

Incidencia del transporte informal en las posturas competitivas y tácticas operativas de las empresas formales de transporte de carga terrestre en la provincia de Manabí 2014 – 2015

Incidence of informal transport in competitive positions and operational tactics of formal land transport companies in Manabí province 2014 - 2015

Moreira Macías María Fernanda

Villamar Ortíz Digna Priscila

Anormaliza Farfán Victor Hugo

Universidad Agraria del Ecuador, Ecuador

Autor para correspondencia: fmmva_delfin@hotmail.com, pvillamar@uagraría.edu.ec,

victoranormaliza75@hotmail.com

Fecha de recepción: 01 de Junio de 2017 - Fecha de aceptación: 15 de Agosto de 2017

Resumen: En la provincia de Manabí son contadas las empresas formales de transporte de carga, muchas de ellas consideradas ya tradicionales, con poco capital de operación y con escasas unidades, empresas que han sentido fuertemente el ingreso de empresas de Guayaquil y Quito que al no tener agencias en Manabí realizan viajes con carga desde su origen y se regresan con lo que encuentren, regalando el costo del flete ya que ellos vienen con sus costos y utilidades ya cubiertos. Empresas como Servientrega y Enetsa son empresas formales que mantienen agencias en Manabí, generando trabajo y confianza en los clientes, además de invertir en la provincia. El presente trabajo tuvo como objetivos analizar el transporte informal y su incidencia en las posturas competitivas y tácticas operativas de las empresas formales de transporte de carga terrestre, identificando y analizando cada uno de ellos para determinar y evaluar cuales son las posturas y tácticas que las empresas formales toman para combatir la informalidad, planteando como hipótesis que el transporte informal de carga influye directamente en las posturas competitivas y tácticas operativas de las empresas formales de transporte de carga terrestre en Manabí. Se utilizó como metodología, primero el método descriptivo, luego el analítico, para llegar a una deductiva que nos permitió luego de tabular los resultados de los datos obtenidos a través de las entrevistas y encuestas, representarlos en cuadros estadísticos mediante los cuales se estableció las conclusiones y recomendaciones que la investigación aportará para el desarrollo del sector.

Palabras clave: empresas; tácticas operativas; posturas competitivas; costos; informal

Abstract: In the province of Manabí are counted the formal companies of cargo transport, many of them considered already traditional, with little capital of operation and with few units, companies that have felt strongly the entrance of companies of Guayaquil and Quito that to have no agencies In Manabí they make trips with load from their origin and they return with what they find, giving away the cost of the freight since they come with their costs and utilities already covered. Companies such as SERVIENTREGA and ENETSA are formal companies that maintain agencies in Manabí, generating work and trust in clients, as well as investing in the province. The objective of this study was to analyze informal transport and its impact on competitive positions

and operational tactics of formal land transport companies, identifying and analyzing each one of them to determine and evaluate the positions and tactics that companies Formal approaches to combat informality, suggesting that informal cargo transport directly influences the competitive and tactical positions of the formal land cargo transport companies in Manabí. It was used as a methodology, first descriptive, then analytical, to arrive at a deductive that allowed us after tabulating the results of the data obtained through the interviews and surveys, to represent them in statistical tables through which it was established the conclusions and recommendations that The research will contribute to the development of the sector.

Key Words: companies; operational tactics; competitive positions; costs; informal

Introducción

En la provincia de Manabí, tradicionalmente en lo que a transporte de carga se refiere, el consumidor, en su mayoría comerciantes que compran su mercadería en Guayaquil o Quito, ha mantenido una idea equivocada de lo que esta actividad representa, es así, de que piensan que el transporte solo es movilizar una carga de un lugar a otro, sin tener en cuenta factores como son: distancia, horarios, valores agregados (carga y descarga, servicio puerta a puerta, seguros) a los que no le justifica el cobro de valores, tanto así, que las empresas formales de transporte tienen que luchar para vencer esta creencia, razón por la cual muchos consumidores siguen utilizando los servicios de los informales que por resultarles más económicos piensan que es el adecuado.

La Empresa Nacional Ecuatoriana de Transportes S.A. “ENETSA” es una empresa con más de 47 años de experiencia en transporte, cuenta con más de cincuenta vehículos y está considerada entre las cinco más grandes del País, con una estructura administrativa de una Junta directiva, Presidencia, Gerencia y departamentos de contabilidad, auditoría, financiero, ventas, bodegas y despacho.

Servientrega por su parte es una empresa que cuenta con 120 oficinas en 50 ciudades del país, manejando una red de distribución de carga liviana más grande en el Ecuador. Dentro de sus servicios están envíos nacionales como internacionales, “entrega hoy mismo” para envíos urgentes, envío de dinero y un servicio de centro empresarial logístico, lo que les da la pauta para mantener un lema de “Servientrega, una entrega segura”.

Descripción del problema

El hecho de que cada vez, más empresas de transportes de Guayaquil y Quito entren a la provincia transportando mercaderías sin tener una agencia o sucursal en Portoviejo o Manta está causando una competencia imperfecta para aquellas empresas que si cuentan con una infraestructura y una inversión en nuestra sociedad.

Cabe señalar que, más allá de la competencia imperfecta de estas empresas están los informales del transporte, personas naturales particulares que realizan viajes sin facturar, y sin invertir más que en combustible y depreciación de su vehículo son otro problema que afectan directamente a las empresas formales corrompiendo el mercado de fletes y obligando a un esfuerzo superior para el convencimiento de los clientes al empleo del transporte formal.

De todas maneras, las empresas formales de una u otra forma con competencia imperfecta o no, tienen un valor agregado a sus servicios que son características naturales, las mismas que representan la grandeza de la empresa.

Pero debido a todas estas situaciones, las grandes empresas de transportes van a tener que meditar seriamente en cuanto a no incrementar sus niveles de endeudamiento, puesto que en el esquema de competencia que se avizora, solamente aquellas que puedan obtener un nicho de mercado podrán mantenerse en operación y, dada la incertidumbre sobre el comportamiento del nivel de endeudamiento general de las empresas, el panorama podría complicarse, ya que un gasto financiero adicional reduciría su margen de rentabilidad. Por esto, es necesario que se establezcan posturas competitivas que permitan mantener un flujo y volumen de carga constante para poder justificar las agencias en la provincia.

Lo manifestado en los puntos anteriores dará la opción de poder realizar un estudio en forma minuciosa de cómo funciona el comercio del transporte de carga terrestre y cómo influye en las empresas formales la competencia de los informales.

Características del mercado

El mercado de transporte de carga pesada es una industria de tipo fragmentado, conformado básicamente por pequeñas y medianas empresas, un pequeño grupo de empresas de mayor dimensión y una gran cantidad de informales de dudoso proceder, los cuales por su naturaleza ofrecen tarifas bajas obligando así a los formales a reducir sus tarifas, compitiendo deslealmente en el mercado.

La dificultad que caracteriza a este tipo de negocio es que el tipo de servicio ofrecido es homogéneo, por lo que la variable precio tiene un papel muy importante; por esta razón al cliente lo que le importa es que la mercadería llegue a su destino sin tomar en cuenta muchas veces el tipo de servicio que reciban o los medios empleados.

Aunque parezca increíble el 80% de las empresas formales se han visto en la necesidad de utilizar su patrimonio mes a mes para poder subsistir y para ello están "canibalizando" sus vehículos dado que no cuentan con recursos para reponer partes y piezas vehiculares.

Todo ello es consecuencia, en gran medida, de la informalidad que se ha desatado en el país en todos los sectores de la producción y servicios nos ha creado un cuello de botella difícil de sortear, ya que el acoso del SRI a la formalidad es implacable, lo que no sucede con la informalidad que no tiene domicilio conocido. De este modo la informalidad compite en el sector de manera ventajosa dado que tienen una diferencia marcada en los costos de operación, además sin ninguna presión tributaria, tampoco cargas sociales, lo cual quiere decir que tienen una ventaja en el servicio de por lo menos entre el 40% y el 50% a su favor.

Para los formales como Transportes Pacha, Panita, es imposible competir con tales ventajas. Pero además se está convirtiendo a los formales en un sector sumamente vulnerable en el mercado, porque para poder captar fletes en muchos casos se tienen que transportar mercancías por debajo de sus costos, a niveles de 35% y 40% de la realidad.

Los servicios informales de transporte

En el Ecuador, el nivel de actividad de los servicios informales es bastante alto. Quisiera solamente reseñar el caso del transporte, que es el más notable. Alrededor de América Latina, el desarrollo de grandes ciudades ha ido emparejada con el desarrollo de grandes sistemas de transporte informal. "La abundancia de bienes y servicios determinan el valor del mercado. Puede existir una concentración enorme de bienes y servicios que implique la reducción de los precios de estos bienes" (Plaza, 2010).

La libertad de tarifas ha producido el fenómeno siguiente: Hay todo tipo de servicios y a todo precio. Dentro del servicio de transporte de pasajeros, si usted quiere ir de manera incomoda paga un precio relativamente bajo, pero si por el contrario desea ir de una manera muy cómoda con aire acondicionado y televisor, tiene obviamente que cancelar una tarifa mucho mayor, de tal manera que ese es otro tipo de servicio y a otro precio. Todo esto ha sido generado informalmente tanto en los vehículos de alquiler, los taxis, como en los vehículos de transporte masivo. Es el reino absoluto de la actividad informal.

La misma situación se aplica para el transporte de carga ya sea pesada o fragmentadas puesto que se contrata el transporte más no el entorno que este conlleva (clase de vehículo, logística, estado de carreteras).

En la provincia de Manabí, en ciudades como Portoviejo y Manta podemos ver como la mayor parte del transporte de carga interprovincial lo realizan empresas de transportes de otras provincias como Ecuatoriana, Alay, Chonera que no tienen agencias en estas ciudades contribuyendo de manera directa a la informalidad de los servicios en el sector, motivando que cada día se fomente el desorden y el caos del tránsito dentro de la ciudad. La incomodidad para los vehículos pequeños de que los camiones repartan su mercadería dentro de la ciudad, los mini terminales que se forman en diferentes barrios donde hacen base éstos camiones y la ocupación de mano de obra eventual (carretilleros, estibadores) es reflejo claro de informalidad.

La informalidad de los servicios de transporte de carga obligan a las empresas formales a optimizar sus servicios empleando una gran parte de recursos para enfrentar la informalidad; Publicidad, logística, atención al cliente personalizada son estrategias que actualmente las empresas de transportes de carga han implementado para captar a los potenciales clientes que están ocupando los servicios de los transportes informales.

Uno de los puntos de vista que debemos tomar en cuenta es que con las política tributaria del Sistema de Rentas Internas toda persona natural que ejerza una actividad comercial tiene la obligación de facturar por sus servicios, esto ha obligado a que los propietarios de camiones que realizan fletes particulares deban cumplir con esta ley los podría ubicar fuera de la clasificación de informales pero si lo analizamos fríamente, al no tener una empresa debidamente conformada y establecida lo consideraremos dentro de los informales.

El 15 de Marzo del 2015 el gobierno central decretó las medidas de las salvaguardias, con el objetivo central de limitar las importaciones para que los dólares no salgan del Ecuador y, además, impulsar la producción nacional. La meta, equilibrar la balanza de pagos.

Son salvaguardias arancelarias dispuestas para 2.961 partidas de importación y que durarán 15 meses, fecha que se cumplió en junio de 2016. Para el desmantelamiento de esta medida existe un cronograma comprometido con la Organización Mundial de Comercio (OMC).

De estas 2.961 partidas arancelarias, estaban incluidas las de Repuestos a Vehículos, Llantas, insumos y materiales de transportes, con una carga arancelaria del 45% adicional, el mismo que tras varias reuniones con el mandatario y vía decreto fueron eliminadas.

Aspiazu (2016) dijo: “La balanza comercial ha demostrado tener un superávit de casi 1 000 millones de dólares, por lo que deben ser desmanteladas de forma inmediata y completa”.

Posturas competitivas

Las posturas competitivas se refieren a la capacidad que tienen las grandes empresas de enfrentar los cambios que van sucediendo, de manera de no perder vigencia y continuar satisfaciendo las necesidades de los consumidores. Las grandes corporaciones se han constituido en los blancos preferidos, y su capacidad competitiva ha sido gradualmente erosionada. Las estructuras enormes, pesadas, caracterizadas por la increíble división del trabajo, están siendo gradualmente sustituidas por estructuras pequeñas, dinámicas y multi-funcionales.

Enfrentar posturas competitivas de las empresas competidoras es un reto constante, la posesión del mercado es una lucha tenaz, ninguna empresa va a permitir que les quiten con facilidad a sus clientes así que, cada vez que algún competidor da un paso a delante el resto debe combatirlo o anticiparlo para mantener su posición dentro del mercado.

En Portoviejo y Manta es muy común ver camiones de empresas de otras provincias haciendo el reparto de la mercadería que transportan, especialmente en Portoviejo que es una ciudad de consumo. Estas empresas tienen la postura de no establecer agencias en la ciudad por esta misma razón porque al ser una ciudad de consumo no tendría el suficiente volumen de carga para el regreso que justifique una inversión de esta manera.

Para ilustrar lo expuesto describo a continuación las lineamientos de tres de las empresas que en este estudio se consideran como informales por no tener agencias o locales establecidos en la ciudad:

Ecuatoriana de transportes:

- No tiene agencia ni en Portoviejo ni en Manta.
- Realiza viajes diarios desde Guayaquil a Portoviejo y Manta.
- Tiene tarifas diferenciadas, es decir, a los comerciantes les cobran barato y al particular caro.
- Realizan la entrega con los camiones dentro de la ciudad.

- No esperan para recolectar carga para llevar a Guayaquil.

Trasportes alay

- No tiene agencia ni en Portoviejo ni en Manta.
- Realiza viajes diarios desde Guayaquil a Portoviejo y Manta.
- Tiene tarifas diferenciadas, es decir, a los comerciantes les cobran barato y al particular caro.
- No esperan para recolectar carga para llevar a Guayaquil.
- Tienen un sitio en el centro de la ciudad (portal) donde bajan la carga y se van.

Chonera de transportes

- No tiene agencia ni en Portoviejo ni en Manta.
- Realiza viajes diarios desde Guayaquil a Portoviejo y Manta.
- Tiene tarifas diferenciadas, es decir, a los comerciantes les cobran barato y al particular caro.
- No esperan para recolectar carga para llevar a Guayaquil.
- Reparten la carga con los camiones dentro de la ciudad.
- Continúan su viaje hasta Chone donde cargan con productos (café, cacao, maíz, etc.) para entregar en Guayaquil.

Empresas formales locales como Transportes Pacha, Transportes Panita que han venido operando en Portoviejo y Manta desde hace más de una década, han tomado como postura competitiva una especie de alianzas estratégicas con empresas grandes con mayor infraestructura como ENETSA, es así, que siguen operando en sus oficinas y receptando mercadería para enviar a Guayaquil o Quito, cobrando por el servicio pero es en los camiones de ENETSA que la carga es transportada a Quito o Guayaquil donde es entregada a las oficinas de Pacha o Panita en Quito para ser entregada al cliente.

ENETSA le da a estas empresas pequeñas un trato preferente en el precio del transporte como parte de la alianza.

SERVIENTREGA maneja un sistema de distribución diferente a la de empresas como ENETSA, Ecuatoriana, Pacha; Servientrega tiene agencias en las principales ciudades del Ecuador y para cumplir con su lema de “Una entrega segura” y en menos de 24 horas tiene un centro de acopio y redistribución de mercadería en Santo Domingo, que por encontrarse en el centro del País y donde convergen todas las carreteras para dirigirse a la Costa, Sierra y Oriente, allí llegan los vehículos de servientrega que provienen de las diferentes ciudades, descarga y se clasifica la carga de acuerdo a la ciudad de destino y se vuelve a cargar los vehículos ya con la carga que corresponde a la ciudad de ruta.

Este sistema es muy utilizado por las grandes empresas internacionales como Federal Express pero en escala mundial.

Enetsa es una empresa que nació hace 60 años cada día que pasas se capacita, mejora y su evolución se hace tangible en todas las etapas del servicio del cliente, cuenta con terminales de servicios ubicadas en Quito (2 oficinas), Chillotallo, Guayaquil, Portoviejo, Manta, Tulcán, Santo Domingo y Cuenca. Los múltiples servicios que brinda son:

- La transportación de mercadería pesada
- El servicio tecnificado de cargue y descargue
- Sistema de transportación en grupos
- Servicio de radiocomunicación y rastreo satelital
- Cuenta con 2 estaciones de servicios
- Seguro de Carga
- Servicio Puerta a Puerta
- 74 Flotas

Tácticas Operativas

Se trata de agregar un valor al servicio que se brinda, es decir, adicionar algo que nuestros competidores no brindan a sus clientes dentro del servicio dado, por ejemplo: en el caso de Enetsa, citaremos algunas de sus tácticas operativas utilizadas:

- Servicio de entrega en 24 horas
- Servicio puerta a puerta
- Créditos en los fletes
- Servicio de Courier, carga liviana y pesada
- Servicio de logística de carga y descarga
- Precios accesibles

Estado vial

Actualmente, la globalización exige que la producción de bienes y prestación de servicios a través de la red vial, fomente el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva basada en los principios de equidad o trato nacional, participación, excelencia, información, sostenibilidad ambiental y competitividad sistemática (MOPT, 2013).

El gobierno del Econ. Rafael Correa dio prioridad a la reconstrucción vial del país, repercutiendo directamente en las operaciones de las empresas como las tratadas en este estudio, en donde el estado vial es factor crucial para desarrollar sus actividades.

Haciendo una cronología de lo sucedido con la transportación de carga terrestre en estos últimos 10 años sería la siguiente:

- Enero del 2007, el Econ. Rafael Correa, presidente del Ecuador firma decreto ejecutivo con el que crea el Ministerio de Transporte.

- Septiembre del 2007, se firma convenio para la renovación de vehículos con el Plan Renova, además se firmó un decreto que autoriza el uso de gas licuado para los taxistas, a un precio de \$ 0.334 por kilo.
- Marzo del 2010, se firma decreto que elimina arancel de importación de impuestos.
- Enero del 2011, la Asamblea aprueba reformas a la Ley de Tránsito con nuevos procedimientos para la recuperación de puntos en las licencias de conducir.
- Agosto del 2011, el gobierno lanza el Plan Reusa Llanta para el reencauche de llantas.

Finalidad

La finalidad en realizar esta investigación es demostrar que el problema existe y cómo afecta en lo económico y social al universo de estudio.

Las diferentes situaciones económicas que se presentan en ésta Provincia, nos permitirá proyectarnos para determinar cómo la informalidad en el transporte de carga afecta a las empresas formales y cómo estas enfrentan estas situaciones.

Además, nos permitirá conocer como Enetsa desarrolla sus actividades y maximiza la eficiencia para su desarrollo y cómo enfrenta la competencia desleal de los informales mediante posturas competitivas, además de analizar si las empresas informales que transportan en Manabí cumplen con las leyes de tributación y tránsito para operar en la provincia.

Los resultados que se obtengan servirán a las pequeñas empresas formales de transporte de carga, puesto que el conocimiento de los servicios y actividades que realizan las grandes empresas de transportes de carga terrestres servirá como fuente de información para combatir la competencia desleal e imperfecta que la informalidad ocasiona en el mercado de transporte.

Otro factor de finalidad de este trabajo, es que el consumidor o cliente recibirá todos los beneficios que una competencia genera y podrá contar con servicios, precios y valores agregados que las empresas formales establecen para combatir la informalidad.

Metodología

Esta investigación se refirió a la incidencia del transporte informal de carga en las posturas competitivas de las empresas formales de transporte de carga y fue de tipo descriptivo. Se analizó, además de los tipos y técnicas utilizadas en la implementación de este sistema de tácticas operativas produciéndose así una Investigación de Campo. A medida que se fue investigando se fue explicando las causas y efectos que se derivaron del problema en mención por lo tanto realicé una investigación explicativa. Para efectos de comprobar la hipótesis se empleó el método analítico el cual permitió una precisa orientación con la que se alcanzó un conocimiento y comprensión objetiva de la realidad que se investigó. Para hacer el análisis primero se aplicó el método deductivo porque se describió los conceptos y normas generales que rigen a la transportación de carga, se analizó la incidencia que esta ha tenido en la provincia de Manabí con la finalidad de comprobar y demostrar lo que se ha generalizado.

HIPÓTESIS ¿El transporte informal incide en las posturas competitivas y tácticas operativas de las empresas formales de transporte de carga terrestre en la provincia de Manabí?

VARIABLES

Independiente: El transporte informal de carga.

Dependiente: Posturas competitivas y tácticas operativas

INDICADORES

- Fuentes de trabajo
- Transportes formales
- Transportes informales
- Clientes

Resultados

Con la realización de esta investigación se determinó y analizó el transporte informal y todas las posturas competitivas y tácticas operativas que las empresas formales de carga terrestre adoptan para competir contra la informalidad.

Se identificó y defino quienes conforman el transporte informal.

Se analizó las empresas formales de transporte de carga Servientrega y Enetsa.

Los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre, a los comerciantes de Portoviejo y Manta y a los clientes de Enetsa, son los siguientes:

Encuestas

Pregunta #1

¿Tendrán los mismos costos operativos informales que los transportes formales?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	5	25%
No	15	75%
Total	20	100%

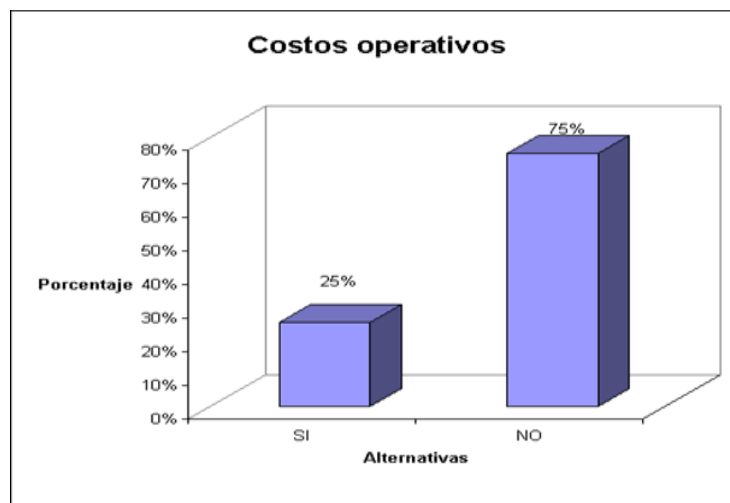


Gráfico #1

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas sí, no, obteniendo el resultado de 5 personas representando el 25% opinan que si tienen los mismos costos operativos los transportes informales con los transportes formales y 15 que representa el 75% cree que no tienen los mismos costos.

La mayoría de los encuestados considera que no tienen los mismos costos de operación, y cinco personas consideran que sí.

Al no tener agencias en Manabí las empresas de transportes que vienen de Guayaquil a dejar su carga no tienen el mismo costo operativo ya que no gastan en personal, arriendo y servicios básicos que una agencia necesita para operar, al ser Portoviejo una ciudad netamente comercial y de consumo las empresas de otras provincias creen que no justifica la inversión.

Pregunta #2

¿Cree que todas las empresas de transportes de carga deben tener agencias en las ciudades donde operan?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	16	80%
No	4	20%
Total	20	100%



Gráfico #2

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas si, no, obteniendo el resultado de 16 personas representando el 80% opinan que todas las empresas de transportes que operan en la provincia deberían tener agencias y 4 que representa el 20% cree que no es necesario.

La mayoría de los encuestados considera que si deben tener agencias las empresas de transportes que vienen de otras provincias, y cuatro personas consideran que no.

Al tener agencias en las ciudades donde operan estas empresas de transportes de fuera de la provincia generarán fuentes de trabajo y brindarán un mejor servicio a los consumidores lo que los pondrá a un nivel igual a los que si invierten.

Pregunta #3

¿Quiénes piensa usted que tendrán más clientes, los transportes informales o los transportes formales?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Los Formales	8	40%
Los Informales	12	60%
Total	20	100%

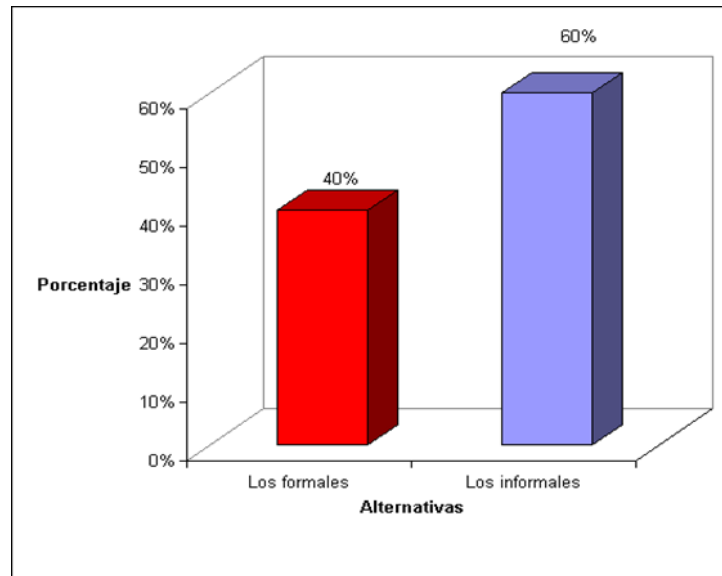


Gráfico #3

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas formales, informales, obteniendo el resultado de 12 personas representando el 60% opinan que los informales y 8 que representa el 40% creen que los formales tienen más clientes.

La mayoría de los encuestados considera que los informales tienen más clientes, y cuatro personas consideran que los formales.

Al observarse más camiones de empresas informales repartiendo en la ciudad se piensa que tienen más clientes pero si lo analizamos bien sus clientes son los que envían la carga desde Guayaquil o Quito y no los que reciben ellos no son clientes tan solo son receptores.

Pregunta #4

¿Quiénes piensa usted que ofrecen mejores precios los formales o los informales?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Formales	1	5%
Informales	19	95%
Total	20	100%

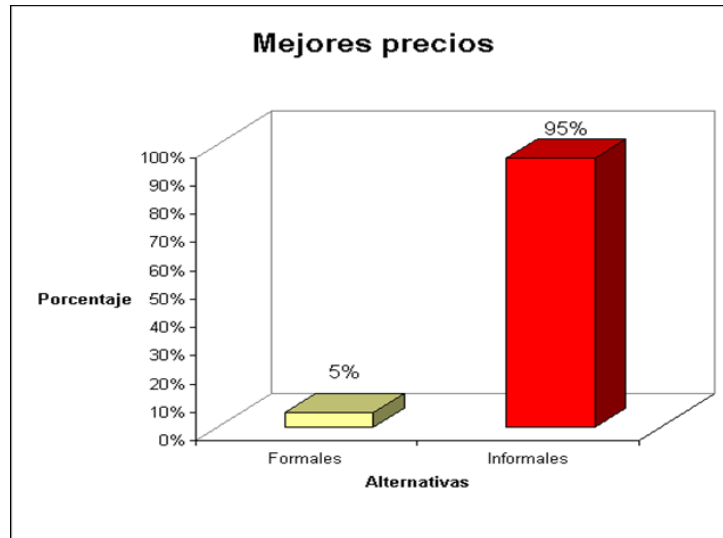


Gráfico #4

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas sí, no, obteniendo el resultado de 19 personas representando el 95% opinan que los transportes informales si ofrecen mejores precios y 1 que representa el 5% cree que no.

La mayoría de los encuestados considera que si ofrecen mejores precios los transportes informales y solo una persona considera que no.

Al no tener los mismos costos de operación los transportistas informales con relación a los formales, estos ofrecerán mejores precios a los demandantes que prefieren mejor precio a mejor servicio.

Pregunta #5

¿Quiénes piensa usted que ofrecen mejor servicio los formales o los informales?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Formales	20	100%
Informales	0	0%
Total	20	100%

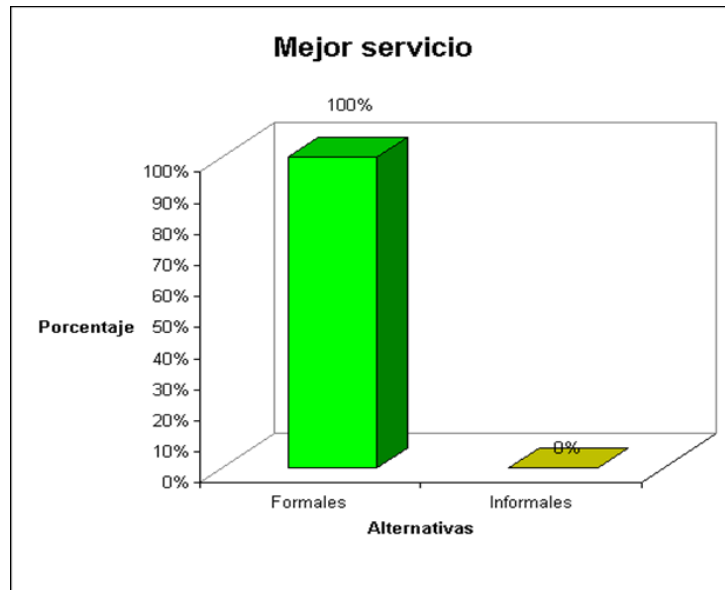


Gráfico #5

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas formales, informales, obteniendo el resultado de 20 personas representando el 100% opinan que los formales dan mejor servicio y ninguno respondió que los informales.

Todos los encuestados consideran que los transportes formales brindan mejor servicio que los transportes informales.

Partiendo de que los transportes formales tienen agencia donde el cliente puede acercarse a reclamar o entregar su mercadería y a más de los valores agregados que estas ofrecen todos consideran que los formales dan mejor servicio.

Pregunta #6

¿En su empresa los precios se establecen según la competencia o según el servicio que prestan?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Competencia	18	90%
Servicio	2	10%
Total	20	100%

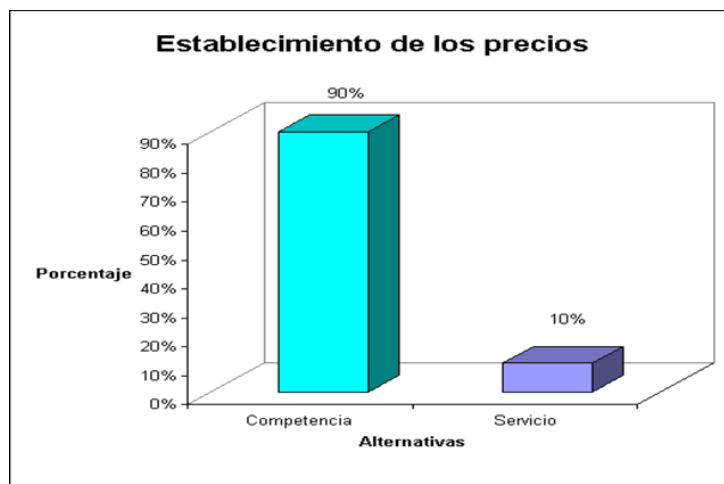


Gráfico #6

Fuente: Personas que trabajan en las empresas de transporte de carga terrestre

Del personal que labora en las empresas de transporte de carga ENETSA, PACHA, SERVIENTREGA, Y PANITA encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas servicio, competencia, obteniendo el resultado de 18 personas representando el 90% opinan que los precios se establecen por el servicio y 2 que representa el 10% cree que por la competencia.

La mayoría de los encuestados considera que los precios se establecen por el servicio que se brinda y dos personas consideran que por la competencia.

Al tratar de captar clientes las empresas caen en el error de establecer precios por debajo de sus costos operativos, pero como nos muestra estos resultados la mayoría de las empresas formales de transporte cobran según el servicio, ya que su calidad lo justifica.

Pregunta #7

¿Cuál de las siguientes empresas de transporte de carga terrestre conoce usted?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Ecuatoriana	28	93%
Alay	11	37%
Chonera	13	43%
Enetsa	16	53%
Pacha	25	83%
Servientrega	30	100%
Total	30	

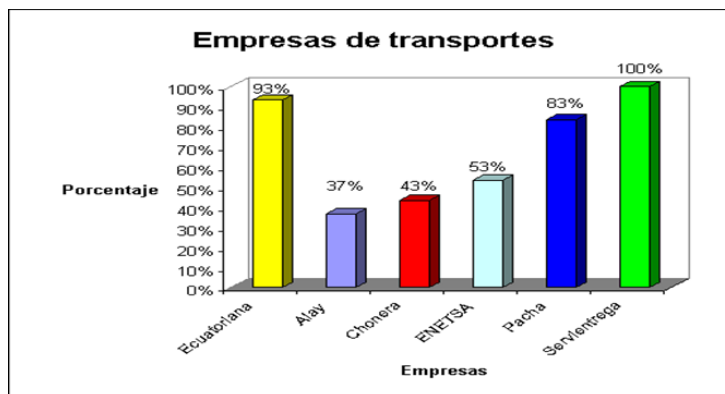


Gráfico #7

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante cuál de estas empresas de transporte conoce, obteniendo el resultado de 28 Ecuatoriana, 11 Alay, 13 Chonera, 16 ENETSA, 25 Pacha, 30 Servientrega, representando el 93 , 37 , 43,53, 83, 100% respectivamente.

Las empresas que más utilizan conocidas por los encuestados fueron Servientrega, ecuatoriana, Pacha y ENETSA.

Servientrega al contar con una campaña publicitaria a nivel nacional es la más conocida por los encuestados, le sigue Ecuatoriana que es la empresa que más carga les trae desde Guayaquil, Pacha por ser una empresa local con muchos años en el negocio, antes de que las empresas de fueran llegaron a corromper el mercado era la más usada y ENETSA que por su antigüedad a nivel nacional y por la buena acogida en el mercado se está haciendo conocer.

Pregunta #8

¿Cuál de estas alternativas considera usted al momento de elegir el transporte de su carga?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Precio	19	63%
Servicio	11	37%
Cercanía	0	0%
Costumbre	0	0%
Total	30	

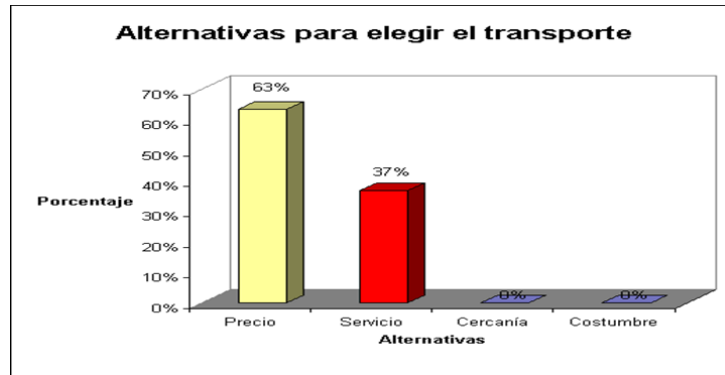


Gráfico #8

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas precio, servicio, cercanía, costumbre, obteniendo el resultado de 27 personas representando el 90% opinan que el precios es lo que ven para elegir el transporte y 3 que representa el 10% cree que por el servicio.

La mayoría de los encuestados considera que el precio es lo que consideran al momento de elegir el transporte y tres personas consideran que el servicio.

Al elegir el servicio de transporte de carga, sigue predominando el precio, ya que los comerciantes son los que más necesitan rebajar costos solo aquellas personas que son particulares o tienen productos de gran rentabilidad se inclinan por el servicio.

Pregunta #9

¿Está usted conforme con el servicio que recibe de las empresas de transporte de carga?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	7	23%
No	23	77%
Total	30	100%

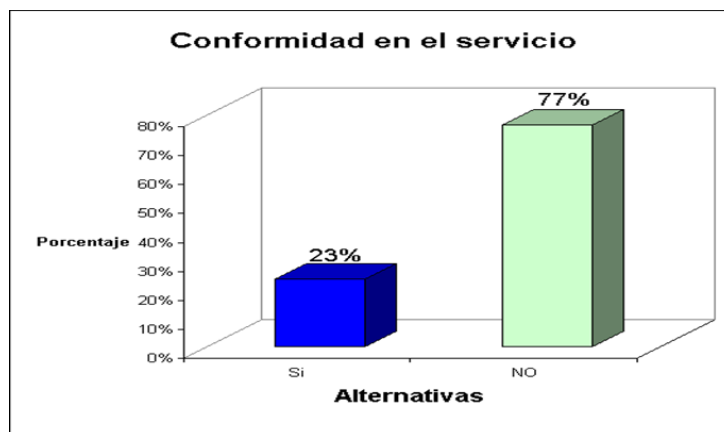


Gráfico #9

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Si, No, obteniendo el resultado de 23 personas representando el 77% opinan que no están conforme con el servicio que reciben y 7 que representa el 13% que sí.

La mayoría de los encuestados considera que no está conforme con el servicio que recibe y siete personas consideran que si está conforme.

Es notorio la inconformidad con el servicio que actualmente reciben los clientes de las empresas informales de transportes, ya que por el bajo precio que estas cobran no se puede esperar un servicio de calidad, un bajo porcentaje si está conforme, esta conformidad se puede analizar presumiendo que a ellos se les entrega temprano la carga o no han tenido una mejor servicio para comparar.

Pregunta #10

¿Qué empresa le trae su carga a Portoviejo?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Ecuatoriana	15	50%
Alay	5	17%
Chonera	6	20%
Enetsa	3	10%
Pacha	1	3%
Servientrega	0	0%
Total	30	100%

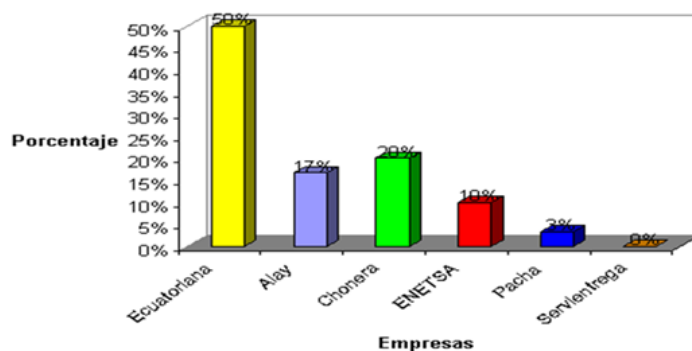


Gráfico #10

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante cuál empresa de transporte le trae su carga, obteniendo el resultado de 15 Ecuatoriana, 5 Alay, 6 Chonera, 3 ENETSA, 1 Pacha, 0 Servientrega, representando el 50, 17, 20, 10, 3, 0% respectivamente.

Las empresas que más utilizan los encuestados fueron: ecuatoriana, Chonera, Alay.

Se puede observar que ecuatoriana es la empresa que capta más clientes para traer la carga desde Guayaquil, seguida por Chonera y Alay, todas estas empresas no tienen agencia ni en Portoviejo ni en Manta y es notable como las empresas formales como ENETSA, Pacha y servientrega tienen pocos clientes entre los comerciantes de la localidad.

Pregunta #11

¿Por qué envía su carga por ENETSA a Guayaquil o Quito?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Por Tener Agencia	20	67%
Precio	0	0%
Servicio	5	17%
No Envía	5	17%
Total	30	100%

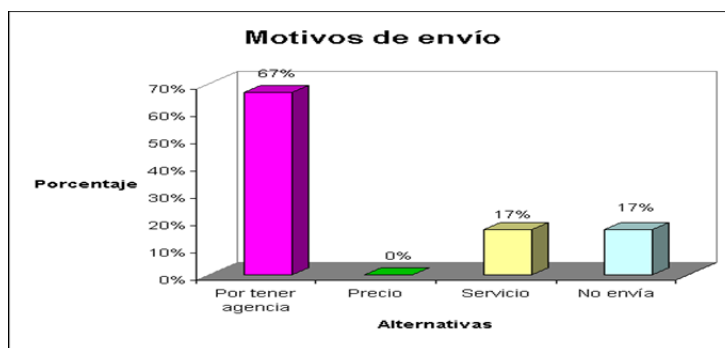


Gráfico #11

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Por tener agencia, precio, servicio, no envía, obteniendo el resultado de 20 personas representando el 66% opinan que utilizan a ENETSA por tener agencias, 5 que representa el 17% por el servicio y 5 que representa el 17% no envía.

La mayoría de los encuestados considera que por tener agencias en la ciudad es la razón por la cual envía su carga por ENETSA y 5 personas consideran que es por el servicio.

Estas respuestas reflejan lo importante que es tener una agencia en la ciudad para captar clientes y que el servicio también cuenta, si analizamos estas respuestas vemos que ninguno de los clientes respondieron que por el precio.

Pregunta #12

¿Cree usted que todas las empresas de transporte de carga que vienen a Portoviejo deberían tener agencias en la ciudad?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	28	93%
No	2	7%
Total	30	100%

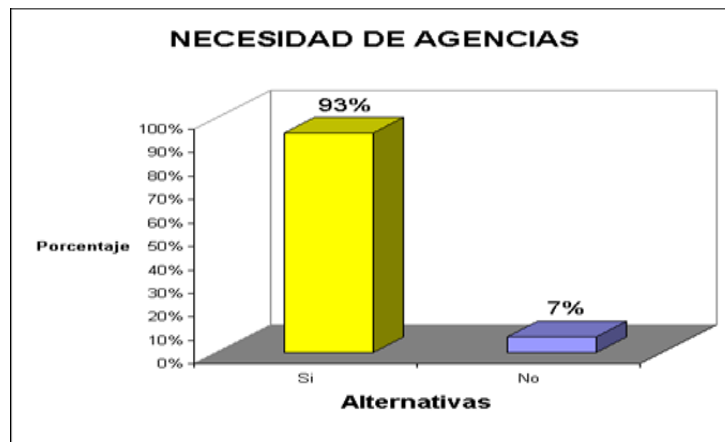


Gráfico #12

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Si, No, obteniendo el resultado de 28 personas representando el 93% opinan que si todas las empresas de transportes que vienen a la ciudad deberían tener agencias y 2 que representa el 7% que no.

La mayoría de los encuestados considera que todas las empresas de transportes que vienen a la ciudad deberían tener agencias y 2 que representa consideran que no.

Tener una representatividad en cada ciudad debería ser obligatorio por parte de las autoridades de comercio, ya que estas empresas informales, no invierten nada en la ciudad y si lucran de ella, además no pagan impuestos y se lo puede tomar como una actitud de desprecio para con la comunidad.

Pregunta #13

¿Ha tenido problemas con las empresas que utiliza para el transporte de su carga que no le hayan solucionado?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	19	63%
No	11	37%
Total	30	100%



Gráfico #13

Fuente: Comerciantes de Portoviejo y Manta

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, comerciantes de las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Si, No, obteniendo el resultado de 19 personas representando el 63% opinan que si han tenido problemas con las empresas de transporte que aún no han solucionado y 11 que representa el 37% que no.

La mayoría de los encuestados afirman haber tenido problemas con las empresas de transportes que aún no solucionan y once que no.

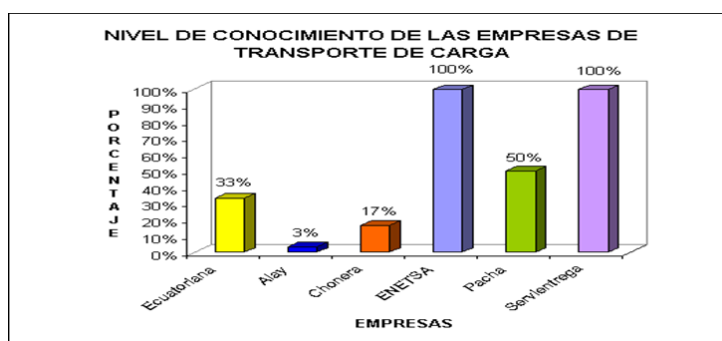
Los problemas más frecuentes que se originan en el transporte de carga son: Daños, pérdida, robos de la mercadería.

Para solucionar estos problemas las empresas formales cuentan con un seguro de carga que ampara al cliente contra todos estos inconvenientes, además tienen un monto máximo de responsabilidad por carga no asegurada.

Pregunta #14

¿Cuál de las siguientes empresas de transporte de carga terrestre conoce usted?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Ecuatoriana	10	33%
Alay	1	3%
Chonera	5	17%
Enetsa	30	100%
Pacha	15	50%
Servientrega	30	100%
Total	30	



De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante cuál de estas empresas de transporte conoce, obteniendo el resultado de 10 Ecuatoriana, 1 Alay, 5 Chonera, 30 ENETSA, 15 Pacha, 30 Servientrega, representando el 33, 3, 17, 100, 50, 100% respectivamente.

Las empresas que más utilizan conocidas por los encuestados fueron ENETSA, Servientrega, Pacha, Ecuatoriana, Chonera y Alay.

Según las respuestas ENETSA Y Servientrega son las más conocidas puesto que la encuesta es hecha a clientes de ENETSA y por tener una gran publicidad también todos conocen a servientrega, y Pacha por ser una empresa de las más antiguas en la ciudad también es muy conocida.

Pregunta #15

¿Qué empresa le trae su carga a Portoviejo?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Ecuatoriana	3	10%
Alay	0	0%
Chonera	2	7%
Enetsa	18	60%
Pacha	0	0%
Varias	7	23%
Total	30	100%

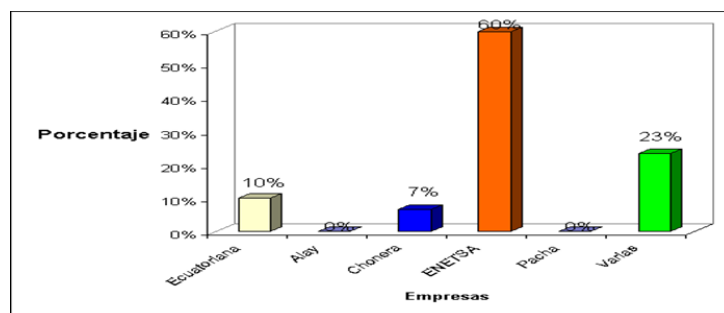


Gráfico #15
Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante cuál empresa de transporte le trae su carga, obteniendo el resultado de 3 Ecuatoriana, 0 Alay, 2 Chonera, 18 ENETSA, 0 Pacha, 7 varias, representando el 10, 0, 7, 60, 0, 7% respectivamente

La mayoría de los encuestados utilizan a ENETSA, y muy pocos a Ecuatoriana, Chonera, Alay.

Se puede observar que los clientes que envían carga desde Portoviejo y manta a Guayaquil y Quito también la mayoría reciben carga desde fuera, lo que nos indica que se está ganando mercado en estas ciudades.

Pregunta #16

¿Cuál de los siguientes transportes utiliza para enviar su carga a Guayaquil o Quito?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Ecuatoriana	0	0%
Alay	0	0%
Chonera	0	0%
Enetsa	30	100%
Pacha	0	0%
Servientrega	0	0%

Total	30	100%
--------------	----	------

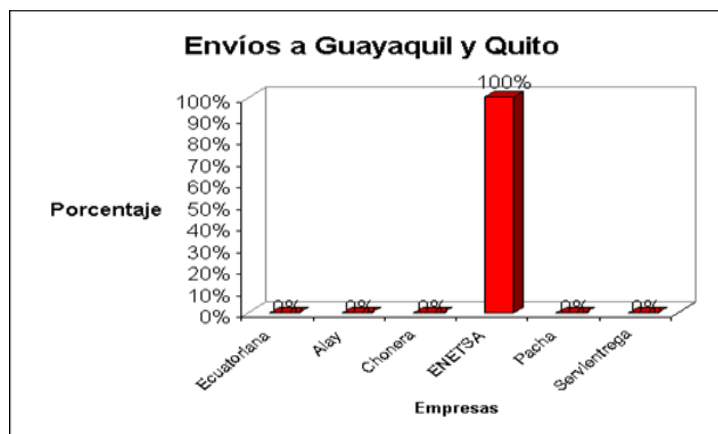


Gráfico #16

Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante por cuál empresa de transporte envía su carga a Guayaquil o Quito, obteniendo el resultado de 30 personas lo que representa el 100% de los encuestados.

La totalidad de los encuestados respondieron que por ENETSA envían su carga a Guayaquil y Quito.

Muy al contrario de lo que ocurre con la carga que reciben, la totalidad de los clientes, envían su carga a Guayaquil y Quito por medio de ENETSA, ya que es la que tiene agencia en Portoviejo y Manta, además también realiza viajes diarios a Quito y Guayaquil cobrando un precio justo por el servicio.

Pregunta #17

¿Por qué envía su carga por ENETSA a Guayaquil o Quito?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Por Tener Agencia	20	67%
Precio	2	7%
Servicio	8	27%
Otros	0	0%
Total	30	100%

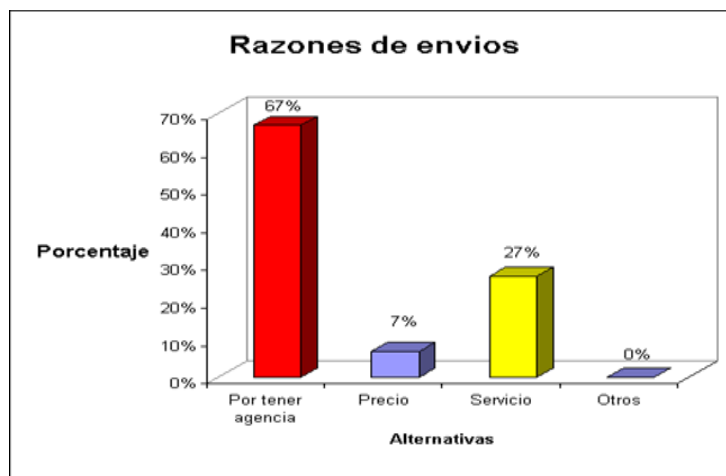


Gráfico #17
Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Por tener agencia, precio, servicio, no envía, obteniendo el resultado de 20 personas representando el 66% opinan que utilizan a ENETSA por tener agencias, 8 que representa el 27% por el servicio y 2 que representa el 7% por el precio.

La mayoría de los encuestados considera que por tener agencias en la ciudad es la razón por la cual envía su carga por ENETSA y ocho personas consideran que es por el servicio y solo dos por el precio.

Estas respuestas reflejan lo importante que es tener una agencia en la ciudad para captar clientes y que el servicio también cuenta, si analizamos estas respuestas vemos que solo dos de los clientes respondieron que por el precio, lo que nos demuestra que para la mayoría lo que importa es el servicio.

Pregunta #18

¿Por qué motivo no trae su carga de Guayaquil o Quito por ENETSA?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Precio	8	27%
Servicio	2	7%
Costumbre	1	3%
No Sabe	1	3%
Si Trae	18	60%
Total	30	100%

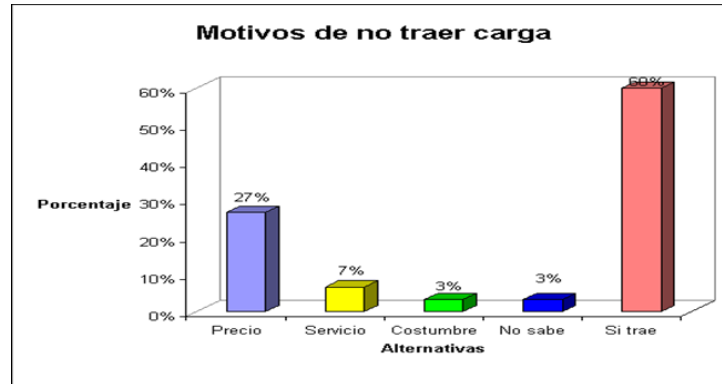


Gráfico #18
Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas precio, servicio, costumbre, si trae, obteniendo el resultado de 8 personas representando el 27% opinan que no utilizan a ENETSA para traer la carga desde Guayaquil y Quito por el precio, 2 por el servicio que representa el 7%, un 6% por otras razones y 18 que representa el 60% si trae.

La mayoría de los encuestados si trae por ENETSA y un total de 40% no trae por distintas razones.

Nos damos cuenta que la mayor causa de no traer mercadería por ENETSA es el precio para la mayoría de clientes encuestados.

Pregunta #19

¿Cree usted que todas las empresas de transporte de carga que vienen a Portoviejo deberían tener agencias en la ciudad?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	29	97%
No	1	3%
Total	30	100%

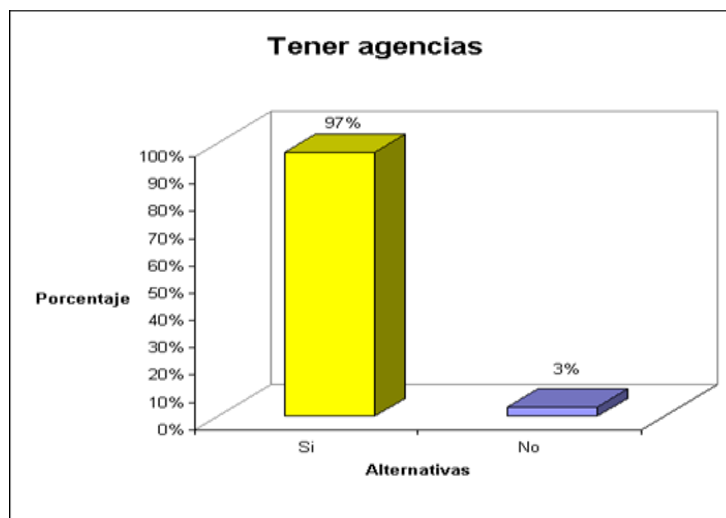


Gráfico #19

Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Si, No, obteniendo el resultado de 29 personas representando el 97% opinan que si todas las empresas de transportes que vienen a la ciudad deberían tener agencias y 1 que representa el 3% que no.

La mayoría de los encuestados considera que todas las empresas de transportes que vienen a la ciudad deberían tener agencias y solo uno que no.

Tener una representatividad en cada ciudad debería ser obligatorio por parte de las autoridades de comercio, ya que estas empresas informales, no invierten nada en la ciudad y si lucran de ella, además no pagan impuestos y se lo puede tomar como una actitud de desprecio para con la comunidad.

Pregunta #20

¿Ha tenido problemas con las empresas que utiliza para el transporte de su carga que no le hayan solucionado?

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	25	83%
No	5	17%
Total	30	100%

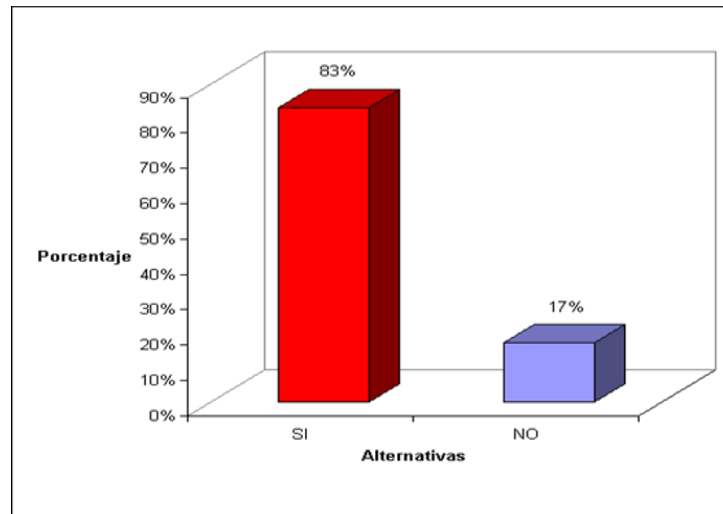


Gráfico #20
Fuente: Clientes de ENETSA

De las personas que utilizan los servicios de las empresas de transporte de carga, clientes de ENETSA en las ciudades de Portoviejo y Manta encuestados respondieron a la interrogante con las alternativas Si, No, obteniendo el resultado de 25 personas representando el 83% opinan que si han tenido problemas con las empresas de transporte que aún no han solucionado y 5 que representa el 17% que no.

La mayoría de los encuestados afirman haber tenido problemas con las empresas de transportes que aún no solucionan y cinco que no.

Como ENETSA solo tiene tres años con agencias en Portoviejo y Manta, la mayoría de sus clientes ya han tenido malas experiencias con otras empresas de transportes de ahí estos resultados.

Los problemas más frecuentes que se originan en el transporte de carga son: Daños, pérdida, robos de la mercadería.

Para solucionar estos problemas las empresas formales cuentan con un seguro de carga que ampara al cliente contra todos estos inconvenientes, además tienen un monto máximo de responsabilidad por carga no asegurada.

Discusión

Los negocios informales forman una parte significativa del ambiente industrial en países en vías de desarrollo (Austin, 1990).

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el 39.5% de las empresas manifiesta que la informalidad es uno de los principales factores que limitan su crecimiento y al menos el 81.2% considera que existe competencia informal para su principal producto (www.inei.gob.ec).

Hernando de Souto (1986) afirma que todo el crecimiento del sector informal es fruto exclusivo de una legislación dura e inflexible, pero Pires (1998), cuando aborda la participación de Estado argumenta que hemos de considerar también las relaciones de conflicto y las demandas por los derechos ciudadanos que producen movimientos importantes por parte de los trabajadores informales que desean garantizar sus derechos de uso y ocupación en los espacios públicos.

Las economías informales se han considerado esenciales para que las empresas del sector formal que operan en cadenas verticales de suministro puedan competir con éxito en los mercados internacionales. Del mismo modo, se ha sostenido que la existencia de una gran economía informal es una condición importante para el éxito de las zonas francas de elaboración de productos para la exportación. Sin embargo, las pruebas empíricas disponibles llevan a conclusiones ambiguas a este respecto (Bacchetta, Ernst & Bustamante, 2009).

Conclusiones

El transporte informal lo constituyen las empresas que realizan transportes de carga provenientes de Guayaquil, Quito y Cuenca (ecuatoriana, Alay, Chonera, Transportes Ortiz) y no cuentan con agencias en Portoviejo ni Manta, además los particulares, propietarios de camiones que fletan sus vehículos.

Los bajos costos operativos de estos transportes informales con relación a los transportes formales les permiten cobrar precios por el servicio con los cuales los transportistas formales no pueden competir.

Empresas tradicionales locales de transporte de carga como Pacha y Panita tienen años trabajando en Portoviejo y Manta, no así ENETSA que apenas tiene tres años de haber ingresado a la provincia. En el caso de Servientrega es una empresa más de carga liviana que pesada, lo que la diferencia de las anteriores en el servicio y cobertura que presta.

La empresa Pacha y Panita, debido a la competencia en el mercado y la poca demanda de sus servicios realizan solo un viaje por semana a Quito y no viajan a Guayaquil; ENETSA y Servientrega por el contrario como empresas grandes con mayor infraestructura de comercialización realizan viajes diarios tanto a Guayaquil como a Quito.

La empresa Enetsa, al igual que Servientrega mantiene convenios y alianzas estratégicas con empresas tanto industriales o distribuidoras que les permiten mantener un flujo constante de carga.

Servientrega pone mucho énfasis en la promoción y publicidad de sus servicios, además de la diversificación de los mismos, cosa que Enetsa no hace, Enetsa se preocupa más por cumplir con los contratos con las grandes industrias, tanto así que de las diez más grandes empresas del país Enetsa tiene convenio con tres de ellas (Kimberly Clark, Nestlé, Supermaxi).

Enetsa no ha llegado a captar aun el mercado de los comerciantes que traen su mayor carga desde Guayaquil por causa de la competencia desleal de los transportes informales en relación al precio.

Servientrega a pesar de tener infraestructura para realizar transporte de carga pesada, no tiene demanda de este servicio en la provincia debido también al precio que cobran los informales.

Bibliografía

Dennis R. & Salinas N. (2001). Estudio de Mercados. Editorial Piedra Negra

Diario EL COMERCIO: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salvaguardias-ecuador-empresarios-union europea-acuerdo.html>

E.N.E.T.S.A. Folletos promocionales

Fernandez, P. (2001). Valoración de empresas, Editorial Gestión 2000 Barcelona España.

Halloran, J. (2003). Creación de empresas, Managemet Editorial McGraw Hill

LUCIO, P. (2003). Inversiones Financieras. Revista Ecos.

Ministerio de Obras Públicas y Transporte (2013)

Plaza, C. (2010). Elementos de economía. Quito

SERVIENTREGA, Revista, folletos