



NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tesis previa a la obtención del título de Licenciado en Negocios Internacionales.

AUTORES: Noelia Camila Dominguez Cochancela

Mónica Patricia Reinoso Alarcón

Stalin Patricio Vera Jácome

TUTOR: Ing. Alex Felipe Andrade Montalvo. M.A

Plan de negocio de aplicación web para cotización de proveedores de servicio de comercio exterior en línea ComexPrice

RESUMEN

La propuesta de ComexPrice es una plataforma web diseñada para optimizar la logística del comercio exterior, centralizando datos dispersos y automatizando procesos manuales. Al integrar servicios de transporte, aduanas y socios estratégicos, ofrece una solución integral para la cotización de fletes internacionales. Su enfoque tecnológico agiliza la comparación de tarifas y facilita la toma de decisiones informadas en la cadena de suministro. Dirigido a exportadores ecuatorianos, desde PYMES hasta grandes corporaciones, ComexPrice promete mejorar la eficiencia operativa y reducir costos. Proyecciones financieras respaldan su viabilidad y sostenibilidad, evidenciando un crecimiento constante y un modelo empresarial sólido. El análisis del plan de negocios revela indicadores positivos como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno, confirmando su potencial económico y su capacidad para generar retornos sobre la inversión a largo plazo.

Palabras clave: plataforma, logística, cotización, internacional

ABSTRACT

ComexPrice's proposal is a web platform designed to optimize international trade logistics by centralizing scattered data and automating manual processes. By integrating transportation services, customs, and strategic partners, it offers a comprehensive solution for international freight quoting. Its technological approach streamlines rate comparison and facilitates informed decision-making in the supply chain. Targeting Ecuadorian exporters, from SMEs to large corporations, ComexPrice promises to enhance operational efficiency and reduce costs. Financial projections support its viability and sustainability, demonstrating consistent growth and a robust business model. The analysis of the business plan reveals positive indicators such as Net Present Value and Internal Rate of Return, confirming its economic potential and ability to generate long-term investment returns.

Keywords: platform, logistics, quoting, international

DEDICATORIA

A mis queridos padres, este trabajo no habría sido posible sin ustedes. Durante todos estos años de estudio, me han brindado su apoyo incondicional y han creído en mí en todo momento; los sacrificios que han hecho para allanar mi camino no pasan desapercibidos, y cada esfuerzo que han realizado para ayudarme a llegar hasta aquí ha sido invaluable.

Su amor y paciencia han sido el faro que me ha guiado en los momentos más difíciles, enseñándome a enfrentar los desafíos con determinación y optimismo. Todo lo que he logrado hasta ahora es gracias a su constante apoyo, sabios consejos y ejemplo de perseverancia.

Hoy, este logro no solo es mío, sino de nuestra familia en su conjunto. Mi deseo más profundo es honrar siempre sus enseñanzas y valores, y hacer que se sientan orgullosos de la persona en la que me estoy convirtiendo.

Con todo mi cariño y gratitud, les dedico este trabajo como un humilde homenaje a todo lo que han hecho por mí.

Con amor,

Noelia Camila Dominguez Cochancela

DEDICATORIA

Dedico este logro a mi familia en especial a mi esposo y a mi hija quienes han sido
mi fuente de apoyo e inspiración.

Su amor incondicional y apoyo inquebrantable han sido la fuerza impulsora detrás
de cada paso de este viaje.

Su aliento y comprensión han sido mi refugio durante los estudios nocturnos y los
momentos estresantes.

A mi familia, presento este proyecto como evidencia de nuestra sólida y perdurable
conexión, así como un reconocimiento a los sacrificios que han realizado para ver este
sueño hecho realidad. Con profundo amor y agradecimiento, comparto este logro con
ustedes, pues también les pertenece.

Con cariño,

Mónica Patricia Reinoso Alarcón

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a mis hijos, Axel Josue y Matias Isaac, quienes son mi mayor motivación y me inspiran a ser mejor cada día. Quiero que este logro sea un recordatorio para ellos de que, con esfuerzo y dedicación, todo lo que nos proponemos se puede lograr en la vida.

A mi esposa, Andrea Panchi, quien ha compartido conmigo día a día cada momento de mi carrera y siempre ha estado a mi lado apoyándome para no desmayar, ha sido el pilar más importante durante mi caminar académico.

A mi madre, Martha Jácome, cuyo amor y sacrificio han sido un ejemplo para mí. Este logro es también suyo, ya que siempre fue su sueño verme cumplir esta meta.

A mi hermana, Johanna Vera, y a mi sobrina Valentina Cruz, por su apoyo total durante este periodo y su confianza depositada en mí.

Para finalizar, dedico este proyecto a mis abuelitos Ramón y María, quienes desde el cielo estarán festejando conmigo este logro. Ellos fueron parte fundamental de toda mi vida y su amor y sabiduría han dejado una huella imborrable en mí.

A todos ustedes, ¡dedico este logro y les doy las gracias por ser mi motivación y mi razón de ser!

Stalin Patricio Vera Jácome

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco infinitamente a Dios por ser mi fuente de fortaleza y orientación, por concederme salud, sabiduría y la perseverancia necesaria para alcanzar esta meta tan anhelada.

A mis queridos padres, les extiendo mi más sincero agradecimiento por creer incondicionalmente en mí, por respaldarme en los momentos más difíciles y por todos los sacrificios que realizaron para brindarme una educación de calidad.

Expreso también mi profundo reconocimiento a la universidad, distinguida institución que me acogió y proporcionó las herramientas necesarias para mi desarrollo integral como profesional. El legado de sus excelentes docentes ha dejado una huella indeleble en mi formación académica.

Asimismo, agradezco de manera especial a nuestro tutor, por su generosa disposición para compartir su experiencia y conocimientos, guiándome de manera invaluable durante la elaboración de este trabajo de titulación.

Finalmente, me gustaría expresar mi más sincera gratitud a mis compañeros de equipo que han colaborado en el plan de negocios, su participación, ideas y respaldo han enriquecido significativamente nuestro trabajo.

Noelia Camila Dominguez Cochancela

AGRADECIMIENTO

Mi más sincero agradecimiento a quienes hicieron posible este proyecto, mis profesores a mi tutor de proyecto por su guía y su continuo apoyo.

Gracias a mi familia por su amor incondicional y comprensión, gracias a mis compañeros de proyecto por su aliento y apoyo.

También me gustaría agradecer a mis profesores por su valiosa enseñanza. Este logro fue el resultado del esfuerzo conjunto de muchas personas, a quienes dedico este trabajo con profundo agradecimiento, cada palabra escrita representa el impacto de su contribución a mi trayectoria académica. ¡Gracias por ser parte de este logro!

Mónica Patricia Reinoso Alarcón

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios por todas las bendiciones que ha derramado en mi vida, por ser mi guía y mi fortaleza en este camino.

A la prestigiosa “Universidad Internacional del Ecuador UIDE” por brindarme la oportunidad de formarme académicamente y por el apoyo durante todo este proceso.

Agradezco también a mi tutor, Magister Felipe Andrade Montalvo, por su invaluable orientación, apoyo y dedicación a lo largo de este proyecto. Su experiencia y conocimiento han sido fundamentales para su desarrollo y éxito.

Agradezco también a mis compañeras de proyecto, Noelia y Mónica, por su ayuda y aporte en el desarrollo de este trabajo. Su colaboración ha sido fundamental para enriquecer este proyecto con nuevas ideas y perspectivas.

Finalmente Agradezco también a mis suegros, William y María del Carmen, por su constante apoyo y por creer en mí en todo momento. A mis cuñados, Paola Panchi, Gabriel

Panchi y Gregory Cruz, por siempre empujarme a seguir adelante y por su aliento incondicional. También quiero agradecer a mi amigo Francisco Muñoz, por su amistad y estar presente en cada paso de este camino.

A todos ustedes, ¡gracias por ser parte de este logro y por ser una parte importante en mi vida!

Stalin Patricio Vera Jácome

CONTENIDO

Introducción.....	18
Objetivo General.....	20
Objetivos Específicos	20
1. Fase de Empatía.....	21
2. Identificación de la problemática	27
3. Idea de Negocio	30
4. Validación de Factibilidad- Viabilidad – Deseabilidad.....	45
5. Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional	69
6. Plan de Marketing.....	78
7. Evaluación Financiera	90
8. Conclusiones.....	107
9. Referencias	109
10. Anexos	111

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Modelo de Monetización - ComexPrice</i>	37
Tabla 2 <i>Mercado Objetivo ComexPrice</i>	47
Tabla 3 <i>Género del encuestado</i>	50
Tabla 4 <i>Necesidad de cotizar servicios de transporte</i>	51
Tabla 5 <i>Cotizaciones de fletes internacionales en un solo canal web</i>	52
Tabla 6. <i>Aplicación en mercado local que cotice en línea</i>	53
Tabla 7. <i>Desafíos en el proceso de cotización</i>	54
Tabla 8. <i>Optimización de Procesos</i>	55
Tabla 9 <i>Simplificación de Cotización</i>	56
Tabla 10 <i>Frecuencia de Cotizaciones</i>	57
Tabla 11 <i>Característica Plataforma de Cotización</i>	58
Tabla 12 <i>Pago plataforma de cotización</i>	59
Tabla 13 <i>Prototipo Rol Usuario</i>	65
Tabla 14 <i>Prototipo Cotización</i>	66
Tabla 15 <i>Prototipo Reservar</i>	68
Tabla 20 <i>Conformación Legal ComexPrice</i>	76
Tabla 16 <i>Objetivos del Marketing Comexprice</i>	81
Tabla 17 <i>Promoción Marketing Mix 4P's Comexprice</i>	85
Tabla 18 <i>Estrategia Diferenciadora Comexprice</i>	87

Tabla 19 <i>Presupuesto Marketing Comexprice</i>	88
Tabla 21 <i>Inversión Inicial ComexPrice</i>	90
Tabla 22 <i>Financiamiento del Plan de Negocios</i>	91
Tabla 23 <i>Estado de Costos/Gastos</i>	92
Tabla 24 <i>Desembolsos Fijos y Variables</i>	94
Tabla 25 <i>Estimación de ventas ComexPrice</i>	95
Tabla 26 <i>PE de Comexprice</i>	97
Tabla 27 <i>Punto de equilibrio primer año</i>	98
Tabla 28 <i>Estado de Pérdidas y Ganancias ComexPrice</i>	99
Tabla 29 <i>Flujo de efectivo ComexPrice</i>	100
Tabla 30 <i>TIR, VAN y Periodo de Recuperación ComexPrice</i>	101
Tabla 31 <i>Escenario Optimista ComexPrice</i>	102
Tabla 32 <i>Escenario Pesimista ComexPrice</i>	104

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. <i>Customer Profile Pymes</i>	25
Ilustración 2. <i>Customer Profile - Grande Empresa</i>	25
Ilustración 3. <i>Customer Profile - Persona Natural</i>	26
Ilustración 4 <i>Diagrama de Ishikawa</i>	27
Ilustración 5 <i>Logotipo ComexPrice</i>	32
Ilustración 6. <i>Opciones menú página web</i>	38
Ilustración 7 <i>Elementos menú aplicación web</i>	39
Ilustración 8 <i>Inicio aplicación web</i>	39
Ilustración 9 <i>Servicios aplicación web</i>	40
Ilustración 10 <i>Sección nosotros en plataforma web</i>	40
Ilustración 11 <i>Exportadores del Ecuador 2023</i>	48
Ilustración 12 <i>Género encuestado</i>	50
Ilustración 13 <i>Necesidad de cotización</i>	51
Ilustración 14 <i>Cotización plataforma web</i>	52
Ilustración 15. <i>Aplicación mercado local</i>	53
Ilustración 16. <i>Desafíos en Cotización</i>	54
Ilustración 17. <i>Optimización de Procesos</i>	55
Ilustración 18 <i>Simplificación Cotización</i>	56
Ilustración 19 <i>Referencia Cotizaciones</i>	57

Ilustración 20 <i>Características Plataforma</i>	58
Ilustración 21 <i>Pago plataforma de cotización</i>	59
Ilustración 22 <i>Regístrate en ComexPrice</i>	66
Ilustración 23. <i>Cotización de Envíos</i>	67
Ilustración 24 <i>Reservar Cupos</i>	68
Ilustración 25. <i>Localización Sede ComexPrice</i>	69
Ilustración 26 <i>Flujo de Proceso de Cotización ComexPrice</i>	71
Ilustración 27 <i>Flujo de Proceso de Registro de Usuario ComexPrice</i>	72
Ilustración 28 <i>Organigrama de ComexPrice</i>	73
Ilustración 29 <i>Flujograma de Procesos ComexPrice</i>	75
Ilustración 30 <i>Proyección costos totales</i>	95
Ilustración 31 <i>Proyección de Ventas</i>	96
Ilustración 32 <i>PE primer año</i>	98
Ilustración 33 <i>Proyección Utilidad</i>	100

Índice de Anexos

Anexo 1 <i>Mapa de Empatía ComexPrice</i>	111
Anexo 2 <i>Diagrama de Ishikawa ComexPrice</i>	112
Anexo 3 <i>Solution Fit Canvas - ComexPrice</i>	113
Anexo 4 <i>Monetización ComexPrice</i>	114
Anexo 5 <i>Lean Model Canvas - ComexPrice</i>	115
Anexo 6. <i>PESTEL ComexPrice</i>	116
Anexo 7 <i>5 Fuerzas de Porter - ComexPrice</i>	117
Anexo 8 <i>Análisis FODA - ComexPrice</i>	118
Anexo 9 <i>Modelo encuesta a empresas exportadoras</i>	119
Anexo 10 <i>Tabla de Amortización ComexPrice</i>	122
Anexo 11 <i>Plataforma Web ComexPrice</i>	123
Anexo 12 <i>Pitch ComexPrice</i>	124
Anexo 13 <i>Video Promocional ComexPrice</i>	127
Anexo 14 <i>Marketing - Generación de Contenidos</i>	128

Introducción

El transporte internacional de mercancías ha emergido como uno de los puntos fundamentales del comercio globalizado actual. Conforme las compañías expanden sus actividades de importación y exportación, contar con procesos logísticos eficientes resulta indispensable para mantener su competitividad. Uno de los desafíos principales dentro de esta planificación logística es obtener cotizaciones precisas y oportunas de los costos de transporte internacional.

Realizar estas cotizaciones suele involucrar la recopilación de información compleja sobre regulaciones aduaneras, documentación necesaria, opciones de transporte disponibles, capacidad de carga, tarifas vigentes, tiempos de tránsito, así como otros factores cambiantes del mercado del transporte. Reunir y procesar todos estos datos de forma manual implica un uso intensivo de tiempo y recursos para los departamentos logísticos y de comercio exterior de las organizaciones.

Por este motivo, se plantea una propuesta empresarial denominada ComexPrice, que busca desarrollar una aplicación para la solicitud de precios de servicios de flete a nivel internacional en Ecuador. Esta idea nace ante los desafíos que enfrenta actualmente este proceso en el país: información fragmentada entre distintos actores, claridad en las tarifas y regulaciones, procesos manuales ineficientes, comunicación poco fluida y gastos innecesarios para las empresas involucradas.

La aplicación ComexPrice apunta a ser una plataforma centralizada que integre en tiempo real datos sobre costos de flete, opciones logísticas disponibles y normativas aduaneras aplicables a operaciones de comercio exterior. De esta manera, el proyecto tiene como objetivo optimizar y agilizar las cotizaciones para los clientes, mejorar la toma de

decisiones informada, simplificar trámites complejos y facilitar la coordinación entre empresas exportadoras, importadoras y proveedoras de servicios logísticos en Ecuador.

El público objetivo prioritario son PYMEs y pequeños exportadores/importadores, de manera que ComexPrice se profile como una herramienta de facilitación de comercio exterior para estos actores. No obstante, cualquier empresa involucrada en operaciones de importación y exportación podría beneficiarse de la oferta única: Obtención ágil y exacta de presupuestos, transparencia de tarifas e información relevante, optimización de procesos logísticos e incremento de la eficiencia operativa.

Objetivo General

- ✓ Mejorar y transparentar las etapas de cotización y gestión de servicios de flete internacional hacia y desde Ecuador por medio del desarrollo y ejecución de una aplicación web. que posibilite cotizar en línea, agilizando así importaciones y exportaciones de manera eficiente.

Objetivos Específicos

- ✓ Implementar procesos automatizados de cotización que reduzcan tiempos de respuesta y simplifiquen la gestión operativa para importadores, exportadores y proveedores logísticos siendo el sector exportador nuestro principal objetivo de investigación.
- ✓ Integrar en una misma plataforma los datos sobre tarifas, rutas y regulaciones referentes a transporte internacional de carga que actualmente se encuentran dispersos entre distintos actores.
- ✓ Realizar un estudio de mercado mediante el uso de herramienta de recopilación de datos para asegurar que el servicio atienda las necesidades del público objetivo.

1. Fase de Empatía

Marco Teórico

La idea de negocio ComexPrice se enfoca en resolver problemáticas encontradas en los procedimientos de presupuesto para servicios de transporte internacional en Ecuador. Según Aguilar et al. (2021) el transporte logístico desempeña una función vital en las actividades de importación y exportación por lo que optimizar esta área resulta indispensable para la facilitación efectiva del comercio exterior.

En el contexto ecuatoriano, Cabral (2023) señala que el proceso actual de solicitar cotizaciones a proveedores de carga terrestre, marítima y aérea adolece de diversas complicaciones: Los procedimientos para solicitar cotizaciones son de naturaleza manual y demandan una duración considerable para obtener respuestas de diversas partes implicadas, esto podría ocasionar demoras en la gestión logística.

Esto se relaciona con los planteamientos de Castro (2021), quien afirma que los continuos avances en tecnologías de información representan oportunidades para implementar soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia de la logística del comercio internacional. ComexPrice se propone como una de esas soluciones tecnológicas aplicadas al contexto ecuatoriano.

Existen algunos antecedentes regionales de emprendimientos con propuestas similares que han logrado resultados positivos en sus respectivos mercados:

- iContainers (Barcelona): Durante el 2015, la entidad consiguió superar los 18.000 despachos realizados, obteniendo unos ingresos que ascendieron a la cifra de 7,5 millones de euros (Ediciones El País, 2016). En 2022, iContainers indicó que había

expandido sus operaciones a 130 países, en comparación con años anteriores. Esto representa un crecimiento del 30% en cobertura geográfica (iContainers, 2023).

- Eintrade (Barcelona): Consiste en una herramienta digital que simplifica las tareas del comercio global, capacitando a pymes en procesos de exportación, normalizando envíos como integrando actores involucrados (Eintrade, 2022). El tiempo promedio de búsqueda y contacto con proveedores potenciales dentro de la plataforma es de menos de 1 hora.
- Clicoh (Argentina): Al finalizar el ejercicio anual, la compañía experimentó una expansión diez veces mayor en cuanto al volumen de su actividad operativa, junto con un aumento del 150% en el número de colaboradores (Clicoh Prezly, 2021). A través de CLICOH, las empresas pueden reducir sus costos de transporte de carga y el tiempo de búsqueda de transporte disponible. (Clicoh Express, 2023).

Estos casos ejemplifican las oportunidades que soluciones tecnológicas como ComexPrice pueden significar para optimizar y transparentar los procesos logísticos de importadores y exportadores en Ecuador.

Por otra parte, a nivel nacional a partir del año 2010 las exportaciones petroleras se consolidaron dentro del total como las más representativas manteniendo una participación por encima de 50%. Sin embargo, en el año 2015 esta estructura cambia y las exportaciones de tipo no petroleras pasan a tener una participación por encima del 60%, llegando incluso en el 2022 a tener un total de exportaciones del 64,5%.

En el año 2022, Ecuador estableció un récord en exportaciones no petroleras, logrando un nivel sin precedentes de USD 21.071 millones, 16,5% superior con relación al 2021. Las grandes empresas del Ecuador han exportado en el lapso del 2022 un 56% como datos estadísticos del banco central reflejándose un crecimiento respecto a periodos

pasados. En cambio, las Pymes para el año 2022 incrementaron sus exportaciones en un 19%, y las micro en un 13%. Según Banco Central del Ecuador (2022) reportó que el 2022 cerró con un crecimiento de 2,9%, principalmente por el incremento de las exportaciones petroleras (34,6%) y no petroleras (16,5%).

Necesidades y Características del Segmento

El segmento objetivo de nuestra idea de negocio principalmente se trata de empresas exportadoras de pequeño y mediano tamaño en Ecuador (Pymes), que requieren servicios de transporte internacional para sus operaciones de comercio exterior. Al ser compañías pequeñas y medianas, suelen carecer de equipos logísticos robustos, por lo que la gestión de procesos como cotización de fletes, coordinación con aduanas y seguimiento de embarques recae directamente sobre personal ejecutivo (gerentes y jefes) y operativo (analistas, asistentes) que tienen múltiples responsabilidades. Para entender su comportamiento se presenta Anexo 1 – Mapa de Empatía.

Esto hace que tengan una alta necesidad y motivación para adoptar soluciones que automaticen, agilicen y simplifiquen sus labores relacionadas con transporte de carga y aduanas. Son especialmente sensibles a mejoras en los tiempos de obtención de cotizaciones competitivas, reducción de cargas manuales repetitivas y procedimientos estandarizados que minimicen la complejidad de coordinar con múltiples actores (transportistas, agentes aduaneros, autoridades).

Perfil Cliente

Para poder describir de forma precisa y efectiva al público objetivo del emprendimiento, fue muy útil y valioso utilizar la herramienta de customer profile o perfil del cliente. Gracias a esta técnica pudimos realizar un análisis más completo de los diferentes ejemplos de consumidores con los cuales nos vamos a enfocar como empresa. Lo más enriquecedor de esta herramienta es que no solo nos permite agrupar a los clientes en categorías demográficas amplias, sino comprender en profundidad sus motivaciones, frustraciones, deseos y necesidades.

Como se mencionó inicialmente, nuestro foco principal son las PYMES exportadoras que requieren una optimización en los servicios de transporte internacional de sus productos. No obstante, también se detectó oportunidades en dos segmentos adicionales: las grandes empresas que movilizan alto volumen de carga transfronteriza, y algunos profesionales independientes o personas naturales que también participan activamente en este sector.

De esta manera, se distinguen tres tipos de customer profiles relevantes para nuestra propuesta de negocio:

- PYMES exportadoras
- Grandes empresas de comercio internacional
- Personas naturales exportadoras

Tener claro estos perfiles que se muestran en las ilustraciones 1, 2 y 3 nos ayudará a crear estrategias de mercadeo, contenido, características de servicio especializadas para cada nicho de cliente, a fin de entregarles el máximo valor y así lograr una ventaja competitiva desde el comienzo de las operaciones comerciales.

Ilustración 1. Customer Profile Pymes

	Biografía: <ul style="list-style-type: none"> Lleva 10 años en el negocio familiar de importaciones, conociendo de primera mano los desafíos logísticos. Viaja frecuentemente al extranjero para negociaciones y visitas a proveedores. Es usuario activo de apps móviles para gestionar su agenda y tareas. Valora la efectividad y la optimización de procesos en su día a día. 	
Nombre Gonzalo Ortega	Hábitos y Comportamientos <ul style="list-style-type: none"> Pasa mucho tiempo en reuniones de coordinación logística Supervisa personalmente los procesos operativos Busca regularmente nuevas soluciones para optimizar su trabajo Le gusta probar tecnologías innovadoras aún si tienen una curva de aprendizaje 	
Edad 44 años	Motivaciones: <ul style="list-style-type: none"> Lograr eficiencias operativas que se traduzcan en mayor rentabilidad del negocio Posicionarse como una ejecutiva innovadora en su sector Mejorar sus habilidades en el uso de herramientas tecnológicas 	Frustraciones: <ul style="list-style-type: none"> No poder realizar los procesos más rápido por las limitaciones operativas actuales. Falta de transparencia de los transportistas sobre tarifas reales. Retrasos e imprevistos frecuentes en los embarques transfronterizos.
Puesto Gerente General	Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> Cumplir con metas y responsabilidades asignadas en el trabajo. Cultivar relaciones positivas con familiares, amigos y colegas. Contribuir a mejorar procesos y optimizar plazos de tiempo en la entidad. 	Necesidades: <ul style="list-style-type: none"> Tiempo para estar con su familia y amigos. Manejar grandes volúmenes de negociaciones de exportación. Asesoría y soporte ante cualquier duda o problema operativo. Cumplir con regulaciones complejas de cada país.
Nivel de educación más alto Ingeniería		
Industria Finanzas		

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 2. Customer Profile - Grande Empresa

	Biografía: <p>Susana Torres nació en Guayaquil y estudió Comercio en el Ecuador. Trabajo 10 años en una empresa multinacional manejando distribución para Latinoamérica. Hace 5 años lo contrataron en la una gran empresa como Directora de Logística para liderar sus operaciones de comercio exterior.</p>	
Nombre Susana Torres	Hábitos y Comportamientos: <ul style="list-style-type: none"> Reuniones constantes con el equipo y proveedores. Supervisión directa de los procesos operativos. Búsqueda activa de soluciones innovadoras. Trabajo intenso que limita su tiempo personal. 	
Puesto Director	Motivaciones: <ul style="list-style-type: none"> Cumplir objetivos retadores de reducción de costos de la gerencia. Obtener un ascenso a Gerente General en los próximos 3 años. Ser reconocido como experto en su campo. 	Frustraciones: <ul style="list-style-type: none"> Demoras en la coordinación de los transportes para las operaciones globales. No contar con visibilidad sobre el estado de la mercancía enviada. Errores o extravíos de carga que afectan la operación.
Edad 35 años	Objetivos: <ul style="list-style-type: none"> Recuperar tiempo de calidad con su familia, viajar, relajarse y cuidar su bienestar. Implementar mejoras en los procesos de la organización antes de fin de año. Incrementar sustancialmente las utilidades del área logística. 	Necesidades: <ul style="list-style-type: none"> Optimizar los tiempos en las cotizaciones de fletes internacionales Tener mayor visibilidad sobre el estado y localización de la carga Menos estrés y ansiedad generado por el exceso de trabajo Espacios para enfocarse en su crecimiento personal
Nivel de educación más alto Licenciatura		
Industria Comercio		

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 3. Customer Profile - Persona Natural

	<p>Biografía:</p> <p>Juan nació en Guayaquil. Estudió Administración de Empresa y a los 31 años inició un emprendimiento para exportar café de fincas familiares. Actualmente coordina la logística internacional para envíos semanales pequeños hacia varios compradores en USA y Europa.</p>	
<p>Nombre Juan Vera</p>		
<p>Puesto Emprendedor</p>	<p>Hábitos y Comportamientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisa cotizaciones muy seguido y decide sobre la marcha. • Supervisa de cerca toda la operación de envíos del producto que comercializa. • Está dispuesto a probar nuevas tecnologías para su emprendimiento. 	
<p>Edad 35 años</p>		
<p>Nivel de educación más alto Licenciado</p>		
<p>Industria Administración-Comercio</p>	<p>Motivaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacer crecer su emprendimiento de exportación de café. • Aplicar sus conocimientos para tener una operación eficiente. • Ser un empresario exitoso y tener reconocimiento a nivel mundial. 	<p>Frustraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasar mucho tiempo comparando cotizaciones de transporte marítimo. • Retrasos o imprevistos en envíos que afectan a sus compradores. • Dificultades para encontrar transporte confiable hacia nuevos destinos.
<p>Tamaño de la organización Trabajador independiente</p>	<p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducir costos logísticos en un 10% en los próximos 7 meses. • Enviar lotes de prueba a nuevos mercados internacionales. • Recibir pedidos de al menos 10 contenedores en un periodo de 9 meses. 	<p>Necesidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visibilidad sobre la ubicación y estado de sus contenedores. • Acceder a nuevos nichos de mercado de forma rápida. • Poder comparar precios y tiempos de tránsito de diferentes shippers. • Tener más tiempo libre y menos estrés por la operación. • Obtener ingresos que le permitan crecer el emprendimiento.

Nota. Fuente: Los autores

2. Identificación de la problemática

En el contexto del comercio global, la eficiencia de la logística de transporte resulta relevante para alcanzar el éxito en las actividades comerciales de importación como exportación. En Ecuador, una nación activa en el negocio global, se reconoce la demanda en ascenso de mejorar y simplificar el proceso de obtener cotizaciones para transporte por vía aérea, terrestre y marítima. El primordial desafío radica en las limitaciones que enfrenta el proceso actual de cotización, las cuales se han consolidado con el tiempo a partir de la experiencia en el mercado local. Posteriormente, se presenta la ilustración 4 del diagrama de Ishikawa donde se refleja la problemática estudiada:

Ilustración 4

Diagrama de Ishikawa

CAUSA			PROBLEMA
<p>Métodos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Procesos manuales lentos. -Falta de estandarización en flujos de trabajo. 	<p>Medición:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Indicadores limitados de desempeño en costos, tiempos y trazabilidad. -No existen sistemas de monitoreo para identificar mejoras. 	<p>Mano de Obra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alta rotación de personal en roles clave. -Resistencia interna al cambio digital de procesos establecidos. 	<p>App para cotización de transporte internacional</p>
<p>Maquinaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Limitadas herramientas tecnológicas integradas que automaticen cotizaciones. 	<p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Uso masico de material físico. -Consumo excesivo de recursos administrativos. 	<p>Medio Ambiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Alta incertidumbre económica y política en la región. -Cambios frecuentes en aranceles y acuerdos comerciales. 	

Nota. Fuente: Los autores

Siendo esencial la descripción clara de las causas que han conducido a que se requiera implementar una aplicación de cotización de logística:

- **Métodos:** Los procesos de solicitud de cotización a los proveedores de carga terrestre, marítima y aérea son predominantemente manuales, repetitivos y propensos a errores que generan retrasos y mayores esfuerzos. Asimismo, la coordinación con agentes aduaneros y otros actores es compleja y fragmentada.
- **Medición:** No existen sistemas adecuados de monitoreo y análisis de datos para medir y mejorar el rendimiento de los procesos en relación con los tiempos de respuesta, uso eficiente de recursos y satisfacción de clientes internos y externos.
- **Mano de Obra:** Alta rotación de personal clave y escasez de talento especializado provocan pérdida de conocimiento, y limita la estandarización y mejora continua, agravado por resistencia al cambio tecnológico.
- **Maquinaria:** Limitadas o nulas herramientas tecnológicas integradas que automaticen y agilicen la solicitud y comparación rápida de múltiples cotizaciones de fletes, así como la coordinación con los proveedores escogidos y las agencias aduaneras asignadas.
- **Materiales:** Uso excesivo de materiales físicos (hojas de papel) y consumo de recursos como teléfono y correo electrónico para las interacciones entre las distintas partes debido a la falta de integración de plataformas tecnológicas que permitan digitalizar estos flujos de información.
- **Medio Ambiente:** La incertidumbre económica y política en la región genera variables externas difíciles de prever como cambios en aranceles, acuerdos, etc. que impactan las cotizaciones.

Por otro lado, para garantizar la elaboración y ejecución de la aplicación "ComexPrice", es esencial considerar y abordar las diversas causas potenciales que podrían afectar el proceso de aplicación de la página web de cotización. La herramienta de Ishikawa resulta útil para mapear de manera integral todos estos factores, por lo cual se han identificado ocho categorías principales de causas que deberán ser gestionadas: tecnológicas, de usuario, de colaboración, económicas, regulatorias, de diseño, de tiempo y de competencia.

Atender proactivamente cada uno de estos elementos aumentará las probabilidades de que "ComexPrice" cumpla los objetivos planteados, entregue valor superior a los clientes y se diferencie exitosamente en el mercado frente a aplicaciones existentes. Este mecanismo se visualizará en el Anexo 2 - Diagrama de Ishikawa ComexPrice que servirá como una guía estratégica al tomar decisiones durante el proceso de elaboración de la plataforma.

3. Idea de Negocio

La plataforma web para cotizar flete internacional que se propone optimizará la logística de comercio exterior al automatizar procesos manuales dispersos en múltiples actores. Mediante integración de servicios de transportistas, aduanas y partners estratégicos, se consolidan en un punto todos los datos sobre tarifas, rutas y regulaciones. Esta solución única reducirá tiempos y costos para exportadores mejorando su eficiencia operativa además de posibilitar la toma de elecciones informada sobre cadena de suministro internacional. En el Anexo 3 – Problem Solution Fit se muestra varias variables que nos han permitido ajustar de manera óptima la idea de negocio.

El proyecto tiene como propósito desarrollar un programa innovador para efectuar valoraciones por internet de servicios de movilización transfronteriza en Ecuador. Este software proporcionará a los consumidores una estructura conjunta y productiva para conseguir estimaciones exactas de traslado aéreo, terrestre y naval.

Al incorporar información actualizada en tiempo real acerca de precios, itinerarios y normativas aduaneras, la plataforma tiene como finalidades:

- Perfeccionar la transparencia: Se espera incrementar la transparencia de tarifas al consolidar en una sola plataforma datos actualmente dispersos sobre costos de transporte internacional.
- Reducir los tiempos de respuesta: Se proyecta disminuir el tiempo promedio de obtención de cotizaciones en un 90%, optimizando procesos actuales predominantemente manuales y eliminando interacciones no estandarizadas con múltiples actores.

- Simplificar procesos logísticos: La estandarización y automatización de procedimientos reducirá en un 80% los pasos requeridos actualmente para coordinar servicios de transporte, agentes aduaneros y otras formalidades de comercio exterior.

La aplicación está dirigida a exportadores en Ecuador y tiene como propósito convertir y perfeccionar la manera como se tramitan actualmente los envíos internacionales en el país, con una dirección centrada en la percepción del usuario y en alianzas estratégicas con partes interesadas clave. Esta iniciativa aspira facilitar las operaciones de comercio exterior, haciéndolas más eficientes en costos y tiempos, así como más competitivas para impulsar el crecimiento de este sector económico del país.

¿Por qué el nombre ComexPrice?

Elegir un nombre atractivo y memorable es crucial para el éxito de una aplicación, por ese motivo, se consideró los siguientes aspectos para seleccionar el nombre:

- ✓ Fácil de recordar.
- ✓ Que sea llamativo.
- ✓ Innovador.
- ✓ Que tenga mucha relación con el servicio brindado.

Además, se tomaron en cuenta otras características que permitirán que el nombre sea notable y significativo para la segmentación de clientes a quienes se pretender vender el producto, las cuáles son:

- ✓ Relevancia: El término "Comex" sugiere inmediatamente una conexión con el comercio internacional, lo cual es relevante para nuestra idea de negocios.

- ✓ Claridad: La inclusión de "Price" enfatiza claramente que la aplicación se centra en proporcionar cotizaciones de precios, lo cual es informativo para los usuarios.
- ✓ Memorabilidad: "ComexPrice" es fácil de recordar y pronunciar, lo cual es una característica importante para la identificación y el boca a boca.
- ✓ Profesionalismo: El nombre tiene un tono profesional que puede inspirar confianza en los usuarios comerciales que buscan servicios de transporte internacional.

El nombre "ComexPrice" refleja la fusión de "Comex", abreviatura de comercio exterior, y "Price", que destaca el enfoque en precios y cotizaciones. Esta combinación transmite de manera clara y concisa la finalidad de la aplicación, facilitando la comprensión y atrayendo a su público objetivo.

Ilustración 5

Logotipo ComexPrice



Hacemos Fácil tu Comercio Internacional

Nota. Fuente: Los autores

El logotipo incorpora íconos del mundo y de localización, porque representan el alcance internacional y la capacidad de rastrear envíos. La integración visual de dichos elementos enfatiza que ComexPrice está especializada en servicios logísticos de comercio exterior, específicamente en la cotización de fletes para modos de transporte globales.

Por otro lado, en relación con los colores utilizados se eligieron azul oscuro, naranja y negro por su simbolismo:

- ✓ Azul Oscuro: El azul oscuro comunica confianza, competencia y firmeza. Es un color comúnmente asociado con empresas serias y establecidas. Su uso en el logotipo busca denotar la solidez y compromiso de ComexPrice.
- ✓ Naranja: Toques de naranja pueden agregar un elemento de rapidez y energía. Este color también se asocia con la innovación, reflejando el carácter transformador de la plataforma. El naranja aporta vitalidad a la identidad visual.
- ✓ Detalles de Negro: El negro es un color clásico que denota elegancia, seriedad y profesionalismo. Puede aportar un toque de sofisticación al logotipo, reforzando la confianza y credibilidad ante clientes corporativos.

Así, la combinación de colores y elementos gráficos conforman una identidad visual coherente con el nombre y propuesta de valor de ComexPrice como plataforma tecnológica que vendrá a optimizar y transparentar los procedimientos de transporte internacional de mercancías en el país.

Beneficios:

La aplicación ComexPrice traerá múltiples beneficios a las Personas que participan en las actividades relacionadas con el intercambio comercial internacional en Ecuador.

Estos beneficios están alineados con los objetivos centrales del proyecto: simplificar procesos, mejorar eficiencia, reducir costos e impulsar la competitividad del sector. Entre los principales beneficios se destaca lo siguiente:

- **Gestión Operativa:** La plataforma posibilitará a los usuarios mejorar y acelerar los procedimientos de solicitud de precios, disminuyendo el tiempo requerido para acceder a detalles sobre costos y disponibilidad de servicios de transporte.

ComexPrice reducirá los tiempos de obtención de cotizaciones de fletes en un 90%.

Asimismo, la gestión documental con aduanas y coordinación de la cadena logística será más ágil.

- **Transparencia en las Tarifas:** ComexPrice fomentará la transparencia de las tarifas de transporte internacional al consolidar en una única plataforma digital los datos de costos que hoy en día se encuentran dispersos entre distintos actores. Al integrar y ordenar esta información crítica, antes opaca y de difícil acceso, la aplicación eliminará la incertidumbre actual y dotará a los exportadores de un panorama claro sobre los precios reales de los fletes. Esto impulsará decisiones informadas con precisión sobre presupuestos y estrategias logísticas, facilitando así una administración más eficiente de las finanzas y recursos involucrados en sus operaciones de comercio exterior.
- **Disponibilidad información en Tiempo Real:** Ofrece obtención inmediata de datos, que resulta vital para el comercio internacional. La plataforma proporciona datos actualizados sobre tarifas, rutas y regulaciones, permitiendo a los usuarios tomar decisiones basadas en información adecuada de manera instantánea. Este acceso inmediato mejora la agilidad y competitividad en el mercado global.
- **Comunicación Eficiente:** Facilita la comunicación eficiente en el comercio internacional al proporcionar una plataforma centralizada. La aplicación mejora la interacción entre exportadores y proveedores logísticos, permitiendo una colaboración ágil, intercambio de información en tiempo real y una gestión coordinada que fortalece las relaciones comerciales.
- **Reducción de Costos y Ahorro de Tiempo:** Ayuda a disminuir gastos y a ahorrar tiempo en el comercio internacional. Al automatizar procesos y ofrecer información instantánea sobre precios y trayectos, la plataforma optimiza la toma de decisiones,

minimiza errores y agiliza operaciones, generando eficiencias significativas y mejorando la rentabilidad.

- **Facilitación del Comercio:** Al hacer más simple y rápido los procedimientos para obtener cotizaciones y organizar el transporte, la aplicación ayudará a facilitar las transacciones internacionales, fomentando el progreso económico como la competitividad. Este enfoque integrado impulsa la eficiencia, reduce barreras y fomenta un entorno comercial más fluido, fortaleciendo las relaciones globales.
- **Optimización Experiencia del Usuario:** La plataforma proporcionará una interfaz de cliente sencillo de emplear e intuitiva, lo que hará que acceder a información importante sea más sencillo y mejore la satisfacción general de los usuarios. Con una interfaz única, acceso rápido a datos clave y procesos automatizados, la plataforma brinda a exportadores una experiencia eficiente, transparente y satisfactoria.

Propuesta de Valor Agregado de Comex Price

ComexPrice, mediante la centralización de la información, transforma la gestión de envíos internacionales al proporcionar una plataforma única para acceder a datos cruciales. Al completar datos dispersos sobre tarifas y medidas, la aplicación simplifica el proceso de selección y optimiza la eficiencia operativa. Automatiza procesos manuales, reduciendo la carga administrativa y mejorando la velocidad operativa con herramientas automáticas para cotizaciones y gestión de documentos. La visibilidad en tiempo real y la capacidad de ajustarse a variaciones de la conjuntura del mercado fortalecen la posición de los usuarios, facilitando resoluciones estratégicas y una reacción inmediata a las condiciones cambiantes.

La colaboración mejorada conecta a importadores, exportadores y proveedores logísticos, promoviendo la comunicación fluida y coordinación eficiente. Además, el cumplimiento normativo centralizado reduce riesgos aduaneros. En última instancia, ComexPrice impulsa la competitividad internacional, mejorando la eficiencia, transparencia y capacidad de adaptación en el dinámico escenario del comercio global.

Modelo de Monetización

ComexPrice ha desarrollado un modelo de monetización sólido que aprovecha múltiples fuentes de ingresos para apoyar el crecimiento sostenible de la plataforma. Mediante una combinación de modelos de suscripción, tarifas por transacción, servicios freemium, publicidad y asociaciones estratégicas, ComexPrice genera valor tanto para los usuarios como para los anunciantes y socios, ello se puede observar en la Tabla 1.

La propuesta se basa en ofrecer funcionalidades premium y beneficios exclusivos a los clientes frecuentes a cambio de una cuota mensual o anual, al tiempo que también obtiene un porcentaje de las transacciones realizadas. Para ampliar la base de usuarios, se proporciona acceso gratuito a características básicas, mientras se cobra por los servicios avanzados. Además, se generan ingresos adicionales mediante publicidad y alianzas con otras empresas relevantes.

Este modelo diversificado brinda una sólida plataforma financiera para el crecimiento futuro de ComexPrice, un modelo más detallado se presenta en el Anexo 4 – Monetización Comexprice.

Tabla 1

Modelo de Monetización - ComexPrice

Modelo de Monetización de ComexPrice	
Modelo de Suscripción:	
Quién Paga:	Empresas exportadoras que utilizan la plataforma de manera regular.
Cómo Pagan:	Mensual, Semestral y Anual
Por Qué Pagan:	Acceso continuo a funcionalidades premium, análisis detallados, y beneficios exclusivos.
Tarifas por Transacción:	
Quién Paga:	Usuarios que realizan cotizaciones y transacciones a través de la plataforma.
Cómo Pagan:	Porcentaje por cada transacción confirmada.
Por Qué Pagan:	Pagan por el uso específico de la plataforma al obtener cotizaciones y gestionar sus operaciones de transporte.
Modelo Freemium:	
Quién Paga:	Usuarios que desean acceder a características premium y servicios adicionales.
Por Qué Pagan:	Ofrecer servicios básicos de forma gratuita y cobrar por funcionalidades avanzadas y mejoradas.
Publicidad y Asociaciones:	
Quién Paga:	Empresas de transporte y otros socios interesados en publicitar sus servicios.
Por Qué Pagan:	Pagan por espacio publicitario o por participar en programas de asociación que les proporcionen visibilidad en la plataforma.
Modelo de Datos y Analíticas:	
Quién Paga:	Empresas que buscan acceso a datos y análisis de tendencias en el comercio internacional.
Por Qué Pagan:	Pagan por informes detallados, análisis de mercado y datos estratégicos proporcionados por la plataforma.

Nota. Fuente: Los autores

Prototipaje 1.0

Nuestro prototipaje de la plataforma ComexPrice ha sido una fase crucial en nuestro proceso de desarrollo, permitiéndonos visualizar y perfeccionar la experiencia del usuario. Hemos creado prototipos interactivos que simulan la navegación y funciones clave, proporcionando a nuestro equipo y usuarios una previsualización de la página web antes de su implementación completa. Este enfoque nos ha permitido recopilar valiosos comentarios, identificar posibles mejoras y realizar ajustes rápidos. El prototipaje ha sido una herramienta esencial para asegurar que ComexPrice no solo sea funcional y eficiente, sino también intuitivo y adaptado a las necesidades específicas de nuestros usuarios, pero sobre todo es una plataforma ágil, segura y oportuna.

A continuación, podemos observar en el cuadro adjunto en el cual se ha implementado las siguientes opciones que forman parte del prototipo de nuestra plataforma:

Ilustración 6. *Opciones menú página web*



Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 7 Elementos menú aplicación web

DESARROLLO EN PÁGINA WEB						
PROTOTIPO 1 COMEXPRICE						
MENÚ	INICIO	NOSOTROS	SERVICIOS	COMUNIDAD	PERFIL	INICIO DE SESIÓN
SUB MENÚ	EMPRESA	QUIENES SOMOS	COTIZAR	PROVEEDORES	MI PERFIL	REGISTRATE
	OBJETIVOS	VALORES	TODOS LOS MODOS	AGENTES DE SERVICIO	DATOS GENERALES DEL USUARIO	INGRESAR
	INFORMACIÓN GENERAL DEL SERVICIO	MISIÓN	MARÍTIMO	ASOCIACIONES	MIS PREFERENCIAS	RESTABLECER USUARIO Y CONTRASEÑA
	TERMINOS Y CONDICIONES	VISIÓN	FCL		LISTA DE DIRECCIONES	
	NOTICIAS	¿POR QUÉ ELEGIRNOS?	LCL		PLANTILLAS DE COTIZACIONES	
	BLOGS	CONTACTOS	TERRESTRE		REGISTRO DE DATOS PARA PAGO	
	NÚMERO DE TRANSACCIONES		ÁEREO		AGREGAR MÉTODO DE PAGO	
	¿QUE OPINAN NUESTROS CLIENTES?		RESERVAR		RESUMEN DE ACTIVIDAD	
			COTIZACIONES ACTIVAS		TIPO DE PLAN	
			RESERVAS REALIZADAS		FACTURACIÓN	

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 8

Inicio aplicación web



Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 9

Servicios aplicación web



Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 10

Sección nosotros en plataforma web



Nota. Fuente: Los autores

Lean Canvas

El modelo de negocio de ComexPrice está orientado a tres segmentos principales: Pymes, grandes entidades y personas naturales que incursionan en la exportación de productos. A través de una plataforma digital, colaboraciones con alianzas comerciales y tácticas de promoción en línea, ComexPrice busca entregar valor mediante características como soporte al usuario, retroalimentación continua para mejoras, planes de suscripción y tarifas por transacción.

Entre sus recursos clave se encuentra un sólido desarrollo tecnológico, colaboraciones estratégicas con otros participantes de la red logística y un equipo de soporte dedicado. Sus actividades centrales incluyen el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, así como negociaciones con socios para garantizar integración de datos e información relevante. En cuanto a costos, contempla gastos asociados a tecnología, marketing y operaciones diarias. También destaca otros factores representativos que reflejan óptimamente el modelo de negocio de ComexPrice que se visualizara en el Anexo 5 – Lean Model Canvas.

Análisis Macroentorno – PESTEL

El proyecto ComexPrice en Ecuador en un contexto PESTEL representa la situación actual del país, en términos políticos, las recientes reformas aduaneras implementadas en el país han generado un entorno más dinámico, aumentando la necesidad de adaptabilidad de la plataforma. Además, la estabilidad política se ve desafiada por los diversos enfrentamientos políticos.

Económicamente, según el BCE (2023) el país ha tenido un crecimiento económico de alrededor del 3% en el último año, esto influye en el requerimiento de servicios de flete a nivel internacional. La fluctuación de las tasas de cambio, con el dólar estadounidense

como moneda oficial, se ha reflejado en las variaciones de los gastos relacionados con el transporte, afectando la factibilidad financiera de ComexPrice.

En términos sociales, la cultura empresarial en Ecuador resalta la relevancia de las conexiones personales en el escenario de las negociaciones (Cando & Shirley, 2021). Aunque la disposición de las entidades para adoptar tecnologías nuevas, como las ofrecidas por ComexPrice, está en aumento, todavía se enfrenta a resistencias en sectores más conservadores.

Desde la perspectiva tecnológica, los avances en la innovación tecnológica en el país, como la expansión de la infraestructura de telecomunicaciones, ofrecen oportunidades significativas para mejorar la plataforma. Sin embargo, la creciente amenaza cibernética, evidenciada por un aumento del 20% en ataques registrados el último año, destaca la importancia de la seguridad tecnológica.

Ambientalmente, la creciente conciencia ecológica en Ecuador, donde el 67% de la población considera importante la sostenibilidad (Reyes et al. 2022), representa una oportunidad para ComexPrice al integrar opciones de transporte respetuosas con el medio ambiente.

Legalmente, los cambios normativos recientes en lo que respecta al intercambio comercial a nivel internacional y privacidad de datos, impulsados por la adhesión a acuerdos internacionales, han requerido ajustes en la plataforma para asegurar la conformidad con las regulaciones vigentes y proteger los datos confidenciales de las personas registradas en el sistema. En este contexto, ComexPrice está posicionada estratégicamente para adaptarse y prosperar respecto al dinámico mercado ecuatoriano. El

Anexo 6 – PESTEL clarifica los factores claves para comprender de forma sencilla si la idea de negocio puede hacer frente a los diversos cambios del entorno.

Análisis del Microentorno – 5 Fuerzas de Porter

El área de transporte de servicios a nivel internacional es altamente competitiva, con múltiples actores luchando por obtener una participación. ComexPrice debe considerar cuidadosamente los determinantes estratégicos distinguidos por Porter - competencia entre rivales, destreza de negociación de demandantes como proveedores, riesgo de sustitución y entrada de nuevos competidores - para desarrollar estrategias efectivas que le permitan diferenciarse, entregar valor superior a los clientes y obtener una ventaja sostenible esto se puede observar en el Anexo 7 – Fuerzas de Porter. Una verificación rigurosa de estas cinco fuerzas brindará perspectivas valiosas sobre las presiones competitivas clave en esta industria y cómo ComexPrice puede posicionarse de manera única para prosperar. Al considerar cada fuerza y el impacto potencial en las operaciones y rentabilidad, ComexPrice puede identificar sus vulnerabilidades y fortalezas principales para guiar decisiones estratégicas inteligentes.

Matriz FODA

Para que ComexPrice logre una posición sólida y sostenible en la industria de transporte de servicios a nivel internacional, es esencial realizar un profundo análisis FODA que evalúe sus capacidades, potencialidades y riesgos internos como externos. Al comprender integralmente estos factores estratégicos, ComexPrice puede identificar sus ventajas competitivas más valiosas, los espacios de crecimiento potencial, las áreas vulnerables que requieren atención, y los desafíos contextuales y riesgos que deben

mitigarse. Un análisis FODA robusto y objetivo orientará a ComexPrice para enfocar sus recursos y capacidades en las palancas correctas, apuntalando sus fortalezas, aprovechando oportunamente las oportunidades del mercado, superando sus debilidades internas y minimizando el impacto de las amenazas. Se refleje la aplicación de dicha herramienta en el Anexo 8-FODA, donde esta planificación estratégica integral es esencial para que ComexPrice defina su camino hacia el éxito sostenible en base a sus circunstancias únicas.

4. Validación de Factibilidad- Viabilidad – Deseabilidad

La validación de factibilidad de la plataforma ComexPrice ha sido un paso crucial en su desarrollo. Hemos evaluado exhaustivamente la viabilidad técnica, económica y operativa para garantizar que nuestra plataforma sea robusta y funcional.

ComexPrice puede ofrecer eficazmente un servicio de calidad ágil y oportuno, esta validación no solo ha identificado posibles desafíos, sino que también ha fortalecido nuestra confianza en la habilidad de la plataforma para atender las demandas del mercado, respaldando así una implementación exitosa y la entrega de valor a nuestros usuarios.

Al examinar la factibilidad de un proyecto, es crucial evaluar varios aspectos clave para garantizar su viabilidad y éxito a largo plazo. Algunos de los aspectos más importantes a considerar incluyen:

- ✓ **Viabilidad Financiera:** Evaluar si el proyecto es económicamente viable, analizando costos, ingresos esperados, retorno de la inversión (ROI) y flujos de efectivo. Esto asegura que el proyecto sea financieramente sostenible.
- ✓ **Viabilidad Operativa:** Se estudia la competencia operativa para ejecutar el proyecto de manera eficiente. Esto incluye evaluar los recursos humanos, procesos operativos y cualquier impacto en las operaciones comerciales existentes.
- ✓ **Viabilidad Legal y Regulatoria:** Examinar el entorno legal y regulatorio para garantizar que el proyecto esté en conformidad con las regulaciones aplicables, evitando posibles conflictos legales y riesgos.
- ✓ **Viabilidad del Mercado:** Analizar la demanda del mercado y la aceptación potencial del producto o servicio. Comprender las necesidades del cliente y la competencia contribuye a determinar la viabilidad del proyecto en el mercado.

- ✓ Viabilidad Ambiental y Social: Evaluar el impacto del proyecto en el entorno ambiental y social. Esta consideración se vuelve cada vez más crucial en la adopción de decisiones empresariales responsables y sostenibles.
- ✓ Amenazas y acciones de contingencia: Reconocer posibles peligros y originar estrategias para mitigarlos. El manejo de amenazas es relevante para evitar sorpresas negativas durante la ejecución del proyecto.

Evaluar estos aspectos de manera integral proporciona una comprensión más completa de la factibilidad del proyecto, permitiendo tomar elecciones convenientemente y reduciendo la probabilidad de problemas significativos a lo largo de su implementación.

Mercado Objetivo

Nuestra plataforma ComexPrice está dirigida a un mercado objetivo diverso y dinámico que abarca industrias, grandes empresas, Pymes y Personas Naturales exportadoras del Ecuador, nuestra plataforma su enfoque está puesto en cumplir con las necesidades de los usuarios que buscan soluciones eficientes y rentables, seguras y ágiles.

ComexPrice ofrece un servicio de alta calidad, transparencia en sus procesos de cotizaciones, ofreciendo una experiencia en línea fácil de usar con información detallada y precios competitivos.

Tabla 2*Mercado Objetivo ComexPrice*

Mercado Objetivo del proyecto ComexPrice:
Segmentos Principales:
1. Empresas Exportadoras de Ecuador:
Características:
Empresas involucradas en el comercio internacional, que necesitan cotizaciones de transporte para exportar mercancías. Pueden variar en tamaño, desde pequeñas empresas hasta grandes corporaciones.
Características del Mercado Objetivo:
1. Necesidades Específicas:
Buscan una solución que agilice en la etapa de solicitud de precios y gestión de transporte internacional. Valoran la transparencia en tarifas y regulaciones aduaneras.
2. Orientados a la Eficiencia:
Buscan plataformas que simplifiquen procesos y reduzcan tiempos operativos. Están dispuestos a adoptar tecnologías que mejoren la eficiencia de sus operaciones.
3. Preocupados por la Seguridad:
Priorizan la protección de la información como la confiabilidad en las transacciones. Buscan plataformas que cumplan con los estándares de seguridad.
4. Interés en la Sostenibilidad:
Empresas que valoran modalidades de transporte amigables y que fomenta la protección frente al medio ambiente. Pueden estar interesadas en opciones que incluyan servicios de transporte ecológicos.
5. Diversidad en Tamaños y Sectores:
Incluye desde pequeñas y medianas empresas hasta grandes corporativos. Representa sectores diversos, desde productos manufacturados hasta bienes de consumo.
6. Adaptabilidad a Cambios Regulatorios:
Necesitan plataformas que se adapten rápidamente a cambios en normas aduaneras y comerciales. Buscan socios tecnológicos que estén al tanto de las actualizaciones normativas.
7. Enfoque en la Experiencia del Usuario:
Valorarán plataformas con interfaces intuitivas y procesos simplificados. Buscan herramientas que brinden soporte y asesoramiento en tiempo real.

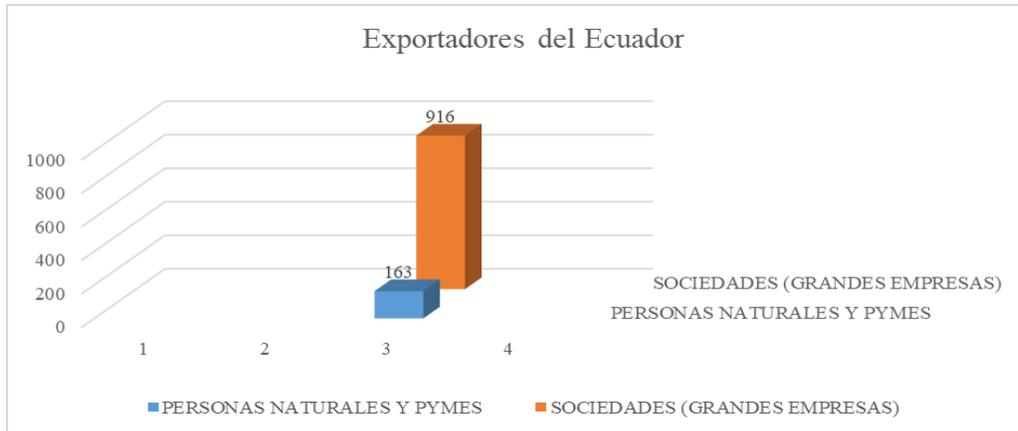
Nota. Fuente: Los autores

Investigación de Mercado

Para el sondeo en relación con el mercado del plan empresarial se realizó una encuesta a los Exportadores de Ecuador periodo 2023, para lo que se presentan la ilustración 11:

Ilustración 11

Exportadores del Ecuador 2023



Nota. Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI) 2023

Tamaño de la Muestra

Para calcular el volumen de la muestra teniendo una población de 1079 (916 grandes empresas y 163 personas naturales como Pymes) y un nivel de confianza del 95%, se ha utilizado la ecuación denominada poblaciones finitas:

$$n = N * Z^2 * p * (1-p) / (N-1) * E^2 + Z^2 * p * (1-p)$$

Donde:

- n que representa la proporción de muestra necesaria.
- N es la cantidad total de individuos (1079 para el proyecto).
- Z representa el número clave de la distribución estándar para el grado de confianza requerido (El grado de confianza NC = 95% siendo aproximadamente 1.96).

- p es la proporción estimada de la población que tiene la cualidad de interés. Se aplica un 0.5 para maximizar el tamaño de la muestra, lo que da lugar a un número de muestra idóneo.

- E representado por el margen de error.

Se requiere E= 5%, es decir que E tendrá un valor de 0.05.

Introduciendo estas cantidades en la fórmula, obtenemos:

$$n = 1079 * (1.96)^2 * 0.5 * (1-0.5) / (1079-1) * (0.05)^2 + (1.96)^2 * 0.5 * (1-0.5)$$

$$n = 1079 * 3.8416 * 0.5 * 0.5 / 1078 * 0.0025 + 3.8416 * 0.5 * 0.5$$

$$n = 1079 * 0.9604 / 2.6965 + 0.9604$$

$$n = 1036.7316 / 3.6569$$

$$n = 283.40 = 283$$

Por lo tanto, para alcanzar un grado de confianza del 95% con una población de 1079 y un margen de error del 5%, se requeriría una muestra de alrededor de 283,40 personas. Sin embargo, dado que no es posible tener una fracción de persona en una muestra, sería óptimo redondear este número hacia arriba para garantizar que la muestra contenga al menos 283 personas.

Análisis de Resultados de las Encuestas

1-Seleccione el género del encuestado:

Tabla 3

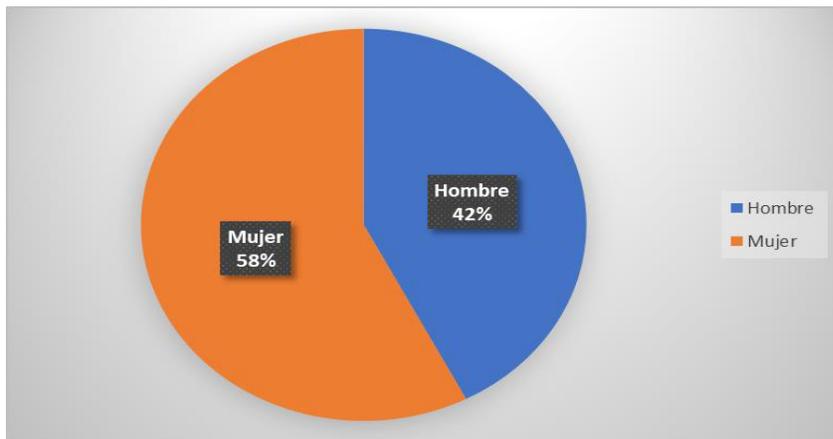
Género del encuestado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	120	42%
Mujer	163	58%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 12

Género encuestado



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

De los 283 negocios encuestados que realizan exportaciones, los hombres son el 42% de las personas que están a cargo de cotizar y gestionar el transporte y el 58 % son mujeres.

2- ¿Usted ha tenido la necesidad de cotizar servicios de transporte internacional?

Tabla 4

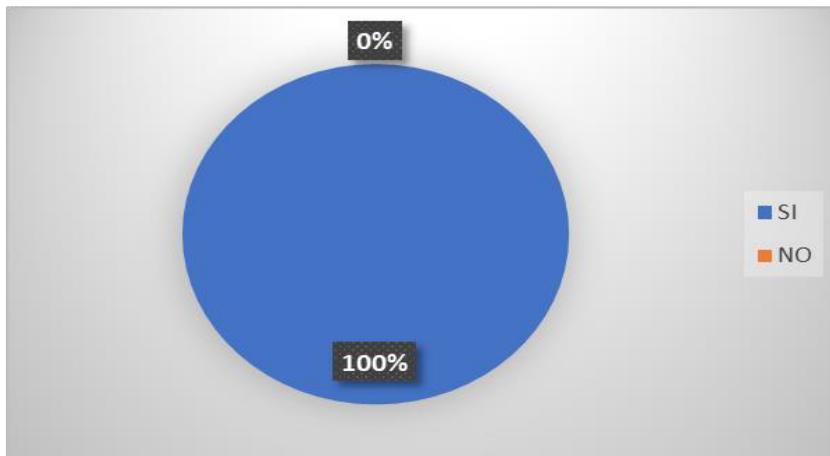
Necesidad de cotizar servicios de transporte

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
SI	283	100%
NO	0	0%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 13

Necesidad de cotización



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

Como vemos el 100 % de la muestra han tenido la necesidad de cotizar transporte el transporte internacional, lo que nos da la tendencia de que nuestro proyecto será demandado.

3- ¿Le gustaría que su proceso de cotización de fletes internacionales lo pueda realizar en un solo canal web y proporcione información de varios proveedores y servicios en un mismo canal?

Tabla 5

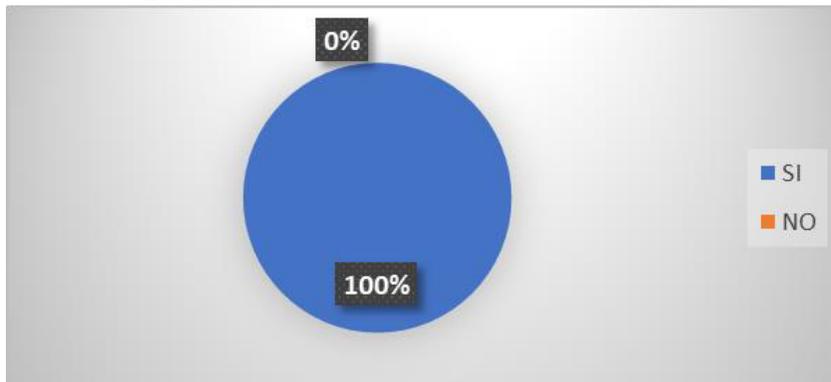
Cotizaciones de fletes internacionales en un solo canal web

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	283	100%
No	0	0%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 14

Cotización plataforma web



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

Como podemos observar, la totalidad de la muestra 100% respondió afirmativamente cuando se les preguntó si les gustaría tener un solo canal web para la cotización de diferentes proveedores de transporte internacional y tener la posibilidad de poder comprar y escoger el más conveniente dependiendo del costo, condiciones y tiempo de llegada.

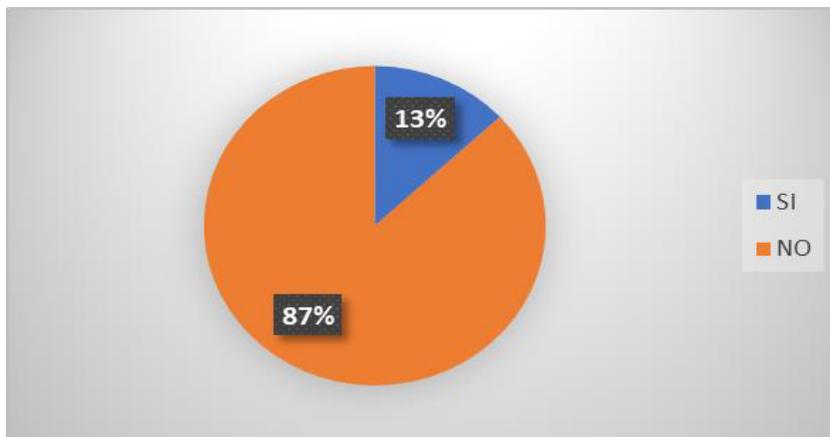
4- En la actualidad, ¿usted conoce si existe una aplicación en el mercado local, que le permita cotizar en línea de varios servicios (Courier, marítimo y terrestre) y de varios proveedores de servicio de transporte internacional en un mismo canal?

Tabla 6. *Aplicación en mercado local que cotice en línea*

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	37	13%
No	246	87%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 15. *Aplicación mercado local*



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

Como podemos ver el 87% de nuestro potencial mercado indica que no conoce una aplicación donde se pueda cotizar las diferentes alternativas de transporte internacional, lo que indica que nuestra aplicación tiene una gran probabilidad de éxito.

Además, habría que ver las bondades de las aplicaciones, que el 13% indica que, si conoce, para copiar lo mejor de ellas a fin de superarlas.

5- ¿Cuáles son las dificultades principales que enfrenta durante su proceso de cotización de trasportes internacionales?

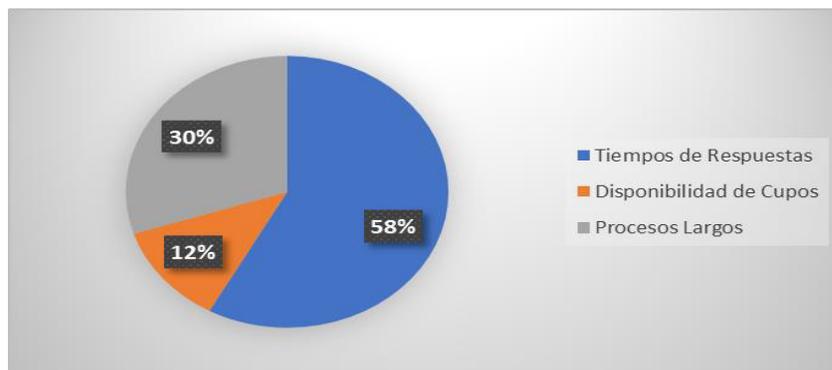
- ✓ **Tiempos de respuestas**
- ✓ **Disponibilidad de cupos**
- ✓ **Procesos largos**

Tabla 7. *Desafíos en el proceso de cotización*

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Tiempos de Respuestas	164	58%
Disponibilidad de Cupos	34	12%
Procesos Largos	85	30%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 16. *Desafíos en Cotización*



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación: Como se puede ver el 58% indica que el tiempo de respuesta es muy largo al cotizar el transporte internacional, el 12% tiene problemas con la disponibilidad de cupos y el 30% piensa que es muy largo el proceso de cotización.

Justamente en nuestra aplicación hemos considerado estos inconvenientes para garantizar la calidad de la herramienta y la fidelidad de los suscriptores.

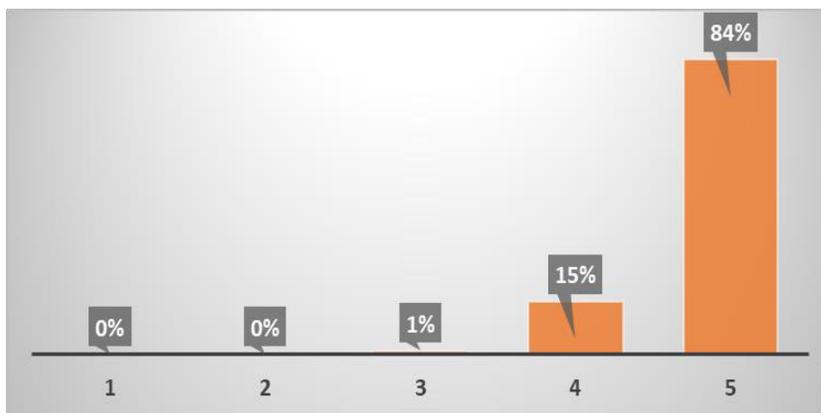
6- En una escala del 1 al 5, ¿cuán importante sería para usted optimizar los procesos en la cotización y gestión de transporte internacional? (1 siendo nada importante, 5 siendo muy importante)

Tabla 8. *Optimización de Procesos*

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	0	0%
2	0	0%
3	3	1%
4	42	15%
5	238	84%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 17. *Optimización de Procesos*



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

Como podemos ver para el 84% de la muestra, es crucial optimizar el proceso de cotización y gestión de transporte internacional, para el 15% también tiene importancia y para el 1% es menos importante, lo que nos indica que para los negocios de comercio exterior el tema de transporte cumple un rol fundamental a la hora de tener una herramienta ágil, completa y simple de usar como la que nuestro proyecto ofrece.

7- En una escala del 1 al 5, ¿cuán importante sería para usted contar con una plataforma que simplifique y agilice la cotización y gestión de transporte internacional?

Tabla 9

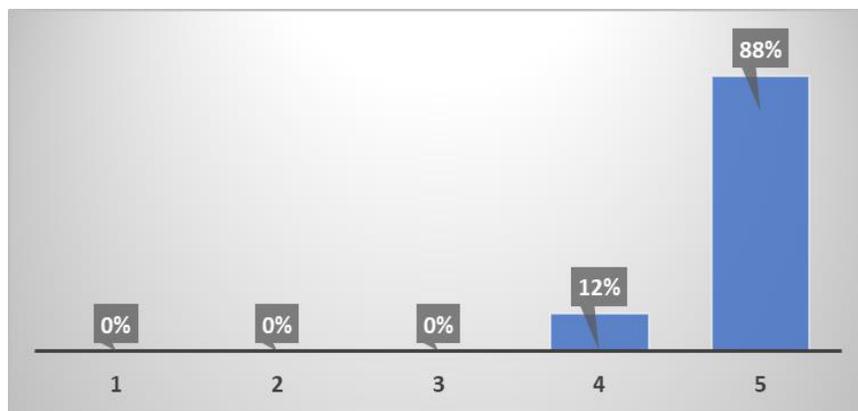
Simplificación de Cotización

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	0	0%
2	0	0%
3	3	0%
4	34	12%
5	249	88%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 18

Simplificación Cotización



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación: Para el 88% de los encuestados, sería idóneo contar con una plataforma de cotización y gestión de transporte internacional, mientras que para el 12% restante también lo consideran necesario. Como se puede ver, para las empresas de exportación es de vital importancia tener una herramienta que junte precios, tiempos, condiciones, espacios

disponibles y alternativas de transporte, además mejorar la toma de decisiones, reduce costos y aumentando la competitividad.

8-Con qué frecuencia realiza cotizaciones de transporte internacional en su negocio?

- ✓ **Diariamente**
- ✓ **Semanalmente**
- ✓ **Mensualmente**

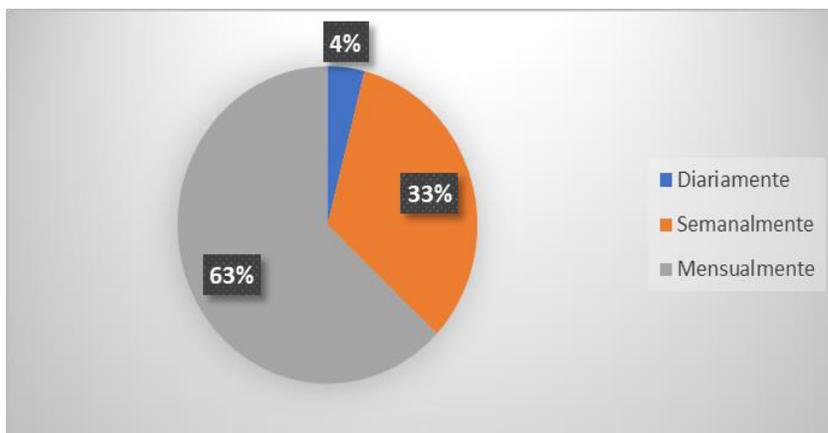
Tabla 10

Frecuencia de Cotizaciones

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	11	4%
Semanalmente	93	33%
Mensualmente	179	63%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 19



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

El 63% del mercado realiza mensualmente cotizaciones de transporte internacional, el 33% lo hace semanalmente y el 4% lo hace diariamente, esto depende del volumen de ventas que la entidad tenga y de la temporada, lo que indica que

siempre se va a requerir en un solo sitio web, una herramienta ágil, completa para cotizar el transporte internacional.

9- ¿Qué características específicas buscaría en una plataforma de cotización y gestión de transporte internacional ideal?

- ✓ **Rapidez en la cotización**
- ✓ **Transparencia en tarifas**
- ✓ **Reducción de procesos operativos**

Tabla 11

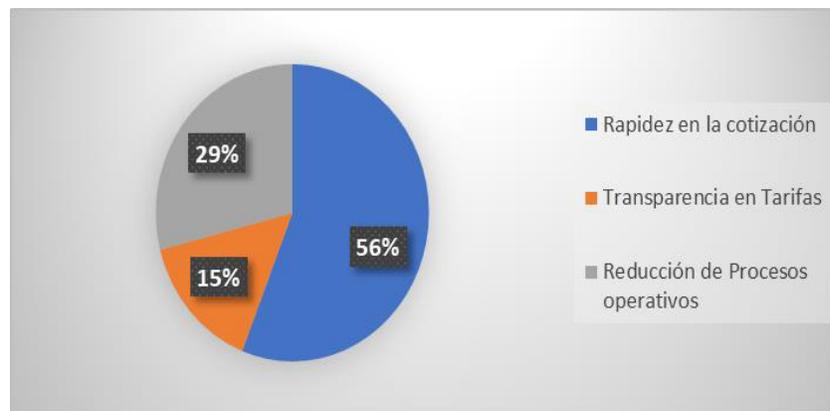
Característica Plataforma de Cotización

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Rapidez en la cotización	158	56%
Transparencia en Tarifas	42	15%
Reducción de Procesos operativos	82	29%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 20

Características Plataforma



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

El 56% de los que los usuarios buscan rapidez en una plataforma de cotización de transporte de comercio internacional, el 29% busca reducir los procesos operativos y el 15% le da importancia a la transparencia en las tarifas.

Podemos mencionar que todas estas bondades que posee nuestra aplicación para cotizar transporte de comercio internacional, lo que nos da una alta probabilidad de aceptación dentro del mercado.

10- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una plataforma de cotización y gestión de transporte internacional ideal, que concentre información de varios proveedores en una sola web? (selecciona el porcentaje del valor total del embarque)

Tabla 12

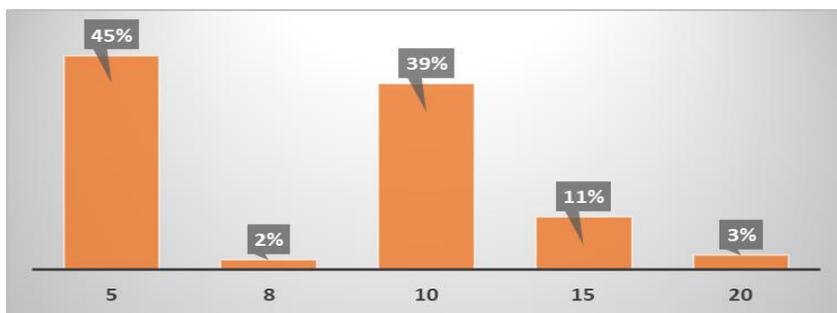
Pago plataforma de cotización

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
5%	127	45%
8%	6	2%
10%	110	39%
15%	31	11%
20%	8	3%
	283	100%

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 21

Pago plataforma de cotización



Nota. Fuente: Los autores

Interpretación:

El 45% de los negocios que usarían una plataforma para cotizar el transporte internacional, están dispuestos a pagar el 5% del valor del embarque.

El 2% de los usuarios pagaría el 8% del valor del embarque, el 39% pagaría por la plataforma el 10% del embarque, el 11% de usuarios pagarían el 15% de su embarque, el 3% pagaría el 20%.

Estos valores se entienden que los exportadores buscan reducir costos para mejorar su competitividad y aumentar su rentabilidad. Sin embargo, los datos muestran que todos estarían dispuestos a adquirir la aplicación, pues actualmente la cotización del transporte internacional es un dolor de cabeza.

Validación de Segmento de Mercado

Según los hallazgos de la evaluación de mercado presentado para el proyecto ComexPrice, se puede realizar la siguiente validación del segmento de mercado:

- ✓ Existe una necesidad real en el segmento objetivo de optimizar y acelerar los procesos de precio y gestión de carga internacional. El 100% de los encuestados indicó haber tenido la necesidad de cotizar estos servicios y el 84% señaló que optimizar estos procesos es muy importante.
- ✓ No hay actualmente una solución consolidada en el mercado ecuatoriano que satisfaga esta necesidad. El 87% mencionó no conocer una aplicación de origen local que posibilite la realización de cotizaciones en línea servicios de diferentes proveedores.
- ✓ Los encuestados manifestaron un alto interés en la propuesta de valor de ComexPrice. El 100% indicó que le gustaría tener un canal único que concentre

distintos servicios y proveedores; el 88% señaló que contar con una plataforma para simplificar y agilizar estos procesos sería muy importante.

- ✓ Entre los principales beneficios buscados se encuentran la rapidez en la cotización (56%), la reducción de procesos operativos (29%) y la transparencia en tarifas (15%), todos elementos clave en la propuesta de ComexPrice.
- ✓ Existe una disposición significativa para adquirir el servicio. El 45% pagaría un 5% del valor del embarque y el 39% un 10%. Incluso un 11% pagaría un 15%, evidenciando la percepción de valor.

El estudio de mercado realizado permite validar que en el segmento de PYMES y empresas exportadoras de Ecuador existe un espacio atractivo y una oportunidad clara para que una plataforma como ComexPrice, enfocada en mejorar y transparentar los métodos de cotización y gestión de transporte internacional, pueda insertarse exitosamente aportando valor real a sus usuarios. Los resultados indican que el proyecto responde a necesidades actuales no satisfechas en su mercado objetivo.

Encaje de propuesta de valor con perfil del cliente (Product – Market Fit)

La propuesta de valor de ComexPrice consiste en proporcionar un sistema integrado de cotización virtual para servicios de flete global en Ecuador. Esta propuesta está perfectamente alineada con las necesidades y preferencias de sus tres perfiles de cliente objetivo:

1. PYMES exportadoras

Necesidades:

- Agilizar y simplificar procesos de cotización de fletes para enfocarse en su negocio principal.

- Reducir costos operativos asociados a la coordinación logística.
- Mejorar eficiencia de procesos repetitivos de solicitud y comparación de tarifas.

Preferencias:

- Interfaz intuitiva y fácil de usar.
- Obtención rápida de múltiples cotizaciones.
- Datos consolidados sobre costos, rutas y regulaciones.

Alineación con Propuesta de Valor:

ComexPrice podrá satisfacer estas necesidades y preferencias al ofrecer en una sola plataforma: cotizaciones instantáneas, comparación ágil de tarifas, acceso rápido a información relevante, y automatización de flujos de trabajo manuales.

2. Grandes empresas exportadoras / importadoras

Necesidades:

- Racionalizar procedimientos operativos relacionados con coordinación de fletes y documentación de aduanas.
- Mejorar trazabilidad y visibilidad sobre el estado de los embarques.
- Reducir costos asociados a procesos repetitivos e interacciones manuales.

Preferencias:

- Integración sencilla con sus sistemas internos.
- Opciones configurables de cotización, rastreo y reportes.
- Canales de comunicación directos con proveedores logísticos.

Alineación Propuesta de Valor:

ComexPrice podrá conectarse a sus sistemas principales para extraer y compartir datos, automatizar flujos de información, y enviar actualizaciones en tiempo real sobre el estado de los embarques.

3. Personas naturales exportadoras

Necesidades:

- Reducir esfuerzos y ahorrar tiempo asociado a la coordinación manual de los envíos.
- Acceder a información consolidada sobre regulaciones aduaneras y requerimientos de exportación/importación.
- Obtener servicios logísticos a precios competitivos debido a menores volúmenes de carga.

Preferencias:

- Sencillez en el uso. Cotizaciones instantáneas.
- Asesoría sobre normativas vigentes de comercio exterior
- Comparación rápida entre múltiples proveedores.

Alineación con Propuesta de Valor:

ComexPrice solventará estas necesidades mediante una plataforma ágil e intuitiva para cotizar, gestionar documentos y realizar seguimiento al estatus de los embarques. Además, su centro de soporte resolverá dudas relacionadas con regulaciones de comercio exterior.

Métricas de Product-Market Fit:

1. Retención de Usuarios:

¿Los usuarios regresan y utilizan la plataforma de manera continua? La retención sostenida indica un ajuste positivo.

2. NPS (Net Promoter Score):

¿Los usuarios recomendarían "ComexPrice" a otros? Un NPS alto sugiere satisfacción y encaje con las expectativas.

3. Tasa de Conversión:

¿Qué proporción de usuarios que acceden a la plataforma se convierten efectivamente en usuarios activos? Una tasa de conversión elevada denota un alto nivel de interés y pertinencia.

4. Feedback Positivo:

Evalúa el feedback directo de los usuarios para comprender si la plataforma está cumpliendo con sus expectativas y necesidades.

Prototipo 2.0

El proceso de perfeccionamiento del prototipo implica avanzar de la etapa de mínima viabilidad a un prototipo validado. Para perfeccionar el prototipo, fue fundamental la retroalimentación del usuario, la eficiencia y la usabilidad. En primer lugar, se realizó evaluar la usabilidad con usuarios específicos para determinar áreas de mejora, la interfaz y la experiencia del usuario. Además de simplificar la navegación, eliminar elementos innecesarios y asegurar de que la aplicación sea fácilmente accesible.

La optimización del rendimiento también es clave. Asegurar que el prototipo funcione de manera eficiente y responda rápidamente a las interacciones del usuario. Esto implica la optimización del código y la gestión eficiente de recursos. Finalmente, integrar comentarios iterativos y realizar pruebas continuas para asegurar de que cada iteración mejore significativamente el prototipo, sostener un diálogo con los consumidores y el equipo de desarrollo para adaptar a las necesidades cambiantes y garantizar un producto final robusto y satisfactorio.

Este prototipo facilita la navegación y optimiza la eficiencia del beneficiario. La interfaz de usuario ha sido cuidadosamente elaborada para ofrecer una experiencia sin inconvenientes y accesible, permitiendo a los beneficiarios acceder de manera ágil y

sencilla a la información esencial sobre tarifas de fletes y opciones de transporte disponibles.

La seguridad también ha sido una prioridad en esta versión. Se han integrado protocolos de seguridad robustos para resguardar la privacidad de la información del usuario y garantizar transacciones seguras durante el proceso de adquisición de transporte de carga. Esto contribuye a la construcción de una plataforma confiable y confidencial que inspira la confianza de los usuarios.

El Prototipo 2 de Comexprice proporciona a las empresas y personas naturales una herramienta indispensable para optimizar sus operaciones de transporte, con su combinación de diseño innovador, funcionalidades avanzadas y enfoque centrado en la seguridad, esta versión promete simplificar y mejorar significativamente la manera en que las empresas y las personas gestionan sus cotizaciones y contrataciones de servicios de fletes en la era digital.

Tabla 13

Prototipo Rol Usuario

Actor:	Usuario - Proveedor
Procesos	Registro
Menú	INICIO DE SESIÓN
Sub Menú	REGISTRATE

1° Parte	Descripción	Tipo de campo
	NOMBRE	ALFABÉTICO
	APELLIDO	ALFABÉTICO
	CORREO ELECTRÓNICO	ALFANÚMÉRICO
	PAIS	LISTA DE SELECCIÓN
	NÚMERO DE CELULAR	NUMÉRICO
	NOMBRE DE USUARIO	ALFANÚMÉRICO
	CONTRASEÑA	ALFANÚMÉRICO
	ACEPTO TÉRMINOS Y CONDICIONES	SELECCIÓN

2° Parte	Descripción	Tipo de campo
	EMPRESA	ALFABÉTICO
	RUC O EQUIVALENTE	NUMÉRICO
	DIRECCIÓN DE EMPRESA	ALFANÚMÉRICO
	CARGO DEL USUARIO	ALFABÉTICO
	EMAIL DE CONTACTO	ALFANÚMÉRICO
	METODO DE PAGO	ALFANÚMÉRICO
	CARGA DE ARCHIVOS (CONTRATOS-DOCUMENTOS HABILITANTES)	ADJUNTOS

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 22

Regístrate en ComexPrice

Nota. Fuente: Los autores

Tabla 14

Prototipo Cotización

Actor:	Usuario
Procesos	Cotizar
Menú	Servicios
Sub-Menú	Cotizar

1° Parte	Descripción	Tipo de campo
TIPO DE CARGA	TODAS LAS FORMAS	SELECCIÓN
	MARÍTIMO	SELECCIÓN
	FCL	SELECCIÓN

	LCL	SELECCIÓN
	TERRESTRE	SELECCIÓN
	ÁEREO	SELECCIÓN
2° Parte	Descripción	Tipo de campo
	PAÍS DE ORIGEN	SELECCIÓN
	PAÍS DE DESTINO	SELECCIÓN
	CIUDAD	ALFABÉTICO
	CODIGO POSTAL	ALFANUMÉRICO
TÉRMINO DE PAGO	INCOTERM	SELECCIÓN
INFORMACIÓN SOBRE MERCADERÍA	DESCRIPCIÓN	ALFANUMÉRICO
	VALOR COMERCIAL	NUMÉRICO
	MONEDA	SELECCIÓN
TIPO DE CARGA	CARGA GENERAL	SELECCIÓN
	CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS	SELECCIÓN
CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA	CAJAS SUELTAS	NUMÉRICO
	PALETS	NUMÉRICO
	CANTIDAD DE PIEZAS	NUMÉRICO
DIMENSIONES	PESO POR PIEZA	NUMÉRICO
	LONGITUD	NUMÉRICO
	ANCHO	NUMÉRICO
	ALTO	NUMÉRICO

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 23. Cotización de Envíos

INICIO NOSOTROS COMUNIDAD **ComexPrice** SERVICIOS ▾ INGRESAR ▾ MI PERFIL ▾

Cotizar Envíos

Módulo 1: Detalles de Transporte

Selección un Modo:
Transporte Aéreo ▾

Selección tipo aéreo:
Courier ▾

Origen País: Origen Código Postal:

Destino País: Destino Código Postal:

Módulo 2: Detalles de Envío

Tipo de Envío:
Paletas ▾

Peso (kg): Largo (cm): Alto (cm): Ancho (cm): [Eliminar](#)

[Agregar Bulto](#)
[Obtener Cotización](#)

Nota. Fuente: Los autores

Tabla 15*Prototipo Reservar*

Actor:	Usuario
Procesos	Reserva
Menú	Servicios
Sub-Menú	Reservar

1° Parte	Descripción	Tipo de campo
TIPO DE CARGA	COTIZACIONES ACTIVAS	SELECCIÓN
	FECHA DE EMBARQUE	SELECCIÓN
	BUSCAR DISPONIBILIDAD	SELECCIÓN
	CONFIRMAR RESERVA	SELECCIÓN
PAGO	CONFIRMAR METODO DE PAGO	SELECCIÓN
	PAY PAL	SELECCIÓN
	TARJETA DE CRÉDITO	SELECCIÓN
	EJECUTAR PAGO	SELECCIÓN

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 24*Reservar Cupos*

INICIO NOSOTROS COMUNIDAD **ComexPrice** SERVICIOS ▾ INGRESAR ▾ MI PERFIL ▾

Reserva de cupos

Seleccionar Cotización

Cotizaciones:

CRGMRT-2024-012-001 ▾

Seleccionar

Selecciona la Fecha de Reserva:

dd/mm/yyyy

🗓

Reservar

Nota. Fuente: Los autores

5. Estudio Técnico y Modelo de Gestión Organizacional

Localización

Existen múltiples aspectos que se toman en cuenta al seleccionar la ubicación óptima para comenzar un negocio, esta decisión se fundamenta en una variedad de elementos que indican el sitio más apropiado. Al evaluar posibles ubicaciones comerciales, se deben considerar los siguientes aspectos, características geográficas, costos de infraestructura, facilidad de acceso a internet.

La localización web en Comexprice implica personalizar la experiencia del usuario para que sea relevante y eficaz en diferentes contextos culturales. Además, debe adaptarse a las variaciones en las prácticas comerciales y logísticas, garantizando que la plataforma sea igualmente eficiente y segura en cualquier parte del mundo.

La sede de ComexPrice está estratégicamente situada en la Avenida Galo Plaza Lasso, en Quito, Pichincha, Ecuador, con el código postal 1703. Esta ubicación proporciona comodidad y accesibilidad tanto para clientes como para proveedores, al encontrarse en una zona comercial y empresarial clave que simplifica la logística y el acceso a diversos servicios en la capital ecuatoriana.

Ilustración 25. Localización Sede ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Dada la naturaleza web de Comexprice, la organización debe ser ágil y flexible, adaptándose a las características específicas de cada mercado geográfico y cumpliendo con requisitos legales y aduaneros particulares. En conjunto, estos elementos aseguran que Comexprice no solo ofrezca servicios logísticos eficientes, sino que también prospere en entornos digitales y locales diversos.

El concepto de operaciones y el mapa de procesos en Comexprice son elementos clave para comprender y optimizar la forma en que la plataforma opera y proporciona sus servicios de cotización de fletes por la web.

El concepto de operaciones en Comexprice se refiere a la estrategia y enfoque general que guía la forma en que la plataforma lleva a cabo sus actividades comerciales. Incluye la descripción de procesos internos, la personalización de las metas y objetivos, y la determinación de cómo se entregarán y mejorarán los servicios ofrecidos a los usuarios.

Mapa de Procesos:

- ✓ El diagrama de procesos en Comexprice es una descripción visual de cómo se realizan las actividades y los procesos dentro de la plataforma, desde el inicio hasta la conclusión. Este mapa proporciona una visión holística de las interacciones entre diferentes funciones y ayuda a identificar aspectos a potenciar para aumentar la eficacia y excelencia en el servicio.

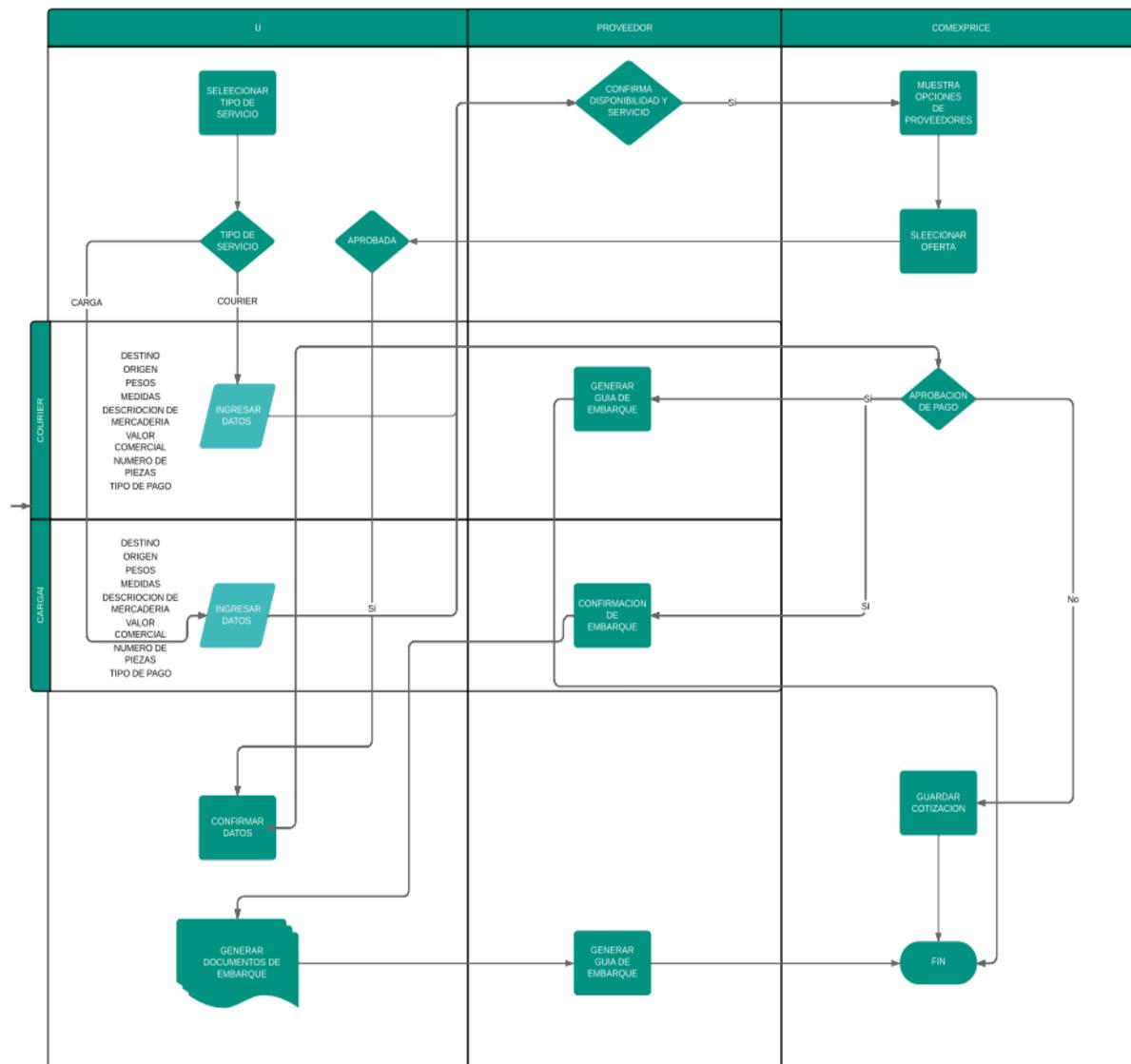
El mapa de procesos podría incluir:

- ✓ **Proceso de Registro y Entrada de Datos:** Desde la incorporación de nuevos usuarios hasta la entrada de información sobre envíos.
- ✓ **Proceso de Cotización:** La manera en que se emplean los datos para generar cotizaciones precisas y competitivas.

La creación y análisis continuo del mapa de procesos permitiría a Comexprice identificar cuellos de botella, áreas de mejora y oportunidades para la innovación, contribuyendo así a una operación más eficiente y enfocada en las demandas de los usuarios.

Ilustración 26

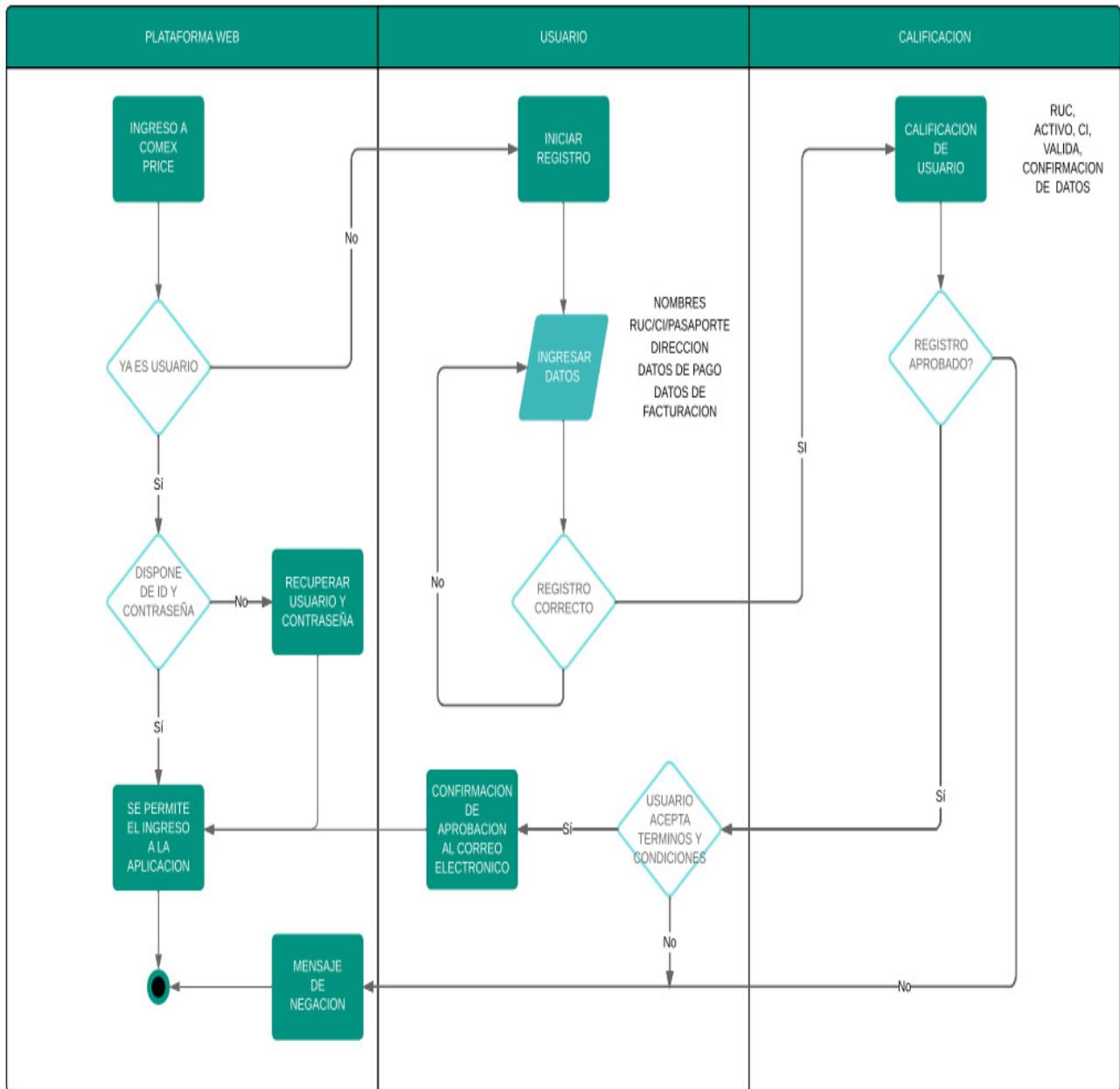
Flujo de Proceso de Cotización ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 27

Flujo de Proceso de Registro de Usuario ComexPrice



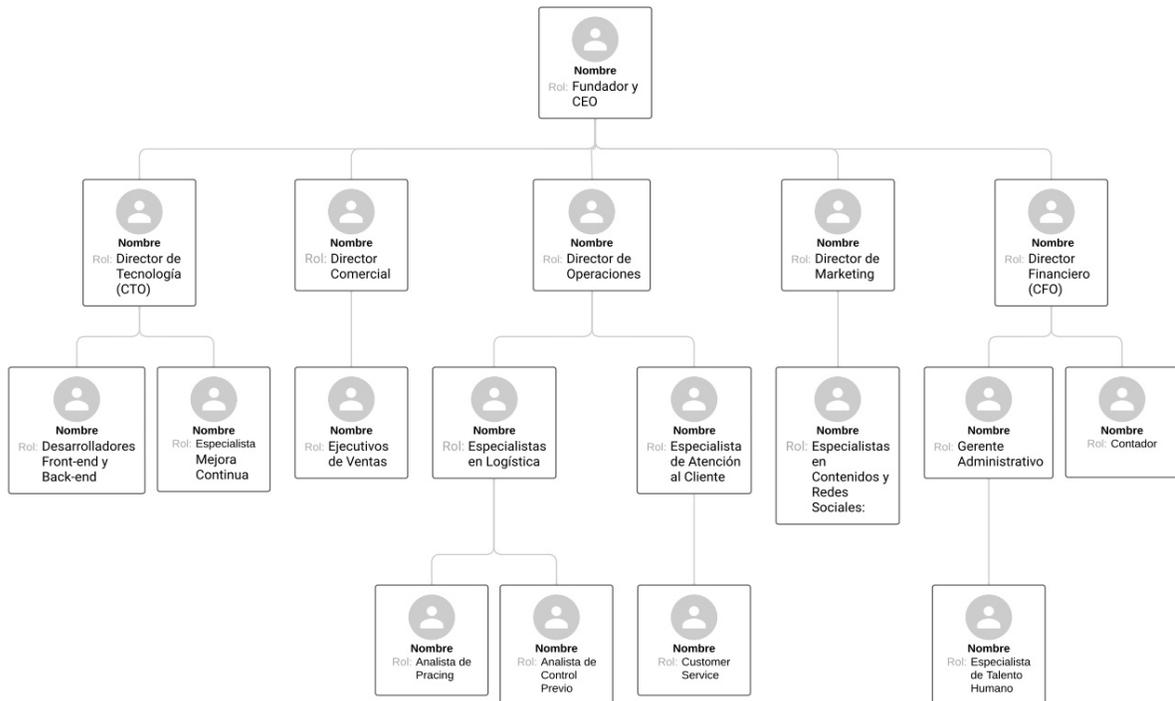
Nota. Fuente: Los autores

Diseño Organizacional (Organigrama)

La introducción del organigrama de ComexPrice refleja un compromiso con la innovación y la tecnología. Los equipos de desarrollo de software, atención al cliente, marketing y operaciones trabajan de manera integrada para proporcionar una experiencia integral a los usuarios. Este diseño organizacional permite una toma de decisiones rápida y eficiente, impulsando la capacidad de la plataforma para adaptarse a las dinámicas del comercio internacional y responder proactivamente a las demandas fluctuantes de los clientes. La jerarquía flexible y la comunicación abierta en la estructura organizacional de ComexPrice respaldan su posición como líder en la revolución digital del sector logístico.

Ilustración 28

Organigrama de ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Diseño del Proceso Productivo o servicio (Flujograma)

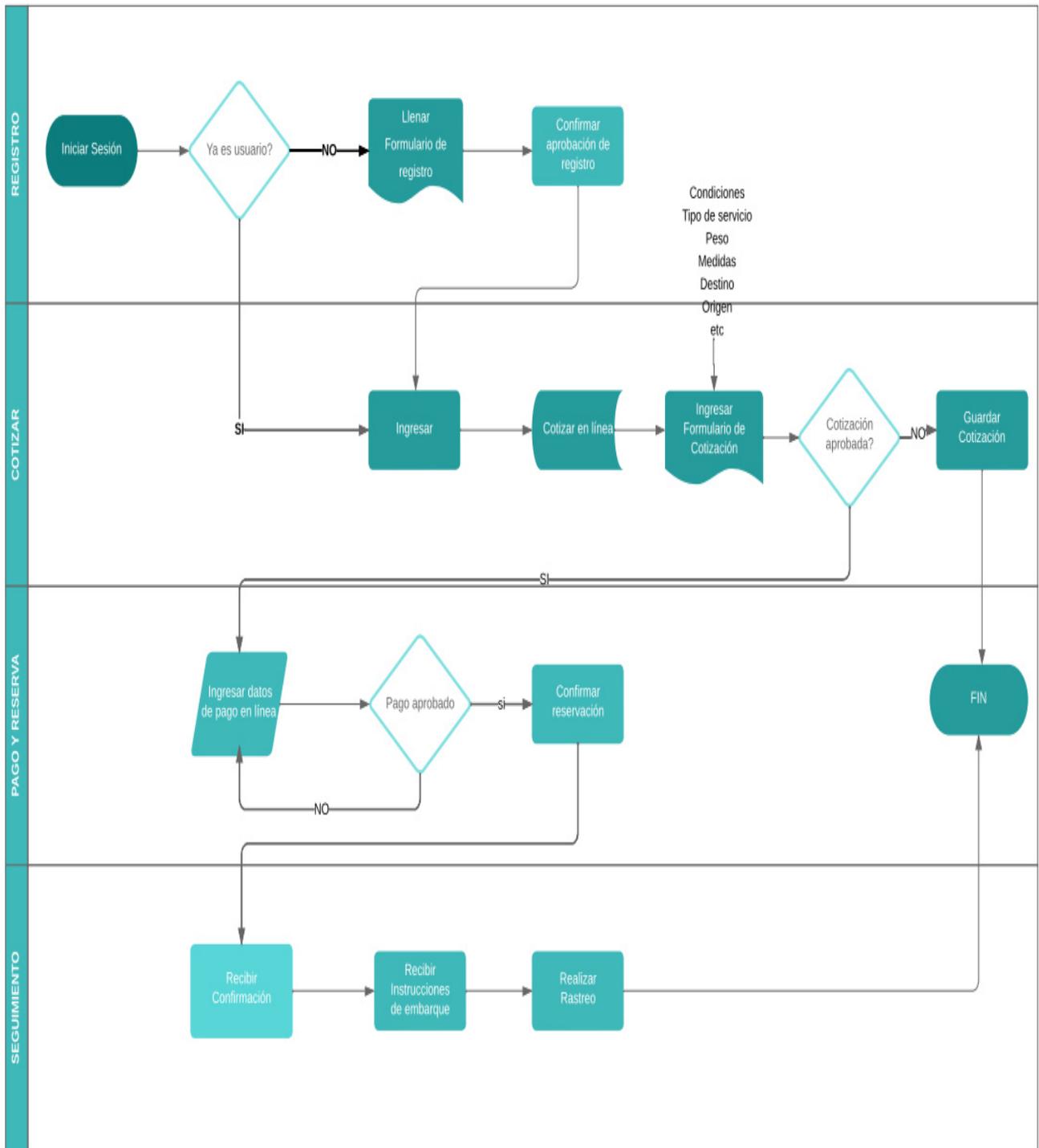
El diseño de la línea de fabricación o servicio de ComexPrice, representado mediante un flujograma, es una herramienta fundamental que visualiza de manera sistemática y detallada cada fase esencial en la prestación de servicios de cotización de fletes por la web. Este concepto implica la planificación meticulosa de cada paso, desde la entrada de datos sobre envíos hasta la entrega de cotizaciones precisas y la gestión post-contratación.

En el flujograma de ComexPrice, cada nodo y conexión simboliza una etapa específica del proceso, desde la recopilación de información sobre cargas y rutas hasta la utilización de algoritmos avanzados para analizar datos y generar cotizaciones adaptadas a las necesidades de los usuarios. También incluye la presentación clara de cotizaciones, la selección y contratación de servicios, el seguimiento de envíos y la atención al cliente.

Este diseño del proceso no solo facilita la comprensión interna de las operaciones, sino que también sirve como una herramienta valiosa para identificar áreas de mejora, optimizar la eficiencia y garantizar una experiencia del usuario excepcional. En resumen, el flujograma de ComexPrice es esencial para la gestión efectiva y la constante innovación en la oferta de servicios de cotización de fletes en línea.

Ilustración 29

Flujograma de Procesos ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Conformación Legal

Tabla 16

Conformación Legal ComexPrice

Pasos que seguir:	Detalle
Definir la Estructura Legal:	ComexPrice S.A.S.
Registro del Nombre Comercial	"ComexPrice" en el Registro de la Propiedad Intelectual
Elaborar los Estatutos Sociales	Estructura de la empresa, derechos de los socios, y otros aspectos clave.
Obtención de RUC	Certificado emitido por el SRI.
Apertura de Cuenta Bancaria Empresarial	Cuenta Corriente en al menos 2 bancos locales, de mayor circulación.
Registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros:	Iniciar el proceso de registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Superintendencia de Compañías).
Registro de Contratos y Acuerdos	Términos y condiciones
Seguridad de Datos	Ley vigente de defensa de datos personales.
Póliza de seguros	Analizar póliza de seguro, de acuerdo con riesgos operativos.
Registro de Patentes y Propiedad Intelectual	Asesoría técnica Jurídica
Registro de Contratos y Acuerdos	Términos y condiciones
Amparo de Datos	Ley vigente de Seguridad de datos personales

Nota. Fuente: Los autores

ComexPrice ha establecido una sólida conformación legal para respaldar sus operaciones comerciales internacionales. La empresa ha adoptado una estructura legal que refleja su comprometimiento con la transparencia, la responsabilidad y el cumplimiento reglamentario. En primer lugar, ComexPrice ha completado los trámites necesarios para constituirse como una entidad legal, eligiendo una forma jurídica que se alinee con sus objetivos y estrategias de negocio.

La empresa ha implementado normativas y directrices internas para asegurar la adhesión de los reglamentos y leyes vinculadas al comercio internacional, aduanas y transporte de mercancías. La conformación legal de ComexPrice también incluye acuerdos y contratos robustos con proveedores, clientes y socios comerciales, que explican de manera precisa los términos y condiciones de las transacciones y colaboraciones.

Además, ComexPrice ha implementado medidas para gestionar adecuadamente la propiedad intelectual, protegiendo sus activos comerciales y tecnológicos. La empresa también mantendrá una estructura fiscal eficiente, cumpliendo con las obligaciones tributarias y aprovechando incentivos legales disponibles.

6. Plan de Marketing

Mercado Meta

Se presenta el mercado meta de ComexPrice tomando como referencia datos del Catastro de Exportadores del SRI del periodo 2023.

Tabla 17. *Catastro de Exportadores Habituales*

PROVINCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
PICHINCHA	354	33%
GUAYAS	340	32%
MANABI	76	7%
COTOPAXI	74	7%
EL ORO	64	6%
LOS RIOS	42	4%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	26	2%
IMBABURA	20	2%
AZUAY	18	2%
TUNGURAHUA	17	2%
CARCHI	16	1%
ESMERALDAS	11	1%
SANTA ELENA	8	1%
MORONA SANTIAGO	4	0%
CAÑAR	2	0%
PASTAZA	2	0%
LOJA	2	0%
SUCUMBIOS	1	0%
ZAMORA CHINCHIPE	1	0%
CHIMBORAZO	1	0%
TOTAL	1079	100%

Nota. Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI) 2023

Se identificaron que la mayor presencia de exportadores habituales registrado se concentra en las provincias de Pichincha con un 33% y Guayas con un 32%.

El mercado objetivo de ComexPrice se enfoca en las diez principales provincias registradas en el Catastro:

Tabla 18. Proyección Mercado Objetivo

PROVINCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
PICHINCHA	354	34%
GUAYAS	340	33%
MANABI	76	7%
COTOPAXI	74	7%
EL ORO	64	6%
LOS RIOS	42	4%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	26	3%
IMBABURA	20	2%
AZUAY	18	2%
TUNGURAHUA	17	2%
TOTAL PROYECCION	1031	100%

Nota. Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI) 2023

Se consideran estos principales registros debido a que presentan un mayor número de exportadores que favorecen el crecimiento de suscriptores de la empresa.

En base a los datos anteriores se determinó el siguiente mercado meta:

Tabla 19. Mercado Meta ComexPrice

	Porcentaje	Anual	Mensual
MERCADO META	51%	530	44

Nota. Fuente: Los autores

La meta de conversión establecida por ComexPrice para el primer año es del 51% que equivale a 530 suscriptores anuales y 44 mensuales, esta cantidad es óptima para alcanzar los objetivos financieros y el punto de equilibrio.

La estrategia de mercadeo para Comexprice es un método integral diseñado para posicionar la plataforma como líder en el mercado de cotización de fletes por la web. Enfocado en la intersección entre tecnología, eficiencia logística y satisfacción del cliente, el plan busca consolidar la presencia de Comexprice, atraer nuevos usuarios y fortalecer las relaciones con clientes existentes.

Se centra en la comunicación clara de los valores de Comexprice, destacando la innovación tecnológica, la personalización de servicios y la seguridad en las transacciones, además se otorga particular importancia a la optimización de la presencia en línea, aprovechando las estrategias de promoción a través de información relevante de contenidos para educar a los usuarios sobre las ventajas de utilizar la plataforma.

Mediante la medición continua de KPIs, el plan de marketing de Comexprice se adapta constantemente para seguir el ritmo de las últimas tendencias del mercado, garantizando una posición firme y duradera en el competitivo ámbito de la logística a nivel internacional.

Objetivos del Marketing

Los propósitos comerciales para Comexprice se centran en posicionar la plataforma como líder indiscutible en el sector de cotización de fletes por la web y consolidar su presencia en el mercado global de logística. En primera instancia, el objetivo principal es aumentar la visibilidad de Comexprice, generando conciencia y reconocimiento de marca tanto entre usuarios actuales como potenciales.

Se precisa atraer nuevos usuarios (exportadores) mediante estrategias específicas de adquisición, aprovechando campañas digitales, publicidad en línea y la asistencia a eventos destacados en la industria. La retención de clientes es otro objetivo fundamental,

implementando programas de lealtad y ofreciendo asesoría personalizados que fomenten la satisfacción continua.

Se busca posicionar a Comexprice como una solución integral para las necesidades logísticas, no solo en términos de cotización de fletes, sino también como una plataforma que proporciona datos valiosos, inteligencia de mercado y soluciones innovadoras. Esto se logrará mediante la comunicación transparente de los valores de la marca, el profesionalismo en la presentación de servicios y el trato sobresaliente al demandante.

- Realizar una evaluación de mercado para examinar tanto la oferta como a los consumidores de la aplicación de cotización de fletes dirigida a los exportadores.
- Descubrir las ventajas de utilizar la aplicación de cotización de fletes orientada a los exportadores.
- Efectuar un análisis financiero para delimitar la viabilidad del plan de negocios, lo cual facilitará la adopción de resoluciones guiada por varias métricas económicas.

Tabla 20. *Objetivos del Marketing Comexprice*

Plan	Objetivos	Métricas	Estrategias	Herramientas
Aumentar la Conciencia de Marca:	Incrementar el reconocimiento de la marca "ComexPrice" dentro del ámbito del transporte a nivel global	Cantidad de referencias en redes sociales, visitas al sitio web, alcance de campañas publicitarias.	Implementar campañas publicitarias en redes sociales y plataformas relevantes para la audiencia objetivo. Utilizar contenido visual atractivo y mensajes que destaquen los beneficios clave de "ComexPrice". Colaborar con influencers o figuras de la industria para aumentar la visibilidad.	Facebook Ads Manager, Instagram Ads, Google Ads, herramientas de análisis de redes sociales.

Captar Usuarios Registrados:	Incrementarla cantidad de usuarios inscritos en la plataforma.	Tasa de conversión de visitantes a usuarios registrados, crecimiento mensual de usuarios.	Mejorar la página principal y las páginas a las que se dirigen los usuarios. Ofrecer incentivos, como descuentos exclusivos para usuarios registrados. Implementar una estrategia de correo electrónico efectiva para recordar a los usuarios la conveniencia del registro.	Plataformas de análisis web (Google Analytics), herramientas de gestión de correo electrónico (Mailchimp, Sendinblue).
Generar Descargas de la Aplicación:	Lograr descargas significativas de la plataforma web de "ComexPrice".	Volumen de descargas, tasa de retención de usuarios de la aplicación.	Ofrecer promociones exclusivas para usuarios que descarguen la aplicación. Publicitar la aplicación en canales relevantes y asociarse con plataformas de revisión de aplicaciones. Garantizar que la aplicación sea fácil de encontrar dentro de las plataformas virtuales de descarga.	Google Play Console, Apple App Store Connect, herramientas de publicidad en aplicaciones.
Aumentar la Participación de Usuarios:	Estimular la participación de los usuarios en la plataforma.	Frecuencia de uso, participación en funciones específicas, comentarios y revisiones	Implementar funciones interactivas y gamificación dentro de la plataforma. Enviar notificaciones push para recordar a los usuarios sobre características clave. Recopilar y responder activamente a la retroalimentación de los demandantes con el fin de mejorar su perspectiva.	Entorno para el desarrollo de aplicaciones móviles servicios de notificaciones push, herramientas de análisis de comportamiento del usuario

Posicionamiento en Motores de Búsqueda:	Perfeccionar el posicionamiento de "ComexPrice" en los sistemas de búsqueda en línea para términos relevantes.	Posicionamiento en los resultados de búsqueda y tráfico natural hacia el sitio web.	Implementar prácticas de SEO Optimizar el contenido del sitio web. Crear contenido valioso y pertinente que satisfaga las preguntas frecuentes de búsqueda comunes. Realizar auditorías regulares de SEO y ajustar la estrategia según las tendencias del mercado.	Google Search Console, Instrumentos para investigar términos clave o palabras clave. (SEMrush, Ahrefs), analítica web.
Establecer Asociaciones Estratégicas:	Colaborar con representantes clave en la industria logística y de comercio internacional.	Cantidad de colaboraciones establecidas, impacto en la visibilidad de la marca.	Identificar y contactar con empresas clave en la industria logística y de comercio internacional para colaboraciones. Asistir a eventos como seminarios destacados para establecer conexiones. Utilizar plataformas de redes profesionales para la comunicación.	LinkedIn, correo electrónico para comunicación empresarial, herramientas de gestión de eventos.
Incrementar el Tráfico a través de Contenidos:	Aumentar el tráfico al sitio web mediante contenido relevante y valioso.	Número de visitantes, tiempo promedio en el sitio, tasa de rebote	Ejecutar una maniobra de mercadeo sólida que incluya blogs, guías y recursos valiosos relacionados con el comercio internacional. Promover el contenido a través de redes sociales, colaboraciones y estrategias de backlinking.	Plataformas de blogging (WordPress), redes sociales, herramientas de programación de contenido.

Nota. Fuente: Los autores

Estrategias de Marketing Mix 4PS

Los planes de comercialización para Comexprice se centran en aprovechar la innovación tecnológica de la plataforma, la eficiencia logística y la fidelidad del cliente para destacar en el mercado integral de cotización de fletes por la web. Una táctica clave es implementar campañas digitales segmentadas, utilizando publicidad en línea y redes sociales para llegar a audiencias específicas en el sector logístico. Se enfocará en resaltar la facilidad de uso de la plataforma, la precisión de las cotizaciones y la destreza de ajustarse a las exigencias particulares de cada usuario.

La asistencia a eventos importantes de este sector, ferias comerciales y cooperaciones estratégicas con socios logísticos es otra estrategia crucial. Estas actividades no solo aumentarán la visibilidad de Comexprice, sino que también proporcionarán oportunidades para establecer relaciones sólidas con actores clave en el mercado global.

Además, se implementarán programas de marketing de contenidos para educar a los usuarios sobre las ventajas competitivas de Comexprice y se destacarán casos de éxito para respaldar la credibilidad de la plataforma.

La personalización del interfaz de los demandantes y el establecimiento de esquemas de fidelización contribuirán a la retención de clientes, mientras que la expansión geográfica y la diversificación de servicios abrirán nuevas oportunidades de mercado. En resumen, estas estrategias holísticas resaltadas en la tabla 17 buscan no solo posicionar a Comexprice como líder en el presente, sino también preparar el terreno para el crecimiento sostenible en el futuro de la logística internacional.

Tabla 21

Promoción Marketing Mix 4P's Comexprice

Producto	Precio	Plaza (Distribución)	Promoción
Características del Servicio	Estrategia de Precios Transparente	Acceso Multicanal	Campañas en Redes Sociales
Destacar las características claves de "ComexPrice", como la facilidad de cotización, la gestión eficiente del transporte internacional y el acceso a asesoramiento en línea.	Adoptar una estrategia de precios transparente que muestre claramente los costos asociados con los servicios de "ComexPrice". Considera opciones de suscripción, tarifas por transacción o modelos híbridos.	Asegurar que "ComexPrice" esté disponible y sea fácilmente accesible en múltiples canales, como navegadores web y aplicaciones móviles.	Utilizar plataformas como Facebook e Instagram para promocionar "ComexPrice" a través de contenido visual atractivo y anuncios específicos.
Plataforma Intuitiva:	Descuentos y Ofertas Promocionales:	Alianzas Estratégicas:	SEO y Marketing de Contenidos:
Destacar la interfaz amigable y las funciones intuitivas que hacen que la plataforma sea accesible para diversos usuarios.	Ofrecer descuentos o promociones para nuevos usuarios o para aquellos que realicen cierta cantidad de transacciones a través de la plataforma.	Establecer asociaciones con empresas de logística y actores clave en la cadena de abastecimiento para perfeccionar la distribución y la accesibilidad de la plataforma.	Implementar estrategias sólidas de SEO y utilización de contenido promocional para aumentar la exposición en motores de búsqueda y atraer a usuarios interesados en la gestión de transporte internacional.
Servicios de Valor Agregado:	Modelos de Precio Flexibles:	Promoción Regional:	Eventos y Patrocinios:
Destacar los servicios adicionales, como la colaboración efectiva y opciones sostenibles, para diferenciar "ComexPrice" en el mercado.	Introducir modelos de precios flexibles que se ajusten a las necesidades de diferentes tipos de usuarios, como pequeñas empresas frente a grandes corporativos.	Enfocarse en estrategias específicas para la distribución en el mercado ecuatoriano, considerando las particularidades del transporte internacional en la región.	Asistencia a eventos del sector estudiado y considera patrocinios para aumentar la visibilidad de "ComexPrice" entre el público objetivo.

Nota. Fuente: Los autores

Estrategia Diferenciadora

La estrategia diferenciadora de Comexprice se basa en la convergencia de tecnología avanzada, personalización de servicios y eficiencia logística. En un mercado saturado, la plataforma se caracteriza por su habilidad para ofrecer cotizaciones de fletes precisas y competitivas mediante el aprovechamiento de algoritmos sofisticados y análisis de datos en tiempo actualizado. La interfaz intuitiva y la facilidad de uso son elementos clave que diferencian a Comexprice, garantizando una experiencia de usuario fluida y accesible.

Además, la estrategia se enfoca en la personalización de servicios, reconociendo las necesidades únicas de cada usuario. Comexprice no solo ofrece cotizaciones generales, sino que adapta sus servicios a las especificidades de cada envío, considerando factores como la naturaleza de la carga, las rutas preferidas y los requisitos aduaneros.

La eficiencia logística también distingue a Comexprice, ya que la plataforma no solo se limita a la cotización, sino que proporciona datos valiosos y análisis de mercado, contribuyendo a la elección estratégica de acciones por parte de los usuarios.

Las características del servicio son:

- Fácil de usarla y entenderla.
- Se puede descargar de manera rápida y directa en cualquier computador.
- Facilita la creación de una cuenta de usuario para ingresar los detalles de la empresa que realizará las cotizaciones de fletes.
- Ayuda a los exportadores que buscan agilidad, seguridad y confiabilidad.
- Cotizar en línea según la necesidad del exportador para cada tipo de carga.

Tabla 22

Estrategia Diferenciadora Comexprice

Plan	Estrategia	Ejemplo Práctico
Enfocar en la Transparencia:	Destacar la transparencia en tarifas y procesos. Proporcionar a los usuarios un desglose claro de los costos asociados con cada transacción y cómo calcularlos.	Crear una sección titulada "Sin Sorpresas" en la página de inicio para explicar cómo se determinan las tarifas y qué servicios están incluidos.
Ofrecer Asesoramiento Especializado:	Brindar asesoramiento en línea a los usuarios para abordar preguntas específicas sobre regulaciones, documentación y procedimientos de transporte internacional.	Lanzar una serie de webinars mensuales donde expertos en comercio internacional proporcionen asesoramiento en vivo y respondan preguntas de los usuarios.
Facilitar la Colaboración en la Cadena Logística:	Resaltar cómo "ComexPrice" permite la cooperación entre diversos participantes de la cadena de suministro, desde exportadores e importadores hasta transportistas y agentes aduaneros.	Publicar casos de estudio que muestren cómo la plataforma ha mejorado la colaboración y la eficiencia en operaciones logísticas específicas.
Comprometerse con la Sostenibilidad:	Enfatizar las opciones sostenibles de transporte internacional disponibles a través de "ComexPrice". Mostrar cómo la plataforma contribuye a prácticas comerciales responsables.	Implementar un programa de "Envíos Sostenibles" que destaque opciones ecológicas y proporcione certificaciones para empresas que elijan métodos de transporte sostenibles.
Innovar Tecnológicamente:	Subrayar la adopción de tecnologías avanzadas en la plataforma para garantizar eficiencia y seguridad. Destacar las actualizaciones regulares y las características tecnológicas únicas.	Introducir una función de rastreo en tiempo real utilizando tecnología blockchain para proporcionar a los usuarios una visibilidad completa de sus envíos.
Proporcionar Atención Personalizada al Cliente:	Destacar la atención personalizada que "ComexPrice" ofrece a los usuarios, con soporte en línea, asistencia telefónica y gestión activa de problemas.	Implementar un chat en vivo en la plataforma donde los usuarios puedan obtener respuestas inmediatas atender consultas o solucionar problemas de forma ágil.

Crear Contenido Educativo y Recursos Exclusivos:	Desarrollar una sección de recursos en el sitio web con guías, infografías y contenido educativo relacionado con el comercio internacional.	Crear una serie de guías descargables sobre temas específicos, como "Guía Completa para Documentación de Exportación".
Centrar en la Experiencia de Usuario:	Priorizar al usuario en todas las decisiones de diseño y desarrollo de la plataforma con el fin de asegurar una experiencia sin contratiempos y satisfactoria	Realizar encuestas de satisfacción del usuario y utilizar comentarios para implementar mejoras continuas en la plataforma de usuario y la funcionalidad.

Nota. Fuente: Los autores

Presupuesto de Marketing

Tabla 23

Presupuesto Marketing Comexprice

	1er mes	2do mes	3er mes
Inversión Red Social (Facebook)	1200	1200	1000
Inversión SEO (Google)	2500	2500	2000
Gastos Herramientas	150	50	50
	3850	3750	3050

Nota. Fuente: Los autores

Se asignarán recursos con el propósito de crear contenido relevante, como demostraciones de la aplicación, videos explicativos y materiales promocionales.

Utilizaremos plataformas publicitarias digitales y redes sociales para llegar al usuario de manera efectiva.

Consideraremos también la participación en eventos o ferias comerciales relacionadas con la industria del transporte y la logística. Estableceremos asociaciones estratégicas con empresas del sector que puede ser beneficioso.

Incluiremos una reserva para campañas de marketing digital, como publicidad pagada, Google, Facebook y promoción de contenido con el objetivo de mejorar la presencia en internet de la aplicación.

Finalmente, evaluaremos los resultados de las campañas y ajustaremos el presupuesto según el rendimiento y la retroalimentación del mercado (Usuario). Un enfoque flexible y orientado a resultados es esencial en el presupuesto de marketing para el desarrollo de la aplicación de cotización de fletes.

7. Evaluación Financiera

Inversión Inicial

Para ejecutar la idea empresarial ComexPrice se requiere una inversión de \$ 30.260 dólares, como se muestra en el recuadro siguiente:

Tabla 24

Inversión Inicial ComexPrice

Inversión Inicial	
Desarrollo plataforma web	\$ 7.500,00
Equipos de Computación	\$ 7.500,00
Equipos y Mobiliario	\$ 5.130,00
Registro y Licencias	\$ 585,00
Gastos de Constitución	\$ 895,00
Patentes y Permisos	\$ 650,00
Marketing de Lanzamiento	\$ 8.000,00
Total inversión inicial	\$30.260,00

Nota. Fuente: Los autores

Se detallan las principales cuentas que componen la inversión inicial requerida para desarrollar la plataforma web ComexPrice. La inversión inicial de \$30.260 se distribuye estratégicamente para impulsar la realización de la plataforma web; la partida más significativa de \$7.500 se destina al desarrollo de la plataforma web, asegurando su calidad y funcionalidad. Se asignan \$7.500 para equipos de cómputo esenciales, mientras que \$5.130 se destinan a equipos y mobiliario para una operación eficiente. Gastos legales y administrativos, incluyendo permisos y constitución, se cubren con \$2.130. Además, se reserva un presupuesto de \$8.000 para el marketing de lanzamiento. Los montos para cada cuenta se basan en cotizaciones reales obtenidas de proveedores de estos servicios, así como en benchmarks de proyectos de desarrollo de aplicaciones web similares.

Estructura de financiamiento

Tabla 25

Financiamiento del Plan de Negocios

Financiamiento	
Fuente	Monto
Capital Invertido	\$16.643,00
Prestamo Bancario	\$13.617,00
TOTAL	\$30.260,00
Instituto Financiera:	Banco Pichincha
Monto:	\$13.617,00
Plazo:	3 Años
Tasa Interes anual:	11,25%
Frecuencia	Mensual
Periodos	36
Mensualidad	
Cuota Mensual	\$447,42
Valor total que pagar	\$16.107,01

Nota. Fuente: Los autores

Para llevar a cabo el proyecto se usará 16.643,00 USD de capital propio y se solicitará un crédito bancario por 13.617,00 USD, en el caso del crédito bancario se pagará un interés anual del 11.25%, de modo que el interés que se pague por los 13.617,00 USD en 3 años será de 2490,01 USD. Para un análisis más detallado se puede revisar el Anexo 10 – Amortización de Préstamo.

Estado de Costos y Gastos

A continuación, se presenta una proyección detallada de costos y gastos para el perfeccionamiento y operatividad de la plataforma web en el entorno ecuatoriano. Se contempla un aumento anual del 3% para ajustarse a las fluctuaciones económicas del país

y mantener la competitividad. La asignación estratégica de recursos prioriza una inversión considerable en el desarrollo de la plataforma y la publicidad inicial para afianzar una colocación estable en el mercado.

Tabla 26

Estado de Costos/Gastos

Estado de Costos y Gastos							
Categoría	Tipo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Desarrollo de Software							
Desarrollo de Plataforma	No constante	\$ 4.700,00	\$ 520,00	\$ 505,00	\$ 2.000,00	\$ 520,00	\$ 8.245,00
Soporte Técnico	Fijo	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 4.250,00
Mantenimiento	Fijo	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 7.500,00
Desarrollo y Mejora Continua	No constante	\$ 450,00	\$ 463,50	\$ 477,41	\$ 491,73	\$ 506,48	\$ 2.389,11
Marketing y Publicidad Inicial							
Inversión Red Social	No constante	\$ 5.000,00	\$ 4.000,00	\$ 3.000,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 15.600,00
Inversión SEO	No constante	\$20.000,00	\$15.000,00	\$13.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 54.000,00
Eventos	No constante	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 180,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.180,00
Gastos Herramientas	No constante	\$ 420,00	\$ 230,00	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 1.100,00
Salarios y Beneficios Iniciales							
Sueldos	Fijo	\$53.760,00	\$67.200,00	\$80.640,00	\$94.080,00	\$147.840,00	\$443.520,00
Comisiones	No constante	\$ 3.600,00	\$ 3.708,00	\$ 4.078,80	\$ 4.486,68	\$ 4.935,35	\$ 20.808,83
Bonificaciones	No constante	\$ 2.500,00	\$ 2.750,00	\$ 3.025,00	\$ 3.327,50	\$ 3.660,25	\$ 15.262,75
Gasto Administrativo							
Constitución	No constante	\$ 895,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 895,00

Proveedores	Fijo	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 3.750,00
Oficina y Equipamiento							
Arriendo de Oficinas	Fijo	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 48.000,00
Equipo y Mobiliario	No constante	\$ 5.130,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.130,00
Equipo de Computo	No constante	\$ 7.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 13.500,00
Registro y Licencias							
Costo de Licencia de Software	Fijo	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 1.125,00
Pagos Iniciales a Entidades Regulatorias	No constante	\$ 260,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 260,00
Tecnología y Software de Apoyo							
Herramientas de Gestión, Software Contable, Servicios en la Nube, etc.	Fijo	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 6.000,00
Servidor	Fijo	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 1.250,00
Security	Fijo	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 1.100,00
Dominio y Host	Fijo	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 110,00	\$ 550,00
Asesoría Legal							
Patentes	No constante	\$ 300,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300,00
Permisos	No constante	\$ 350,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 350,00
Gastos Financieros	No constante	\$ 1.234,65	\$ 890,90	\$ 364,46	\$ -	\$ -	\$ 2.490,01
Total Gastos y Costos		\$121.304,65	\$111.167,40	\$121.675,67	\$125.690,91	\$178.717,08	\$658.555,70

Nota. Fuente: Los autores

La proyección de costos y gastos a 5 años muestra una distribución equilibrada que considera la realidad económica de Ecuador. Se observa en cierta variable un incremento anual del 3%, reflejando la inflación y la posible expansión del mercado. Los costos fijos, como sueldos y alquiler de oficinas, se mantienen estables, mientras que los variables, como desarrollo continuo, aumentan gradualmente para respaldar el crecimiento. Donde se resalta que en el año uno se invierte \$121.304,65, en el año dos se tiene \$111.167,40 y en los posteriores periodos se refleja un crecimiento. En otras palabras, esta proyección estratégica responde a las condiciones económicas ecuatorianas, adaptándose a la evolución del mercado, además los valores incluidos se basan en diversas cotizaciones y proyectos similares.

El siguiente recuadro especificara los desembolsos fijos y variables anuales de nuestro proyecto:

Tabla 27

Desembolsos Fijos y Variables

CATEGORÍA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FIJOS	\$ 67.715,00	\$ 81.155,00	\$ 94.595,00	\$108.035,00	\$161.795,00
VARIABLES	\$ 50.710,00	\$ 28.371,50	\$ 25.966,21	\$ 16.905,91	\$ 16.172,08
TOTAL	\$118.425,00	\$109.526,50	\$120.561,21	\$124.940,91	\$177.967,08

Nota. Fuente: Los autores

Ilustración 30

Proyección costos totales



Nota. Fuente: Los autores

Son valores correspondientes netamente al desarrollo de la aplicación web, donde destaca la distinción entre desembolsos fijos y variables a lo largo de los cinco años del proyecto. Los fijos, que empiezan con \$67.715 anuales, incluyen alquiler de oficinas, licencias de software, etc. En cambio, los costos variables, inicialmente en \$50.710,00 y decreciendo gradualmente, representan otros desembolsos en el desarrollo de la aplicación.

Proyección de Ventas

Tabla 28

Estimación de ventas ComexPrice

Año	Suscriptores	Valor Suscripción	Ingresos Suscripción	Transacciones	Tarifa promedio	Ingresos Transacciones	Total Ingresos
1	530	\$15,00	\$95.400,00	1.060	\$15,00	\$15.900,00	\$111.300,00
2	636	\$15,00	\$114.480,00	1.272	\$15,00	\$19.080,00	\$133.560,00
3	763	\$15,00	\$137.340,00	1.526	\$15,00	\$22.890,00	\$160.230,00
4	916	\$15,00	\$164.880,00	1.832	\$15,00	\$27.480,00	\$192.360,00
5	1.099	\$15,00	\$197.820,00	4.396	\$15,00	\$65.940,00	\$263.760,00

Nota. Fuente: Los autores

Para los ingresos por suscripción para ser más conservadores, se estimó un crecimiento anual del 20% en el número de suscriptores. En el año 1 se proyectan 530 suscriptores pagando \$15 mensuales (\$95.400 anuales), llegando a 1099 suscriptores en el año 5. Para los ingresos por transacciones, se refleja un aumento anual en el número de transacciones. En el año 1 se proyectan 1060 transacciones con una tarifa promedio de \$15, llegando a 4396 transacciones en el año 5.

Ilustración 31

Proyección de Ventas



Nota. Fuente: Los autores

El crecimiento proyectado se basa en una estrategia de adquisición de clientes enfocada en las Pymes exportadoras inicialmente, para luego expandirse a otros segmentos. Se resalta que los precios de los planes de suscripción y tarifas por transacción parten de un análisis de precios de la competencia y disposición a pagar de los clientes según la investigación de mercado.

La proyección refleja un crecimiento óptimo en los primeros 5 años apalancado por inversiones enfocadas en marketing, ventas y mejora continua del producto

Punto de Equilibrio

Tabla 29

PE de Comexprice

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Periodos	Suscriptores	Transacciones	PE Ventas	Costo total	PE Utilidad
Año 1	550	1295	\$ 118.425,00	\$ 118.425,00	0
Año 2	508	1206	\$ 109.526,50	\$ 109.526,50	0
Año 3	524	1749	\$ 120.561,21	\$ 120.561,21	0
Año 4	545	1789	\$ 124.940,91	\$ 124.940,91	0
Año 5	755	2804	\$ 177.967,08	\$ 177.967,08	0

Nota. Fuente: Los autores

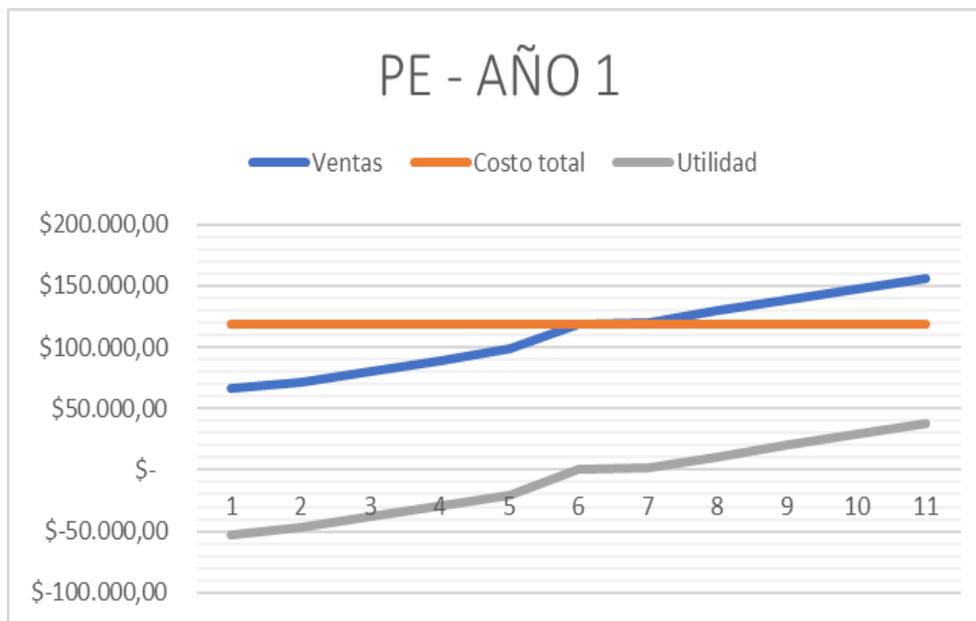
El punto de equilibrio revela que, durante los cinco años, el proyecto deberá mantener un equilibrio entre sus ingresos y costos, con un número constante de suscriptores y transacciones necesarias para cubrir los egresos totales. Se evidencia que se requiere un número constante de suscriptores y transacciones para cubrir los costos totales.

En cada año, los suscriptores deberán superar valores que oscilan entre 508 y 755, mientras que las transacciones deben situarse en el rango de 1206 a 2804 para equilibrar los desembolsos anuales y permitir la obtención de ganancias para la entidad. Este análisis proporciona una visión crucial para administrar las finanzas y realizar elecciones estratégicas.

También se muestra un gráfico que corresponde al PE del primer año:

Tabla 30*Punto de equilibrio primer año*

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1				
Suscriptores	Transacciones	Ventas	Costo total	Utilidad
300	800	\$ 66.000,00	\$ 118.425,00	-52425
320	920	\$ 71.400,00	\$ 118.425,00	-47025
360	1040	\$ 80.400,00	\$ 118.425,00	-38025
400	1160	\$ 89.400,00	\$ 118.425,00	-29025
440	1280	\$ 98.400,00	\$ 118.425,00	-20025
550	1295	\$118.425,00	\$ 118.425,00	0
560	1300	\$120.300,00	\$ 118.425,00	1875
600	1420	\$129.300,00	\$ 118.425,00	10875
640	1540	\$138.300,00	\$ 118.425,00	19875
680	1660	\$147.300,00	\$ 118.425,00	28875
720	1780	\$156.300,00	\$ 118.425,00	37875

Nota. Fuente: Los autores**Ilustración 32***PE primer año**Nota.* Fuente: Los autores

Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 31

Estado de Pérdidas y Ganancias ComexPrice

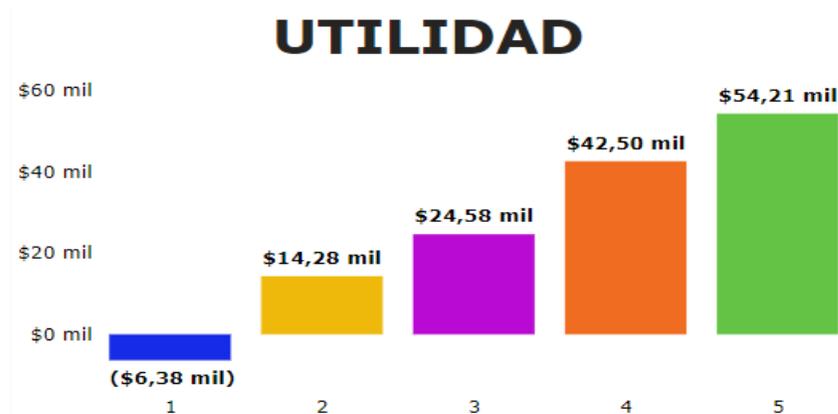
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Suscripción	\$ 95.400,00	\$ 114.480,00	\$ 137.340,00	\$ 164.880,00	\$197.820,00
Ingresos por Transacciones	\$ 15.900,00	\$ 19.080,00	\$ 22.890,00	\$ 27.480,00	\$ 65.940,00
Total Ingresos	\$ 111.300,00	\$ 133.560,00	\$ 160.230,00	\$ 192.360,00	\$263.760,00
(-) Costos	\$ 118.425,00	\$ 109.526,50	\$ 120.561,21	\$ 124.940,91	\$177.967,08
(=) Utilidad Bruta	\$ -7.125,00	\$ 24.033,50	\$ 39.668,80	\$ 67.419,09	\$ 85.792,92
(-) Gastos	\$ 2.879,65	\$ 1.640,90	\$ 1.114,46	\$ 750,00	\$ 750,00
(=) Utilidad Operativa	\$ -10.004,65	\$ 22.392,60	\$ 38.554,33	\$ 66.669,09	\$ 85.042,92
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ -1.500,70	\$ 3.358,89	\$ 5.783,15	\$ 10.000,36	\$ 12.756,44
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ -8.503,95	\$ 19.033,71	\$ 32.771,18	\$ 56.668,73	\$ 72.286,48
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ -2.125,99	\$ 4.758,43	\$ 8.192,80	\$ 14.167,18	\$ 18.071,62
(=) Utilidad Neta	\$ -6.377,97	\$ 14.275,28	\$ 24.578,39	\$ 42.501,55	\$ 54.214,86

Nota. Fuente: Los autores

El estado de resultados refleja una progresión positiva en la rentabilidad en el lapso de los cinco años. Aunque en el año uno se documenta una pérdida de \$6,377.97 debido a costos iniciales elevados, la empresa experimenta un cambio significativo en el segundo año, generando una utilidad neta de \$14,275.28. Este crecimiento se amplifica en años posteriores, alcanzando una utilidad neta de \$54,214,86 en el quinto año. La gestión eficiente de costos y el aumento constante en ingresos impulsan esta mejora, estableciendo una trayectoria financiera sólida para la entidad y respaldando la viabilidad a largo plazo del proyecto.

Ilustración 33

Proyección Utilidad



Nota. Fuente: Los autores

Flujo de Efectivo

Tabla 32

Flujo de efectivo ComexPrice

Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	\$ 30.260,00					
Utilidad Neta		\$ -6.377,97	\$ 14.275,28	\$ 24.578,39	\$ 42.501,55	\$ 54.214,86
Depreciación y Amortización		\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00
Valor Residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Efectivo	\$ -30.260,00	\$ -4.527,97	\$ 16.125,28	\$ 26.428,39	\$ 44.351,55	\$ 56.064,86

Nota. Fuente: Los autores

El análisis del flujo de efectivo señala la aportación inicial de \$30.260,00 seguida de una transición hacia flujo positivo a partir del segundo año. A pesar de la pérdida inicial de \$6.377,97 en el primer año, la generación constante de utilidades netas en años subsiguientes, respaldada por la depreciación y amortización, contribuye a un flujo de efectivo saludable. La proyección muestra una tendencia creciente, alcanzando \$56.064,86

en el quinto año. Este análisis sugiere una gestión financiera sólida, respaldando la capacidad del proyecto para generar retornos y mantener una posición financiera positiva a lo largo del tiempo.

VAN, TIR y Periodo de Recuperación

Tabla 33

TIR, VAN y Periodo de Recuperación ComexPrice

	0	1	2	3	4	5
Flujo Efectivo	\$ -30.260,00	\$ - 4.527,97	\$ 16.125,28	\$ 26.428,39	\$ 44.351,55	\$ 56.064,86
Pay Back		\$ -34.787,97	\$ -18.662,68	\$ 7.765,71	\$ 52.117,25	\$108.182,12
TIR				47,14%		
Tasa de Corte				12%		
VAN				\$51.216,32		
Periodo Recuperación				Año 3		

Nota. Fuente: Los autores

La evaluación de ratios financieros revela una perspectiva positiva para este plan empresarial. El VAN de \$51,216.32 nos dice que la inversión generará un retorno positivo a lo largo del tiempo, proporcionando una evaluación favorable de la ganancia generada por el proyecto. El TIR es del 47.14% supera las tasas de descuento convencionales, indicando la eficacia del proyecto para generar rendimientos. Además, el tiempo de recuperación de tres años subraya la capacidad del programa para reembolsar la inversión inicial en un plazo razonablemente corto. Estos resultados respaldan la viabilidad financiera del proyecto, indicando un potencial sólido para el desarrollo y la rentabilidad en el largo plazo.

Escenario Optimista

Para la explicación de un escenario optimista se realizaron ajustes en las proyecciones de venta, se incrementó la base de suscriptores a 530 en el primer año, con un crecimiento del 40% cada año, también se aumentó el volumen de transacciones a 1.590 en el primer año, esto acorde a los estudios previamente realizados al mercado objetivo. A continuación, se reflejan los cálculos de dicho escenario:

Tabla 34

Escenario Optimista ComexPrice

ESCENARIO OPTIMISTA							
Proyección Ventas							
Año	Suscriptores	Valor Suscripción	Ingresos Suscripción	Transacciones	Tarifa promedio	Ingresos por Transacciones	Total Ingresos
1	530	\$15,00	\$95.400,00	1.590	\$15,00	\$23.850,00	\$119.250,00
2	742	\$15,00	\$133.560,00	2.226	\$15,00	\$33.390,00	\$166.950,00
3	1.039	\$15,00	\$187.020,00	3.117	\$15,00	\$46.755,00	\$233.775,00
4	1.455	\$15,00	\$261.900,00	4.365	\$15,00	\$65.475,00	\$327.375,00
5	2.037	\$15,00	\$366.660,00	6.111	\$15,00	\$91.665,00	\$458.325,00

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Suscripción	\$ 95.400,00	\$ 133.560,00	\$ 187.020,00	\$ 261.900,00	\$ 366.660,00
Ingresos por Transacciones	\$ 23.850,00	\$ 33.390,00	\$ 46.755,00	\$ 65.475,00	\$ 91.665,00
Total Ingresos	\$119.250,00	\$166.950,00	\$ 233.775,00	\$327.375,00	\$ 458.325,00
(-) Costos	\$118.425,00	\$109.526,50	\$ 120.561,21	\$124.940,91	\$ 177.967,08
(=) Utilidad Bruta	\$ 825,00	\$ 57.423,50	\$ 113.213,80	\$202.434,09	\$ 280.357,92
(-) Gastos	\$ 2.879,65	\$ 1.640,90	\$ 1.114,46	\$ 750,00	\$ 750,00
(=) Utilidad Operativa	\$ -2.054,65	\$ 55.782,60	\$ 112.099,33	\$201.684,09	\$ 279.607,92

(-) 15% Participación Trabajadores	\$ -308,20	\$ 8.367,39	\$ 16.814,90	\$ 30.252,61	\$ 41.941,19
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ -1.746,45	\$ 47.415,21	\$ 95.284,43	\$ 171.431,48	\$ 237.666,73
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ -436,61	\$ 11.853,80	\$ 23.821,11	\$ 42.857,87	\$ 59.416,68
(=) Utilidad Neta	\$ -1.309,84	\$ 35.561,41	\$ 71.463,33	\$ 128.573,61	\$ 178.250,05

Flujo de Efectivo						
Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	\$ 30.260,00					
Utilidad Neta		\$ - 1.309,84	\$ 35.561,41	\$ 71.463,33	\$ 128.573,61	\$ 178.250,05
Depreciación y Amortización		\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00
Valor Residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Efectivo	\$-30.260,00	\$ 540,16	\$ 37.411,41	\$ 73.313,33	\$ 130.423,61	\$ 180.100,05
	0	1	2	3	4	5
Flujo Efectivo	\$ -30.260,00	\$ 540,16	\$ 37.411,41	\$ 73.313,33	\$ 130.423,61	\$ 180.100,05
Pay Back		\$ -29.719,84	\$ 7.691,57	\$ 81.004,89	\$ 211.428,50	\$ 391.528,55
		TIR		104,53%		
		VAN		\$211.883,55		
		Periodo Recuperación		Año 2		

Nota. Fuente: Los autores

Bajo estas proyecciones más optimistas, se obtienen indicadores financieros muy positivos para el proyecto: La TIR alcanza un 104,53%, muy por encima del costo de capital, lo que indica que el proyecto generaría un alto retorno. El VAN positivo de \$211.883,55 muestra que el proyecto agregaría valor financiero. El tiempo de retorno sería

en el segundo año, lo que representa un retorno de la inversión muy rápido. La utilidad neta crece de manera importante cada año, alcanzando \$527.245,66 en el quinto año. Esto demuestra una rápida expansión de la rentabilidad del negocio. El flujo de caja operativo es positivo incluso desde el primer año y crece sólidamente. Esto brinda flexibilidad financiera al proyecto.

En síntesis, con estas proyecciones de crecimiento acelerado tanto en suscriptores como en volumen de transacciones, el proyecto muestra métricas financieras excepcionales que lo hacen altamente atractivo para los inversionistas. El negocio tendría un rápido crecimiento y generación de utilidades bajo este escenario optimista.

Escenario Pesimista

Se realizó un análisis que evalúa la viabilidad de un negocio de suscripciones y transacciones digitales bajo un escenario de demanda pesimista. En este escenario se consideran solo 500 suscriptores para el Año 1, con incrementos anuales de 12%, y 1000 transacciones en el Año 1 creciendo anualmente. Lo que conlleva a los siguientes resultados:

Tabla 35

Escenario Pesimista ComexPrice

ESCENARIO PESIMISTA							
Proyección Ventas							
Año	Suscriptores	Valor Suscripción	Ingresos por Suscripción	Transacciones	Tarifa promedio	Ingresos por Transacciones	Total Ingresos
1	500	\$15,00	\$90.000,00	1.000	\$15,00	\$15.000,00	\$105.000,00
2	560	\$15,00	\$100.800,00	1.120	\$15,00	\$16.800,00	\$117.600,00
3	627	\$15,00	\$112.860,00	1.254	\$15,00	\$18.810,00	\$131.670,00
4	702	\$15,00	\$126.360,00	1.404	\$15,00	\$21.060,00	\$147.420,00
5	786	\$15,00	\$141.480,00	1.572	\$15,00	\$23.580,00	\$165.060,00

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Suscripción	\$ 90.000,00	\$100.800,00	\$ 112.860,00	\$126.360,00	\$ 141.480,00
Ingresos por Transacciones	\$ 15.000,00	\$ 16.800,00	\$ 18.810,00	\$ 21.060,00	\$ 23.580,00
Total Ingresos	\$105.000,00	\$117.600,00	\$ 131.670,00	\$147.420,00	\$ 165.060,00
(-) Costos	\$118.425,00	\$109.526,50	\$ 120.561,21	\$124.940,91	\$ 177.967,08
(=) Utilidad Bruta	\$-13.425,00	\$ 8.073,50	\$ 11.108,80	\$ 22.479,09	\$ -12.907,08
(-) Gastos	\$ 2.879,65	\$ 1.640,90	\$ 1.114,46	\$ 750,00	\$ 750,00
(=) Utilidad Operativa	\$-16.304,65	\$ 6.432,60	\$ 9.994,33	\$ 21.729,09	\$ -13.657,08
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ -2.445,70	\$ 964,89	\$ 1.499,15	\$ 3.259,36	\$ -2.048,56
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$-13.858,95	\$ 5.467,71	\$ 8.495,18	\$ 18.469,73	\$ -11.608,52
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ -3.464,74	\$ 1.366,93	\$ 2.123,80	\$ 4.617,43	\$ -2.902,13
(=) Utilidad Neta	\$-10.394,22	\$ 4.100,78	\$ 6.371,39	\$ 13.852,30	\$ -8.706,39

Flujo de Efectivo						
Periodo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$					
Inversión Inicial	30.260,00					
Utilidad Neta		\$-10.394,22	\$ 4.100,78	\$ 6.371,39	\$ 13.852,30	\$-8.706,39
Depreciación y Amortización		\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00	\$ 1.850,00
Valor Residual		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Efectivo	\$-30.260,00	\$ -8.544,22	\$ 5.950,78	\$ 8.221,39	\$ 15.702,30	\$ -6.856,39

	0	1	2	3	4	5
Flujo Efectivo	\$-30.260,00	\$ -8.544,22	\$ 5.950,78	\$ 8.221,39	\$ 15.702,30	\$ -6.856,39

Pay Back	\$-38.804,22	\$ -32.853,43	\$-24.632,04	\$ -8.929,75	\$-15.786,13
	TIR	-18,56%			
	VAN	\$-18.932,52			
	Periodo Recuperación	No hay recuperación			

Nota. Fuente: Los autores

Los rendimientos financieros proyectados muestran que el negocio no es viable en las condiciones pesimistas planteadas. Se estiman pérdidas operativas y netas para el primer y quinto año de \$-10.394,22 como de -8.706,39 respectivamente, obteniendo una mínima utilidad neta positiva en los años dos a cuatro. Pero esto no permite recuperar la inversión inicial de \$30.260,00 durante el período analizado.

El flujo de caja operativo es mayormente negativo en todo el horizonte proyectado, acumulando un flujo negativo de \$6.856,39 para el Año 5. La TIR de -18.56% y el VAN de \$-18.932,52 corroboran que el negocio no es rentable ni permite recuperar la inversión inicial en el mediano plazo.

8. Conclusiones

- ✓ Se identificó que un significativo número de exportadores ecuatorianos enfrentan dificultades al cotizar el transporte de sus productos. En este contexto, la propuesta de valor de ComexPrice emerge como una solución integral, ofreciendo servicios de cotización de transporte óptimo para empresas de diversos tamaños, desde PYMES hasta grandes corporaciones, a través de una tarifa mensual accesible de \$15 dólares.
- ✓ ComexPrice, enfocado en la cotización de transporte en línea, ejemplifica el impacto positivo de la tecnología en los procesos logísticos. La plataforma automatiza la integración de datos en tiempo real, agilizando la comparación de tarifas y facilitando la toma de decisiones. La implementación de algoritmos avanzados y análisis predictivos garantiza estimaciones precisas y competitivas, beneficiando tanto a proveedores como a usuarios finales.
- ✓ Las proyecciones financieras respaldan la viabilidad y sostenibilidad de ComexPrice, mostrando un crecimiento constante. Estimamos alcanzar 530 suscriptores anuales en el primer año y experimentar un crecimiento del 20% anualmente, llegando a 1099 suscriptores para el quinto año. Estos datos reflejan la solidez del modelo empresarial y su potencial de escalabilidad.
- ✓ El análisis del plan de negocios demuestra que la iniciativa ComexPrice es económicamente sostenible, con indicadores positivos como un Valor Actual Neto (VAN) de \$51,216.32, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 47.14%, y un Payback de la inversión estimado para el tercer año.

Recomendaciones

- ✓ Implementar de manera integral la estrategia de inbound marketing y contenido para atraer clientes de forma orgánica a la plataforma. Esto incluye la mejora del posicionamiento del SEO, la creación de blogs, infografías, webinars, campañas de email marketing y una presencia activa en redes sociales.
- ✓ Es fundamental establecer alianzas estratégicas sólidas con asociaciones empresariales, cámaras de comercio y otros actores relevantes en el ámbito logístico internacional. Estas alianzas permitirán integrar más servicios en la plataforma y ampliar la oferta de valor para los usuarios.
- ✓ Monitorear de manera continua los métricas financieras y operativas para detectar desviaciones con respecto a las proyecciones establecidas. Distinguir las causas de estas desviaciones y aplicar resoluciones de manera oportuna lo que garantizará que el negocio se mantenga en la senda del crecimiento rentable.
- ✓ Mejorar la perspectiva del demandante en la plataforma de ComexPrice mediante una interfaz adaptable y fácil de usar. La incorporación de características como el seguimiento en tiempo real y las notificaciones automáticas aumentaría la claridad y la conveniencia para los usuarios. Además, la integración con sistemas de gestión empresarial mejoraría la eficacia operativa.
- ✓ ComexPrice presenta una propuesta única en el mercado que satisface la necesidad de transporte de los exportadores. La plataforma resuelve el problema actual de cotización con navieras, aviones y transporte terrestre informal, ofreciendo un servicio formalizado a un costo accesible. Es importante resaltar esta ventaja competitiva en la estrategia de marketing y comunicación para atraer a más clientes potenciales.

9. Referencias

- Aguilar, G., Cali, C., & Oleas, C. (2021). Logística y Transporte. *Polo del Conocimiento*, 6(8), 527-541. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/2954>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Rendición de Cuentas 2022*. Obtenido de BCE: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/05/Informe-gestio%CC%81n-MPCEIP-2022.pdf>
- BCE. (2023). *Informe de la evolución de la economía ecuatoriana*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/boletines-de-prensa-archivo/la-economia-ecuatoriana-registro-un-crecimiento-interanual-de-3-3-en-el-segundo-trimestre-de-2023>
- Cabral, D. (2023). Logística de transporte: fundamentos e importância. *Brazilian Journal of Development*, 9(4), 13567-13583. doi:<https://doi.org/10.34117/bjdv9n4-067>
- Cando, M., & Shirley, P. (2021). Análisis de las Estrategias de Negociación Implementadas por las Empresas De Logística en el Comercio Exterior Ecuatoriano. Período 2019-2020. (U. d. Administrativas, Ed.) *Tesis de Licenciatura* . Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/60942>
- Castro, J. (2021). La logística, vital en tiempos de crisis. *Hojas De El Bosque*, 7(11), 62-68.
- Clicoh Express. (2023). *Clicoh*. Obtenido de <https://clicoh.com/sobre-clicoh/>
- Clicoh Prezly. (2021). *ClicOH proyecta para el 2022 un crecimiento anual de 10x y su expansión a más mercados de Latinoamérica*. Obtenido de <https://clicoh.prezly.com/clicoh-proyecta-para-el-2022-un-crecimiento-anual-de-10x-y-su-expansion-a-mas-mercados-de-latinoamerica>
- Ediciones El País. (2016). *iContainers, un 'Rumbo' al transporte de mercancías*. Obtenido de

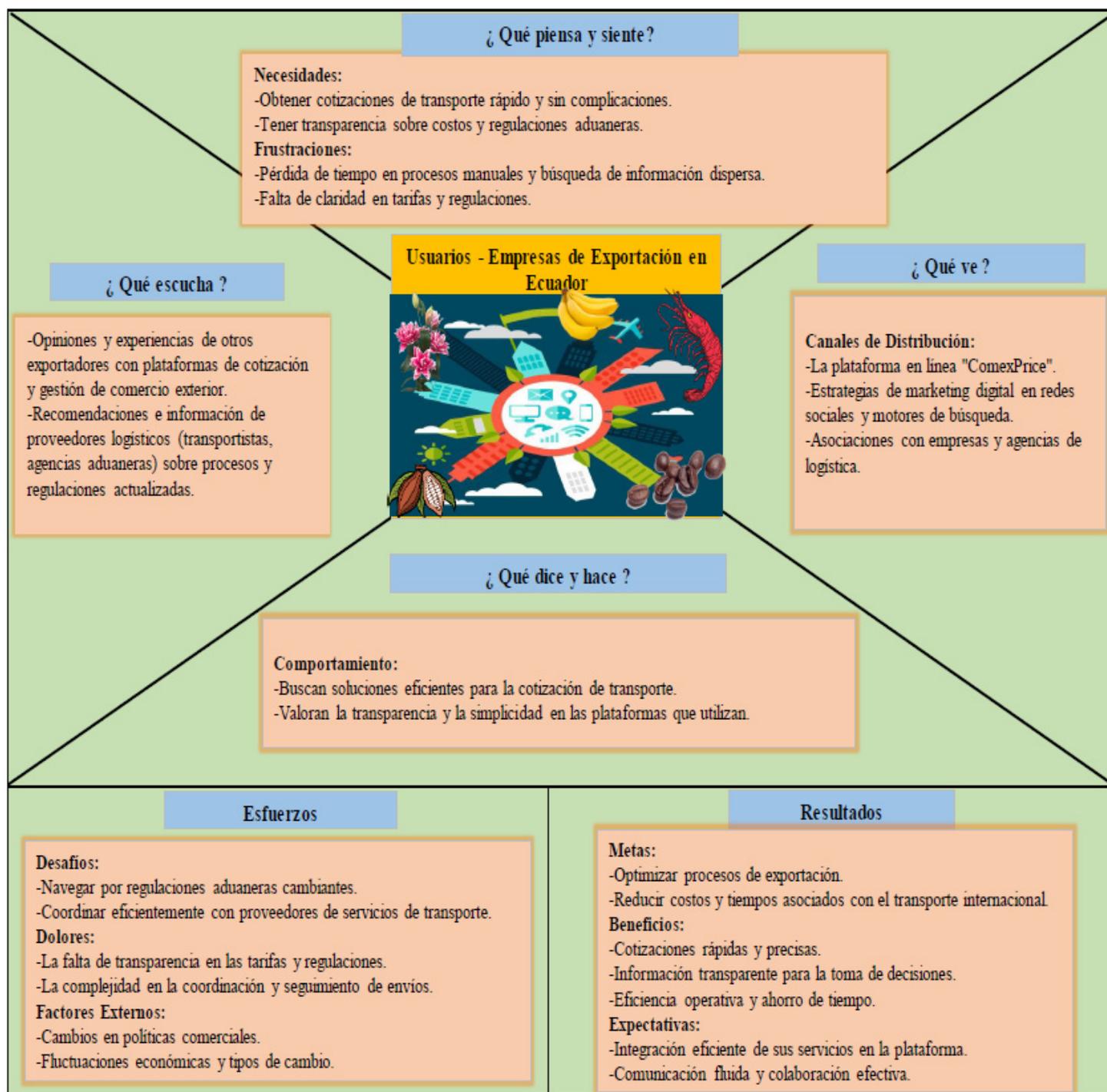
https://cincodias.elpais.com/cincodias/2016/02/09/empresas/1455038104_663848.html

- Eintrade. (2022). *Blog de Eintrade - Comercio Internacional*. Obtenido de [https://www.eintrade.eu/blog/blog-de-eintrade-1#{slug\(object\)}/post/#{slug\(post\)}](https://www.eintrade.eu/blog/blog-de-eintrade-1#{slug(object)}/post/#{slug(post)})
- iContainers. (2023). *iContainers BLOG*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/blog/>
- Reyes, G., Luján, G., Ronald, R., & Rojas, C. (2022). Cultura ambiental ciudadana como predictor del desarrollo sostenible. *PODIUM*(41), 57-70.
doi:<https://doi.org/10.31095/podium.2022.41.4>
- SRI. (2023). *Catastro de exportadores habituales de bienes para efectos de retenciones de IVA de conformidad a lo señalado en la resolución No. NAC-DGERCGC20-00000061 aplicable para el periodo fiscal 2023*. Servicio de Rentas Internas. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/intersri/catastros>

10. Anexos

Anexo 1

Mapa de Empatía ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Anexo 2

Diagrama de Ishikawa ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Anexo 3

Solution Fit Canvas - ComexPrice

PROBLEM - SOLUTION FIT CANVAS - COMEXPRICE		
1. CUSTOMER SEGMENT (S)	6. CUSTOMER LIMITATIONS	5. AVAILABLE SOLUTIONS
<p>★ Nuestro segmentación de cliente es:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras en Ecuador. -Grandes Empresas Exportadoras -Personas Naturales 	<p>★ -Carecen de equipos logísticos robustos.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Alta necesidad y motivación para adoptar soluciones que automaticen y agilicen labores relacionadas con transporte de carga y aduanas. 	<p>★ -Procesos manuales y repetitivos de solicitud de cotizaciones via llamadas telefónicas, correos electrónicos y documentos físicos.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Uso de planillas de Excel y formatos estáticos para intentar gestionar y comparar cotizaciones de diferentes proveedores.
2. PROBLEMS/ PAINS	9. PROBLEM ROOT / CAUSE	7. BEHAVIOR
<p>★ -Retrasos y demoras en la obtención de cotizaciones de fletes competitivas.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Procedimientos manuales ineficientes y propensos a errores. -Complejidad en la coordinación logística con múltiples actores (transportistas, agentes aduaneros, etc). -Falta de transparencia y trazabilidad en las tarifas y procesos. 	<p>★ -Ausencia de una solución tecnológica para integrar y automatizar los procesos de cotización y gestión de transporte internacional de carga en un solo lugar.</p>	<p>★ -Recurren con frecuencia a procesos manuales dispendiosos para la cotización y coordinación de fletes internacionales.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Al no tener claro el proceso, a menudo envían correos a diferentes contactos o hacen múltiples llamadas a varios proveedores antes de recibir retroalimentación.
3. TRIGGERS TO ACT	10. YOUR SOLUTION	8. CHANNELS OF BEHAVIOR
<p>★ -Acceder rápidamente a tarifas competitivas con diversos proveedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Reducir tiempos de respuesta en la solicitud de cotizaciones. -Optimizar la toma de decisiones informada sobre proveedores logísticos. -Agilizar y simplificar la coordinación de transporte y aduanas para sus exportaciones. 	<p>★ Aplicación web "ComexPrice" que integra en una plataforma centralizada:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Opciones logísticas disponibles. -Información actualizada de tarifas y rutas. -Regulaciones aduaneras aplicables. -Documentación estandarizada requerida para los trámites ante autoridades. -Seguimiento en tiempo real de estatus de cada envío. -Automatización y eficiencia en procesos de cotización y gestión de servicios asociados al transporte internacional en 	<p>★ Channels of Behavior:</p> <p>Llamadas Telefónicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -A ejecutivos de ventas de las empresas de transporte para solicitar verbalmente cotizaciones de fletes. -A contactos conocidos en agencias aduaneras para coordinar procesos de exportación. <p>Correos Electrónicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Envío masivo de solicitudes de cotización a bases de datos de contactos de proveedores logísticos. -Coordinaciones logísticas y documentos anexos con agencias aduaneras. <p>Reuniones Presenciales:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Citas periódicas para negociaciones anuales con empresas de transporte.
3. EMOTIONS		
<p>★ -Frustración por procesos lentos, manuales y repetitivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Incertidumbre sobre tarifas reales y transparentes. -Confusión ante la complejidad de la coordinación logística actual. -Estrés por cumplir con demanda creciente de operaciones de exportación. 		

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 4*Monetización ComexPrice*

Características / Plan	Freemium (No Registrados)	Freemium (Registrados)	Premium Mensual	Premium Annual
Navegación en página web	✓	✓	✓	✓
Acceso a la plataforma	✓	✓	✓	✓
Usuario	✗	✓ Limitado	✓ 1 Usuario no multiuso	✓ 2 Usuarios
Cotizaciones básicas	✓ (Sin nombre del proveedor y tiempos de tránsito) Valores sin descuentos	✓ Hasta 3 cotizaciones	✓ 15 Cotizaciones + Detalle de embarcadores y proveedores	✓ Cotizaciones ilimitadas Detalle de embarcadores y proveedores
Asesoramiento básico	✗	✓ Pregunta frecuentes	✓	✓
Tarifas de transacción	✗	✗	Descuentos ComexPrice	Descuentos ComexPrice
Garantía de cupo y embarque	✗	Depende de disponibilidad no prioritaria	✓	✓
Seguimiento en tiempo real	✗	✗	✓	✓
Servicio adicional	✗	✗	Limitado	✓
Soporte técnico básico	✗	✓	Prioritario	Prioritario
Acceso a funcionalidades avanzadas	✗	✗	✓	✓
Acceso a ComexData	✗	Solo Dashboard	Hasta 3 meses, 8 descargas al mes	Hasta 12 meses ilimitadas
Publicidad en la plataforma	Sí	Sí	No	No
Costo Mensual/Annual	Gratis	Gratis	Suscripción Mensual USD 15 + IVA	Suscripción Mensual USD 180 + IVA
Desafiliación	✗	✗	Antes de la renovación mensual	Antes de la renovación anual
Usuario adicional	✗	✗	USD 18 + IVA	USD 8 + IVA

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 5

Lean Model Canvas - ComexPrice

LEAN BUSINESS MODEL CANVAS - COMEXPRICE				
8. SOCIOS CLAVE	7. ACTIVIDADES CLAVE	2. PROPUESTA DE VALOR	4. RELACIÓN CON CLIENTES	1. SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>✗ Empresas de Transporte Internacional: Colaboración para la integración de datos y tarifas.</p> <p>Agencias Aduaneras y Logísticas: Colaboración para la transmisión eficiente de información aduanera.</p> <p>Asociaciones Comerciales: Colaboración para la promoción y adopción de la plataforma.</p>	<p>✗ Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma: Actualizaciones regulares y mejoras continuas.</p> <p>Colaboración y Negociaciones: Establecer y mantener relaciones con empresas de transporte y agencias aduaneras.</p>	<p>✗ Cotización Rápida y Precisa: Plataforma para obtener cotizaciones instantáneas de servicios de transporte internacional.</p> <p>Transparencia y Seguridad: Información clara sobre tarifas, rutas y regulaciones aduaneras para tomar decisiones informadas.</p> <p>Simplicidad y Eficiencia: Proceso simplificado para mejorar la eficiencia en la planificación de envíos.</p>	<p>✗ Soporte y Asesoramiento: Soporte en línea para usuarios y atención al cliente.</p> <p>Feedback y Mejoras Continuas: Mecanismos para recopilar comentarios de los usuarios y realizar mejoras constantes.</p>	<p>✗ - PYMES - Exportadores en Ecuador - Grandes empresas - Personas Naturales</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>✗ Recursos Clave: Desarrollo Tecnológico: Equipo de Desarrollo (Node.js, React.js, MongoDB).</p> <p>Datos y Colaboraciones: Asociaciones con empresas de transporte, agencias aduaneras y autoridades reguladoras.</p> <p>Equipo de Soporte: Personal para brindar soporte al usuario y asesoramiento.</p>		<p>3. CANALES DISTRIBUCIÓN</p> <p>✗ - Plataforma en Línea "ComexPrice" - Colaboración con Asociaciones Comerciales - Estrategias de Marketing Digital (Redes Sociales, SEO)</p>	
<p>9. ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>✗ Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma: Costos asociados con el equipo de desarrollo y la infraestructura tecnológica.</p> <p>Marketing y Promoción: Costos para estrategias de marketing digital y promoción.</p> <p>Operaciones Cotidianas: Costos relacionados con el soporte al cliente y la gestión operativa.</p>			<p>5. FLUJO DE INGRESOS</p> <p>✗ Modelo de Suscripción: Planes de suscripción mensual o anual para usuarios frecuentes.</p> <p>Tarifas por Transacción: Pequeñas tarifas por cada transacción de cotización realizada.</p>	

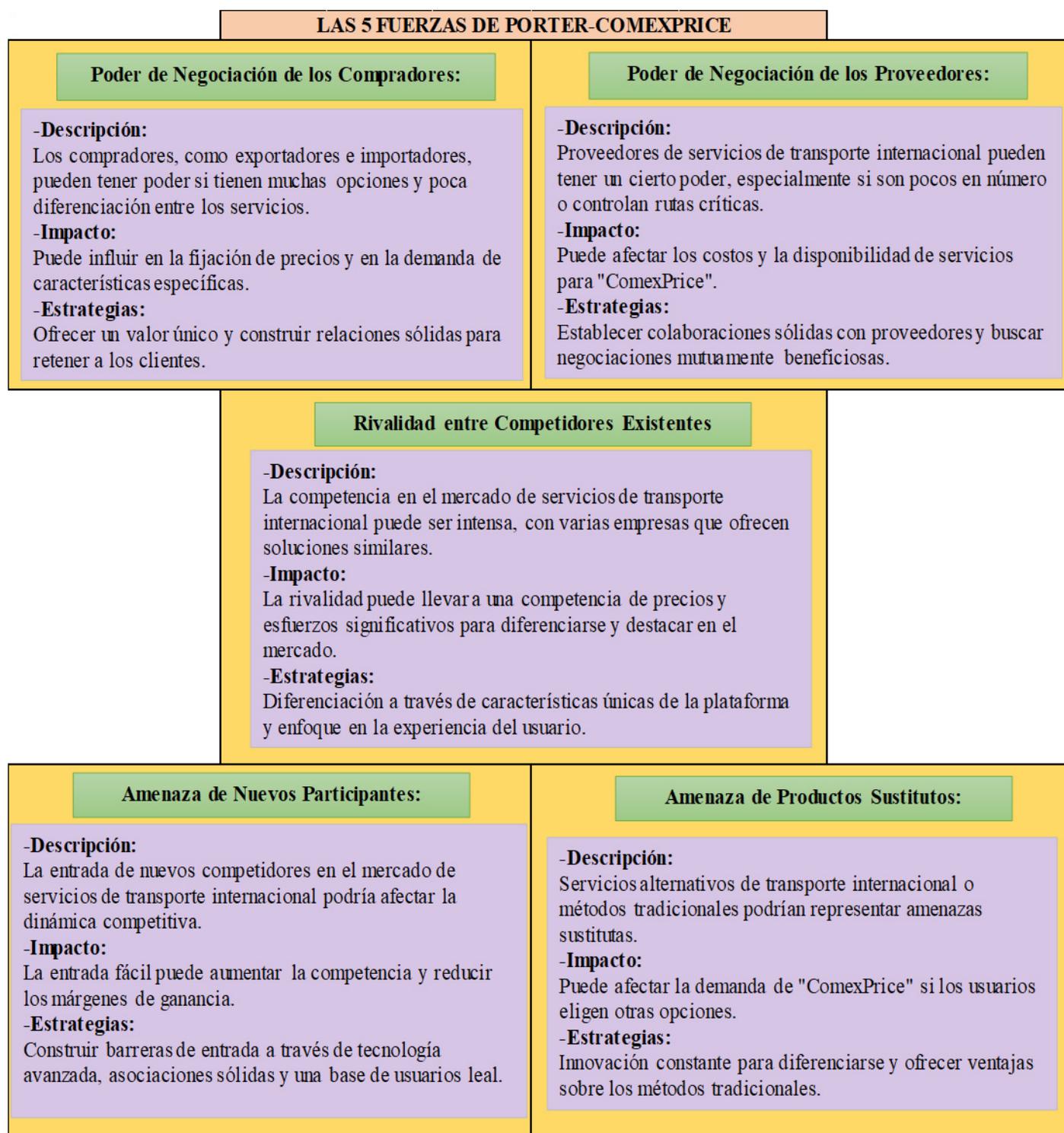
Nota. Fuente: Los autores

Anexo 6. PESTEL ComexPrice

P	E	S	T	E	L
FACTORES POLÍTICOS	FACTORES ECONÓMICOS	FACTORES SOCIALES	FACTORES TECNOLÓGICOS	FACTORES AMBIENTALES	FACTORES LEGALES
<p>-Regulaciones Aduaneras y Comerciales: Impacto: Las políticas comerciales y aduaneras pueden afectar la eficiencia y la efectividad de la plataforma "ComexPrice". Cambios en estas regulaciones podrían requerir adaptaciones rápidas.</p> <p>-Estabilidad Política: Impacto: La estabilidad política en Ecuador es crucial para el desarrollo y la operación sin contratiempos de la plataforma. Inestabilidades políticas pueden generar incertidumbre.</p>	<p>-Crecimiento Económico: Impacto: El crecimiento económico de Ecuador puede influir en la demanda de servicios de transporte internacional. Una economía en crecimiento puede aumentar la actividad comercial.</p> <p>-Tasas de Cambio: Impacto: Fluctuaciones en las tasas de cambio pueden afectar los costos asociados con el transporte internacional y la viabilidad económica de la plataforma.</p>	<p>-Cultura Empresarial: Impacto: La cultura empresarial en Ecuador puede afectar la aceptación de nuevas tecnologías. Comprender las preferencias y prácticas empresariales es esencial para el éxito.</p> <p>-Adopción de Tecnología: Impacto: La disposición de los usuarios a adoptar tecnologías en la gestión de transporte internacional puede influir en la adopción de "ComexPrice".</p>	<p>Innovación Tecnológica: Impacto: Avances tecnológicos pueden ofrecer oportunidades para mejorar la plataforma y proporcionar características más avanzadas. Estar al tanto de estas innovaciones es clave.</p> <p>Seguridad Tecnológica: Impacto: Dada la sensibilidad de los datos, la seguridad tecnológica es crítica. Amenazas cibernéticas podrían poner en peligro la confianza del usuario.</p>	<p>Sostenibilidad: Impacto: La creciente conciencia ambiental podría influir en la preferencia de servicios de transporte que priorizan la sostenibilidad. La plataforma podría beneficiarse de integrar opciones respetuosas con el medio ambiente.</p>	<p>Cumplimiento Normativo: Impacto: Cambios en las leyes y regulaciones relacionadas con el comercio internacional y la privacidad de datos pueden requerir ajustes en la plataforma para cumplir con las normativas.</p> <p>Protección de Datos: Impacto: La legislación sobre privacidad de datos debe ser cuidadosamente considerada para garantizar la confianza de los usuarios y cumplir con las leyes vigentes.</p>

Anexo 7

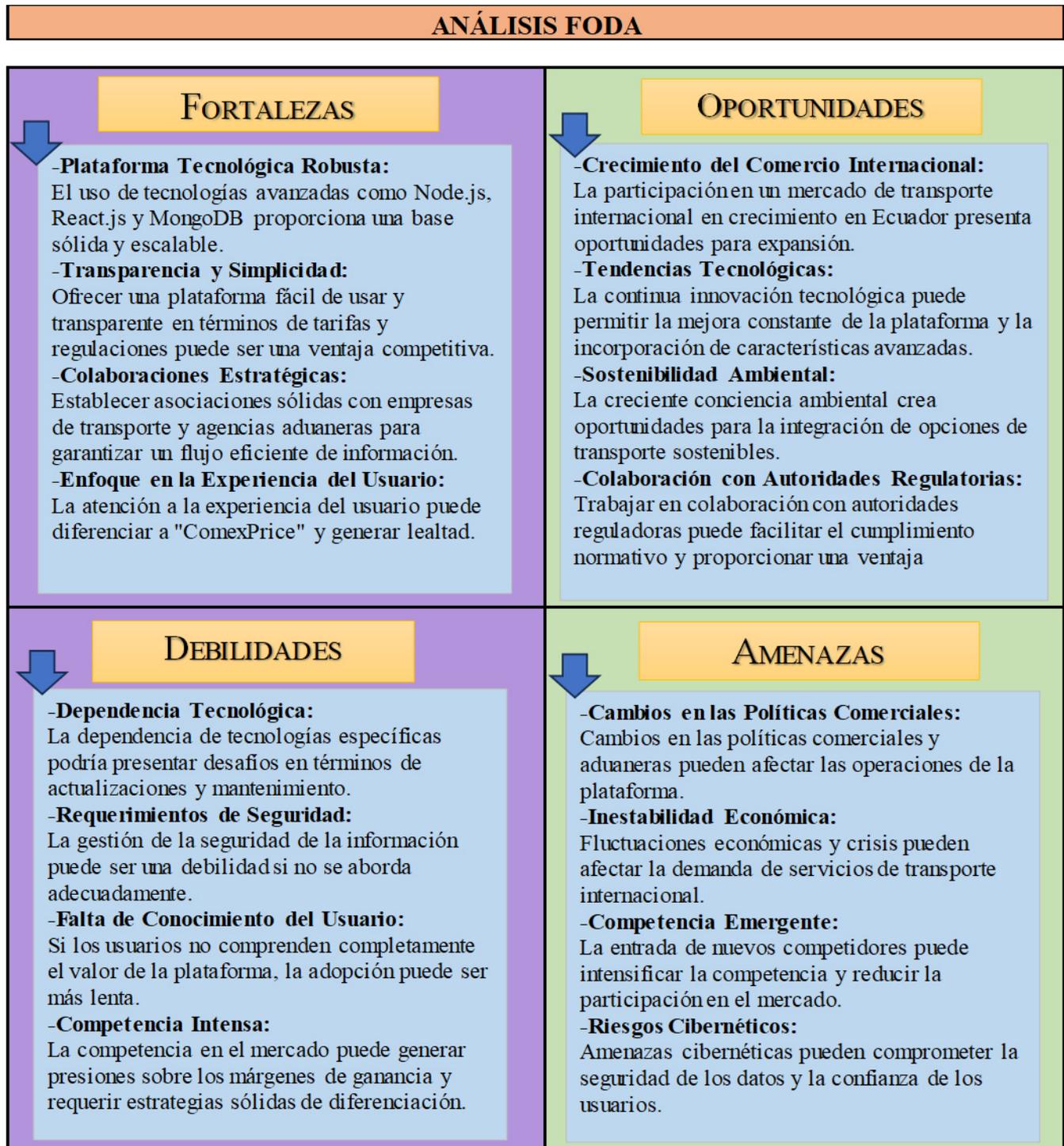
5 Fuerzas de Porter - ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Anexo 8

Análisis FODA - ComexPrice



Nota. Fuente: Los autores

Anexo 9*Modelo encuesta a empresas exportadoras*

Encuesta - ComexPrice

Cotizador de transporte internacional que concentra información de varios proveedores en una sola web

camilanoelia2001@gmail.com [Cambiar cuenta](#) 

 No compartido

* Indica que la pregunta es obligatoria

Seleccione Sexo *

Hombre

Mujer

Usted ha tenido la necesidad de cotizar servicios de transporte internacional? *

Si

No

Le gustaría que su proceso de cotización de fletes internacionales lo pueda realizar en un solo canal web y proporcione información de varios proveedores y servicios en un mismo canal? *

Si

No

En la actualidad, usted conoce si existe una aplicación en el mercado local, que le permita ^{*} cotizar en línea servicios (Courier, marítimo y terrestre) y de varios proveedores de servicio de transporte internacional en un mismo canal?

- Si
- No

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta durante su proceso de cotización de ^{*} trasportes internacionales.

- Tiempos de respuestas
- Disponibilidad de cupos
- Procesos largos

En una escala del 1 al 5, ¿cuán importante sería para usted optimizar los procesos en la ^{*} cotización y gestión de transporte internacional?

- | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| nada importante | <input type="radio"/> | muy importante |

En una escala del 1 al 5, ¿cuán importante sería para usted contar con una plataforma que ^{*} simplifique y agilice la cotización y gestión de transporte internacional?

- | | | | | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| nada importante | <input type="radio"/> | muy importante |

Con qué frecuencia realiza cotizaciones de transporte internacional en su negocio? *

Diariamente

Semanalmente

Mensualmente

¿Qué características específicas buscaría en una plataforma de cotización y gestión de transporte internacional ideal? *

Rapidez en la cotización

Transparencia en tarifas

Reduccion de procesos operativos

¿Que porcentaje de la cotización total de su embarque, estaría dispuesto a pagar, por el uso de una plataforma de cotización y gestión de transporte internacional ideal? *

Ingreses solo el número

Tu respuesta _____

[Enviar](#) [Borrar formulario](#)

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 10

Tabla de Amortización ComexPrice

Especificar valores	
Importe del préstamo	\$ 13.617,00
Tasa de interés anual	11,25%
Plazo del préstamo en años	3
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	1/1/2024
Pagos adicionales opcionales	

VALOR PRESTAMO		Resumen del préstamo	
CONT. SOLCA	\$ 68,09	Pago programado	\$ 447,42
MONTO A RECIBIR	\$ 13.548,92	Número de pagos programado	36
INTERES TOTAL	\$ 2.490,01	Número de pagos real	36
TOTAL PAGO	\$ 16.107,01	Total de pagos anticipados	\$ -
		Interés total	\$ 2.490,01

Nombre de entidad de crédito: BANCO DE PICHINCHA

Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	1/2/2024	\$ 13.617,00	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 319,76	\$ 127,66	\$ 13.297,24	\$ 127,66
2	1/3/2024	\$ 13.297,24	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 322,76	\$ 124,66	\$ 12.974,49	\$ 252,32
3	1/4/2024	\$ 12.974,49	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 325,78	\$ 121,64	\$ 12.648,71	\$ 373,96
4	1/5/2024	\$ 12.648,71	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 328,84	\$ 118,58	\$ 12.319,87	\$ 492,54
5	1/6/2024	\$ 12.319,87	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 331,92	\$ 115,50	\$ 11.987,95	\$ 608,04
6	1/7/2024	\$ 11.987,95	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 335,03	\$ 112,39	\$ 11.652,92	\$ 720,42
7	1/8/2024	\$ 11.652,92	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 338,17	\$ 109,25	\$ 11.314,75	\$ 829,67
8	1/9/2024	\$ 11.314,75	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 341,34	\$ 106,08	\$ 10.973,41	\$ 935,75
9	1/10/2024	\$ 10.973,41	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 344,54	\$ 102,88	\$ 10.628,87	\$ 1.038,62
10	1/11/2024	\$ 10.628,87	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 347,77	\$ 99,65	\$ 10.281,10	\$ 1.138,27
11	1/12/2024	\$ 10.281,10	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 351,03	\$ 96,39	\$ 9.930,07	\$ 1.234,65
12	1/1/2025	\$ 9.930,07	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 354,32	\$ 93,09	\$ 9.575,74	\$ 1.327,75
13	1/2/2025	\$ 9.575,74	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 357,64	\$ 89,77	\$ 9.218,10	\$ 1.417,52
14	1/3/2025	\$ 9.218,10	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 361,00	\$ 86,42	\$ 8.857,10	\$ 1.503,94
15	1/4/2025	\$ 8.857,10	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 364,38	\$ 83,04	\$ 8.492,72	\$ 1.586,97
16	1/5/2025	\$ 8.492,72	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 367,80	\$ 79,62	\$ 8.124,92	\$ 1.666,59
17	1/6/2025	\$ 8.124,92	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 371,25	\$ 76,17	\$ 7.753,68	\$ 1.742,77
18	1/7/2025	\$ 7.753,68	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 374,73	\$ 72,69	\$ 7.378,95	\$ 1.815,46
19	1/8/2025	\$ 7.378,95	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 378,24	\$ 69,18	\$ 7.000,71	\$ 1.884,63
20	1/9/2025	\$ 7.000,71	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 381,79	\$ 65,63	\$ 6.618,93	\$ 1.950,27
21	1/10/2025	\$ 6.618,93	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 385,36	\$ 62,05	\$ 6.233,56	\$ 2.012,32
22	1/11/2025	\$ 6.233,56	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 388,98	\$ 58,44	\$ 5.844,58	\$ 2.070,76
23	1/12/2025	\$ 5.844,58	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 392,62	\$ 54,79	\$ 5.451,96	\$ 2.125,55
24	1/1/2026	\$ 5.451,96	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 396,30	\$ 51,11	\$ 5.055,66	\$ 2.176,66
25	1/2/2026	\$ 5.055,66	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 400,02	\$ 47,40	\$ 4.655,64	\$ 2.224,06
26	1/3/2026	\$ 4.655,64	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 403,77	\$ 43,65	\$ 4.251,86	\$ 2.267,71
27	1/4/2026	\$ 4.251,86	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 407,56	\$ 39,86	\$ 3.844,31	\$ 2.307,57
28	1/5/2026	\$ 3.844,31	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 411,38	\$ 36,04	\$ 3.432,93	\$ 2.343,61
29	1/6/2026	\$ 3.432,93	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 415,23	\$ 32,18	\$ 3.017,70	\$ 2.375,79
30	1/7/2026	\$ 3.017,70	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 419,13	\$ 28,29	\$ 2.598,57	\$ 2.404,08
31	1/8/2026	\$ 2.598,57	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 423,06	\$ 24,36	\$ 2.175,52	\$ 2.428,44
32	1/9/2026	\$ 2.175,52	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 427,02	\$ 20,40	\$ 1.748,50	\$ 2.448,84
33	1/10/2026	\$ 1.748,50	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 431,02	\$ 16,39	\$ 1.317,47	\$ 2.465,23
34	1/11/2026	\$ 1.317,47	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 435,07	\$ 12,35	\$ 882,41	\$ 2.477,58
35	1/12/2026	\$ 882,41	\$ 447,42	\$ -	\$ 447,42	\$ 439,14	\$ 8,27	\$ 443,26	\$ 2.485,86
36	1/1/2027	\$ 443,26	\$ 447,42	\$ -	\$ 443,26	\$ 439,11	\$ 4,16	\$ -	\$ 2.490,01

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 11

Plataforma Web ComexPrice

← → ↻ comexprice.godaddysites.com

Con tecnología de Páginas web + Marketing de GoDaddy. Crea tu sitio web gratis ahora. [Pruébalo gratis](#)

INICIO NOSOTROS COMUNIDAD **ComexPrice** SERVICIOS INGRESAR MI PERFIL

Objetivos

Nuestro principal objetivo en ComexPrice es facilitar el comercio internacional al ofrecer una plataforma innovadora que simplifica la cotización y gestión de envíos. Nos esforzamos por proporcionar a nuestros usuarios una experiencia eficiente, transparente y rentable en cada paso del proceso de transporte internacional

¿Quiénes son nuestros Clientes?

Nuestro servicio está dirigido a empresas y particulares que buscan simplificar y optimizar sus operaciones de transporte internacional. Desde pequeñas empresas hasta grandes corporaciones, en ComexPrice atendemos a todos aquellos que desean ahorrar tiempo y costos en sus envíos internacionales, ofreciéndoles una solución fácil, rápida y transparente para gestionar sus envíos

Suscribirse

Link: <https://comexprice.godaddysites.com/>

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 12

Pitch ComexPrice

Primero se desplazan varias ideas previamente estudiadas:
IDEA #1 Revolucionando el Comercio Internacional: ComexPrice transforma el comercio internacional al ofrecer cotizaciones en minutos, simplificando procesos y generando ingresos mediante suscripciones y tarifas por transacción. Una revolución eficiente y rentable.
IDEA #2 Eficiencia Global: ComexPrice ofrece eficiencia global en el comercio internacional, agilizando desde cotizaciones hasta gestión aduanera, conectando empresas con socios globales eficientemente.
IDEA # 3 Control Total del Comercio: ComexPrice ofrece un control total en el comercio internacional, desde cotización hasta entrega. Su plataforma integra todas las etapas, brindando visibilidad en tiempo real y simplificando decisiones clave. Toma el control con eficiencia.
IDEA # 4 Conexiones Sin Fronteras: Conecta tu negocio al mundo con ComexPrice. Herramientas intuitivas, seguimiento eficiente y cumplimiento aduanero sin complicaciones. Desbloquea oportunidades globales con facilidad.
IDEA # 5 Potencia Tu Comercio Global: ComexPrice potencia tu presencia global facilitando cotizaciones, gestión logística y cumplimiento aduanero, permitiéndote enfocarte en tus fortalezas. Eleva tu comercio global.

Ponderación Selección de Idea:

1. Nada deseado
2. Poco deseado
3. Algo deseado
4. Deseado
5. El más deseado

IDEAS	1: Creatividad	2: Storytelling (Innovación)	3: Enfoque Emocional	4: Claridad	5: Credibilidad y Confianza (Persuasión)	TOTAL
Revolucionando el Comercio Internacional	5	4	3	4	4	20
Eficiencia Global	3	2	2	3	2	12
Optimización Total del Comercio	2	1	1	2	1	7
Conexiones Sin Fronteras	4	4	3	4	3	18
Potencia Tu Comercio Global	4	3	2	3	2	14

Idea seleccionada: Pitch - Revolucionando el comercio internacional**Presentación:**

¿Imaginas poder obtener cotizaciones de transporte internacional en minutos en lugar de días, y reducir drásticamente los procesos tediosos? Eso es exactamente lo que estamos logrando con "ComexPrice".

Problema:

"En el comercio internacional, obtener una simple cotización puede llevar días, y los procesos son tan complejos que a menudo parecen un rompecabezas sin solución. Pero ¿por qué deberíamos aceptar perder tiempo valioso cuando podemos transformar completamente este panorama?"

Solución:

"Presentamos "ComexPrice", la solución que revoluciona el juego. Con nuestra plataforma, olvídate de esperar. Obtén cotizaciones en minutos, no en días. Hemos eliminado la complejidad con el fin de que enfoques tu atención en lo esencial: hacer crecer tu negocio."

¿Diferenciador, porque debe existir ComexPrice?:

"Imagina reducir el tiempo que lleva obtener una cotización del 100% al 10%. Sí, lo escuchaste bien. Con "ComexPrice", estamos optimizando el proceso de cotización en un 90%. De días a minutos. Es un cambio de juego para quienes buscan eficiencia y velocidad en el comercio internacional."

¿Por qué somos diferentes?:

"Además, estamos desafiando la noción de que los procesos en el comercio internacional deben ser complicados. Hemos reducido drásticamente los procedimientos, simplificando cada paso. ¿Por qué perder tiempo en la burocracia cuando podemos hacer las cosas más fácil y eficientemente?"

¿Cómo generaremos Ingresos?:

Ahora, hablemos de cómo "ComexPrice" no solo revoluciona la eficiencia en el comercio internacional, sino también cómo convertimos esa eficiencia en ingresos sustanciales. Nuestra estrategia de monetización es tan inteligente como nuestra plataforma.

Retorno:

"Entonces, ¿por qué invertir en "ComexPrice"? Porque estamos ofreciendo más que una herramienta; estamos presentando una oportunidad de inversión con retorno asegurado del 15% por cada transacción confirmada, más los modelos de suscripción. Al unirse a nosotros, están respaldando no solo una solución, sino un esquema empresarial escalable y perdurable a través del tiempo."

Cierre:

En resumen, "ComexPrice" no solo está cambiando la forma en que cotizamos y gestionamos envíos internacionales; estamos redefiniendo el tiempo y los procesos en el comercio global. [¿Quién está listo para ser parte de esta revolución?](#) Estamos listos para cambiar el juego, y los invitamos a unirse a nosotros en este emocionante viaje."

Anexo 13*Video Promocional ComexPrice*

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=578nbbbbR7Q>

Nota. Fuente: Los autores

Anexo 14

Marketing - Generación de Contenidos

	Tema principal	Subtemas	Formato de contenido
A T R A C C I Ó N	1. ¿Envía mercancías a todo el mundo?	1.1 ¿Busca una forma rápida, sencilla y fiable de obtener presupuestos de transporte internacional?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		1.2 ¿Necesita servicios de transporte internacional?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		1.3 ¿Quieres cotizar tus envíos en línea?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
	2. ¿Está cansado de perder horas buscando las mejores tarifas de transporte internacional?	2.1 ¿Se siente abrumado por la cantidad de proveedores diferentes y no sabe por dónde empezar?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		2.2 ¿Le resulta difícil conseguir presupuestos competitivos?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		2.3 ¿Cuántos clientes pierdes por no dar una tarifa a tiempo?	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels

	Tema principal	Subtemas	Formato de contenido
C O N V E R S I Ó N	1. Presentamos nuestra nueva herramienta, la solución perfecta para obtener presupuestos instantáneos y precisos sobre servicios de transporte internacional	1.1 Puedes cotizar servicios de exportación e importación	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		1.2 Todo el proceso logístico en un solo canal	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		1.3 Con nuestra herramienta, podrá ahorrar tiempo y dinero al tiempo que se asegure de que sus mercancías se entregan de forma segura y puntual	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
	2. Presentamos una herramienta todo en uno que le permite comparar y cotizar servicios de transporte internacional de forma rápida y sencilla	2.1 Tu cotización en 5 minutos	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		2.2 Nuestro servicio le ayuda a ahorrar tiempo y dinero ofreciéndoles presupuestos competitivos de múltiples proveedores en un solo lugar	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels
		2.3 Carga, aérea, marítima, terrestre y Multimodal	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels

E D U C A C I Ó N	Tema principal	Subtemas	Formato de contenido
	1. Nuestra herramienta ofrece un nivel incomparable de comodidad y seguridad. Con sólo unos clics, puede obtener presupuestos de múltiples servicios de transporte y compararlos entre sí	1.1 También puede hacer un seguimiento de sus envíos en tiempo real, para saber en todo momento dónde se encuentra su mercancía.	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
		1.2 Con nuestra herramienta, puede comparar rápidamente los presupuestos de varios proveedores y tomar la mejor decisión para su empresa.	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
	2. Se acabaron las búsquedas en páginas web y las llamadas telefónicas. Con nuestra herramienta, puede ver y comparar presupuestos en una interfaz sencilla y fácil de usar	2.1 Le ayudamos a tomar decisiones informadas de forma rápida y sencilla	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
2.2 Obtendrá mejores tarifas, tiempos de tránsito más cortos y plazos de entrega más confiables		» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos	

F I D E L I Z A C I Ó N	Tema principal	Subtemas	Formato de contenido
	1. : Deje de perder tiempo buscando los mejores servicios de transporte internacional	1.1 Obtenga presupuestos más rápidos y precisos con nuestra nueva herramienta	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
		1.2 Empiece hoy mismo a realizar sus envíos de forma más inteligente.	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
	2. Regístrese ahora y acceda a las mejores tarifas en servicios de transporte internacional	2.1 : Eliminar las molestias de los servicios de transporte internacional y empezar a obtener presupuestos hoy mismo	» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos
2.2 Regístrese ahora y acceda a nuestra herramienta en línea.		» Post, Redes, Media, Fotos, Reels, Videos	

Publicación (Ejemplo)

Se eligió la Red LinkedIn, ya que el público objetivo, son empresas y profesionales que brindan el servicio de logística internacional.

Ejemplo:

¿Necesitas enviar tus mercancías alrededor del mundo, pero no quieres pasar horas investigando cotizaciones? Te presentamos una revolucionaria herramienta digital que te permite cotizar servicios de carga y transporte en todo el mundo, ¡con optimización de tiempo y recursos bajo un mismo canal! Ahórrase tiempo, energía y dinero obteniendo cotizaciones precisas de forma rápida y eficiente, todo en una sola plataforma. ¿A qué está esperando? ¡Compruébelo ahora!

QUIERES COTIZAR ENVÍOS AL EXTERIOR

**NUESTRA HERRAMIENTA
CAMBIA LAS REGLAS DEL
JUEGO**

AHORRE TIEMPO Y
RECURSOS

TODO EN UN MISMO LUGAR
info@comexprice.com

The advertisement features a blue background with a faint image of a laptop and hands typing. The text is arranged in a clear hierarchy, starting with a question, followed by a bold statement, a benefit, and finally the contact information.