTERNACIONAL QUEUVID S.A	Carchi	2	0	0	0	2
53	RECALDE OVIEDO OMAR EDUARDO	Carchi	1	0	1	0	2
54	TRANINTERECUADOR CIA. LTDA.	Carchi	0	1	0	0	1
55	LA MONTUFAREÑA INTERNACIONAL DE TRANSPORTE PESADO S.A COMITRAPSA	Carchi	0	1	0	0	1
56	ALIANZA PARA EL TRANSPORTE Y COMERCIO INTERNACIONAL S.A.S ALTRANS S.A.S.	Carchi	1	0	0	0	1
57	BENITEZ FUENTES FRANCISCO GERARDO	Carchi	1	0	0	0	1

Fuente: (Realpe & Mujica, 2019)

**Tabla 91** *Tabla sobre Pesos Brutos Vehiculares Máximos Permisibles.*

<b>Vehículos</b>	<b>Designación del vehículo</b>	<b>Valores de PBV Max. (kg)</b>	<b>Excepciones (kg)</b>
	2 ejes	17 000	16 000 (Co) (Ve)
	3 ejes (2 direccional y 1 simple)	23 000	
<b>Camiones</b>	3 ejes (1 direccional y 1 tándem)	26 000	24 000 (Bo)
	4 ejes (1 direccional y 1 trídem)	30 000	
	4 ejes (2 direccional y 1 tándem)	32 000	
	2S1	28 000	
	2S2	37 000	35 000 (Bo)
	2S3	41 000	
<b>Tracto - camión con semi-remolque</b>	3S1	37 000	35 000 (Bo)
	3S2	46 000	42 000 (Bo)
			43 000 (Pe)
	3S3	48 000	45 000 (Bo)
	2R2	39 000	
	2R3	48 000	45 000 (Bo)
	3R2	48 000	45 000 (Bo)
<b>Camiones con remolque</b>	3R3	48 000	45 000 (Bo)
	3R4	48 000	45 000 (Bo)
	4R2	48 000	45 000 (Bo)
	4R3	48 000	45 000 (Bo)
	4R4	48 000	45 000 (Bo)
	2B1	25 000	
<b>Camiones con remolque balanceado (*)</b>	2B2	32 000	
	2B3	32 000	
	3B1	34 000	

---

	3B2	41 000	
	3B3	41 000	
	4B1	40 000	
	4B2	47 000	45 000 (Bo)
	4B3	47 000	45 000 (Bo)
	B1	8 000	
(*) Remolque balanceado	B2	15 000	
	B3	15 000	

---

**Fuente:** (Decision 491, 2001)

## Formularios para la obtención del RUC

### Formulario 01A


 <p><b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b> <i>...le hace bien al país!</i></p>	<p><b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO</b></p>	<p><b>ORIGINAL: SRI</b></p> <p><a href="http://www.sri.gob.ec">www.sri.gob.ec</a></p>																														
<b>FORMULARIO RUC 01-A</b>																																
<b>A.- IDENTIFICACIÓN</b>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>INSCRIPCIÓN</b>      Estimado Contribuyente, selección el trámite que va a realizar:</p> <p><input type="checkbox"/> <b>ACTUALIZACIÓN</b></p> <p><small>* Si el trámite corresponde a inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario. * No es necesario marcar con una X todas las secciones.</small></p> <p><small>** Si el trámite corresponde a actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizarse y llenar todos los campos de dicha sección.</small></p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL</b> (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN) <b>Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN</b></p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD</b></p> <p>PROFESIÓN INICIO DE ACTIVIDADES</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD</b> (debe a Constitución, cuando corresponda)</p> <p>ORIGEN (Escriba una opción)</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>E.- DATOS DEL CONTADOR</b></p> <p>RUC CONTADOR      NOMBRE DEL CONTADOR</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL</b></p> <p>APellidos y nombre o razón social</p> <p>NACIONALIDAD      CI, RUC o PASAPORTE      TIPO DE VISA (si aplica)</p> <p>PROVINCIA      CANTÓN      DISTRITO</p> <p>PARRQUIAL      CALLE</p> <p>NÚMERO      INTERSECCIÓN</p> <p>REFERENCIA</p> <p>TELÉFONO (CELULAR O COMERCIAL)      CORREO ELECTRÓNICO</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>G.- UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)</b></p> <p>PROVINCIA      CANTÓN      PARRQUIAL</p> <p>CIUDAD/ELA      BARRIO      CALLE      DISTRITO</p> <p>INTERSECCIÓN      MANZANA      CONJUNTO      MANZANA</p> <p>DIRECCIÓN COMERCIAL      CANTÓN      PROVINCIA      CIUDAD</p> <p>CANTÓN      CANTÓN      REFERENCIA UBICACIÓN</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>H.- MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)</b></p> <p>TELÉFONO 1      TELÉFONO 2      TELÉFONO 3      FAX</p> <p>CELULAR      CORREO ELECTRÓNICO      CORREO ELECTRÓNICO      CORREO WEB</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>I.- ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>CIUDAD / RUC / PASAPORTE</th> <th>TIPO DE VISA</th> <th>Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social</th> <th>NACIONALIDAD</th> <th>DOMICILIO TRIBUTARIO (PAIS O CIUDAD)</th> <th>% PARTICIPACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>			CIUDAD / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAIS O CIUDAD)	% PARTICIPACIÓN																								
CIUDAD / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAIS O CIUDAD)	% PARTICIPACIÓN																											
<p><input type="checkbox"/> <b>J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL</b> (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)</p>																																
<p><input type="checkbox"/> <b>K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ)</b> (De conformidad con los documentos de creación presentados por el contribuyente)</p>																																
<p><small>El presente documento requiere ser presentado con tarjetas o anexos, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo</small></p>		<b>FIRMAS DE RESPONSABILIDAD</b>																														
<p><small>Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).</small></p>	<p><b>AUTORIZACIÓN:</b> Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.</p>	<p style="text-align: center;">FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO</p>																														

Figura 51 Formulario 01A SRI.

Formulario 01B


 <b>REPÚBLICA DEL ECUADOR</b> <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b> <b>FORMULARIO RUC 01-B</b>		<b>INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LAS SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO</b>		<b>ORIGINAL: SRI</b>  www.sri.gob.ec	
<b>A.- IDENTIFICACIÓN</b>					
01 RUC: _____ 02 AÑO DE INSCRIPCIÓN SOCIAL: _____					
<b>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO</b>					<b>ESTABLECIMIENTO No.</b>
03 <b>APERTURA</b> Deberá llenar todos los campos. *No es necesario marcar con una X todos los sectores 04 <b>ACTUALIZACIÓN</b> Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información 05 <b>CERRE</b> Deberá llenar sólo la fecha de cesar de actividades económicas (Campo 02)					
06 <b>NOMBRE COMERCIAL</b> 07 Nombre Comercial: _____					
<b>DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
08 Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ 09 Cuidad: _____ Calle: _____ Número: _____ 10 Referencia: _____ 11 Dirección o Centro Comercial: _____ 12 Código Postal: _____					
<b>MEDIO DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
13 Teléfono 1: _____ Teléfono 2: _____ Teléfono 3: _____ Fax: _____ 14 E-mail: _____					
<b>FICHA DE INICIO / CERRE / PRINCIPIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>					
15 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____		16 Fecha de cierre de actividades económicas: ____/____/____		17 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____	
18 <b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b> (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
<b>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
03 <b>APERTURA</b> Deberá llenar todos los campos. *No es necesario marcar con una X todos los sectores 04 <b>ACTUALIZACIÓN</b> Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información 05 <b>CERRE</b> Deberá llenar sólo la fecha de cesar de actividades económicas (Campo 02)					
06 <b>NOMBRE COMERCIAL</b> 07 Nombre Comercial: _____					
<b>DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
08 Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ 09 Cuidad: _____ Calle: _____ Número: _____ 10 Referencia: _____ 11 Dirección o Centro Comercial: _____ 12 Código Postal: _____					
<b>MEDIO DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
13 Teléfono 1: _____ Teléfono 2: _____ Teléfono 3: _____ Fax: _____ 14 E-mail: _____					
<b>FICHA DE INICIO / CERRE / PRINCIPIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>					
15 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____		16 Fecha de cierre de actividades económicas: ____/____/____		17 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____	
18 <b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b> (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
<b>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
03 <b>APERTURA</b> Deberá llenar todos los campos. *No es necesario marcar con una X todos los sectores 04 <b>ACTUALIZACIÓN</b> Deberá marcar con una X la sección a actualizar y llenar la información 05 <b>CERRE</b> Deberá llenar sólo la fecha de cesar de actividades económicas (Campo 02)					
06 <b>NOMBRE COMERCIAL</b> 07 Nombre Comercial: _____					
<b>DATOS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
08 Provincia: _____ Cantón: _____ Parroquia: _____ 09 Cuidad: _____ Calle: _____ Número: _____ 10 Referencia: _____ 11 Dirección o Centro Comercial: _____ 12 Código Postal: _____					
<b>MEDIO DE CONTACTO DEL ESTABLECIMIENTO</b>					
13 Teléfono 1: _____ Teléfono 2: _____ Teléfono 3: _____ Fax: _____ 14 E-mail: _____					
<b>FICHA DE INICIO / CERRE / PRINCIPIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>					
15 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____		16 Fecha de cierre de actividades económicas: ____/____/____		17 Fecha de inicio de actividades económicas: ____/____/____	
18 <b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b> (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)					
El presente documento se puede imprimir con acciones administrativas, una vez controlada su impresión por el formulario.					<b>FIRMAS DE RESPONSABILIDAD</b>
Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derive (Art. 87 Código Tributario, Art. 8 Ley del RUC y Art. 8 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).		<b>AUTORIZACIÓN:</b> Autorizo al señor/a _____ con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____ para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.			FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

Figura 52 Formulario 01B SRI.

## Solicitud para la Patente – SENADI – Servicio Nacional de Derechos Intelectuales

registro.propiedadintelectual.gob.ec/casilleros/

SERVICIO NACIONAL DE DERECHOS INTELECTUALES

### Solicitud Casillero Virtual

Los campos con (\*) son obligatorios

[Manual de Uso](#)

Tipo de Persona \*: Natural  Jurídica

Nombres del Responsable\*:

Apellidos del Responsable\*:

Tipo de Documento \*: Cédula  Pasaporte  RUC

Documento \*:

Teléfono \*:

Celular \*:

Correo \*:

Confirmar Correo \*:

¿Tiene Casillero Físico?: Si  No

No soy un robot

He leído y acepto los [términos y condiciones](#) de Casilleros Virtuales

Activar Windows

Figura 53 Solicitud de Patente.

## Asociación Ecuatoriana de Agencias de Carga y Logística Internacional

aseaci.com.ec/listado-de-socios/

ASEACI INICIO QUIÉNES SOMOS AFILIACIÓN SERVICIOS NOTICIAS CONTÁCTENOS

Everyone Guayaquil Quito Search...

 ACGROUP WORLDWIDE ECUADOR S.A. 593-4-2680100 www.acgroupecuador.com	 AEREOSERVI S.A. AGENCIA INTERNACIONAL DE CARGA 5934-6005045- 6005046 EXT 1 www.aereoservi.com.ec	 AIR MAINLAND & SEA CARGO SERVICES S.A. - AMS DEL ECUADOR 59342519393 - 0983335275 www.amsecuador.com.ec	 Alianza Logistika TDGE S.A - Logiztik Alliance Group +593 2 294-7300 www.logiztikalliance.com/
---	---	---	--

Activar Windows

Figura 54 Listado de socios de ASEACI.

## Cotización de los Equipos de Cómputo



**PROFORMA No. 000037936**

	Cliente: <b>FUEL JATIVA VANESSA</b> Identificación: <b>0401911680</b> Dirección: <b>URBANIZACION ARGENTINA</b> Fecha Emisión: <b>10/07/2019</b> Teléfono: <b>2987526</b> Correo:	        
---	--	---

Código	Cant.	Descripción	Precio U.	Precio Total
VAR11044	5,00	COMPUTADOR DE ESCRITORIO INTEL CORE I3 CON LAS SIGUIENTES ESPECIFICACIONES UNIDAD	606,2500	3031,2500
C BSP504	1,00	CASE-COMBO GRAND G-1000 NEGRO TECLADO MOUSE PARLANTES UNIDAD	0,0000	0,0000
VAR11673	1,00	MAINBOARD ASUS PRIME H310M OCTAVA GENERACION LGA 1151 I72X DDR4 VIDEO SONIDO LAND HDMI SATA M.2 USB 3.1 M ATX	0,0000	0,0000
PROC10014	1,00	PROCESADOR INTEL CORE I3-8100 - 3.6GHZ - 6MB - 4NUCLEOS - DDR4-2400 1151 OCTAVA GENERACION	0,0000	0,0000
LG24X	1,00	DVD-RW LG24X GH24NS90 SATA MULTIGRABADOR UNIDAD	0,0000	0,0000
VAR10409	1,00	MEMORIA DIM KINGSTON 8GB PC4-2400 CL17288 MHZ DDR4 NON-ECC CL15 DIMM DR X8 KVR24N17S8/8	0,0000	0,0000
HDD10015	1,00	DISCO SOLIDO SSD ADATA 512GB SU800 6GB-S M.2 2280 SDD UNIDAD	0,0000	0,0000
KASANT	1,00	LICENCIA DE ANTIVIRUS X 365 DIAS KASPERSKY PARA EQUIPOS DE OFICINA UNIDAD	0,0000	0,0000
MONI10011	1,00	MONITOR LG 19.5INC 20MK400H-B LED IPS 1366X768 HDMI BLACK UNIDAD	0,0000	0,0000
UPSCDP	1,00	UPS CHICAGO DIGITAL POWER CDP R-UPR508 INTERACTIVO 500VA -240W 4 OUTLEST UNIDAD	0,0000	0,0000
TECLA10024	1,00	TECLADO GENIUS KB 100 NEGRO ESPAÑOL	0,0000	0,0000
VAR10505	1,00	MOUSE USB OPTICO GENIUS DX-110 BLACK G5 UNIDAD	0,0000	0,0000
SP-U115	1,00	PARLANTES GENIUS SP-U115 USB 2.0 UNIDAD	0,0000	0,0000
722868284322	1,00	PAD MOUSE GEL UNIDAD	0,0000	0,0000
KX-TS520	5,00	TELEFONO PANASONIC KX-TS520 ALAMBRICO UNIDAD	20,5357	102,6786
VAR10496	1,00	IMPRESORA EPSON L575 MULTIFUNCION 4 TINTAS + SISTEMA ORIGINAL UNIDAD	347,3214	347,3214
VAR12233	1,00	COPIADORA RICOH COLOR MPC300 UNIDAD	803,5714	803,5714
VAR11587	1,00	PROYECTOR EPSON POWER LITE S41 3300 LUMINES PLUS UNIDAD	535,7143	535,7143
			<b>SUBTOTAL SIN IMP.:</b>	<b>4820,54</b>
			<b>TOTAL Descuento:</b>	<b>0,00</b>
			<b>SUBTOTAL 12%:</b>	<b>4820,54</b>
			<b>SUBTOTAL 0%:</b>	<b>0</b>
			<b>IVA 12%:</b>	<b>578,46</b>
			<b>Valor Total:</b>	<b>5399</b>

Son: Cinco Mil Trecientos Noventa y Nueve Dólares con 00/100

Vendedor: **HUGO GUERRERO**

**GARANTÍA:** PARTES INTEL 3 AÑOS, RESTO DE PARTES 12 MESES CONTRA DEFECTOS DE FÁBRICA.  
**NOTA: VÁLIDO POR 30 DÍAS.**

Series:



DIRECCION: Sucre y Junín Esquina, Centro Comercial Profesional portón Dorado Local N° 5  
 Telefax: 593 (2982361) / Departamento Técnico: 593 (2962125) EXT-104  
 correo: jguerrero@movitech.ec / hguerrero@movitech.ec

Figura 55 Cotización de los equipos de cómputo.

## Cotización de los Muebles de Oficina

### Escritorio



Figura 56 Escritorio.

### Libreros





Figura 57 Libreros.

## Archivador

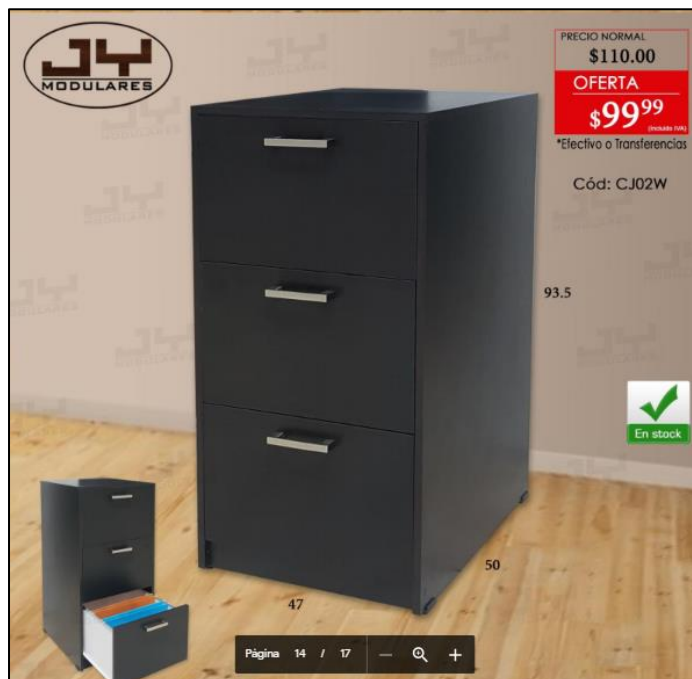


Figura 58 Archivador.

## Sala de Reuniones

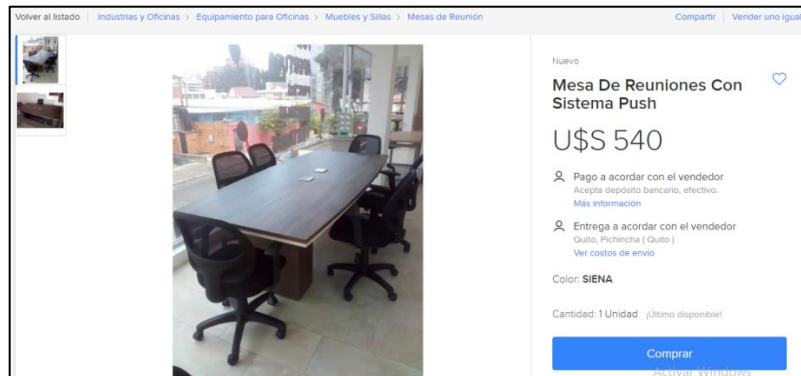


Figura 59 Sala de Reuniones.

## Silla ejecutiva



Figura 60 Silla Ejecutiva.

## Silla Sillón.

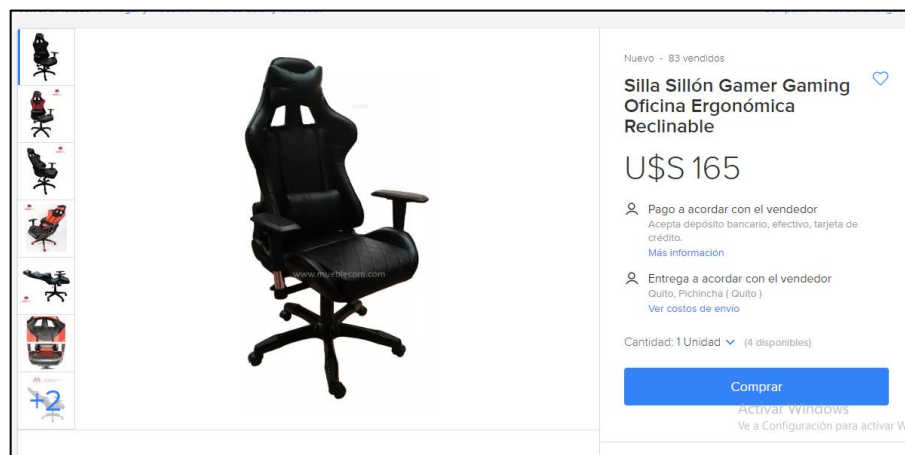


Figura 61 Silla Sillón Ergonomica.

## Silla de doble visita

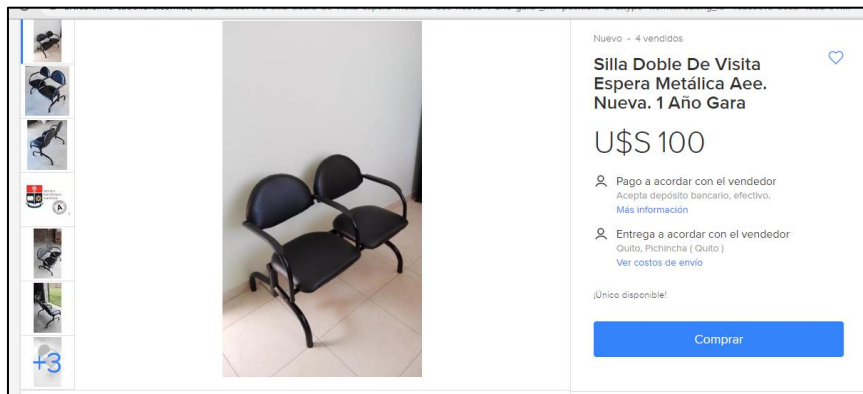


Figura 62 Silla de doble visita.

## Silla de visita tri-personal

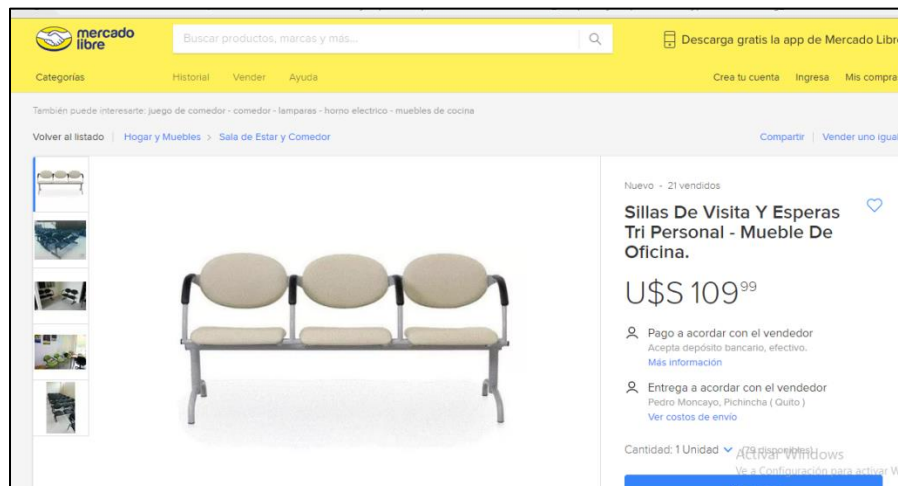


Figura 63 Silla tri-personal.

## Cafetera

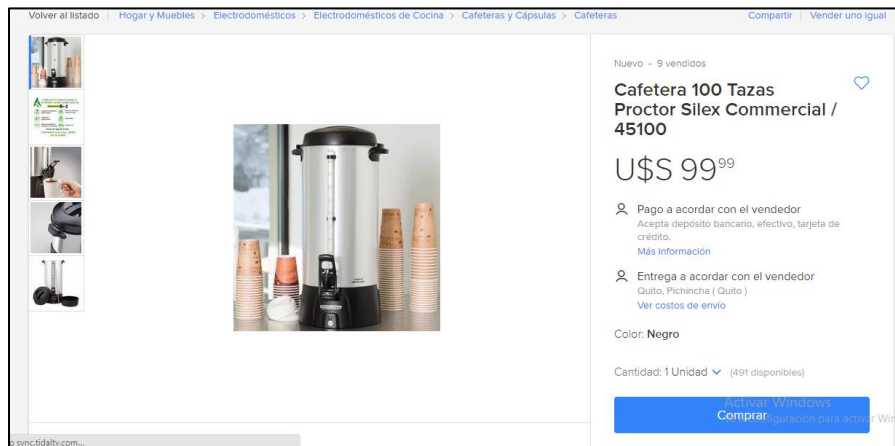


Figura 64 Cafetera.

## Dispensador y botellón de agua

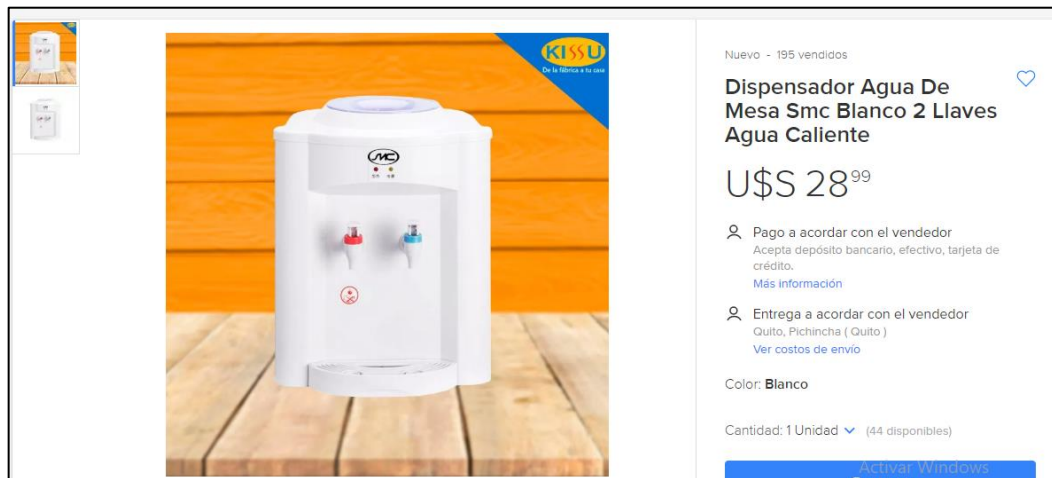


Figura 65 Dispensador de agua.

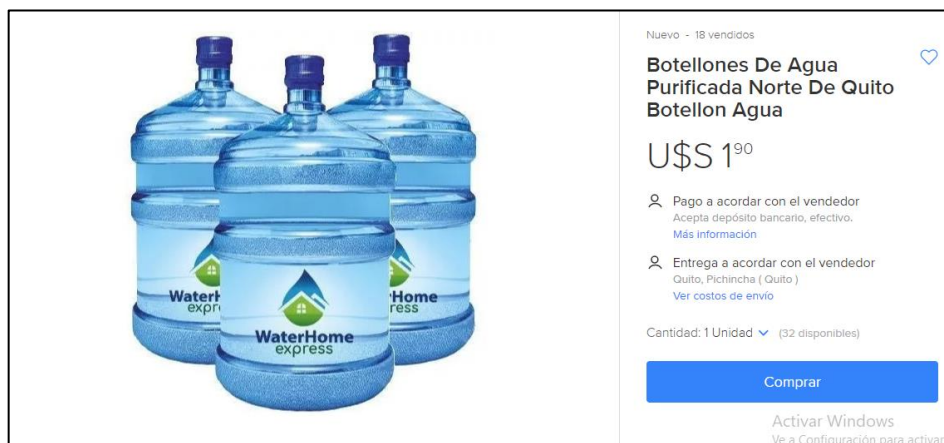


Figura 66 Botellón de agua.

## Depreciación Activos Fijos

Tabla 92 Depreciación Activos Fijos.

Detalle	Valor	Vida Útil	Depreciación
Equipos de Cómputo	\$ 12.820,52	3	33%
Muebles y Enseres	\$ 2.366,60	10	10%

Tabla 93 Depreciación Equipos de Cómputo.

Año	Valor Depreciado	% Depreciación	Valor Residual
0			\$ 12.820,52
1	\$ 4.273,50	33%	\$ 8.547,02
2	\$ 4.273,50	33%	\$ 4.273,52
3	\$ 4.273,52	33%	\$ -

**Tabla 94 Depreciación Muebles y Enseres.**

<b>Año</b>	<b>Valor Depreciado</b>	<b>% Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
<b>0</b>			\$ 2.366,60
<b>1</b>	\$ 236,66	10%	\$ 2.129,94
<b>2</b>	\$ 236,66	10%	\$ 1.893,28
<b>3</b>	\$ 236,66	10%	\$ 1.656,62
<b>4</b>	\$ 236,66	10%	\$ 1.419,96
<b>5</b>	\$ 236,66	10%	\$ 1.183,30
<b>6</b>	\$ 236,66	10%	\$ 946,64
<b>7</b>	\$ 236,66	10%	\$ 709,98
<b>8</b>	\$ 236,66	10%	\$ 473,32
<b>9</b>	\$ 236,66	10%	\$ 236,66
<b>10</b>	\$ 236,66	10%	\$ -

**Amortización**

<b>Valor</b>	\$ 26.546,19
<b>Tasa Activa</b>	11,83%
<b>Tasa Activa Mensual</b>	0,009858333
<b>Número Cuotas</b>	60
<b>Cuota</b>	600,58

**Tabla 95 Amortización del Préstamo Bancario.**

<b>Nº</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>
<b>0</b>				\$ 27.103,60
<b>1</b>	\$ 333,38	\$ 267,20	\$ 600,58	\$ 26.770,22
<b>2</b>	\$ 336,67	\$ 263,91	\$ 600,58	\$ 26.433,55
<b>3</b>	\$ 339,99	\$ 260,59	\$ 600,58	\$ 26.093,56
<b>4</b>	\$ 343,34	\$ 257,24	\$ 600,58	\$ 25.750,22
<b>5</b>	\$ 346,72	\$ 253,85	\$ 600,58	\$ 25.403,50
<b>6</b>	\$ 350,14	\$ 250,44	\$ 600,58	\$ 25.053,36
<b>7</b>	\$ 353,59	\$ 246,98	\$ 600,58	\$ 24.699,76
<b>8</b>	\$ 357,08	\$ 243,50	\$ 600,58	\$ 24.342,68
<b>9</b>	\$ 360,60	\$ 239,98	\$ 600,58	\$ 23.982,08
<b>10</b>	\$ 364,16	\$ 236,42	\$ 600,58	\$ 23.617,92
<b>11</b>	\$ 367,75	\$ 232,83	\$ 600,58	\$ 23.250,18
<b>12</b>	\$ 371,37	\$ 229,21	\$ 600,58	\$ 22.878,81
<b>13</b>	\$ 375,03	\$ 225,55	\$ 600,58	\$ 22.503,77
<b>14</b>	\$ 378,73	\$ 221,85	\$ 600,58	\$ 22.125,05
<b>15</b>	\$ 382,46	\$ 218,12	\$ 600,58	\$ 21.742,58
<b>16</b>	\$ 386,23	\$ 214,35	\$ 600,58	\$ 21.356,35
<b>17</b>	\$ 390,04	\$ 210,54	\$ 600,58	\$ 20.966,31
<b>18</b>	\$ 393,89	\$ 206,69	\$ 600,58	\$ 20.572,42

19	\$ 397,77	\$ 202,81	\$ 600,58	\$ 20.174,65
20	\$ 401,69	\$ 198,89	\$ 600,58	\$ 19.772,96
21	\$ 405,65	\$ 194,93	\$ 600,58	\$ 19.367,31
22	\$ 409,65	\$ 190,93	\$ 600,58	\$ 18.957,66
23	\$ 413,69	\$ 186,89	\$ 600,58	\$ 18.543,97
24	\$ 417,77	\$ 182,81	\$ 600,58	\$ 18.126,21
25	\$ 421,88	\$ 178,69	\$ 600,58	\$ 17.704,32
26	\$ 426,04	\$ 174,54	\$ 600,58	\$ 17.278,28
27	\$ 430,24	\$ 170,34	\$ 600,58	\$ 16.848,03
28	\$ 434,49	\$ 166,09	\$ 600,58	\$ 16.413,55
29	\$ 438,77	\$ 161,81	\$ 600,58	\$ 15.974,78
30	\$ 443,09	\$ 157,48	\$ 600,58	\$ 15.531,69
31	\$ 447,46	\$ 153,12	\$ 600,58	\$ 15.084,22
32	\$ 451,87	\$ 148,71	\$ 600,58	\$ 14.632,35
33	\$ 456,33	\$ 144,25	\$ 600,58	\$ 14.176,02
34	\$ 460,83	\$ 139,75	\$ 600,58	\$ 13.715,19
35	\$ 465,37	\$ 135,21	\$ 600,58	\$ 13.249,82
36	\$ 469,96	\$ 130,62	\$ 600,58	\$ 12.779,87
37	\$ 474,59	\$ 125,99	\$ 600,58	\$ 12.305,28
38	\$ 479,27	\$ 121,31	\$ 600,58	\$ 11.826,01
39	\$ 483,99	\$ 116,58	\$ 600,58	\$ 11.342,01
40	\$ 488,77	\$ 111,81	\$ 600,58	\$ 10.853,25
41	\$ 493,58	\$ 106,99	\$ 600,58	\$ 10.359,66
42	\$ 498,45	\$ 102,13	\$ 600,58	\$ 9.861,21
43	\$ 503,36	\$ 97,22	\$ 600,58	\$ 9.357,85
44	\$ 508,33	\$ 92,25	\$ 600,58	\$ 8.849,52
45	\$ 513,34	\$ 87,24	\$ 600,58	\$ 8.336,18
46	\$ 518,40	\$ 82,18	\$ 600,58	\$ 7.817,79
47	\$ 523,51	\$ 77,07	\$ 600,58	\$ 7.294,28
48	\$ 528,67	\$ 71,91	\$ 600,58	\$ 6.765,61
49	\$ 533,88	\$ 66,70	\$ 600,58	\$ 6.231,73
50	\$ 539,14	\$ 61,43	\$ 600,58	\$ 5.692,58
51	\$ 544,46	\$ 56,12	\$ 600,58	\$ 5.148,12
52	\$ 549,83	\$ 50,75	\$ 600,58	\$ 4.598,29
53	\$ 555,25	\$ 45,33	\$ 600,58	\$ 4.043,05
54	\$ 560,72	\$ 39,86	\$ 600,58	\$ 3.482,33
55	\$ 566,25	\$ 34,33	\$ 600,58	\$ 2.916,08
56	\$ 571,83	\$ 28,75	\$ 600,58	\$ 2.344,25
57	\$ 577,47	\$ 23,11	\$ 600,58	\$ 1.766,78
58	\$ 583,16	\$ 17,42	\$ 600,58	\$ 1.183,61
59	\$ 588,91	\$ 11,67	\$ 600,58	\$ 594,70
60	\$ 594,72	\$ 5,86	\$ 600,58	-\$ 0,01

## Roles de Pagos

Tabla 96 Roles de Pago 2019-2023.

Año 2019	Empleados	Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ 13.200,00</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.247,40</b>	<b>\$ 1.603,80</b>	<b>\$ 17.951,20</b>
Gerente	1	\$ 700,00	\$ 8.400,00	\$ 400,00	\$ 700,00			\$ 793,80	\$ 1.020,60	\$ 11.314,40
Secretaria	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 400,00			\$ 453,60	\$ 583,20	\$ 6.636,80
<b>VENTAS</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.750,00</b>	<b>\$ 21.000,00</b>	<b>\$ 1.450,00</b>	<b>\$ 1.625,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.984,50</b>	<b>\$ 2.551,50</b>	<b>\$ 28.611,00</b>
Gestión Importación-Exportación	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 400,00	\$ 500,00			\$ 567,00	\$ 729,00	\$ 8.196,00
Gestión Transporte	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 400,00	\$ 500,00			\$ 567,00	\$ 729,00	\$ 8.196,00
Asesoría	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 400,00	\$ 500,00			\$ 567,00	\$ 729,00	\$ 8.196,00
Sistemas	1	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 250,00	\$ 125,00			\$ 283,50	\$ 364,50	\$ 4.023,00
Año 2020		Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.116,72</b>	<b>\$ 13.400,64</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ 558,36</b>	<b>\$ 1.116,72</b>	<b>\$ 1.266,36</b>	<b>\$ 1.628,18</b>	<b>\$ 19.870,26</b>
Gerente	1	\$ 710,64	\$ 8.527,68	\$ 400,00	\$ 700,00	\$ 355,32	\$ 710,64	\$ 805,87	\$ 1.036,11	\$ 12.535,62
Secretaria	1	\$ 406,08	\$ 4.872,96	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 203,04	\$ 406,08	\$ 460,49	\$ 592,06	\$ 7.334,64
<b>VENTAS</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.776,60</b>	<b>\$ 21.319,20</b>	<b>\$ 1.450,00</b>	<b>\$ 1.625,00</b>	<b>\$ 888,30</b>	<b>\$ 1.776,60</b>	<b>\$ 2.014,66</b>	<b>\$ 2.590,28</b>	<b>\$ 31.664,05</b>
Gestión Importación-Exportación	1	\$ 507,60	\$ 6.091,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 253,80	\$ 507,60	\$ 575,62	\$ 740,08	\$ 9.068,30
Gestión Transporte	1	\$ 507,60	\$ 6.091,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 253,80	\$ 507,60	\$ 575,62	\$ 740,08	\$ 9.068,30
Asesoría	1	\$ 507,60	\$ 6.091,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 253,80	\$ 507,60	\$ 575,62	\$ 740,08	\$ 9.068,30
Sistemas	1	\$ 253,80	\$ 3.045,60	\$ 250,00	\$ 125,00	\$ 126,90	\$ 253,80	\$ 287,81	\$ 370,04	\$ 4.459,15
Año 2021		Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.133,69</b>	<b>\$ 13.604,33</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ 566,85</b>	<b>\$ 1.133,69</b>	<b>\$ 1.285,61</b>	<b>\$ 1.652,93</b>	<b>\$ 20.143,41</b>
Gerente	1	\$ 721,44	\$ 8.657,30	\$ 400,00	\$ 700,00	\$ 360,72	\$ 721,44	\$ 818,11	\$ 1.051,86	\$ 12.709,44

Secretaria	1	\$ 412,25	\$ 4.947,03	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 206,13	\$ 412,25	\$ 467,49	\$ 601,06	\$ 7.433,97
<b>VENTAS</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.803,60</b>	<b>\$ 21.643,25</b>	<b>\$ 1.450,00</b>	<b>\$ 1.625,00</b>	<b>\$ 901,80</b>	<b>\$ 1.803,60</b>	<b>\$ 2.045,29</b>	<b>\$ 2.629,66</b>	<b>\$ 32.098,60</b>
Gestión Importación-Exportación	1	\$ 515,32	\$ 6.183,79	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 257,66	\$ 515,32	\$ 584,37	\$ 751,33	\$ 9.192,46
Gestión Transporte	1	\$ 515,32	\$ 6.183,79	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 257,66	\$ 515,32	\$ 584,37	\$ 751,33	\$ 9.192,46
Asesoría	1	\$ 515,32	\$ 6.183,79	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 257,66	\$ 515,32	\$ 584,37	\$ 751,33	\$ 9.192,46
Sistemas	1	\$ 257,66	\$ 3.091,89	\$ 250,00	\$ 125,00	\$ 128,83	\$ 257,66	\$ 292,18	\$ 375,67	\$ 4.521,23

Año 2022		Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.150,93</b>	<b>\$ 13.811,12</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ 575,46</b>	<b>\$ 1.150,93</b>	<b>\$ 1.305,15</b>	<b>\$ 1.678,05</b>	<b>\$ 20.420,71</b>
Gerente	1	\$ 732,41	\$ 8.788,89	\$ 400,00	\$ 700,00	\$ 366,20	\$ 732,41	\$ 830,55	\$ 1.067,85	\$ 12.885,90
Secretaria	1	\$ 418,52	\$ 5.022,22	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 209,26	\$ 418,52	\$ 474,60	\$ 610,20	\$ 7.534,80
<b>VENTAS</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.831,02</b>	<b>\$ 21.972,23</b>	<b>\$ 1.450,00</b>	<b>\$ 1.625,00</b>	<b>\$ 915,51</b>	<b>\$ 1.831,02</b>	<b>\$ 2.076,38</b>	<b>\$ 2.669,63</b>	<b>\$ 32.539,76</b>
Gestión Importación-Exportación	1	\$ 523,15	\$ 6.277,78	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 261,57	\$ 523,15	\$ 593,25	\$ 762,75	\$ 9.318,50
Gestión Transporte	1	\$ 523,15	\$ 6.277,78	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 261,57	\$ 523,15	\$ 593,25	\$ 762,75	\$ 9.318,50
Asesoría	1	\$ 523,15	\$ 6.277,78	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 261,57	\$ 523,15	\$ 593,25	\$ 762,75	\$ 9.318,50
Sistemas	1	\$ 261,57	\$ 3.138,89	\$ 250,00	\$ 125,00	\$ 130,79	\$ 261,57	\$ 296,63	\$ 381,38	\$ 4.584,25

Año 2023		Sueldo	Sueldo Anual	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Personal (9,45%)	Aporte Patronal (12,15%)	Total Anual
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2</b>	<b>\$ 1.168,42</b>	<b>\$ 14.021,04</b>	<b>\$ 800,00</b>	<b>\$ 1.100,00</b>	<b>\$ 584,21</b>	<b>\$ 1.168,42</b>	<b>\$ 1.324,99</b>	<b>\$ 1.703,56</b>	<b>\$ 20.702,22</b>
Gerente	1	\$ 743,54	\$ 8.922,48	\$ 400,00	\$ 700,00	\$ 371,77	\$ 743,54	\$ 843,17	\$ 1.084,08	\$ 13.065,05
Secretaria	1	\$ 424,88	\$ 5.098,56	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 212,44	\$ 424,88	\$ 481,81	\$ 619,48	\$ 7.637,17
<b>VENTAS</b>	<b>4</b>	<b>\$ 1.858,85</b>	<b>\$ 22.306,21</b>	<b>\$ 1.450,00</b>	<b>\$ 1.625,00</b>	<b>\$ 929,43</b>	<b>\$ 1.858,85</b>	<b>\$ 2.107,94</b>	<b>\$ 2.710,20</b>	<b>\$ 32.987,62</b>
Gestión Importación-Exportación	1	\$ 531,10	\$ 6.373,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 265,55	\$ 531,10	\$ 602,27	\$ 774,34	\$ 9.446,46
Gestión Transporte	1	\$ 531,10	\$ 6.373,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 265,55	\$ 531,10	\$ 602,27	\$ 774,34	\$ 9.446,46
Asesoría	1	\$ 531,10	\$ 6.373,20	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 265,55	\$ 531,10	\$ 602,27	\$ 774,34	\$ 9.446,46

<b>Sistemas</b>	1	\$ 265,55	\$ 3.186,60	\$ 250,00	\$ 125,00	\$ 132,78	\$ 265,55	\$ 301,13	\$ 387,17	\$ 4.648,23
-----------------	---	-----------	-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-------------

## Costos Fijos y Costos Variables

**Tabla 97** *Costos Fijos.*

<b>Costos Fijos.</b>	
Sueldos	<b>46562,2</b>
Depreciaciones	4510,16
Amortizaciones	7200
Publicidad	600
Servicios Básicos	600
Arriendo	2400
<b>Total</b>	<b>61.872,36</b>

**Tabla 98** *Costos Variables.*

<b>Costos Variables.</b>	
Suministros de Oficina	480
Suministros de Limpieza	240
Suministros de Oficina	360
<b>Total</b>	<b>1080</b>

## Oficios entregados para la realización de entrevistas

**Memorando Nro. UPEC-CEYNCI-2019-654-M**

Tulcán, 10 de julio de 2019

**PARA:** Msc. José Arauz  
**DIRECTOR DISTRITAL TULCÁN DEL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS DEL ECUADOR**

**ASUNTO:** Solicitud

De mis consideraciones;

Reciba un atento y cordial saludo deseándole éxitos y aciertos en sus importantes funciones.

Por medio del presente me permito poner en conocimiento que la señorita Fúel Játiva Brighth Vanessa, con cédula de identidad Nro. 040191168-0 y el señor Bolaños Rosero Javier Alexis, con cédula de identidad Nro. 040174840-5; estudiantes de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de décimo nivel, se encuentra desarrollando el tema de investigación: "Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1", motivo por el cual solicito de la manera más comedida se les permita aplicar una entrevista para obtener información sobre las importaciones y exportaciones que se realizan en el Puente Internacional de Rumichaca y sobre los requerimientos de una Agencia de Carga Internacional por Carretera, en fecha y hora que usted crea conveniente.

Cabe recalcar que la información obtenida será utilizada con absoluta confidencialidad y destinada a fines estrictamente académicos. Al final del proyecto se socializarán los resultados de la investigación.

Seguros de contar con una respuesta favorable desde ya anticipo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Edison Caza Guevara, MSc.

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL**  
"Educación para el desarrollo y la Integración"

SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR / Teléfono(s) 043731030  
Documento No.: SENAE-DDT-2019-2082-E  
15:08:16 GMT -05  
Prescrito por: Stefanny Gabriela Hernández Salazar  
Para verificar el estado de su documento ingrese a:  
portal.gob.ec  
con el usuario:1706651732



**Memorando Nro. UPEC-CEYNCI-2019-659-M**

Tulcán, 10 de julio de 2019

**PARA:** Ing. Patricio Rodríguez.

**PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE TRANSPORTE PESADO DEL CARCHI.**

**ASUNTO:** Solicitud

De mis consideraciones;

Reciba un atento y cordial saludo deseándole éxitos y aciertos en sus importantes funciones.

Por medio del presente me permito poner en conocimiento que la señorita Fael Játiva Brigith Vanessa, con cédula de identidad Nro. 040191168-0 y el señor Bolaños Rosero Javier Alexis, con cédula de identidad Nro. 040174840-5; estudiantes de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de decimo nivel, se encuentra desarrollando el tema de investigación: "Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1", motivo por el cual solicito de la manera más comedida se les permita aplicar una entrevista para obtener información sobre la problemática que presenta las empresas de transporte de mercancías por carretera y su opinión sobre una Agencia de Carga Internacional por Carretera, en fecha y hora que usted crea conveniente.

Cabe recalcar que la información obtenida será utilizada con absoluta confidencialidad y destinada a fines estrictamente académicos. Al final del proyecto se socializarán los resultados de la investigación.

Seguros de contar con una respuesta favorable desde ya anticipo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Edison Caza Guevara Msc.

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL  
"Educación para el desarrollo y la Integración"**

*Edison Caza Guevara*  
2019/11/09



**Memorando Nro. UPEC-CEYNCI-2019-658-M**

Tulcán, 10 de julio de 2019

**PARA:** Ing. René Burbano.  
**PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE LOS AGENTES DE ADUANA DE LA CIUDAD DE TULCÁN.**

**ASUNTO:** Solicitud

De mis consideraciones;

Reciba un atento y cordial saludo deseándole éxitos y aciertos en sus importantes funciones.

Por medio del presente me permito poner en conocimiento que la señorita Fúel Játiva Brighth Vanessa, con cédula de identidad Nro. 040191168-0 y el señor Bolaños Rosero Javier Alexis, con cédula de identidad Nro. 040174840-5; estudiantes de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de décimo nivel, se encuentra desarrollando el tema de investigación: "Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1", motivo por el cual solicito de la manera más comedida se les permita aplicar una entrevista para obtener información sobre los servicios que ofertan a sus clientes, los importadores y exportadores que contratan sus servicios y su opinión sobre una Agencia de Carga Internacional por Carretera, en fecha y hora que usted crea conveniente.

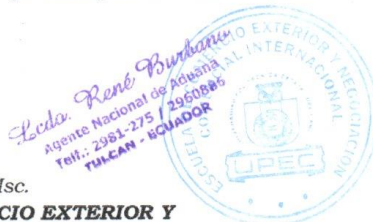
Cabe recalcar que la información obtenida será utilizada con absoluta confidencialidad y destinada a fines estrictamente académicos. Al final del proyecto se socializarán los resultados de la investigación.

Seguros de contar con una respuesta favorable desde ya anticipo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Edison Caza Guevara Msc.

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL  
"Educación para el desarrollo y la Integración"**



**Memorando Nro. UPEC-CEYNCI-2019-657-M**

Tulcán, 10 de julio de 2019

**PARA:** Eco. Narciza Herrera.

**PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE LOS DEPÓSITOS TEMPORALES DE LA CIUDAD DE TULCÁN.**

**ASUNTO:** Solicitud

De mis consideraciones;

Reciba un atento y cordial saludo deseándole éxitos y aciertos en sus importantes funciones.

Por medio del presente me permito poner en conocimiento que la señorita Fuel Játiva Brigith Vanessa, con cédula de identidad Nro. 040191168-0 y el señor Bolaños Rosero Javier Alexis, con cédula de identidad Nro. 040174840-5; estudiantes de la carrera de Comercio Exterior y Negociación Comercial Internacional de décimo nivel, se encuentra desarrollando el tema de investigación: "Estudio de Factibilidad para la Implementación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y el Impacto en el intercambio comercial de la Zona 1", motivo por el cual solicito de la manera más comedida se les permita aplicar una entrevista para obtener información sobre la problemática que presentan los depósitos temporales y su opinión sobre una Agencia de Carga Internacional por Carretera, en fecha y hora que usted crea conveniente.

Cabe recalcar que la información obtenida será utilizada con absoluta confidencialidad y destinada a fines estrictamente académicos. Al final del proyecto se socializarán los resultados de la investigación.

Seguros de contar con una respuesta favorable desde ya anticipo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Edison Caza Guevara Msc.

**DIRECTOR DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y  
NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL  
"Educación para el desarrollo y la Integración"**



08 NOV 2019



## Cuestionario de la Entrevista dirigida al Director Distrital del Servicio de Aduanas del Ecuador, Distrito Tulcán



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI.  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL.  
ENTREVISTA DIRIGIDA AL DIRECTOR DISTRITAL DE LA ADUANA DEL ECUADOR,  
SENAE-TULCÁN.

El presente instrumento tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y su impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.

### Datos del Encuestado.

**Nombre y Apellido:** José Arauz

**Nacionalidad:** Ecuatoriano

**Campo Laboral:** Director Distrital.

**Institución:** Servicios Nacional de Aduanas del Ecuador – Tulcán.

### PREGUNTAS.

1. ¿Qué promedio de importaciones y exportaciones registra el SENAE mensualmente por el Puente Internacional Rumichaca?
2. ¿Se ha registrado el ingreso o salida de mercancías consolidadas por el Puente Internacional Rumichaca?
3. ¿Mensualmente que Declaraciones Aduaneras tanto de Importación como de Exportación son realizadas por Agentes de Aduana y por importadores o exportadores de manera individual?
4. ¿Qué Operadores Económicos Autorizados se encuentran registrados en el SENAE de Tulcán?
5. ¿Puede operar una Agencia de Carga Internacional que se especialice solamente en el transporte terrestre?
6. ¿Son los mismos requisitos de un Agencia de Carga Internacional que operan con transporte multimodal que los de una Agencia de Carga Internacional que opera solamente con transporte terrestre?
7. ¿Cree usted que una Agencia de Carga Internacional influye en el intercambio comercial de la Zona 1?

Firma del Entrevistado:


## Cuestionario de la Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Transporte Pesado de la provincia del Carchi



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI.**  
**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL**  
**INTERNACIONAL.**  
**ENTREVISTA DIRIGIDA AL REPRESENTANTE DEL TRANSPORTE PESADO DE LA**  
**PROVINCIA DEL CARCHI.**

El presente instrumento tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y su impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.

### Datos del Encuestado.

**Nombre y Apellido:** Patricio Rodríguez.

**Nacionalidad:** Ecuatoriano.

**Campo Laboral:** Presidente.

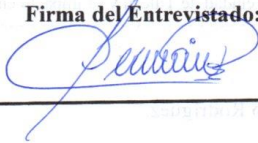
**Institución:** Asociación del Transporte Pesado del Carchi.

### PREGUNTAS.

1. Actualmente cual es la situación del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera en la localidad.
2. ¿La mercancía que Transportan en su mayoría es de importaciones o exportaciones?
3. ¿Qué productos se transportan con mayor frecuencia?
4. ¿Trabaja con alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados?  
¿Cuales?
5. ¿Piensa usted que trabajar con alianzas estratégicas permite mejorar el servicio?
6. ¿A parte del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera brindan otros servicios complementarios?
7. ¿A qué ciudades de Colombia se realiza el Transporte de Mercancías por Carretera?
8. ¿Ha existido alguna reforma en los reglamentos del Transporte Internacional de Mercancías por Carretera?
9. ¿Actualmente tienen problemas para encontrar nuevos clientes?
10. ¿Piensa usted que el uso de la tecnología en el Transporte de Mercancías por Carretera permite ofrecer un mejor servicio?
11. ¿Cree usted que es factible la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán?

12. ¿Estaría dispuesto a trabajar con una Agencia de Carga Internacional por Carretera que gestione el transporte por medio de una Aplicación Web?

Firma del Entrevistado:



# Cuestionario de la Entrevista dirigida al Presidente de la Asociación de Agentes de Aduana de la ciudad de Tulcán



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL.  
ENTREVISTA DIRIGIDA AL REPRESENTANTE DE LOS AGENTES DE ADUANA DE LA  
CIUDAD DE TULCÁN.**

El presente instrumento tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y su impacto en el intercambio comercial de la Zona I.

### Datos del Encuestado.

**Nombre y Apellido:** René Burbano.

**Nacionalidad:** Ecuatoriano.


**Campo Laboral:** Presidente.

**Institución:** Asociación de los Agentes de Aduana de Tulcán.

### PREGUNTAS.

1. ¿Cómo se encuentra actualmente el intercambio comercial con Colombia?
2. Dentro de las actividades de comercio exterior ¿Que trámites se realizan con más frecuencia?
3. ¿Qué servicios complementarios ofrecen las Agencias de Aduana de la localidad?
4. Han presentado problemas al momento de recibir las mercancías que interfieran en el cumplimiento de las actividades dentro de las Agencias de Aduana ¿Cuáles?
5. ¿Cuáles son principales productos que importan o exportan los clientes?
6. ¿De qué parte del país son los principales clientes de las Agencias de Aduana?
7. ¿Trabaja con alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados?  
¿Cuales?
8. ¿Piensa usted que trabajar con alianzas estratégicas permite mejorar el servicio?
9. ¿Cuáles son los países con los que sus clientes realizan intercambio comercial?
10. ¿Actualmente tienen problemas para encontrar nuevos clientes?
11. ¿Cree usted que es factible la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán?
12. ¿Estaría dispuesto a trabajar con una Agencia de Carga Internacional?

**Firma del Entrevistado:**

  
Lcdo. René Burbano  
Agente Nacional de Aduana  
Telf: 2381-275 / 2960886  
Tulcán - Ecuador

## Cuestionario de la Entrevista dirigida a la Representante de la Asociación de Depósitos Temporales de la ciudad de Tulcán



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI.  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL.  
ENTREVISTA DIRIGIDA A LA REPRESENTANTE DE LOS DEPÓSITOS TEMPORALES DE LA  
CIUDAD DE TULCÁN.**

El presente instrumento tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán y su impacto en el intercambio comercial de la Zona 1.

**Datos del Encuestado.**

**Nombre y Apellido:** Narciza Herrera.

**Nacionalidad:** Ecuatoriana.

**Campo Laboral:** Presidenta.

**Institución:** Asociación de los Depósitos Temporales de la Ciudad de Tulcán.

### PREGUNTAS.

1. ¿Cómo se encuentra actualmente el intercambio comercial con Colombia?
2. ¿Qué servicios complementarios ofrecen los Depósito Temporales de la localidad?
3. Han presentado problemas al momento de recibir las mercancías que interfieran en el cumplimiento de las actividades dentro de los Depósito Temporales  
¿Cuáles?
4. ¿Cuáles son los principales productos que son almacenados?
5. ¿De qué parte del país son los principales clientes de los Depósitos Temporales?
6. ¿Trabaja con alianzas estratégicas con otros operadores económicos autorizados?  
¿Cuales?
7. ¿Piensa usted que trabajar con alianzas estratégicas permite mejorar el servicio?
8. ¿Cuáles son los países con los que sus clientes realizan intercambio comercial?
9. ¿Actualmente tienen problemas para encontrar nuevos clientes?
10. ¿Cree usted que es factible la creación de una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán?
11. ¿Estaría dispuesto a trabajar con una Agencia de Carga Internacional?

**Firma del Entrevistado:**

# Cuestionario de la Entrevista dirigida a la Gerente de la Agencia de Carga Internacional “PLANETA CARGO CIA. LTDA”



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI.  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL  
INTERNACIONAL.  
ENTREVISTA DIRIGIDA LA AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL DEL ECUADOR.

El presente instrumento tiene como objetivo determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán.

## Datos del Encuestado.

Nombre y Apellido: Patricio de Guerrero  
Campo Laboral: Gerente  
Institución: Planetacargo ca. Ltda.

## PREGUNTAS.

1. ¿Cuál es el cargo que usted desempeña dentro de la Agencia de Carga Internacional?
2. ¿Qué requerimientos debe cumplir una Agencia de Carga Internacional para su funcionamiento?
3. ¿Cuál es el promedio de Importaciones y Exportaciones que registra la Agencia de Carga Internacional mensualmente?
4. ¿Qué tipo de Transporte utiliza la Agencia de Carga Internacional para realizar los diferentes procesos de Importación y/o Exportación?
5. ¿Utiliza algún tipo de Sistema Informático para Gestionar el Transporte de Mercancías?
6. ¿Cuenta con sucursales la Agencia de Carga Internacional?
7. ¿Cuenta con Certificaciones Nacionales o Internacionales que avalen su correcto funcionamiento?
8. ¿Cómo realizan el cobro de sus honorarios por un proceso de Importación o Exportación?
9. ¿Qué otros servicios brinda la Agencia de Carga Internacional?

Firma del Entrevistado: Patricio M. de Guerrero

*Nota: Toda la información proporcionada en esta entrevista solo será utilizada para fines académicos.*

# Cuestionario de la Encuesta aplicada a las empresas importadoras y/o exportadoras de la Zona 1



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI.  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL.  
ENCUESTA DIRIGIDA A IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA ZONA I.**

El presente instrumento pretende obtener información de los importadores y exportadores de la Zona 1, cuyo objetivo es determinar el nivel de aceptación que tiene una Agencia de Carga Internacional por Carretera en la ciudad de Tulcán.

**MARQUE CON UNA X SEGUN CORRESPONDA.**

1. Dentro de las siguientes opciones elijan, qué actividad realiza su empresa:

Industrial	
Comercial	
Servicios	
Otros	

Cuales .....

2. ¿Qué actividades de Comercio Exterior desarrolla su Empresa?

Importación	
Exportación	
Importación-Exportación	

3. ¿Qué tipo de transporte utilizan para importar o exportar su mercancía?

Transporte Marítimo	
Transporte Aéreo	
Transporte Terrestre	
Transporte Multimodal	

4. ¿Con qué frecuencia realizan la importación y/o exportación de su Mercancía?

Semanal		Bimestral	
Quincenal		Trimestral	
Mensual		Semestral	

5. ¿Cuál es la cantidad de toneladas que importan y/o exportan su empresa en relación a la pregunta anterior?

5-10 Toneladas	
11-16 Toneladas	
17- 22 Toneladas	
Más de 23 Toneladas	

6. ¿Con qué país realizan sus actividades comerciales?

Colombia	
Perú	
Bolivia	
Otros	

Cuales.....

7. ¿Cuánto invierten ustedes para el Transporte de sus Mercancías al realiza Importaciones y/o Exportaciones?

\$ 200-400	
\$ 400-600	
\$ 600-800	
\$ 800 en adelante	

8. ¿Conocen cuáles son los servicios que presta una Agencia de Carga Internacional?

Si	
No	

9. ¿Su empresa contrata los servicios de una Agencia de Carga Internacional? ¿Por qué?

Si	
No	

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

Si su respuesta fue negativa pase a la pregunta número 13.

10. ¿Cuál es el nombre de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan?

.....  
.....

11. ¿Cómo califican el servicio de la Agencia de Carga Internacional con la que trabajan?

Excelente	
Muy Bueno	
Bueno	
Regular	
Malo	

12. ¿Qué cantidad de dinero destinan al pago de servicios brindados por la Agencia de Carga Internacional?

.....

13. ¿Cuáles son los principales problemas que han enfrentado al importar y/o exportar su mercancía?

Poca Información	
Costos Elevados	
Demora en la entrega de Documentos	
Seguimiento al Embarque	
Documentación en Destino	
Otros	

Cuales.....

14. ¿Qué factores son más relevantes para ustedes a la hora de contratar el Transporte de sus Mercancías dentro de una importación y/o exportación?

Flota Vehicular actualizada	
Experiencia del Conductor	
Seguridad de las Mercancías	
Trazabilidad de las Mercancías	
Otros	

Cuales.....

15. ¿Estarian dispuestos a contratar los servicios de una Agencia de Carga Internacional por Carretera ubicada en la ciudad de Tulcán? Siendo 1 Nada dispuesto y 5 Extremadamente Dispuesto.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

16. ¿Por qué canal les gustaría contratar los servicios de la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

Internet	
Oficina Especializada	
Teléfono	
Aplicación Web	
Otro	

Cuales.....

17. ¿A través de que medios le gustaría recibir información sobre los servicios que presta la Agencia de Carga Internacional por Carretera?

Televisión	
Radio	
Página Web	
Redes Sociales	
Vallas Publicitarias	
Otros	

Cuales.....

18. ¿Qué otros servicios desearían que la Agencia de Carga Internacional por Carretera ponga a su disposición?

Consolidación y Desconsolidación	
Asesoramiento en Comercio Exterior	
Empaque y Embalaje de Mercancías	
Asesoramiento en Certificados Internacionales	
Otros	

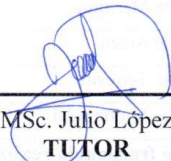
Cuales.....

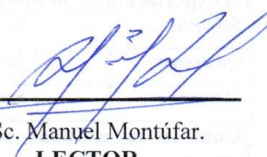
Nombre del Encuestado: .....

Empresa: .....

Firma: \_\_\_\_\_  
ENCUESTADO

Validado por:

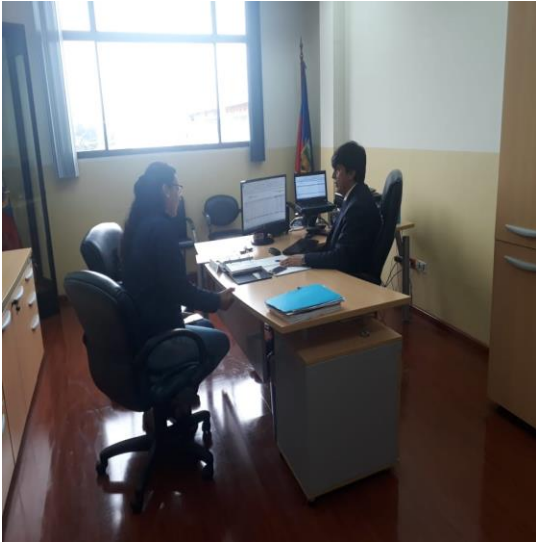
  
MSc. Julio López  
TUTOR

  
MSc. Manuel Montúfar.  
LECTOR

## Evidencias fotográficas de la aplicación de las entrevistas y encuestas

---





## Actas de Sustentación de la Predefensa.



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**  
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

### ACTA

#### DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:

**NOMBRE:** FUEL JATIVA BRIGITH VANESSA  
**NIVEL/PARALELO:** EGRESADA

**CÉDULA DE IDENTIDAD:** 0401911680  
**PERIODO ACADÉMICO:** OCT 2019 - FEB 2020

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:** ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL POR CARRETERA EN LA CIUDAD DE TULCAN Y EL IMPACTO EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA ZONA 1

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

**PRESIDENTE:** MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA  
**LECTOR:** MSC. OFELIA BEATRIZ REALPE DELGADO  
**ASESOR:** MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

**EDIFICIO DE AULAS:** 1      **AULA:** 12

**FECHA:** viernes, 6 de marzo de 2020

**HORA:** 11H30

Obteniendo las siguientes notas:

1) Sustentación de la predefensa:	6,30
2) Trabajo escrito	2,70
<b>Nota final de PRE DEFENSA</b>	<b>9,00</b>


Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el      viernes, 6 de marzo de 2020

  
MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA  
**PRESIDENTE**

  
MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA  
**TUTOR**

  
MSC. OFELIA BEATRIZ REALPE DELGADO  
**LECTOR**

Adj.: Observaciones y recomendaciones



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**  
FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACION, ADMINISTRACION Y ECONOMIA EMPRESARIAL  
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACION COMERCIAL INTERNACIONAL

**ACTA**

**DE LA SUSTENTACIÓN DE PREDEFENSA DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN DE:**

**NOMBRE:** BOLAÑOS ROSERO JAVIER ALEXIS  
**NIVEL/PARALELO:** EGRESADO

**CÉDULA DE IDENTIDAD:** 0401748405  
**PERIODO ACADÉMICO:** OCT 2019 - FEB 2020

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:** ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL POR CARRETERA EN LA CIUDAD DE TULCAN Y EL IMPACTO EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL DE LA ZONA 1

Tribunal designado por la dirección de esta Carrera, conformado por:

**PRESIDENTE:** MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA  
**LECTOR:** MSC. OFELIA BEATRIZ REALPE DELGADO  
**ASESOR:** MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA

De acuerdo al artículo 21: Una vez entregados los requisitos para la realización de la pre-defensa el Director de Carrera integrará el Tribunal de Pre-defensa del informe de investigación, fijando lugar, fecha y hora para la realización de este acto:

**EDIFICIO DE AULAS:** 1      **AULA:** 12

**FECHA:** viernes, 6 de marzo de 2020

**HORA:** 11H30

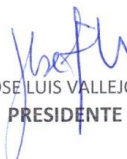
Obteniendo las siguientes notas:

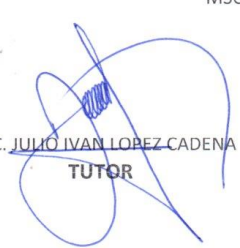
1) Sustentación de la predefensa:	6,30
2) Trabajo escrito	2,70
<b>Nota final de PRE DEFENSA</b>	<b>9,00</b>

Por lo tanto: **APRUEBA CON OBSERVACIONES** ; debiendo acatar el siguiente artículo:

Art. 24.- De los estudiantes que aprueban el Plan de Investigación con observaciones. - El estudiante tendrá el plazo de 10 días laborables para proceder a corregir su informe de investigación de conformidad a las observaciones y recomendaciones realizadas por los miembros Tribunal de sustentación de la pre-defensa.

Para constancia del presente, firman en la ciudad de Tulcán el      viernes, 6 de marzo de 2020

  
MSC. JOSE LUIS VALLEJO AYALA  
**PRESIDENTE**

  
MSC. JULIO IVAN LOPEZ CADENA  
**TUTOR**

  
MSC. OFELIA BEATRIZ REALPE DELGADO  
**LECTOR**

Adj.: Observaciones y recomendaciones