

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR



Facultad de Ciencias Administrativas

TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Plan de Negocios para la implementación y desarrollo comercial de una empresa dedicada a la
transportación de carga pesada y liviana entre las provincias del Guayas, El Oro y Manabí.

Vilma Maritza Pin Pin

Guayaquil – Ecuador

Director: Ing. Jhonny Michael Chong-Qui Salazar

2013

CERTIFICACIÓN

Yo, Vilma Maritza Pin Pin declaro que soy la autora exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.



Vilma Maritza Pin Pin
CI: 0923222723

Yo, Ing. Jhonny Michael Chong-Qui Salazar declaro que, en lo que yo personalmente conozco, a la Srta. Vilma Maritza Pin Pin, es la autora exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Ing. Jhonny Michael Chong-Qui Salazar
Director

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios, por todas las bendiciones que manifiesta en mi vida, a mi papá Daniel, mi mamá Andrea, mi hermana Alexandra, mi sobrino Samuel, a Bingo y Fidel, sin ellos esto no pudo haber sido posible, a mis líderes espirituales que han confiado en mí y me han apoyado.

Gracias a todos quienes han hecho más fácil la lucha y poder llegar a cumplir esta meta profesional.

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este trabajo de grado, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual del trabajo de Grado corresponde a la “Universidad Internacional del Ecuador”



Vilma Maritza Pin Pin

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

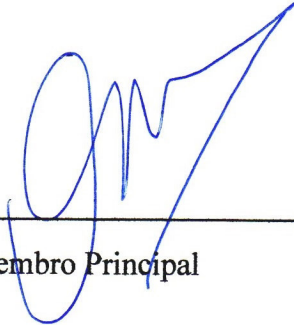
En la ciudad de Guayaquil, a los 29 días del mes Octubre de 2013, se suscribe la siguiente acta de Defensa de Grado, Vilma Maritza Pin Pin, de la carrera de Negocios Internacionales, siendo las principales autoridades: el Ec. Marcelo Fernández Sánchez, Rector de universidad Internacional del Ecuador, Ing. Xavier Fernández Orrantía, Vicerrector de la Universidad Internacional del Ecuador y el Ab. Aldo Maino Isaías, Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil.

Para lo cual doy fe.


Ab. Aldo Maino Isaías
Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil



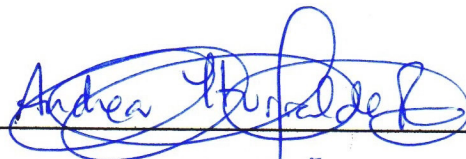
MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO



Miembro Principal

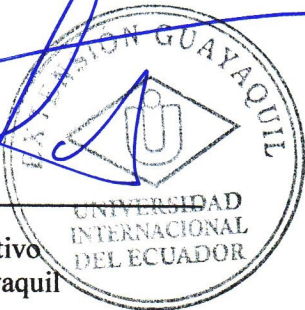
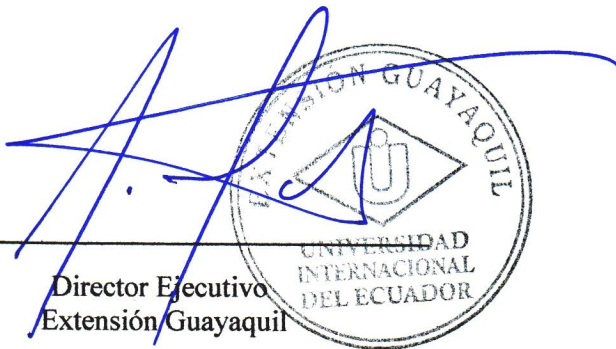


Miembro Principal

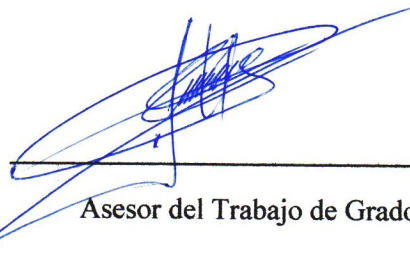


Miembro Principal

Damos fe de la elaboración de este Trabajo de Grado, que fue presentado en la fecha: 29 de Octubre 2013



Director Ejecutivo
Extensión Guayaquil



Asesor del Trabajo de Grado

DEDICATORIA

Dedico este logro Dios y a mis padres.

INDICE GENERAL

INDICE GENERAL	ix
INDICE TABLAS	xv
INDICE GRÁFICOS	xviii
CAPÍTULO I	1
ANTECEDENTES DEL PROYECTO.....	1
1.1 Título del Proyecto.....	1
1.2 Planteamiento del Problema.....	1
1.3 Formulación del Problema.....	4
1.4 Sistematización del Problema	4
1.5 Objetivos	5
1.5.1 Objetivo General.....	5
1.5.2 Objetivos Específicos.....	5
1.5 Justificación	7
1.6 Delimitación.....	8
1.7 Metodología a utilizar	9
1.8.1 Fuentes de Información.....	10
1.9 Impacto Social	11
CAPÍTULO II.....	13
MARCO REFERENCIAL.....	13
2.1 Marco Teórico.....	13
2.1.1 Antecedentes y Generalidades del Sector Transporte de Carga.....	13
2.1.2 El Servicio de Transportación de Carga en el Ecuador.....	14
2.1.3 Clasificación de los Vehículos Pesados	15
2.1.4 Especificaciones mínimas para el transporte de Carga Pesada	17
2.1.4.1 Especificaciones para Carga Pesada	17
2.1.4.2 Diseño Exterior	18
2.1.4.3 Carrocería.....	18
2.1.5 Variables que inciden en la Selección del Transporte.....	19
2.1.5.1 Precio	20
2.1.5.2 Tiempo de tránsito y variabilidad	20
2.1.5.3 Pérdidas o Daños.....	20

2.1.5.4	Logística.....	21
2.1.6	Pesos y Dimensiones.....	22
	24
2.1.2	Marco Conceptual	24
CAPÍTULO III.....		27
ANÁLISIS DEL ENTORNO MACRO Y MICRO AMBIENTAL		27
3.1	Análisis Externo – Macroambiente.....	27
3.1.1	Ambiente Económico.....	27
3.1.1.1	Venta en el Sector Vehículos	27
3.1.1.2	Crecimiento de la Economía	28
3.1.1.3	PIB	29
3.1.1.4	Inversión Pública.....	30
3.1.1.5	Inflación	30
3.1.1.6	Índice de Precios al Consumidor	31
3.1.1.7	Remesas	31
3.1.2	Ambiente Político	32
3.1.2.1	Estabilidad Política	32
3.1.2.2	Leyes	32
3.1.2.3	Instituciones del Gobierno	32
3.1.2.4	Participación Ciudadana	33
3.1.3	Ambiente Social - Cultural	33
3.1.3.1	La Educación.....	33
3.1.3.2	La Migración.....	34
3.1.3.3	Pobreza.....	34
3.1.3.4	Desempleo.....	35
3.1.3.5	Seguridad Social	35
3.1.4	Ambiente Tecnológico.....	36
3.1.4.1	Analfabetismo Digital	36
3.1.4.2	Uso de la Computadora y el Internet.....	36
3.1.4.3	Innovaciones Tecnológicas en la Educación.....	36
3.1.4.4	Tecnología en Maquinaria y Vehículos	36
3.1.4.5	Ensambladoras de Camiones de Carga	37

3.1.5	Cadena de Impacto del POAM	38
3.1.6	Análisis del POAM	40
3.2	Análisis Interno - Microambiente	41
3.2.1	Proveedores.....	41
3.2.2	Clientes	41
3.2.3	Competencia	41
3.2.4	Matriz de Involucrados	42
3.3	Cadena de Impacto / Perfil de la Capacidad Interna.....	43
3.3.1	Perfil de la Capacidad Interna (Fortalezas y Debilidades).....	45
3.3	Matriz FODA	46
CAPÍTULO IV.....		47
ANÁLISIS JURÍDICO - ORGANIZACIONAL.....		47
4.1	Aspectos Legales	47
4.1.1	Pasos para la Constitución de una Compañía	47
4.1.2	Registro Mercantil.....	48
4.2	Aspectos Tributarios	49
4.2.1	Registro Único de Contribuyentes	49
4.2.2	Permiso de Funcionamiento de Bomberos.....	50
4.2.3	Permiso de Funcionamiento Municipal	51
4.3	Afiliación Cámara de Comercio	52
4.4	De Transporte y la Función Operativa de la Empresa	53
4.4.1	Requisitos para la Constitución Jurídica a presentar en la DNT.....	54
4.4.2	Certificado de Operación Regular.....	56
4.4.3	Normas Técnicas para el Transporte de Materiales Peligrosos.....	58
4.4.3.1	Procedimientos de Seguridad para el Personal	60
4.5	Análisis Organizacional	61
4.5.1	Organigrama Estructural	61
4.5.2	Organigrama de Posición Gerencial y de Personal	62
4.5.3	Funciones y Perfiles Organizacionales	63
4.5.4	Principios y Valores	72
4.5.4.1	Principios Organizacionales.....	72
4.5.4.2	Valores	73

CAPÍTULO V.....	74
INVESTIGACIÓN COMERCIAL.....	74
5.1 Antecedentes de la Investigación Comercial.....	74
5.2 Objetivos de la Investigación.....	74
5.2.1 Objetivo General.....	74
5.2.2 Objetivos Específicos.....	75
5.3 Tipo de Investigación.....	75
5.4 Instrumento de la Investigación.....	75
5.4.1 Encuestas.....	75
5.5 Unidades de Análisis.....	76
5.5.1 Personas Naturales.....	76
5.5.2 Personas Jurídicas.....	76
5.6 Población.....	77
5.6.1 Muestra Unidad de Análisis 1.....	77
5.6.2 Muestra Unidad de Análisis 2.....	78
5.7 Resultados de la Investigación.....	79
5.7.1 Variables Demográficas.....	79
5.7.2 Conclusiones de la Investigación.....	97
CAPÍTULO VI.....	99
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	99
6.1 Visión y Misión.....	99
6.1.1 Visión.....	99
6.1.2 Misión.....	99
6.2 Objetivos de la Planeación.....	100
6.2.1 General.....	100
6.2.2 Específicos.....	100
6.2.3 Objetivos Estratégicos.....	101
6.2.3 Objetivos de Comercialización.....	101
6.2.3.1 Objetivos a corto Plazo (Inicio de Operación al 1er Año de Servicio).....	101
6.2.3.2 Objetivos a mediano Plazo (Desde el 2do al 3er año de Operación).....	102
6.2.3.3 Objetivos a largo Plazo (Desde 4to a 5to año).....	102
6.3 Selección de Estrategias.....	102

6.4	Evaluación del Segmento de Mercado.....	103
6.4.1	Gráfico Evaluación del Mercado de Carga y Transporte.....	105
6.4.1.1	Interpretación.....	105
6.5	Política Direccional de la Empresa.....	106
6.6	Matriz de Desarrollo Producto – Mercado.....	107
6.7	Ciclo de Vida del Producto – Servicio.....	108
6.8	Matriz de Involucrados.....	109
6.9	Factores Claves de Éxito.....	110
6.10	El Perfil del Consumidor o Segmento de Mercado.....	111
6.10	FODA Estratégico.....	113
CAPÍTULO VII.....		114
PROPUESTA – PLAN DE MARKETING.....		114
7.1	Objetivos.....	114
7.1.1	General.....	114
7.1.2	Específicos.....	114
7.2	Posicionamiento.....	115
7.2.1	Estrategia de Posicionamiento.....	115
7.3	Producto y Servicio.....	115
7.3.1	Producto.....	115
7.3.1	Características del Vehículo.....	116
7.3.2	Logo de la Empresa.....	117
7.3.3	Slogan a utilizar.....	117
7.3.2	Servicio.....	118
7.3.3	Estrategia de Servicio.....	120
7.4	Costo.....	121
7.4.1	Estrategia de Costos.....	121
7.5	Distribución.....	123
7.5.1	Estrategia de Comunicación con el Canal.....	123
7.5.2	Rutas de Transportación.....	124
7.6	Comunicación.....	126
	más persuasivo para incentivar la adquisición y uso del servicio.....	126
7.6.1	Estrategias de Comunicación.....	126

7.6.2	Aplicación de las Estrategias de Comunicación	127
7.7	Presupuesto de Marketing	128
7.7.1	Costos Iniciales de la Inversión	128
7.7.2	Medios Tradicionales	128
7.7.3	Presupuesto Medios No Tradicionales	129
7.7.4	Detalle de la Inversión	129
CAPÍTULO VIII		130
PLAN FINANCIERO		130
8.1	Inversión Fija del Proyecto	130
8.2	Depreciación del Activo Fijo	131
8.3	Inversión en Intangibles	132
8.4	Amortización de la Inversión en Intangibles	132
8.5	Inversión Capital de Trabajo	134
8.6	Resumen de la Inversión	135
8.7	Clasificación de Costos Primer Año	136
8.8	Proyección de Ingresos	136
8.9	Flujo del Proyecto	136
8.10	Retorno sobre la Inversión (Pay Back)	137
8.11	Amortización	139
RECOMENDACIONES		141
Anexos		144
Anexo 1		145
Anexo 2		151
Anexo 3		159
Anexo 4		160
Anexo 5		162
Anexo 6		165
Bibliografía		167
Formulario de registro bibliografico de tesis		169

INDICE TABLAS

Tabla 1 - PESOS Y DIMENSIONES CAMIONES DE CARGA	22
Tabla 2 - DIMENSIONES ESPECIALES PARA TRANSPORTE DE CARGA	24
Tabla 3 - CADENA DE IMPACTO DEL POAM	38
Tabla 4 - POAM.....	40
Tabla 5 – MATRIZ DE INVOLUCRADOS	42
Tabla 6 - CADENA DE IMPACTO DEL PCI	43
Tabla 7 - PERFIL DE LA CAPACIDAD INTERNA	45
Tabla 8 - LUGARES PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE OPERACIÓN REGULAR.....	57
Tabla 9 - DIVISIÓN POR CLASE DE PRODUCTOS	58
Tabla 10 - FICHA TÉCNICA (UNIDAD DE ANÁLISIS I).....	77
Tabla 11 - FICHA TÉCNICA (UNIDAD DE ANÁLISIS II)	78
Tabla 12 - GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS	79
Tabla 13 - EDAD DE LOS ENCUESTADOS	80
Tabla 14 - CIUDADES DONDE SE REALIZARON LAS ENCUESTAS	81
Tabla 15 - PROFESIÓN Y/O ACTIVIDAD DE LOS ENCUESTADOS	82
Tabla 16 - RENTA DE LOS ENCUESTADOS	83
Tabla 17 - CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTOR	84
Tabla 18 - DEPARTAMENTOS QUE PROPORCIONARON LA INFORMACIÓN	85
Tabla 19 - FRECUENCIA DE USO - PERSONAS - EMPRESAS	86
Tabla 20 - USO DE RUTAS.....	87
Tabla 21 - CRITERIOS DE EVALUACIÓN	88
Tabla 22 - NIVEL DE EXPERIENCIA FRENTE AL SERVICIO	89
Tabla 23 - PROBLEMAS DE MAYOR RECURRENCIA EN EL SERVICIO	90
Tabla 24 - CORRELACIÓN DE DATOS - CARGA ASEGURADA	92
Tabla 25 - MODALIDAD DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO.....	93
Tabla 26 - RELACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.....	94
Tabla 27 - INTENCIÓN DE USO EN PERSONAS Y EMPRESAS	95
Tabla 28 - REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE FRENTE AL SERVICIO	96
Tabla 29 - EVALUACIÓN DEL SEGMENTO Y EL MERCADO	103
Tabla 30 - MATRIZ DE POLÍTICA DIRECCIONAL DE LA EMPRESA	106
Tabla 31 - MATRIZ DE DESARROLLO PRODUCTO - MERCADO	108
Tabla 32 - MATRIZ DE INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO	109
Tabla 33 - PERFIL DE LAS EMPRESAS	111
Tabla 34 - PERFIL DEL USUARIO REGULAR Y POTENCIAL	112
Tabla 35 - FODA ESTRATÉGICO	113
Tabla 36 - CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA	116
Tabla 37 - CARACTERÍSTICAS DEL MOTOR.....	116
Tabla 38 - CARACTERÍSTICAS DE EJES Y FRENOS.....	116
Tabla 39 - CARACTERÍSTICAS DE TRANSMISIÓN	117

Tabla 40 - ESTRATEGIA DE SERVICIO	120
Tabla 41 - TARIFARIO PROVINCIA DEL GUAYAS	121
Tabla 42 - TARIFARIO PROVINCIA DE MANABÍ.....	122
Tabla 43 - TARIFARIO PROVINCIA DE EL ORO.....	122
Tabla 44 - ESTRATEGIAS DE PRECIOS ALTERNATIVAS	122
Tabla 45 - TIEMPO Y DISTANCIA (1)	124
Tabla 46 - TIEMPO Y DISTANCIA (2)	125
Tabla 47 - ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN - APLICACIÓN	127
Tabla 48 - COSTOS INICIALES HERRAMIENTAS PUBLICITARIAS	128
Tabla 49 - PRESUPUESTO GENERAL MEDIOS TRADICIONALES	128
Tabla 50 - PRESUPUESTO - MEDIOS NO TRADICIONALES	129
Tabla 51 - INVERSIÓN DESGLOSE POR RECURSOS	129
Tabla 52 - INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO	130
Tabla 53 - DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO	131
Tabla 54 - INVERSIÓN EN INTANGIBLES	132
Tabla 55 - AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN INTANGIBLES	132
Tabla 56 - INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	134
Tabla 57 - RESUMEN DE LA INVERSIÓN	135
Tabla 58 - CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 1.....	136
Tabla 59 - PROYECCIÓN DE INGRESOS	136
Tabla 60 - FLUJO DE CAJA DEL PROEYCTO A 5 AÑOS	136
Tabla 61 - PAY BACK	138
Tabla 62 - TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	139

INDICE GRÁFICOS

Gráfico 1 - VENTAS MENSUALES DE VEHÍCULOS PESADOS 2011 - 2013	27
Gráfico 2 - INGRESOS EFECTIVOS VS. PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO	28
Gráfico 3 - PRINCIPALES AGREGADOS Y VARIABLES MACROECONÓMICAS	29
Gráfico 4 - EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN 2013.....	30
Gráfico 5 - APOORTE A LA VARIACIÓN NEGATIVA DEL IPC POR DIVISIÓN DE ARTÍCULOS ..	31
Gráfico 6 - VARIACIONES EN LA TASA DE EMPLEO Y DESEMPLEO 2011 - 2012	35
Gráfico 7 - MATRIZ FODA.....	46
Gráfico 8 - RANGO DE CAPITALES	53
Gráfico 9 - ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	61
Gráfico 10 - ORGANIGRAMA DE POSICIÓN GERENCIAL Y PERSONAL	62
Gráfico 11 - GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS	79
Gráfico 12 - EDAD DE LOS ENCUESTADOS	80
Gráfico 13 - CIUDADES DONDE SE REALIZARON LAS ENCUESTAS	81
Gráfico 14 - PROFESIÓN DE LOS ENCUESTADOS.....	82
Gráfico 15 - RENTA DE LOS ENCUESTADOS	83
Gráfico 16 - SECTOR AL QUE PERTENECEN LAS EMPRESAS ENCUESTADAS	84
Gráfico 17 - DEPARTAMENTOS QUE PROPORCIONARON INFORMACIÓN	85
Gráfico 18 - FRECUENCIA DE USO - PERSONAS / EMPRESAS	86
Gráfico 19 - RUTAS A IMPLEMENTAR	87
Gráfico 20 - CRITERIOS DE EVALUACIÓN	88
Gráfico 21 - NIVEL DE EXPERIENCIA PREVIA FRENTE AL SERVICIO	89
Gráfico 22 - PROBLEMAS DE MAYOR RECURRENCIA EN EL SERVICIO	90
Gráfico 23 - PERCEPCIÓN FRENTE AL SERVICIO OFRECIDO (APRENDIZAJE).....	91
Gráfico 24 - CORRELACIÓN DE DATOS - CARGA ASEGURADA	92
Gráfico 25 - MODALIDAD DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO.....	93
Gráfico 26 - RELACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN	94
Gráfico 27 - REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE FRENTE AL SERVICIO	96
Gráfico 28 - EVALUCIÓN DEL MERCADO	105
Gráfico 29 - MATRIZ CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO - SERVICIO.....	108
Gráfico 30 - LOGO DE LA EMPRESA	117
Gráfico 31 - SLOGAN DE LA EMPRESA.....	117
Gráfico 32 - PRODUCTO BÁSICO Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	118
Gráfico 33 - COMERCIALIZACIÓN DIRECTA DEL SERVICIO.....	123
Gráfico 34 - ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CON EL CANAL.....	123
Gráfico 35 - RUTAS GUAYAQUIL - MANTA Y PORTOVIEJO	124
Gráfico 36 - RUTA GUAYAQUIL – MACHALA	125

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DEL PROYECTO

1.1 Título del Proyecto

Plan de Negocios para la implementación y desarrollo comercial de una empresa dedicada a la transportación de carga pesada y liviana entre las Provincias de Guayas, El Oro y Manabí.

1.2 Planteamiento del Problema

Para referirnos a la infraestructura del transporte, lo haremos en primera instancia alineando nuestros conceptos en función a su alcance e importancia dentro del sector productivo. La Real Academia de la Lengua define al Transporte “como un conjunto de actividades tendientes a satisfacer las necesidades inherentes al intercambio de bienes y servicios, o al traslado de personas”

Consideremos que en nuestro entorno la transportación vial es posiblemente la más importante para todo un mercado de usuarios y consumidores. La movilidad de las personas y el tener que transportar carga pesada o liviana de un punto a otro, se ha convertido en una de las actividades más lucrativas para quienes han decidido emprender en un negocio de esta naturaleza.

Si a esto le sumamos que la importancia de la transportación de carga o también denominada como “logística”, esté vinculada muy estrechamente con los diferentes sectores de la producción, tanto a nivel local como nacional, comprenderemos entonces que la demanda por este servicio no

sólo depende de la evolución de los demandantes, sino también, de la capacidad con la que cuentan las empresas para ofrecer mayor calidad y seguridad en esta clase de servicios.

En función a lo anterior, podríamos decir por nuestra propia experiencia, que muchas de las empresas que se dedican a esta actividad lo hacen de una manera muy rudimentaria. A través del método de la observación hemos podido constatar que sus infraestructuras ya resultan inadecuadas en relación al crecimiento de la demanda, generando serios inconvenientes que acentúan el grado de inconformidad de quienes actualmente hacen uso de esta clase de transportación para la movilidad de la carga, tanto a nivel local como interprovincial.

La noticia del Diario el Comercio en Septiembre de 2012 recoge lo siguiente:

El sector del transporte pesado, que no tiene restricciones en las importaciones, está en crecimiento. El segmento de buses y camiones registró un 20% más de unidades vendidas en el 2011 frente al 2010, según datos de la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE). Esa tendencia se mantiene en lo que va del presente año, sostienen las empresas del sector, producto de cuatro factores: el incremento de construcciones en el sector público y privado; la liquidez en el mercado, la apertura de créditos de la banca y el Plan RENOVA impulsado por el Régimen. (El Comercio, 2012, s/n)

Siendo esto un aliciente para la elaboración del proyecto, no podemos apartarnos del punto central sobre el cual se refleja la problemática de nuestra investigación. Ya otros estudios para la generación de esta misma clase de empresas, han recogido y sintetizado la cantidad de problemas por la que de manera general, atraviesan los usuarios (personas) y las empresas.

Los clientes que trabajan con empresas de transporte pesado, no están satisfechas con el servicio que éstas ofrecen tanto en: Tiempos de entrega, seguridad en la transportación, cuidado y responsabilidad con la mercadería y altos costos debido a la intermediación de transporte. [...]

se puede percibir que existe una demanda insatisfecha para transportar mercadería a diferentes destinos del Ecuador, por esta razón es preciso emprender este proyecto para recibir por parte de ellos, cargas directas para ser transportadas a las diferentes regiones (Vinueza, 2011).

La industria del transporte de carga se caracteriza por ser extremadamente intensiva en su capital, por el control que se debe poseer sobre las operaciones, por la calidad de las unidades que se adquiera, por el cumplimiento de los tiempos en relación a la entrega, por el manejo adecuado de los procesos y la mejora en la productividad que se adquiera.

Está comprobado que, los procesos de planeación, organización, gestión, evaluación y operación en el sector de la transportación, exigen sistemas eficientes de manejo y análisis de información, en términos de velocidad de procesamiento, versatilidad y confiabilidad. Para lograrlo, se requiere disponer de mecanismos eficientes que garanticen la calidad de la operación y el servicio al cliente.

1.3 Formulación del Problema

¿De qué manera podríamos dar una alternativa en cuanto a la organización y desarrollo de una empresa dedicada a la transportación de carga pesada; pero que ofrezca con mayor calidad y garantía todos y cada uno de los servicios requeridos por el consumidor, a través de una propuesta de valor?

1.4 Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son los factores y variables del entorno que podrían afectar al correcto desenvolvimiento de este proyecto?
- ¿Cuál es la perspectiva actual de crecimiento y generación de recursos en el sector de los servicios y principalmente en el área de la transportación y carga de materiales y equipos?
- ¿Qué aspectos debemos considerar como relevantes para la creación e implementación de una planeación estratégica?
- ¿Qué estrategias se deben utilizar en el proceso de planeación para encontrar la diferenciación y ventaja competitiva en el ofrecimiento del servicio?
- ¿Cuáles son las tendencias, gustos y preferencias más relevantes del consumidor individual y/o corporativo, en torno a la contratación y la operación de eventos?
- ¿Qué elementos administrativos, comerciales y financieros debemos utilizar para generar un mayor impacto en el mercado local?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Realizar un plan de negocios que determine la factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la transportación de carga liviana y pesada entre las provincias de Guayas, El Oro y Manabí, orientada a satisfacer la demanda del mercado en general, mediante la utilización de técnicas, tácticas y estrategias en el orden administrativo, operativo y comercial.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Realizar el estudio de mercado para determinar la situación de los diferentes factores macro ambientales, las condiciones del sector comercial, las tendencias y preferencias del sector privado – empresarial, además de conocer el impacto que generaría la creación y desarrollo de una empresa destinada a la transportación y carga de mercadería a nivel interprovincial.
- Efectuar el estudio técnico para establecer la localización, el tamaño y demás elementos que se requieren para la implementación de una empresa dedicada a la transportación de carga liviana y pesada.
- Realizar el estudio organizacional que permita identificar el modelo administrativo y demás elementos necesarios para su respectiva implementación y operación en el mercado de la ciudad de Guayaquil.

- Determinar el estudio económico – financiero que establezca cuál es el monto de los recursos a utilizar, así como el de sus posibles fuentes de financiamiento.
- Realizar un análisis estratégico para con lleve a una correcta distribución y administración de los recursos para la promoción y comunicación estratégica de los servicios a ofrecer, en las provincias donde se desarrollará su operación comercial.
- Efectuar un análisis legal donde se establezcan todos y cada uno de los requerimientos jurídicos que se necesitarán para su correcta implementación y desarrollo comercial.

1.5 Justificación

El llevar a cabo un proyecto de factibilidad que determine la creación de una empresa dedicada a la transportación de carga entre varias provincias del Ecuador, tendrá su fundamento o sustento teórico – administrativo en la visión de varios autores, quienes han coincidido en la necesidad de establecer un modelo de gestión empresarial, que permita la correcta planeación y administración estratégica de cada uno de los recursos con los cuales se contará para el desarrollo de las distintas actividades operativas y comerciales.

En el desarrollo del proyecto también habrá cabida para teorías relacionadas con la importancia que tiene la planificación como una herramienta esencial para la evaluación de las oportunidades y amenazas que presenta el entorno y que determinan las posibilidades de éxito o fracaso de una organización en el corto, mediano o largo plazo.

La propuesta, que será producto de nuestro análisis, estará concebida en torno a la realidad del mercado y en su ejecución se llevará a cabo un diagnóstico sobre la situación competitiva del mercado, el entorno y de todos quienes participan activamente en el desenvolvimiento de la transportación en el territorio nacional.

Recordemos que generar una propuesta de valor superior en relación a los competidores se convertirá en la más elemental de nuestras ventajas competitivas. Dentro de este contexto, la aplicación de herramientas técnicas nos guiará en el adecuado desenvolvimiento de cada una de las actividades a desarrollar para su correcta y posterior implementación.

Así también, analizaremos que dentro del entorno de los servicios, la utilización de la comunicación y de la personalización que en ella se aplique, será un factor preponderante en la

generación de una percepción positiva. Las técnicas que se utilicen para mantener el contacto con los clientes para fomentar su lealtad, son unos de los tantos medios que requerimos utilizar como parte de todo un proceso en la generación de este proyecto.

1.6 Delimitación

Este proyecto estará dirigido a Hombres y Mujeres que formen parte de la PEA¹ y que además requieran el servicio de transporte de carga pesada. Adicional a esto, parte de nuestra investigación también estará enfocada en la necesidad que actualmente tienen las empresas de nuestro medio en relación a la utilización por esta clase de servicios.

Para el análisis se requerirá un proceso de planificación que conlleve al planteamiento de tácticas y estrategias comerciales, a fin de encontrar no sólo las necesidades más importantes del mercado, sino también, las posibles oportunidades y amenazas que afecten al correcto desenvolvimiento del negocio.

El proyecto estará delimitado por los siguientes factores:

- **Información.** Porque a través de los datos que se obtengan durante el proceso de la investigación se podrá llevar a cabo la sustentación teórica – práctica de la factibilidad comercial de este modelo de negocio. Se recurrirá a fuentes estadísticas que permitan ampliar el contenido y la calidad de la información requerida para los procesos de evaluación y desempeño del producto – servicio.

¹ PEA, Población Económicamente Activa

- **Tiempo.** Para el desarrollo de este proyecto de investigación se ha estimado un período de 6 meses, entre la recopilación de la información, el desarrollo del contenido y la propuesta de negocios.
- **Espacio.** El análisis, la investigación y el desarrollo completo de nuestra propuesta será realizada entre los mercados de la Provincia del Guayas, El Oro y Manabí.

1.7 Metodología a utilizar

Los métodos a utilizar para el desarrollo de este proyecto serán los siguientes:

- **Método Inductivo – Deductivo.** Este es un método de inferencia basado en la lógica y relacionado con el estudio de hechos particulares, aunque es deductivo en un sentido (parte de lo general a lo particular) e inductivo en sentido contrario (va de lo particular a lo general). (Bernal, 2006, p. 56)
- **Método Analítico.** Este método es un proceso cognoscitivo que consiste en descomponer un objeto de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual. (Bernal, 2006, p. 56)
- **Método de Investigación Cuantitativo.** Este método se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. (Bernal, 2006, p.56)
- **Método Estadístico.** Dentro del método científico, consiste en una serie de pasos para llegar al verdadero conocimiento estadístico². (García, Ramos, & Ruiz, 2009, p.6)

² García, J., Ramos, C., & Ruiz, G. (2009). *Estadística Empresarial* (4ta. Reimpresión (2009) ed.). España: Universidad de Cádiz.

- Recogida de Datos
- Ordenación y presentación de los datos en tablas simples o de doble entrada
- Determinación de medidas o parámetros que intenten resumir la cantidad de información
- Formular hipótesis sobre las regularidades que se presenten
- Por último, al análisis estadístico formal que permita verificar las variables formuladas.

1.8 Proceso de la Información

El análisis general de las encuestas será realizado a través del Excel, siendo esta una herramienta de análisis efectiva para la tabulación y cálculo de los resultados. Además, se elaborarán cuadros, proyecciones, diagramas de flujo, requerimiento de inventario y todo lo relacionado con el análisis de la información contable – financiera.

1.8.1 Fuentes de Información

- **Primarias.** La recolección de información de fuentes primarias se la realizará a través de las encuestas a quienes se constituyen en parte de nuestro mercado objetivo. Además, esta información se consolidará en resultados más óptimos a través de las entrevistas en profundidad a los propietarios de las empresas que actualmente desempeñan la función comercial de la transportación de carga liviana y pesada en la ciudad de Guayaquil.

- **Secundarias.** Las fuentes secundarias se derivan de los datos existentes y recabados por otros que no es el investigador y que servirán para plantear los objetivos del proyecto.

Las fuentes pueden:

- Libros
- Periódicos
- Documentos
- Proyectos de Tesis
- Revistas
- Internet.

1.9 Impacto Social

Es nuestro propósito trabajar por el bienestar y desarrollo de todos y cada uno de nuestros colaboradores. Si bien el principal objetivo de una organización es el de generar rentabilidad y sustentabilidad en el tiempo, no es menos importante el crear nuevas fuentes de trabajo y que la organización contribuya en función a su propia pertinencia, a colaborar con el estado y la sociedad en general, en su propósito de conseguir mayor desarrollo económico, productivo y social.

Nos comprometemos con el establecimiento de la Responsabilidad Social Corporativa a través de actitudes solidarias, responsables, generosas y conductas éticas. Para que esto se dé, es necesario trabajar primero en un conjunto de acciones que permitan mejorar la calidad de vida de todos y cada uno de nuestros colaboradores. El respeto a los derechos y el cumplimiento de la ley, son tan sólo una parte de todo un conjunto de obligaciones que estaremos gustosos de

cumplir, para mejorar la calidad en general, de todo el sector productivo y la transportación a nivel nacional.

Adicional a esto, incentivaremos el espíritu de colaboración entre nuestros clientes internos y externos por el respeto y cuidado al medio ambiente. Para ello, es necesario adquirir los equipos o unidades más avanzados para el cumplimiento obligatorio y efectivo de las normas ambientales existentes. Lo complementaremos con la estructuración de un código de ética, el cual deberá ser un pilar fundamental a largo de todo nuestro camino como empresa y organización social.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes y Generalidades del Sector Transporte de Carga

El Ecuador durante las últimas décadas ha atravesado por una serie de transformaciones que lo han llevado a consolidarse en cuanto al mejoramiento de sus diversos sistemas productivos, de ahí que la capacidad de los medios de transportación que tiene un país, suelen ser el fiel reflejo de su potencial crecimiento en función directa al desarrollo económico.

La transportación como sistema de servicios ha mejorado. Es hoy más que nunca generadora de recursos monetarios. La cantidad y variedad de los medios con los cuales se dispone, hace que el traslado de bienes, materiales e insumos, promueva el comercio entre los diferentes medios de producción y consumo. A más de esto se debe recalcar que en nuestro país existe una ventaja geográfica difícil de imitar.

Las distancias entre las diferentes poblaciones permiten agilizar los flujos de mercancías y hoy, gracias a la modernización de la infraestructura vial que forma parte de los ejes de transformación política y social, se incrementa la rapidez y la facilidad con el que los medios de transporte han logrado maximizar su eficiencia en cuanto al ofrecimiento de este servicio. El transporte como tal ha permitido vincular a las diferentes provincias y regiones, lo que ha motivado a fortalecer el comercio y el desarrollo económico de las diferentes industrias y provincias.

2.1.2 El Servicio de Transportación de Carga en el Ecuador

La planificación del transporte en el Ecuador hasta hace unos pocos años atrás había estado caracterizada por la separación, tanto operativa como normativa, de las diversas acciones sobre las cuales se fundamentaba su desarrollo sectorial. Así lo ratifica uno de los medios de comunicación en el cual se expresa que “uno de los principales problemas que ha presentado la industria de transporte pesado es la informalidad” (Diario Hoy, 2012, s/n).

Hoy, gracias a las nuevas reglamentaciones dadas por el Gobierno Nacional, el sector de la transportación, tanto pública como privada, debe regularizarse y adquirir un permiso de operación a nivel nacional. Con esto se establece un enorme cambio para la transformación y progreso de la productividad en general del Estado ecuatoriano.

La necesidad de mejorar la infraestructura en todo el país ha requerido del involucramiento de sus diferentes agentes económicos, políticos y sociales. Con esto estamos en capacidad de ratificar que el desarrollo de este sector está ligado estrechamente a la evolución de las diferentes actividades lucrativas. Todo esto gracias al incremento de la inversión que ha tenido el Estado en el otorgamiento de créditos y otros beneficios para la generación de nuevos y mayores emprendimientos.

La creciente demanda que existe en el medio de transporte de mercaderías hace que las empresas productoras busquen nuevas opciones de empresas dedicadas al traslado de carga pesada, garantizando la movilización y la calidad de los servicios ofrecidos. La venta de vehículos de carga pesada que no tiene restricciones a las importaciones, despierta una mayor competencia entre las empresas automotrices. El sector ha crecido los últimos seis años a un

ritmo del 18% anual en promedio. En el año 2012 las ventas se mantuvieron sobre las 12, 000 unidades igual que en el 2011. (El Comercio, 2013, s/n)

Lograr un desarrollo eficaz y moderno en el transporte de mercancías por las distintas carreteras, ha sido para nuestro país desde hace muchas décadas atrás, una constante preocupación debido a su importancia para el impulso y desarrollo del intercambio comercial. Dentro de este mismo contexto, deberíamos tener presente que la actividad del transporte pesado en el Ecuador ha tenido y tiene en la actualidad un efecto multiplicador en la economía.

Esto se ve reflejado en la generación de empleo productivo, ingreso y divisas. A la par, el número de beneficiarios cada vez más se incrementa debido a la necesidad de contar con una empresa altamente eficiente y capaz de suplir con todas y cada una de las necesidades que requiere el mercado en esta clase de servicios.

2.1.3 Clasificación de los Vehículos Pesados

De acuerdo al Reglamento de la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, Decreto Ejecutivo 1196, publicado en el Registro Oficial Suplemento 731 del 25 de junio de 2012, en el Art. 10 se menciona lo siguiente: “Las características técnicas, operacionales y de seguridad, tanto de los vehículos como del servicio de transporte terrestre en cada uno de los tipos de transporte deberán guardar conformidad con las normas INEN y los Reglamentos que para el efecto expida la Agencia Nacional de Tránsito, los mismos que serán de aplicación nacional” (Reglamento Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, 2012, p.3).

De esta manera, los vehículos pesados son todos aquellos que están considerados bajo las características que la ley establece y los de carga son los que están clasificados con una capacidad de carga de más de 3,5 toneladas. Estos pueden ser: buses, busetas, ómnibus, camiones de carga simple, camión grúa, camión volqueta de dos ejes, camión tanquero o cisterna.

A continuación el detalle³ de cada uno de ellos:

- **Bus.-** Vehículo a motor con capacidad hasta de 36 pasajeros, de dos ejes, destinado especialmente al transporte urbano de pasajeros y sus equipajes.
- **Busetas.-** Vehículo automotor, tipo bus de baja capacidad, destinado al transporte de pasajeros de hasta 22 asientos, más el del conductor.
- **Ómnibus.-** Es un vehículo de servicio público destinado al transporte de pasajeros a nivel interprovincial, provisto hasta 36 asientos con suficiente espacio y comodidad para los pasajeros. De acuerdo a la reglamentación este vehículo debe tener el motor en la parte posterior.
- **Camión de carga simple.-** Es un vehículo automotor construido especialmente para el transporte de carga, con capacidad de más de 3.500 Kg. La cabina no está integrada en el resto de la carrocería
- **Camión grúa.-** Es un vehículo automotor equipado con mecanismos y dispositivos para elevar, transportar o remolcar a otros vehículos y también a otra maquinaria o carga.

³ Escuela de Capacitación de Conductores Profesionales de Pichincha. Módulo de Aprendizaje para Choferes Profesionales, Educación Vial, 2012, p. 15. <http://www.sindicatodechoferespichincha.com.ec/EducacionVial.pdf>

- **Camión Volqueta.-** Es un camión que tiene el cajón basculante, está destinado al transporte de materiales para construcción. De acuerdo a la capacidad, podemos encontrar volquetas de dos, de tres o más ejes.
- **Camión tanquero o cisterna.-** Es un vehículo provisto de una cisterna o tanque para transportar sustancias líquidas como agua, leche, combustibles, lubricantes, etc.

2.1.4 Especificaciones mínimas para el transporte de Carga Pesada

Con el propósito de asegurar la calidad en cuanto a la transportación de carga, se establece a continuación las exigencias mínimas que deben ser cumplidas por esta clase de vehículos.

2.1.4.1 Especificaciones para Carga Pesada

- **Tipo de vehículo:** Se considera un vehículo de carga pesada a aquel que cumple con las siguientes características:
 - a) Tipo de cabina: Cabina metálica sencilla con una sola fila de asientos y con dos puertas laterales.
 - b) Capacidad: A partir de 3501 Kg.
- **Estado general:** La carrocería, el motor y el chasis deberán presentar un adecuado funcionamiento, de tal manera que se pueda garantizar la seguridad y comodidad de los usuarios y la carga a transportar en este servicio. No se permiten roturas, modificaciones ni reconstrucciones en el chasis.

2.1.4.2 Diseño Exterior

- Color: Las unidades deben estar íntegramente pintadas de color blanco.
- Identificación: La Dirección Nacional de Tránsito establecerá los distintivos para este tipo de transporte, mismos que serán dados a conocer a cada organización de este servicio.

2.1.4.3 Carrocería

- Parabrisas y Ventanas: De no poseer los parabrisas y ventanas originales, los nuevos deberán cumplir con las mismas características, es decir: el parabrisas de tipo laminado y las ventanas de tipo templado, así como también una transparencia mínima del 80 %; todo en base a la norma INEN 1669.
- Iluminación exterior: Deberá cumplir con las normas nacionales de tránsito en lo que respecta a su ubicación, funcionamiento y color; de tal manera que garantice la máxima visibilidad del conductor y que la presencia del vehículo sea fácilmente detectada por parte de los peatones y de otros conductores. Los colores empleados se detallan a continuación.
 - ❖ Luces guía o media luz: Delante de color blanco o amarillo. Atrás de color rojo.
 - ❖ Direccionales y emergencia (parqueo): Delante y atrás de color amarillo.
 - ❖ Freno: De color rojo.
 - ❖ Retro: De color Blanco.
 - ❖ Laterales: Luces o pantallas reflectivas de color amarillo.
 - ❖ Pantallas reflectivas posteriores: Ubicadas a una altura no mayor a 900 milímetros y de color rojo.

- ❖ Neblineros o luces adicionales: Deben estar instalados correctamente e incorporados a la instalación eléctrica general.
- Asientos: Los asientos deberán estar correctamente fijados a la carrocería, y el tapizado en buen estado, garantizando la comodidad de los usuarios. No deberán por ningún concepto disponerse asientos en la parte posterior del vehículo.
- Dispositivos de seguridad: cada unidad deberá cumplir con los siguientes aspectos relacionados a seguridad:
 - Un extintor de polvo químico seco o CO₂ de 3 Kg., este equipo debe estar con el indicador de carga en rango óptimo de trabajo y encontrarse en vigencia de uso.
 - Un botiquín de primeros auxilios equipado adecuadamente. Tanto el extintor como el botiquín estarán ubicados en lugares seguros, visibles y accesibles para una eventual utilización.
 - Dos triángulos de seguridad
 - Cinturones de seguridad para los ocupantes del asiento frontal.

2.1.5 Variables que inciden en la Selección del Transporte

La elección del medio de transporte para carga está generalmente determinado por aspectos tales como el precio, el tiempo de tránsito - variabilidad, pérdidas o daños y logística. A continuación un detalle de estos elementos:

2.1.5.1 Precio

El precio por el servicio para cualquier consignatario⁴ se refiere al valor por el desplazamiento del bien desde un punto geográfico a otro. Los precios suelen sufrir variaciones debido a las distancias que el transporte debe recorrer. Además, este valor se ve afectado en su generalidad por las operaciones logísticas que la empresa debe realizar en función a sus diversas actividades adicionales dentro del ofrecimiento del servicio. Las empresas que ofrecen valores agregados suelen tener tarifas mucho más elevadas que aquellas que se constituyen en el promedio del mercado.

2.1.5.2 Tiempo de tránsito y variabilidad

Cuando hablamos del tiempo de tránsito nos referimos al tiempo en que la mercadería se tarda en llegar hasta su destino. Del tipo de transporte generalmente depende el tiempo que los bienes, materiales o insumos tardan en llegar según la complejidad de la carga. Mientras más complicada sea la mercancía en relación a su traslado, más tiempo tomará en que ésta llegue a su destino. Por otro lado, la variabilidad está ligada estrechamente a la capacidad del transportista en tener un correcto desempeño en el transporte de la carga.

2.1.5.3 Pérdidas o Daños

En este negocio la pérdida o daños no son un factor excluyente. Al contrario, en el negocio se debe asumir que por lo menos el 1% de la mercancía podría verse afectada por cualquiera de estos factores: clima, estado de las carreteras, accidentes, descuidos en el servicio y robo. Las

⁴ Persona natural o jurídica a cuyo nombre viene manifestada la mercancía o que la adquiere por endoso. El negocio o persona a quien se entrega un envío.

empresas deben considerar en trabajar y profundizar mucho más en estos aspectos para minimizar las pérdidas en el desarrollo de las actividades de transporte y carga de mercadería.

2.1.5.4 Logística

Casanovas & Cuatrecasas (2001) afirman:

La logística empresarial comprende la planificación, la organización y el control de todas las actividades relacionadas con la obtención, traslado y almacenamiento de materiales y productos, desde la adquisición hasta el consumo, a través de la organización y como un sistema integrado. El objetivo que pretende conseguir es satisfacer las necesidades y los requerimientos de la demanda de la manera más eficaz y con el mínimo costo posible. (p. 17)

Esto ha sido lo que ha llevado a las empresas a considerar la logística como una de las funciones más importantes para el desarrollo de los servicios. La logística integral es un área de gestión que absorbe a las empresas en un 70% del valor de las ventas e incluye aspectos tan importantes tales como: procesos, almacenes, transporte e inventarios, así como su respectiva planificación y control de actividades.



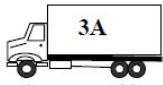
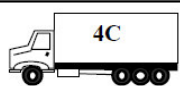
En función a esto, otros aspectos que también se convierten en relevantes y que deberán ser considerados al momento de la implementación de este proyecto para el mercado son los siguientes:


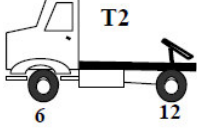
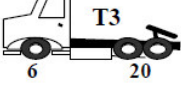

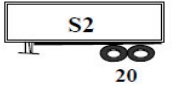
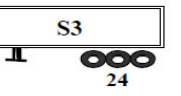
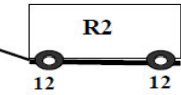
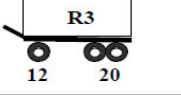
- El procesamiento de pedidos
- La definición del nivel del servicio
- El almacenamiento
- El tratamiento de la mercadería

2.1.6 Pesos y Dimensiones

Tal como lo habíamos expresado anteriormente, el Estado ecuatoriano ha empezado a regular todo lo concerniente al transporte de carga y para ello, se han emitido algunas regulaciones que hoy en día se convierten en necesarias para operar en cualquiera de las carreteras de la red vial a nivel Nacional. Por otro lado, en vista de que algunos vehículos de carga, incumplen lo tipificado en la Ley de Caminos y su Reglamento Aplicativo y al Reglamento Técnico Andino, causando la destrucción de las carreteras, a partir del 20 de junio de 2009, empezó el estricto control a los vehículos de carga en las estaciones de pesaje que tiene el MTOP en el País, de acuerdo al siguiente Cuadro demostrativo con los Pesos y Dimensiones máximas permitidas.

Tabla 1 - PESOS Y DIMENSIONES CAMIONES DE CARGA

TIPO	Distribución máxima de carga por eje	DESCRIPCIÓN	Peso Bruto Vehicular PBV (Toneladas)	Peso Vehículo Vacío (Promedio)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (METROS)		
					Largo	Ancho	Alto
2DA		CAMIÓN DE 2 EJES MEDIANOS	10,00	4,00	7,50	2,60	3,50
2DB		CAMIÓN DE 2 EJES GRANDES	18,00	7,00	12,00	2,60	4,10
3-A		CAMIÓN DE 3 EJES (TANDEM POSTERIOR)	26,00	11,00	12,20	2,60	4,10
4-C		CAMIÓN DE 4 EJES (TRIDEM POSTERIOR)	30,00	12,00	12,20	2,60	4,10

4-0 OCTOPUS		CAMIÓN CON TANDEM DIRECCIONAL Y TANDEM POSTERIOR	30,00	12,00	12,00	2,60	4,10
T2		TRACTO CAMIÓN DE DOS EJES	18,00	9,00	8,50	2,60	4,10
T3		TRACTO CAMIÓN DE TRES EJES	26,00	11,00	8,50	2,60	4,10
S1		SEMI-REMOLQUE DE UN EJE	12,00	5,00	9,00	2,60	4,10
S2		SEMI-REMOLQUE DE DOS EJES	20,00	6,00	12,50	2,60	4,10
S3		SEMI-REMOLQUE DE TRES EJES	24,00	7,00	13,00	2,60	4,10
R2		REMOLQUE DE 2 EJES	24,00	6,00	10,00	2,60	4,10
R3		REMOLQUE DE 3 EJES	32,00	7,00	10,00	2,60	4,10

Se debe considerar que el MTOP⁵ otorgará el Certificado de Operación Especial por Dimensiones a los vehículos de carga que excedan las siguientes dimensiones:

⁵ Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Ecuador.

Tabla 2 - DIMENSIONES ESPECIALES PARA TRANSPORTE DE CARGA

Ancho:	2,60m.
Altura:	4,10m.
Longitud:	
Camión con 2 ejes	12,00m.
Camión con 3 y 4 ejes	12,20m.
Combinaciones de tracto-camión y semi-remolque y de camión remolque independiente del número de ejes y su distribución	18,50m.
Remolque (Carrocería)	10,00m.
Remolque balanceado (Carrocería)	10,00m.
Semi-Remolque (Carrocería)	13,00m.

Fuente. Ministerio de Transporte y Obras Públicas
Elaborado por: Autora

2.1.2 Marco Conceptual

En el presente proyecto se han definido algunos términos que le permitirán al lector un mejor entendimiento y comprensión de sus reales significados.

- **Administración.** Es el proceso de planeación, organización, dirección y control del uso de los recursos para lograr las metas del desempeño establecido⁶.
- **Camión de carga simple.** Es un vehículo automotor construido especialmente para el transporte de carga, con capacidad de más de 3.500 Kg. La cabina no está integrada en el resto de la carrocería.
- **Efecto de valor único.** Crear la percepción de que la oferta es diferente de la de los competidores evitando la competencia en el precio.

⁶ Shermehorn, Administración, p. 8, Editorial Limusa, S.A.

- **Estrategia.** Conjunto de medidas, acciones o programas planeados y organizados de tal manera que sirvan a corto, mediano o largo plazo para alcanzar un fin u objetivo determinado.
- **Grupos de Interés.** Se entiende como grupos de interés a cualquier grupo que tiene un interés real o potencial, o un impacto, sobre las capacidades de la organización para lograr sus objetivos⁷.
- **Posicionamiento.** Imagen mental de un producto que el consumidor tiene. Incluye los sentimientos, la experiencia y toda la información con la que cuenta el individuo.
- **Plan Financiero.** Proyección de cómo se usará el dinero y la forma en que se lo obtendrá para llevar a cabo la inversión del proyecto.

- **Procesos.** Los procesos facilitan el cumplimiento de la promesa de valor y la generación de valor para el cliente. La gestión por procesos reemplaza la gestión por funciones y hace de su productividad la generación de valor.

- **Productividad y Calidad.** Productividad significa producir con calidad y oportunidad al costo que el cliente está dispuesto a pagar. El cliente no está dispuesto a cancelar un valor por algo que no tenga calidad. Premia la calidad como el cumplimiento de la promesa de valor.

⁷ Kotler & Armstrong (2008), p. 82, Editorial Pearson Education.

- ***Servicio de Transporte Intraprovincial.*** Se presta dentro de los límites provinciales pudiendo o no hacerlo entre cantones y parroquias. Será responsable de este registro la Comisión Provincial respectiva en donde se preste el servicio

- ***Servicio de Transporte Interprovincial.*** Se presta dentro de los límites del territorio nacional. Será responsable de este registro la Comisión Nacional.

- ***Vehículo de Carga Liviana y Pesada.***: vehículo automotor diseñado para el transporte de carga, cuyo peso bruto autorizado es de hasta 3,500 kilogramos o de acuerdo a la reglamentación de la ley nacional de tránsito vigente.

- ***Ventaja Competitiva.*** En marketing y dirección estratégica, la ventaja competitiva es una ventaja que una compañía tiene respecto a otras compañías competidoras.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DEL ENTORNO MACRO Y MICRO AMBIENTAL

3.1 Análisis Externo – Macroambiente

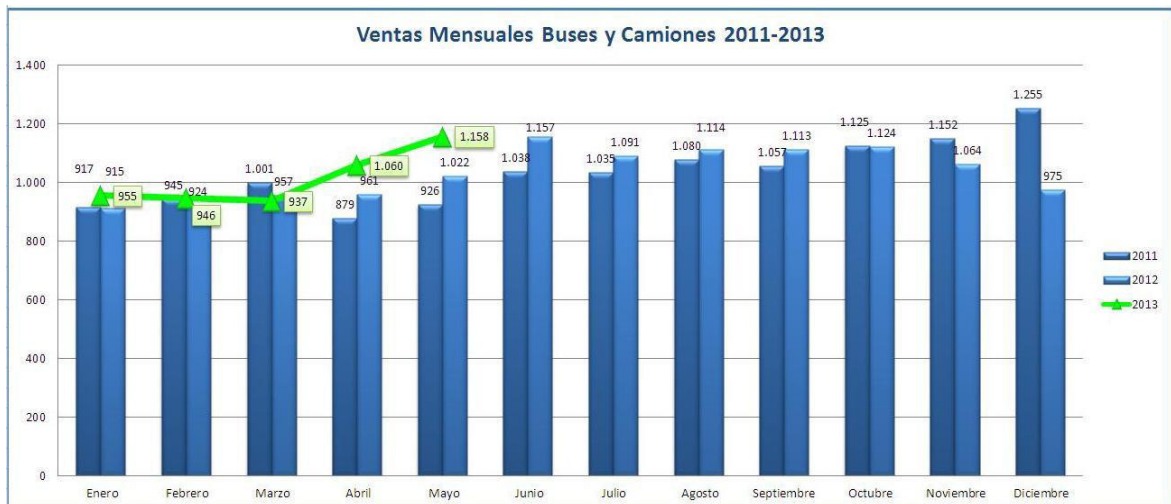
Realizar un análisis de los factores externos permite definir la situación actual por la cual atraviesa la economía del Estado. Todos los elementos representan un efecto directo en el establecimiento de cualquier estrategia empresarial.

3.1.1 Ambiente Económico

3.1.1.1 Venta en el Sector Vehículos

- El Sector de vehículos pesados (buses y camiones) registró ventas por 5.056 unidades con un crecimiento del 5,80% comparando con el mismo periodo del año 2012. (AEADE, 2013, s/n)

Gráfico 1 - VENTAS MENSUALES DE VEHÍCULOS PESADOS 2011 - 2013

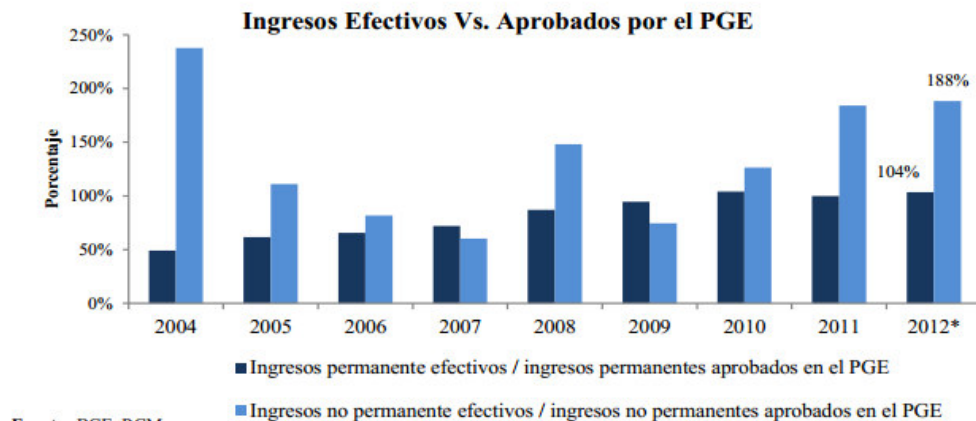


Fuente AEADE: Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador

3.1.1.2 Crecimiento de la Economía

- Según las previsiones macroeconómicas del Banco Central, la economía real creció 4,8% en el 2012, gracias al impulso del consumo de los hogares (4,9%) y la inversión (6,7%), este último debido a la continuidad e incremento de la formación bruta de capital fijo del sector público en sectores estratégicos como vialidad, energía, entre los más importantes. (UTPL. 2013, p.6)
- Los ingresos permanentes del Gobierno Central para el segundo trimestre del 2012 fueron de USD 3.552 millones, un crecimiento del 13% a comparación del primer trimestre del mismo año. Esto se debió principalmente al aumento de 12% de los ingresos tributarios de USD 2.927 millones a USD 3.296 millones en el mismo periodo causado por el proyecto de ley de Fomento Ambiental y Optimización de Recursos del Estado que incluyó cambios en materia tributaria, principalmente el aumento de la tasa del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) del 2% al 5%. El Servicio de Rentas Internas (SRI) espera cerrar el año 2012 con una recaudación superior a los USD 10.440 millones, consistente con la cifra que consta en la Proforma Presupuestaria. (UTPL, 2013, p. 10)

Gráfico 2 - INGRESOS EFECTIVOS VS. PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO



3.1.1.3 PIB

- El Ecuador crecerá a una tasa anual de 3,5% en este año, lo que significará una desaceleración respecto a la expansión de 4,8% que reportó el año pasado, estimó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (El Telégrafo, 2013, s/n). Sin embargo, la macroeconomía ecuatoriana se muestra estable en el año 2013 siempre que el precio del petróleo se mantenga por encima de los USD 85 – 90 por barril, se obtenga nuevo financiamiento de China (USD 1500 millones) para brindar mayor impulso a la inversión pública y compensar un posible menor dinamismo del sector exportador.

Gráfico 3 - PRINCIPALES AGREGADOS Y VARIABLES MACROECONÓMICAS

Principales agregados y variables macroeconómicas							
	Unidad	2008	2009	2010	2011	2012 p	2013 p
Variables Exógenas							
Precio Promedio Petróleo Ecu.	\$/bl.	83,0	52,6	71,9	97,3	92,0	90,0
Índice precios commodities	2005=100	156,5	134,9	148,1	183,7	178,4	171,7
Sector Real e Inflación							
PIB Corriente	\$ Mn.	54.208,5	52.021,9	56.998,2	66.764,0	72.934,2	78.334,2
PIB (tasa crecimiento real)	t/t-1	7,2	0,4	3,6	7,8	4,0- 4,3	3,0 – 3,4
PIB per cápita	\$	3.776,5	3.569,7	4.081,6	4.578,4	4.990,2	5.283,5
Inflación Anual (promedio)	%	8,4	5,2	3,6	4,5	5,3	4,0
Consumo (% crecimiento real)	t/t-1	6,9	-0,7	7,7	6,2	4,3	4,3
Inversión (% crecimiento real)	t/t-1	16,1	-4,3	10,2	15,8	0,9	3,3
Sector Externo							
Balanza Comercial Petrolera	% PIB	15,4	8,9	9,6	10,3	7,1	9,9
Balanza Comercial Total	% PIB	1,7	-0,6	-1,8	-0,9	-3,3	0,1
Cuenta Corriente	% PIB	-2,9	-2,8	-2,3	-1,3	-4,0	-0,2
Sector Fiscal - Gobierno Central							
Resultado Global	% PIB	-1,1	-5,1	-2,0	-1,7	-2,2	-3,2
Balance Estructural Global	% PIB	-3,1	-3,5	-3,2	-3,0	-3,2	-4,2
Necesidades de Financiamiento	% PIB	1,1	5,5	3,9	3,4	4,0	4,7
Deuda Externa Pública	% PIB	18,6	14,2	15,1	15,0	14,9	14,9

Fuente: UTPL, 2013, un año estable pero concrecimiento moderado, p. 14

3.1.1.4 Inversión Pública

- Con USD \$11, 118 millones de dólares, incluyendo a todo el sector público, en el año 2012 la inversión estatal fue la mayor en la historia del Ecuador. La cifra se multiplicó por seis entre 2006 y 2012. Según datos difundidos por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), la inversión pública significa el 15% del Producto Interno Bruto (PIB).

3.1.1.5 Inflación

- La inflación se ubicó en 0,44% en marzo del 2013 frente al 0,90% del mismo mes del año anterior, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC) publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). La Canasta Básica se ubicó en 604,25 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de 593,6 dólares, es decir que este ingreso cubre el 98,24% de la canasta familiar. El valor de la canasta familiar básica se ubicó en 605,92 dólares, mientras que el ingreso familiar (1.6 perceptores) en 593,60 dólares, esto implica una cobertura del 97,97%.- (INEC, 2013, s/n)

Gráfico 4 - EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN 2013

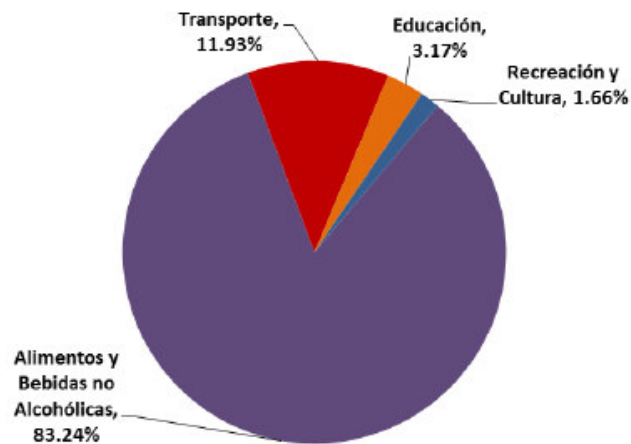


Fuente: INEC, Mayo 2013, p. s/n

3.1.1.6 Índice de Precios al Consumidor

- En mayo de 2013 el índice de precios al consumidor se ubicó en 143,17; lo cual representa una variación mensual de -0,22%. El mes anterior fue de 0,18%, mientras que en mayo de 2012 se ubicó en -0,19%. La división de **Transporte** contribuye a la variación mensual de mayo en 11,93%. (INEC, 2013, s/n)

Gráfico 5 - APORTE A LA VARIACIÓN NEGATIVA DEL IPC POR DIVISIÓN DE ARTÍCULOS



3.1.1.7 Remesas

- Las remesas presentan una tendencia decreciente en los últimos meses causado por la depresión mundial que viven las principales economías del mundo. El 2013 no sería una excepción debido a la dificultad de encontrar trabajo de los ecuatorianos que viven en Europa y Estados Unidos. (UTPL. 2013, p. 13)

3.1.2 Ambiente Político

3.1.2.1 Estabilidad Política

- La estabilidad política es uno de los factores más influyentes. En las últimas elecciones del 17 de febrero de 2013, con el 57% de los votos que representan prácticamente una diferencia de cercana a los tres millones de votos, el pueblo ecuatoriano ha ratificado su confianza con el gobierno del Presidente Rafael Correa. (Ecuador Inmediato, 2012, s/n)

3.1.2.2 Leyes

- Se crea el 25 de junio de 2012 la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial con la finalidad de darle al sector Transportista una mayor regulación y un proceso de estandarización para mejorar la calidad de estos servicios. Esta Ley tiene por objeto la organización, planificación, fomento, regulación, modernización y control del Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, con el fin de proteger a las personas y bienes que se trasladan de un lugar a otro por la red vial del territorio ecuatoriano, y a las personas y lugares expuestos a las contingencias de dicho desplazamiento, contribuyendo al desarrollo socio-económico del país en aras de lograr el bienestar general de los ciudadanos.

3.1.2.3 Instituciones del Gobierno

- Se crea la Dirección Nacional de Control del Tránsito y Seguridad Vial DNCTSV, la misma que es un organismo especializado de la Policía Nacional, encargada de la planificación y ejecución de las actividades de control del tránsito y seguridad vial a nivel nacional.

- La estructura de la Función Ejecutiva de Ecuador pasa por una revisión con el objetivo de mejorar la institucionalidad. Para el efecto, están en marcha unos cincuenta cambios, anunció el presidente Rafael Correa en su habitual informe semanal. (ANDES, 2013, s/n)

3.1.2.4 Participación Ciudadana

- Hoy existe lo que se conoce como la veeduría ciudadana, la misma que forma parte de un mecanismo de control social, mediante el cual los ciudadanos y ciudadanas vigilan, fiscalizan y controlan la administración y gestión de lo público y también del sector privado que maneje recursos públicos o desarrolle actividades de interés público⁸.

3.1.3 Ambiente Social - Cultural

3.1.3.1 La Educación

- Las universidades que actualmente integran el sistema de educación superior del Ecuador, se encuentran inmersas en un nuevo proceso evaluatorio que comprende la acreditación institucional y la evaluación por carreras, procesos que quedaron establecidos en la Constitución de la República y para lo cual se creó el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) organismo de control encargado de la ejecución de los mismos, que hasta octubre del 2013 deberá emitir un informe final donde se conocerá la nueva categorización de las universidades y las carreras que permanezcan activas para acoger a los jóvenes ecuatorianos que aspiren ingresar a las instituciones de educación superior.

⁸ Mayor información en <http://www.participacionycontrolsocial.gov.ec/>

- La educación y preparación para los choferes llega al gremio de profesionales del volante. A fin de precautelar el interés social y los derechos de los estudiantes se dispone que la ANT⁹ determina las reglas, los procedimientos y requisitos a cumplir para aprobar los cursos de capacitación que los choferes profesionales deberán seguir, previo a la obtención de su licencia profesional en las diferentes categorías, especialmente en el uso de camiones y transporte de carga.

3.1.3.2 La Migración

- Algo positivo para el Ecuador es sin duda la reducción en las tasas de migración que hasta hace pocos años se registraba en el país. De esto se deriva la mayor caída en las remesas puesto que el Ecuador recibió USD \$ 2, 451 millones de dólares el 2012, un 8,3 % menos en relación al año anterior, algo que se le atribuye a la debilidad de la economía española, donde se encuentra la principal población emigrante del país andino.

3.1.3.3 Pobreza

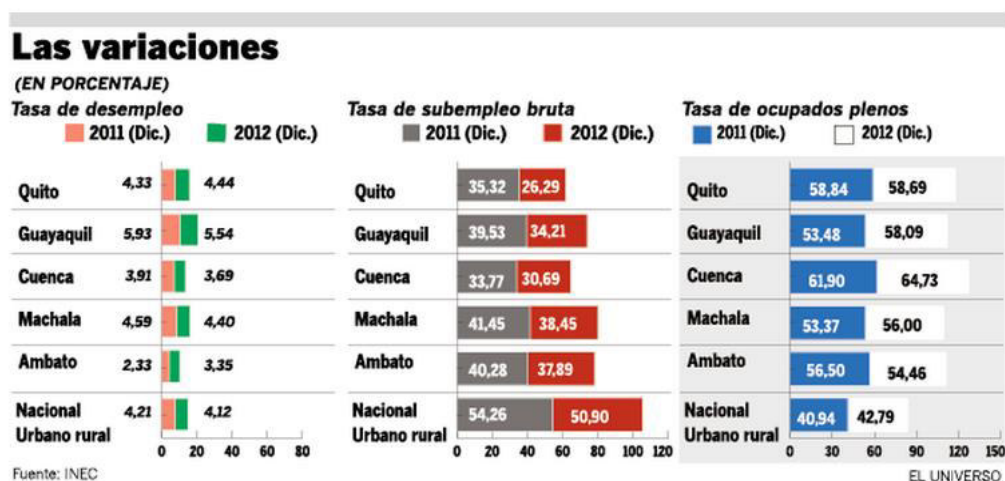
- La pobreza por ingresos en el Ecuador se redujo en 1,33 puntos porcentuales en el cuarto trimestre del 2012, ubicándose en el 27,31% frente al 28,64% del mismo período del año anterior. Esto, mientras el desempleo tuvo un leve descenso al pasar de 4,12% a 4,21% entre ambos períodos, según información publicada por el INEC. (INEC, 2013, s/n)
- La pobreza por ingresos se refiere a las personas cuyo ingreso es menor a la línea de pobreza que a Diciembre de 2012 fue de USD \$ 2, 54 diarios que significan \$ 76, 2 mensuales. (El Universo, 2012, s/n)

⁹ ANT, Agencia Nacional de Tránsito

3.1.3.4 Desempleo

- Ecuador, registró un desempleo de 4,6% y un subempleo de 44,7% en marzo de 2013, frente a 4,9% y 43,5%, respectivamente, en el mismo mes de 2012, informó el lunes el estatal Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Así mismo se calcula que de cada diez empleos, ocho empleos son generados por el sector privado. (Diario Hoy, 2013, s/n)

Gráfico 6 - VARIACIONES EN LA TASA DE EMPLEO Y DESEMPLEO 2011 - 2012



3.1.3.5 Seguridad Social

- Hace cinco años el número de personas beneficiarias era de apenas 1,4 millones y en la actualidad esa cifra se eleva a 2,4 millones, además de 1 millón que se acogen al seguro social campesino, con protección para su familia. (Ecuador Inmediato, 2012, s/n)

3.1.4 Ambiente Tecnológico

3.1.4.1 Analfabetismo Digital

- En Ecuador, la población que no sabe leer y escribir bordea el siete por ciento. Sin embargo, en el siglo XXI también existe otro analfabetismo: el de quienes no manejan la tecnología. En esta categoría entra el 29 por ciento de los ecuatorianos, según el Censo realizado en el año 2010. (Vistazo, 2013, s/n)

3.1.4.2 Uso de la Computadora y el Internet

- El último censo habla de un 32 por ciento de población que usa computadora y un 27 por ciento que utiliza Internet, pero es grande diferencia entre las zonas urbanas y rurales: 34 por ciento versus 12 por ciento para disponibilidad de computadoras, y 17 por ciento versus 5 por ciento respecto a Internet. (Vistazo, 2013, s/n)

3.1.4.3 Innovaciones Tecnológicas en la Educación

- Con el fin de encontrar herramientas tecnológicas que sirvan a los establecimientos educativos e Infocentros, el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información organiza ferias de Innovación Tecnológica para la Educación. Se espera modernizar los sistemas actuales y con esto mejorar la calidad en los procesos de enseñanza básica e intermedia. Se espera conocer con qué herramientas se cuenta para seguir equipando los laboratorios de las escuelas que al momento suman más de 2,000 a escala nacional. (Andes, 2013, s/n)

3.1.4.4 Tecnología en Maquinaria y Vehículos

- Los procesos de modernización implican una renovación del parque automotor. Con esto se garantiza calidad y mayor seguridad en la transportación de bienes, materiales e

insumos. El mercado automotor generalmente ha tendido mayoritariamente a los vehículos importados (55%), frente a los automotores ensamblados en el país (45%). Pero el año pasado la tendencia se revirtió en favor de la producción local.

3.1.4.5 Ensambladoras de Camiones de Carga

- Marcas reconocidas actualmente están instalando infraestructuras para el ensamblaje de camiones. En términos generales, los vehículos que se construirían en Ecuador, de dos y tres ejes, tendrían características económicas en relación al consumo de combustible, 70 por ciento menos de lo que consumen vehículos similares que operan en el país, con buen nivel de duración y versatilidad

3.1.5 Cadena de Impacto del POAM

La Cadena de Impacto permite valorar a cada una de las variables cuantificando su situación presente y relacionándola con lo que el investigador visualiza a futuro, considerando en ello si incide o no en la evolución positiva o negativa del mercado. Además, Serna (2011) afirma que “el examen del medio es, pues, el primer paso para encontrar y analizar las amenazas u oportunidades presentes en el entorno de una empresa” (p.150). Hecho esto, se podrá concretar cuál es la situación de la organización dentro del medio en el que se desenvuelve y qué tanto es el grado o impacto de cada factor, que puede o no incidir en el desarrollo del negocio.

Tabla 3 - CADENA DE IMPACTO DEL POAM

CADENA DE IMPACTOS						
FACTORES ECONÓMICOS	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Modernización	7	0,7	5		X	
Inflación	5	0,8	4			X
Política Laboral	6	0,8	5		X	
Crecimiento PIB	5	0,7	4			X
Preferencias Arancelarias	5	0,7	4			X
Creación de nuevos impuestos	7	0,8	6		X	
Política Fiscal	9	1	9	X		
Desarrollo del Mercado	7	0,8	6		X	
Poder Adquisitivo	5	0,8	4			X
FACTORES POLÍTICOS	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Estabilidad Política	8	0,8	6		X	
Participación del Gobierno	9	0,8	7		X	
Instituciones de Gobierno	7	0,8	6		X	
Creación de Leyes y Reglamentos	7	0,8	6		X	
División Territorial	7	0,7	5		X	

FACTORES SOCIALES, CULTURALES Y DEMOGRÁFICOS	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Participación Ciudadana	6	0,5	3			X
Emprendimientos	7	0,9	6		X	
Seguridad Social	7	0,8	6		X	
Educación	7	1	7		X	
Cultura	6	0,7	4			X
Migración	4	0,4	2			X
Nivel de Empleo	6	0,8	5		X	
Índice de Pobreza	5	0,6	3			X
Seguridad General	4	0,8	3			X
FACTORES TECNOLÓGICOS	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
TIC'S	7	0,9	6		X	
Modernización de Equipos	7	0,9	6		X	
Equipos y Maquinarias	7	0,9	6		X	
Innovaciones	5	0,7	4			X

Elaboración Propia

3.1.6 Análisis del POAM

Hecha la Cadena de Impactos sobre cada una de los factores del entorno así como de sus respectivas variables, se procede a continuación con el desarrollo del POAM, herramienta estratégica que ayuda a visualizar y entender qué Amenazas evitar y qué Oportunidades del mercado en general se pueden aprovechar para beneficio de la empresa.

Tabla 4 - POAM

FACTORES ECONÓMICOS	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Modernización		X						X	
Inflación				X					X
Política Laboral			X					X	
Crecimiento PIB		X							X
Preferencias Arancelarias			X						X
Creación de nuevos impuestos				X				X	
Política Fiscal				X			X		
Desarrollo del Mercado		X						X	
Poder Adquisitivo			X						X
FACTORES POLÍTICOS									
Estabilidad Política	X							X	
Participación del Gobierno		X						X	
Instituciones de Gobierno					X			X	
Creación de Leyes y Reglamentos				X				X	
División Territorial			X					X	
FACTORES SOCIALES, CULTURALES Y DEMOGRÁFICOS									
Participación Ciudadana			X						X
Emprendimientos			X					X	
Seguridad Social	X							X	
Educación		X						X	
Cultura			X						X
Migración					X				X
Nivel de Empleo					X			X	
Índice de Pobreza					X				X
Seguridad General				X					X
FACTORES TECNOLÓGICOS									
TIC'S	X							X	
Modernización de Equipos		X						X	
Equipos y Maquinarias		X						X	
Innovaciones			X						X

Elaboración: autora

3.2 Análisis Interno - Microambiente

El análisis interno o Microambiente está formado por “los agentes cercanos a la empresa que afectan a su capacidad de atender a sus clientes: los proveedores, los mercados de consumidores, los competidores y los grupos de interés” (Kotler & Armstrong, 2008, p. 79).

3.2.1 Proveedores

Los proveedores son las empresas que nos van a proporcionar los recursos que necesita la empresa para producir el servicio. El material y los insumos estarán a cargo de empresas que provean cartón, cintas de embalaje, materiales de oficinas, empresas financieras, servicios contables y de tributación.

3.2.2 Clientes

Nuestros clientes serán personas particulares y empresas que requieran de manera directa la utilización de nuestro servicio en relación a las rutas iniciales que la empresa definirá como parte de su primera etapa operativa: Provincia del Guayas, Manabí y El Oro. Cabe recalcar que se tomará inicialmente las rutas principales como son: Guayaquil, Portoviejo, Manta y Machala.

3.2.3 Competencia

En la ciudad de Guayaquil, existe en la actualidad un promedio aproximado de 57 organizaciones dedicadas a la distribución tanto nacional, provincial e interprovincial de carga pesada y liviana. La competencia es intensa y el grado de rivalidad que existe se define generalmente por factores que inciden en la repetición de la utilización del servicio. Estos elementos son: precio, seguridad, tiempo de entrega y localización logística.

3.2.4 Matriz de Involucrados

La matriz de involucrados está determinada de manera particular por los intereses de los diferentes grupos objetivos que indican directa o indirectamente en la consecución de la finalidad de este proyecto.

Tabla 5 – MATRIZ DE INVOLUCRADOS

ESTRATOS	INTERESES
Instituciones Financieras	Rentabilidad
Inversionistas	Rentabilidad
Instituciones Privadas	Rentabilidad
Instituciones Públicas	Control
Medios de Comunicación	Rentabilidad
Empresas Consultoras	Rentabilidad

Fuente: Planificación y Evaluación de Proyectos

Elaboración: autora

3.3 Cadena de Impacto / Perfil de la Capacidad Interna

Parte del proceso metodológico es el llevar a cabo la Cadena de Impacto sobre el Perfil de la Capacidad Interna que tiene la organización, mucho más, siendo ésta nueva dentro del mercado. El impacto al igual que en el POAM sirve para cuantificar o valorar la situación presente de la organización y hacia dónde se espera llegar con los cambios o propuestas estratégicas a implementar.

Las capacidades a definir estarán agrupadas en las siguientes categorías:

- Capacidad Directiva
- Capacidad Competitiva
- Capacidad Financiera
- Capacidad Técnica
- Capacidad de Talento Humano

Tabla 6 - CADENA DE IMPACTO DEL PCI

CADENA DE IMPACTOS						
CAPACIDAD DIRECTIVA	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Imagen Corporativa	2	0,9	2			X
Uso de Planes Estratégicos	3	0,9	3			X
Velocidad de respuesta	5	0,8	4			X
Evaluación y Pronóstico del medio	5	0,8	4			X
Orientación empresarial	6	0,9	5		X	
Habilidad para retener Personal	5	0,8	4			X
Sistemas de Control	4	0,8	3			X
Habilidad Gerencial	7	0,9	6		X	
Sistemas de Comunicación	6	0,8	5		X	
Sistemas de Coordinación	5	0,8	4			X
Uso de Indicadores de Gestión	3	0,8	2			X
CAPACIDAD COMPETITIVA	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Fuerza de Producto	8	1	8	X		
Lealtad y Satisfacción del Cliente	6	0,8	5		X	
Uso de Curva de Experiencia	4	0,9	4			X
Bajos costos de Distribución y Ventas	7	0,3	2			X
Administración de Clientes	5	0,8	4			X
Portafolio de Productos	5	0,9	5		X	
Ventajas sacada del Potencial del Mercado	6	0,7	4			X
Programas de Post Venta	4	0,9	4			X
Participación de Mercado	1	0,5	1			X

CAPACIDAD FINANCIERA	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Recuperación de la Inversión	7	0,7	5		X	
Nivel de Endeudamiento	8	0,8	6		X	
Liquidez, Disponibilidad de Fondos	7	0,7	5		X	
Acceso a Créditos	7	1	7		X	
Nivel de Inversión	8	0,9	7		X	
Habilidad para competir por precios	7	0,5	4			X
Estabilidad de Costos	6	0,5	3			X
Elasticidad de la Demanda	6	0,7	4			X
CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Experiencia técnica	7	0,9	6		X	
Rotación	2	0,5	1			X
Pertenencia	2	1	2			X
Accidentalidad	3	0,4	1			X
Motivación	5	0,7	4			X
Absentismo	3	0,4	1			X
Retiros	2	0,8	2			X
Índices de Desempeño	5	0,9	5		X	
Nivel Académico del Talento Humano	6	1	6		X	
Nivel de Remuneración	6	0,8	5		X	
CAPACIDAD TÉCNICA O TECNOLÓGICA	Calificación 1 - 10	Hecho/Ocurrencia 0 - 1	Impacto	Alto 10 - 8	Medio 7 - 5	Bajo 4 - 1
Fuerza de Procesos	5	0,7	4			X
Economía de Escala	3	0,8	2			X
Valor agregado al producto	7	0,9	6		X	
Capacidad de Innovación	6	0,9	5		X	
Habilidad Técnica	6	0,9	5		X	

Elaboración: autora

3.3.1 Perfil de la Capacidad Interna (Fortalezas y Debilidades)

Definido el Impacto se procede a elaborar el Perfil de la Capacidad Interna donde se determinarán las Fortalezas y Debilidades de la Organización en función a su situación contractual.

Tabla 7 - PERFIL DE LA CAPACIDAD INTERNA

	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
CAPACIDAD DIRECTIVA									
Imagen Corporativa				X					X
Uso de Planes Estratégicos			X						X
Velocidad de respuesta			X						X
Evaluación y Pronóstico del medio			X						X
Orientación empresarial		X						X	
Habilidad para retener Personal				X					X
Sistemas de Control			X						X
Habilidad Gerencial				X				X	
Sistemas de Comunicación			X					X	
Sistemas de Coordinación				X					X
Uso de Indicadores de Gestión				X					X
CAPACIDAD COMPETITIVA									
Fuerza de Producto	X						X		
Lealtad y Satisfacción del Cliente				X				X	
Uso de Curva de Experiencia			X						X
Bajos costos de Distribución y Ventas			X						X
Administración de Clientes			X						X
Portafolio de Productos		X						X	
Ventajas sacada del Potencial del Mercado			X						X
Programas de Post Venta				X					X
Participación de Mercado			X						X
CAPACIDAD FINANCIERA									
Recuperación de la Inversión		X						X	
Nivel de Endeudamiento			X					X	
Liquidez, Disponibilidad de Fondos		X						X	
Acceso a Créditos	X							X	
Nivel de Inversión			X					X	
Habilidad para competir por precios			X						X
Estabilidad de Costos			X						X
Elasticidad de la Demanda			X						X
CAPACIDAD DE TALENTO HUMANO									
Experiencia técnica		X						X	
Rotación			X						X
Pertenencia				X					X
Accidentalidad					X				X
Motivación				X					X
Absentismo					X				X
Retiros			X						X
Índices de Desempeño				X				X	
Nivel Académico del Talento Humano		X						X	
Nivel de Remuneración			X					X	
CAPACIDAD TÉCNICA O TECNOLÓGICA									
Fuerza de Procesos				X					X
Economía de Escala		X							X
Valor agregado al producto		X						X	
Capacidad de Innovación		X						X	
Habilidad Técnica y de manufactura		X						X	

Elaboración: autora

3.3 Matriz FODA

Gráfico 7 - MATRIZ FODA



CAPÍTULO IV

ANÁLISIS JURÍDICO - ORGANIZACIONAL

4.1 Aspectos Legales

Los aspectos legales comunes para la creación de una empresa están determinados por:

- La Constitución Legal a través de la Superintendencia de Compañías
- Registro Mercantil

4.1.1 Pasos para la Constitución de una Compañía

- Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
- Apertura de la cuenta de integración de capital en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario.
- Elevar a escritura pública la constitución de la empresa en cualquier Notaría.
- Presentación de tres escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado en la Superintendencia de Compañías o en las ventanillas únicas.
- La Superintendencia de Compañías en el transcurso de 72 horas puede responder así:

Oficio:

Cuando hay algún error en la escritura.

Cuando por su objeto debe obtener permisos previos, tales como Consejo Nacional de Tránsito, Ministerio de Gobierno, etc.

Se debe realizar todas las observaciones hechas mediante oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

Resolución:

Para continuar con el proceso de Constitución.

- Debe publicar en el periódico de mayor circulación en el domicilio de la empresa por un solo día (Se recomienda comprar 3 ejemplares de extracto: uno para registro mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la empresa).
- Se debe sentar razón de la resolución de Constitución en la Escritura, en la misma Notaría donde obtuvo las escrituras.
- Debe obtener la patente Municipal
- Debe inscribir las Escrituras de Constitución en el Registro Mercantil

4.1.2 Registro Mercantil

Para obtener el Registro Mercantil es necesario presentar:

- 4 ejemplares Resolución de Superintendencia de Compañías
- 4 ejemplares de escritura
- El precio es según la cuantía del capital

Para inscripción de nombramientos se requiere presentar:

- 3 ejemplares del contrato
- Depende de la cuantía

4.2 Aspectos Tributarios

A más de los aspectos y/o trámites legales que se puedan llevar a cabo en la creación de una empresa, las actividades tributarias son fundamentales dentro de todo el proceso reglamentario a seguir para el buen cumplimiento de la Ley. Los permisos o documentos a obtener son los siguientes:

- Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Permiso de Funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG).
- Permiso de Funcionamiento de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

4.2.1 Registro Único de Contribuyentes

Lo primero a llevar a cabo es obtener el Registro Único del Contribuyente. Este documento se lo obtiene en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) ubicadas a nivel nacional. El trámite no tiene costo, dura 30 minutos aproximadamente y debe ser actualizado anualmente. Para este trámite son necesarios los siguientes documentos:

- Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil.
- Original y una copia, o copia certificada, del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Original y una copia a color de la cédula de identidad y del certificado de votación del representante legal de la empresa.

- Original y una copia de una planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico o consumo de agua de los últimos tres meses anteriores a la fecha de realizar este trámite.
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías

4.2.2 Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Posteriormente hay que obtener el Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Para esto se debe solicitar previamente una inspección en la que se deberá cumplir con la adquisición de los extintores de incendios que serán instalados por miembros del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG) según las dimensiones y la distribución física de las instalaciones.

Este documento es autorizado en la Oficina Técnica de Prevención contra Incendios (Ofitec) ubicada en el segundo piso del edificio de oficinas del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Guayaquil (BCBG) en la Av. 9 de Octubre 607 y Escobedo, tiene un costo de US \$ 10.00 que debe ser cancelado en el Banco de Guayaquil, su trámite toma aproximadamente 4 días laborables y debe ser renovado anualmente. Los documentos necesarios son:

- Original y una copia del RUC actualizado.
- Copia de la escritura de constitución de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la compañía.
- Copia a color de la cédula de identidad.
- Copia del certificado de votación del representante legal de la empresa.

- Factura original de la compra de los extintores de incendios, los cuales deben ser recargados anualmente y cuya factura es indispensable para obtener la renovación de este permiso.
- Transportistas: Original y copia del título habilitante vigente, de acuerdo a la clase de servicio de transporte terrestre de personas y/o carga, otorgado por la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte, tránsito y Seguridad Vial o por el Gobierno Autónomo

4.2.3 Permiso de Funcionamiento Municipal

Los requisitos para obtener el permiso de funcionamiento Municipal son los siguientes:

- Formulario de Solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del RUC
- Copia de Cédula de Ciudadanía del Propietario o Representante Legal del Establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería jurídica de la empresa
- Croquis de la ubicación del local. Plano del lugar a escala 1:50
- Original y copia del permiso de bomberos
- Copia de la Escritura de Constitución (primera vez).
- También la copia legible de las declaraciones del Impuesto a la Renta o las declaraciones del impuesto al Valor del ejercicio económico anterior al que va a declarar (en caso de ser una empresa ya en funcionamiento)

4.3 Afiliación Cámara de Comercio

Los requisitos exigidos para ser socio de la Cámara de Comercio de Guayaquil son los siguientes:

Solicitud para nuevo socio CCG, (requiere Adobe Reader o lector PDF) firmado por quien ejerza la representación legal.

- Copia de cédula del Representante Legal y certificado de votación (claras y legibles).
- Copia del RUC. (Para su obtención puede tramitarlo personalmente en el SRI o en la CCG).
- 1 Foto tamaño carnet, del representante legal.
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías. Si está pendiente la obtención del certificado entregar:
- Copia de la Escritura de constitución de la compañía. El trámite de constitución de la compañía también puede efectuarlo a través de la Cámara de Comercio de Guayaquil.
- Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de la Razón de Inscripción de constitución de la compañía en el Registro Mercantil (Aplica para compañías constituidas).
- Copia del nombramiento del Representante Legal (Aplica para compañías constituidas)
- Formulario Autorización de Débito Bancario (requiere Adobe Reader o lector PDF) firmada por Socio y la firma de quien se constituye como Firma Autorizada.
- Los valores para la membresía varían según el Valor Suscrito en la Constitución de la Compañía.

Gráfico 8 - RANGO DE CAPITALS

Rango de Capitales (Capital Suscrito)	Cuota de Ingreso	Cuota Trimestral	Total Socio
400.00 - 2,000.00	37.00	60.00	97.00
2,000.01 - 4,000.00	45.00	99.00	144.00
4,000.01 - 20,000.00	65.00	142.50	207.50
20,000.01 - 40,000.00	100.00	156.00	256.00
40,000.01 - 60,000.00	133.00	204.00	337.00
60,000.01 - 120,000.00	191.00	396.00	587.00*
120,000.01 - 400,000.00	199.00	471.00	670.00*
400,000.01 - 800,000.00	458.00	687.00	1,145.00*
800,000.01 - 2'000,000.00	575.00	846.00	1,421.00*
2'000,000.01 - en adelante	732.00	1104.00	1,836.00*

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil

Página Web http://www.lacamara.org/website/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=64

Elaborado por: autora

4.4 De Transporte y la Función Operativa de la Empresa

La ley que debe de consultarse: LEY ORGANICA DE TRANSPORTE

El proceso para que la ANT (Agencia Nacional de Tránsito) apruebe en RESOLUCIÓN la MINUTA de CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTE ES:

- Hay que llenar una solicitud y entregarla en la ciudad de Quito.
- Los requisitos que se necesitan para adjuntar a la solicitud de RESOLUCION son:
 - a) Minuta de la Compañía
 - c) Nómina de los socios, con todos y cada uno de sus datos, al igual que los números de teléfono.
 - d) Copias a color y legibles de las cédulas de ciudadanía,
 - e) Copia del Certificado de Votación actualizado
 - f) Copia de las Licencia de Conducir Profesional.-
 - g) Acta de nombramiento de un representante legal (Gerente, que es quien firma la Solicitud ante la ANT y autoriza al abogado para que ejecute el trámite

- h) Esta documentación debe ser presentada en físico, impresa y en un CD con la misma información en digital.
- i) La ANT, analiza la documentación. En caso de existir errores la regresa. Una vez corregida la documentación, ésta pasa a manos del departamento técnico de la ANT, para que éste haga un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, para justificar si la Compañía que se va a constituir es una necesidad para el mercado
- j) Luego de este proceso sale la resolución autorizando la Constitución de la Cía.
- k) Con esta resolución, se tramita en la Notaría y la Superintendencia de Compañías la Constitución de la Empresa y se vuelve a ingresar a la ANT, para solicitar los PERMISOS DE CIRCULACION.-
- l) Este proceso tiene una duración de aproximadamente 10 meses y debe llevarse a cabo íntegramente en la ciudad de Quito.

4.4.1 Requisitos para la Constitución Jurídica a presentar en la DNT¹⁰

Los documentos vigentes y que deben ser presentados para el proceso a seguir por la Dirección Nacional de Tránsito son los siguientes:

- Borrador de Minuta o Estatutos reformados.
- Copias de Cédula de Ciudadanía
- Copias de Papeleta de Votación
- Licencias de los Socios o Accionistas
- Certificado de Reserva de nombre en Superintendencia de Cías, vigente.

¹⁰ DNT, Dirección Nacional de Tránsito

- Copia del Acta de la Junta General de Socios en la que se designa al Presidente, Gerente y Secretario de la Compañía. (Puede ser provisional)
- Historia Laboral del IESS
- Copia certificada emitida por la Comandancia General de Policía Comandancia General de las Fuerzas Armadas y CTE, de no ser miembro de la fuerza pública en servicio activo de los socios propuestos o ha dejado de serlo hace dos o más años.
- Listado del parque automotor propuesto para prestar el servicio a través de proformas que incluyan especificaciones técnicas de cada una de las unidades, que, en caso de ser aprobada la solicitud, prestarían el servicio. En caso de ser vehículos de segunda mano, deberán incluirse las especificaciones ya sea a través de un certificado de la casa comercial responsable de la marca, o copia de factura del dueño original.
- Se deberá cancelar el costo de USD \$ 6,00 dólares. Esto será cobrado al ingresar los documentos referidos con base legal en el Art. 74 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.
- Archivo electrónico con detalle de accionistas. Esto debe incluir lo siguiente: nombres completos, cédula de identidad, tipo de licencia, flota vehicular (marca, modelo, año de fabricación, número de chasis, número de motor, capacidad de pasajeros de ser el caso, capacidad de carga (si aplica).
- El peticionario es el único responsable del origen de las firmas y documentos ingresados para el trámite correspondiente. La ANT se reserva el derecho de iniciar una acción legal en caso de que se detecte cualquier adulteración en los documentos exigidos para realizar el proceso de aprobación para su funcionamiento.

4.4.2 Certificado de Operación Regular

Este documento es necesario para la circulación de vehículos de carga pesada por la red vial estatal, que detalla las especificaciones técnicas, dimensiones y capacidad del vehículo.

Requisitos:

Los propietarios de vehículos y sus combinaciones, para obtener el certificado de operación regular, presentarán:

- En el caso de personas naturales copias de cédula, papeleta de votación actualizada, Registro Único de Contribuyentes de requerirse, permiso de operación otorgado por la Agencia Nacional de Tránsito y matrícula del vehículo, encontrándose este último condicionado al otorgamiento de este permiso; y,
- En el caso de personas jurídicas, copia del Registro Único de Contribuyentes conjuntamente con el nombramiento debidamente registrado del representante legal, copia de la matrícula del vehículo y permiso de operación o autorización por cuenta propia otorgado por la Agencia Nacional de Tránsito, encontrándose este último condicionado al otorgamiento de este permiso.

Deberá además cumplirse con los siguientes requisitos, según el caso:

- Por primera vez, en el caso de vehículos importados, se verificará en el sistema si se ha otorgado una autorización previa a la importación del vehículo, y se deberá presentar una

copia de la factura de compra donde consten las características y especificaciones del mismo.

- En el caso de cambio de propietario, copia del contrato de compraventa, debidamente legalizado y matrícula

Procedimiento:

Una vez revisado el vehículo en las estaciones de control de pesos y dimensiones, el usuario podrá acercarse a las oficinas de emisión de certificados del MTOP, adjuntando los requisitos anteriormente mencionados.

Lugares para la Obtención de los Certificados:

Tabla 8 - LUGARES PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE OPERACIÓN REGULAR

CIUDAD	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Quito	Edificio del MTOP. Av. Orellana y Juan León Mera. Sub. 1	023-974600 ext. 2424
Guayaquil	Subsecretaría MTOP. Ministerio del Litoral, Av. Francisco de Orellana, Piso 7	042-684481 ext. 2256
Tulcán	Edificio del CENAF. Puente Rumichaca (frontera norte).	062-986588
Portoviejo	Subsecretaría MTOP. Andrés de Vera. Vía a Manta.	052-930534
Machala	Edificio del Correo. Juan Montalvo y Bolívar.	072 -930-526
Esmeraldas	Campamento de la Provincia Km 4 1/2 vía a la refinería.	062 - 702 482
Cuenca	Av. Huaynacápac y Pisarcápac (frente a las ruinas de Pumapungo)	074 - 084584
Coca	Vía Payamino - Loreto Km 1 1/2.	062 870 720
Ambato	Calle Bolívar y Castilla esq. en los altos del correo, tercer piso.	03 - 2 421 950 / 03 - 2 821 629
Santo Domingo	Sto. Domingo:Av. Quito y Río Chimbo esquina /Edificio Lince.	02 - 2 750 044 / 02 - 2 750 300

Fuente: Ministerio de Transporte y Obras Públicas

Elaborado por: Autora

4.4.3 Normas Técnicas para el Transporte de Materiales Peligrosos

Dada la creciente producción y comercialización de bienes materiales, el INEN ha establecido desde el año 2009 una normativa que regula o establece las condiciones en las cuales se debe realizar el transporte, el almacenamiento y manejo de materiales peligrosos. Estas normas se han elaborado con el fin de ir a la par con los distintos lineamientos del Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos (SGA), las recomendaciones dadas al transporte de materiales peligrosos, la reglamentación vigente de las Naciones Unidas y la Normativa Nacional Vigente.

Debido a lo extenso del documento y cuyo original constará como anexo a este proyecto, presentaremos la clasificación de los productos por Clase y según el peligro que representen:

Tabla 9 - DIVISIÓN POR CLASE DE PRODUCTOS

CLASE 1. EXPLOSIVOS	
División 1.1	Sustancias y objeto que presentan un riesgo de explosión en masa
División 1.2	Sustancias y objetos que tiene un riesgo de proyección sin riesgo de explosión en masa.
División 1.3	Sustancias y objetos que presentan un riesgo de incendio y un riesgo menor de explosión o un riesgo menor de proyección, o ambos, pero no un riesgo de explosión en masa.
División 1.4	Sustancias y objetos que no presentan riesgo apreciable.
División 1.5	Sustancias muy insensibles que tienen un riesgo de explosión en masa.
División 1.6	Objetos sumamente insensibles, que no tienen riesgo de explosión en masa.
CLASE 2. GASES	
División 2.1	Gases inflamables
División 2.2	Gases no inflamables, no tóxicos.
División 2.3	Gases tóxicos.
CLASE 3. LÍQUIDOS INFLAMABLES.	
CLASE 4. SÓLIDOS INFLAMABLES	Sustancias que pueden experimentar combustión espontánea, sustancias que en contacto con el agua, desprenden gases inflamables.
División 4.1	Sólidos inflamables; sustancias de reacción espontánea y sólidos explosivos insensibilizados.
División 4.2	Sustancias que pueden experimentar combustión espontánea.
División 4.3	Sustancias que en contacto con el agua desprenden gases inflamables.
CLASE 5. SUSTANCIAS COMBURENTES Y PERÓXIDOS ORGÁNICOS	
División 5.1	Sustancias comburentes
División 5.2	Peróxidos orgánicos.
CLASE 6. SUSTANCIAS TÓXICAS Y SUSTANCIAS INFECCIOSAS (ver nota 2)	
División 6.1	Sustancias tóxicas
División 6.2	Sustancias infecciosas.

CLASE 7. MATERIAL RADIOACTIVO

CLASE 8. SUSTANCIAS CORROSIVAS

CLASE 9. SUSTANCIAS Y OBJETOS PELIGROSOS VARIOS.

Fuente: INEN - NTE 2 266:2009 / Primera Revisión

De esto se desprende que cualquier organización de transporte que maneje materiales o productos peligrosos debe contar con procedimientos operativos que le permita el uso y manejo seguro de estos materiales a lo largo del camino. En otras palabras, en todo lo relacionado con:

- Producción
- Carga y Descarga
- Almacenamiento
- Manipulación
- Disposición adecuada de residuos
- Limpieza y descontaminación

Del mismo modo, quienes usen o manejen este tipo de materiales deberán estar vinculados al cumplimiento de la seguridad que esto requiere:

- Contar con equipos adecuados y en excelente estado
- Reconocimiento e identificación de materiales peligrosos
- Instrucción y entrenamiento específico
- Clasificación de materiales peligrosos
- Planes de respuesta a emergencias

4.4.3.1 Procedimientos de Seguridad para el Personal

Estos procedimientos son solo una base sobre la cual se desarrollará todo un manual de operaciones para el uso o manejo, transporte y almacenamiento de equipos y materiales peligrosos

- Ningún colaborador podrá utilizar un equipo o producto para el cual no haya sido entrenado o capacitado de manera previa.
- Todas las personas que usen los camiones deberán cumplir con las normas de seguridad establecidas por la ley y la empresa.
- Toda actividad ajena al desarrollo mismo de las funciones operativas, de carga y transporte de mercadería y productos en general, queda total y completamente prohibida.
- Todos los trabajadores deberán cumplir con los requisitos de seguridad y salud ocupacional que actualmente están vigentes según el Art. 13 del Reglamento de Seguridad y Salud del Código de Trabajo.
- Para cada trabajo que implique riesgo, los colaboradores deberán utilizar el equipo apropiado para esa actividad.
- Todos los miembros de la organización deberán utilizar extintores y mangueras.
- El calzado será el apropiado. Nadie podrá usar sandalias o cual otro tipo de zapato que no sea el indicado para la carga, descarga o uso de materiales o productos peligrosos.
- Nadie que no sea el chofer asignado podrá utilizar o manejar el transporte de carga.
- Tanto el chofer como el ayudante deberán asegurarse de que la carga haya sido bien almacenada en el camión y que cuente con todas las seguridades del caso.
- Se utilizarán cadenas, plataformas, estribos, fajas o eslingas para asegurar la mercadería dentro del contenedor.

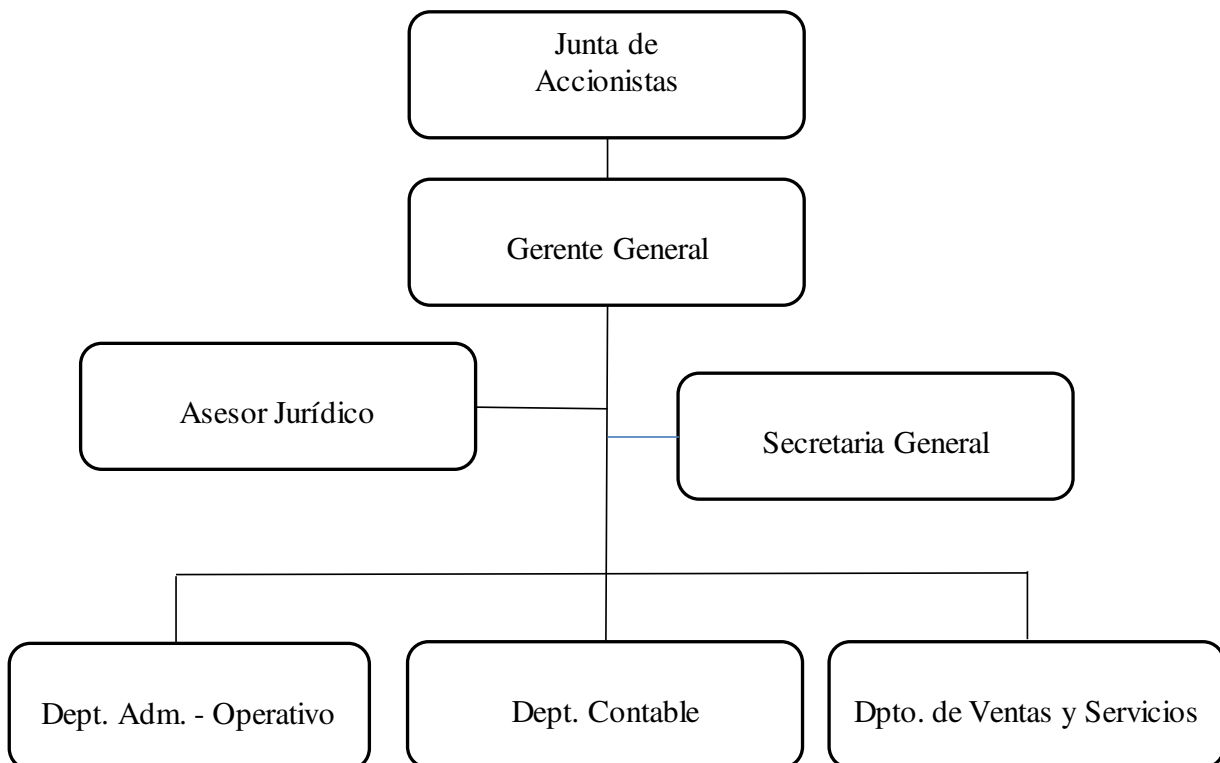
4.5 Análisis Organizacional

4.5.1 Organigrama Estructural

El organigrama estructural representa el esquema sobre el cual está determinada la organización de una empresa y esto a su vez, permite conocer las unidades administrativas y la relación de dependencia que existe entre ellas.

El organigrama estará representado por pocos departamentos:

Gráfico 9 - ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

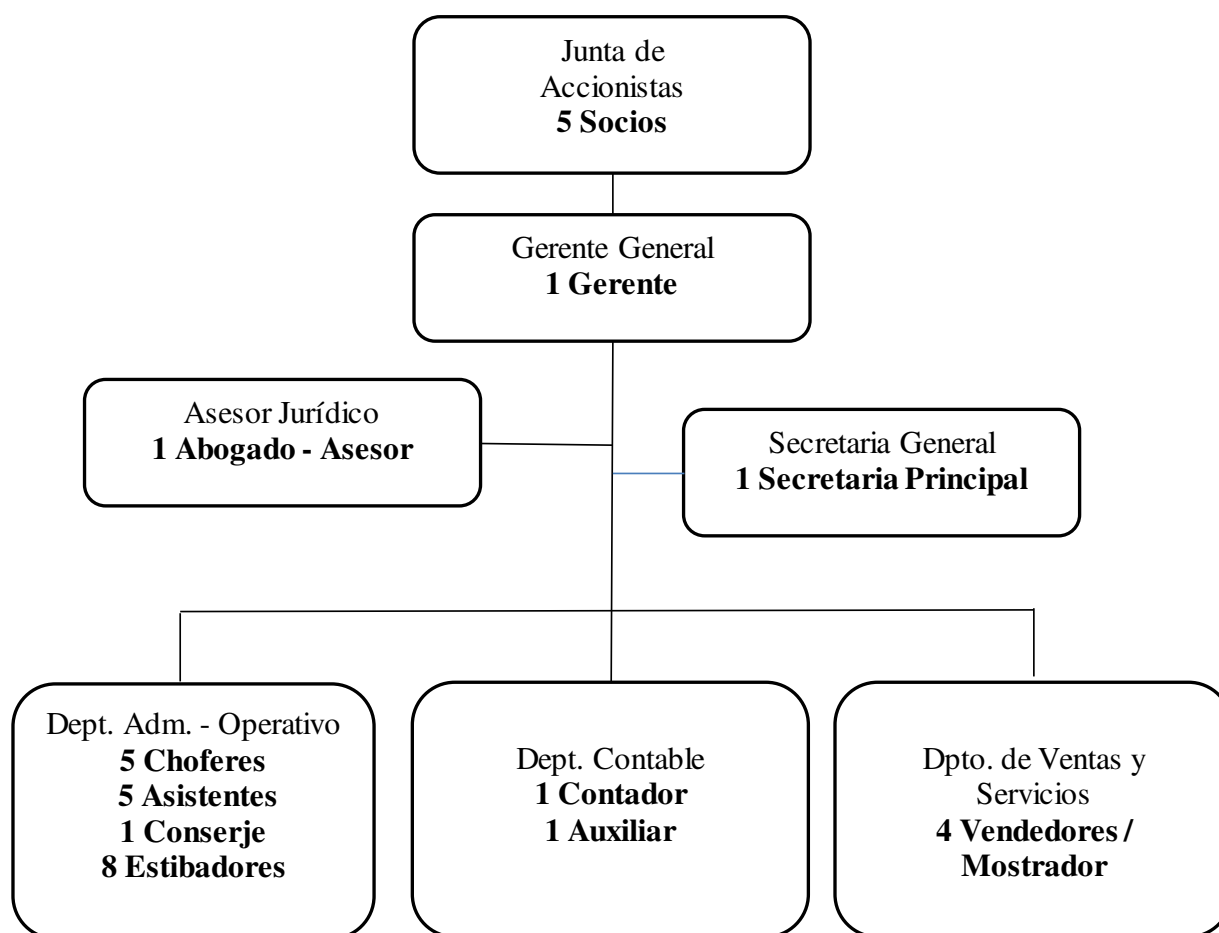


Elaborado por: Autora

4.5.2 Organigrama de Posición Gerencial y de Personal

Este organigrama muestra la distribución del personal por cargos y funciones. Aquí, se indica el número de cargos y la denominación del puesto a fin de establecer desde el principio, la cantidad de personas que forman parte de esta organización o empresa de transporte de carga.

Gráfico 10 - ORGANIGRAMA DE POSICIÓN GERENCIAL Y PERSONAL



Elaborado por: Autora

4.5.3 Funciones y Perfiles Organizacionales

La empresa se definirá desde sus inicios de acuerdo a las funciones que cada uno de sus representantes deberá realizar, de acuerdo al cargo que ocupe. Es importante mencionar que tanto el perfil como las funciones a desarrollar, son aspectos comunes y necesarios que desarrollan en cualquiera de las empresas de transporte de carga no sólo en la ciudad de Guayaquil, sino también, en cualquier otra parte del país.

Según la estructura anterior (Ver 4.5.1), las funciones serán las siguientes:

Junta General de Accionistas.- Es el órgano supremo de la compañía, todas sus decisiones serán obligatoriamente aceptadas por todos los accionistas y demás organismos de control de la nueva compañía de transporte de carga pesada

Funciones:

- Designar al Presidente y al Gerente General, los mismos que durarán en su cargo por 2 años
- Aprobar su propio Reglamento.
- Realizar juntas ordinarias que se realizaran una vez al año, dentro de los tres primeros meses posteriores a la finalización del ejercicio económico para considerar asuntos específicos contemplados en la Ley de Compañías en los numerales 2, 3 y 4 del Art. 231 que menciona:
 - ❖ Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de

Auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas si no hubieren sido precedidos por el informe de los comisarios;

- ❖ Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando no estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario;
- ❖ Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales.

Elegir y remover libremente al Gerente General.

- En caso de disolución y liquidación de la Compañía, nombrará uno o más liquidadores además del Gerente General y señalará sus atribuciones y deberes.
- Ejercer las demás funciones que estén establecidas en la ley y en los estatutos de la empresa.

Gerente General

Perfil del Cargo

- Ser profesional en Administración de Empresas.
- Tener conocimientos en mercadeo, finanzas, auditoría, presupuestos, flujos de caja, proyección, normas de control, manejo de personal.
- Experiencia en cargos similares. Mínimo cinco (5) años.
- Edad mínima de 35 años.

Funciones

- El Gerente General de la Empresa es directamente responsable por la correcta dirección, organización, administración y control de los bienes y recursos que posee la Empresa.

- Propone alternativas de mejoramiento en todos los aspectos y para cada una de las áreas.
- Dar instrucciones sobre el desarrollo de cada uno de los cargos a todos los empleados de la Empresa, coordinando y orientando los procesos, velando por el cumplimiento de los mismos.
- Proponer los controles necesarios para una adecuada utilización del tiempo y los recursos de cada área de la Empresa.
- Velar porque los miembros de la Organización actúen de acuerdo al logro de los objetivos trazados.
- Constatar que el servicio que ofrecerá la empresa para todos y cada uno de los clientes sea de calidad y cumpla con los estándares promedio del mercado.
- Debe buscar mecanismos de financiamiento y publicidad para el desarrollo de la actividad de la Empresa.
- Debe negociar con clientes y proveedores.

Secretaria General

Perfil del Cargo

- Bachiller Contable
- Casada
- Experiencia mínima de 3 años en cargos similares
- Edad 25 a 30 años
- Facilidad de redacción y excelente ortografía.
- Manejo de paquetes utilitarios; Windows y Microsoft Office: Word, Excel y Poder Point, y manejo de programas actualizado contables.

Funciones

- Es directamente responsable ante el Gerente General
- Atención correcta y oportuna del teléfono y clientes que visita la oficina.
- Manejar archivos generales y documentos que se manejen a nivel de Gerencia y de Directorio.
- Manejo de nómina, bancos y viáticos.
- Coordinará la entrega de información a los Proveedores.

Asesor Jurídico

Perfil del Cargo

- Abogado de profesión y especialista en el área de tránsito, laboral y derecho administrativo.
- Edad entre los 45 y 55 años
- Experiencia en el área de contratos y convenios de cooperación y financiamiento.
- Experiencia mínimo 10 años
-

Funciones

- Representar a la Cía. en todos los aspectos legales.
- Elaborar contratos sean estos colectivos o individuales de ser el caso.

- Realizar seguimiento a los procesos que la empresa emprenda con cualquiera de las instituciones de Tránsito, Ministerio de Transporte y Obras Públicas o cualquier otra institución del Estado ecuatoriano.
- Elaborar convenios entre empresas y dar seguimiento al mismo.

Contador (a)

Perfil del Cargo

- Contador (a) de Profesión o CPA (Contador Público Autorizado)
- Que posea conocimientos comprobados de aspectos financieros y tributarios.
- Experiencia mínima cinco (5) años en cargos similares.
- Edad mínima 40 años

Funciones

- Responder ante el Gerente General sobre todos los informes financieros y contables de la empresa.
- Debe llevar el registro de todas las operaciones financieras de la empresa.
- Presentar al día los informes financieros.
- Proponer controles para una adecuada utilización del dinero y los recursos de la Empresa.
- Tomar decisiones junto con el Gerente General con respecto a la inversión de capitales, infraestructura, bienes muebles o inmuebles necesarios, según la capacidad financiera de la empresa.

- Realizar los trámites en las Instituciones de Gobierno en los plazos requeridos por las distintas disposiciones legales e Instituciones del Estado.

Auxiliar Contable

Perfil del Cargo

- Ser estudiante universitario (a) o profesional en el área de Administración de Empresas o Carreras afines.
- Conocimientos financieros y tributarios
- Experiencia mínima tres (3) años en cargos similares.
- Edad mínima de 25 años

Funciones

- Asistir al Contador (a) en las tareas contables.
- Registrar la información en el sistema para organizar los Balances.
- Manejo de utilitarios: Word, Excel.
- Recoger diariamente el dinero recolectado de las ventas por mostrador.
- Manejo de Nómina.

Vendedores

Perfil del Cargo

- Ser estudiante universitario (a) o profesional en el área de Administración de Empresas o Carreras afines.
- Tener conocimientos de marketing y comunicación.
- Experiencia en ventas o cargos similares. mínima de tres (3) años.
- Edad mínima de 25 años.

Funciones

- Atender a los clientes de clientes de mostrador
- Procesar los pedidos de traslado de mercadería.
- Ofrecer absolutamente todos los servicios que tiene la Empresa.
- Realizar reportes de las principales actividades de la Empresa.
- Llamar a las empresas para el ofrecimiento de los servicios de Transporte de Carga.
- Realizar proyecciones de ventas semanales.

Choferes

Perfil del Cargo

- Profesional del Volante con licencia tipo E (Especial- Profesional).
- Experiencia mínimo 10 años en el manejo de vehículos de carga pesada de 2 ejes.

- Rango de Edad 35-45 años

Funciones

- Operar adecuadamente los vehículos de la Empresa.
- Encargarse de realizar el mantenimiento de los vehículos.
- Transportar la mercadería de manera responsable por las rutas asignadas.

Asistente de Transporte

Perfil del Cargo

- Ser Bachiller como mínimo requisito indispensable.
- Tener conocimiento comprobado de mecánica básica.
- Experiencia mínima 3 años en puesto similar.
- Edad 20-25 años

Funciones

- Contribuir al conductor con todo lo requiera para asistirlo en el traslado y control de la mercadería.
- Realizar un seguimiento y control al estado del Vehículo.
- Pasar los reportes de Novedades de cada viaje a la Secretaria General.

Conserje

Perfil del Cargo

- Se requiere personal de género masculino para el cargo.
- Ser Bachiller como mínimo, requisito indispensable.
- No se requiere de experiencia
- Edad 20-25 años

Funciones

- Realizar el aseo diario de las instalaciones principales.
- Atender a los clientes de forma cordial al momento de ingresar a las instalaciones.

Estibadores

Perfil del Cargo

- Bachiller como requisito mínimo para trabajar en la Empresa.
- Experiencia en el manejo, movilización y cuidado de mercadería
- Experiencia mínima 2 años en empresas de transporte de carga.

Funciones

- Son encargados de la seguridad interna de la mercadería.
- Descargar la mercadería de los camiones.
- Poner la mercadería en la Bodega de la Empresa.

- Entregar la mercadería a los clientes según sus requerimientos y pedidos.
- Subir la mercadería al camión previo a su traslado.
- Realizar trabajos de mensajería
- Realizar la limpieza de la Bodega.
- Estar a disponibilidad y servicio de los clientes de la Empresa.

4.5.4 Principios y Valores

Tanto los principios como los valores son lineamientos que se deben considerar como parte de todo el proceso de planificación por el que tiene que atravesar una empresa antes de su creación y puesta en marcha dentro del mercado. Serna (2011) afirma que “un proceso de planificación estratégica se inicia por identificar y definir los principios de la organización” (p.59).

Así, los principios a definir serán los siguientes:

4.5.4.1 Principios Organizacionales

- ❖ Unidad de Mando
- ❖ División del Trabajo
- ❖ Espíritu de Equipo
- ❖ Estabilidad del Personal
- ❖ Disciplina

4.5.4.2 Valores

- ❖ Respeto
- ❖ Honestidad
- ❖ Lealtad
- ❖ Responsabilidad
- ❖ Comunicación
- ❖ Democracia
- ❖ Verdad

CAPÍTULO V

INVESTIGACIÓN COMERCIAL

5.1 Antecedentes de la Investigación Comercial

Para determinar las necesidades de los clientes es necesario un proceso de realimentación. Esto determinará cuáles podrían ser nuestras ventajas en relación al mercado sobre el cual se desarrollarán las actividades operativas y comerciales de la empresa. Si bien la teoría administrativa es fundamental en el desarrollo de cualquier proyecto, la investigación comercial dentro del proceso de planificación se convierte en una herramienta fundamental para determinar las posibles oportunidades sobre las cuales se trabajará en función a satisfacer las necesidades de los clientes.

La investigación comercial tendrá los siguientes segmentos de análisis:

- Variables Demográficas
- Segmentación en Función a la Renta
- Variables de Comportamiento, Atributos e Intención de Compra

5.2 Objetivos de la Investigación

5.2.1 Objetivo General

Diagnosticar las necesidades del mercado en relación directa al uso del servicio de transportación de carga, estableciendo herramientas, instrumentos y los medios necesarios para el planteamiento estratégico de nuestra propuesta de negocios.

5.2.2 Objetivos Específicos

- Establecer el o los mercados objetivos.
- Definir el modelo y método a emplear en el desarrollo de la investigación comercial.
- Analizar el impacto del servicio frente a las unidades de análisis.
- Conocer cuáles son los medios más apropiados para la promoción del servicio en los mercados donde operará la empresa.
- Realizar mediante análisis, un benchmarking de los competidores del servicio
- Llevar a cabo una evaluación general de los resultados.

5.3 Tipo de Investigación

En términos generales el proceso de investigación abarcará aspectos de orden motivacional y psicológico. En ello, la decisión de compra estará supeditada a una serie de factores que determinarán la intención misma del por qué un cliente puede o no optar por la utilización de un servicio de transporte de carga.

La investigación será de tipo exploratorio puesto que en ella queremos descubrir qué motiva a las personas y empresas a seleccionar un servicio determinado y si los atributos o experiencias previas, se convierten en un elemento preponderante en la percepción de los clientes.

5.4 Instrumento de la Investigación

5.4.1 Encuestas

El instrumento a utilizar son las encuestas. De aquí que el cuestionario a emplear contendrá preguntas muy precisas, cerradas, sin distorsión o sesgos. Céspedes (2009) afirma que “un buen

método para conseguir información acerca de determinada situación es el cuestionario, en el cual se consignan datos previamente seleccionados” (p. 75).

Por otro lado, el cuestionario, más que un método se convierte en una herramienta. “Una empresa que quiere conocer las actitudes, preferencias o conductas de compra de sus clientes puede averiguarlo, con frecuencia, limitándose a preguntarlo directamente” (Kotler & Armstrong, 2008, p. 131).

5.5 Unidades de Análisis

5.5.1 Personas Naturales

- Esta Unidad de Análisis está conformada por personas que están en un rango de edad entre los 30 y 59 años de edad.
- Utilizan frecuentemente un servicio de transporte de carga.
- Son Profesionales en cualquier rama.
- Han tenido experiencia previa en el envío de mercadería, bienes o insumos

5.5.2 Personas Jurídicas

- Esta Unidad de Análisis está conformada por empresas de la ciudad de Guayaquil, Manta, Portoviejo y Machala.
- Utilizan de manera frecuente el servicio de transporte de carga.
- Pertenecen a cualquier rama comercial o industrial

5.6 Población

Para llevar a cabo este análisis e investigación ha sido necesario remitirnos a la población de las tres provincias en cuestión, es decir, Guayas, Manabí y el Oro. La población está comprendida por personas que se encuentran en el rango de 30 a 59 años de edad. Como no se conoce de manera exacta la población que utiliza el Servicio de Transporte de Carga Pesada, hemos recurrido a la utilización de la fórmula para poblaciones infinitas.

5.6.1 Muestra Unidad de Análisis 1

La muestra está determinada por una serie de variables que conllevan al siguiente cálculo:

Tabla 10 - FICHA TÉCNICA (UNIDAD DE ANÁLISIS I)

FICHA TÉCNICA - UNIDAD DE ANÁLISIS I	
VARIABLES	RESULTADOS
Fórmula a utilizar	$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$
Universo	Hombres y mujeres entre 30 y 59 años
Unidad Muestral	Hombres y mujeres que utilizan el servicio de Transporte de Carga Pesada
Ámbito Geográfico	Ciudades: Gquil, Manta, Portoviejo y Machala
Técnica de Muestreo	Muestro Aleatorio Estratificado
Error Muestral	$\pm 5 \% = 0,0025$
Nivel de Confianza	$95\% = Z^2 = 3,84$
Probabilidad de éxito	0,5
Probabilidad de error	0,5
Tamaño de la Muestra	n = 384

5.6.2 Muestra Unidad de Análisis 2

De acuerdo a los registros, en la Superintendencia de Cías están registradas aproximadamente unas 15,000 empresas entre PYMES y Corporaciones. Considerando este Universo procedemos al cálculo de la Muestra respectiva.

Tabla 11 - FICHA TÉCNICA (UNIDAD DE ANÁLISIS II)

FICHA TÉCNICA - UNIDAD DE ANÁLISIS II	
VARIABLES	RESULTADOS
Fórmula a utilizar	$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{\ell^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$
Universo	Empresas Privadas PYMES y Coporaciones = 15,000
Unidad Muestral	Empresas que utilizan el Servicio de Transporte de Carga Pesada
Ámbito Geográfico	Ciudades: Gquil, Manta, Portoviejo y Machala
Técnica de Muestreo	Muestro de Conveniencia
Error Muestral	$\pm 10 \% = 0,01$
Nivel de Confianza	$90\% = Z^2 = 2,72$
Probabilidad de éxito	0,6
Probabilidad de error	0,4
Tamaño de la Muestra	66

5.7 Resultados de la Investigación

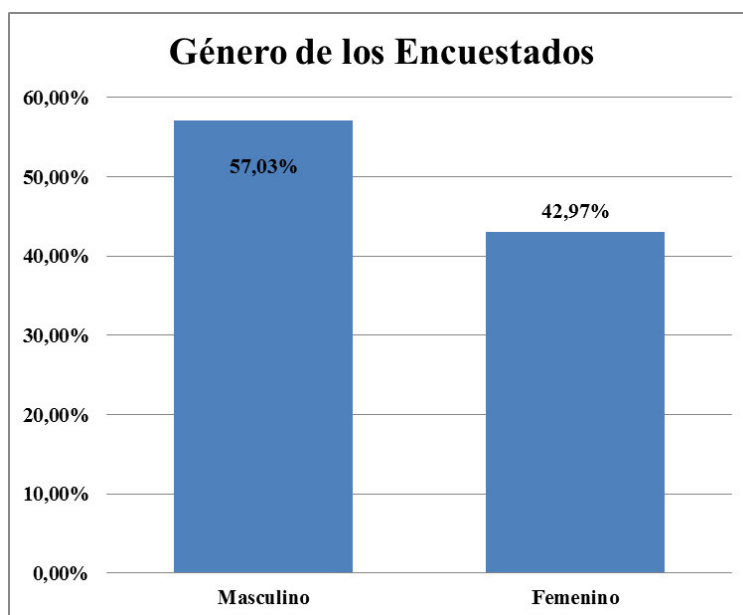
5.7.1 Variables Demográficas

Género

Tabla 12 - GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS

<i>Género</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
Masculino	219	57,03%	219	57,03%
Femenino	165	42,97%	384	100,00%
	384	100,00 %		

Gráfico 11 - GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS



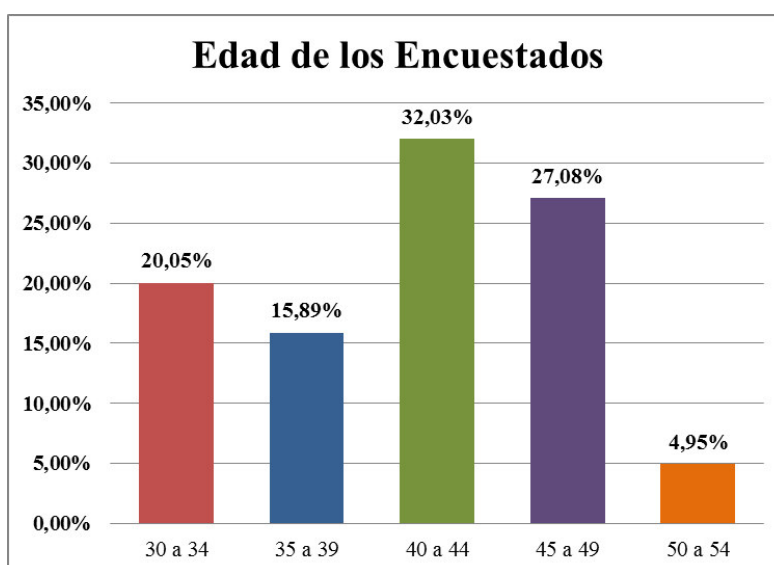
La primera Unidad de Análisis está conformada por un total de 384 encuestados. Del total de la muestra, el 57,03% de la muestra corresponde al género masculino y el 42,97% al género femenino. Todos los que participaron en el proceso de investigación cuentan con la experiencia de haber adquirido y de seguir utilizando el servicio de Transporte de Carga Pesada.

Edad

Tabla 13 - EDAD DE LOS ENCUESTADOS

<i>Edad</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
30 a 34	77	20,05%	77	20,05%
35 a 39	61	15,89%	138	35,94%
40 a 44	123	32,03%	261	67,97%
45 a 49	104	27,08%	365	95,05%
50 a 54	19	4,95%	384	100,00%
	384	100,00%		

Gráfico 12 - EDAD DE LOS ENCUESTADOS



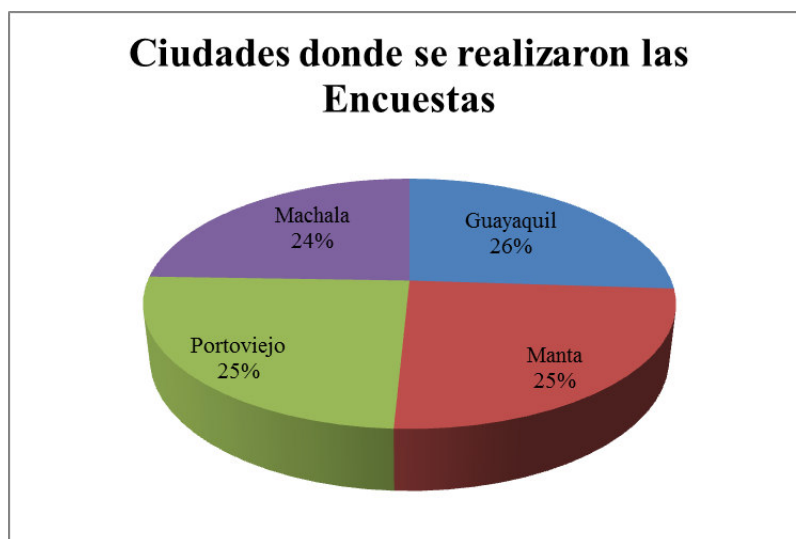
De todo el conjunto de encuestados, los grupos más representativos lo constituyen quienes se encuentran dentro del rango de los 40 a 44 y 45 a 49 años de edad. La investigación también determinó que son personas que buscan el servicio de Cooperativas y/o Empresas dedicadas al transporte de carga pesada, teniendo muchas de ellas relación de dependencia con empresas que también contratan este mismo tipo de servicio por sus actividades de índole comercial.

Ciudad a la que pertenecen los Encuestados

Tabla 14 - CIUDADES DONDE SE REALIZARON LAS ENCUESTAS

<i>Ciudad</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
Guayaquil	100	26,04%	100	26,04%
Manta	95	24,74%	195	50,78%
Portoviejo	95	24,74%	290	75,52%
Machala	94	24,48%	384	100,00%
	384	100,00%		

Gráfico 13 - CIUDADES DONDE SE REALIZARON LAS ENCUESTAS



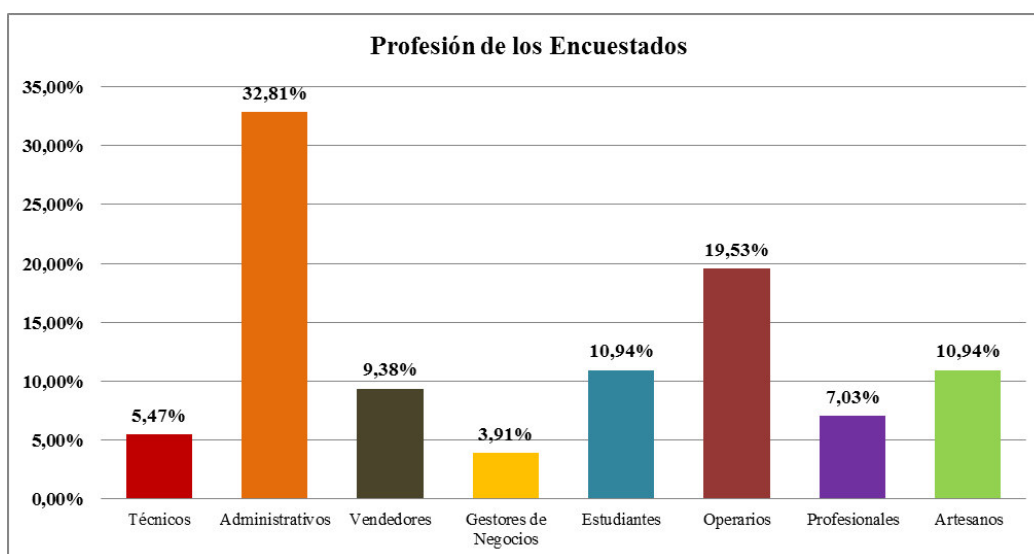
Tratamos de mantener un equilibrio en el proceso de investigación y análisis. Las encuestas fueron realizadas en las ciudades donde la empresa tendrá operación directa con sus respectivas rutas. Guayaquil, por ser el centro de nuestras operaciones aportó con el 26% de la muestra, Portoviejo y Manta con el 25% y Machala con el 24% de la muestra.

Profesión y/o Actividad de los Encuestados

Tabla 15 - PROFESIÓN Y/O ACTIVIDAD DE LOS ENCUESTADOS

Profesión	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta Acumulada	Frecuencia Relativa Acumulada
Técnicos	21	5,47%	21	5,47%
Administrativos	126	32,81%	147	38,28%
Vendedores	36	9,38%	183	47,66%
Gestores de Negocios	15	3,91%	198	51,56%
Estudiantes	42	10,94%	240	62,50%
Operarios	75	19,53%	315	82,03%
Profesionales	27	7,03%	342	89,06%
Artesanos	42	10,94%	384	100,00%
	384	100,00%		

Gráfico 14 - PROFESIÓN DE LOS ENCUESTADOS



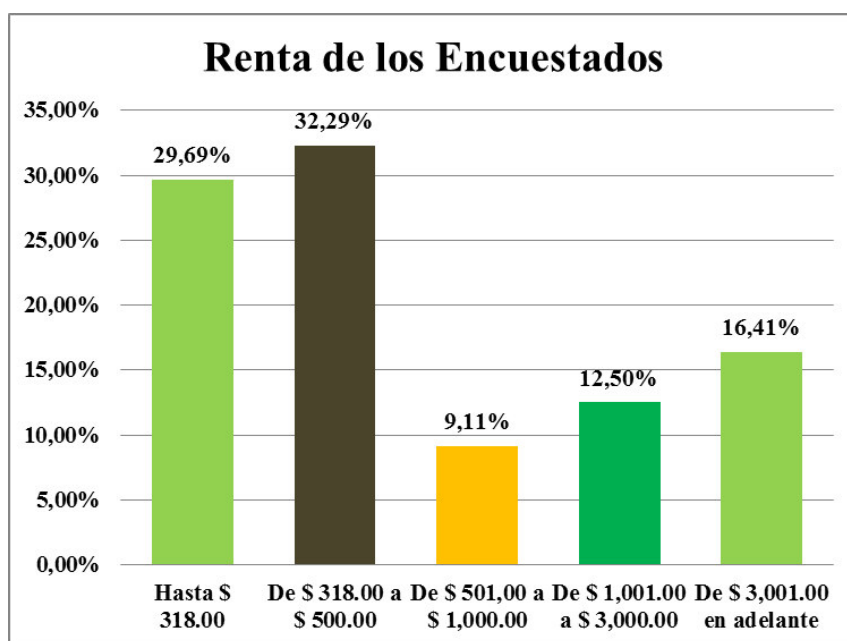
Del 100% de la muestra, el 32,81% se dedican a la actividad de Administrativa y el 19,53% son Operarios, trabajadores comunes que realizan envíos a diferentes puntos del país. El envío de mercadería de una ciudad a otra no es propio o exclusivo de una actividad profesional determinada. Como podemos observar en el gráfico, todas las personas, que desempeñan una variedad de actividades, realizan este proceso movidos por diferentes intereses, unos por trabajo y otros simplemente por la necesidad de trasladar mercadería.

Renta

Tabla 16 - RENTA DE LOS ENCUESTADOS

Renta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta Acumulada	Frecuencia Relativa Acumulada
Hasta \$ 318.00	114	29,69%	114	29,69%
De \$ 318.00 a \$ 500.00	124	32,29%	238	61,98%
De \$ 501,00 a \$ 1,000.00	35	9,11%	273	71,09%
De \$ 1,001.00 a \$ 3,000.00	48	12,50%	321	83,59%
De \$ 3,001.00 en adelante	63	16,41%	384	100,00%
	384	100,00%		

Gráfico 15 - RENTA DE LOS ENCUESTADOS



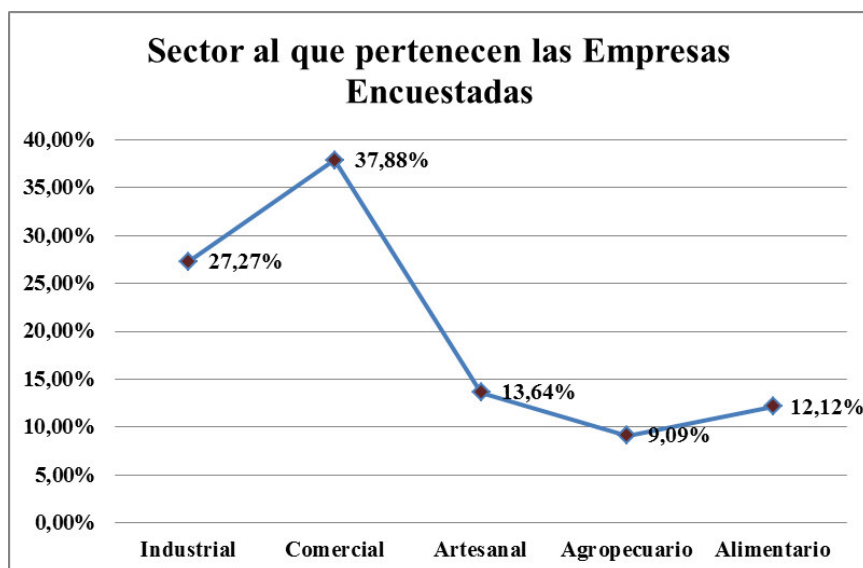
Quisimos contrastar la información anterior con el poder adquisitivo. Del total, el 32,29% de la muestra corresponde a personas que tienen un ingreso entre los 318,00 y 500,00 dólares mensuales. El análisis con lleva a determinar que estas personas por sus actividades artesanales, comerciales, de compra y venta de mercadería, son quienes más se dedican a utilizar el servicio de transporte carga en las diferentes compañías de la ciudad.

Empresas

Tabla 17 - CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTOR

<i>¿A qué sector pertenecen las empresas?</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
Industrial	18	27,27%	18	27,27%
Comercial	25	37,88%	43	65,15%
Artesanal	9	13,64%	52	78,79%
Agropecuario	6	9,09%	58	87,88%
Alimentario	8	12,12%	66	100,00%
	66	100,00%		

Gráfico 16 - SECTOR AL QUE PERTENECEN LAS EMPRESAS ENCUESTADAS



De todas las empresas encuestadas a través de sus representantes, el 37,88% de la muestra pertenecen al área comercial y el 27,27% a la Industrial. Esto se debe a que el mayor flujo de mercadería corresponde al traslado de materia prima e insumos que generalmente se da a través de este tipo de transporte. Otras empresas también demuestran un alto movimiento de mercadería como son: la artesanal con el 13,64%, empresas del sector agropecuario con el 9,09% y el alimentario con el 12,12% de la muestra

Áreas o Departamentos que proporcionaron Información

Tabla 18 - DEPARTAMENTOS QUE PROPORCIONARON LA INFORMACIÓN

Áreas o Departamentos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Absoluta Acumulada	Frecuencia Relativa Acumulada
Dpto. Administrativo	8	12,12%	8	12,12%
Dpto. Operaciones	5	7,58%	13	19,70%
Conserjería	29	43,94%	42	63,64%
Gerencia	13	19,70%	55	83,33%
Bodega e Inventarios	11	16,67%	66	100,00%
	66	100,00%		

Gráfico 17 - DEPARTAMENTOS QUE PROPORCIONARON INFORMACIÓN



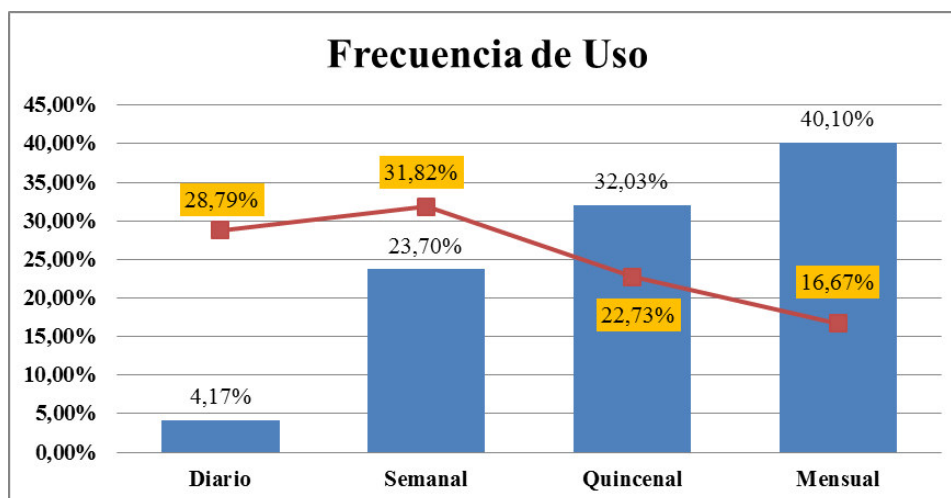
En las empresas existen representantes o áreas que se encargan de realizar la gestión de envío y recepción de mercadería. El área de conserjería en las empresas representa el 44% de la muestra, seguido por la misma área gerencial (20%) y la de Bodega e Inventarios (17%).

1. Frecuencia de Uso / Servicio (Personas – Empresas)

Tabla 19 - FRECUENCIA DE USO - PERSONAS - EMPRESAS

Frecuencia de Uso	Personas	Empresas	Personas	Empresas
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta	PERSONAS	EMPRESAS
Diario	16	19	4,17%	28,79%
Semanal	91	21	23,70%	31,82%
Quincenal	123	15	32,03%	22,73%
Mensual	154	11	40,10%	16,67%
	384	66		

Gráfico 18 - FRECUENCIA DE USO - PERSONAS / EMPRESAS



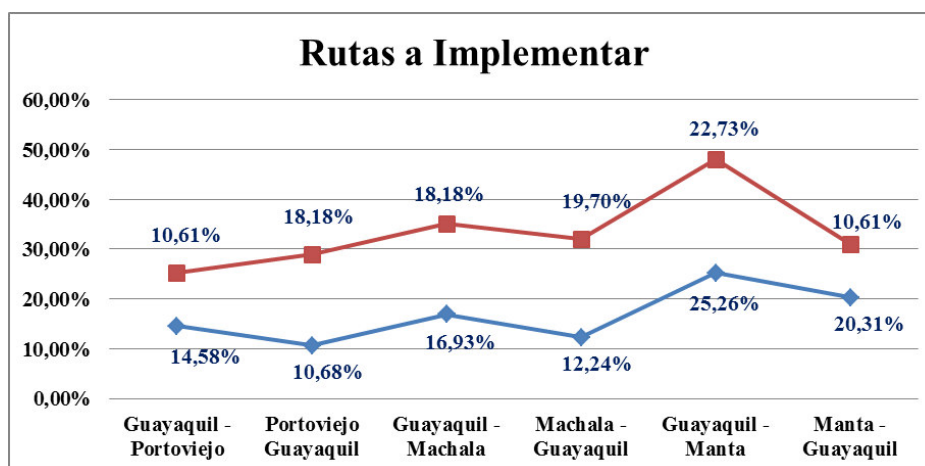
Parte de la investigación también determinó la frecuencia en el uso del transporte de carga, así identificamos que el mayor movimiento se da de manera semanal (23,70%), quincenal (32,03%) y mensual (40,10%) en las empresas de los distintos sectores productivos.

2. Uso de Rutas

Tabla 20 - USO DE RUTAS

Uso de Rutas	Personas	Empresas	PERSONAS	EMPRESAS
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta		
Guayaquil - Portoviejo	56	7	14,58 %	10,61 %
Portoviejo Guayaquil	41	12	10,68 %	18,18 %
Guayaquil - Machala	65	12	16,93 %	18,18 %
Machala - Guayaquil	47	13	12,24 %	19,70 %
Guayaquil - Manta	97	15	25,26 %	22,73 %
Manta - Guayaquil	78	7	20,31 %	10,61 %
	384	66		

Gráfico 19 - RUTAS A IMPLEMENTAR



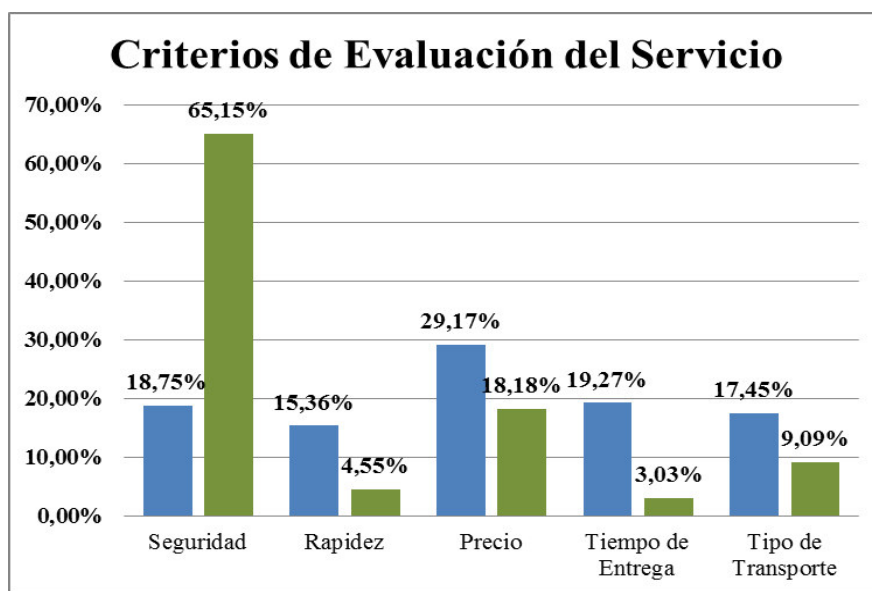
De las seis (6) rutas a implementar, para las personas comunes las rutas Guayaquil – Manta y viceversa, Guayaquil – Machala y Guayaquil – Portoviejo, tienen un alto índice de aceptación entre la muestra señalada. Para las empresas, los porcentajes resultan ser de cierta manera similares; sin embargo, las que más se destacan son: Guayaquil – Machala con el 18,18%, Machala – Guayaquil con el 19,70% y Guayaquil – Manta con el 22,73%. Esto último lo atribuimos a que Manta es en la actualidad un puerto pesquero – económico de alto rendimiento económico.

3. Seleccione un criterio que para usted sea el más importante.

Tabla 21 - CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterios	Personas	Empresas	Personas	Empresas
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta	PERSONAS	EMPRESAS
Seguridad	72	43,0	18,75 %	65,15 %
Rapidez	59	3,0	15,36 %	4,55 %
Precio	112	12,0	29,17 %	18,18 %
Tiempo de Entrega	74	2,0	19,27 %	3,03 %
Tipo de Transporte	67	6,0	17,45 %	9,09 %
	384	66,0		

Gráfico 20 - CRITERIOS DE EVALUACIÓN



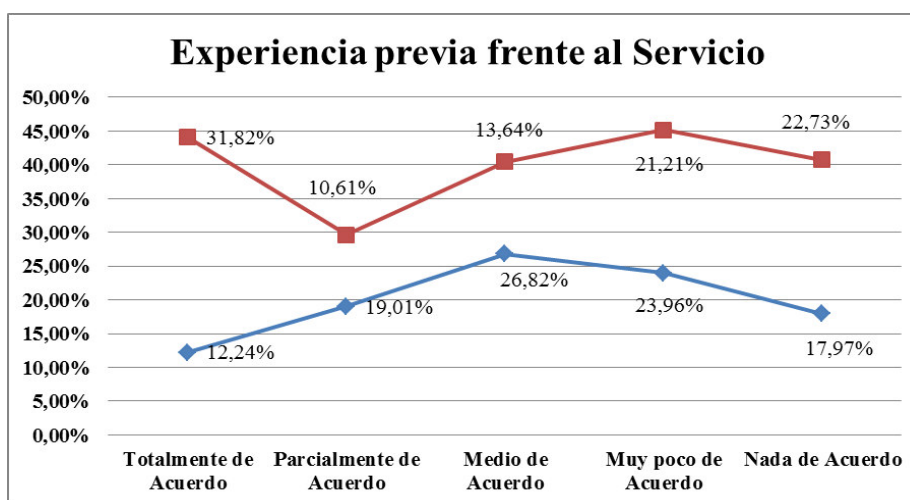
La experiencia en la percepción de los clientes resultar ser el elemento más importante para nuestro proceso de realimentación. Para el total de la muestra, entre empresas y personas, la Seguridad resultó convertirse en el factor más preponderante, sin dejar a un lado el precio para ambas unidades de análisis. Otros factores también identificados como importantes son la rapidez, el tiempo de entrega y el tipo de transporte. Cada uno con una fuerte incidencia entre la muestra seleccionada.

4. Califique según las siguientes variables su experiencia con el Servicio de Transporte de Carga

Tabla 22 - NIVEL DE EXPERIENCIA FRENTE AL SERVICIO

Nivel de Experiencia	Personas	Empresas	PERSONAS	EMPRESAS
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta		
Totalmente de Acuerdo	47	21	12,24%	31,82%
Parcialmente de Acuerdo	73	7	19,01%	10,61%
Medio de Acuerdo	103	9	26,82%	13,64%
Muy poco de Acuerdo	92	14	23,96%	21,21%
Nada de Acuerdo	69	15	17,97%	22,73%
	384	66		

Gráfico 21 - NIVEL DE EXPERIENCIA PREVIA FRENTE AL SERVICIO



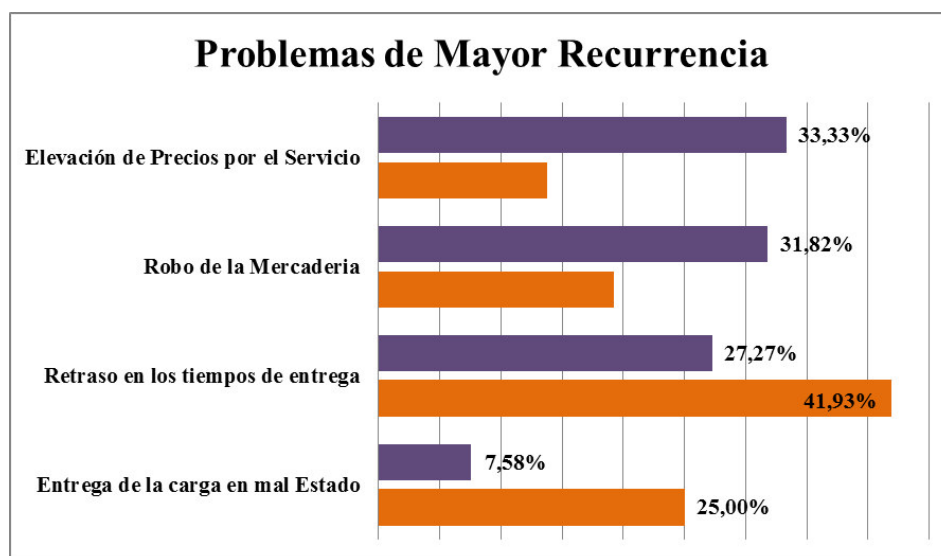
Complementamos la información anterior con la medición en cuanto al grado de satisfacción que tienen los clientes con el nivel de servicio ofrecido. Los usuarios, tanto personas (17,97%) como empresas (22,73%), demostraron que actualmente no están nada de acuerdo con el servicio recibido. Por otro lado, las empresas que sí están totalmente de acuerdo son aquellas que mantienen servicios especiales brindados por las compañías a través de valores agregados. Otros en cambio mantienen una postura intermedia como por ejemplo: las empresas con el 13,64% y las personas con el 26,82%.

5. Seleccione cuál ha sido el problema de mayor recurrencia en el Servicio de T. de Carga

Tabla 23 - PROBLEMAS DE MAYOR RECURRENCIA EN EL SERVICIO

<i>Problemas de Mayor Recurrencia</i>	<i>Personas</i>	<i>Empresas</i>	<i>PERSONAS</i>	<i>EMPRESAS</i>
	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>		
Entrega de la carga en mal Estado	96	5	25,00 %	7,58 %
Retraso en los tiempos de entrega	161	18	41,93 %	27,27 %
Robo de la Mercadería	74	21	19,27 %	31,82 %
Elevación de Precios por el Servicio	53	22	13,80 %	33,33 %
	384	66		

Gráfico 22 - PROBLEMAS DE MAYOR RECURRENCIA EN EL SERVICIO



Parte de los problemas presentados con los clientes, sean estos personas o empresas, se debe a factores tales como: retraso en los tiempos de entrega que para las empresas representa fundamental en sus negociaciones comerciales (41,93%) y la elevación de los precios para las personas con un 33,33% de la muestra. Este último factor sin lugar a dudas reduce el nivel de credibilidad de la empresa frente a la demanda que posee por sus servicios dentro del mercado.

6. Califique según su criterio el Nivel de Servicio ofrecido por las empresas de Transporte de Carga

Gráfico 23 - PERCEPCIÓN FRENTE AL SERVICIO OFRECIDO (APRENDIZAJE)

Calificación del Servicio	Personas	Empresas	PERSONAS	EMPRESAS
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta		
1	0	0	0,00%	0,00%
2	0	0	0,00%	0,00%
3	24	0	6,25%	0,00%
4	38	7	9,90%	10,61%
5	71	9	18,49%	13,64%
6	51	13	13,28%	19,70%
7	57	16	14,84%	24,24%
8	43	6	11,20%	9,09%
9	51	5	13,28%	7,58%
10	49	10	12,76%	15,15%
	384	66		

A través de este método medimos el nivel de recomendación que una empresa posee dentro del mercado. Para las personas en la escala de 0 a 6 la muestra escogida representa el 47,92% que son personas que no recomendarían nuevamente el servicio. De 7 a 8 mantienen una posición intermedia en cuanto al servicio ofrecido y tan sólo el 26,04% de la muestra sí recomendaría nuevamente el servicio seleccionado por la empresa de transporte de carga con la que actualmente mantienen una relación comercial.

Entra las empresas ocurre algo similar. El 43,95% de la muestra no volvería a recomendar el servicio, mientras que para el 22,73% sí volverían a recomendar el servicio seleccionado por ellos para el traslado de productos o mercadería en general.

7. De acuerdo a su experiencia, la carga que usted envía, ¿está asegurada?

Tabla 24 - CORRELACIÓN DE DATOS - CARGA ASEGURADA

CORRELACIÓN DE DATOS		
¿Está su carga asegurada?	PERSONAS	EMPRESAS
SI	44,01%	86,36%
NO	16,41%	1,52%
DESCONOCE	39,58%	12,12%
	100,00%	100,00%

Gráfico 24 - CORRELACIÓN DE DATOS - CARGA ASEGURADA



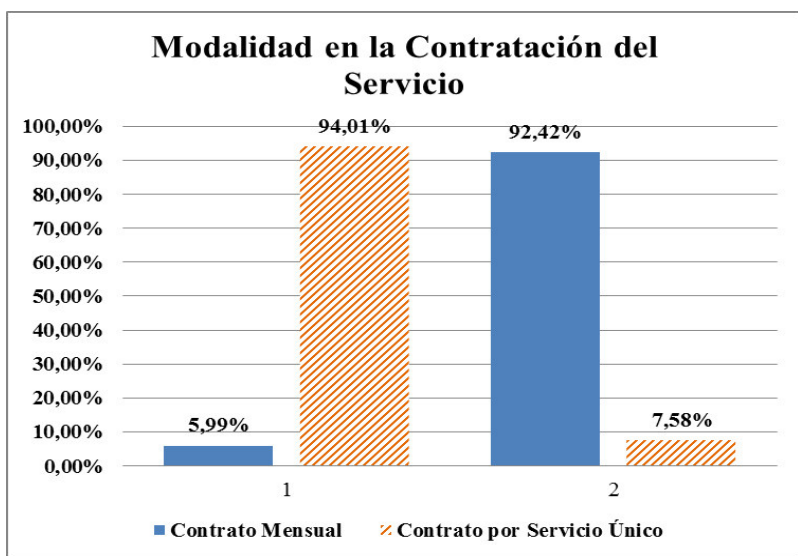
Una de las falencias que encontramos es el tema de la mercadería asegurada. Si bien la ley lo exige, la comunicación o quizás el servicio no ha sido bien informado. Alto es el índice entre las personas que desconocen si sus paquetes poseen el servicio de aseguramiento de mercaderías. Por otro lado, también existe un alto promedio de personas (44,01%) y de empresas (86,36%) que sí exigen este servicio al momento de utilizar esta clase de servicios.

8. Indique la modalidad de servicio que usted usualmente contrata.

Tabla 25 - MODALIDAD DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO

Modalidad de Contratación del Servicio	Personas	Empresas	Personas	Empresas
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta Acumulada	Frecuencia Absoluta Acumulada
Contrato Mensual	23	61,00	5,99%	92,42%
Contrato por Servicio Único	361	5,00	94,01%	7,58%
	384	66,00	100,00%	100,00%

Gráfico 25 - MODALIDAD DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO



Parte del proceso de investigación también implica conocer el tipo o modalidad de servicio que se aplica entre los usuarios actuales. Determinamos que para las empresas es usual realizar contrataciones directas. Así el 92,42% de la muestra entre las empresas seleccionadas requiere de este servicio para asegurar el traslado de sus mercaderías de un punto a otro del país.

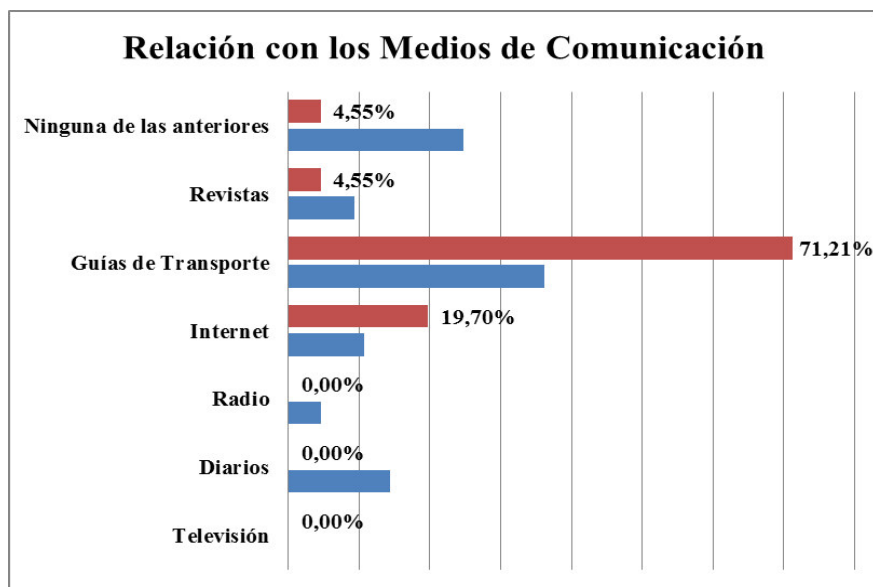
Para las personas en cambio, lo usual es contratar el servicio sólo por cada envío requerido.

9. Determine la relación que usted mantiene con la Empresa de T. de Carga a través de los medios de comunicación

Tabla 26 - RELACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

	<i>Personas</i>	<i>Empresas</i>		
<i>Relación con la Empresa (medios de comunicación)</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>PERSONAS</i>	<i>EMPRESAS</i>
Televisión	0	0,00	0,00%	0,00%
Diarios	55	0,00	14,32%	0,00%
Radio	18	0,00	4,69%	0,00%
Internet	41	13,00	10,68%	19,70%
Guías de Transporte	139	47,00	36,20%	71,21%
Revistas	36	3,00	9,38%	4,55%
Ninguna de las anteriores	95	3,00	24,74%	4,55%
	384	66,00	100,00%	100,00%

Gráfico 26 - RELACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN



Los medios de comunicación no tienen mucha influencia entre las personas y las empresas. Lo más destacado de esto es la existencia de una guía de transporte por medio de la cual las empresas de Transporte de Carga ofertan o dan a conocer sus servicios al público en general.

10. Si una empresa de Transporte de Carga le ofreciera los servicios que usted requiere (en relación al punto 3), más algunos valores agregados que garanticen su eficiencia en el traslado y sobre todo, la seguridad requerida, ¿usted la contrataría?

Tabla 27 - INTENCIÓN DE USO EN PERSONAS Y EMPRESAS

PERSONAS				
<i>Género</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
SI	323	84,11%	323	84,11%
NO	61	15,89%	384	100,00%
	384	100,00 %		

EMPRESAS				
<i>Género</i>	<i>Frecuencia Absoluta</i>	<i>Frecuencia Relativa</i>	<i>Frecuencia Absoluta Acumulada</i>	<i>Frecuencia Relativa Acumulada</i>
SI	216	56,25%	216	56,25%
NO	168	43,75%	384	100,00%
	384	100,00 %		

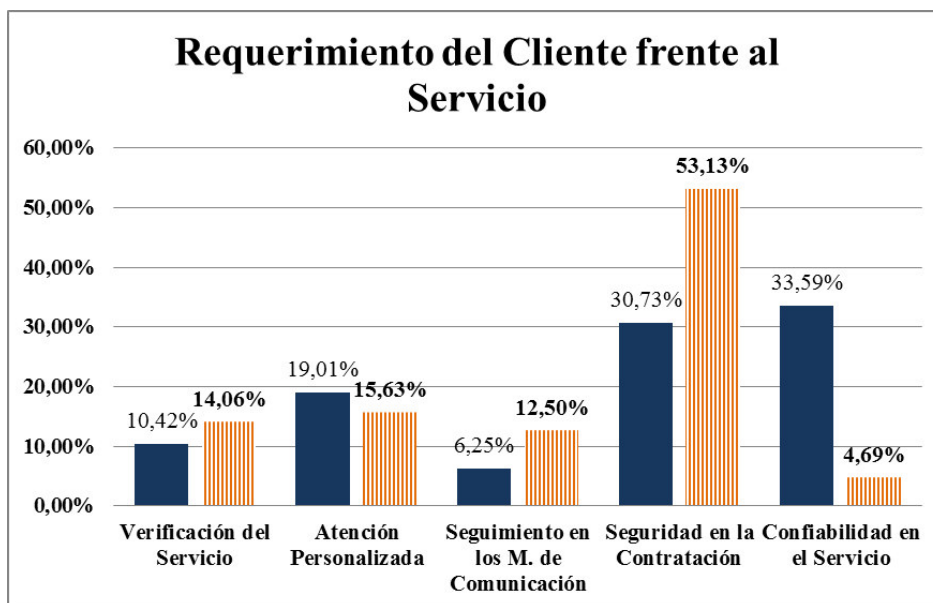
Quisimos investigar si las personas y las empresas estarían dispuestas a utilizar un servicio nuevo y mucho más, si les ofrecieran entre sus propuestas valores agregados que añadan calidad no sólo en el propio servicio, sino también en lo que para ellos representa de mayor importancia o influencia al momento de seleccionar un Transporte de Carga para el traslado de sus productos o mercadería. En la Unidad de Análisis 1 (personas) existe un 84,11% de aceptación y para las empresas un 56,25% de aceptación

11. Si su respuesta es NO, ¿qué requeriría usted para ser usuario de la Empresa de Transporte de Carga?

Tabla 28 - REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE FRENTE AL SERVICIO

Criterios	Personas	Empresas	Personas	Empresas
	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Absoluta	PERSONAS	EMPRESAS
Verificación del Servicio	40	9,0	10,42%	14,06%
Atención Personalizada	73	10,0	19,01%	15,63%
Seguimiento en los M. de Comunicación	24	8,0	6,25%	12,50%
Seguridad en la Contratación	118	34,0	30,73%	53,13%
Confiabilidad en el Servicio	129	3,0	33,59%	4,69%
	384	64,0		

Gráfico 27 - REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE FRENTE AL SERVICIO



Entre quienes escogieron el No en la respuesta anterior, les dimos varias alternativas adicionales y determinamos que la *Seguridad en el Proceso de Contratación* es un factor clave para el desempeño del negocio. Entiéndase por Seguridad no a que el vehículo o transporte sea robado en la carretera, sino a todo el sistema por el cual el cliente debe atravesar en el proceso mismo de la oferta propuesta en el mercado. Además, identificamos que la *personalización, la verificación in situ de nuestro servicio, el seguimiento dado a través de medios de comunicación*

son parte fundamental en el desarrollo del negocio. Todo esto genera sin lugar traes consigo una *Mayor Confiabilidad* en la oferta de mercado propuesta por nuestra empresa.

5.7.2 Conclusiones de la Investigación

Dado el proceso de la investigación comercial, procedemos a realizar las conclusiones de nuestro análisis:

- El servicio de la transportación de carga es común entre todos quienes por necesidad o por aspectos netamente comerciales, lo requieren para trasladar o movilizar sus productos o insumos de un punto geográfico a otro.
- No es un servicio exclusivo para un tipo o nivel de consumidor en especial. Podríamos decir que las empresas son las mayores transportadoras de productos en un servicio de carga.
- A pesar de su continua utilización, una fuerte cantidad de clientes no están conformes o satisfechos con el nivel de servicio ofrecido. Existen quejas por parte de las personas principalmente en cuanto a la atención recibida y a los precios que generalmente se están manejando en el mercado.
- Este grado de insatisfacción nos permite encontrar enormes brechas que bien podríamos utilizar como oportunidades para el desarrollo e implementación de nuestro negocio.
- Servicios ofertados y no comunicados, es el denominador común entre muchas de las personas que participaron en este proceso de investigación comercial.
- Previo análisis, determinamos que los factores claves de éxito o las variables que usualmente se manejan como parte de la propuesta de servicios, está condicionada a:

seguridad, rapidez en el traslado, el precio, los tiempos de entrega y el tipo de transporte. Cada uno de ellos representando un elemento fundamental en el desarrollo de las operaciones de cada una de las empresas que forman parte de nuestro mercado.

- Descubrimos además que las empresas son mucho más formales y exigen elementos tales como contratos y/o tarifas especiales por el volumen o peso que con lleva generalmente el traslado de sus productos o mercadería.
- Como el movimiento o traslado es frecuente, es decir, semanal, quincenal o mensual, las empresas requieren de una mayor personalización en cuanto al servicio se refiere.
- Por otro lado, al igual que otras empresas del mercado, nosotros también deberíamos incluirnos en lo que conocemos como la guía de la transportación, donde usualmente este tipo de negocios ofrece sus servicios. Los medios de comunicación no están muy asociados a las personas y peor aún las empresas. Esto no descarta la posibilidad de generar estrategias primero, de conocimiento hacia nuestro producto – servicio y segundo, de mantener un proceso de comunicación que con lleve al acercamiento de nuestro mercado potencial hacia nuestra oferta de servicios.
- Finalmente, determinamos también que el proceso mismo del servicio como tal, es fundamental para el sostenimiento de la empresa en el mercado. Los clientes exigen valores agregados que incrementen la calidad del servicio sin que éste se vea afectado por en el precio que se paga por el traslado de la mercadería.

CAPÍTULO VI

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

6.1 Visión y Misión

Muchos autores varían en cuanto a lo que representa la planificación estratégica para las organizaciones, porque de ella existen muchas interpretaciones. Sin embargo, todas coinciden en que inicialmente se debe empezar definiendo hacia dónde va la organización y qué quiere lograr en el camino a recorrer. Fred R. David (2008) afirma que “una visión clara provee los cimientos para desarrollar una amplia declaración de la misión” (p.56). Partiendo de esto, proponemos a continuación las siguientes declaraciones:

6.1.1 Visión

Nos convertiremos en líderes del mercado hasta el año 2018, ubicándonos entre las diez principales empresas de transporte de carga con operación en la Provincia del Guayas, siendo además una organización dedicada a los servicios de transporte de mercadería proponiendo e innovando nuevos y mejores servicios, buscando siempre el desarrollo productivo y económico tanto para la empresa como para sus diversos públicos objetivo, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes con respeto, honestidad y compromiso.

6.1.2 Misión

Ser una organización proveedora de servicios de transporte de carga, enfocada en el mercado de la Región Costa, contando para ello con el recurso humano y técnico más idóneo, satisfaciendo y superando las expectativas de los clientes tanto internos como externos, brindando calidad y buen servicio en cada una de sus actividades operativas, técnicas y comerciales.

6.2 Objetivos de la Planeación

6.2.1 General

Diseñar un Plan Estratégico que determine cuáles son los elementos o factores más importantes para el desarrollo de las tácticas y estrategias a emplear que se llevarán a cabo en la implementación de una empresa dedicada al servicio de transporte de mercadería y carga entre las provincias de Guayas, Manabí y El Oro.

6.2.2 Específicos

Los objetivos específicos detallan de manera singular cada uno de los elementos que se analizarán con el fin de desarrollar la Planeación Estratégica.

- Evaluar al Segmento de Mercado a través de las principales variables del entorno y factores competitivos
- Definir la Política Direccional de la empresa en relación a la situación inicial de la empresa.
- Definir la estrategia a seguir en relación al desarrollo del mercado y servicio.
- Identificar la etapa en la que se encuentra la organización dentro del Ciclo de Vida del Servicio u Operación Organizacional.
- Establecer quiénes son los involucrados en el desarrollo del negocio.
- Establecer cuáles son los factores claves de éxito para la organización dentro del mercado.
- Definir el Perfil del Consumidor.
- Elaborar un FODA Estratégico.

6.2.3 Objetivos Estratégicos

- Alcanzar una cifra de venta mínima durante el primer año de trabajo de USD \$ 468,000 dólares.
- Obtener una Tasa Interna de Retorno durante los primeros cinco años de operaciones del 34,07%.
- Producir un beneficio neto después de impuestos no menor a USD \$ 61,000 dólares durante el primer año de operaciones.
- Incrementar la venta un 5% cada año durante los primeros cinco años de actividad comercial.
- Posicionar al servicio en un 50% durante el primer año entre el segmento de mercado perteneciente a las empresas de las diversas industrias.

6.2.3 Objetivos de Comercialización

6.2.3.1 Objetivos a corto Plazo (Inicio de Operación al 1er Año de Servicio)

- Establecer precios competitivos y de acuerdo a las operaciones de carga que se realizan en el mercado.
- Definir acuerdos durante los seis primeros meses de operación con empresas para la transportación de mercadería y productos en general.
- Informar y comunicar al mercado durante el primer año de operaciones sobre el servicio a brindar

6.2.3.2 Objetivos a mediano Plazo (Desde el 2do al 3er año de Operación)

- Incrementar la flota de transporte en 2 unidades más según la disponibilidad de financiamiento y capital disponible.
- Mantener durante el segundo y tercer año la publicidad en los medios más importantes y de mejor alcance para los públicos objetivo.
- Incrementar en un 15% el portafolio de clientes.

6.2.3.3 Objetivos a largo Plazo (Desde 4to a 5to año)

- Explorar y encontrar nuevos nichos de mercado (otras ciudades en distintas Provincias)
- Incrementar en un 10% el número y la frecuencia de las rutas.
- Diversificar las operaciones comerciales de la empresa.

6.3 Selección de Estrategias

Las estrategias son la vía que utilizamos para llevar a cabo nuestros objetivos y las que se realizaran son las siguientes:

- Fijar precios intermedios y que vayan acorde a nuestros dos mercados objetivo: personas y empresas.
- Hacer una gran inversión en comunicación Tradicional como por ejemplo: medios impresos, revistas, radios y en revistas que tengan relación con el mercado de carga y transporte terrestre.
- Resaltar por medio de la comunicación el beneficio principal del servicio que es la personalización, la rapidez y seguridad con la cual se tratará a los productos de todos nuestros clientes. Además, el servicio será clave en las operaciones del negocio.

- Fortalecer nuestra relación con las organizaciones públicas y privadas para obtener contratos a largo plazo.
- Definir y establecer buenas relaciones con los proveedores.

6.4 Evaluación del Segmento de Mercado

Llevar a cabo una evaluación del segmento y del mercado supone analizar objetivamente algunas de las variables que se presentan como importantes para el desarrollo de este proyecto. Evaluar el atractivo del mercado y la posición competitiva implica definir cuánto influyen los factores previamente analizados en el Capítulo III en el desarrollo del negocio y además, en su futuro desenvolvimiento dentro del mercado.

Tabla 29 - EVALUACIÓN DEL SEGMENTO Y EL MERCADO

Evaluación del Mercado y Segmento

Factores Atractivos del Mercado	Valor Asignado	Tasa (1- 10)	Total
Necesidades del Consumidor	0,3	7	2,1
Crecimiento de la Industria	0,3	6	1,8
Tendencias Macro Ambientales	0,1	5	0,5
Rentabilidad del Negocio	0,3	6	1,8
	1		6,2

Factores Competitivos	Valor Asignado	Tasa (1- 10)	Total
Oportunidades de Ventajas Competitivas	0,3	7	2,1
Capacidades y Recursos Financieros	0,3	7	2,1
Atractivo del Sector Comercial	0,4	7	2,8
	1		7

Elaboración. Autora

Factores Atractivos del Mercado

- Existen constantes necesidades de los usuarios del servicio de transporte de carga debido a la constante movilidad de bienes y/o productos que se genera el comercio entre las distintas provincias del país.
- El Gobierno, a través de sus planes de renovación de vehículos livianos y pesados, ha incentivado el crecimiento de la industria automotriz durante los últimos 5 años.
- Las tendencias Macroambientales en perspectiva son favorables tanto para la industria como para el mercado en general.
- Un negocio de esta naturaleza es rentable, en tanto y en cuanto tenga una administración efectiva y una distribución de recursos técnicos y financieros aceptable.

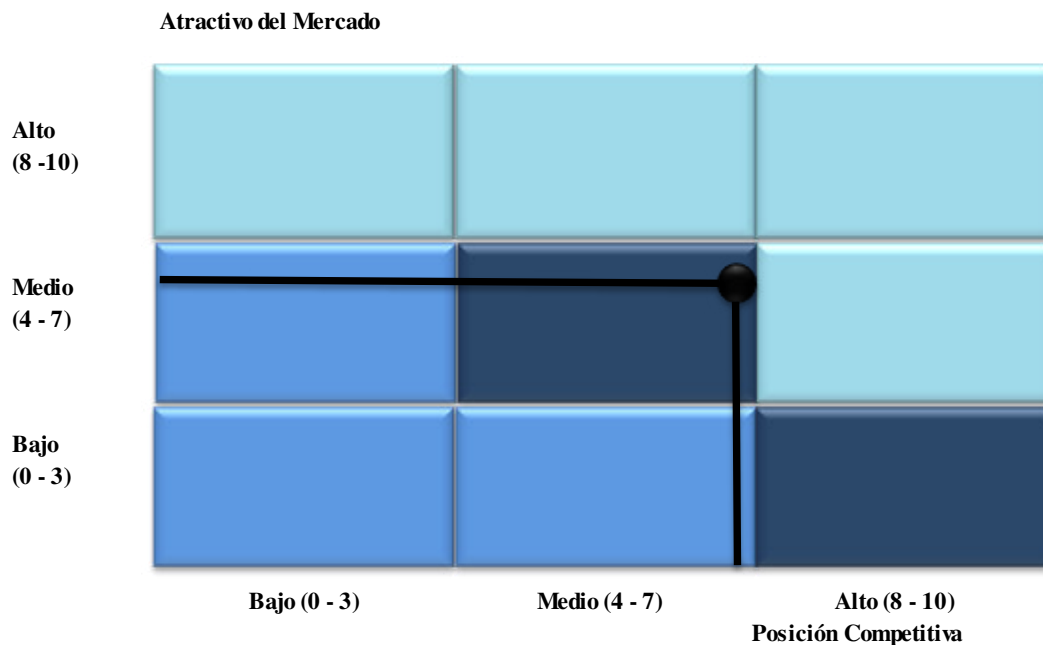
Factores Competitivos

- Sí existen ventajas competitivas. La adquisición de nuevas unidades beneficia plenamente el traslado seguro de la mercadería.
- La organización deberá invertir mucho para realizar su proceso de implementación y operación en el mercado.
- El sector es atractivo. El cumplir con todos los requisitos para el cumplimiento de los parámetros básicos son indispensables para el funcionamiento del negocio. Por otra parte, esto también brinda seguridad al cliente o usuario al saber que cuenta o dispone de una empresa que brinda las seguridades para el traslado de sus productos.

6.4.1 Gráfico Evaluación del Mercado de Carga y Transporte

El gráfico nos ayuda a visualizar en qué posición se encuentra la empresa en función al Atractivo del Mercado y la Posición Competitiva de la Empresa.

Gráfico 28 - EVALUACIÓN DEL MERCADO



6.4.1.1 Interpretación

- Con la estructura actual se debe proteger al máximo las fortalezas que posee la organización, invirtiendo en lo estrictamente necesario en cuanto a equipos y recursos se requiere para llevar a cabo las operaciones de carga y transporte.
- Ante lo expuesto, la empresa se dedicará a trabajar únicamente en los mercados ya expuestos (Guayaquil, Manta, Portoviejo y Machala).
- A fin de mejorar la rentabilidad, la empresa debe proponer el incremento de la cartera de clientes al menos durante el primer año de operación comercial.

- La administración general del negocio debe fundamentarse básicamente en obtener ganancias sin descuidar el nivel de servicio junto a la preparación y capacitación del personal que estará a su cargo.

6.5 Política Direccional de la Empresa

A través de la Matriz de Política Direccional se define la estrategia general de la empresa, en cuanto al camino a seguir para el desarrollo efectivo de sus operaciones. Esta matriz usa el potencial del mercado y la capacidad de la compañía como sus dos dimensiones, siendo quizás mucho más específica en sus implicaciones estratégicas. Sin embargo, esto no deja de ser una guía para determinar cuál será la estrategia de la organización dentro de un mercado altamente competitivo.

Para esto también se deberá considerar la importancia de la fuerza financiera con el que se iniciarán las operaciones comerciales. Recordemos que de esto dependen los movimientos iniciales de la organización y su correspondiente actuar frente al mercado y sus competidores.

Tabla 30 - MATRIZ DE POLÍTICA DIRECCIONAL DE LA EMPRESA

Alto	Diversificación	Segmentación del Mercado	Liderazgo en el mercado, Innovación
Normal	Retiro en Fases, Fusión	Mantenimiento de posición, Penetración de Mercado	Expansión; diferenciación del producto
Bajo	Retiro de Inversión	Imitación, Retiro en Fases	Generación de Efectivo
	No atractivo	Promedio	Atractivo

Fuente: Humberto Serna, Gerencia Estratégica, P. 34

Siendo una empresa nueva en el mercado, la estrategia seleccionada en la de Penetración de Mercado. Todos los esfuerzos a realizar se concentrarán en posicionar a la organización entre sus diversos mercados objetivo, sea este a nivel empresarial – industrial y usuarios en general.

6.6 Matriz de Desarrollo Producto – Mercado

La Matriz de Desarrollo Producto – Mercado o también denominada como Matriz Ansoff, también se convierte en una herramienta para evaluar, identificar y elegir las oportunidades del mercado a fin de establecer las estratégicas para el impulso del negocio. Para Soriano (1998), “cuando se plantea la búsqueda de estrategias de crecimiento, uno de los modelos que se ha convertido en clásico es la matriz de opciones de crecimiento propuesta por Igor Ansoff” (p.55).

De hecho, esta matriz tiene mucho relacionamiento con la anterior (Ver 6.5) porque de una u otra forma, la empresa tendrá obligatoriamente que elegir aquella estrategia que tenga que ver con la penetración de mercado. Esto tiene como fundamento el vender sus servicios a los clientes actuales. Es considerada como una estrategia de crecimiento mediante el incremento de las ventas y se enfoca directamente al segmento ya existente dentro del mercado.

Entre las opciones existentes podríamos encontrar lo que Lambin, Gallucci & Sicurello (2009) establecen como opciones dentro de esta estrategia:

- Desarrollar la demanda primaria
- Aumentar la participación de mercado
- Adquisición de mercados y;
- Defensa de una posición de mercado

Tabla 31 - MATRIZ DE DESARROLLO PRODUCTO - MERCADO

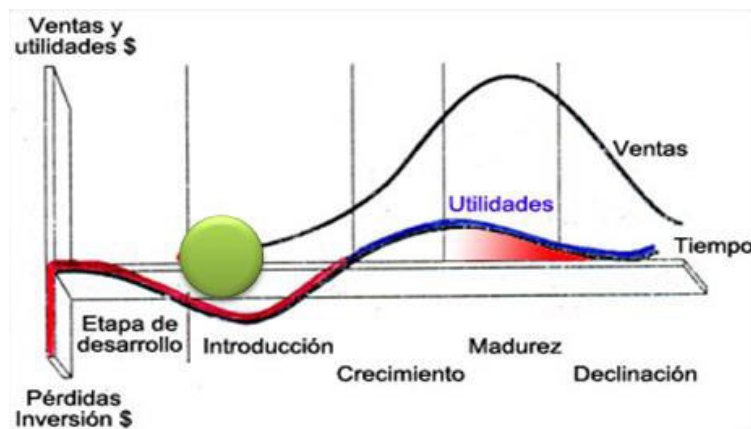
	Productos Existentes	Productos Nuevos
Mercados Existentes	Estrategia de Penetración de Mercado	Estrategia de Desarrollo del Producto
Mercados Nuevos	Estrategia de Desarrollo del Mercado	Estrategia de Diversificación

Fuente: Kotler & Armstrong, Principios de Marketing, p. 51

6.7 Ciclo de Vida del Producto – Servicio

Considerando que la estrategia seleccionada es la de Penetración de Mercado y partiendo porque las operaciones de la empresa serán totalmente nuevas en la industria automotriz y especialmente en el segmento de transporte de carga, la etapa en la cual nos ubicaremos como empresa será en la Fase de Introducción.

Gráfico 29 - MATRIZ CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO - SERVICIO



Etapa de Introducción

- Nos ubicaremos en esta etapa porque la empresa se lanzará al mercado y será completamente nueva dentro del segmento automotor dedicado a la transportación de carga.
- Se requiere de una alta inversión para su funcionamiento y operación.
- Debido a que este proceso lleva tiempo, las ventas serán lentas y los servicios deberán ser dados a conocer a través de los medios o herramientas que la empresa disponga para su respectiva comunicación.
- Los gastos en publicidad serán elevados.
- Los costos operativos inicialmente serán altos y los beneficios serán escasos.

6.8 Matriz de Involucrados

Tabla 32 - MATRIZ DE INVOLUCRADOS EN EL PROYECTO

ACTORES	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS	ACTITUDES	ESTRATEGIA	CONFLICTOS
Empresa de Transporte	Comercialización del Servicio de transporte de carga a empresas y personas	Poca credibilidad ante un mercado donde recién se inician las operaciones	Vehículos, Instalaciones y Personal - Capital para Inversión	Positiva, de Emprendimiento	Penetración de Mercado	Fuerte competencia en el mercado
Instituciones Financieras	Colocación de Créditos para requerimientos particulares de los Clientes	Satisfacer con los requisitos necesarios para el otorgamiento de los créditos solicitados	Capital para la colocación de los créditos	Activa, de relación Directa con la empresa	Intermediación de Servicios	No cumplir con los requisitos solicitados
Proveedores de Materiales	Proveer de productos e insumos para la operación de las empresas	No ser atractivos en relación a otros competidores ya instalados en la Industria	Stock o Inventario de Productos	Activa	Promociones, Beneficios y/o Descuentos	Elevación de los Precios
Clientes	Transportar productos entre las provincias del Guayas, Manabí y El Oro	Existen muchas empresas que ofrecen el mismo servicio	Dinero para el pago de los servicios	Activa, Positiva	Información, Promociones	No cumplir con las necesidades básicas en el ofrecimiento del Servicio

Fuente: autor

6.9 Factores Claves de Éxito

- **Mercado en Crecimiento.** “La industria de los camiones y el transporte pesado mantiene un crecimiento constante en Ecuador. Así lo confirman empresas e instituciones que trabajan en este sector”. (Diario Hoy, 2012). Esto gracias a la intervención del gobierno y a la nueva ley de caminos que ha llevado a que las organizaciones que participan dentro del sector automotriz (carga y transporte pesado), tengan que innovar sus unidades para ofrecer un mejor servicio.
- **Participación del Gobierno.** A través de su política económica y de apertura de créditos para emprendedores y empresarios que puedan no sólo renovar las unidades ya existentes sino también, para iniciar con nuevas empresas y operaciones dentro del mercado ecuatoriano.
- **Mayor Movilidad.** Hoy en día existe una mayor movilidad por el territorio ecuatoriano y todo gracias a la reconstrucción de las carreteras en todas las regiones. Esto favorece de manera general a que la transportación lleve menos tiempo con un menor maltrato de los vehículos.

6.10 El Perfil del Consumidor o Segmento de Mercado

Para llevar a cabo este negocio es necesario definir el Perfil o Segmento de Mercado hacia el cual la empresa se va dirigir con su oferta de mercado. En este proyecto se evidencian dos segmentos claramente bien diferenciados: el mercado empresarial – industrial y las personas o usuarios potenciales.

Tabla 33 - PERFIL DE LAS EMPRESAS

Perfil de Empresas	
Geográfica	
País	Ecuador
Provincia	Guayas, Manabí y El Oro
Ciudad	Guayaquil, Manta, Portoviejo, Machala
Demografía	
Actividad	Comercial, Agrícola, Farmacéutica, Industrial, Varios
Tiempo en el Mercado	> 1 año
Sector	Privado, Público
Tipo de Empresa	Grande, mediana, pequeña, micro empresas
Conductuales	
Ocasiones	Uso frecuente o periódico
Beneficios Buscados	Seguridad, Precio, Atención Personalizada, Rapidez
Nivel de Uso	Antiguo Usuario, Usuario potencial, Usuario de otros Servicios
Grado de Lealtad	Ninguna
Disposición	Desconoce lo actual, Informado, Interesado, Deseoso, con Intencion de uso
Actitud hacia el Producto	Positiva, Activa, Entusiasta

Elaboración: autora

Tabla 34 - PERFIL DEL USUARIO REGULAR Y POTENCIAL

Perfil del Consumidor Usuario Regular y Potencial del Servicio	
Geográfica	
País	Ecuador
Provincia	Guayas, Manabí y El Oro
Ciudad	Guayaquil, Manta, Portoviejo, Machala
Demografía	
Edad	> 18 años < 63 años
Género	Hombre - Mujer
Tamaño Familiar	3 - 4 y hasta 5 miembros por Familia
Ciclo de Vida Familiar	Jóvenes con hijos, sin hijos, Casados con hijos y sin hijos, Divorciados,
Renta	> 318 dólares (base)
Profesión	Profesionales, Técnicos, Amas de Casa, Operarios, Administrativos, Gestores de Negocios
Educación	Educación Secundaria, Intermedia, Formación Superior
Religión	Indistinto
Raza	Indistinto
Nacionalidad	Ecuatoriana
Psicográfica	
Nivel Social	NSE A, B, C, C+, C-
Estilo de Vida	Triunfadores, Trabajadores permanentes
Personalidad	Ambiciosos, Innovadores, Deseosos de Cambio
Conductuales	
Ocasiones	Requerimiento Particular
Beneficios Buscados	Seguridad, Precio, Atención Personalizada, Rapidez
Nivel de Uso	Antiguo Usuario, Usuario potencial, Usuario de otros Servicios
Grado de Lealtad	Ninguna
Disposición	Desconoce lo actual, Informado, Interesado, Deseoso, con Intencion de Compra
Actitud hacia el Producto	Positiva, Actitud entusiasta frente al cambio de Servicio.

Elaboración: autora

6.10 FODA Estratégico

Tabla 35 - FODA ESTRATÉGICO

ESTRATEGIAS FO

1. Se trabajará en el desarrollo del servicio para posicionarnos en el mercado durante el primer año de operaciones. Esta actividad demandará invertir en publicidad y comunicación.
2. Se solicitarán los créditos requeridos para llevar a cabo la inversión, adquiriendo las unidades necesarias y esta actividad se la realizará durante los tres primeros meses del año 2014.

ESTRATEGIAS DO

1. Se aperturarán nuevas rutas y oficinas a mediano plazo para ser más competitivos dentro del mercado de la transportación de carga a nivel provincial.
2. Se trabajará en la consolidación de una cartera de clientes a nivel empresarial a fin de lograr acuerdos a largo plazo en el transporte de mercadería. Esta actividad se la llevará a cabo durante los seis primeros meses del año 2014.

ESTRATEGIAS FA

1. Se reinvertirá parte del capital en la adquisición de nuevas unidades, incrementando la frecuencia y las rutas hacia los mercados actuales y potenciales. Esta actividad se la realizará a finales del año 2014.
2. Se establecerán nuevos servicios a fin de diversificar las operaciones hacia otros segmentos o nichos de mercado. Esta actividad se la llevará a cabo a finales del año 2014.

ESTRATEGIAS DA

1. Se desarrollarán cursos y capacitaciones no sólo para choferes sino también para todo el personal administrativo. Los niveles de servicio en la operación general del negocio será trascendental para el sostenimiento del negocio. Esto se lo realizará a mediados del año 2014.
2. Se establecerán premios, descuentos y promociones por el traslado de los productos. Esto se lo realizará a fin de mantener y fidelizar a la cartera de clientes. Esta actividad se la realizará desde el inicio de las

CAPÍTULO VII

PROPUESTA – PLAN DE MARKETING

7.1 Objetivos

Los objetivos son los propósitos que la Empresa de Transporte desea lograr y, por tanto deben ser claros y precisos para evitar la pérdida de recursos técnicos, humanos y financieros.

7.1.1 General

Elaborar un Plan de Marketing que facilite la correcta distribución de los recursos a utilizar en la promoción y comunicación de los Servicios de Transporte que se implementará en la ciudad de Guayaquil y que tendrá una cobertura a las Provincias de El Oro y Manabí, utilizando tácticas y estrategias acordes a la realidad del mercado y a las posibilidades de la empresa.

7.1.2 Específicos

- Vender un valor no menor a \$ 350,000 dólares en el primer año de operación comercial
- Posicionarnos en la ciudad en el Segmento de Transporte de Carga como una empresa seria, responsable y enfocada exclusivamente en el servicio y la atención de nuestros clientes.
- Obtener un nivel de aceptación entre nuestros clientes directos e indirectos mayor al 70%.
- Recuperar la inversión en un período no mayor a 5 años.

7.2 Posicionamiento

Para muchos autores el posicionamiento es básico y fundamental en el desarrollo de un producto o servicio. Kotler & Armstrong (2008) afirman que el posicionamiento “es la forma en que los consumidores definen el producto en cuanto a atributos importantes: es el lugar que ocupa el producto en la mente de los consumidores respecto a los productos de la competencia” (p.254). En otras palabras, se trata de cumplir con la promesa de valor que en este caso la empresa está dispuesta a ofrecer y que lo establece como parte de su ventaja competitiva.

7.2.1 Estrategia de Posicionamiento

La declaración del posicionamiento se la utilizará para que el cliente potencial, sea una empresa o una persona en particular, relacione al servicio con los atributos buscados por los clientes entre las actuales ofertas de mercado.

Seguridad + Rapidez + Personalización

7.3 Producto y Servicio

7.3.1 Producto

El producto estaría representado por el vehículo o transporte de carga a utilizar. Luego de realizar algunos análisis y comparativos en el mercado, determinamos que el Grupo Mavesa provee la Marca Hino, cuyos camiones están ampliamente diseñados para el transporte de carga.

Esta clase de vehículos viene ya operando en las carreteras por más de 8 años y actualmente la última serie GD8JLSA es la más vendida por su seguridad y potencia.

7.3.1 Características del Vehículo.

A continuación las características del Vehículo a utilizar para la operación del Negocio:

Tabla 36 - CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA

CAPACIDADES Y MOTOR	
Peso bruto vehicular	13,000 Kg
Peso chasis total aproximado	3,800 Kg
Contaminación	9,200 Kg
Neumáticos	255/70R 22.5" 14 L
Tipo	Diésel
Sistema de Inyección	Inyección electrónica de riel común
Norma de anticontaminación	Euro III
Potencia máxima	260 HP @ 2,500 RPM
Torque máximo	745 NM @ 1,500 RPM
Cilindraje	7,684 CC

Tabla 37 - CARACTERÍSTICAS DEL MOTOR

EMBRAGUE Y TRANSMISIÓN	
Embrague tipo	Monodisco seco
Transmisión/Tipo	Manual
Número de velocidades	6 velocidades adelante + 2 reversas

Tabla 38 - CARACTERÍSTICAS DE EJES Y FRENOS

EJES Y SUSPENSIÓN	
Eje delantero	Tipo Viga "I" Inversa Reforzada
Eje trasero	Enteramente flotante reforzada
Suspensión delantera	Ballestas semielípticas con amortiguadores
Suspensión trasera	Ballestas semielípticas con auxiliares
Dirección	Dirección hidráulica

Tabla 39 - CARACTERÍSTICAS DE TRANSMISIÓN

FRENOS	
De servicio	Aire/Hidráulico, doble circuito independiente
Sistema frenos antibloqueo	Frenos con sistema ABS
De estacionamiento	Mecánico al eje de salida de la transmisión
De escape	Válvula electroneumática con restricción al escape

7.3.2 Logo de la Empresa

Gráfico 30 - LOGO DE LA EMPRESA



7.3.3 Slogan a utilizar

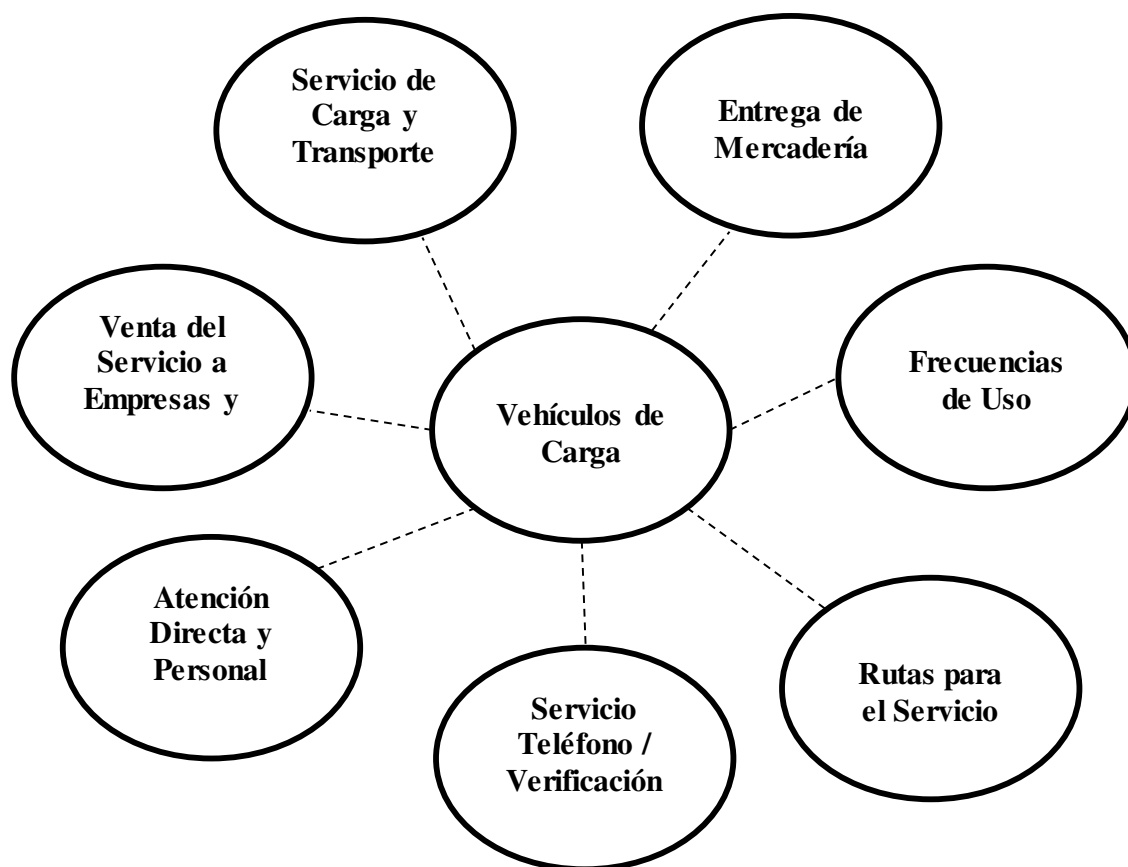
Gráfico 31 - SLOGAN DE LA EMPRESA

Tu carga en buenas manos

7.3.2 Servicio

El servicio está constituido por lo que llamamos como Producto Básico que es el Transporte y todo lo relacionado con los Servicios Complementarios.

Gráfico 32 - PRODUCTO BÁSICO Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS



Elaboración: autora

Si bien el Servicio a ofrecer es el de Carga, el producto central lo constituye el “Transporte” representado a su vez por los camiones que la empresa adquirirá para la prestación del servicio, puesto que sin ellos no existiría servicio como tal. Entre los servicios complementarios tenemos los siguientes:

- ***Servicio de Carga y Transporte de Mercadería.*** Base del Servicio a ofrecer por parte de la empresa.
- ***Entrega de Mercadería.*** En cada una de las ciudades donde la empresa tendrá su base para llevar a cabo las operaciones de servicio y en el área comercial.
- ***Frecuencia de Uso.*** Se refiere a la disponibilidad de los vehículos para llevar a cabo la cobertura del servicio a ofrecer en el mercado.
- ***Rutas del Servicio.*** Se refiere a los destinos seleccionados para iniciar las operaciones de la empresa.
- ***Servicio Telefónico / Verificación de Entrega.*** Servicio que los clientes podrán utilizar para antes de llegar a nuestras oficinas, puedan verificar que la mercadería haya llegado en los tiempos establecidos por la empresa.
- ***Atención Directa y Personalizada.*** Hace referencia al servicio personal que cada cliente, sean empresas o personas naturales recibirán como parte de toda nuestra propuesta de valor.
- ***Venta del Servicio.*** Se refiere al ofrecimiento directo de los servicios que la empresa ofrecerá a los clientes a través de sus vendedores.

Consideremos además que todo esto, tal cual lo afirma y lo amplía Lovelock & Wirtz (2009), tiene que ver con la Servucción del Servicio, es decir, con la combinación entre servicio y la producción del mismo (p. 51 – 52) y que además, se divide en tres grandes componentes:

- **Operaciones del Servicio.** Constituido por todas y cada una de las actividades que la empresa realizará durante el ejercicio de sus operaciones de recepción, inventario, servicio al cliente, chequeo, entrega o despacho de mercadería.

- Entrega del Servicio. Esto tiene que ver con dónde, cuándo y cómo se entrega la mercadería a los clientes.
- Otros puntos de Contacto. Son todos los contactos que la empresa realizará ya sea vía telefónica o por correo, facturas o atención del personal directo o de ventas, que formarán parte de cada uno de los momentos de la verdad de los cuales se constituye el servicio general de la empresa.

7.3.3 Estrategia de Servicio

La estrategia a seleccionar es la Diferenciación. El objetivo de esto es brindar cualidades distintivas al servicio que se ofrecerá y que representen al mismo tiempo algo verdaderamente significativo para el usuario potencial. Inicialmente se reducirá la rivalidad entre los competidores por cuanto nos enfocaremos en tres mercados particulares: Guayas, Manabí y El Oro.

Tabla 40 - ESTRATEGIA DE SERVICIO

		Carácter único del producto percibido	Costos Bajos
Sólo un Segmento particular	Todo el Sector Industrial	Diferenciación Seguridad + Rapidez + Personalización	Liderazgo en Costos
	Sólo un Segmento particular	Especialista	Especialista en Costos

Fuente: Lambin, Gallucci & Sicurello, Dirección de Marketing, p. 286

7.4 Costo

Para determinar el precio que la empresa tendrá que cobrar por el servicio de transporte de carga se debe tomar como referencia lo que en el mercado actualmente se establece para este tipo de servicios, es decir todo lo relacionado por los costos de operación (fijos y variables), más la proyección de ventas que se espera de todo el ejercicio.

7.4.1 Estrategia de Costos

El precio es una variable del plan de Marketing que no se la debe tomar en forma aislada. La elección del costo debe considerar varios aspectos tales como: rentabilidad, costos, servicio, equipos y también debe ser considerada como una estrategia para competir dentro de un mercado donde existe un alto número de competidores.

La organización utilizará la estrategia de precios “Máximo Aceptable”, cuyo enfoque ya está establecido por política regulatoria por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas del Ecuador y donde se hace especial énfasis en los costos que implica la adquisición y uso por esta clase de servicios.

Tabla 41 - TARIFARIO PROVINCIA DEL GUAYAS

CUADRO TARIFARIO DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS				
ORIGEN	DESTINO	TARIFA VIGENTE ENERO MTO P - 2003	TARIFA A EMPRESA POR KL	TARIFA A PERS. NATURAL POR KL
GUAYAQUIL	MANTA	3.80	3.80	4.00
GUAYAQUIL	PORTOVIEJO	4.00	4.00	4.25
GUAYAQUIL	MACHALA	4.00	4.20	4.50

Tabla 42 - TARIFARIO PROVINCIA DE MANABÍ

CUADRO TARIFARIO DE LA PROVINCIA DE MANABÍ				
ORIGEN	DESTINO	TARIFA VIGENTE ENERO MTO P - 2003	TARIFA A EMPRESA POR KL	TARIFA A PERS. NATURAL POR KL
MANTA	GUAYAQUIL	3.80	3.80	4.00
PORTOVIEJO	GUAYAQUIL	4.00	4.00	4.25
MANTA	MACHALA	4.20	4.20	4.50

Tabla 43 - TARIFARIO PROVINCIA DE EL ORO

CUADRO TARIFARIO DE LA PROVINCIA DE EL ORO				
ORIGEN	DESTINO	TARIFA VIGENTE ENERO MTO P - 2003	TARIFA A EMPRESA POR KL	TARIFA A PERS. NATURAL POR KL
MACHALA	GUAYAQUIL	4.00	4.00	4.25
MACHALA	MANTA	4.20	4.20	4.50
MACHALA	PORTOVIEJO	4.50	4.50	4.80

A pesar de esto, aún existen otras estrategias con las cuales podemos trabajar para hacer mucho más atractiva nuestra oferta de servicios en el mercado, según la ocasión y la necesidad de quienes se convertirán en nuestros clientes potenciales. A continuación un detalle:

Tabla 44 - ESTRATEGIAS DE PRECIOS ALTERNATIVAS

Estrategia	Descripción
Fijación de Precios con Descuentos y Concesiones	Se reducen los precios para recompensar a los clientes por pronto pago o para promocionar el producto.
Fijación de Precios por Área Geográfica	Ajustar los precios según la localización de ciertos clientes
Fijación de Precios Promocionales	Reducción temporal de los precios para aumentar las ventas a corto plazo

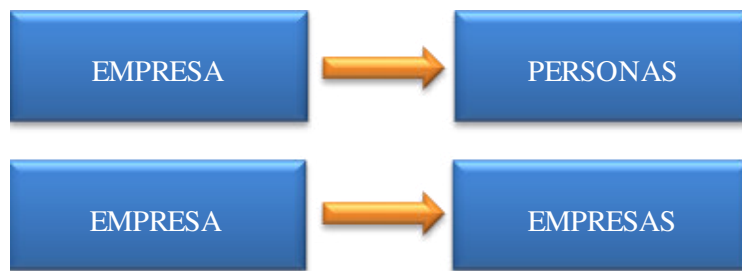
Fuente: Kotler & Armstrong, Principios de Marketing, p. 390

Elaboración: autora

7.5 Distribución

Hablar del canal de distribución es referirse a la forma en que la empresa realizará la comercialización de su servicio. Para este tipo de negocios no existen intermediarios, por lo tanto, la venta será directa y receptiva porque para ello se contará con cuatro oficinas, una en cada ciudad (Guayaquil, Manta, Portoviejo y Machala) donde la empresa iniciará sus operaciones de carga y transporte de mercadería.

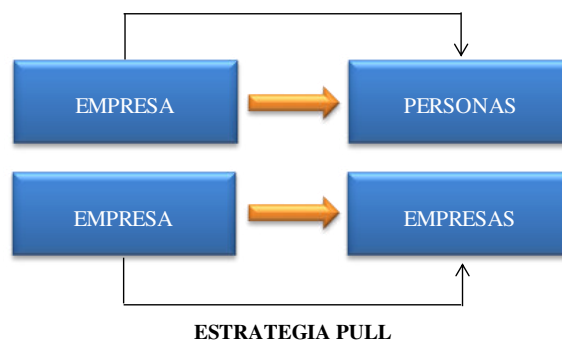
Gráfico 33 - COMERCIALIZACIÓN DIRECTA DEL SERVICIO



7.5.1 Estrategia de Comunicación con el Canal

Para la comunicación y promoción de este servicio utilizaremos la estrategia “Pull”, la misma que nos permitirá dirigirnos directamente hacia el consumidor o usuario potencial a través de los medios tradicionales como diarios, revistas y radio. Para los expertos, esta estrategia estimula la demanda a fin de obtener una mejor distribución o comercialización del producto, encaminando todos los esfuerzos en quienes son los usuarios del mismo y en los llamados líderes de opinión.

Gráfico 34 - ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CON EL CANAL



7.5.2 Rutas de Transportación

Es necesario definir la distancia que existe entre cada una de las ciudades donde se prestará el servicio de Carga y Transporte. Utilizando el mapa de la Real Vial proporcionado por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, definimos lo siguiente:

Gráfico 35 - RUTAS GUAYAQUIL - MANTA Y PORTOVIEJO



Tabla 45 - TIEMPO Y DISTANCIA (1)

Ciudad de Origen	Ciudad Destino	Km	Tiempo
Guayaquil	Portoviejo	175	2h 15m
Guayaquil	Machala	176	2h 12m

Elaboración: autora

Gráfico 36 - RUTA GUAYAQUIL – MACHALA



Tabla 46 - TIEMPO Y DISTANCIA (2)

Ciudad de Origen	Ciudad Destino	Km	Tiempo
Guayaqui	Machala	176	2h 12m

Elaboración: autora

7.6 Comunicación

La comunicación es la forma o el medio a través del cual daremos a conocer todo lo relacionado con la empresa y sus servicios. Inicialmente se usará un modelo de comunicación informativa para que todos, sean personas o empresa, puedan conocer acerca de esta nueva oferta de servicios que estará disponible en el mercado. Posteriormente y de acuerdo a los objetivos previstos, será modificada a un estilo mucho más persuasivo para incentivar la adquisición y uso del servicio.

7.6.1 Estrategias de Comunicación

- Se realizará una campaña de lanzamiento durante los primeros 60 días. En ella se resaltarán los beneficios buscados por los clientes tales como: seguridad, calidad en el servicio, el cumplimiento en los tiempos de entrega y la atención personalizada que será una característica en cada una de nuestras actividades y operaciones organizacionales.
- Se utilizarán los medios de comunicación tradicionales como los Diarios: El Universo, la Extra, Diario Manabita que tiene cobertura en Portoviejo y Manta y los Diarios Opinión y Correo de la ciudad de Machala.
- Tendremos presencia en radios que conocemos tienen preferencia entre las personas naturales y choferes profesionales; por ejemplo: Caravana, Cristal y Carrousel en Guayaquil, La voz de los Caras en Portoviejo, Radio Canela en Manta y CRO en Machala. Debido a la enorme inversión, las publicidades radiales tendrán períodos intermitentes cumpliendo así el objetivo de informar primero y posteriormente de persuadir el uso del servicio.
- Se utilizarán las revistas que más leen los transportistas y las empresas que están relacionadas con el segmento de carga. Estas revistas son distribuidas entre las empresas

7.7 Presupuesto de Marketing

7.7.1 Costos Iniciales de la Inversión

Tabla 48 - COSTOS INICIALES HERRAMIENTAS PUBLICITARIAS

COSTOS INICIALES PARA HERRAMIENTAS DE PUBLICIDAD	
Descripción	TOTAL
Diseño Cuñas de Radio Guayaquil	\$ 800,00
Diseño Cuñas de Radio Portoviejo y Manta	\$ 450,00
Diseño Cuñas de Radio Machala	\$ 380,00
Diseño de Dípticos	\$ 300,00
Diseño de Flyers	\$ 150,00
Diseño Uniformes para Personal Administrativo	\$ 430,00
Diseño Camisetas Choferes	\$ 150,00
Diseño de Banners	\$ 210,00
<i>Total Producción</i>	\$ 2.870,00

7.7.2 Medios Tradicionales

Tabla 49 - PRESUPUESTO GENERAL MEDIOS TRADICIONALES

PRESUPUESTO			
	Medio	1ER AÑO	PORCENTAJE
Medios Tradicionales	Publicidad Prensa Escrita	\$ 18.550,00	63,95%
	Publicidad Radio	\$ 7.180,00	24,75%
	Publicidad Revistas*	\$ 3.275,00	11,29%
	Total	\$ 29.005,00	100,00%

* Incluye la suscripción a las Revistas + Publicación Mensual

7.7.3 Presupuesto Medios No Tradicionales

Tabla 50 - PRESUPUESTO - MEDIOS NO TRADICIONALES

		AÑO 1	
		VALOR	%
PRESUPUESTO MEDIOS NO TRADICIONALES	Dípticos	2.500	15,34%
	Flyers	3.600	22,09%
	Marketing Relacional	5.000	30,67%
	Bolígrafos	2.700	16,56%
	Gorras	1.500	9,20%
	Camisetas para Clientes	1.000	6,13%
	Total	\$ 16.300,00	100,00%

7.7.4 Detalle de la Inversión

Tabla 51 - INVERSIÓN DESGLOSE POR RECURSOS

INVERSIÓN DESGLOSA POR RECURSOS A UTILIZAR			
DESCRIPCIÓN	Valor de la Inversión	Porcentaje	
<i>PRODUCCIÓN</i>			
Diseño Cuñas de Radio Guayaquil	\$ 800,00	1,66%	
Diseño Cuñas de Radio Portoviejo y Manta	\$ 450,00	0,93%	
Diseño Cuñas de Radio Machala	\$ 380,00	0,79%	
Diseño de Dípticos	\$ 300,00	0,62%	
Diseño de Flyers	\$ 150,00	0,31%	
Diseño Uniformes para Personal Administrativo	\$ 430,00	0,89%	
Diseño Camisetas Choferes	\$ 150,00	0,31%	
Diseño de Banners	\$ 210,00	0,44%	
SUB TOTAL	\$ 2.870,00		
DESCRIPCIÓN	Valor de la Inversión	Porcentaje	
<i>MEDIOS TRADICIONALES</i>			
Publicidad Prensa Escrita	\$ 18.550,00	38,51%	
Publicidad Radio	\$ 7.180,00	14,90%	
Publicidad Revistas*	\$ 3.275,00	6,80%	
SUB TOTAL	\$ 29.005,00		
DESCRIPCIÓN	Valor de la Inversión	Porcentaje	
<i>MEDIOS NO TRADICIONALES</i>			
Dípticos	\$ 2.500,00	5,19%	
Flyers	\$ 3.600,00	7,47%	
Marketing Relacional	\$ 5.000,00	10,38%	
Bolígrafos	\$ 2.700,00	5,60%	
Gorras	\$ 1.500,00	3,11%	
Camisetas para Clientes	\$ 1.000,00	2,08%	
SUB TOTAL	\$ 16.300,00		
Total FINAL	\$ 48.175,00	100,00%	

CAPÍTULO VIII

PLAN FINANCIERO

8.1 Inversión Fija del Proyecto

Tabla 52 - INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO

INVERSION FIJA

1.1 TERRENO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Terreno	\$ 0,00	0	\$ 0,00
TOTAL	\$ 0,00		\$ 0
1.2 VEHICULOS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
CAMIONES	\$ 45.000,00	5	\$ 225.000,00
TOTAL	\$ 45.000,00		\$ 225.000
1.3 EQUIPO DE COMPUTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Computadoras	\$ 500,00	5	\$ 2.500
Impresora	\$ 120,00	2	\$ 240
Fax	\$ 100,00	1	\$ 100
Laptop	\$ 900,00	1	\$ 900
Radios	\$ 300,00	10	\$ 3.000
TOTAL			\$ 6.740
1.4 EQUIPO DE OFICINA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Escritorios	\$ 150,00	5	\$ 750,00
Sillas	\$ 25,00	15	\$ 375,00
Archivador	\$ 30,00	10	\$ 300,00
TOTAL			\$ 1.425,00
1.5 OBRAS CIVILES	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	Monto (U.S. Dólares)
Edificaciones	\$ 4.000,00	1	\$ 4.000,00
TOTAL			\$ 4.000,00
1.6 IMPREVISTOS			Monto (U.S. Dólares)
Imprevistos (5% del sub-total)			\$ 11.858,25

8.2 Depreciación del Activo Fijo

Tabla 53 - DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO

DEPRECIACIÓN DEL ACTIVO FIJO

ACTIVO FIJO	VALOR (U.S.\$)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vehículos (1)	\$ 225.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Equipos de Cómputo (2)	\$ 6.740,00	\$ 2.246,67	\$ 2.246,67	\$ 2.246,67	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Equipo de Oficina (3)	\$ 1.425,00	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50	\$ 142,50
Obras civiles (edificaciones) (4)	\$ 4.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Imprevistos (5% del sub-total)		\$ 2.379,46	\$ 2.379,46	\$ 2.379,46	\$ 2.267,13	\$ 2.267,13	\$ 17,13	\$ 17,13	\$ 17,13	\$ 17,13	\$ 17,13
		\$ 49.968,63	\$ 49.968,63	\$ 49.968,63	\$ 47.609,63	\$ 47.609,63	\$ 359,63	\$ 359,63	\$ 359,63	\$ 359,63	\$ 359,63
TOTAL		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

VALOR: valor total del activo fijo en el momento cero.

(1) Vehículos se deprecian en 5 años.

(2) Equipo de cómputo se deprecia en 3 años.

(3) Equipo de oficina se deprecian en 10 años.

(4) Obras civiles se deprecian en 20 años.

8.3 Inversión en Intangibles

Tabla 54 - INVERSIÓN EN INTANGIBLES

2.1 ESTUDIO DE PRE-INVERSIÓN	Monto (U.S. Dólares)
Estudio de Factibilidad	\$ 2.000,00
TOTAL	\$ 2.000,00
2.2 ADQUISICION DE NORMAS Y CERTIFICACIONES	Monto (U.S. Dólares)
Permisos y requisitos	\$ 7.000,00
TOTAL	\$ 7.000,00
2.3 LEGAL	Monto (U.S. Dólares)
Actas, notarias, asesoría legal	\$ 2.000,00
TOTAL	\$ 2.000,00

Esta inversión está constituida por:

- El estudio de Factibilidad del Proyecto.
- Permisos y requisitos a cumplir entre las diversas instituciones públicas y privadas.
- Actas, notaría y asesoría Legal

8.4 Amortización de la Inversión en Intangibles

Tabla 55 - AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN INTANGIBLES

AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EN INTANGIBLES

INVERSIÓN DIFERIDA	VALOR	1	2	3	4	5
DETALLE	11.550	2.310	2.310	2.310	2.310	2.310
TOTAL		2.310	2.310	2.310	2.310	2.310

La inversión diferida se amortiza en 5 años.

8.5 Inversión Capital de Trabajo

Tabla 56 - INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO

Cargo	Cantidad	Monto/ mes (S/.)	Total/mes (U.S. \$)	IESS	IECE	SECAP	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL		
Personal Administrativo												
Gerente	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 133,80	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 100,00	\$ 26,33	\$ 1.472,13	\$ 17.665,60		
Abogado	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 66,67	\$ 27,33	\$ 991,20	\$ 11.894,40		
Secretaria	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 44,60	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 33,33	\$ 28,33	\$ 510,27	\$ 6.123,20		
Contador	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 41,67	\$ 29,33	\$ 631,75	\$ 7.581,00		
Vendedores	4	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 223,00	\$ 2,50	\$ 10,00	\$ 41,67	\$ 30,33	\$ 2.307,50	\$ 27.690,00		
Conserje	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 44,60	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 33,33	\$ 31,33	\$ 513,27	\$ 6.159,20		
Personal Operativo												
Choferes	5	\$ 700,00	\$ 3.500,00	\$ 390,25	\$ 3,50	\$ 17,50	\$ 58,33	\$ 33,33	\$ 4.002,92	\$ 48.035,00		
Asistentes	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00	\$ 223,00	\$ 2,00	\$ 10,00	\$ 33,33	\$ 34,33	\$ 2.302,67	\$ 27.632,00		
Estibadores	8	\$ 400,00	\$ 3.200,00	\$ 356,80	\$ 2,00	\$ 16,00	\$ 33,33	\$ 35,33	\$ 3.643,47	\$ 43.721,60		
Auxiliar	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 44,60	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 33,33	\$ 26,33	\$ 508,27	\$ 6.099,20		
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS				\$	\$ 14.400,00	1.605,60	\$ 28,50	\$ 72,00	\$ 475,00	\$ 302,33	\$ 16.883,43	\$ 202.601,20

3.2 DESEMBOLSOS DIVERSOS

Rubro	Cantidad/mes	Precio Unitario	Total/mes (U.S. \$)	Total/año (U.S. \$)
Alquiler	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
combustible	1,10	\$ 1.500,00	\$ 1.650,00	\$ 19.800,00
mantenimiento	5,00	\$ 800,00	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00
Teléfono fijo	1,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Telefonía celular	1,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Varios	1,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 600,00
Radiofrecuencia	1,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Plan de Mercadeo	1,00	\$ 4.059,58	\$ 4.059,58	\$ 48.715,00
TOTAL INSUMOS			\$ 7.500,00	\$ 90.000,00

Provisiones	2	meses
-------------	---	-------

8.6 Resumen de la Inversión

Tabla 57 - RESUMEN DE LA INVERSIÓN

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL

INVERSION FIJA	Monto (U.S. Dólares)
Terreno y preparación	0
Vehículos	225.000
Equipo de oficina	6.740
Equipo de transporte	1.425
Obras civiles (edificaciones)	4.000
Sub-total	237.165
Imprevistos (5% del sub-total)	11.858
TOTAL	249.023

INVERSION EN INTANGIBLES	Monto (U.S. Dólares)
Estudio de Factibilidad	2.000
Certificaciones y Permisos	7.000
Gastos de organización y constitución	2.000
Sub-total	11.000
Imprevistos (5% del sub-total)	550
TOTAL	11.550

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	Monto (U.S. Dólares)
Sueldos y salarios	33.767
Insumos	15.000
Sub-total	48.767
Imprevistos (5% del sub-total)	2.438
TOTAL	51.205

INVERSIÓN TOTAL	Monto (U.S. Dólares)
Inversión Fija	249.023
Inversión en Intangibles	11.550
Inversión en Capital de Trabajo	51.205
TOTAL	311.778,46

8.7 Clasificación de Costos Primer Año

Tabla 58 - CLASIFICACIÓN DE COSTOS AÑO 1

CLASIFICACION DE COSTOS AÑO 1	
COSTOS FIJOS	Monto anual (U.S. \$)
Depreciación del activo fijo	\$ 49.968,63
Mano de obra indirecta	\$ 77.113,40
Imprevistos (5%)	\$ 6.354,10
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 133.436,13
COSTOS VARIABLES	Monto anual (U.S. \$)
Maperia primas e insumos	\$ 90.000,00
Mano de obra directa	\$ 125.487,80
Imprevistos (5%)	\$ 10.774,39
TOTAL COSTOS VARIABLES	\$ 226.262,19

8.8 Proyección de Ingresos

Tabla 59 - PROYECCIÓN DE INGRESOS

PROYECCIÓN DE INGRESOS, COSTOS Y BENEFICIOS					
FLETES	PRECIO UNITARIO	RUTAS POR CAMION	TOTAL DE CAMIONES	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
FLETES GUAYAQUIL	\$ 150,00	40	5	\$ 30.000,00	\$ 360.000,00
FLETES CANTONES	\$ 300,00	6	5	\$ 9.000,00	\$ 108.000,00
TOTAL INGRESOS				\$ 39.000,00	\$ 468.000,00

8.9 Flujo del Proyecto

Tabla 60 – ESTADO DE RESULTADO

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas		468.000	491.400	515.970	541.769	568.857

Ingresos Totales		468.000	491.400	515.970	541.769	568.857
-------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Costos variables		226.262	237.575	249.454	261.927	275.023
Costos fijos (*)		80.969	80.969	80.969	80.969	80.969
Depreciación		49.969	49.969	49.969	47.610	47.610
Amortización Intang.		2.310	2.310	2.310	2.310	2.310
Intereses		25.882	21.380	16.271	10.472	3.890

Egresos Totales		385.392	392.203	398.973	403.287	409.802
------------------------	--	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Utilidad antes Imp.		82.608	99.197	116.997	138.481	159.055
----------------------------	--	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------

Part. Trabajadores		12.391	14.879	17.550	20.772	23.858
--------------------	--	--------	--------	--------	--------	--------

Utilidad Antes imp.		70.217	84.317	99.448	117.709	135.197
----------------------------	--	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Impuesto a la renta 22%		15.448	18.550	21.878	25.896	29.743
-------------------------	--	--------	--------	--------	--------	--------

Utilidad neta		67.160	80.647	95.119	112.585	129.312
----------------------	--	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

Depreciación		49.969	49.969	49.969	47.610	47.610
Amortización Intang.		2.310	2.310	2.310	2.310	2.310
Inversión inicial (**)	260.573					
Inversión de reemplazo		0	0	0	0	0
Inversión capital trabajo	51.205					
Valor residual						

Flujo de Caja	(311.778)	119.439	132.925	147.397	162.505	179.232
----------------------	------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Flujo acumulado	(311.778)	(192.340)	(59.414)	87.983	250.488	429.720
------------------------	------------------	------------------	-----------------	---------------	----------------	----------------

Flujo acumulado	(311.778)	145.321	154.306	163.668	172.977	183.121
------------------------	------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Participación trabajadores	15%	
Impuesto a la renta	22,00%	(*) No incluye la depreciación (**) No incluye capital de trabajo

INDICADORES ECONÓMICOS	
VAN	210.721
TIR	34,74%

Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN = Costo de oportunidad del capital propio :	12,00%
--	--------

8.10 Retorno sobre la Inversión (Pay Back)

Tabla 61 - PAY BACK

PAY BACK	2 AÑOS	5 MESES	0 SEMANAS
-----------------	--------	---------	-----------

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO		47,57%
Σ FLUJOS	\$	741.498,35
TIEMPO (AÑOS)		5
INVERSION INICIAL	\$	311.778,46

INDICES DESCONTADOS

VAN	\$	210.721,02
TASA DE DESC.		12,00%
INDICE DE RENTABILIDAD		2,38
INDICE DE RENTABILIDAD REAL		137,83%
TIR		34,74%

EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	\$	258.329,91
% DE CAPACIDAD DE EQUILIBRIO		55,20%

8.11 Amortización

Tabla 62 - TABLA DE AMORTIZACIÓN

TOTAL DE INVERSION		\$ 311.778,46
MONTO DEL PRESTAMO	70%	\$ 218.244,92
APORTE PROPIO	30%	\$ 93.533,54
TASA DE INTERES		13,50%
TIEMPO meses		60
PAGO		(\$ 4.935,67)

PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				\$ 218.244,92
1	\$ 2.620,39	\$ 2.315,27	\$ 4.935,67	\$ 215.624,53
2	\$ 2.648,19	\$ 2.287,47	\$ 4.935,67	\$ 212.976,34
3	\$ 2.676,29	\$ 2.259,38	\$ 4.935,67	\$ 210.300,05
4	\$ 2.704,68	\$ 2.230,99	\$ 4.935,67	\$ 207.595,38
5	\$ 2.733,37	\$ 2.202,30	\$ 4.935,67	\$ 204.862,01
6	\$ 2.762,37	\$ 2.173,30	\$ 4.935,67	\$ 202.099,64
7	\$ 2.791,67	\$ 2.143,99	\$ 4.935,67	\$ 199.307,97
8	\$ 2.821,29	\$ 2.114,38	\$ 4.935,67	\$ 196.486,68
9	\$ 2.851,22	\$ 2.084,45	\$ 4.935,67	\$ 193.635,46
10	\$ 2.881,46	\$ 2.054,20	\$ 4.935,67	\$ 190.754,00
11	\$ 2.912,03	\$ 2.023,63	\$ 4.935,67	\$ 187.841,97
12	\$ 2.942,93	\$ 1.992,74	\$ 4.935,67	\$ 184.899,04
13	\$ 2.974,15	\$ 1.961,52	\$ 4.935,67	\$ 181.924,90
14	\$ 3.005,70	\$ 1.929,97	\$ 4.935,67	\$ 178.919,20
15	\$ 3.037,58	\$ 1.898,08	\$ 4.935,67	\$ 175.881,61
16	\$ 3.069,81	\$ 1.865,86	\$ 4.935,67	\$ 172.811,81
17	\$ 3.102,37	\$ 1.833,29	\$ 4.935,67	\$ 169.709,43
18	\$ 3.135,29	\$ 1.800,38	\$ 4.935,67	\$ 166.574,15
19	\$ 3.168,55	\$ 1.767,12	\$ 4.935,67	\$ 163.405,60
20	\$ 3.202,16	\$ 1.733,50	\$ 4.935,67	\$ 160.203,44
21	\$ 3.236,13	\$ 1.699,53	\$ 4.935,67	\$ 156.967,31
22	\$ 3.270,46	\$ 1.665,20	\$ 4.935,67	\$ 153.696,84
23	\$ 3.305,16	\$ 1.630,51	\$ 4.935,67	\$ 150.391,69
24	\$ 3.340,22	\$ 1.595,44	\$ 4.935,67	\$ 147.051,47
25	\$ 3.375,66	\$ 1.560,01	\$ 4.935,67	\$ 143.675,81
26	\$ 3.411,47	\$ 1.524,20	\$ 4.935,67	\$ 140.264,34
27	\$ 3.447,66	\$ 1.488,01	\$ 4.935,67	\$ 136.816,69
28	\$ 3.484,23	\$ 1.451,43	\$ 4.935,67	\$ 133.332,46
29	\$ 3.521,19	\$ 1.414,47	\$ 4.935,67	\$ 129.811,26
30	\$ 3.558,55	\$ 1.377,12	\$ 4.935,67	\$ 126.252,71
31	\$ 3.596,30	\$ 1.339,36	\$ 4.935,67	\$ 122.656,41
32	\$ 3.634,45	\$ 1.301,21	\$ 4.935,67	\$ 119.021,96
33	\$ 3.673,01	\$ 1.262,66	\$ 4.935,67	\$ 115.348,95
34	\$ 3.711,97	\$ 1.223,69	\$ 4.935,67	\$ 111.636,97
35	\$ 3.751,35	\$ 1.184,31	\$ 4.935,67	\$ 107.885,62
36	\$ 3.791,15	\$ 1.144,52	\$ 4.935,67	\$ 104.094,47
37	\$ 3.831,37	\$ 1.104,30	\$ 4.935,67	\$ 100.263,10
38	\$ 3.872,01	\$ 1.063,65	\$ 4.935,67	\$ 96.391,09
39	\$ 3.913,09	\$ 1.022,57	\$ 4.935,67	\$ 92.478,00

Continúa....

40	\$ 3.954,60	\$ 981,06	\$ 4.935,67	\$ 88.523,39
41	\$ 3.996,56	\$ 939,11	\$ 4.935,67	\$ 84.526,84
42	\$ 4.038,95	\$ 896,71	\$ 4.935,67	\$ 80.487,88
43	\$ 4.081,80	\$ 853,86	\$ 4.935,67	\$ 76.406,08
44	\$ 4.125,10	\$ 810,56	\$ 4.935,67	\$ 72.280,98
45	\$ 4.168,87	\$ 766,80	\$ 4.935,67	\$ 68.112,11
46	\$ 4.213,09	\$ 722,57	\$ 4.935,67	\$ 63.899,02
47	\$ 4.257,79	\$ 677,88	\$ 4.935,67	\$ 59.641,23
48	\$ 4.302,96	\$ 632,71	\$ 4.935,67	\$ 55.338,28
49	\$ 4.348,60	\$ 587,06	\$ 4.935,67	\$ 50.989,67
50	\$ 4.394,74	\$ 540,93	\$ 4.935,67	\$ 46.594,94
51	\$ 4.441,36	\$ 494,31	\$ 4.935,67	\$ 42.153,58
52	\$ 4.488,47	\$ 447,19	\$ 4.935,67	\$ 37.665,10
53	\$ 4.536,09	\$ 399,57	\$ 4.935,67	\$ 33.129,01
54	\$ 4.584,21	\$ 351,45	\$ 4.935,67	\$ 28.544,80
55	\$ 4.632,84	\$ 302,82	\$ 4.935,67	\$ 23.911,96
56	\$ 4.681,99	\$ 253,67	\$ 4.935,67	\$ 19.229,96
57	\$ 4.731,66	\$ 204,00	\$ 4.935,67	\$ 14.498,30
58	\$ 4.781,86	\$ 153,81	\$ 4.935,67	\$ 9.716,44
59	\$ 4.832,59	\$ 103,08	\$ 4.935,67	\$ 4.883,85
60	\$ 4.883,85	\$ 51,81	\$ 4.935,67	\$ 0,00

RECOMENDACIONES

- Todo proyecto requiere un análisis previo de cada uno de los factores que constituyen el macroentorno empresarial. Esto puede afectar directa o indirectamente a las operaciones y estrategias de cualquier empresa y muy exclusivamente al proyecto que se pretende iniciar en el servicio de Carga y Transporte de carga. Llevar a cabo también un análisis del perfil de la capacidad interna permite visualizar cuáles son las situaciones y condiciones sobre las cuales se desarrollarán las operaciones de la organización frente al mercado y sus competidores.
- Si bien existe un incremento en la producción de las empresas, la posición competitiva del negocio estará fundamentada básicamente en el servicio y en el cumplimiento de la promesa de valor expuesta durante el desarrollo de este proyecto. Hoy más que nunca las empresas, por la enorme variedad de ofertas que existen en el mercado, son más selectivas y prefieren a las proveedoras de servicio de carga y transporte que ofrecen uno o más valores diferenciales, regularmente establecidos por el precio y en la seguridad con la que se trate la mercadería o los bienes encomendados para su respectivo traslado.
- El servicio tiene muchas posibilidades de ser incrementado paulatinamente, todo en función a cómo se desarrollen las operaciones financieras y la recuperación del capital. Se debe trabajar mucho en reducir el riesgo percibido por lo que las experiencias de los consumidores tienden a ser mínimas por la forma en que la mayoría de las empresas de transporte de carga, tratan a los bienes materiales a ellos encomendados.

- Todo proyecto trae sus riesgos. Los análisis determinan que las inversiones a realizar deben estar sujetas a una previa planificación a fin de administrar correctamente los pocos o moderados recursos con los que se disponga. Buscaremos inicialmente una mínima especialización en rutas de mayor tránsito y actividad comercial sin que esto afecte el desarrollo y las operaciones de la empresa en el mercado seleccionado y nuestra futura expansión a otras rutas o mercados por escoger.

- Existen limitaciones y esto se da en función al monto que la empresa deberá sustentar como parte de la inversión fija para el desarrollo del negocio. Si bien es difícil pronosticar cuánto la empresa venderá en el mercado, los objetivos de crecimiento en ventas no podrán ser menores al 5% anual.

- La reinversión de capital estará supeditada a los beneficios que los Accionistas deseen proponer como parte del crecimiento y expansión de la organización. Adicional a esto, también se deberá llevar un control de cómo se maneja la situación económica del país, la tasa de inflación, costos de operación, incremento de personal y demás elementos que se podrían constituir en una limitante para el desarrollo del negocio y de su actividad comercial.

Anexos

Todos los miembros tendrán sus respectivos suplentes.”;

Que, de conformidad a esta normativa, es necesario nombrar al Vocal para el Directorio de la Autoridad Portuaria de Guayaquil, delegado por parte del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, MTOP;

Que, en el artículo segundo del Acuerdo Ministerial No. 039 de 13 de mayo del 2011 se designó al señor Carlos Alexander Fernández Alarcón en calidad de Vocal Suplente ante Autoridad Portuaria de Manta;

Que, mediante de 20 de abril del 2012 el señor Carlos Alexander Fernández Alarcón presentó su renuncia irrevocable al cargo; y,

Que, en uso de las atribuciones que le confiere el literal e) del Art. 7 de la Ley de Régimen Administrativo Portuario Nacional,

Acuerda:

Art. 1.- Agradecer la colaboración del señor Carlos Alexander Fernández Alarcón por el servicio brindado.

Art. 2.- Reformar el Acuerdo Ministerial No. 039 de 13 de mayo del 2011 en su artículo segundo y reemplazar al Vocal Suplente ante Autoridad Portuaria de Manta por el señor **Guillermo Alejandro Morán Velásquez**.

En todo lo que no modifique el presente documento se mantienen las mismas disposiciones del Acuerdo Ministerial No. 039 de 13 de mayo del 2011.

El presente acuerdo ministerial, entrará en vigencia a partir de la fecha de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial, y dejará sin efecto cualquier otra designación anterior ante ese Directorio.

Dado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, 14 de mayo del 2012.

f.) María De Los Ángeles Duarte Pesantes, Ministra de Transporte y Obras Públicas.

No. 036

LA MINISTRA DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS

Considerando:

Que, el numeral primero del artículo 154 de la Constitución de la República, dispone que a las ministras y ministros de Estado les corresponde ejercer la rectoría de las políticas públicas del área a su cargo y expedir los acuerdos y resoluciones administrativas que requiera su gestión;

Que, mediante Decreto Supremo No. 1351, publicado en el Registro Oficial No. 285 de 7 de julio de 1964, se promulga la Ley de Caminos, cuyo reglamento de aplicación se expide mediante Acuerdo Ministerial No. 80 de 2 de julio de 1965, publicado en el Registro Oficial 567 de 19 de agosto del mismo año, reformado mediante Acuerdo Ministerial No. 93 de 9 de diciembre de 1969 y Decreto Ejecutivo No. 2044 de 23 de agosto de 1994, publicados en los registros oficiales 324 y 515, respectivamente de 9 de diciembre de 1969 y 30 de agosto de 1994, en su orden;

Que, mediante Decreto Ejecutivo No. 1137 del 19 del mes de abril del 2012, se reforma los capítulos IV y V del Reglamento Aplicativo de la Ley de Caminos, que regulan el Uso y Conservación de los Caminos Públicos, Pesos y Dimensiones, respectivamente;

Que, los vehículos de carga pesada que circulen por las carreteras de la red vial del país, cuyo peso bruto permitido sea desde 3.5 toneladas, están sujetos al control por parte del Ministerio rector del transporte, dentro del ámbito de sus competencias;

Que, el Reglamento Aplicativo de la Ley de Caminos vigente, señala que “Las unidades de carga, remolques y semirremolques que son importados, ensamblados o fabricados nacional e internacionalmente, que realizan operaciones de transporte de carga nacional o internacional; deberán someterse a las dimensiones y pesos máximos permitidos normados en la Tabla Nacional de Pesos y Dimensiones que será expedida por el Ministerio rector del Transporte mediante el respectivo acuerdo ministerial, y en las normas técnicas establecidas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización.”;

Que, el mismo reglamento faculta al Ministerio rector del Transporte, por ser el ente regulador del Sistema Nacional de Pesos y Dimensiones, determinar los procedimientos y normativa de control a través de un manual específico, y a emitir las especificaciones técnicas y parámetros mínimos de diseño para la localización de las estaciones de control;

Que, la Disposición General Segunda del Decreto Ejecutivo No. 1137 de 19 del mes de abril del 2012, indica que para el caso de las estaciones de control de pesos y dimensiones que serán administradas por concesión o delegación, el Ministerio Rector de Transporte, determinará la normativa y los procedimientos que deberán cumplirse para la operatividad en las mencionadas estaciones, además de las especificaciones técnicas y parámetros mínimos de diseños para la construcción de las mismas; y,

En uso de las atribuciones que le confiere el artículo 154 de la Constitución de la República, el Reglamento Aplicativo a la Ley de Caminos y el artículo 17 del Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva,

Acuerda:

Expedir las siguientes normas de aplicación para el control de pesos y dimensiones a nivel nacional:

ÍNDICE

CAPÍTULO I DE LA TABLA NACIONAL DE PESOS Y DIMENSIONES.....
 CAPÍTULO II DE LOS PERMISOS DE OPERACIÓN
 TÍTULO I CERTIFICADOS REGULARES
 TÍTULO II CERTIFICADOS ESPECIALES
 CAPÍTULO III DEL RÉGIMEN SANCIONATORIO

CAPÍTULO I

DE LA TABLA NACIONAL DE PESOS Y DIMENSIONES

Artículo 1.- Las unidades de carga, remolques y semirremolques que son importados, ensamblados o fabricados nacional e internacionalmente, que realizan operaciones de transporte de carga nacional o internacional dentro del territorio nacional; deberán someterse a las dimensiones y pesos máximos permitidos normados en la siguiente tabla nacional de pesos y dimensiones:

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO MÁXIMO PERMITIDO (Ton.)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2 D			7	5,00	2,60	3,00
2DA			10	7,50	2,60	3,50
2DB			18	12,20	2,60	4,10
3-A			27	12,20	2,60	4,10
4-C			31	12,20	2,60	4,10
4-O opcion			32	12,20	2,60	4,10
V2DB			18	12,20	2,60	4,10
V3A			27	12,20	2,60	4,10
VZS			27	12,20	2,60	4,10
T2			18	8,50	2,60	4,10
T3			27	8,50	2,60	4,10
S3			24	13,00	2,60	4,10
S2			20	13,00	2,60	4,10
S1			11	13,00	2,60	4,10
R2			22	10,00	2,60	4,10
R3			31	10,00	2,60	4,10
B1			11	10,00	2,60	4,10
B2			20	10,00	2,60	4,10
B3			24	10,00	2,60	4,10

*Para las unidades de carga (Remolques, semirremolques y remolques balanceados) en la combinación se restará el largo del trapiase.

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO BRUTO VEHICULAR MÁXIMO PERMITIDO (toneladas)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2S1			29	20,50	2,60	4,30
2S2			38	20,50	2,60	4,30
2S3			42	20,50	2,60	4,30
3S1			38	20,50	2,60	4,30
3S2			47	20,50	2,60	4,30
3S3			48	20,50	2,60	4,30
2R2			40	20,50	2,60	4,30
2R3			48	20,50	2,60	4,30
3R2			48	20,50	2,60	4,30
3R3			48	20,50	2,60	4,30
2B1			29	20,50	2,60	4,30
2B2			38	20,50	2,60	4,30
2B3			42	20,50	2,60	4,30
3B1			38	20,50	2,60	4,30
3B2			47	20,50	2,60	4,30
3B3			48	20,50	2,60	4,30

Tipo.- Es la descripción de la nomenclatura por vehículo.

Distribución máxima de carga por eje.- Describe el peso máximo por eje simple o conjunto de ejes, permitido a los vehículos para su circulación por la red vial nacional.

Descripción.- configuración de los vehículos de carga de acuerdo a la disposición y número de sus ejes.

Peso máximo permitido.- Peso bruto permitido por tipo de vehículo.

Longitudes máximas permitidas.- Dimensiones de largo, ancho y alto permitidos a los vehículos para su circulación por la red vial nacional. Para excesos en altura máxima

permitida en el caso de carga no divisible dependerá de las limitaciones que presenten la ruta elegida por el transportista para el traslado de los equipos. El transportista deberá verificar dichas condiciones y solicitar el certificado de operación especial correspondiente, con sujeción a las normas previstas en el presente reglamento, sin perjuicio de resarcir los daños que ocasione su negligencia y/o inobservancia

Artículo 2.- Para efectos de aplicación de la "Tabla Nacional de Pesos y Dimensiones", contenida en el artículo precedente, se tendrán en cuenta las siguientes consideraciones especiales:

1. **Tolerancia en el largo:** Para los semirremolques (carrocería) habrá una tolerancia de + 0,20 centímetros, la misma que será descontada en la combinación con el cabezal, debiendo alcanzar el largo máximo de combinación de acuerdo al cuadro establecido.
2. **Peso máximo:** El peso máximo permitido es de 48 toneladas, excepto para los vehículos 3S3 Y 3R3 para los cuales se considerará una tolerancia de +3 toneladas y para el 3R2 y 2R3 de +1 tonelada.
3. **Contenedores de alto cubicaje (High Cube):** Las dimensiones máximas permitidas para estos vehículos son: Alto 4,50, ancho: 2,60 y largo 20,50 metros. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo al cuadro demostrativo.
4. **Niñeras:** Las dimensiones máximas permitidas para las niñeras son: Alto 4,50, ancho: 2,60 y largo 21 metros. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo al cuadro demostrativo.
5. **Camas bajas:** Las dimensiones máximas permitidas para las camas bajas son: Alto 4,50, ancho 3,20 y largo 21 metros. Todas las camas bajas deberán tramitar un CERTIFICADO DE OPERACIÓN ESPECIAL cuando circulen por la red vial estatal con cargas especiales, maquinarias con dimensiones mayores a las permitidas. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo a la tabla contemplada en el Art. 1.
6. **Volquetes y/o vehículos requeridos para proyectos de interés nacional:** Se autorizará la circulación de este tipo de vehículos con excesos y dimensiones superiores a las establecidas en la tabla nacional de pesos y dimensiones, siempre y cuando circulen fuera de las vías de primer orden y sean empleados para el desarrollo de proyectos específicos de interés nacional. Si se encontrare un vehículo de estas características circulando por la red vial nacional, será sancionado conforme a lo establecido en el presente reglamento.
7. **Tanqueros de combustible:** Los pesos y dimensiones máximos permitidos están para los trasportes de combustibles y gas en tanqueros, se autoriza la traspotación de las siguientes cantidades, de conformidad con la clasificación vehicular:

TIPO DE VEHÍCULO	GALONES PERMITIDOS
2DB	4.000 gls
3A	6.000 gls
3S2	8.000 gls
3S3	10.000 gls

Artículo 3.- Se autorizará la circulación de los vehículos de carga pesada que son importados, ensamblados o fabricados, nacional e internacionalmente, que realizan operaciones de transporte de carga nacional o internacional; públicos, comerciales, por cuenta propia, por las carreteras de la red vial nacional, cuyo peso bruto permitido sea desde 3.5 toneladas, únicamente con la presentación en las estaciones de control de pesos y

dimensiones a nivel nacional de los siguientes documentos: Permisos de operación emitidos por la Agencia Nacional de Tránsito, certificados de operación regular emitidos por el órgano rector del transporte, guía de remisión y para tanqueros la orden de carga y despacho otorgado por la terminal de combustible.

Artículo 4.- En caso de verificarse cualquier modificación o alteración en el diseño original de cualquier tipo de vehículo constante en la "Tabla Nacional de Pesos y Dimensiones", la autoridad, en ejercicio de sus competencias, una vez comprobado tal hecho, prohibirá la circulación de la unidad de transporte por la red vial estatal, así como la renovación de sus títulos habilitantes.

Artículo 5.- El Ministerio determinará los procedimientos y normativa de control a través de un manual específico de procedimientos de control en las estaciones de pesos y dimensiones, señalando las especificaciones técnicas y parámetros mínimos de diseño para la localización de las estaciones de control, las funciones perfiles óptimos de los operadores de estaciones, los procedimientos de registros de vehículos, verificación de documentación, verificación y control de pesos y dimensiones, y demás actividades desarrolladas en las estaciones para el control de vehículos de carga pesada que circulan por la red vial estatal.

CAPÍTULO II

DE LOS PERMISOS DE OPERACIÓN

TÍTULO I

CERTIFICADOS REGULARES

Artículo 6.- Conforme lo establecido en el Reglamento de Pesos y Dimensiones, el certificado de operación regular es el documento necesario para la circulación de vehículos de carga pesada por la red vial nacional, que detalla las especificaciones, dimensiones y capacidad del vehículo.

Para la obtención de los certificados de operación regular se deberá presentar a más de los requisitos estipulados en el reglamento en mención, cualquier otro documento que en el ámbito de sus competencias, el Ministerio considere necesario.

Artículo 7.- Los vehículos sujetos a las disposiciones del presente acuerdo, en las estaciones de control de pesos y dimensiones obligatoriamente deberán presentar el certificado de operación regular, emitido por el Ministerio, si se encontrare con documentos adulterados, se sancionará al transportista con el retiro del certificado de operación, la detención del vehículo y conforme a lo establecido en la normatividad legal vigente.

TÍTULO II

CERTIFICADOS ESPECIALES

Artículo 8.- Conforme lo establecido en el Reglamento de Pesos y Dimensiones, el certificado de operación especial es el documento necesario para la circulación de vehículos de carga pesada indivisible por la red vial nacional.

Para la obtención de los certificados de operación especial se deberá presentar a más de los requisitos estipulados en el reglamento en mención, los siguientes documentos:

1. Solicitud dirigida al Subsecretario de Transporte Terrestre y Ferroviario, con al menos 7 días laborables de anticipación a la fecha en la que va a transportar la carga en la cual se deberá detallar.
2. Clase de carga a transportar con sus dimensiones y pesos.
3. Clase de vehículo y sus características técnicas, con sus dimensiones y pesos.
4. La ruta a utilizarse.
5. Fecha de traslado de la carga o equipo.
6. Copia simple de la matrícula del vehículo.
7. Copia simple de la matrícula del equipo caminero o maquinaria otorgada por el MTOP.
8. Copia simple del certificado de operación regular.
9. Copia simple del documento de identidad del representante legal de la empresa.
10. Copia simple del permiso de operación de la empresa de transporte otorgado por la ANT.
11. En el caso de vehículos con internación temporal se deberá presentar copia de la autorización emitida por el órgano regulador para dicha operatividad o proyecto.
12. Diagrama detallando las características y especificaciones técnicas del vehículo.
13. El área competente, solicitará de ser necesario, el estudio técnico de vías, puentes y obras de arte de la ruta a utilizarse para el paso de la carga especial e indivisible.
14. El área competente, solicitará de ser necesario la póliza de responsabilidad civil por el monto establecido conforme al peso o dimensión de la carga y el equipo y ruta a utilizarse, la misma que deberá cubrir totalmente los daños que se pudieran causar a la infraestructura vial.

Artículo 9.- Se otorgará el certificado de operación especial a las empresas de transporte que se encuentren debidamente constituidas y registradas en la ANT y el Ministerio Rector del Transporte, respectivamente.

Las empresas generadoras de carga podrán gestionar el certificado de operación especial, siempre y cuando exista un contrato de prestación de servicios celebrado entre la mencionada empresa y la operadora de transporte debidamente constituida, para lo cual deberá dar cumplimiento a los requisitos previstos en este acuerdo y adjuntar a esto una copia del contrato.

Artículo 10.- El Ministerio Rector del Transporte realizará la constatación de la información declarada en la solicitud de los certificados de operación especial, en el caso que se detectare alteración y no conformidad del vehículo y carga solicitada y autorizada, se sancionará al vehículo con el cobro de tres remuneraciones básicas unificadas, la negación de los certificados de operación especial posteriores, y la cancelación de los permisos de operación emitidos por la agencia.

Artículo 11.- En las estaciones de control de pesos y dimensiones los vehículos sujetos a las presentes disposiciones, obligatoriamente deberán presentar el certificado de operación especial emitido por el Ministerio, el cual contendrá la placa del vehículo autorizado para la circulación, la ruta aprobada y la descripción de la carga a transportar, si no lo presentare, se sancionará al transportista con el retiro del certificado de operación especial, la detención de la carga y el vehículo en las estaciones de control, y conforme a lo establecido en la normatividad legal vigente.

Artículo 12.- El titular del certificado de operación especial, cumplirá estrictamente con todas las recomendaciones expuestas en el mismo, con el detalle de la ruta solicitada y la distribución de carga aprobada, acatando las recomendaciones técnicas y otras dadas por la autoridad.

Si el interesado o propietario no cumple con las recomendaciones técnicas y las obligaciones señaladas en la ley y su reglamento aplicativo, el certificado automáticamente será anulado y se sujetará a las sanciones previstas, para lo cual el Ministerio rector se reserva el derecho de prohibir el otorgamiento de certificados de operación posteriores.

Artículo 13.- A más de las obligaciones a cumplir por parte de los transportistas, las mismas que están contempladas en el reglamento de aplicación de la Ley de Caminos, respecto del control de pesos y dimensiones, se deberán acatar las siguientes disposiciones:

1. Presentar obligatoriamente en cada estación de pesaje, el certificado de operación especial para verificar el peso bruto vehicular y dimensiones y constatar que las características del vehículo y que la carga sean iguales a las consignadas en el documento.
2. Cuando la carga exceda las 60 toneladas, 23 metros de largo, 3,60 de ancho, se deberá contar con el apoyo policial, provistas de elementos de señalización preventiva.
3. La distancia y desplazamiento de los vehículos guías, será de 100 metros antes y después del equipo a transportar.
4. Durante el paso por centros poblados, deberá tomarse precauciones y medidas especiales, previniendo el cruce de peatones, autos y otros.
5. El solicitante asume total responsabilidad por todos los daños causados durante la transportación de la carga especial.

CAPÍTULO III

DEL RÉGIMEN SANCIONATORIO

Artículo 14.- De las sanciones a que hubiere lugar por la contravención a las presentes normas se observará lo dispuesto en la Ley de Caminos, Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad vial y lo previsto en los artículos subsiguientes de esta norma técnica, en ejercicio de la facultad otorgada al Ministerio.

Artículo 15.- Para la aplicación de las sanciones, se observarán las siguientes reglas:

1. Las sanciones se aplicarán en relación a cada unidad vehicular en la que se detecte la infracción, sean estos vehículos individuales o vehículos combinados y por evento encontrado.
2. Todo vehículo que circule con pesos y dimensiones superiores a lo establecido en la tabla nacional de pesos y dimensiones, será detenido hasta la regulación de la carga, y se aplicarán las sanciones establecidas en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.
3. El Ministerio Rector del Transporte se reserva la facultad de negar la emisión de nuevos certificados de operación especial, si se comprobare la inobservancia del detalle de la ruta y la distribución de carga autorizadas.
4. Siendo varias las infracciones detectadas en un mismo vehículo, por cada infracción se impondrá la sanción correspondiente.
5. Las sanciones previstas son independientes de las que correspondan por infracciones y contravenciones de tránsito, según la ley de la materia.
6. A la sanción establecida en el literal anterior, por cada reincidencia a partir de la cuarta, se retirará el certificado de operación por el lapso de 3 meses o se suspenderá el trámite para su otorgamiento además de la prohibición de circulación del vehículo por igual tiempo.

Artículo 16.- Observancia: Las presentes disposiciones son de carácter obligatorio para todas las personas naturales o jurídicas generadoras de carga, propietarios y/o conductores de los vehículos de carga pesada y encargados del control del transporte terrestre, tránsito y seguridad vial, sus autoridades y afines.

Artículo 17.- Constatación de la infracción e informe: En las contravenciones por las disposiciones de esta norma técnica, el Jefe de la Estación de Pesos y Dimensiones o su delegado, reportará inmediatamente a la autoridad competente la citación correspondiente, haciendo constar los nombres del infractor, los datos del vehículo, la infracción o infracciones cometidas e inclusive indicando las multas que correspondan, para el efecto se retirará el

certificado regular o especial de circulación el mismo que se anexará a la citación.

Artículo 18.- Pago de sanciones: El infractor deberá proceder al pago de la multa impuesta, valor que será depositado en la respectiva cuenta bancaria que mantiene el Ministerio, dentro de los diez (10) días término de impuesta la infracción. Los documentos retenidos serán devueltos al infractor una vez efectuado el pago de la sanción impuesta. Una vez vencido el plazo del pago de las sanciones, de no corroborarse el pago, el Ministerio Rector del Transporte en ejercicio de sus facultades y competencias, iniciará el proceso de acción coactiva para el pago de la infracción.

Artículo 19.- Contenido de la citación: La citación que se entregue a los conductores en los casos de infracción al presente reglamento, será elaborada por el Ministerio Rector del Transporte, sellado y firmado por el Jefe de estación respectiva, quien deberá informar diariamente sobre el movimiento de la plaza a su cargo al Director de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, por intermedio del Coordinador de la Unidad de Pesos y Dimensiones o su delegado.

Artículo 20.- Responsabilidades sobre sanciones: La responsabilidad directa para el pago de las sanciones a que hubiere lugar por exceder los pesos y/o dimensiones máximas permitidas, recae sobre la persona o personas naturales o jurídicas que en forma individual o conjunta, por negligencia o de manera intencional, infrinjan lo establecido en el presente acuerdo. De ser varios los obligados, sean estos el propietario del vehículo, el transportista y/o el generador de la carga, todos serán solidariamente responsables del pago de la multa y daños ocasionados, que se distribuirán equitativamente, conforme lo señala el Título IX del Código Civil, respecto de las obligaciones solidarias, en concordancia con el artículo 46 de la Ley de Caminos.

Artículo 21.- Impugnación: Determinada la sanción, el infractor tendrá un término de 3 días para su impugnación ante el Subsecretario de Transporte Terrestre y Ferroviario, quien determinará la procedencia de la sanción impuesta.

Artículo 22.- En todo lo demás, se estará a lo dispuesto en los capítulos IV y V del Reglamento Aplicativo de la Ley de Caminos vigente, modificados y publicados.

Artículo 23.- De la ejecución del presente acuerdo ministerial que entrará en vigencia a partir de la fecha de suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial, encárguese a la Dirección de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial del Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

Comuníquese y publíquese.

Dado en la ciudad de San Francisco de Quito, Distrito Metropolitano, 18 de mayo del 2012.

f.) Arq. María De Los Ángeles Duarte, Ministra de Transporte y Obras Públicas.



INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN

Quito - Ecuador

NORMA TÉCNICA ECUATORIANA

NTE INEN 2 266:2009
Primera revisión

TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE MATERIALES PELIGROSOS. REQUISITOS.

Primera Edición

TRANSPORT STORAGE AND HANDLING OF HAZARDOUS MATERIALS. SPECIFICATIONS.

First Edition

DESCRIPTORES: Productos químicos peligrosos, transporte, almacenamiento, manejo, requisitos.
QU 03.07-401
CDU: 66
CIU: 35 351
ICS: 71:100

Norma Técnica Ecuatoriana	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE MATERIALES PELIGROSOS. REQUISITOS.	NTE INEN 2 266:2009 Primera revisión
<p style="text-align: center;">0. INTRODUCCIÓN</p> <p>La creciente producción de bienes y servicios requiere de una inmensa y variada gama de materiales peligrosos que han llegado a ocupar un destacado lugar por su cantidad y diversidad de aplicaciones y en el afán de cumplir con las responsabilidades y tomar decisiones oportunas sobre la gestión, se deben conocer todas las fases de su manejo, incluyendo las actividades que se realizan fuera del establecimiento como el transporte y disposición final. No se debe olvidar que la responsabilidad del establecimiento no habrá concluido hasta que los materiales peligrosos sean tratados o dispuestos de acuerdo a la normativa ambiental vigente, por lo que es necesaria la formulación de normas que dirijan estas tareas con eficiencia técnica y económica para evitar los riesgos y accidentes que involucren daños a las personas, propiedad privada y ambiente.</p> <p>Esta Norma se ha desarrollado siguiendo los lineamientos del Sistema Globalmente Armonizado de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos (SGA), las Recomendaciones relativas al transporte de materiales peligrosos, Reglamentación Modelo de Naciones Unidas y la Normativa Nacional vigente.</p> <p style="text-align: center;">1. OBJETO</p> <p>1.1 Esta norma establece los requisitos que se deben cumplir para el transporte, almacenamiento y manejo de materiales peligrosos.</p> <p style="text-align: center;">2. ALCANCE</p> <p>2.2 Esta norma se aplica a las actividades de producción, comercialización, transporte, almacenamiento y manejo de materiales peligrosos.</p> <p style="text-align: center;">3. DEFINICIONES</p> <p>3.1 Para los efectos de esta norma se adoptan las definiciones tanto del SGA, como de la reglamentación para el Transporte de Materiales Peligrosos de Naciones Unidas, las establecidas en las NTE INEN 439, 1 838, 1 898, 1 913, 1 927, 1 962, 2 078, 2 168, 1 076, 2 288, TULSMA y las que a continuación se detallan:</p> <p>3.1.1 <i>Agente infeccioso.</i> Microorganismo (virus, bacteria, hongo, rickettsia, protozooario o helminto) capaz de producir una infección o enfermedad infecciosa. Hay factores que aumentan su capacidad para causar enfermedad y varían entre las categorías de los agentes, incluyendo: la especificidad del huésped, la capacidad de reproducción o sobrevivencia fuera del huésped y su virulencia (capacidad de causar enfermedad grave o muerte).</p> <p>3.1.2 <i>Bidón.</i> Embalaje/envase cilíndrico de fondo plano o convexo, hecho de metal, cartón, plástico, madera contrachapada u otro material apropiado. Esta definición incluye también los embalajes/envases que tengan otras formas, por ejemplo los embalajes/envases redondos de cuello cónico o los embalajes/envases en forma de cubo. Los toneles de madera y los jerricanes no están incluidos en esta definición.</p> <p>3.1.3 <i>Cantidad limitada.</i> Límite cuantitativo máximo de los materiales peligrosos de ciertas clases, que pueden ser transportados representando un peligro menor en envases y embalajes de los tipos especificados en la normatividad correspondiente.</p> <p style="text-align: right;"><i>(Continúa)</i></p> <hr/> <p>DESCRIPTORES: Productos químicos peligrosos, transporte, almacenamiento, manejo, requisitos.</p>		

3.1.4 Caja. Embalaje/envase de caras compactas rectangulares o poligonales, hecho de metal, madera, madera contrachapada, aglomerado de madera, cartón, plástico u otro material apropiado. Se podrán realizar pequeños orificios para facilitar la manipulación o la apertura o para responder a los criterios de clasificación, siempre que no pongan en peligro la integridad del embalaje/envase durante el transporte.

3.1.5 Cilindro. Recipiente de acero o aluminio en el cual se envasa gas a alta presión.

3.1.6 Conductor. Persona que conduce o guía un automotor.

3.1.7 Comercializador. Toda persona natural o jurídica de derecho público o privado que comercializa materiales peligrosos previamente autorizados y registrados.

3.1.8 Daño a la salud. Es todo trastorno que provoca alteraciones orgánicas o funcionales, reversibles o irreversibles, en un organismo o en algunos de los sistemas, aparatos u órganos que lo integran.

3.1.9 Desechos peligrosos. Son aquellos desechos sólidos, pastosos, líquidos o gaseosos resultantes de un proceso de producción, transformación, reciclaje, utilización o consumo y que contengan algún compuesto que tenga características reactivas, inflamables, corrosivas, infecciosas, o tóxicas, que represente un riesgo para la salud humana, los recursos naturales y el ambiente de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

3.1.10 Detonador. Fulminante, constituido por un casquillo metálico, que puede ser de latón, aluminio o cobre, en cuyo interior se encuentra una pequeña cantidad de un explosivo primario, capaz de hacer detonar una carga explosiva. Se incluyen las cápsulas regulares, eléctricas y no eléctricas.

3.1.11 Dinamita. Explosivo de alta potencia, compuesto básicamente de nitroglicerina, material oxidante (nitrato de amonio o sodio) y elementos combustibles (aserrín, cáscara de arroz, afrecho de trigo, otros), que se utiliza en voladuras.

3.1.12 Disposición final. Es la acción de depósito permanente de los desechos en sitios y condiciones adecuadas para evitar daños a la salud y al ambiente.

3.1.13 Documentos de transporte. Son aquellos documentos obligatorios requeridos como requisitos para el transporte de mercancías peligrosas y que pueden ser solicitados en cualquier momento y lugar por la autoridad competente.

3.1.14 Eliminación. Se entiende cualquiera de las operaciones especificadas por la autoridad competente con el fin de disponer de manera definitiva los desechos peligrosos.

3.1.15 Embalaje/envase. Recipiente y todos los demás elementos o materiales necesarios para que el recipiente pueda desempeñar su función de contención.

3.1.16 Embalaje/envase compuesto. Un embalaje/envase constituido por un embalaje/envase exterior y un recipiente interior unidos de modo que el recipiente interior y el embalaje/envase exterior formen un embalaje/envase integral; una vez montado, dicho embalaje/envase constituye un todo indisoluble que se llena, se almacena, se transporta y se vacía como tal.

3.1.17 Envasado. Acción de introducir un material peligroso en un recipiente, para evitar su dispersión o propagación, así como facilitar su manejo.

3.1.18 Etiqueta. Es un conjunto de elementos de información escritos, impresos o gráficos relativos a un producto peligroso, elegidos en razón de su pertinencia para el sector o los sectores de que se trate, que se adhieren o se imprimen en el recipiente que contiene el material peligroso o en su embalaje / envase exterior, o que se fijan en ellos.

3.1.19 Gas. Es una sustancia o una mezcla que a 50 °C, posee una presión de vapor superior a 300 kPa (3 bares); o es completamente gaseosa a 20 °C y a una presión de referencia de 101,3 kPa.

3.1.20 Gas ácido. Gas que forma una solución ácida cuando se mezcla con el agua.

(Continúa)

Ejemplo:

Oxido nítrico.

3.1.21 Gas básico. Gas que forma una solución alcalina cuando es mezclada con agua.

Ejemplo:

Amoníaco.

3.1.22 Gases asfixiantes. Gases que diluyen o sustituyen el oxígeno presente normalmente en la atmósfera.

Ejemplo:

Nitrógeno, dióxido de carbono.

3.1.23 Gas comburente. Un gas que, generalmente liberando oxígeno, puede provocar o facilitar la combustión de otras sustancias en mayor medida que el aire.

Ejemplo:

Oxígeno, oxido nitroso.

3.1.24 Gas combustible. Gas que se emplea generalmente para ser quemado, combinado con aire, para producir calor para sistemas de calefacción o para procesos industriales, como fuente de energía o iluminación.

Ejemplo:

GLP, hidrógeno, acetileno.

3.1.25 Gas comprimido. Es un gas que, cuando se envasa a presión, es totalmente gaseoso a -50°C ; en este grupo se incluyen todos los gases con una temperatura crítica inferior o igual a -50°C .

Ejemplo:

Oxígeno, argón, nitrógeno.

3.1.26 Gas criogénico. Gas licuado que está dentro de un envase a temperaturas muy por debajo de las temperaturas atmosféricas normales, generalmente algo por encima de su punto de ebullición a temperatura y presión normales.

Ejemplo:

Aire, nitrógeno líquido, oxígeno líquido, helio líquido, hidrógeno líquido.

3.1.27 Gas disuelto. Un gas que, cuando se envasa a presión, está disuelto en un disolvente en fase líquida.

Ejemplo:

Acetileno disuelto en acetona en masa porosa, gases en aerosoles, etc.

3.1.28 Gas medicinal. Todo producto constituido por uno o más componentes gaseosos apto para entrar en contacto directo con el organismo humano, de concentración e impurezas conocidas y elaborado de acuerdo a especificaciones.

Ejemplo:

Oxígeno, aire, óxido nitroso

(Continúa)

3.1.29 Gas licuado. Es un gas que, cuando se envasa a presión, es parcialmente líquido a temperaturas superiores a -50°C . Hay que distinguir entre: gas licuado a alta presión: un gas con una temperatura crítica comprendida entre -50°C y $+65^{\circ}\text{C}$; y gas licuado a baja presión: un gas con una temperatura crítica superior a $+65^{\circ}\text{C}$.

3.1.30 Gas reactivo. Gas que puede estar destinado a reaccionar químicamente con otras sustancias bajo ciertas condiciones.

Ejemplo:

Flúor, cloro, hidrógeno, oxígeno.

3.1.31 Gestión de materiales peligrosos. Es la actividad o conjuntos de actividades realizadas por las distintas personas naturales o jurídicas, que comprenden todas las fases del ciclo de vida de las sustancias químicas peligrosas y/o desechos peligrosos.

3.1.32 Grado diamante. De elevado índice de reflexión.

3.1.33 Jerricán. Un embalaje/envase de metal o de plástico de sección transversal rectangular o poligonal.

3.1.34 Líquido comburente. Un líquido que, sin ser necesariamente combustible en sí, puede, por lo general al desprender oxígeno, provocar o favorecer la combustión de otras sustancias.

3.1.35 Líquido criogénico. Gas licuado refrigerado cuyo punto de ebullición está bajo los -90°C a una presión de 101,3 kPa (1,013 bares).

Ejemplo:

Nitrógeno líquido.

3.1.36 Manejo de materiales peligrosos. Son las operaciones de recolección, envasado, etiquetado, almacenamiento, rehúso y/o reciclaje, transporte, tratamiento y su disposición final.

3.1.37 Materiales peligrosos. Es todo aquel producto químico peligroso y/o desecho peligroso que por sus características físico-químicas, corrosivas, tóxicas, reactivas, explosivas, inflamables, biológico infecciosas, representa un riesgo de afectación a la salud humana, los recursos naturales y el ambiente o destrucción de bienes, lo cual obliga a controlar su uso y limitar la exposición al mismo, de acuerdo a las disposiciones legales.

3.1.38 Mercancía peligrosa. Son productos químicos, desechos y objetos, que en el estado en que se presentan para el transporte pueden explotar, reaccionar peligrosamente, producir una llama o un desprendimiento peligroso de calor, emisión de gases o vapores tóxicos, corrosivos o inflamables, incluyendo radiaciones ionizantes, en las condiciones normales de transporte.

3.1.39 Mezcla. Combinación de dos o más sustancias que no reaccionan entre ellas.

3.1.40 Producto químico peligroso. Todo producto químico que por sus características físico-químicas presenta o puede presentar riesgo de afectación a la salud, al ambiente o destrucción de bienes, lo cual obliga a controlar su uso y limitar la exposición al producto.

3.1.41 Punto de inflamación. Es la temperatura mínima (corregida a la que la presión de referencia de 101,3 kPa), en la que los vapores de un líquido se inflaman cuando se exponen a una fuente de ignición en unas condiciones determinadas de ensayo.

3.1.42 Recipiente. Receptáculo destinado a contener sustancias u objetos, incluido cualquier dispositivo de cierre.

3.1.43 Recipiente interior. Un recipiente que ha de estar provisto de un embalaje/envase exterior para desempeñar su función de contención.

(Continúa)

3.1.44 Recipiente a presión. Categoría genérica que incluye botellas, tubos, bidones a presión, recipientes criogénicos cerrados y bloques de botellas.

3.1.45 Recipiente criogénico. Recipiente transportable y térmicamente aislado destinado al transporte de gases licuados refrigerados.

Ejemplo:

Termos ganaderos, termos de líquidos criogénicos.

3.1.46 Recolección. Acción de transferir el material peligroso a un contenedor o envase para transportarlo a las instalaciones de almacenamiento, tratamiento, reciclaje, o a los sitios de disposición final.

3.1.47 Remanente. Productos químicos peligrosos o desechos peligrosos que persisten en los contenedores, envases o embalajes después de su vaciado o desembalaje.

3.1.48 Saco. Embalaje/envase flexible de papel, láminas de plástico, textil, material tejido u otro material apropiado.

3.1.49 Sustancia pirofórica. Es aquella que, se inflama al cabo de cinco minutos de entrar en contacto con el aire.

Ejemplos:

Disulfuro de titanio, haluro de litio, dinitrotolueno.

3.1.50 Sustancia pirotécnica. Es una sustancia (o mezcla de sustancias) destinada a producir un efecto calorífico, luminoso, sonoro, gaseoso o fumígeno, o una combinación de tales efectos, como consecuencia de reacciones químicas exotérmicas auto sostenidas no detonantes.

3.1.51 Sustancia explosiva. Sustancia sólida o líquida (o mezcla de sustancias) que, por reacción química, puede desprender gases a una temperatura, presión y velocidad tales que puedan ocasionar daños a su entorno. En esta definición quedan comprendidas las sustancias pirotécnicas aun cuando no desprendan gases.

3.1.52 Sustancia autoreactiva. Es una sustancia líquida o sólida térmicamente inestable que puede experimentar una descomposición exotérmica intensa, incluso en ausencia de oxígeno (aire). Esta definición excluye las sustancias o mezclas clasificadas como explosivas o comburentes o como peróxidos orgánicos.

3.1.53 Toxicidad. Propiedad que tiene una sustancia y sus productos metabólicos o de degradación, de provocar por acción química o físico-química, un daño al ambiente, a la salud humana o animal, temporal o permanente o incluso la muerte, si se ingieren, inhalan o entran en contacto con la piel.

3.1.54 Transportista. Cualquier persona natural o jurídica, debidamente autorizado por la autoridad competente, que se dedica al transporte de mercancías peligrosas por cualquier medio.

3.1.55 Tonel de madera. Un embalaje/envase de madera natural, de sección transversal circular y paredes convexas, constituido por duelas y fondos y provisto de aros.

(Continúa)

4. CLASIFICACIÓN

Los materiales se clasifican de acuerdo al peligro en las siguientes clases (ver nota 1):

CLASE 1. EXPLOSIVOS

- División 1.1 Sustancias y objeto que presentan un riesgo de explosión en masa
 División 1.2 Sustancias y objetos que tiene un riesgo de proyección sin riesgo de explosión en masa.
 División 1.3 Sustancias y objetos que presentan un riesgo de incendio y un riesgo menor de explosión o un riesgo menor de proyección, o ambos, pero no un riesgo de explosión en masa.
 División 1.4 Sustancias y objetos que no presentan riesgo apreciable.
 División 1.5 Sustancias muy insensibles que tienen un riesgo de explosión en masa.
 División 1.6 Objetos sumamente insensibles, que no tienen riesgo de explosión en masa.

CLASE 2. GASES

- División 2.1 Gases inflamables
 División 2.2 Gases no inflamables, no tóxicos.
 División 2.3 Gases tóxicos.

CLASE 3. LÍQUIDOS INFLAMABLES.

CLASE 4. SÓLIDOS INFLAMABLES

Sustancias que pueden experimentar combustión espontánea, sustancias que en contacto con el agua, desprenden gases inflamables.

- División 4.1 Sólidos inflamables; sustancias de reacción espontánea y sólidos explosivos insensibilizados.
 División 4.2 Sustancias que pueden experimentar combustión espontánea.
 División 4.3 Sustancias que en contacto con el agua desprenden gases inflamables.

CLASE 5. SUSTANCIAS COMBURENTES Y PERÓXIDOS ORGÁNICOS

- División 5.1 Sustancias comburentes
 División 5.2 Peróxidos orgánicos.

CLASE 6. SUSTANCIAS TÓXICAS Y SUSTANCIAS INFECCIOSAS (ver nota 2)

- División 6.1 Sustancias tóxicas
 División 6.2 Sustancias infecciosas.

CLASE 7. MATERIAL RADIOACTIVO

CLASE 8. SUSTANCIAS CORROSIVAS

CLASE 9. SUSTANCIAS Y OBJETOS PELIGROSOS VARIOS.

4.1 Clase 1. Explosivos

4.1.1 *División 1.1.* Sustancias y objetos que presentan un riesgo de explosión en masa (se entiende por explosión en masa la que afecta de manera prácticamente instantánea a casi toda la carga);

Ejemplo:

Dinamita, nitroglicerina, pólvora negra, fulminantes, cápsulas detonantes.

NOTA 1. El orden numérico de las clases y divisiones no corresponde a su grado de peligro.

NOTA 2. Las palabras "veneno" o "venenoso" son sinónimos con la palabra "tóxico".

(Continúa)

4.1.2 División 1.2. Sustancias y objetos que presentan un riesgo de proyección sin riesgo de explosión en masa.

Ejemplo:

Ácido pícrico, amonita para peñas, peróxido con secantes metálicas.

4.1.3 División 1.3. Sustancias y objetos que presentan un riesgo de incendio con ligero riesgo de que se produzcan pequeños efectos de onda expansiva o de proyección, o ambos efectos, pero sin riesgo de explosión en masa. Se incluyen aquellos cuya combustión da lugar a una radiación térmica considerable; o los que arden sucesivamente, con pequeños efectos de onda expansiva o de proyección o de ambos efectos.

Ejemplo:

Dinitroetano, dinitrosobenceno, cartuchos para perforación de pozos de petróleo.

4.1.4 División 1.4. Sustancias y objetos que sólo presentan un pequeño riesgo en caso de ignición o cebado durante el transporte. Los efectos se limitan en su mayor parte al bulto, y normalmente no se proyectan a distancia elementos de tamaño apreciable. Los incendios exteriores no habrán de provocar la explosión prácticamente instantánea de casi todo el contenido del bulto.

Ejemplo:

Detonadores eléctricos para voladuras.

4.1.5 División 1.5. Sustancias muy insensibles que presentan un riesgo de explosión en masa. Se incluyen en esta división las sustancias que presentan un riesgo de explosión en masa, pero que son tan insensibles que, en condiciones normales de transporte, presentan una probabilidad muy reducida de provocar la detonación, o de que su combustión se transforme en detonación.

4.1.6 División 1.6. Objetos extremadamente insensibles que no presentan riesgo de explosión en masa. Se incluyen en esta división los objetos que contienen solamente sustancias detonantes sumamente insensibles y que presentan una probabilidad ínfima de provocar la detonación, o de propagación accidental.

4.2 Clase 2. Gases

4.2.1 División 2.1. Gases Inflamables. Son aquellos que a 20 °C y a una presión de referencia de 101,3 kPa: Son inflamables en mezcla de proporción igual o inferior al 13 %, en volumen, con el aire o que tienen una gama de inflamabilidad con el aire de al menos el 12 %, independientemente del límite inferior de inflamabilidad.

Ejemplo:

GLP.

4.2.2 División 2.2. Gases no Inflamables y no tóxicos. Gases que son asfixiantes, comburentes, o que no pueden incluirse en ninguna otra división.

Ejemplo:


Dióxido de carbono, nitrógeno helio, argón.

4.2.3 División 2.3. Gases Tóxicos. Gases respecto a los cuales existe constancia de su toxicidad o su corrosividad para los seres humanos, hasta el punto que entrañan un riesgo para la salud; o se presume que son tóxicos o corrosivos para los seres humanos, porque presentan una CL₅₀ igual o inferior a 5 000 ml/m³ (ppm).

Ejemplo:

Cloro, sulfuro de hidrógeno, monóxido de carbono, dióxido de azufre, amoníaco.

(Continúa)



**Ministerio
de Transporte
y Obras Públicas**


SIMBOLOGÍA

- Capital provincial
- Cabecera cantonal
- Limite provincial
- Limite internacional


LEYENDA

ESTADO	LONG. KM.	%
BUENO	5733.90	59.84
REGULAR	2995.77	31.27
MALO	263.05	2.79
TOTAL	9581.72	100

**ESTADO DE LA RED VIAL ESTATAL
Abril 2013**



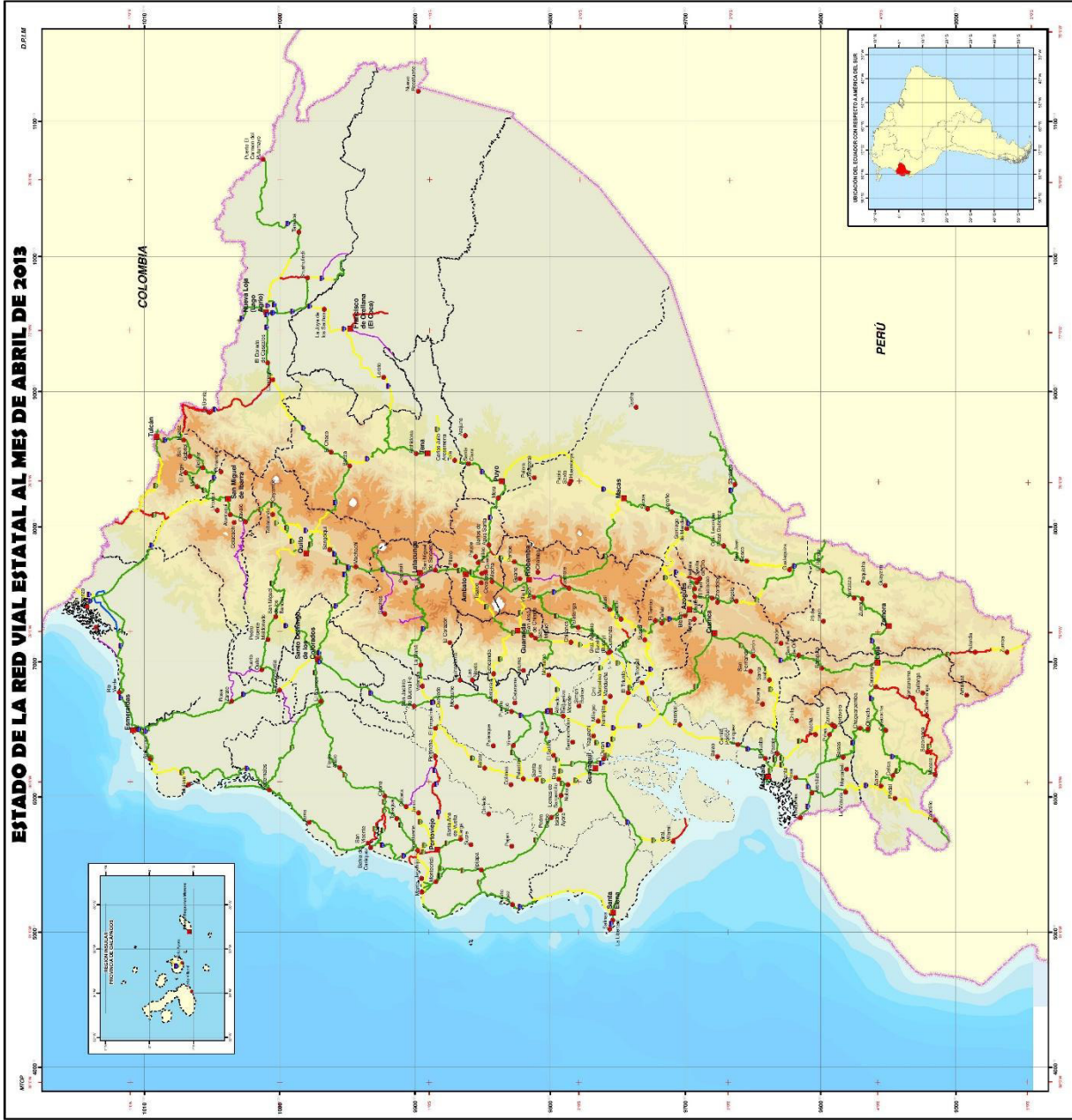
ESCALA GRAFICA 1 : 1 350 000



Proyección Universal Transversa de Mercator (UTM)
Elipsoides y Datum Horizontal Sistema Geodésico Mundial WGS 84
Zona 17S

Ministerio de Transporte y Obras Públicas
Arq. María de los Angeles Duarte
Ministerio de Transporte y Obras Públicas
COORDINACIÓN GENERAL DE PLANEACIÓN

CONTENIDO: 1 : 1 350 000
FORMATO DE IMPRESIÓN: ISO A1
FECHA: MAYO 2013
YUBI ESTATAL: MOP



Anexo 4

REQUISITOS EN CASO DE QUE LAS SOLICITUDES SEAN PRESENTADAS POR TERCEROS AUTORIZADOS

REQUISITOS PARA TERCERAS PERSONAS AUTORIZADAS		
Presentar todos los requisitos conforme al trámite a ser solicitado; inscripción, actualización o suspensión/cancelación de Ruc; incluida la copia del certificado de votación del contribuyente. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial, o el pasaporte con el registro de salida e ingreso sellado por Migración. En caso de pérdida, un certificado emitido por la autoridad competente (aplica solo para ecuatorianos). La copia de la cédula del contribuyente debe presentarse a color (ecuatorianos y extranjeros residentes); en el caso de extranjeros no residentes, se deberá adjuntar la copia a color del pasaporte vigente (con las hojas de identificación); y si es refugiado la copia a color de la credencial que lo acredite como tal.		
ADICIONALMENTE PRESENTARÁ LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:		
Original y copia de la autorización:	Inscripción o Actualización	Poder General o Especial o carta de autorización simple suscrita por el contribuyente en la que conste los nombres y apellidos completos, número de cédula de identidad o pasaporte del contribuyente y de la persona que realice el trámite.
	Suspensión/ Cancelación	
Identificación del tercero autorizado:	Si es ecuatoriano: Original de la cédula vigente y original del certificado de votación. Si es extranjero residente: Original de la cédula vigente.	
	Si es extranjero no residente: Original del pasaporte vigente (con hojas de identificación). Si es refugiado: Original de la credencial que lo acredita como tal.	

Observaciones Generales
<ul style="list-style-type: none"> En caso de que el poder especial o general haya sido suscrito en el exterior deberá ser debidamente legalizado por el cónsul ecuatoriano; o apostillado en el exterior o en el Ecuador. Adicionalmente, los poderes que no tienen señalada caducidad, se aceptarán sin límite de tiempo alguno. Las cartas de autorización simple tendrán una vigencia de (3) tres meses. Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico, sin tachones ni enmendaduras.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE PERSONAS NATURALES

REQUISITOS GENERALES	
Si su trámite es personal debe presentar:	
Identificación del contribuyente, dependiendo del caso:	Si usted es ecuatoriano o Extranjero Residente: Original de la cédula de identidad o de ciudadanía vigente.
	Para extranjeros no residentes Original del pasaporte y tipo de visa vigente (excepto la tipo 12-X de transeúntes). Si usted es refugiado: original de la credencial de refugiado.
	Solo ecuatorianos: Original del certificado de votación. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial, o el pasaporte con el registro de salida e ingreso sellado por Migración. En caso de pérdida, un certificado emitido por la autoridad competente.
Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que realizará la actividad, pueden estar o no a su nombre:	Planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Cuando las planillas de servicios básicos sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses. En caso de que se encuentre en trámite la adquisición del servicio básico, se aceptará el contrato suscrito con la empresa respectiva si en ésta se especifica la dirección.
	Estado de cuenta bancario, o de servicio de televisión pagada, o de telefonía celular o de tarjeta de crédito, o servicio de internet. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción y deberán encontrarse a nombre del contribuyente.
	Original y copia de documentos emitidos por una Instituciones Públicas que detalle la dirección exacta del contribuyente. Los documentos pueden ser: predio, patentes, permiso anual de funcionamiento, informe de concesiones mineras y deben constar a nombre del contribuyente.
	Original y copia del contrato de arrendamiento a nombre del contribuyente (puede estar o no vigente a la fecha de inscripción).
	Original y Copia de la escritura de compra venta del inmueble debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
	Original y Copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, solo en caso de que el predio no esté catastrado, el cual debe constar a nombre del contribuyente.

REQUISITOS ADICIONALES, QUE SE PRESENTARAN SI USTED CUMPLE CON ALGUNO DE LOS SIGUIENTES CASOS:

Si usted realiza actividades relacionadas a:	Deberá presentar adicionalmente
Artesanos	Original y copia de la Calificación Artesanal vigente emitida por el organismo competente: Junta Nacional del Artesano o MIPRO.
Contadores	Original y copia del título o carnet del colegio profesional respectivo. Si trabaja en relación de dependencia deberá presentar adicionalmente una certificación del empleador o la acción de personal administrativa APA (nombramiento). La certificación que indique que el contador se encuentre bajo relación de dependencia puede estar suscrita por el Representante Legal o por el responsable de Recursos Humanos.
Diplomáticos	Original y copia de Credencial la de agente diplomático.
Profesionales	Original y copia del título universitario avalado por el SENESCYT o carnet otorgado por el respectivo colegio profesional. Si en la cédula del contribuyente consta el título profesional, ya no será necesario presentar este documento.
Actividades Educativas	Original y copia acuerdo ministerial para el funcionamiento de jardines de infantes, escuelas y colegios.
Menores no emancipados	Original del documento de identificación vigente del representante del menor (padre o madre o tutor) quien solicitará el respectivo trámite. El documento de identificación podrá ser cédula, pasaporte o carnet de refugiado, según corresponda.
Menores emancipados	Original y copia de escritura pública en caso de emancipación voluntaria; u original y copia de la Sentencia Judicial emitida por el Juez competente; u, acta de matrimonio en caso de que en la cédula no conste el estado civil.
Notarios y Registradores de la Propiedad y Mercantiles	Original y copia de nombramiento otorgado por el Consejo Nacional de Judicatura
Transportistas	Original y copia del título habilitante vigente, de acuerdo a la clase de servicio de transporte terrestre de personas y/o carga, otorgado por la Agencia Nacional de Regulación y Control de Transporte, tránsito y Seguridad Vial o por el Gobierno Autónomo Descentralizado Regional, metropolitano o Municipal que tengan competencia.

Observaciones Generales

- Las copias de los requisitos presentados deberán estar en buenas condiciones y no en papel térmico, sin tachones o enmendaduras.
- Cualquiera de los requisitos definidos para identificación del contribuyente deben contener los datos de la dirección para que sean receptados.
- Se aplicarán los mismos requisitos para la inscripción de Contribuyentes en Régimen General y RISE



**MINISTERIO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS
SUBSECRETARÍA DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FERROVIARIO**

COMUNICADO A LOS SEÑORES TRANSPORTISTAS DE CARGA PESADA, EMPRESAS QUE GENERAN CARGA, PUERTOS MARÍTIMOS Y TERRESTRES, ADUANAS, ENCARGADOS DE CONTROL DE TRANSPORTE TERRESTRE Y AFINES.

El Ministerio de Transporte y Obras Públicas informa a los Señores Transportistas de Carga Pesada, Empresas Generadoras de Carga y Público en General, que en cumplimiento al Decreto Ejecutivo No. 1137 del 19 de abril del 2012, y al Acuerdo Ministerial No. 036 de fecha 18 de mayo del 2012, está Cartera de Estado en coordinación de la Subsecretaría de Transporte Terrestre y Ferroviario, se encuentra efectuando un estricto control de pesos y dimensiones a los vehículos que transportan carga pesada y hacen uso de las carreteras de la red vial del País.

En vista de que algunos vehículos de carga han incumplido por varios años lo tipificado en la Ley de Caminos y su Reglamento Aplicativo, causando por este motivo la destrucción de la red vial nacional se dará cumplimiento inmediato a los pesos y dimensiones máximas permitidas de acuerdo a la TABLA NACIONAL DE PESOS Y DIMENSIONES:

TABLA NACIONAL DE PESOS Y DIMENSIONES

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO MÁXIMO PERMITIDO (Ton.)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2 D			7	5,00	2,60	3,00
2DA			10	7,50	2,60	3,50
2DB			18	12,20	2,60	4,10
3-A			27	12,20	2,60	4,10
4-C			31	12,20	2,60	4,10
4-0 octopus			32	12,20	2,60	4,10
V2DB			18	12,20	2,60	4,10
V3A			27	12,20	2,60	4,10
VZS			27	12,20	2,60	4,10
T2			18	8,50	2,60	4,10
T3			27	8,50	2,60	4,10
S3			24	13,00	2,60	4,10
S2			20	13,00	2,60	4,10
S1			11	13,00	2,60	4,10
R2			22	10,00	2,60	4,10
R3			31	10,00	2,60	4,10
B1			11	10,00	2,60	4,10
B2			20	10,00	2,60	4,10
B3			24	10,00	2,60	4,10

Para las unidades de carga (Remolques, semiremolques y remolques balanceados) en la combinación se restará el largo del traslape.

TABLA NACIONAL DE PESOS Y DIMENSIONES: POSIBLES COMBINACIONES

TIPO	DISTRIBUCIÓN MÁXIMA DE CARGA POR EJE	DESCRIPCIÓN	PESO BRUTO VEHICULAR MÁXIMO PERMITIDO (toneladas)	LONGITUDES MÁXIMAS PERMITIDAS (metros)		
				Largo	Ancho	Alto
2S1			29	20,50	2,60	4,30
2S2			38	20,50	2,60	4,30
2S3			42	20,50	2,60	4,30
3S1			38	20,50	2,60	4,30
3S2			47	20,50	2,60	4,30
3S3			48	20,50	2,60	4,30
2R2			40	20,50	2,60	4,30
2R3			48	20,50	2,60	4,30
3R2			48	20,50	2,60	4,30
3R3			48	20,50	2,60	4,30
2B1			29	20,50	2,60	4,30
2B2			38	20,50	2,60	4,30
2B3			42	20,50	2,60	4,30
3B1			38	20,50	2,60	4,30
3B2			47	20,50	2,60	4,30
3B3			48	20,50	2,60	4,30

Conforme a lo establecido en el Acuerdo Ministerial No. 36, se contemplará las siguientes consideraciones especiales:

1. Para los semirremolques (carrocería) habrá una tolerancia de + 0,20 centímetros, la misma que será descontada en la combinación con el cabezal, debiendo alcanzar el largo máximo de combinación de acuerdo al cuadro establecido.
2. El peso máximo permitido es de 48 toneladas, excepto para los vehículos 3S3 Y 3R3 para los cuales se considerará una tolerancia de +3 toneladas y para el 3R2 y 2R3 de +1 tonelada.
3. Contenedores de alto cubicaje (High Cube): Las dimensiones máximas permitidas para estos vehículos son: Alto 4,50, Ancho: 2,60 y Largo 20,50 metros. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo al cuadro demostrativo.
4. Las dimensiones máximas permitidas para las niñeras son: Alto 4,50, Ancho: 2,60 y Largo 21 metros. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo al cuadro demostrativo.
5. Las dimensiones máximas permitidas para las camas bajas son: Alto 4,50, Ancho 3,20 y Largo 21 metros. Todas las Camas Bajas deberán tramitar un CERTIFICADO DE OPERACIÓN ESPECIAL cuando circulen por la red vial estatal con cargas especiales, maquinarias con dimensiones mayores a las permitidas. El peso máximo está establecido en relación al número de ejes de acuerdo a la Tabla contemplada en el art. 1
6. Se autorizará la circulación de este tipo de vehículos con excesos y dimensiones superiores a las establecidas en la Tabla Nacional de Pesos y Dimensiones, siempre y cuando circulen fuera de las vías de primer orden y sean empleados para el desarrollo de proyectos específicos de interés nacional. Si se encontrare un vehículo de estas características circulando por la red vial nacional, será sancionado conforme a lo establecido en el presente reglamento.
7. Los pesos y dimensiones máximos permitidos están para los transportes de combustibles y gas en tanqueros, se autoriza la traspotación de las siguientes cantidades, de conformidad con la clasificación vehicular:

TIPO DE VEHICULO	GALONES PERMITIDOS
2DB	4000 gls.
3A.	6000 gls.
3S2	8000 gls.
3S3	10000 gls.

Los pesos y dimensiones normados deberán respetarse según el tipo de vehículo; las empresas que generan carga no podrán obligar al transportista a excederse en los pesos y dimensiones permitidas, y serán sancionadas conforme lo estipulado en el Acuerdo Ministerial 036.

Atentamente,

Ing. Alex Pérez

SUBSECRETARIO DE TRANSPORTE TERRESTRE Y FERROVIARIO.

Anexo 6



GOBIERNO NACIONAL DE
LA REPÚBLICA DEL ECUADOR



Ministerio de Transporte
y Obras Públicas



Juan León Mera y Orc
Ed. Esquina Pisos del 8vo al 18
Telf.: 022 560290 – 022 226529
www.mtop.gob.ec

CERTIFICADOS DE OPERACIÓN ESPECIAL

Descripción:

Cuando por razones de interés público, se requiera de equipos especiales para transportar cargas indivisibles de pesos y dimensiones, o ambos a la vez, que excedan a los máximos permitidos por este Reglamento, el Subsecretario de Transporte Terrestre y Ferroviario o su Delegado, a solicitud del interesado otorgará un certificado de operación especial, que servirá exclusivamente para la ruta solicitada.

Requisitos:

- Presentar la solicitud con al menos 7 días laborables de anticipación a la fecha en la que va a transportar la carga.
- Clase de carga a transportar con sus dimensiones y pesos
- Clase de vehículo y sus características técnicas, con sus dimensiones y pesos.
- La ruta a utilizarse.
- Fecha de traslado de la carga o equipo.
- Copia simple de la matrícula del vehículo.
- Copia simple de la matrícula del equipo caminero o maquinaria otorgada por el MTOP.
- Copia simple del certificado de operación regular.
- Copia simple del documento de identidad del Representante legal de la empresa.
- Copia simple del Permiso de Operación de la empresa de transporte otorgado por la ANT.
- En el caso de vehículos con internación temporal se deberá presentar copia de la autorización emitida por el órgano regulador para dicha operatividad o proyecto.
- Diagrama detallando las características y especificaciones técnicas del vehículo.
- El área competente, solicitará de ser necesario, el estudio técnico de vías, puentes y obras de arte de la ruta a utilizarse para el paso de la carga especial e indivisible
- El área competente, solicitará de ser necesario la póliza de responsabilidad civil por el monto establecido conforme al peso o dimensión de la carga y el equipo y ruta a utilizarse, la misma que deberá cubrir totalmente los daños que se pudieran causar a la infraestructura vial.
- Otras que el MTOP considere necesario.
- Cuando el peso bruto vehicular sea de hasta 60 toneladas y las dimensiones sean de hasta 3,50m de ancho, 4,50m de alto y 23m de largo, la autorización para la emisión de un certificado especial será otorgada por las Direcciones Provinciales del Ministerio Rector del Transporte conforme al cuadro adjunto.

Se autorizará el **Certificado de Operación Especial**, para el viaje solicitado **bajo la supervisión de un técnico del MTOP** y se otorgará sólo a las empresas de transporte que se encuentren debidamente constituidas y registradas en la ANT y el Ministerio Rector del Transporte, respectivamente.

Procedimiento:

El usuario deberá acercarse a las oficinas de emisión de certificados, llenar la solicitud del exceso correspondiente y completar los requisitos restantes para la aprobación del exceso de pesos y/o dimensiones, previa a la cancelación y elaboración del Certificado de Operación Especial.



Costos de los certificados de operación especial

Costo por certificado Especial (Carga o Dimensiones)	USD \$ 100,00
Duración del Certificado especial	1 viaje

Lugares de obtención de los certificados:

CIUDAD	DIRECCIÓN	TELÉFONO
Quito	Edificio del MTOP. Av. Orellana y Juan León Mera. Sub. 1	023-974600 ext. 2424
Guayaquil	Subsecretaría MTOP. Ministerio del Litoral, Av. Francisco de Orellana, Piso 7	042-684481 ext. 2256
Tulcán	Edificio del CENAF. Puente Rumichaca (frontera norte).	062-986588
Portoviejo	Subsecretaría MTOP. Andrés de Vera. Vía a Manta.	052-930534
Machala	Edificio del Correo. Juan Montalvo y Bolívar.	072 -930-526
Esmeraldas	Campamento de la Provincia Km 4 1/2 vía a la refinería.	062 - 702 482
Cuenca	Av. Huaynacápac y Pisarcápac (frente a las ruinas de Pumapungo)	074 - 084584
Coca	Vía Payamino - Loreto Km 1 1/2.	062 870 720
Ambato	Calle Bolívar y Castilla esq. en los altos del correo, tercer piso.	03 - 2 421 950 / 03 - 2 821 629
Santo Domingo	Sto. Domingo: Av. Quito y Río Chimbo esquina /Edificio Lince.	02 - 2 750 044 / 02 - 2 750 300

TIEMPO ESTIMADO DE ENTREGA

Este certificado puede ser emitido en un plazo de 24 a 48 horas.

TELEFONOS DE CONTACTO

023-974600 Ext. 1118 – 1117 - 1115

Bibliografía

- AEADE. (Mayo de 2013). *Cifras*. Recuperado el 6 de Junio de 2013, de http://www.aeade.net/web/index.php?option=com_content&view=article&id=145&Itemid=80
- Andes. (12 de Noviembre de 2012). *Feria tratará innovaciones tecnológicas para la educación inicial en Ecuador (audio)*. Recuperado el 2 de Junio de 2013, de <http://www.andes.info.ec/en/node/10023>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. (L. Gaona, Ed.) México, México: Pearson Education.
- Casanovas, A., & Cuatrecasas, L. (2001). *Logística Empresarial*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- Diario Hoy. (3 de Septiembre de 2012). *La industria de transporte pesado crece en el país*. Recuperado el 5 de Junio de 2012, de Las importaciones de vehículos subieron más del 10% según las empresas: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-industria-de-transporte-pesado-crece-en-el-pais-560593.html>
- Diario Hoy. (3 de Septiembre de 2012). *La industria de transporte pesado crece en el país*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/la-industria-de-transporte-pesado-crece-en-el-pais-560593.html>
- Diario Hoy. (15 de Abril de 2013). *Ecuador registra 4,6% de desempleo y 44,7% de subempleo en marzo según el INEC*. Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-registra-4-6-de-desempleo-y-44-7-de-subempleo-en-marzo-segun-el-inec-578839.html>
- Ecuador Inmediato. (2 de Mayo de 2012). *Trabajadores Satisfechos con incremento de número de ecuatorianos afiliados al Seguro Social*. Recuperado el 25 de Mayo de 2013, de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=172461&umt=trabajadores_satisfechos_con_incremento_numero_ecuatorianos_afiliados_al_seguro_social
- Ecuador Inmediato. (1 de Julio de 2013). *Mandatario atribuye a políticas de su Gobierno la estabilidad política en el Ecuador*. Recuperado el 5 de Junio de 2013, de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=197632&umt=mandatario_atribuye_a_poledticas_de_su_gobierno_la_estabilidad_poledtica_en_ecuador
- El Telégrafo. (24 de Abril de 2013). *En el 2013, el PIB de Ecuador crecerá un 3,5%*. Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/en-el-2013-el-pib-de-ecuador-crecera-un-35.html>
- EL Universo. (15 de Enero de 2013). *Pobreza y desempleo se reducen, según el INEC*. Recuperado el 18 de Mayo de 2013, de <http://www.eluniverso.com/2013/01/15/1/1356/pobreza-desempleo-reducen-segun-inec.html>

- elcomercio.com. (9 de Septiembre de 2012). *El transporte pesado crece al 20%*. Recuperado el 4 de Marzo de 2013, de http://www.elcomercio.com/negocios/transporte-pesado-crece-mercado-camion-demanda-expotransporte_0_770323056.html
- García, J., Ramos, C., & Ruiz, G. (2009). *Estadística Empresarial* (4ta. Reimpresión (2009) ed.). España: Universidad de Cádiz.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Principios de Marketing* (Duodécima Edición ed.). (A. Cañizal, Ed., & M. Yago, Trad.) Madrid, España: Pearson Education, S.A.
- Lambin, J. J., Galucci, C., & Sicurello, C. (2008). *Dirección de Marketing* (Segunda Edición ed.). (R. Del Bosque, Ed., & J. J. Lambin, Trad.) México D.F.: McGraw Hill.
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2009). *Marketing de Servicios* (Sexta ed.). (P. Guerrero, Ed., & P. Hall, Trad.) México, México: Pearson Education.
- UTPL. (Enero de 2013). *2013: un año estable pero con crecimiento moderado*. Recuperado el 28 de Mayo de 2013, de http://www.puce.edu.ec/economia/rcm/documentos/2013_01_RCM.pdf
- Vinueza, G. (26 de Abril de 2011). "ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA EN LA CIUDAD DE SANGOLQUÍ". *TESIS DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE: INGENIERO COMERCIAL*. Sangolquí, Pichincha, Ecuador.
- Vistazo. (26 de Junio de 2013). *El otro Analfabetismo*. Recuperado el 4 de Julio de 2013, de <http://www.vistazo.com/imprensa/pais/?id=5085>

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO DE TESIS
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TITULO: “Plan de Negocios para la implementación y desarrollo comercial de una empresa dedicada a la transportación de carga pesada y liviana entre las provincias del Guayas, El Oro y Manabí.”

AUTOR (ES): **Vilma Maritza Pin Pin**

DIRECTORA: **Ing. Jhonny Michael Chong-Qui Salazar**

ENTIDAD QUE AUSPICIO LA TESIS: **Ninguna**

FINANCIAMIENTO: SI NO: **x** PREPAGADO: **x** POSGRADO:

FECHA DE ENTREGA DE TESIS:

DIA **29** MES **OCTUBRE** AÑO **2013**

GRADO ACADÉMICO OBTENIDO: **Ingeniera en Negocios Internacionales**

No. PÁGS.: **188** No. REF. BIBLIOGRÁFICA: 10 No. ANEXOS: No. PLANOS:

- **RESUMEN:** El estudio Macroambiente determina variables relativamente favorables al desarrollo del Negocio. Económicamente el país está atravesando por una fase muy positiva en cuanto al ingreso nacional y esto se traduce directamente a mayor equilibrio para el mercado. Consideremos además que la política del Gobierno tiene a una apertura

hacia las diversas industrias, mucho más para aquellas que están relacionadas con el automotor.

- Cabe recordar que el transporte pesado hasta la fecha se encuentra en un lugar preponderante entre las clasificaciones que hace el Gobierno y sobre todo, por el servicio que presta para el comercio y las industrias en general. Para llevar a cabo este proyecto hemos considerado a todas las empresas que forman parte del sector industrial, a los comerciantes mayoristas y minoristas de productos de consumo, las empresas farmacéuticas que al 2013 son más y sobre todo, a quienes están dedicados directamente a la agricultura quienes son los que mueven constantemente mercadería a nivel regional.
- El Servicio de Transporte de Carga es indispensable para todos. Las personas dependen mucho de este tipo de esta clase de servicio para el traslado de mobiliario y otros bienes que generalmente tienden a sufrir daños cuando son movilizados por los transportes de pasajeros.

- Muy importante para la organización es la inversión a realizar en infraestructura, mobiliario y sobre todo, en cuanto al propio capital de trabajo. Si bien la inversión es elevada, también los riesgos a los cuales nos enfrentamos son evidentes. La competencia es enorme. Existen más de 200 empresas que se encargan a la transportación de carga; pero muy pocas son aquellas que se especializan en el servicio. Para esto hay que considerar la percepción de los clientes quienes entre tantas ofertas, siempre recurren a aquellos que les proporcionan una mejor calidad, término muchas veces interpretado como: Seguridad, Tiempo de Respuesta y Servicio Personalizado.

PALABRAS CLAVES: transporte, carga, tiempo, camiones, toneladas, peso.

MATERIA PRINCIPAL: 1.

MATERIA SECUNDARIA: 1.

SUMMARY: • The study identifies relatively favorable macro environment for the development of business variables. Economically the country is going through a very positive in terms of national income phase and this translates directly into better balance to the market. Consider also that government policy has an openness to various industries , much more for those that are related to the automobile .

- Remember that the heavy transport to date is in a prominent place among the classifications made by the Government and above all , for the service it provides for trade and industry in general. To carry out this project we have considered all the companies that are part of the industrial sector , wholesalers and retailers of consumer products, pharmaceutical companies by 2013 are over and above all those who are directly engaged in agriculture who are constantly moving goods regionally.

- The Freight Service is essential for everyone. People rely heavily on this type of this kind of service for the movement of furniture and other goods that generally tend to be damaged when they are moved by the carriage of passengers.

- Very important for the organization is the investment to be made in infrastructure, furniture and especially in terms of own working capital . While investment is high, and the risks we face are clear. The competition is huge. There are over 200 companies that are responsible for the transportation of cargo; but few are those who specialize in the service. For this we must consider the perception among many customers who offers, always turn to those that provide better quality , a term often interpreted as : Safety, Response Time and Personalized Service

KEYWORDS: transportation, loading, time, truck, tons weight.

FIRMAS:



DIRECTOR



GRADUADA