



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

**Tesis presentada como requisito para optar por el título de Ingenieras
Comerciales**

**“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE ESTIBAS Y DESESTIBAS DE
CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

AUTORAS:

HERLINDA MAGGIE CONTRERA GURUMENDI

ELENA MARLENE QUIMI HERMENEJILDO

TUTOR:0

.ING. ANTONIO BAZURTO QUIROZ, MAE

Palabras Claves

**DISEÑO ORGANIZACIONAL, PLANEACIÓN, RESPONSABILIDAD,
ESTRATEGIA**

GUAYAQUIL, ABRIL 2018



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	"DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ESTIBAS Y DESESTIBAS DE CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL"		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	CONTRERA GURUMENDI HERLINDA MAGGIE QUIMI HERMENEJILDO ELENA MARLENE		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	ING. ANTONIO BAZURTO QUIROZ, MAE ING. MARÍA TAMARA ORTIZ L MAE		
INSTITUCIÓN:	UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		
UNIDAD/FACULTAD:	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	INGENIERÍA COMERCIAL		
GRADO OBTENIDO:	OBTENCIÓN DE TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	ABRIL, 2018	No. DE PÁGINAS:	82
ÁREAS TEMÁTICAS:	EMPRESARIAL		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	DISEÑO ORGANIZACIONAL, PLANEACION, RESPONSABILIDAD, ESTRATEGIA		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): Estudio investigación para ser posible de la estructuración de una empresa de servicios de estibas y desestiba a desarrollarse en la ciudad de Guayaquil, donde se realizará un estudio de marketing, técnico, económico, financiero Y busca de cuales sería los requisitos y leyes al realizar una organización para con ello saber debilidades y fortalezas de los métodos que se realicen para la creación de la empresa.			
ADJUNTO PDF:	☒ SI ☐ NO		
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 2576597-0997129756 Teléfono: 0968948698		E-mail: maggie_contre@hotmail.com Email: elenamarlene_17@hotmail.com
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre AB. ELIZABETH CORONEL CASTILLO E-mail: fca.secretariageneral@ug.edu.ec		

CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

Habiendo sido nombrado: **ING. ANTONIO BAZURTO QUIROZ, MAE**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **HERLINDA MAGGIE CONTRERA GURUMENDI, C.C.092250722-3** y **ELENA MARLENE QUIMI HERMENEJILDO, C.C.094061096-7** con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL**.

Se informa que el trabajo de titulación: **“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ESTIBAS Y DESESTIBAS DE CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**, ha sido orientado durante todo el período de ejecución en el programa anti-plagio URKUND quedando el 4% de coincidencia.

Document TESIS CONTRERA - QUIMI TUTOR BAZURTO.docx (D37511727)

Submitted 2018-04-12 17:41 (-05:00)

Submitted by Antonio Bazurto Quiroz (antonio.bazurto@ug.edu.ec)

Receiver jahaira.bunayca.ug@analysis.orkund.com

Message TESIS CONTRERA QUIMI TUTOR BAZURTO [Show full message](#)

4% of this approx. 42 pages long document consists of text present in 11 sources.

Sources	Highlights
http://www.monografias.com/trabajos67/seguridad-e-higiene/seguridad-e-higiene.shtml	
https://www.significados.com/metodologia-de-la-investigacion/	
http://www.treosde.org/empresas-y-negocios/13-tipos-de-sociedades/	
http://es.slideshare.net/HernanSalazar/investigacion-bibliografica-2463165	
http://es.slideshare.net/fly178/proceso-de-gestion-tecnologica-3442116	
http://www.elcomercio.com/tendencias/facebook-reflexiona-ecuador-mec-suarios.html	
https://es.wikipedia.org/wiki/Investigaci%C3%B3n_descriptiva	

INTRODUCCIÓN En el estudio que realiza la Cámara Marítima del Ecuador (CMAE), el país posee cuatro puertos internacionales principales y tres terminales petroleras, siendo el Puerto de Guayaquil el más importante, pues este representa más del 90% del tráfico de contenedores que entran y salen del Ecuador, en el se ejecuta el 72% de las importaciones, y 63% de las exportaciones realizadas a nivel nacional. CITATION CAM13 (t.1) 3082 (CMAE, 2015). Gracias a la Ley de Promoción Comercial Andina de Puertos muchas empresas están confiando para importar mercaderías al país, en lo que se refiere a artículos de líneas blanca, juguetes, químicos para cultivos de plantas y de primera necesidad, sin quedarse atrás los artículos de tecnología que son transportados y repartidos a las diferentes importadoras comerciales y esta a su vez realizan la actividad de almacenar en bodegas grandes o pequeñas. La Cámara Marítima Portuaria refleja que existe una demanda de importaciones y exportaciones que se realizan en el país, en este estudio se ve la necesidad de la creación de una empresa de servicios estibas y desestibas de contenedores donde está la oportunidad de generar empleo en la ciudad de Guayaquil.

Nota 1. Tornado de "CONMAESA S.A." por Arq. Luis Carguathongo Puebla, 2012, Movimiento de Contenedores. Figura 11. Instalaciones del Puerto Simón Bolívar de Guayaquil.

CAPÍTULO 1.1. Situación de la Problemática Debido al auge de la globalización en la actualidad existe un crecimiento notable en las Operaciones Portuarias con aumento de exportaciones e importaciones de mercaderías en todo el mundo. Estas actividades mundiales también hacen que Ecuador este elevando su capacidad de exportación e importación de todo tipo de productos, para cubrir la demanda de los Terminales Portuarios, Bodegas e Importadoras, para lo cual estas requieren contratar o utilizar personas adecuadas y expertas en la materia de estibas y desestibas de mercaderías al granel, sacos o pallets que necesariamente se ejecutan a través de la mano de obra y no de maquinarias. Ante la necesidad de un servicio con calidad.

BAZURTO QUIROZ ANTONIO FERNANDO
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CI: 0916837180
antonio.bazurto@ug.edu.ec

**LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO
NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS**

Nosotras, **HERLINDA MAGGIE CONTRERA GURUMENDI** con C.I. **No.092250722-3** y **ELENA MARLENE QUIMI HERMENEJILDO**, C.I.094061096-7, certificamos que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es “ **DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ESTIBAS Y DESESTIBAS DE CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** ” son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad y según el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, autorizo el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente

CONTRERA GURUMENDI HERLINDA MAGGIE

C.I. No. 092250722-3

QUIMI HERMENEJILDO ELENA MARLENE

C.I. No. 0940610967

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

DEDICATORIAS

Dedico este trabajo primeramente es al Todopoderoso que es Dios que sin su voluntad no sé mueve ni se cae las hojas de los árboles y por esta siempre presente en mi vida otorgándome la sabiduría y permitir pasar los momentos difíciles, alegres con su gracia y enseñarme que todo es parte de un propósito para nuestras vidas. A mi Sra. Madre que con gran esfuerzo me instruyo para ser una persona de bien, debido a su ejemplo su lucha con sus cuatro hijas ha demostrado que cuando se quiere se puede y eso me ha enseñado a conseguir los objetivos propuestos. Al regalo más bello que Dios me otorgo y lucho día a día es mi hijo. A mis hermanas por esta siempre en mi vida apoyándome incondicionalmente. A cada una de las personas que ha sido amigos, amigas y han regalado un consejo a mi persona para llegar a finalizar mi carrera de Ingeniera Comercial.

Contrera Gurumendi Herlinda Maggie.

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto de vida él siempre ha guiado mis pasos en cada momento, gracias a su infinita bondad por prestarme salud para culminar este objetivo. Ayudarme siempre en los momentos más difíciles. A mi madre Balvina Hermenejildo este ser maravilloso que ha estado allí apoyándome y animándome para que no deje de luchar por mis sueños, que siempre ha estado aquí para mí dando siempre los mejores consejos y con todo su amor me ha enseñado a ser una persona de bien.

A mis familiares, a mis hermanos Jessenia y Anthony Quimi Hermenejildo porque siempre me motivan a ir más allá de mis límites porque soy su ejemplo a seguir les dedico este logro con todo mi corazón ya que son ese motor esencial en mi vida.

También a todos los que colaboraron directa o indirectamente en el proceso de mi titulación.

Quimi Hermenejildo Elena Marlene

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a Dios por permitirme respirar cada instante de mi vida y otorgarme sabiduría, fuerzas e inteligencia para ser utilizada en la creación de este proyecto y alcanzar una de mis metas propuesta a lo largo de mi vida. A las dos mujeres que siempre han estado a mi lado en los momentos difíciles como son mi amada abuela Rosa y mi madre Dalia Contrera diciéndome siempre sigue adelante no te quedes estancada porque así no se logra llegar al éxito. A mis familiares como es abuelo, mis tíos, tías y mis hermanas que siempre han estado presentes en muchos momentos a lo largo de mi vida. A mi hijo que es mi motor para seguir adelante cuando pienso que ya no puedo me dice te amo mamá, a la Facultad de Administración, a los docentes que han pasado por mi vida académica que gracias a su enseñanza y tiempo he adquirido conocimiento y a los docentes como son: El MAE. Ing. Antonio Basurto Quiroz con su paciencia y conocimiento me dirigió en el proceso de mi tesis, a todas las personas que me ayudaron en la realización del proyecto de tesis y forman parte de mi vida estaré eternamente agradecida, que Dios los Bendiga.

Contrera Gurumendi Herlinda Maggie.

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto de vida él siempre ha guiado mis pasos en cada momento de mi vida, gracias a su infinita bondad por prestarme salud para culminar este objetivo. Ayudarme siempre en los momentos más difíciles de mi vida. A mi madre Balvina Hermenejildo este ser maravilloso que ha estado allí apoyándome y animándome para que no deje de luchar por mis sueños que siempre ha estado aquí para mí dando siempre los mejores consejos y con todo su amor me ha enseñado a ser una persona de bien. A mis familiares, a mis hermanos Jessenia y Anthony Quimi Hermenejildo porque siempre me motivan a ir más allá de mis límites porque soy su ejemplo a seguir les dedico este logro con todo mi corazón a ellos que son ese motor esencial en mi vida. También a todos los que colaboraron directa o indirectamente en el proceso de mi titulación.

Quimi Hermenejildo Elena Marlene

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ESTIBAS Y DESESTIBAS DE CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”.

Autoras: HERLINDA MAGGIE CONTRERA GURUMENDI

ELENA MARLENE QUIMI HERMENEJILDO

Tutor: ING. ANTONIO BAZURTO QUIROZ, MAE

RESUMEN

La propuesta diseñada es un plan para la creación de una empresa de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil, que ayudará a elaborar un diseño organizacional para la correcta administración de la empresa, ofreciendo servicios de calidad operando un personal de confianza, eficiente con todas las normas de seguridad establecida.

La investigación se realizó por medio de técnicas de encuestas dirigida a los principales empresarios que realizan actividades económicas en la ciudad de Guayaquil, las que dieron resultados y soluciones, para la obtención de conocimiento del mercado y la demanda de terminales portuarios, almacenes, importadoras y comercios, que necesiten contratar un servicio con calidad, eficiencia y seguridad al realizar la contratación de un personal de forma externa.

Palabras clave: Diseño Organizacional, Generar, Responsabilidad, Eficacia

"DESIGN OF A BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A COMPANY OF STYLES AND DESESTIBOS OF CONTAINERS IN THE CITY OF GUAYAQUIL ".

Authors: HERLINDA MAGGIE CONTRERA GURUMENDI

ELENA MARLENE QUIMI HERMENEJILDO

Advisor: ING. ANTONIO BAZURTO QUIROZ, MAE

ABSTRACT

The proposal designed is a plan for the creation of a company of container of stowage and unloading in the city of Guayaquil, which will help to develop an organizational design for the proper administration of the company, offering quality services operating a trustworthy, efficient staff with all established safety standards.

The investigation was carried out by means of survey techniques directed to the main businessmen that carry out economic activities in the city of Guayaquil, which gave results and solutions, to obtain knowledge of the market and the demand of port terminals, warehouses, importers and businesses that need to hire a service with quality, efficiency and security when hiring a staff externally.

Keywords: Organizational Design, Generate, Responsibility, Effectiveness

TABLA DE CONTENIDO

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN	II
CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD	III
LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON FINES NO ACADÉMICOS.....	IV
DEDICATORIAS	V
AGRADECIMIENTOS	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XV
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	2
1.1. Situación de la Problemática	2
1.2. Formulación del Problema	3
1.3. Sistematización del problema	3
1.4. Objetivos de la Investigación.....	4
1.4.1. Objetivo General.	4
1.4.2. Objetivo Específico.....	4
1.5. Justificación.....	4
1.6. Delimitación.....	5
1.6.1. Localización geográfica.	5

CAPÍTULO 2	7
2.1. Antecedentes de la investigación	7
2.2. Estado del sector productos mercados	7
2.3. Tendencias económicas.....	8
2.4. Estudio de la creación de la nueva empresa.....	10
2.5. Misión.....	14
2.6. Visión	15
2.7. Marco Conceptual	16
2.8. Marco Legal	17
Tipo de Sociedad.	17
Capítulo 3.....	21
3.1. PLAN DE MERCADEO	21
3.1.1. Demanda del mercado.	21
3.1.2. Estrategia de venta	27
3.1.3. Estrategia de promocional.....	27
3.1.4 Materias primas básicas.....	28
3.1.5. Maquinarias y equipos requeridos.....	28
3.2. Metodología de la Investigación	29
3.2.1. La encuesta.....	31
3.2.2. Tabulación y análisis de Encuesta.	31
3.3. Interpretación de la encuesta	43

Capítulo 4.....	44
4.1. Características esenciales de la propuesta.....	44
4.2. Políticas de servicios.....	44
4.3. Especificación del Servicio.....	45
4.4. Proceso tecnológico.....	47
4.5. Diagrama básico de flujo.....	48
4.6. Valores.....	49
4.7. Planos de distribución.....	49
4.8. Riesgo para los trabajadores.....	50
4.9. Estudio Económico.....	51
4.9.1. Personal necesario.....	51
4.9.2. Inversiones.....	52
4.9.3. Capital de Trabajo (Activos Corrientes).....	53
4.9.4. Capital de Operaciones (Activos tangibles e intangibles).....	54
4.9.5. Préstamos a Largo Plazo.....	54
4.9.6. Capital propio.....	55
4.9.7. Ventas (Ingresos).....	56
4.9.8. Gastos.....	59
4.9.9. Proyecciones Financia.....	63
4.10. Evaluación Financiera.....	68
4.10.1. Análisis de Período de Recuperación de la Inversión.....	69

4.10.2. Recuperación de Activos.....	71
4.10.3. Playback.....	72
4.10.4. Análisis de Sensibilidad.....	73
CONCLUSIONES.....	74
RECOMENDACIONES	75
REFERENCIAS.....	76
APÉNDICE.....	80
Apéndice A.....	80
Apéndice B.....	82

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización.....	6
Tabla 2 Para Crear La Misión De La Empresa	15
Tabla 3 Demanda de movilización portuaria 2017	22
Tabla 4 Contenedores de 20' 40' Llenos/Vacíos (Dic/2016)	23
Tabla 5 Contenedores de 20' 40' Llenos/Vacíos (Mayo/2017)	23
Tabla 6 Proyección de Punto de Equilibrio para el volumen de Utilidad	26
Tabla 7 Principales empresas adquieren servicios de estibas en Guayaquil	32
Tabla 8 Emprendimiento Empresarial	33
Tabla 9 Ventajas del emprendimiento.....	34
Tabla 10 Mercado	35
Tabla 11 Frecuencia de contratación de personal	36
Tabla 12 Personal Requerido	37
Tabla 13 Prestación de Servicios.....	38
Tabla 14 Ingreso de Contenedores.....	39
Tabla 15 Formas de Pago.....	40
Tabla 16 Actividad que desempeña	41
Tabla 17 Aceptación en el Mercado.....	42
Tabla 18 Empleados de Estiba de Contenedores (Obreros).....	51
Tabla 19 Empleados de Administración de Contenedores (Obreros)	52
Tabla 20 Inversión Inicial de la Empresa	53
Tabla 21 Activos Corrientes la Empresa “JHIMAG S.A.”	53
Tabla 22 Capital de Operaciones de la Empresa “JHIMAG S.A.”	54
Tabla 23 Amortización de préstamo a Largo Plazo	55

Tabla 24 Fuentes de Financiamiento de la Empresa “JHIMAG S.A.”	55
Tabla 25 Demanda de contenedores y Empresas que contratan estibas	56
Tabla 26 Estibas de Contenedores de Sacos de 25kg	57
Tabla 27 Estibas de Contenedores Refrigerados	57
Tabla 28 Estibas de Contenedores Big Bag	58
Tabla 29 Estibas de Contenedores Sulfato de Magnesio (1x40)	58
Tabla 30 Estibas de Contenedores Glyphosate (1x40).....	59
Tabla 31 Total de Servicio de Estibas de Contenedores Anual	59
Tabla 32 Sueldo Salarios y Beneficios de Trabajadores “JHIMAG S.A”	60
Tabla 33 Operativos Anuales “JHIMAG S.A”	61
Tabla 34 Gastos de Ventas Anuales “JHIMAG S.A”	61
Tabla 35 Gastos Administrativos Anuales “JHIMAG S.A.”	62
Tabla 36 Estado de Situación Financiera "JHIMAG S.A."	63
Tabla 37 Flujo de Caja de “JHIMAG S.A.”	64
Tabla 38 Proyección de Estado de Resultado de "JHIMAG S.A."	65
Tabla 39 Mix de Productos	66
Tabla 40 Análisis de Punto de Equilibrio	67
Tabla 41 Calcular el Punto de Equilibrio	67
Tabla 41 TMAR, VAN, TIR y PAYBACK	70
Tabla 42 Valor Residual.....	71
Tabla 43 Período de retorno de la Inversión.	72
Tabla 44. Análisis de Sensibilidad	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Instalaciones del Puerto Simón Bolívar de Guayaquil.....	2
Figura 2. Ubicación Geográfica de la Planta.	5
Figura 3 Crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto) 2017	7
Figura 4 Exportaciones no Petroleras años 2013-2016-2017	8
Figura 5. Diagrama demuestra las 5 Fuerzas de Michael Porter	9
Figura 6.El Modelo de las 5 fuerzas de Porter para Estudio de la Creación de la Nueva Empresa de Estibas y Desestibas en la Ciudad de Guayaquil	10
Figura 7.Principales empresas industriales y comerciales de la ciudad de Guayaquil.	14
Figura 8.Participación en el Mercado.	16
Figura 9.Demanda de movilización Portuaria 2017	22
Figura 10.Contenedores de 20' 40' Importación/Exportación Llenos/Vacíos (Mayo/2017)	24
Figura 11. Proyección de Punto de Equilibrio para el volumen de Utilidad.	26
Figura 12. Estibadores parte exterior de la Importadora Del Monte S.A.	27
Figura 13. Implementos de Protección.....	28
Figura 14.Correas de Amarres.....	29
Figura 15. Tipos de Transpaletas.....	29
Figura 16. Emprendimiento Empresarial	33
Figura 17.Ventaja del emprendimiento.....	34
Figura 18 Mercado.	35
Figura 19.Contratación de personal	36
Figura 20. Personal Requerido.	37
Figura 21.Prestación de servicio.	38

Figura 22.Ingreso de Contenedores.....	39
Figura 23 Formas de pago	40
Figura 24 Actividad que desempeña.....	41
Figura 25 Aceptación en el Mercado.....	42
Figura 26.Mercadería almacenada de forma ordenada	45
Figura 27.Especificación del Servicio a Realizar.....	46
Figura 28. Proceso Tecnológico de la Empresa.....	47
Figura 29. Diagrama de Flujo.....	48
Figura 30. Planos de la distribución de “JHIMAG S.A.”	49
Figura 31 Realización del Servicio de Estiba.	51
Figura 32.Punto de Equilibrio de “JHIMAG S.A.”	68

INTRODUCCIÓN

El 73% de la exportación total de banano sale por la urbe porteña, también camarón y pescado; mientras que ingresaron abonos, fertilizantes y bobinas. El puerto marítimo Libertador Simón Bolívar de Guayaquil mantiene la superioridad de las exportaciones: transporta aproximadamente el 85% de la carga privada del Ecuador, lo que equivale a 11.4 millones de toneladas. Según los registros de la empresa Contecon Guayaquil S.A, entre enero y octubre del 2017, se han movilizado 752.139 TEUS (unidad estándar equivalente a un contenedor de 20 pies) y 418.778 cajas. Además, arribaron 490 buques y el volumen de carga fue de 825.799 toneladas, de las cuales el 38% corresponde a banano.

Entre los principales productos exportados, la concesionaria registra banano, camarón y pescado, mientras que los importados fueron abonos, fertilizantes, rollos, bobinas, planchas de acero y papel. La Contecon, empresa encargada de las operaciones de las terminales de contenedores y de multipropósito del puerto marítimo, firmó un contrato de concesión que tiene una validez de 20 años y que se cumplen en agosto de 2027. La ciudad de Guayaquil el sector exporta por cuatro puertos privados: TPG, Fertisa, Dolé y Contecon, de donde sale el 73% de la exportación total de banano. Esto representa cerca de 220 millones de cajas. Como ejemplo señaló que de 300 mil contenedores 220 mil son de banano; cada contenedor lleva 1.080 cajas de la fruta, otros contenedores salen por puerto Simón Bolívar. (Telégrafo, 2017)

Existe una demanda de importaciones y exportaciones que se realizan en el país, en este estudio se ve la necesidad de la creación de una empresa de servicios estibas y desestibas de contenedores donde está la oportunidad de generar empleo en la ciudad de Guayaquil

CAPÍTULO 1

1.1. Situación de la Problemática

Debido al auge de la globalización en la actualidad existe un crecimiento notable en las Operaciones Portuarias con aumento de exportaciones e importaciones de mercaderías en todo el mundo. Estas actividades mundiales también hacen que Ecuador eleve su capacidad de exportación e importación de todo tipo de productos, para cubrir la demanda de los terminales portuarios, bodegas e importadoras, para lo cual estas requieren contratar o utilizar personas adecuadas y expertas en la materia de estibas y desestibas de mercaderías al granel, sacos o pallets que necesariamente se ejecutan a través de la mano de obra y no de maquinarias.

Los puertos de Guayaquil manejan alrededor del 85 % de la carga privada del país, significa 11,4 millones de toneladas hasta agosto de 2017. Se importaron y exportaron \$ 18.234 millones, de los cuales 15.500 millones habrían ingresado por los puertos de Guayaquil (Expreso, 2017). Las empresas que realizan esta actividad económica necesitan contratar el servicio de estibas y desestibas y en el medio hay pocas empresas que presten este servicio.



Figura 1: Instalaciones del Puerto Simón Bolívar de Guayaquil
Nota. Tomado de “CONMAESA S.A.” por Arq. Luis Carguaitongo Puebla, 2012, Movimiento de Contenedores.

Ante la necesidad de un servicio con calidad, eficacia y seguridad al realizar la estiba y desestibas de contenedores de mercaderías que se importan, exportan o embodegan en la ciudad de Guayaquil, la oportunidad del negocio es clara. La empresa que brindan estos servicios debe contar con personal, capacitado, honrado y con los sistemas de seguridad a la disposición.

Si bien es cierto existen ciertas empresas formales que ofrecen este servicio, en general la competencia en esta área se destaca por que no cumplen con las normas y la falta de desarrollo en las técnicas de negocio, con el conocimiento de esta información se estudia las debilidades que se presentan en el medio para implementar un plan de negocios para la creación de una empresa mediante una investigación y se procede a recopilar información de las compañías existentes en el mercado y requisitos Técnicos Legales de Obligación, Cumplimiento del Sistema de Auditoría de Riesgos del Trabajo, prevención de riesgos laborales, análisis de documentación y participación de todos los trabajadores.

1.2. Formulación del Problema

En el puerto principal “Simón Bolívar” de la ciudad de Guayaquil están las empresas comerciales que importan y exportan mercaderías con la utilización de contenedores y no cuenta con personal suficiente para realizar la actividad de estiba y desestiba de la mercadería que viene en contenedores para lo cual necesita un personal capacitado y con experiencia que realice el servicio de estiba y desestiba, al llegar el contenedor al almacén, bodega.

1.3. Sistematización del problema

¿Qué métodos utilizar para la captación de clientes que preste el servicio de estiba y desestiba de contenedores?

¿Cuál es el mercado de comercialización de la empresa de estibas y desestiba de contenedores en la ciudad de Guayaquil?

¿Cuál es el entorno financiero que se desarrolla en la empresa de estiba y desestiba de mercaderías?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General.

❖ Examinar las bases teóricas y referenciales que permitan evaluar los servicios de estiba y desestiba de contenedores en la ciudad de Guayaquil.

❖ Realizar el análisis de mercado y estudio técnico para desarrollar el plan de negocios.

❖ Realizar la evaluación financiera que determine la factibilidad del proyecto.

1.4.2. Objetivo Específico.

❖ Elaborar el diseño para la ejecución y la creación de una empresa de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil.

1.5. Justificación

La realización del diseño de un plan de negocio es de gran importancia para la creación de la empresa porque enseña, proporciona conocimiento de los lineamientos, objetivos comerciales, estrategias que se aplicarían con un minucioso estudio del entorno comercial a seguir para constituir una nueva empresa en el sector de Guayaquil. Este proyecto favorece al cliente, la sociedad en general y el país, porque la empresa o cliente que realizar la contratación del servicio, se genera nueva plazas laborales, ahorros económicos por que el cliente no tiene que tener un personal genere un sueldo fijo, en cuanto a procedimiento legales pasan se parte de la empresa de estibas y desestibas establecida, por esta razón que en el

Tabla 1*Operacionalización*

OBJETIVO: Realizar el análisis de mercado y estudio técnico para desarrollar el plan de negocios.				
DIMENSIÓN	INDICADORES	TÉCNICAS	POBLACIÓN	MUESTRA
Calidad del servicio	Grado de satisfacción de los servicios de estiba y desestiba de contenedores.	ENCUESTAS		
Ventas del Servicio			462 EMPRESAS COMERCIALES	100 EJECUTIVOS
Avances Tecnológicos	Números de servicios Anuales	FACTURACIÓN		

Nota. Desarrollo de *Operacionalización para el estudio de análisis del mercado de estibadores.*

CAPÍTULO 2

2.1. Antecedentes de la investigación

Al analizar la variación interanual del PIB (2.6%), las actividades económicas que presentaron una mayor tasa de variación en relación al primer trimestre de 2016 estas fueron: refinación de petróleo, 28.4%; suministro de electricidad y agua, 22.4%; pesca (excepto camarón), 11.0%; actividades de servicios financieros, 5.7%; comercio, 5.7%; servicio doméstico, 5.6% y transporte, 5.3%. El Valor Agregado Bruto de la actividad de Refinación de Petróleo mostró un crecimiento de 28.4%, debido a la repotenciación de la refinería Esmeraldas, lo que se reflejó en una reducción de las importaciones de derivados (Ecuador, 2017)

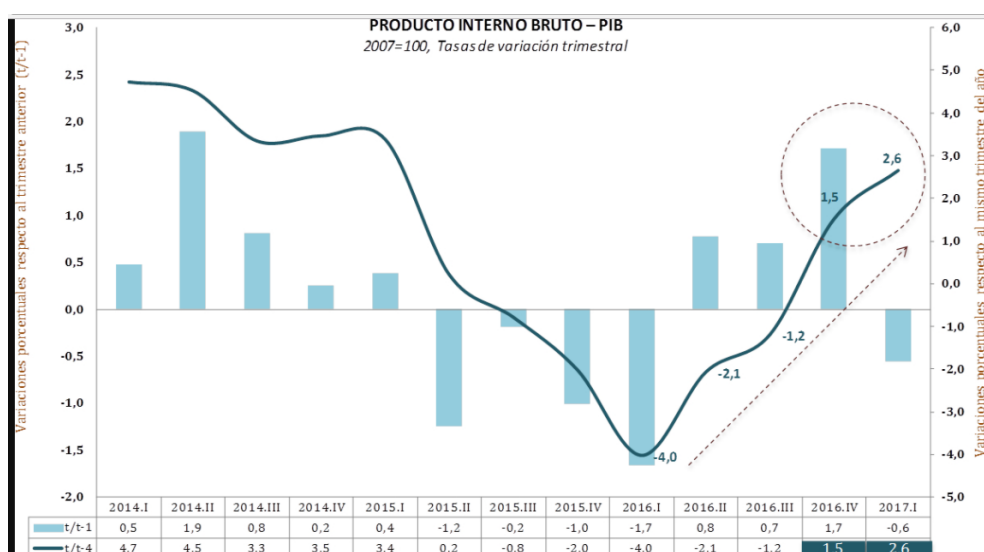


Figura 3 Crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto) 2017
Tomado de "Banco Central de Ecuador"

2.2. Estado del sector productos mercados

El sector en que se desarrolla va en aumento en la prestación del servicio de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil. La Cámara Marítima del Ecuador en un reportaje refleja el desarrollo local de las empresas exportadoras e importadoras que llevan el producto en contenedores de la ciudad.

Esto causa una elevada demanda de importaciones y exportaciones por lo que la mayoría de las empresas requieren un personal profesional, con conocimiento de la movilización de la mercadería a su respectiva unidad de almacenamiento (CMAE, 2016).

A continuación se muestra las exportaciones no petroleras de los años 2007-2016, donde se refleja la demanda de exportaciones de mercaderías en la ciudad de Guayaquil a través del Puerto marítimo Simón Bolívar. (Exterior, 2017)

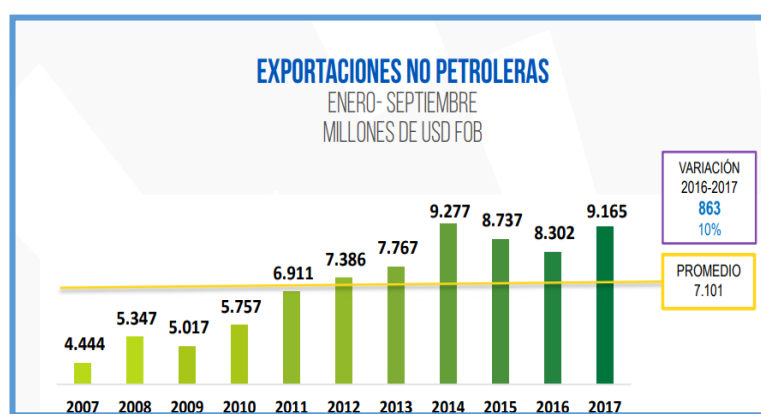


Figura 4 Exportaciones no petroleras años 2013-2016-2017
Tomado de "Banco Central de Ecuador"

2.3. Tendencias económicas

Las exportaciones españolas a Ecuador sumaron 472,5 millones de euros (\$ 579,3 millones) en los primeros 11 meses del 2017, lo que representa un crecimiento de 56,1 % frente a idéntico periodo del 2016, según se desprende del último informe de comercio exterior divulgado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, se confirma la reactivación de las exportaciones al mercado ecuatoriano, ingresara en vigencia el tratado comercial multi-partes suscrito entre Ecuador y la Unión Europea.

Ecuador sigue siendo un destino minoritario para España entre los países latinoamericanos con los que la Unión Europea mantiene acuerdos de libre comercio (Universo, 2018).

2.4. Las cinco fuerzas de Michael Porter.

❖ **Introducción:** En 1980 por Michael E. Porter en su libro *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. El punto de vista de Porter es que existen cinco fuerzas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado o de algún segmento de éste. Se basa en la idea que la empresa debe evaluar sus objetivos y recursos frente a cinco fuerzas que rigen en la industria (Baquero, 2016).

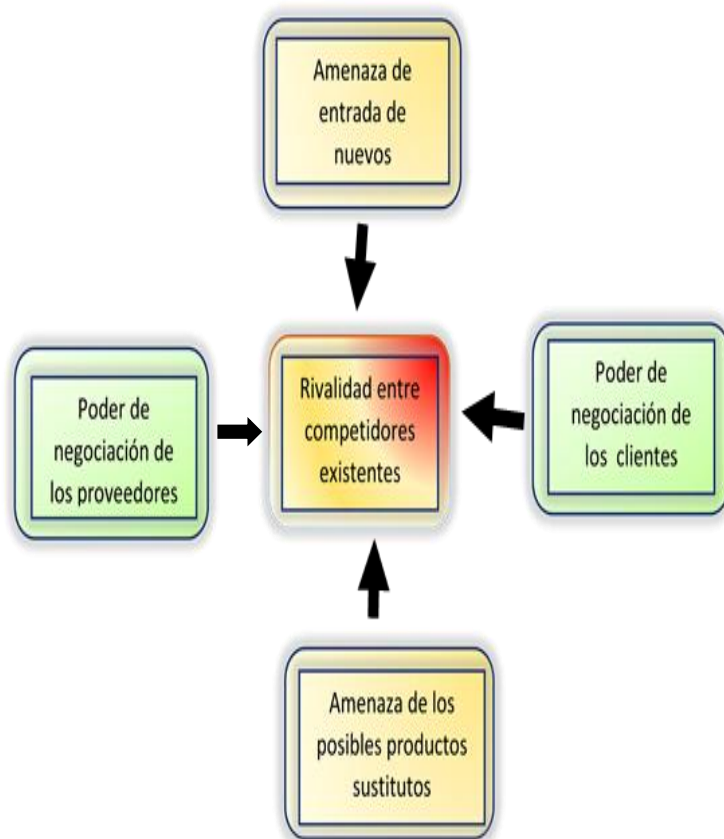


Figura 5. Diagrama demuestra las 5 Fuerzas de Michael Porter
Nota. Tomado de "Michael Porter", 2016

2.4. Estudio de la creación de la nueva empresa.

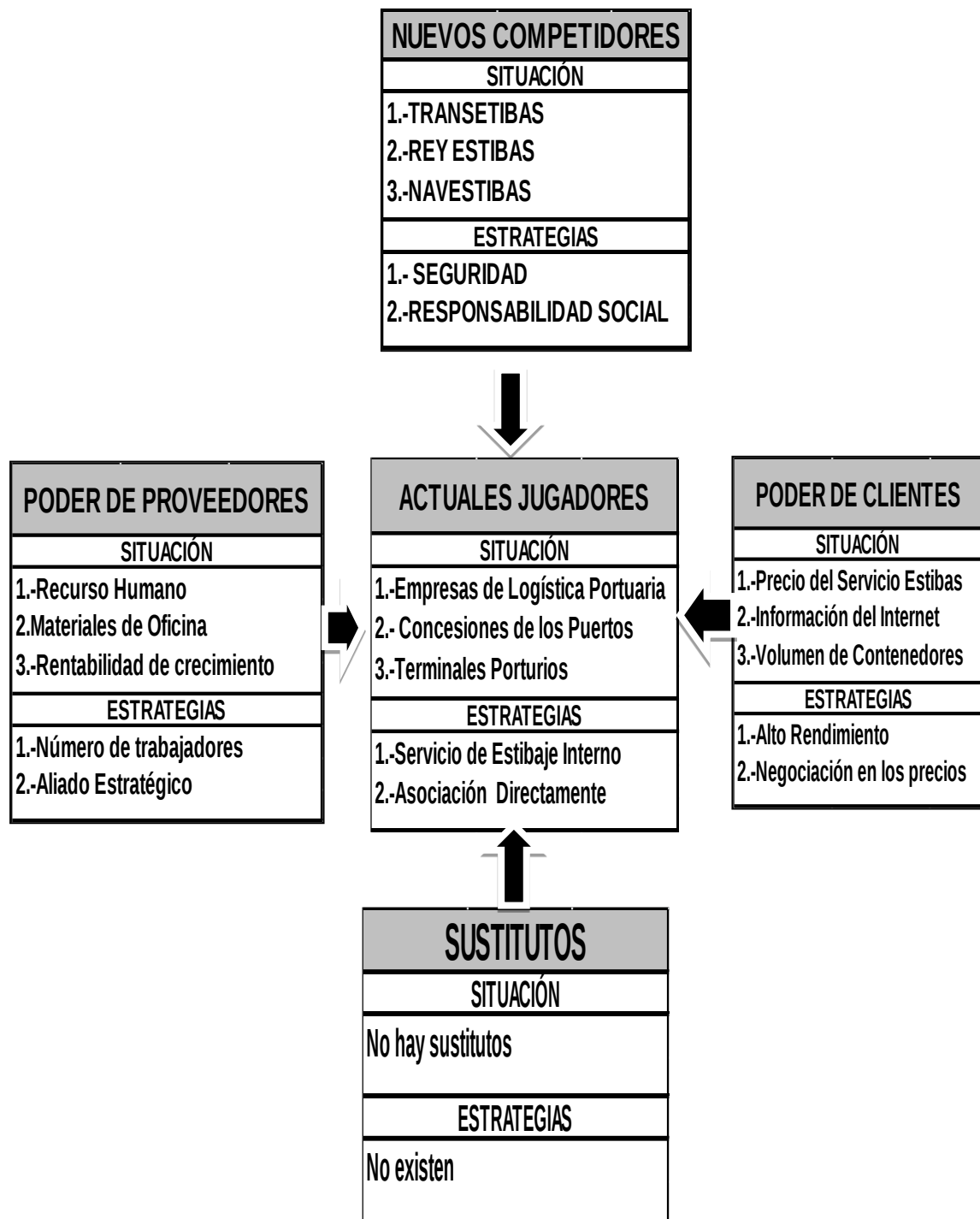


Figura 6.El modelo de las 5 fuerzas de Porter para estudio de la creación de la nueva empresa de estibas y desestibas en la ciudad de Guayaquil

❖ **Poder de negociación de los clientes.** En lo que representa a la prestación de servicios prestados de estibas y desestibas el poder de la negociación de los clientes se da cuando hay un gran volumen de contenedores que ingresan a la importadora, esta requiere de un mayor número de personas para que realicen el trabajo, es ahí donde el cliente negocia con la empresa por el volumen de contenedores pagando un poco menos el costo por el servicio prestado de estiba y desestiba de los contenedores aunque esto no se da a menudo solo en épocas festivas como son las épocas navideñas o de invierno también dependiendo de la actividad económica que realice el cliente.

❖ **Poder de negociación de los proveedores** Se puede dar debido a que es una nueva empresa y no tiene mucho conocimiento de esta, y los clientes se inclinan por contratar a las empresas que tienen más tiempo en el mercado (Porter, 2016).

La empresa JHIMAG S.A., obtendrá una buena relación comercial con los proveedores ya que ellos son los encargados de proporcionar a la empresa los uniformes, materiales de seguridad, como son casco, botas, mascarillas especializadas, guantes, arnés, correas de seguridad y más implementos que se utilizan en la seguridad industrial, para un correcto funcionamiento de las actividades que ejecuta el personal que opera la mercadería. En este caso el proveedor no tiene gran poder negociación ya que en el medio existen varias empresas que ofrecen los insumos de seguridad industrial, y la empresa realizaría cotizaciones a varios proveedores para ver cuál sería el más recomendable.

❖ **Amenaza de nuevos entrantes** Se da en el sector ya que influye el rendimiento del capital si este es más que lo invertido si habrá personas que deseen emprender este negocio e ingresar al mercado y se verá como una amenaza por el ingreso de nuevas compañías que ya comienzan adquirir conocimiento para ingresar a competir.

(Porter, 2016). Siempre en el mercado según avanza el conocimiento, la tecnología y la preparación de personas, se va a dar el ingreso de empresas nuevas que desean ingresar a la competencia y asociarse sea cual fuere la industria, en lo que se refiere a la empresa de servicios prestados de estiba y desestibas de contenedores manejando talento humano si hay amenazas de la creación de nuevas empresas que deseen realizar los mismos servicios, es cuando surgirá nuevas ideas, estrategias de negociación para mejorar la calidad, eficiencia y eficacia del servicio que se presta para darle al cliente la debida seguridad y responsabilidad social.

❖ **Rivalidad entre competidores.** Relacionando la 5 fuerzas de Michael Porter con referencia al estudio que se realiza para la creación de una empresa de estiba y desestibas de contenedores, este sector está determinado por grandes empresas que ya tienen años realizando esta actividad y son asociadas a empresas de Logística y Comercio exterior como se puede dar de ejemplo a “Torrestibas” que la principal empresa es la Asociación de Torres & Torres que ya tiene muchos años de trayectoria y reconocida en la ciudad de Guayaquil.

Si la empresa desea ingresar como una empresa de Logística Portuaria este sería una barrera de ingreso ya que necesita de una alta inversión para la adquisición de maquinarias, vehículos, bodegas y tecnología y demás componentes para la misma

❖ **Barrera de ingreso.** En lo legal no existe una barrera de ingreso por que se da la facilidad de crear una empresa siempre que se cumpla con el respectivo procedimiento al ser constituida y estas son:

- 1) Ley de la Superintendencia de Compañías para que esta sea constituida.
- 2) Obtener el Registro Oficial nombre de la misma
- 3) Cumplimiento de las Normas de Calidad y Seguridad ISO

4) Requisitos que se refieren a la contratación de personal como es el IESS.

❖ **Productos sustitutos.** En lo que se refiere al talento humano no existe producto sustituto ya que es irremplazable, aunque se realice la actividad con maquinarias ya que sin el manejo de una persona esta no puede llevar a cabo la realización de su actividad

❖ **Características de los clientes.** Siempre la empresa requiere de clientes que ejecuten el servicio con frecuencia y a su vez convertirse en un cliente potencial y estos poseen el perfil adecuado, porque disponen de los recursos económicos u otros factores. Las características básicas que deben tener los clientes que adquieren los servicios de estiba y desestibas se nombrar algunas referencias.

- 1) Que estén interesado en el servicio que presta la compañía.
- 2) Que realicen los pagos con puntualidad al momento de firmar el contrato de servicios prestados.
- 3) Qué sean entidades comerciales, industriales o personas naturales que tenga la necesidad del servicio.
- 4) Qué tenga una facilidad de comunicación con la empresa ya sea utilizando internet, medios telefónicos, etc.

❖ **Clientes.** Los posibles clientes son las empresas que se desarrollan en este medio y demandan este servicio como son:

IMPORTADORA DEL MONTE S.A., PALMOLIVE, CRISTALTECH,
MUEBLERIAS DEL BOSQUE, ECUAIMCO, PLASTICOS ECUADOR, ALMAQUIL,
COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR S.A. INDUSTRIAL Y COMERCIA,
PROESA, ITABSA, ANDEC. ACERO COMERCIAL ECUATORIANOS, INDUSUR
S.A./INDUAUTO, ALMACENES BOYACA, JECUADOR S.A. BIG COLA,
COMPAÑÍA DE CERVECERIA AMBEV ECUADOR S.A. BRAHMA, KRAFT FOOD

ECUADOR C. LTDA., BASESURCORP S.A., ALMESA y muchos más que están a nivel de la ciudad de Guayaquil.



Figura 7. Principales empresas industriales y comerciales de la ciudad de Guayaquil.

❖. **Empresa Nuevas.** Si existen empresas nuevas y estas son muy pocas entre las más destacadas están: CREATIKERSA S.A., NICLAVISA OPERADOR PORTUARIO S.A., TERMINAL DE LOGISTICO DURAN, LINGADRES Y ESTIBAS S.A (LINGO ESTIBAS) (Intendencia de Compañía, 2017)

2.5. Misión

“Sin temor a equivocarme, considero que la elaboración de la declaración de misión de su empresa es el paso más importante que usted debe tomar en todo el proceso de planeación” (Morrisey, 1995). Para presentar la misión de la empresa se debe estar bien preparado por lo cual ha utilizado una serie de preguntas genérica para crear la misión. Se utiliza preguntas de la siguiente tabla y la misión de la empresa queda definida de la siguiente forma.

Tabla 2*Para Crear La Misión De La Empresa*

Preguntas	Misión
¿En qué negocio se está?	Prestación de servicio
¿Principales preocupaciones económicas?	Diferencia de capitalización Créditos que ofrece el Gobierno Nacional.
¿Qué es lo distintivo u original de la empresa?	Hacer de la empresa una Marca reconocida no solo nacional si no mundial
¿Qué negocio podríamos estar?	Dirigiendo la empresa número uno que presta
¿Cuál es el propósito básico?	servicio de estibas de contenedores. Garantizar la satisfacción del cliente y empleados de la organización
¿Quiénes son los clientes?	Empresas importadoras, exportadoras
¿Cuál es nuestro Servicio presente y Futuro?	Innovando de acuerdo a los estándares de calidad, tecnológico y técnicos.
¿Valores importantes en el futuro?	Responsabilidad, respeto, equidad, puntualidad, honorabilidad y eficacia

“Brindar el servicio de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil contando con un grupo organizacional en constante innovación y actualización para servirle mejor, eficacia y con calidad”.

2.6. Visión

La Visión es una declaración pensada para comunicarse ampliamente. “Una declaración de visión se plantea para inspirar y motivar a quienes tienen un interés marcado en el futuro de la empresa” (Morrisey, 1995).

La visión proyectada para la empresa para el año 2021 es:

“Ser la empresa líder del servicio de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil generando soluciones con valor agregado, eficacia y eficiencia en las operaciones.”

2.7. Marco Conceptual

❖ **Marketing.** Es la acción de conjunto de la Empresa, dirigida hacia los clientes, con un objetivo de rentabilidad (GOLMAN, 2008)

Marketing es el proceso decisorio orientado hacia la supervivencia dinámica que consiste en el descubrimiento, creación, excitación aceleración, incrementación y satisfacción de las necesidades del consumidor (Alberto R. Levy, Bs.As. 1975)

Márketing es el proceso de posicionamiento de una marca para hacer máximo su valor (Alberto R. Levy, Bs.As. 1993)

Demuestra lo importante y grande es la participación que una compañía o empresa tiene en un mercado, así mismo el conocimiento de la posición que ocupa su competencia (ADMINDEEMPRESAS, 2008).

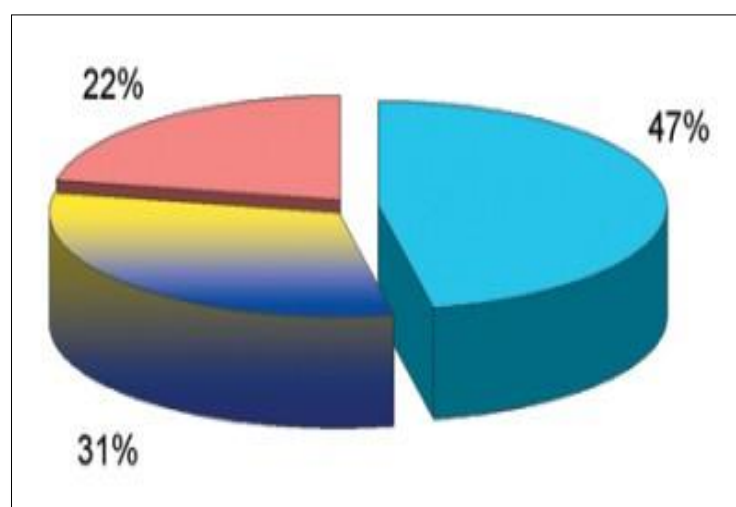


Figura 8.Participación en el Mercado.

2.8. Marco Legal

Tipo de Sociedad. Sociedad Anónima. Se caracteriza por pertenecer a sus accionistas, que deben ser un mínimo de dos y cuya responsabilidad está limitada a los aportes realizados.

La sociedad anónima puede o no cotizar en la bolsa y debe tener un mínimo de 500 accionistas

Requisitos. La compañía se constituye con dos o más accionistas según el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el artículo 68 de la ley de empresa Unipersonales de Responsabilidad Limitada la compañía anónima no podrá subsistir con un mínimo de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan al sector público

1) Nombre. El nombre de estas compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o algo de fantasía debe ser aprobada por la Secretaria General de la Oficina Matriz de la Súper Intendencias de Compañías. (SUPERCAS, 2018)

2) Solicitud de aprobación. La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo. (SUPERCAS, 2018)

3) Socios y capital. Números mínimo y máximo de accionistas.

La compañía se constituirá con un mínimo de dos accionistas, sin tener un máximo de accionistas.

4) Capital. El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de \$ 800,00 dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse el 25% del capital total.

- ❖ Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez.
- ❖ En cualquier caso, las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. La actividad o actividades que integren el objeto de la compañía.
- ❖ El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios.
- ❖ La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito. (SUPERCIAS, 2018)

5) El RUC. El Registro Único de Contribuyentes, conocido por sus siglas como RUC, corresponde a la identificación de los contribuyentes que realizan una actividad económica lícita, por lo tanto, todas las sociedades, nacionales o extranjeras, que inicien una actividad económica o dispongan de bienes o derechos por los que tengan que tributar, tienen la obligación de acercarse inmediatamente a las oficinas del SRI para obtener su número de RUC, presentando los requisitos para cada caso.

En el caso de que existan cambios de inscripción de RUC, debería acercarse a actualizar el registro en un plazo no mayor de 30 días. (SRI, 2018)

6) Presentar Declaraciones. Las sociedades deben presentarlas siguientes declaraciones de impuestos a través del internet en el sistema de declaraciones o en ventanillas del Sistema Financiero. Estas deben ser de forma consolidada

independientemente del número de sucursales, agencias o establecimientos que posea. (SRI, 2018)

El formulario 104 se ejecuta mensualmente, así no haya registrado ventas de bienes o prestación de servicios en el mes correspondiente

7) Declaración del Impuesto a la Renta. La declaración del Impuesto a la Renta se debe realizar cada año en el Formulario 101, consignando los valores correspondientes en los campos relativos al Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y conciliación tributaria. Pago del anticipo del Impuesto a la Renta. Se deberá pagar en el Formulario 106 de ser el caso. Para mayor información verificar el cálculo del anticipo en el Art. 41 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (SRI, 2018)

Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta. Se debe realizar mensualmente en el Formulario 103, aun cuando no se hubiesen efectuado retenciones durante uno o varios períodos mensuales. (SRI, 2018)

Las sociedades son agentes de retención, razón por la cual se encuentran obligadas a llevar registros contables por las retenciones en la fuente realizadas y de los pagos por tales retenciones, adicionalmente debe mantener un archivo cronológico de los comprobantes de retención emitidos y de las respectivas declaraciones.

8) Presentar Anexos. Los anexos corresponden a la información detallada de las operaciones que realiza el contribuyente y que están obligados a presentar mediante Internet en el sistema de declaraciones, en el periodo indicado conforme al noveno dígito del RUC. (SRI, 2018)

9) Anexo de Impuesto a la Renta en Relación de Dependencia

(RDEP). Corresponde a la información relativa a las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta realizadas a sus empleados bajo relación de dependencia por concepto de sus remuneraciones en el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre.

Este se presentará una vez al año en el mes de febrero (SRI, 2018)

Balances: Según la Súper Intendencia de Compañías de la República de Ecuador estable el siguiente

Art. 289.- Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y presentarlos a consideración de la junta general con la memoria explicativa de la gestión, situación económica y financiera de la compañía.

El balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos reflejarán fielmente la situación financiera de la compañía a la fecha de cierre del ejercicio social de que se trate y el resultado económico de las operaciones efectuadas durante dicho ejercicio social, según aparezcan de las anotaciones practicadas en los libros de la compañía y de acuerdo con lo dispuesto en este párrafo, en concordancia con los principios de contabilidad de general aceptación. (COMPAÑIA, 2018)

Capítulo 3

3.1. PLAN DE MERCADEO

3.1.1. Demanda del mercado.

El puerto de Guayaquil se ubicó en el séptimo puesto, situado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en el ranking de puertos de la región de 2016. La infraestructura guayaquileña consiguió ese rango tras haber movilizado 1,8 millones de contenedores Teus de 20 países. Eso revela un aumento en las transacciones respecto a 2015.

El ranking anual de puertos de la Cepal se realizó con el análisis al desempeño de 120 terminales de otros países de la región. Guayaquil está por delante de dos referentes como Kingston, en Jamaica y de Buenos Aires, en Argentina; justo por debajo de Callao, en Perú, y de Cartagena, en Colombia, es decir, de los países vecinos, teniendo en cuenta que el organismo latinoamericano solo contabiliza los contenedores que mueven a través de Contecon.

Las autoridades de Transporte y Obras públicas informan que los puertos ubicados en la ciudad de Guayaquil, Puerto Bolívar, Manta y Esmeraldas en el 2016 movilizaron un millón de toneladas métricas de carga adicionales, en comparación al 2015, lo que representa el 4,94 % de crecimiento del comercio exterior. Para el 2017 se espera que la tendencia continúe gracias a las inversiones privadas” (EXPRESO, 2018).

El Puerto “Simón Bolívar” de Guayaquil, a mayo del 2017, se movilizó carga contenerizada por 199,409.41, los graneles sólidos 174.356.62 y de granel líquidos

1.014,47, alcanzado un total de la carga manejada de 446,919.09. En la Tabla 3 se demuestra la demanda por tipo de carga movilizada en el año 2017.

Tabla 3

Demanda de movilización portuaria 2017

País	General	Granel Solidos	Granel Líquidos	Contenerizada	Total
GUYANA	55,808	0	0.00	199,409.41	255,218
ARGENTINA		91514.77			91.514,77
UNITED STATES		37010.00	1014.77		38.024,77
MARSHAL ISLAND		29470.29			29.470,29
AUSTRALIA		2358.48			2.358,48
LITUANIA		12850			12,850.00
BRAZIL	10,000.66	0			10,000.66
OTROS	6,329.14	1153.08			7,482.22
TOTAL	72,138.29	174,356.62	1,014.77	199,409.41	446,919.09

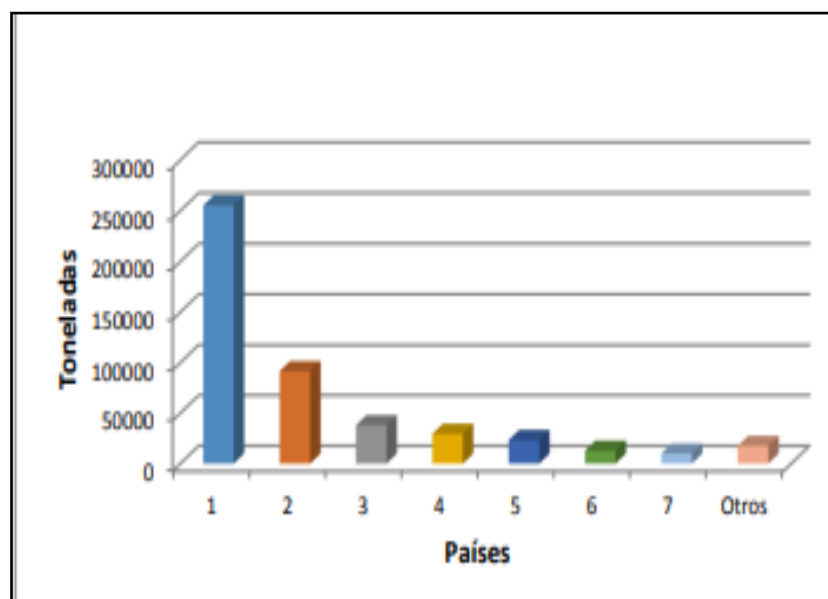


Figura 9. Demanda de movilización Portuaria 2017

Nota. Tomado de Estadísticas Portuarias: Autoridad Portuaria de Guayaquil.

EL Puerto de Guayaquil moviliza en importación y exportación a diferentes países como es Guyana, Argentina, United States, Marshal Island, Australia, Lituania, Brasil y otros países a nivel mundial un total de contenedores llenos de 20 Ton., 165,00 y 3.195,00 dando un total de 3.630,00 y en importación exportación de contenedores llenos de 40 Ton., 11.709,00 y 3.195,00 dando un total de 14.626,00 contenedores ,

moviliza en importación y exportación un total de contenedores vacíos de 20 Ton., 4.472,00 y 1.441,00 dando un total de 5.913,00 y en importación exportación de contenedores vacíos de 40 Ton., 6.205,00 y 11.478,00 dando un total de 17.683,00 contenedores, apreciando el aumento contenedores vacío, y demanda de contenedores lleno en disminución pero no de un grado significativo.

Tabla 4

Contenedores de 20' 40' Llenos/Vacíos (Dic/2016)

	CONT.20	CONT.40	Total
Llenos	11,068	28,806	39,874
Vacíos	2,556	13,907	16,463
TOTAL	5,913	42,713	56,337

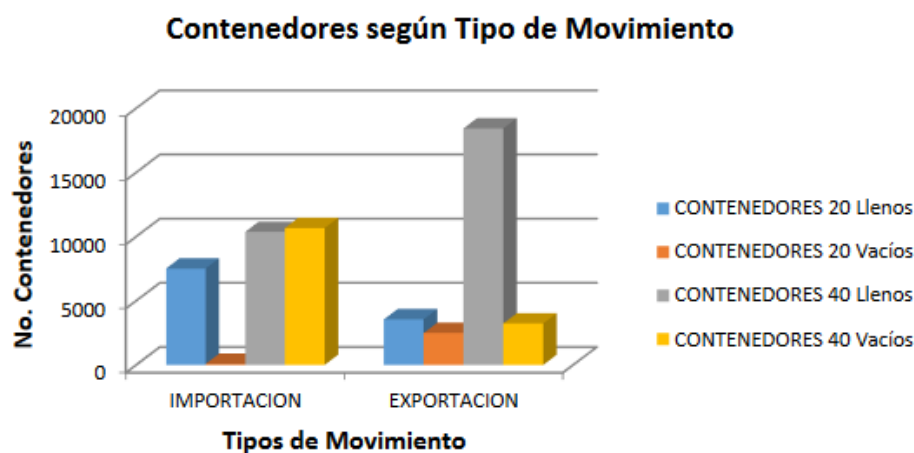


Figura 10. Contenedores de 20' 40' Llenos/Vacíos (Dic/2016)

Nota. Tomado de Estadísticas Portuarias (Portuaria, 2018)

Tabla 5

Contenedores de 20' 40' Llenos/Vacíos (Mayo/2017)

	CONT.20	CONT.40	Total
Llenos	5,913	17,683	23,596
vacíos	3,360	14,626	17,986
TOTAL	5,913	32,309	41,582

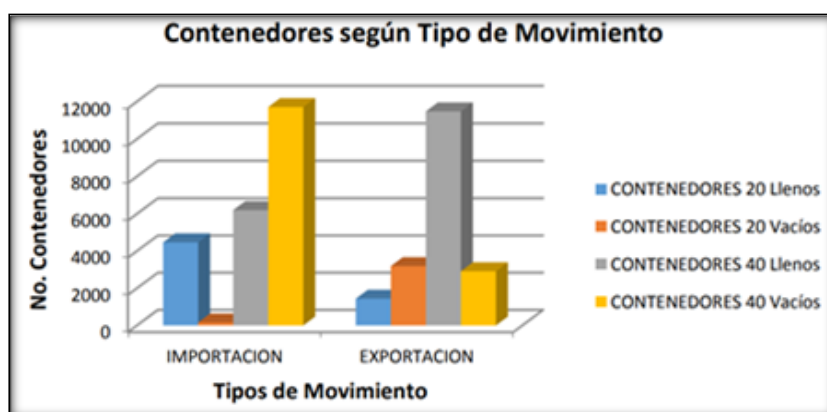


Figura 11. Contenedores de 20' 40' Importación/Exportación Llenos/Vacíos (Mayo/2017)
 Nota. Tomado de Estadísticas Portuarias (Portuaria, 2018).

El estudio de mercado de presentada en el 2016 determina que en la ciudad de Guayaquil se movilizó entre contenedores llenos un total 39,874 y contenedores vacíos un total de 16,463 en este año se totalizó una movilización de contenedores de 56,337 y en el año 2017 se movilizó entre contenedores llenos un total 23,596 y contenedores vacíos un total de 15,986 en este año se totalizó una movilización de contenedores de 41,582 este estudio refleja que la demanda de contenedores ha tenido un decremento mínimo

“La noticias para las navieras es que es poco probable que observen las muy fuertes tasas de crecimiento de la demanda de principios de 2017. La buena noticia es que, si bien el crecimiento de la gestión de contenedores en los puertos puede haber alcanzado su punto máximo, aún se pueden esperar volúmenes más que adecuados durante al menos los próximos dos años”, aseguró Simón Heaney, gerente sénior de investigación de contenedores de Drewry y editor de Container Forecaster (CMAE, 2018)

❖ **Política de precio de la competencia.** Las empresas manejan su precio de acuerdo con el servicio prestado de estibas de contenedores, este proceso se realiza tomando en cuenta los materiales, cantidad de cajas y número de mercadería a bajar o subir del contenedor, el factor precio también se da por el contrato del volumen de contenedores y el tamaño de este es decir no manejan un precio fijo, aunque ellos tienen el precio de referencia que hay en el medio para así competir en el mercado.

❖ **Precio previsto.** El precio se da por el trabajo a realizarse y según la mercadería que se esté realizando en ese momento ya podría ser por el peso del contenedor o su tamaño es decir de 20 o 40 toneladas o si se realiza por sacos tiene un costo de \$0.08 -\$ 0.12 centavos de dólar en la actualidad en el mercado en relación que tiene la competencia en estiba un valor de 80,41 por contenedores (CONTECON, 2017)

❖ **El margen de utilidad.** En la actualidad como referencia es que el contenedor de 40 Ton., la estibadas está en un valor de \$80,00 dólares como mínimo y el contenedor de 20 Ton., con el valor de \$ 50,00 dólares y se maneja un margen mínimo de utilidad 20% en cualquiera de las dos categorías (CONTECON, 2017)

$$\text{Precio} = \text{Coste} / (1 - \% \text{margen})$$

$$\text{Precio} = 40(1-20\%)$$

$$\text{Precio} = 40/0,80 \text{ ctvs.}$$

$$\text{Precio} = \$ 50,00 \text{ cada contenedor de 20 Ton.}$$

El precio que facturar será de \$50, dólares como mínimo un contenedor de 20 ton. Donde se divide 80% para trabajadores y el 20% como margen mínimo para cubrir la inversión

❖ **Potencial de expansión en el mercado previsto.** El servicio prestado de estibas y desestibas de contenedores en cuanto su precio se determina por su labor realizada en cada descarga de mercaderías, por lo tanto, no es necesario para la

expansión del mercado ya que se está prestando un servicio, pero si se determina por la calidad, eficacia, puntualidad del personal que trabaja y representa a la empresa ante la competencia.

❖ Analice las relaciones de Costo

La empresa se proyecta con un costo fijo de \$20.000, 00 dólares anuales con un precio de ventas de \$50,00 dólares debemos prestar 2.000 servicios o estibas de contenedores para estar estable en el mercado que nos desarrollamos y obtendremos una utilidad de 20% por cada servicio que prestemos para el retorno de la inversión que se realiza en la constitución de la nueva empresa.

Tabla 6

Proyección de Punto de Equilibrio para el volumen de Utilidad

COSTO FIJO	\$20,000,00
PRECIO/VENTA U.	\$50,00
COSTO /VARIABLE U	\$40,00
N.º DE SERVICIOS ANUALES	2000
COSTO VARIABLE TOTAL	\$80,000,00
INGRESO TOTAL	\$100,000,00

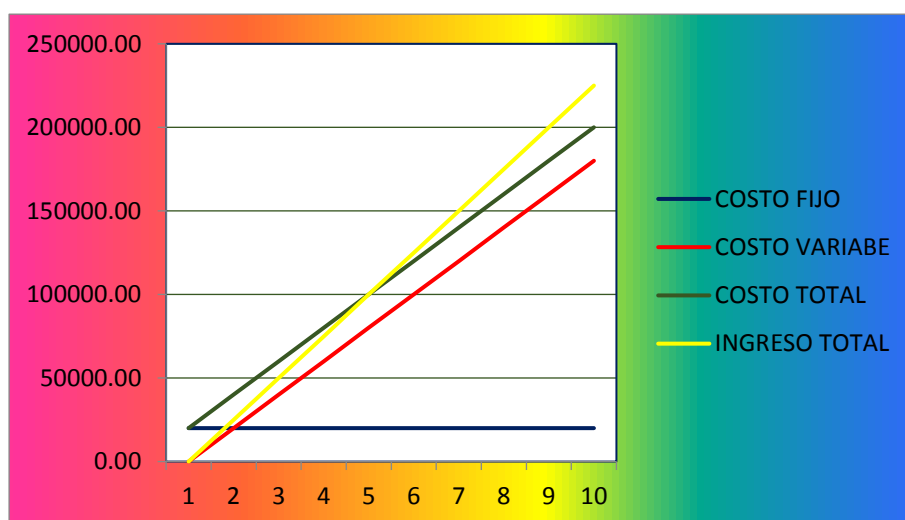


Figura 12. Proyección de Punto de Equilibrio para el volumen de Utilidad.

3.1.2. Estrategia de venta

❖ **Clientes iniciales.** Los clientes iniciales se reflejan en las empresas que ya tenemos el conocimiento que estas adquieren el servicio de estibas y desestibas como son:

- ❖ IMPORTADORA DEL MONTE S.A.
- ❖ CRISTALTECH.
- ❖ MUEBLERIAS DEL BOSQUE
- ❖ ECUAIMCO
- ❖ LA LLAV

3.1.3. Estrategia de promocional

Este proyecto se enfoca en el sector de recursos humanos, crea una fuente de trabajo en nuestro medio de mano de obra calificada prestando un buen servicio a nuestros clientes, se hace la promoción a través de espacio publicitaria en la revista portuaria que ofrece CAMAE en sus artículos mensuales, internet Facebook, Instaran en toda la región a nivel nacional e Internacional.



Figura 13. Estibadores parte exterior de la Importadora Del Monte S.A.

3.1.4 Materias primas básicas.

En lo que se relaciona a materias primas básica que se manejaría en la empresa se refiere a los utilitarios para el personal como son:

- ❖ Casco y Guantes
- ❖ Chalecos refractivos
- ❖ Botas con punta de aceros
- ❖ Respectivo uniforme de identificación y Credenciales de identificación
- ❖ Mascarillas de protección y mascarillas industrial
- ❖ Camisetas con el respectivo logotipo de la empresa



Figura 14. Implementos de Protección.

3.1.5. Maquinarias y equipos requeridos

❖ Equipos

Para almacenar la mercadería se requiere de una serie de equipos que permiten minimizar el tiempo de manipulación y almacenamiento, evitar el esfuerzo excesivo de los trabajadores, reducir los costes y que al mismo tiempo contribuya a ejecutar las actividades de forma eficiente

Correas de amarres. Número y tipo de correas y/o cadenas que se utilizan para sujetar la carga de manera óptima.



Figura 15. Correas de Amarres.

❖ **Los transpaletas.** Son medios mecánicos capaces de transportar y elevar una paleta, para que sean eficaces, las distancias a recorrer no deben ser superiores a 40 metros.

❖ **Los transpaletas manuales.** Es un medio para movimiento y elevación, requiere de la fuerza de una persona, se caracteriza por su facilidad y mantenimiento mínimo, el almacén que disponer de suelos lisos.



Figura 16. Tipos de Transpaletas.

3.2. Metodología de la Investigación

La metodología de la investigación se menciona al conjunto de procedimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada y sistemática en la realización de un

estudio, la metodología es una de las etapas en que se divide la realización de un proyecto investigativo. En ella, el investigador o los investigadores deciden el conjunto de técnicas y procesos que emplearán para llevar a cabo las labores vinculadas a la investigación. (Conceptos de Investigación, 2018)

✓ **Diseño de la investigación**

En la investigación realizada se encamino a los motivos específicos de la creación de la empresa JHIMAG S.A. en la actualidad, para que identifique los posibles problemas y el rol que cumple cada estibador al realizar su trabajo y poder así tomar una decisión adecuada para que los servicios a ofrecer sean de una forma eficaz y ágil para los clientes. Y a su vez obtener información de cada individuo que trabaja en la empresa a fin de entender sus necesidades laborales y corregirla a tiempo oportuno.

✓ **Tipos de Investigación.**

Para la realización del estudio para la creación de la empresa JHIMAG S.A, se realiza mediante los siguientes tipos de investigación:

- ❖ Investigación descriptiva
- ❖ Investigación bibliográfica
- ❖ Investigación de campo

1) Investigación Descriptiva. (Fidias G. Arias ,2012) define: “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos”.

2) Diseño bibliográfico. Según el autor (Santa Palella y Filiberto Martin,2010) define:” el diseño bibliográfico, se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y

profunda del material documental de cualquier clase. Se procura el análisis de los fenómenos o el establecimiento de la relación entre dos o más variables. Cuando opta por este tipo de estudio, el investigador utiliza documentos, los recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes”.

3) Investigación de campo. El autor (Santa Palella y Filiberto Martin,2010) define: “la Investigación de campo consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables. Estudia los fenómenos sociales en su ambiente natural. El investigador no manipula variables debido a que esto hace perder el ambiente de naturalidad en el cual se manifiesta”. (Proyectos, 2013)

3.2.1. La encuesta

Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.

La toma de datos para la encuesta se la ejecuto en una encuesta dirigida a los proveedores que prestan el servicio para saber el grado de satisfacción al contar el servicio de estibas y desestibas de mercaderías en la ciudad de Guayaquil, de esta manera tener el conocimiento necesario de cuales son funciones específicas de las actividades que deben de realizar los empleados.

3.2.2. Tabulación y análisis de Encuesta.

La población actual de empresas en Guayaquil que realizan comercios y contratan servicio de estibas es de 462 empresas para puntualizar la población se tomó como referencia empresa comerciales de la ciudad de Guayaquil, (INEC,

2016) la misma que consta de 100 empresa comerciales registrada, la entidad es de un total de 100 ejecutivos que realizan la actividad comercial en la ciudad.

Z: se obtiene según el nivel de confianza resultando 1.96.

N/c: es el nivel de confianza utilizado, en este caso es de 95%.

p: es la probabilidad de que el evento llegue a ocurrir, siendo comúnmente utilizado el 50%.

q: es la probabilidad de que el evento no llegue a suceder, es el restante del porcentaje anterior, 50%.

e: es el error máximo para tolerar en la muestra, 5%.

Tabla 7

Principales empresas adquieren servicios de estibas en Guayaquil

Población	Números de datos
Ejecutivos	100
Total de Población	100

❖ Aplicación de fórmula para la muestra poblacional

n/c=	95%	n=	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
z=	1.96		
p=	0.50		
q=	0.50	n =	$\frac{(1.96)^2 (0.50) (0.50) (462)}{(462 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$
N=	462		443,7048
e=	5%	n =	$\frac{462,8804}{100}$
n=	100 personas		

Pregunta No.1; ¿Ud. tiene conocimiento sobre el emprendimiento empresarial de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad?

Tabla 8

Emprendimiento Empresarial

No.	Detalle	Frecuencia	%
1	SI	55	64%
2	NO	45	36%
	Total	100	100%

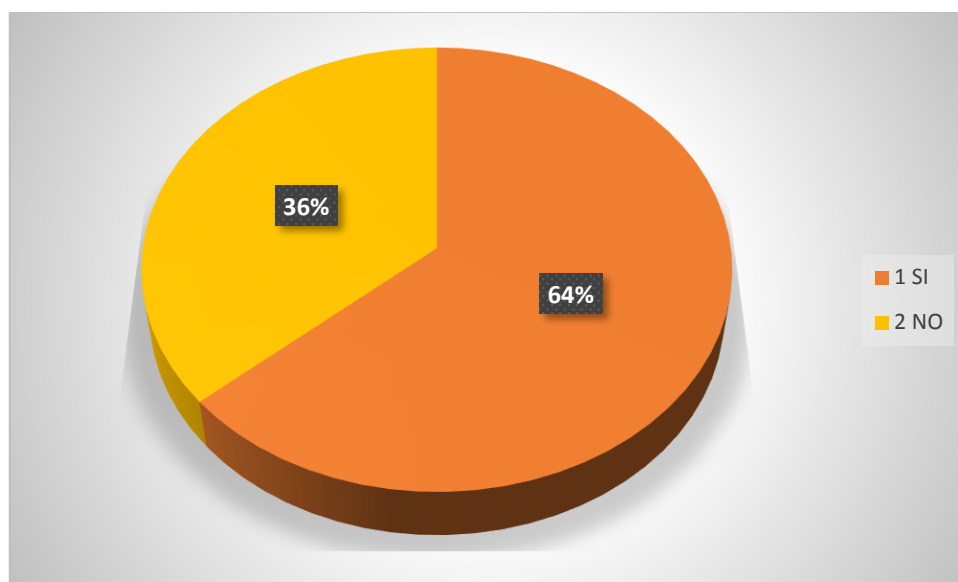


Figura 17. Emprendimiento Empresarial

Interpretación. El 64% de los ejecutivos tiene conocimiento del emprendimiento empresarial de estibas de contenedores, por que han prestados servicios de estas características y el 36% no tiene conocimiento del emprendimiento que se realiza. Se puede demostrar que el mayor porcentaje se da que los ejecutivos si tienen conocimiento en cuanto a la estiba y desestiba de contenedores se la puede realizar mediante la prestación de servicios de personal.

Pregunta No. 2 ¿Sabe Ud. Cuáles son las ventajas que ofrece la empresa de estibas y desestibas de contenedores?

Tabla 9

Ventajas del emprendimiento

No.	Detalle	Frecuencia	%
1	SI	87	87%
2	NO	13	13%
	Total	100	100%

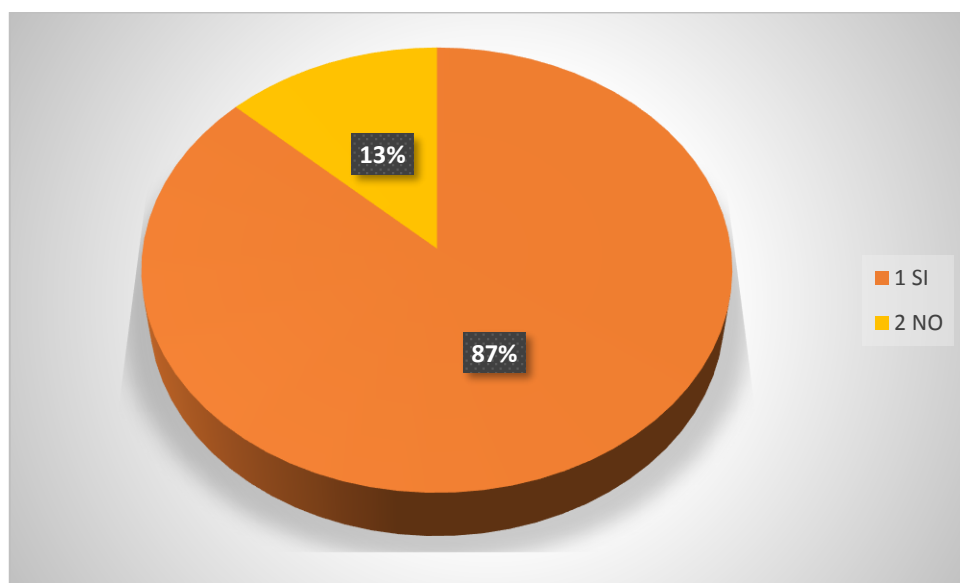


Figura 18. Ventaja del emprendimiento

Interpretación. El 87% de los ejecutivos tienen conocimiento que al contratar este servicio cuentan con grandes ventajas, mientras que el 13% tiene no conoce o sencillamente no tiene conocimiento.

Se puede interpretar que el mayor porcentaje el ejecutivo tiene el conocimiento necesario

Pregunta No. 3 ¿Tiene conocimiento de cuantas empresas existen en el mercado que presten el servicio de personal de estibas y desestibas de contenedores?

Tabla 10

Mercado

No.	Detalle	Frecuencia	%
1	SI	87	87%
2	NO	13	13%
	Total	100	100%

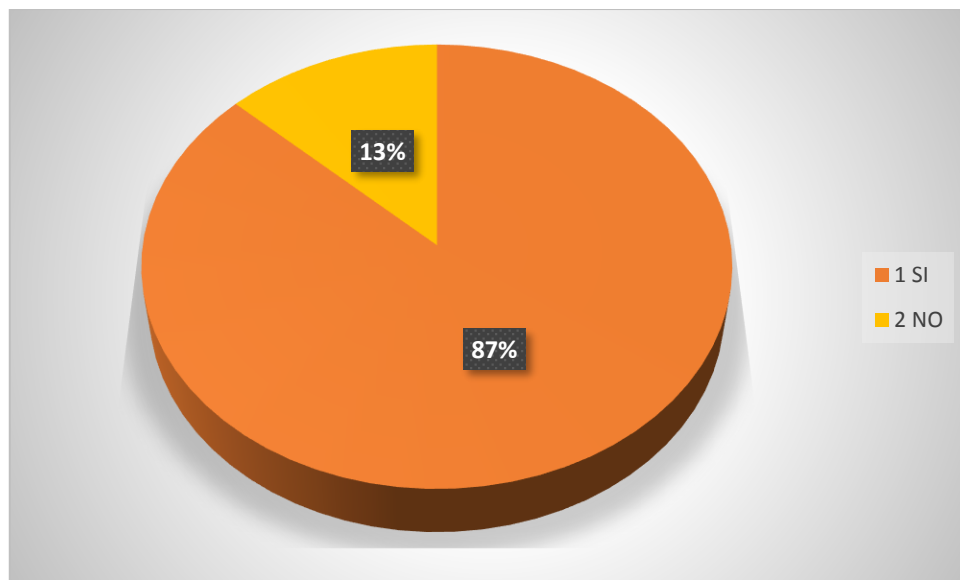


Figura 19 Mercado.

Interpretación. El 87% de los ejecutivos si tiene el conocimiento que hay empresas de esta categoría ya que ellos tienen que obtener información necesaria para que al momento de una necesidad de personal hacer utilización del servicio, y el 13% no tiene el conocimiento que hay la existencia de estas empresas. Estos porcentajes reflejan la buena acogida que tendrá a crear una empresa que se dedique a la prestación de servicios de estibas y desestibas de contenedores

Pregunta No. 4 ¿La empresa con qué frecuencia realiza la contratación de personal para estibas de manera externa?

Tabla 11

Frecuencia de contratación de personal

Servicios	Frecuencia	%
Semanal	66	66%
Quincenal	15	15%
Mensual	19	19%
Total	100	100%

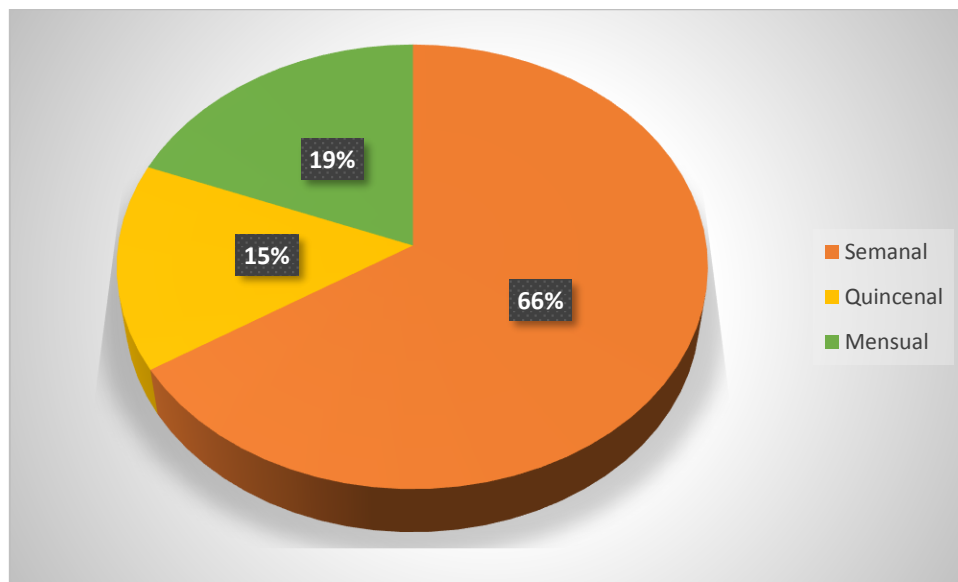


Figura 20. Contratación de personal

Interpretación. El 66% de los ejecutivos realiza la contratación del personal semanalmente en las empresas, el 15% la contratación del personal quincenal y el 19% realiza la contratación de personal mensualmente.

Pregunta No. 5 ¿Si realizaría la subcontratación de mano de obra de estibas cuanto es el número de personal que requiere su empresa?

Tabla 12

Personal Requerido

Promedio	Frecuencia	%
0 - 20	45	45%
21 - 40	25	25%
41 - 60	30	30%
Total	100	100%

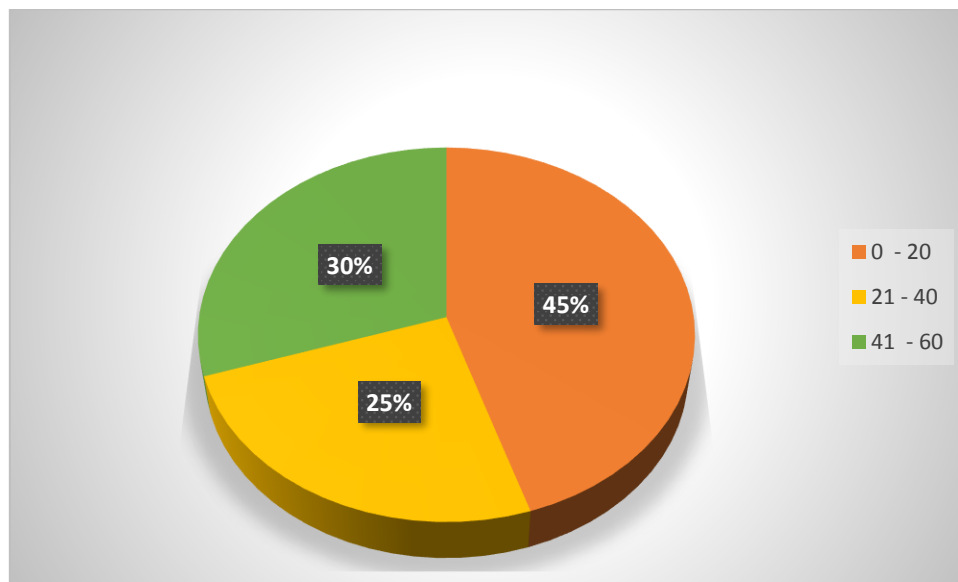


Figura 21. Personal Requerido.

Interpretación. El 45% de los ejecutivos ve necesario un personal de 0 a 20 números de trabajadores a contratar, El 25 % de los ejecutivos ve necesario un personal de 21 a 40 números de trabajadores a contratar y El 30% de los ejecutivos ve necesario un personal de 41 a 60 números de trabajadores a contratar

Pregunta No. 5 ¿Cuál de los siguientes servicios efectúa su empresa?

Tabla 13

Prestación de Servicios

Servicios	Frecuencia	%
Inventario de Mercaderías	20	20%
Empaque y Embalaje	21	21%
Paletización	44	44%
Productos al Granel	15	15%
Total	100	100%

Nota. Inventario de Mercadería (productos almacenados en bodegas)

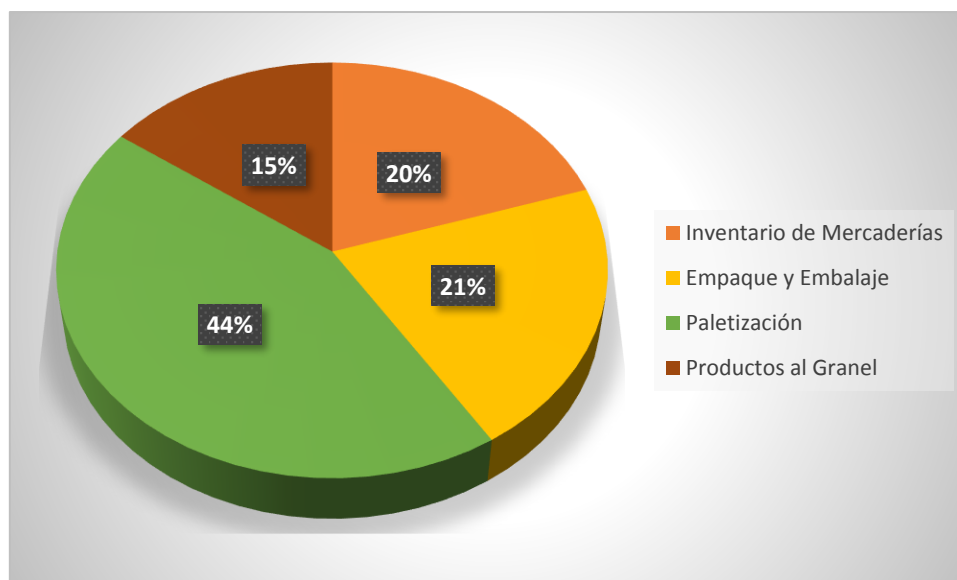


Figura 22. Prestación de servicio.

Interpretación. El 44% se realiza un servicio dirigido a la paletización de mercaderías, el 21% en empaque y, el 20% mediante inventario de mercaderías y el 15% en productos al granel.

Pregunta No. 7 ¿Cuál es el promedio de contenedores mensual que ingresa a la empresa y que requieran de un servicio estiba y desestiba de manera externa?

Tabla 14

Ingreso de Contenedores

Promedio	Frecuencia	%
0 - 20	13	13%
21 - 40	50	50%
41 - 60	37	37%
Total	100	100%

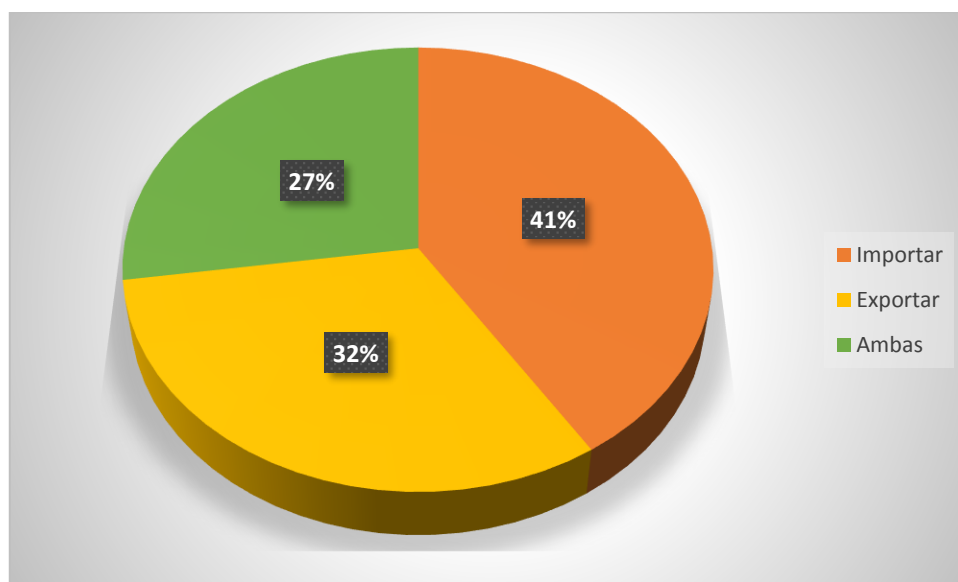


Figura 23. Ingreso de Contenedores.

Interpretación. El 50% ve necesario la contratación de la contratación de un personal de manera externa ya que realizan un ingreso de 21-40 contenedores, el 37% maneja un ingreso de contenedores de un promedio de 41-60 contenedores de mercadería y un solo 13% maneja un ingreso de contenedores de 0-20 por mes en la empresa en cual dirigen.

Pregunta No. 8 ¿Tipo de negociación o formas de pago que Ud. realizaría al momento de contratar el servicio de Estiba y desestibas?

Tabla 15

Formas de Pago

Servicios	Frecuencia	%
Terminado el Servicio	16	16%
Semanal	44	44%
Quincenal	25	25%
Mensual	15	15%
Total	100	100%

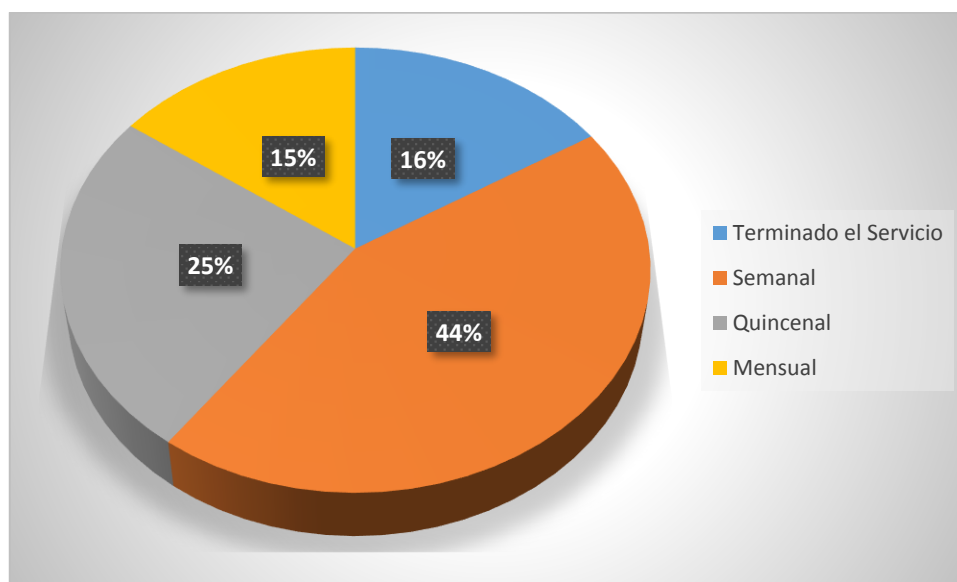


Figura 24 Formas de pago

Interpretación. El 44% de los proveedores realiza el pago por el servicio de estibas es de semanal, el 25% es quincenal, el 16% en una vez terminada la realización del servicio y el 15% es de manera mensual.

Pregunta No. 9 ¿La empresa se dedica a la importación o exportaciones de mercaderías o realiza ambas actividades?

Tabla 16

Actividad que desempeña

Actividad	Frecuencia	%
Importar	45	41%
Exportar	35	32%
Ambas	30	27%
Total	110	100%

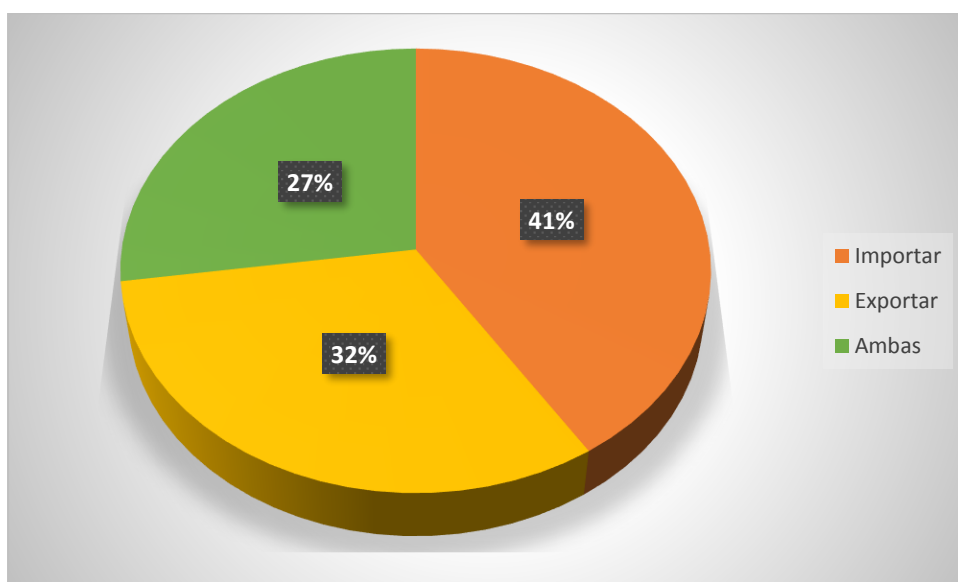


Figura 25 Actividad que desempeña.

Interpretación. El 41% de los proveedores realiza su actividad económica a través de la realización de Importaciones, el 34 % realiza su actividad económica a través de la realización de exportaciones, el 16% y el 27% proveedores realiza su actividad económica a través de la realización de las 2 actividades económicas

Pregunta No. 10 ¿Usted cree necesario la creación de una empresa de estibas y desestibas de contenedores?

Tabla 17

Aceptación en el Mercado.

Detalle	Frecuencia	%
SI	83	83%
NO	17	17%
Total	100	100%

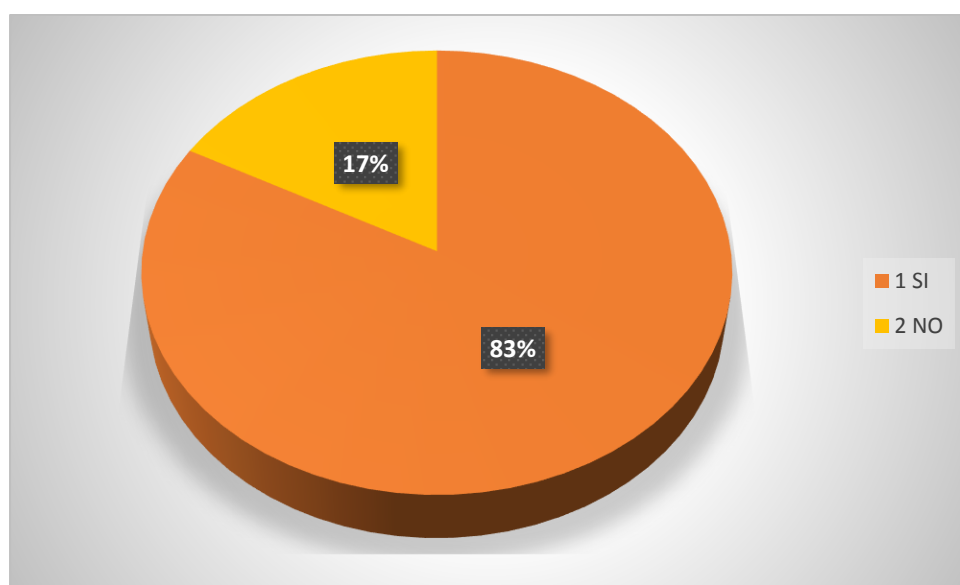


Figura 26 Aceptación en el Mercado

Interpretación. Los ejecutivos encuestados están de acuerdo en un 83% ve como positivo la creación de una empresa nueva exclusivamente para estiba y desestibas de contenedores y un 17% dice no estar de acuerdo con la creación de la empresa.

3.3. Interpretación de la encuesta

Para la realización del diseño del proyecto se indagaron y recogieron datos relacionados con las empresas comerciales que solicitan el servicio de estibas de mercaderías en la ciudad de Guayaquil

N=100 es el número de personas que se va encuestar.

Tomando como referencia la muestra de 100 empresas comerciales registradas en la ciudad de Guayaquil que adquieren el servicio y se encuestará 100 ejecutivos para obtener el grado de satisfacción de los servicios de los cien clientes registrados en la base de datos del INEC (Instituto Nacional de Censo), para medir el grado de satisfacción de los servicios que se otorga a la misma.

- ✓ Resultados de las encuestas a los clientes
- ✓ Se observa el formato de encuesta a ejecutivo.
- ✓ Obtener conocimiento del nicho de Mercado a satisfacer

Al crear la empresa de estibas y desestibas de contenedores, mediante el estudio realizado se obtuvo conocimiento de que tiene aceptación en el mercado es de 83% y se considera de manera positiva que es viable el proyecto.

Los resultados propician que manejan estas empresas, los inventarios de su actividad comercial den su mayor demanda con importaciones en un 41% realizada de manera interna en la ciudad. Realizan la contratación de un personal de forma externa en cuanto lo creen necesario para solventar la capacidad de la realización de estibas de mercaderías, el estudio refleja que mensualmente tiene un promedio de 21 a 40 contenedores mensual con un 50%, y se refleja que los proveedores tienen rotación de efectivo en cuanto a cobro del servicio semanalmente en el pago de para la adquisición del servicio de estibas y desestibas de contenedores

Capítulo 4

4.1. Características esenciales de la propuesta

La empresa ha elaborado un minucioso estudio de mercado para saber si es viable el proyecto que se desea realizar donde se ha estudiado las estrategias que ejecuta la competencia, el análisis del costo fijo y variable, cuantos servicios anuales son necesarios para estar en un punto de equilibrio para que este estable la empresa, el desarrollo de las estrategias y formas de cobro que se efectúa al prestar el servicio dado y el respectivo trato que se realiza a los clientes.

Se apoyará en las principales empresas de transportación de contenedores o las que ofrecen seguridad satelital con un debido contrato para ejecutar una alianza estratégica que tenga un aumento en la prestación de servicios de estibas y desestiba, se expanda a nivel nacional.

4.2. Políticas de servicios

❖ **Términos de garantías.** Respetando las normas de seguridad laboral y cumpliendo con las técnicas de calidad que facilitan el traslado de la mercadería, con el mayor estándar en la prestación de los servicios a nivel nacional creando una infraestructura adecuada, estrategias innovadoras de Seguridad Recursos Humanos y con tecnología de punta, para obtener la credibilidad de los clientes

❖ **Tipos de servicios a clientes.** Estiba y desestibas de toda clase de mercaderías de consumo masivo, materia prima, electrodomésticos, frutas, banano, licor, tecnológicos y demás que ingresen al Puerto Marítimo y se queden en los principales comercios de la ciudad de Guayaquil.

- ✓ Llenada, embalada y palatización de sacos de químicos, productos al granel, carga pesada y liviana como son llantas, productos eléctricos, lámparas, interruptores, todo lo relacionado de ferretería.

- ✓ Estibas y desestibas de contenedores de 40 y 20 toneladas, furgones, barcos, bodegas.
- ✓ Conteo del producto en lo que se refiere a sacos, cajas, tanques o por producto.



Figura 27. Mercadería almacenada de forma ordenada

❖ Atención a clientes.

- ✓ **Atención presencial:** En este caso, se produce un encuentro físico con el cliente, sin las barreras ni interferencias que ocasiona el trato telefónico o a través de otras vías, como el correo electrónico. Se da contacto visual y el lenguaje verbal juega un papel muy importante. (PYMERANG, 2016)
- ✓ **Atención telefónica.** Este tipo de atención al cliente exige que se cumplan una serie de normas no escritas si usted desea lograr su plena satisfacción. El hecho que no podamos observar las posibles reacciones del interlocutor hace que tengamos que poner más esfuerzos y demostrar una actitud diferente a la presencial. (PYMERANG, 2016)

4.3. Especificación del Servicio

Prestación de servicio de estibas y desestibas de contenedores dentro de la ciudad de Guayaquil. Las acciones del servicio se desarrollan de la siguiente forma:

- ✓ El usuario realiza una llamada o envía un email y se informa del servicio que desea.
- ✓ Se hace la fijación del lugar, precio y número de trabajadores que van a realizar el servicio de estiba y desestiba del contenedor.
- ✓ Brindando de manera óptima, eficiente y eficacia para la satisfacción del usuario
- ✓ El jefe de personal se comunica con el contratista para dar información que el trabajo ya fue realizado y ver si el cliente está conforme

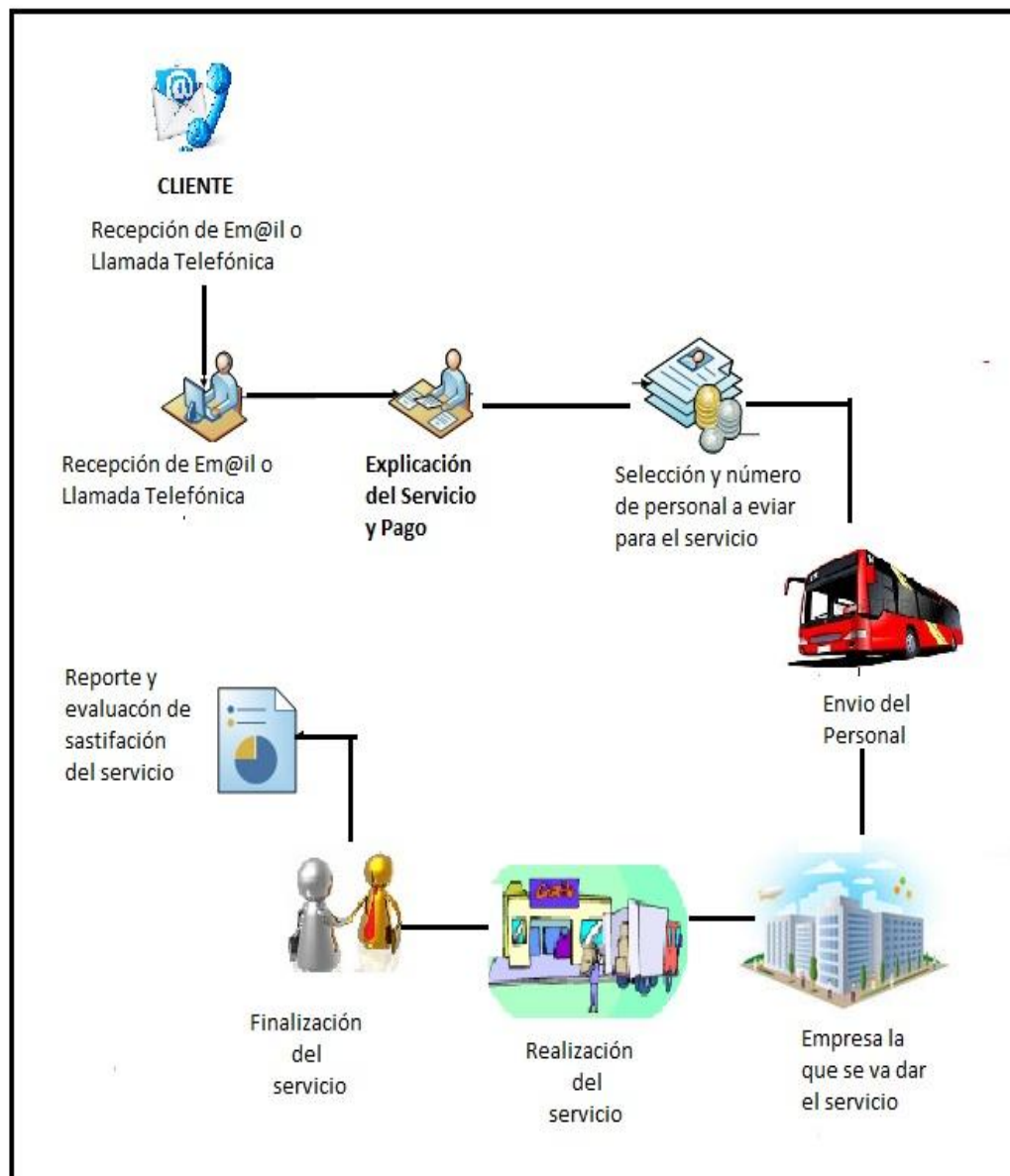


Figura 28. Especificación del Servicio a Realizar

4.4. Proceso tecnológico.

Es un conocimiento y prácticas relacionados con los procesos de creación, desarrollo, transferencias y uso de la tecnología, este sistema es una colección de medios sistemáticos para la gestión de procesos de aplicación de conocimiento, extender el rango de las actividades humanas y producir bienes y servicios.

(Tecnología, 2016)

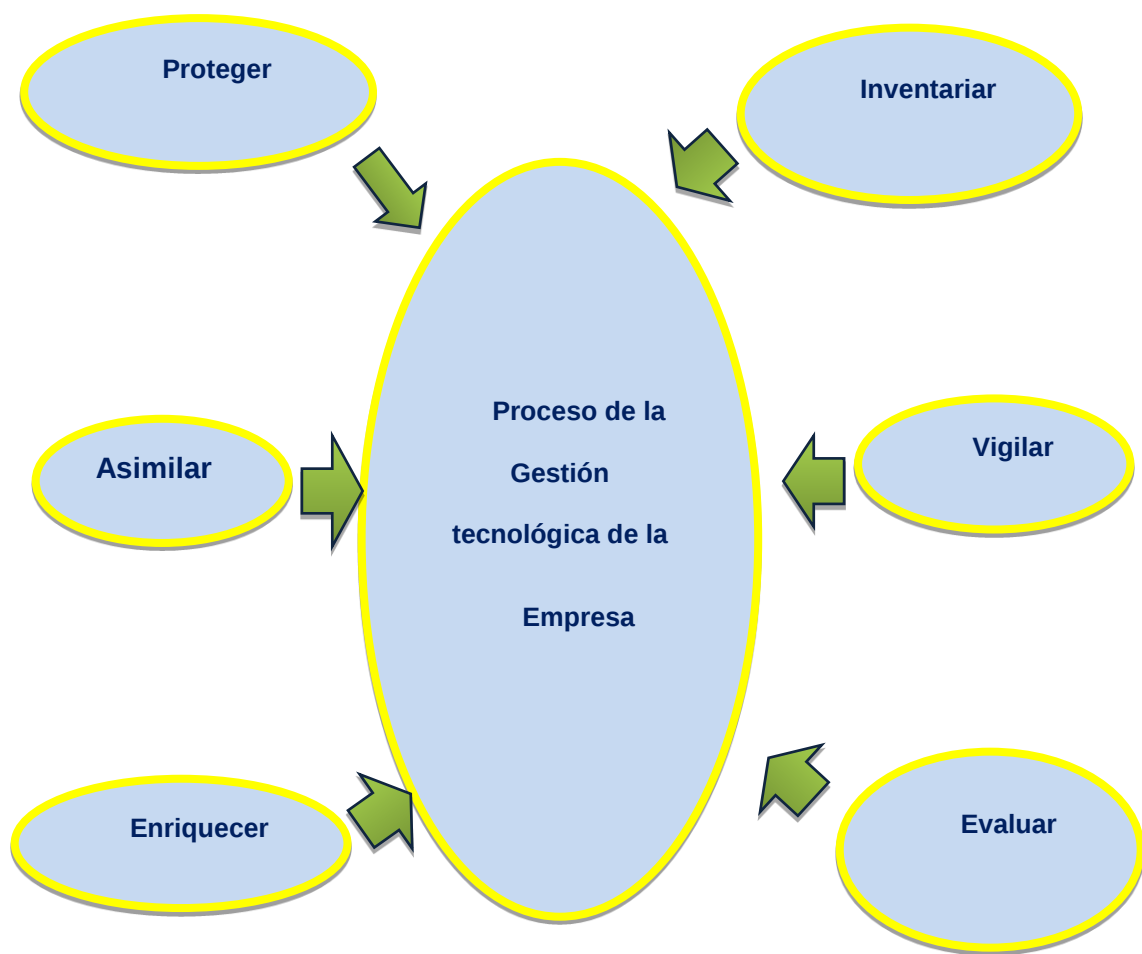


Figura 29. Proceso Tecnológico de la Empresa.

4.5. Diagrama básico de flujo.

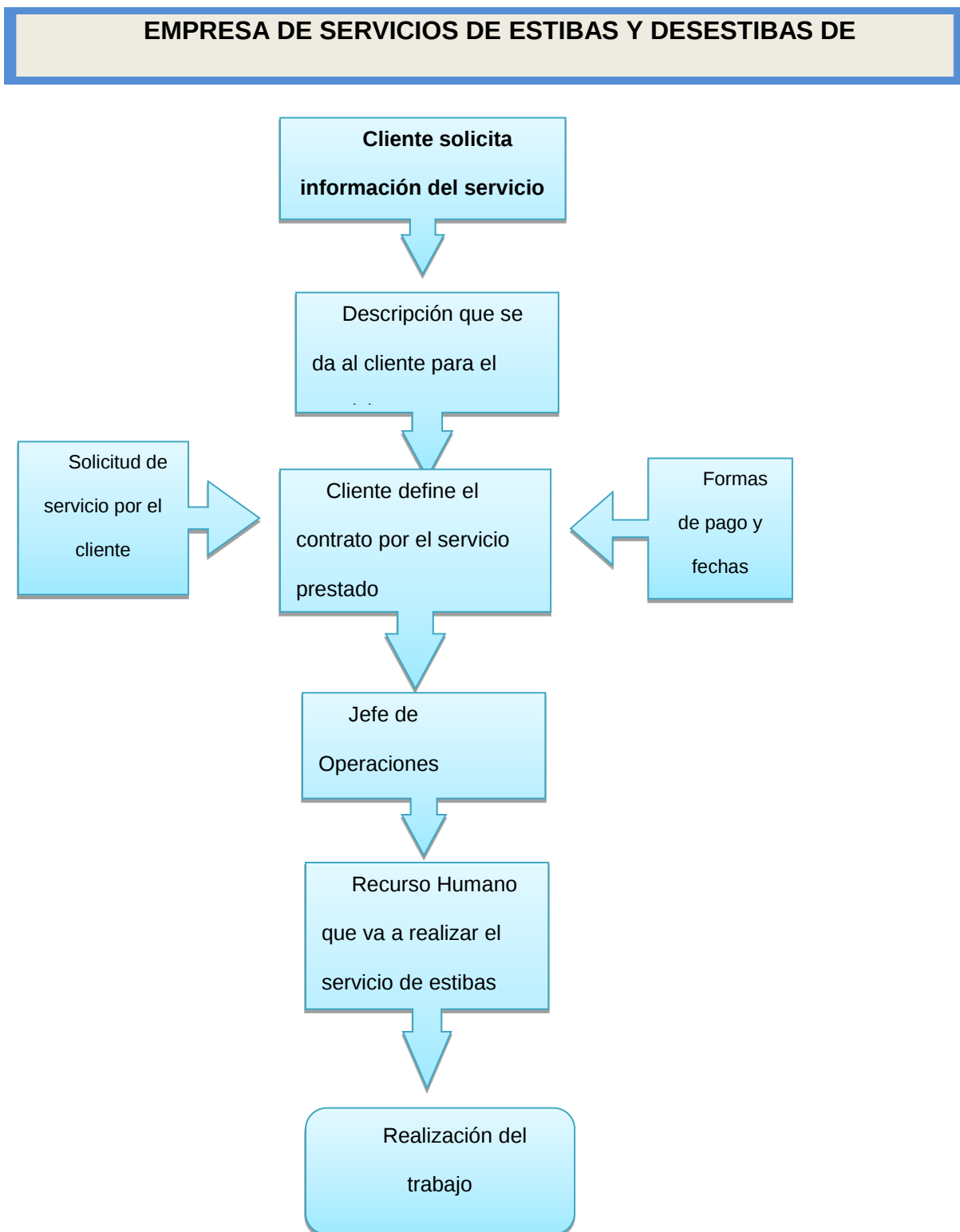


Figura 30. Diagrama de Flujo.

4.6. Valores

La programación de medios de JHIMAG S.A., establecerá valores de trabajo en equipo, honradez, compañerismo, respeto entre el personal que integra el grupo empresarial para ser agrado en cuanto a las necesidades de los clientes y rendimiento para la entidad logrando un desarrollo en la ciudad.

4.7. Planos de distribución.

La empresa tendrá áreas básicas que se utilizan en un modelo de organización moderna y de acuerdo al avance de la tecnología esta se encuentra estructurada de la siguiente manera.

- ❖ Departamento Administrativo y Contable.
- ❖ Departamento Recursos Humano
- ❖ Área de Recepción
- ❖ Área de atención al cliente
- ❖ Bodega de aseo.

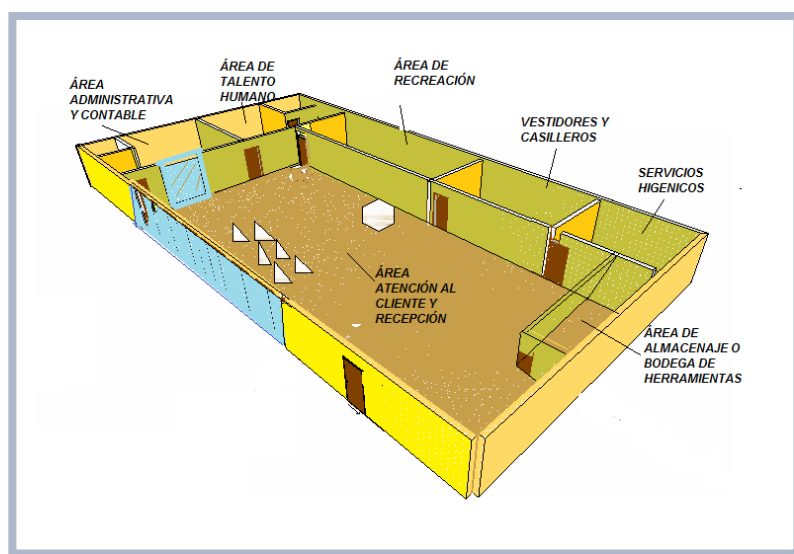


Figura 31. Planos de la distribución de “JHIMAG S.A.”

4.8. Riesgo para los trabajadores.

La realización de estibas y desestibas de mercaderías ya sea que en el Puerto Marítimo o en las diferentes bodegas según el cliente se toma en cuenta los posibles riesgos que podrían tener los empleados, que trabajan en la estiba del contenedor, alrededor de 8 a 16 personas esta puede ser en tanques, al granel o pale tizada.

- ❖ Mercadería pale-tizadas. Se utiliza la ayuda de pallet que es ingresada, al contenedor con un montacargas

- ❖ En tanques. Se realiza manualmente de forma muy cuidadosa protegiendo sus manos.

- ❖ Mercadería al granel. Cuando se ejecuta la estiba manualmente, utilizando la ayuda de rodillos, palas, para su descarga

- ❖ Los estibadores se encuentran expuestos a riesgos físicos, biológicos, ergonómico, mecánico, psicosocial.

- ❖ Riesgos Físicos. Al interior del contenedor se maneja alta temperaturas cuando hay demasiado calor o en el tiempo de lluvias, la creación del Ruido cuando se hace a través de montacargas y si se trabaja en la noche en ocasiones, no hay una adecuada iluminación

- ❖ El Riesgo Ergonómico.

El tiempo de realizar la descarga del contenedor

El peso de la mercadería a bajarse o subirse al contenedor

Malas posturas en la realización de carga la mercadería

La realización del trabajo trasladase de un sitio a otro el contenedor hacia la bodega.

❖ Riesgos Mecánico.

En la movilización del contenedor al momento de su parqueo o salida.

Al movilizar las grúas y el movimiento de la mercadería pale tizada.



Figura 32 Realización del Servicio de Estiba.

4.9. Estudio Económico

4.9.1. Personal necesario

Para que la empresa “JHIMAG S.A”. se proyecta a tener un correcto funcionamiento en sus actividades económicas para esto contara con el siguiente personal administrativo y operativo.

Tabla 18

Empleados de Estiba de Contenedores (Obreros)

Proyección de Años		Año 1
<i>Sueldo Básico</i>	\$	386,00
<i>N° de trabajadores anual</i>		12
<i>Total de Sueldo</i>	\$	55.584,00

Tabla 19*Empleados de Administración de Contenedores (Obreros)*

N.º	CARGO	Sueldo	Meses	Sueldo	Total año
PERSONAL		Mensual		Mensual	
1	GERENTE GENERAL	\$1.000, 00	12	\$ 1.000,00	\$12.000, 00
1	SECRETARIA DE GERENCIAL	\$450, 00	12	\$ 450, 00	\$5.400, 00
1	ADMINISTRADOR	\$600, 00	12	\$ 750, 00	\$9.000, 00
1	JEFE CONTABILIDAD	\$600, 00	12	\$ 750, 00	\$9.000, 00
1	ASISTENTES	\$375, 00	12	\$ 400, 00	\$4.800, 00
TOTAL DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS				\$ 3.350,00	\$40.200, 00

4.9.2. Inversiones.

Para la iniciación de el plan de trabajo es indispensable que la empresa tenga una inversión inicial la cuál es de **\$ 68.277,40** dólares, esta se distribuirá para la adquisición de Activos Fijos (39,98%), adecuación de las instalaciones de la empresa y finalmente un Capital de Trabajo (60,02%) que son para cubrir los gasto de sueldos y salarios a empleados de la sociedad , alquiler del lugar donde se realizará las actividades comerciales, servicios básicos como son luz, agua, teléfono y Gastos Operacionales que realice mediante la actividad económica de la empresa esto se proyecta para el primer período al inicio de su funcionamiento.

Tabla 20*Inversión Inicial de la Empresa*

INVERSIÓN INICIAL DE "JHIMAG S.A."			
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	% PART.
INVERSIÓN FIJA		\$ 27.295,00	39,98%
Muebles y Enseres	\$ 2.000,00		2,95%
Equipos de oficina	\$ 2.500,00		3,69%
Equipos Tecnológicos y Computación	\$ 5.795,00		8,55%
Vehículos	\$ 17.000,00		25,10%
INVERSIÓN CORRIENTE		\$ 40.982,40	60,02%
Capital de Trabajo	\$ 40.982,40		
TOTAL DE INVERSIÓN		\$ 68.277.40	100,00%

4.9.3. Capital de Trabajo (Activos Corrientes)

La empresa tiene **\$40.982,40** dólares que representa el Capital de Trabajo o Caja que es aportado por los accionistas que proyecta un 60,02% del total de la inversión inicial de los activos para la creación de la nueva empresa.

Tabla 21*Activos Corrientes la Empresa "JHIMAG S.A."*

INVERSIÓN CORRIENTE	\$ 40.982,40	60.02%
----------------------------	---------------------	---------------

4.9.4. Capital de Operaciones (Activos tangibles e intangibles)

Tabla 22

Capital de Operaciones de la Empresa “JHIMAG S.A.”

CAPITAL DE OPERACIONES “JHIMAG S.A.”	
DESCRIPCIÓN	Total
Activos Fijo	\$ 27.295,00
Muebles y Enseres	\$ 2.000,00
Equipos de Oficina	\$ 2.500,00
Equipos de Computación	\$ 5.795,00
Vehículos	\$ 17.000,00

4.9.5. Préstamos a Largo Plazo

Este se realizará mediante el financiamiento bancario a la “Corporación Nacional Financiera” que otorga el Estado Nacional por un monto de **\$ 23,277,40** dólares para cubrir la inversión inicial para el funcionamiento de la empresa.

Se ve la posibilidad de hacer el préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN) por ser de carácter público que cuenta con las tasas de interés más bajas del mercado, al otorgar el préstamo se haría a un plazo no mayor a 5 años, bajo una tasa de interés reajutable del 9.91% anual. Así se obtienen cuotas de **\$ 488.71** dólares, mensuales y el interés total a pagar de \$ 6.045,49 dólares.

Tabla 23*Amortización de préstamo a Largo Plazo*

INSTITUCIÓN FINANCIERA:		CORPORACIÓN FINANCIERANACIONAL		
MONTO:		23.277,40		
TASA:		9,91%		
PLAZO:		5 años		
FRECUENCIA PAGO:		Mensual		
CUOTA MENSUAL:		488,71		

PERÍODO	CAPITAL	INTERÉSES	PAGO ANUAL
1	\$ 3.819,62	\$ 2.044,96	\$ 5.864,58
2	\$ 4.198,14	\$ 1.666,44	\$ 5.864,58
3	\$ 4.614,18	\$ 1.250,40	\$ 5.864,58
4	\$ 5.071,44	\$ 793,14	\$ 5.864,58
5	\$ 5.574,02	\$ 290,56	\$ 5.864,58
60	\$ 23.277,40	\$ 6.045,49	\$ 29.322,89

4.9.6. Capital propio

El finamiento es importante que permite llevar a cabo el proyecto y poder así cubrir la inversión para el funcionamiento de las actividades económicas y está dado por un capital propio de **\$45.000,00** dólares entré los accionistas que conforman la empresa.

Tabla 24*Fuentes de Financiamiento de la Empresa "JHIMAG S.A."*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	APORTE	% PART.
RECURSOS PROPIOS	\$ 45.000,00	65,91%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 23.277,40	34,09%
TOTAL	\$ 68.277,40	100,00%

4.9.7. Ventas (Ingresos)

Los ingresos de JHIMAG S.A., se reflejan en la demanda que se realiza en valor mínimo para cubrir la demanda potencial del mercado y la cual está a un nivel 426 empresas en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 25

Demanda de contenedores y Empresas que contratan estibas

CONTENEDORES VS. EMPRESAS		
Movilización de contenedores llenos 2017	Empresa	% Partc.
23,596	462	5%

La participación el mercado se refleja en 5% de acuerdo a las empresas comerciales para empezar, presentando el valor de los servicios a darse en los costos de estiba y desestibas de contenedor.

- ❖ Contenedor de sacos de 25 Kg por valor de (\$ 50,00 dólares)
- ❖ Contenedor (1x40) refrigerado valor de (\$ 55,00 dólares)
- ❖ Contenedor Sulfato de Magnesio (1x40) valor de (\$ 30,00 dólares),
- ❖ Contenedor Big Bag x 100Kg / 20 Ton., por el valor de (\$ 60,00 dólares)
- ❖ Contenedor Glyphosate (1X40) por el valor de (\$ 50,00 dólares).

Tabla 26*Estibas de Contenedores de Sacos de 25kg*

Estiba de contenedor de sacos de 25 Kg	Valor de Contenedor	Nº de Contenedores	INGRESO
MES	\$ 50,00	60	\$ 3.000,00
AÑO 1	\$ 50,00	720	\$ 36.000,0
AÑO 2	\$ 55,00	770	\$ 42.350,0
AÑO 3	\$ 60,00	820	\$ 49.200,0
AÑO 4	\$ 65,00	870	\$ 56.550,0
AÑO 5	\$ 70,00	920	\$ 64.400,0

Nota. Referencias de Estibas de contenedores realizada en la Importadora Del Monte.

Tabla 27*Estibas de Contenedores Refrigerados*

Estiba de contenedor (1x40) Refrigerado	Valor de Contenedor	Nº de Contenedores	Ingreso
MES	\$ 55,00	50	\$ 2.750,00
AÑO 1	\$ 55,00	600	\$ 33.000,00
AÑO 2	\$ 60,50	650	\$ 39.325,00
AÑO 3	\$ 66,00	700	\$ 46.200,00
AÑO 4	\$ 71,50	750	\$ 53.625,00
AÑO 5	\$ 77,00	800	\$ 61.600,00

Nota. Referencias de Estibas de contenedores Realizada en la Importadora Del Monte.

Tabla 28*Estibas de Contenedores Big Bag*

<i>Estiba de contenedor Big Bag x 100kg de 20 Ton.</i>	<i>Valor de Contenedor</i>	<i>N.º de Contenedores</i>	<i>INGRESO</i>
MES	\$ 60,00	80	\$ 4.800,00
AÑO 1	\$ 60,00	960	\$ 57.600,00
AÑO 2	\$ 66,00	1.010	\$ 66.660,00
AÑO 3	\$ 72,00	1.060	\$ 76.320,00
AÑO 4	\$ 78,00	1.110	\$ 86.580,00
AÑO 5	\$ 84,00	1.160	\$ 97.440,00

Nota. Referencias de Estibas de contenedores Realizada en la Importadora Del Monte

Tabla 29*Estibas de Contenedores Sulfato de Magnesio (1x40)*

<i>Estiba de contenedor Sulfato de Magnesio (1x40)</i>	<i>Valor de Contenedor</i>	<i>N.º de Contenedores</i>	<i>Ingreso</i>
MES	\$ 30,00	50	\$ 1.500,00
AÑO 1	\$ 30,00	600	\$ 18.000,00
AÑO 2	\$ 33,00	650	\$ 21.450,00
AÑO 3	\$ 36,00	700	\$ 25.200,00
AÑO 4	\$ 39,00	750	\$ 29.250,00
AÑO 5	\$ 42,00	800	\$ 33.600,00

Nota. Referencias de Estibas de contenedores Realizada en la Importadora Del Monte

Tabla 30*Estibas de Contenedores Glyphosate (1x40)*

<i>Estiba de contenedor Glyphosate (1X40)</i>	<i>Valor de Contenedor</i>	<i>N.º de Contenedores</i>	<i>Ingreso</i>
MES	\$ 50,00	80	\$ 4.000,00
AÑO 1	\$ 50,00	960	\$ 48.000,00
AÑO 2	\$ 55,00	1.010	\$ 55.550,00
AÑO 3	\$ 60,00	1.060	\$ 63.600,00
AÑO 4	\$ 65,00	1.110	\$ 72.150,00
AÑO 5	\$ 70,00	1.160	\$ 81.200,00

Nota. Referencias de Estibas de contenedores Realizada en la Importadora Del Monte

Tabla 31*Total de Servicio de Estibas de Contenedores Anual*

<i>Total de Ventas Anuales de Contenedores</i>	<i>Totas de Contenedores</i>	<i>Total de Ingreso Anuales</i>
AÑO 1	\$ 3.840,00	\$ 192.600,00
AÑO 2	\$ 4.090,00	\$ 225.335,00
AÑO 3	\$ 2.220,00	\$ 260.520,00
AÑO 4	\$ 4.590,00	\$ 298.155,00
AÑO 5	\$ 4.840,00	\$ 338.240,00
TOTAL	\$ 19.580,00	\$ 1.314.850,00

4.9.8. Gastos

Los gastos que ha proyectado para la empresa, se han realizado de forma individual para determinar los Costos Operacionales, Administrativos y de Ventas, para tener una forma clara de los estados en forma mensual y anual de los cinco primeros años con un incremento del 5% en relación al año anterior ya que la inflación en el país va de aumento y genera un cambio cada año.

Tabla 32*Sueldo Salarios y Beneficios de Trabajadores “JHIMAG S.A”*

Proyección de Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año4	Año5
Sueldo Básico	\$ 386,00	\$ 394,88	\$ 403,76	\$ 412,63	\$ 421,51
N° de trabajadores Anual	12	15	18	20	23
Total de Sueldo a Obreros	\$ 55.584,00	\$ 71.078,04	\$ 87.211,30	\$ 99.032,16	\$116.337,31
Beneficio Sociales a Obreros					
Décimo Tercero	\$4.500,00	\$5.754,38	\$7.060,50	\$8.017,50	\$9.418,50
Décimo Cuarto	\$4.500,00	\$5.754,38	\$7.060,50	\$8.017,50	\$9.418,50
Vacaciones	\$2.250,00	\$2.877,19	\$3.530,25	\$4.008,75	\$4.709,25
Fondo de Reservas	-	\$5.754,38	\$7.060,50	\$8.017,50	\$9.418,50
Aporte Patronal	\$6.561,00	\$8.389,88	\$10.294,21	\$11.689,52	\$13.732,17
Total de Beneficios Sociales	\$17.811,00	\$28.530,19	\$35.005,96	\$39.750,77	\$46.696,92
Beneficio Social P. Administrativo					
Décimo Tercero	\$ 3.350,00	\$ 3.405,83	\$ 3.419,79	\$ 3.433,75	\$ 3.447,71
Décimo Cuarto	\$ 1.930,00	\$ 1.974,39	\$ 2.018,78	\$ 2.063,17	\$ 2.107,56
Vacaciones	\$ 1.675,00	\$ 1.702,92	\$ 1.709,90	\$ 1.716,88	\$ 1.723,85
Fondo de Reservas	\$ -	\$ 3.405,83	\$ 3.419,79	\$ 3.433,75	\$ 3.447,71
Aporte Patronal	\$ 4.884,30	\$ 4.965,71	\$ 4.986,06	\$ 5.006,41	\$ 5.026,76
Total de Beneficios Sociales Adam.	\$ 11.839,30	\$ 15.454,68	\$ 15.554,32	\$ 15.653,95	\$ 15.753,59

Nota. Gastos que proyecta la empresa de sueldo y salarios a trabajadores

Tabla 33*Operativos Anuales “JHIMAG S.A”*

COSTOS OPERATIVOS	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago a trabajadores de Estibas	\$ 386,00	\$ 73.395,00	\$ 99.608,23	\$ 122.217,26	\$ 138.782,93	\$ 163.034,23
Herramientas Básicas de Estibas	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 915,00	\$ 918,75	\$ 922,50	\$ 926,25
Comisión a Empleados de Estibas (10%)	\$ 38,60	\$ 463,20	\$ 7.107,80	\$ 8.721,13	\$ 9.903,22	\$ 11.633,73
Combustible del vehículo	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.830,00	\$ 1.837,50	\$ 1.845,00	\$ 1.852,50
SUBTOTAL	\$ 649,60	\$ 76.558,20	\$ 109.461,03	\$ 133.694,64	\$ 151.453,65	\$ 177.446,71

Nota. Gastos Operativos que proyecta la empresa

Tabla 34*Gastos de Ventas Anuales “JHIMAG S.A”*

Gastos de Ventas Anuales “JHIMAG S.A.”						
Gastos de Ventas	Gastos/ms.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Puntos de información	\$ 90,00	\$ 1.080,00	\$ 1.098,00	\$ 1.102,50	\$ 1.107,00	\$ 1.111,50
Publicaciones en periódicos	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 915,00	\$ 918,75	\$ 922,50	\$ 926,25
Habilitación de páginas web	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 427,00	\$ 428,75	\$ 430,50	\$ 432,25
Merchandising	\$ 125,00	\$ 1.500,00	\$ 1.525,00	\$ 1.531,25	\$ 1.537,50	\$ 1.543,75
Folletería	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 732,00	\$ 735,00	\$ 738,00	\$ 741,00
SUBTOTAL	\$ 385,00	\$ 4.620,00	\$ 4.697,00	\$ 4.716,25	\$ 4.735,50	\$ 4.754,75

Nota. Gastos de Ventas que proyecta la empresa.

Tabla 35**Gastos Administrativos Anuales “JHIMAG S.A.”***Nota. Gastos que proyecta la empresa de sueldo y salarios a trabajadores*

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo del local (incluye expensas comunes)	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.660,00	\$ 3.675,00	\$ 3.690,00	\$3.705,00
Gastos Legales de Constitución	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	-	-	-	-
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	-	-	-	-
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 3.350,00	\$52.039,30	\$ 56.324,68	\$ 56.591,82	\$ 56.858,95	\$ 57.126,09
Luz	\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 854,00	\$ 857,50	\$ 861,00	\$ 864,50
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 244,00	\$ 245,00	\$ 246,00	\$ 247,00
Teléfono + Internet CNT + celular	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 1.220,00	\$ 1.225,00	\$ 1.230,00	\$1.235,00
Mantenimientos y repuestos del vehículo	\$ 130,00	\$ 1.560,00	\$ 1.586,00	\$ 1.592,50	\$ 1.599,00	\$ 1.605,50
Suministros de Oficina	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 549,00	\$ 551,25	\$ 553,50	\$ 555,75
Materiales de limpieza	\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 305,00	\$ 306,25	\$ 307,50	\$ 308,75
SUBTOTAL	\$ 7.740,00	\$ 64.019,30	\$ 64.742,68	\$ 65.044,32	\$ 65.345,95	\$65.647,59

Nota. Gastos Administrativos que proyecta la empresa.

4.9.9. Proyecciones Financia

Tabla 36

Estado de Situación Financiera "JHIMAG S.A."

CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS CORRIENTES (CAJA-BANCOS)	\$ 40.982,40	\$ 76.318,82	\$103.044,29	\$138.853,55	\$188.956,23	\$246.704,57
ACTIVOS FIJOS	\$ 27.295,00	\$ 27.295,00	\$ 27.295,00	\$ 27.295,00	\$ 27.295,00	\$ 27.295,00
(-) Depreciaciones Acumulada	\$ -	\$ 4.014,22	\$ 8.028,43	\$ 12.042,65	\$ 14.762,65	\$ 17.482,65
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 27.295,00	\$ 23.280,78	\$ 19.266,57	\$ 15.252,35	\$ 12.532,35	\$ 9.812,35
TOTAL ACTIVOS	\$ 68.277,40	\$ 99.599,61	\$122.310,85	\$154.105,90	\$201.488,58	\$256.516,92
PASIVOS DE COSTO PLAZO						
Impuesto a la renta por pagar		\$ 7.731,20	\$ 7.620,93	\$ 9.686,63	\$ 13.670,97	\$ 16.340,13
PASIVOS DE LARGO PLAZO						
PRESTAMOS BANCARIOS	\$ 23.277,40	\$ 19.457,78	\$ 15.259,64	\$ 10.645,46	\$ 5.574,02	-
TOTAL PASIVOS	\$ 23.277,40	\$ 27.188,98	\$ 22.880,57	\$ 20.332,10	\$ 19.244,99	\$ 16.340,13
PATRIMONIO						
CAPITAL SOCIAL	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.000,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 27.410,62	\$ 27.019,66	\$ 34.343,52	\$ 48.469,79	\$ 57.933,20
UTILIDADES RETENIDAS		-	\$ 27.410,62	\$ 54.430,28	\$ 88.773,80	\$137.243,59
TOTAL PATRIMONIO	\$ 45.000,00	\$ 72.410,62	\$ 99.430,28	\$133.773,80	\$182.243,59	\$240.176,79
TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO	\$ 68.277,40	\$ 99.599,61	\$122.310,85	\$154.105,90	\$201.488,58	\$256.516,92

Nota. Estado de Situación Financiera que proyecta la empresa.

Tabla 37

Flujo de Caja de "JHIMAG S.A."

CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operativos:						
Ventas Netas			\$ 225.335,00	\$ 260.520,00	\$ 298.155,00	\$ 338.240,00
Egresos Operativos:						
Costos Operativos		\$ 76.558,20	\$ 109.461,03	\$ 133.694,64	\$ 151.453,65	\$ 177.446,71
Gastos Administrativos		\$ 64.019,30	\$ 64.742,68	\$ 65.044,32	\$ 65.345,95	\$ 65.647,59
Gastos de Venta		\$ 4.620,00	\$ 4.697,00	\$ 4.716,25	\$ 4.735,50	\$ 4.754,75
Participación de Trabajadores		\$ 6.201,50	\$ 6.113,05	\$ 7.770,03	\$ 10.966,01	\$ 13.107,06
Impuesto a la Renta			\$ 7.731,20	\$ 7.620,93	\$ 9.686,63	\$ 13.670,97
Subtotal		\$ 151.399,00	\$ 192.744,96	\$ 218.846,16	\$ 242.187,75	\$ 274.627,08
Flujo Operativo		\$ 41.201,00	\$ 32.590,04	\$ 41.673,84	\$ 55.967,25	\$ 63.612,92
Ingresos No Operativos:						
(-) Inversión Fija	\$ -27.295,00					
(-) Inversión Corriente	\$ -40.982,40					
Egresos No Operativos:						
Préstamo Bancario	\$ 23.277,40					
Pago de Capital del Préstamo		\$ 3.819,62	\$ -4.198,14	\$ 4.614,18	\$ -5.071,44	\$ 5.574,02
Pago de Intereses del Préstamo		\$ 2.044,96	\$ -1.666,44	\$ 1.250,40	\$ -793,14	\$ 290,56
(-) Flujo Neto Generado	\$ 45.000,00	\$ 35.336,42	\$ 26.725,46	\$ 35.809,26	\$ 50.102,68	\$ 57.748,35
Saldo Inicial de Caja	\$ 40.982,40	\$ 40.982,40	\$ 76.318,82	\$ 103.044,29	\$ 138.853,55	\$ 188.956,23
Saldo de Caja acumulado	\$ 45.000,00	\$ 76.318,82	\$ 103.044,29	\$ 138.853,55	\$ 188.956,23	\$ 246.704,57

Nota. Flujo de Caja que proyecta la empresa determinar la rotación del efectivo.

Tabla 38*Proyección de Estado de Resultado de "JHIMAG S.A."*

Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 192.600,00	\$ 225.335,00	\$ 260.520,00	\$ 298.155,00	\$ 338.240,00
Costos Operativos	\$ 76.558,20	\$ 109.461,03	\$ 133.694,64	\$ 151.453,65	\$ 177.446,71
Utilidad Bruta	\$ 116.041,80	\$ 115.873,97	\$ 126.825,36	\$ 146.701,35	\$ 160.793,29
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 64.019,30	\$ 64.742,68	\$ 65.044,32	\$ 65.345,95	\$ 65.647,59
Gastos de Venta	\$ 4.620,00	\$ 4.697,00	\$ 4.716,25	\$ 4.735,50	\$ 4.754,75
Depreciaciones	\$ 4.014,22	\$ 4.014,22	\$ 4.014,22	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00
Total Gastos de Operación	\$ 72.653,52	\$ 73.453,90	\$ 73.774,78	\$ 72.801,45	\$ 73.122,34
Utilidad Operacional	\$ 43.388,28	\$ 42.420,07	\$ 53.050,58	\$ 73.899,90	\$ 87.670,95
 Gastos Financieros	 \$ 2.044,96	 \$ 1.666,44	 \$ 1.250,40	 \$ 793,14	 \$ 290,56
Utilidad Antes de Participación	\$ 41.343,32	\$ 40.753,63	\$ 51.800,18	\$ 73.106,77	\$ 87.380,39
 Participación de Trabajadores (15%)	 \$ 6.201,50	 \$ 6.113,05	 \$ 7.770,03	 \$ 10.966,01	 \$ 13.107,06
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 35.141,82	\$ 34.640,59	\$ 44.030,15	\$ 62.140,75	\$ 74.273,33
 Impuesto a la Renta (22%)	 \$ 7.731,20	 \$ 7.620,93	 \$ 9.686,63	 \$ 13.670,97	 \$ 16.340,13
Utilidad Neta	\$ 27.410,62	\$ 27.019,66	\$ 34.343,52	\$ 48.469,79	\$ 57.933,20

Nota. Determinar si hay utilidad o pérdida en el plan de negocio que proyecta la empresa.

Tabla 39*Mix de Productos***MIX DE PRODUCTOS JHIMAG S.A.**

Contenedores	Sacos de 25Kg	Refrigerado (1x40)	Sulfato de Magnesio (1x40)	Big Bag x 100kg / 20 Ton.	Glyphosate (1X40)	Ingresos Totales
P/Venta	\$ 50,00	\$ 55,00	\$ 30,00	\$ 60,00	\$ 50,00	
% Ingreso Cont. Anual.	19%	16%	16%	25%	25%	
Cant. Anual. Cont.	720	600	600	960	960	3.840,00
C/Variable Margen /Cont. /total	\$ 40,00 \$28.800,00	\$ 45,00 \$ 27.000,00	\$ 20,00 \$ 12.000,00	\$ 30,00 \$ 28.800,00	\$ 40,00 \$ 38.400,00	\$135.000,00
Ventas totales	\$36.000,00	\$ 33.000,00	\$ 18.000,00	\$ 57.600,00	\$ 48.000,00	\$192.600,00
Total / Unidades PE	387	323	322,90	517	517	2.067
MCU	\$ 35,16					
Precio De Vta. U.	\$ 50,16					

Nota. Mis de Productos que se proyecta estibar

Tabla 40*Análisis de Punto de Equilibrio*

<i>Costo Fijo</i>	\$	72.653,52
<i>PRECIO/VENTA U.</i>	\$	50,16
<i>COSTO /VARIABLE U</i>	\$	35,16
<i>N.º unidades</i>		2.067
<i>COSTO VARIABLE TOTAL</i>	\$	72.653,52
<i>INGRESO TOTAL</i>	\$	103.652,35

Se tiene que realizar un número de 2.067 contenedores en prestación de servicios de estibas y desestibas de contenedores, anuales para que la empresa esté en su perfecto en su Punto de Equilibrio es decir encontrarse estable para cumplir con sus obligaciones Financieras.

Tabla 41*Calcular el Punto de Equilibrio*

UNIDADES ANUALES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	\$72.653,52		\$ 72.653,52	
300	\$72.653,52	\$ 10.546,88	\$ 83.200,39	\$15.046,88
600	\$72.653,52	\$ 21.093,75	\$ 93.747,27	\$30.093,75
900	\$72.653,52	\$ 31.640,63	\$104.294,14	\$45.140,63
1200	\$72.653,52	\$ 42.187,50	\$114.841,02	\$60.187,50
1500	\$72.653,52	\$ 52.734,38	\$125.387,89	\$75.234,38
1800	\$72.653,52	\$ 63.281,25	\$135.934,77	\$90.281,25
2100	\$72.653,52	\$ 73.828,13	\$146.481,64	\$105.328,13
2400	\$72.653,52	\$ 84.375,00	\$157.028,52	\$120.375,00
2700	\$72.653,52	\$ 94.921,88	\$167.575,39	\$135.421,88

Nota. Relación de los costos para determinar el Punto de Equilibrio Anual.

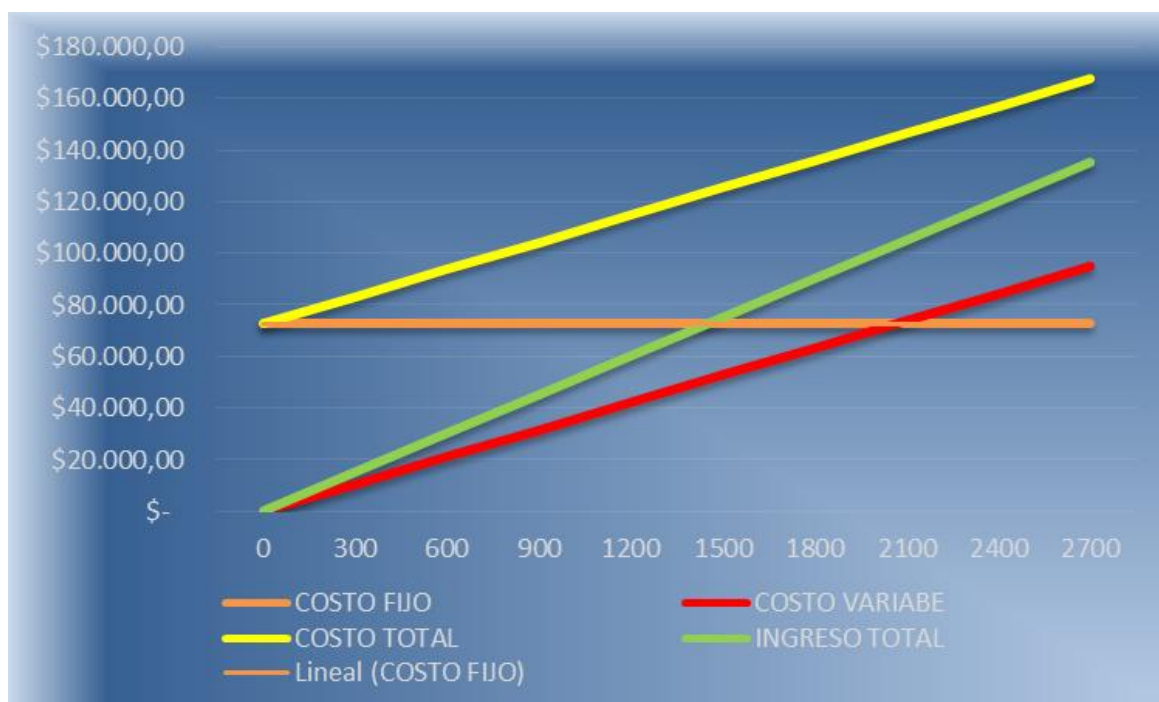


Figura 33. Punto de Equilibrio de "JHIMAG S.A."

4.10. Evaluación Financiera

Para su evaluación financiera se ha hecho uso de las razones financieras para determinar si se puede realizar el pago a corto plazo y largo plazo, así como para obtener las utilidades.

Las razones financieras dadas para el 2018 para el presente proyecto.

- **Razones de Liquidez:** Sirve para medir para la capacidad de la empresa a corto plazo.

$$\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante} = \$ 76.318,82 / \$ 27.188,98 = \$2,81$$

La empresa tiene \$ 2,81 dólares para cubrir su deuda a corto plazo aquí no se maneja inventarios ya que se trabaja con recursos humanos.

Esta empresa no tiene problema de liquidez ya que está en la capacidad para cubrir sus deudas a corto plazo en un porcentaje razonable y cuenta con su capacidad para cubrir alguna emergencia que se le presente al momento dado.

- **Razones de Apalancamiento:** Esto estudia el grado que la empresa ha tenido la necesidad de endeudarse para la realización de sus actividades.

$$\text{Deudas Totales/Activos Totales} = \$ 22.277,40 / \$ 68.277,40 = \$ 0,33 \text{ ctvs.}$$

Refleja que por cada \$1.00 que genera la empresa tiene que generar \$0,33 ctvs. Para pagar su deuda a un costo bajo lo que permite salir de su deuda sin ningún problema, la empresa tiene un buen activo circulante que permite que esta tenga solvencia en el mercado y pueda cubrir sus deudas con facilidad en la que se encuentra.

4.10.1. Análisis de Período de Recuperación de la Inversión.

El proyecto da flujos de efectivo satisfactorios para cada uno de los cinco primeros años de funcionamiento de la empresa. Con el estudio de sensibilidad realizado obtenemos los siguientes resultados.

PRI (Período de Recuperación de la Inversión)

La inversión que se desarrolla al inicio del proyecto es por \$ 45.000,00 dólares este indicador financiero lo deducimos descontando de esta inversión los resultados de las utilidades de cada año, en el primer año la utilidad neta es de \$ 27.410,62 dólares, el segundo año \$ 27.019,66 dólares, el tercer año es \$ 34.343,52 dólares, el cuarto año es de \$ 48.476,979 dólares y el quinto año es de \$57.933,20 dólares.

Sumando los 5 años da un total de \$195.176.79 dólares y esta cubre así la inversión inicial que realiza la empresa.

TMAR (Tasa mínima aceptable de rendimiento):

El TMAR de la inversión se lo deduce considerando la tasa de inflación actual del país y un porcentaje del premio riesgo del inversionista este

establecido por el inversionista para un posible riesgo, la suma de estos valores permite conocer un porcentaje estimado para este indicador en la inversión. El riesgo del inversionista es establecido por la empresa para proteger el valor y su valor es el 19,03%

Tabla 42

TMAR, VAN, TIR y PAYBACK

TMAR del proyecto	19,03%		
VAN	\$ 73.898,53		
TIR	74,03%		
Pay Back	5 años		
CÁLCULO TMAR INVERSIÓN			
Tasa de Inflación	3,09%		
Premio al riesgo del Inv.	20,00%		
(TI x PR)	0,62%		
TMAR	23,71%		
Tasa Mínima de Rendimiento (TMAR)			
TMAR	% / Aporte	Rend. Prom.	Prom. Pond.
Accionistas	23,71%	66%	15,63%
Financiera	10,00%	34%	3,41%
TOTAL	33,71%	100%	19,03%
TMAR del Provento	19.03%		

TIR (Tasa Interna de Retorno):

La tasa de rentabilidad anual que arroja el proyecto es del 74,03% promedio anual. La tasa de rentabilidad es considerada normal y aceptada por el proyecto dado en la inicialización de una empresa nueva que va emprenderse en el mercado.

VPN (Valor Presente Neto):

El valor presente neto se determina con un 19,03% de interés anual, para ver si el plan es factible en cuanto a recurso monetario. JHIMAG S.A., en el último año el flujo de caja muestra un ingreso de \$ 60.218,01 dólares en donde

se ha recuperado la inversión, pago de préstamo, costos de ventas y gastos administrativos, lo que significa que se pueden cubrir los costos y gastos con un (VAN) valor presente positivo de \$ 60.218,01 dólares.

4.10.2. Recuperación de Activos

La recuperación de activos se la obtiene de la depreciación de los bienes que posee la empresa en un tiempo determinado, es decir que el valor final de los activos fijos de la empresa se da después de haber perdido su valor inicial a causa del uso de los mismos.

La siguiente tabla muestra un valor estimado de \$ 5,312.32.

✓ Depreciación de vehículo

Vehículo	\$	17.000,00
valor residual 20%	\$	3.400,00
años		5
Valor Depreciación	\$	2.720,00

✓ Depreciación de equipos tecnológicos

Equipos de Computación	\$	5.795,00
valor residual 33%	\$	1.912,35
Años		3
Valor Depreciación	\$	1.294,22

Tabla 43

Valor Residual.

TOTAL DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS			
Años	Depreciaciones		D/A/Activos.
1	\$	4.014,22	\$ 4.014,22
2	\$	4.014,22	\$ 8.028,43
3	\$	4.014,22	\$ 12.042,65
4	\$	2.720,00	\$ 14.762,65
5	\$	2.720,00	\$ 17.482,65

Nota. Depreciación de los activos que posee la empresa

✓ **Recuperación de Activos**

Total de Activos = \$ 22.795,00

-Depreciación Acumulada = (\$17.482,65)

Valor Residual = \$ 5.312,35

4.10.3. Playback

Para saber en qué tiempo retorna del dinero invertido en la creación de la empresa JHIMAG S.A., se utilizará el método Playback, en donde los resultados obtenidos muestran que la recuperación de la inversión es en un período de cinco años con una TMAR (Tasa Mínima Atractiva de Retorno) del 19,03% y el TIR anteriormente determinado.

La siguiente tabla detalla los flujos de dinero estimados en función al efectivo final que tiene el negocio, que a través de la suma de valores de los cinco años de proyección se puede observar que al segundo período se recupera la inversión inicial y conocer si el plan de negocio obtendrá rentabilidad en la realización del proyecto.

Tabla 44

Período de retorno de la Inversión.

Tiempo de Recuperación Descontado			
Años	Flujos	VP Flujos	Acumulado
0	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00	\$ -45.000,00
1	\$ 35.336,42	\$ 28.465,79	\$ -16.534,21
2	\$ 26.725,46	\$ 17.343,10	\$ 808,89
3	\$ 35.809,26	\$ 18.719,64	\$ 19.528,53
4	\$ 50.102,68	\$ 21.099,09	\$ 40.627,62
5	\$ 57.748,35	\$ 19.590,39	\$ 60.218,01

Nota. Detalle del tiempo en que se recuperara la inversión realizada al inicio de las actividades de la empresa, 2018

4.10.4. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite estudiar diferentes escenarios que podrían acontecer al efectuar cambios en las variables, provocando que el proyecto no sea factible o genere una rentabilidad.

Tabla 45.

Análisis de Sensibilidad

Escenarios de Sensibilidad				
Variables	Optimista	% Variación	Pesimista	% Variación
	Tendencia		Tendencia	
Precio	Disminución	3%	Aumento	3%
Demanda	Aumento	25%	Disminución	25%
Escenarios de Sensibilidad				
Indicadores	Optimista	Probable	Pesimista	
P/Contenedor	\$ 51,66	\$ 50,16	\$ 48,65	
Demanda	\$ 50,00	\$ 40,00	\$ 30,00	
Resultado				
VAN	\$90.564,40	\$ 60.218,01	\$ 27.552,30	
TIR	127%	74%	82%	
PRI	2 años	3 años	5 años	

CONCLUSIONES

Se ha instruido un plan organizacional para la creación de la sociedad JHIMAG.S.A., con el fin de crear actividades comerciales, formar una nueva empresa que realice específicamente la prestación de servicio de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad de Guayaquil, donde se investiga la estructura administrativa para mejorar los procesos que incluye la elaboración de la misión, visión y valores para establecer sus objetivos de corto, mediano y largo plazo en el medio que se relaciona la entidad.

Mediante esto la empresa puede hacer frente eficientemente a la competencia y retos que se le presenten en el momento dado, incluyendo también el organigrama y esquemas con sus respectivas funciones y puestos establecidos de forma ordenada que establezcan de forma organizada la estructura de la nueva empresa, ayudando a los accionistas y empleados a saber cuál es su respectivo rol en la empresa para evitar malos entendidos y evitar la pérdida de recursos humanos.

La investigación se realizó mediante encuestas a los clientes para tener conocimiento si tienen de aceptación del servicio, lo que da la oportunidad de ingresar en el mercado. Para brindar un buen servicio como proveedor se debe garantizar en la puntualidad y eficacia.

La empresa de estibas y desestibas de mercadería mediante este plan busca mantenerse, ampliarse en el mercado ofreciendo un servicio de calidad y eficacia a los clientes y trabajadores que formen parte de la empresa JHIMAG.S.A.

RECOMENDACIONES

Se recomienda el uso de plan de trabajo donde se ha realizado una serie de procesos para la constitución de la compañía y así para entregar un excelente servicio que cumpla con las expectativas de los cliente y proveedores.

Ejecutar capacitaciones al recurso humano de los riesgos de seguridad que deben seguir para una correcta estiba y desestiba de la mercadería, tutorías de atención al cliente, motivar al estibador mediante incentivos monetarios, reconocimientos para que la empresa cumpla con los respectivos objetivos y el correcto funcionamiento de la empresa.

Para la contratación de personal deberá ser evaluado de forma física, psicológico, y médicas para que tenga un correcto funcionamiento la empresa.

Es de gran importancia que el personal cuide de su imagen ya que con eso estará cuidando la imagen de la empresa a la cual el representa, así los clientes pueden ver que JHIMAG S.A. es una empresa seria y responsable.

Para terminar, se recomienda estar en un constante estudio sobre el crecimiento del mercado y que nuevos competidores aparecen para así realiza nuevas estrategias que permitan crecer y estar a la vanguardia en el me

REFERENCIAS

- ADMINDEEMPRESAS. (2008). *http://admindeempresas*. Obtenido de <http://admindeempresas.blogspot.com/2008/06/marketing-conceptos-y-fundamentos.html>
- Andes. (31 de 03 de 2015). *http://www.andes.info.ec*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-entre-mejores-crecimiento-economicos-region-mayo-revisara-proyeccion-2015.html>
- Baquero, R. H. (12 de 1 de 2016). *http://www.elmayorportaldegerencia.com*. Obtenido de <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/%5BD%5D%20Documentos%20-%205%20fuerzas%20de%20porter.pdf>
- CAMAE. (16 de Enero de 2016). <http://www.cmae.org/Folletos/INFORMAR%20ENERO%202016.pdf>. *Cmae*, 13. Recuperado el 16 de NOVIEMBRE de 2015, de <http://www.cmae.org>
- CAMAE. (2018). ¿Cómo se presenta el horizonte para el mercado del transporte marítimo de contenedores?
- COMPAÑIA, L. D. (08 de 28 de 2018). *http://www.oas.org*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Coneptos de Investigación*. (12 de 04 de 2018). Obtenido de <https://www.significados.com:https://www.significados.com/metodologia-de-la-investigacion/>

CONTECON. (06 de 07 de 2017). <http://www.cgsa.com.ec>. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifas-Generales-Contecon2017.pdf>

DELGADO, M. (19 de 08 de 2013). <http://manueldelgado.com>. Obtenido de <http://manueldelgado.com/como-calcular-el-precio-de-venta-coste-margen/>

Ecuador, B. C. (30 de 06 de 2017). <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/763>. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/975-producto-interno-bruto-2>

Expreso. (28 de 10 de 2017). La expansión portuaria, un riesgo para el negocio.

EXPRESO. (23 de 04 de 2018). <http://www.expreso.ec/economia/la-cepal-situa-al-puerto-de-guayaquil-en-el-septimo-puesto-por-movimiento-ND1544384>. Obtenido de <http://www.expreso.ec/economia/la-cepal-situa-al-puerto-de-guayaquil-en-el-septimo-puesto-por-movimiento-ND1544384>

Exterior, C. (11 de 2017). <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/Bolet%C3%ADn-Mensual.pdf>. Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/Bolet%C3%ADn-Mensual.pdf>

GOLMAN. (2008). *Introducción al Marketing*. PUBLICACIONES VERTICE LS.

INEC. (12 de 04 de 2016). <http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec>. Obtenido de http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

INFORFRANQUISIAS. (19 de 02 de 2016). <http://www.infofranquicias.com>.

Obtenido de <http://www.infofranquicias.com/cd-1826/10-consejos-para-atraer-mas-clientes-al-punto-de-venta.aspx>

Intendencia de Compañía. (16 de 12 de 2017).

<http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio.html#>. Recuperado el 16 de 12 de 2015, de <http://www.supercias.gov.ec>

Morrissey, G. (1995). *Pensamiento Estrategio Construyendo los cimientos de la Planeación*. Florida: Prentice Hall.

Porter, M. (14 de 01 de 2016). <http://www.5fuerzasdeporter.com>. Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/poder-de-negociacion-de-los-clientes/>

Portuaria, A. (24 de 04 de 2018). <http://www.apg.gob.ec>. Obtenido de http://www.apg.gob.ec/files/apg_file_01312017_135729_i610_c2.pdf

Proyectos, P. d. (2013).

http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html. Obtenido de http://planificaciondeproyectosemirarismendi.blogspot.com/2013/04/tipos-y-diseno-de-la-investigacion_21.html

PYMERANG. (19 de 02 de 2016). <http://www.pymerang.com>. Obtenido de <http://www.pymerang.com/ventas-y-servicio/servicio-al-cliente/451-tipos-de-atencion-al-cliente>

REMAR. (19 de 02 de 2016). <http://www.remar.com.ec/remar/es/puertoguayaquil>. Obtenido de <http://www.remar.com.ec/remar/es/puertoguayaquil>

SOCIEDADES, T. D. (11 de 03 de 2016). <http://www.tiposde.org>. Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/13-tipos-de-sociedades/>

SRI. (13 de 03 de 2018). <http://www.sri.gob.ec>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/136>

SUPERCIAS. (11 de 03 de 2018). <http://www.tiposde.org>. Obtenido de <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/13-tipos-de-sociedades/>

Tecnología, G. (21 de 02 de 2016). <http://es.tecnologia.net>. Obtenido de <http://es.Tecnologia.net/fjh178/proceso-de-gestion-tecnologica-3442116>

Telégrafo. (8 de 12 de 2017). Por Guayaquil pasa 85% de la carga no petrolera. *Por Guayaquil pasa 85% de la carga no petrolera.*

Universo, D. (22 de 01 de 2018). <https://www.eluniverso.com>. *Exportaciones españolas a Ecuador se disparan; crecieron 56,1% en los primeros 11 meses del 2017.* Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/01/22/nota/6580204/exportaciones-espanolas-ecuador-se-disparan-crecieron-561-primeros>

UNIVERSO, E. (20 de 2 de 2017). <http://www.eluniverso.com>. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/2010/07/23/1/1356/42-100-empresas-mas-grandes-esta-guayaquil.html>

Velasquiz, E. (19 de 02 de 2016). <http://www.aliat.org.mx>. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf

APÉNDICE



Apéndice A.

ENCUESTA PARA LOS EJECUTIVOS

Nombres y Apellido: _____

Área que Labora: _____ Lugar y fecha: _____.

1. ¿Ud. tiene conocimiento sobre el emprendimiento empresarial de estibas y desestibas de contenedores en la ciudad Guayaquil?

Sí

☐

No

☐

2. ¿Sabe Ud. Cuáles son las ventajas que ofrece la empresa de estibas y desestibas de contenedores?

Sí

☐

No

☐

3. ¿Tiene conocimiento de cuantas empresas existen en el mercado que empresten el servicio de personal de estibas y desestibas de contenedores?

Sí

☐

No

☐

4. ¿La empresa con qué frecuencia realiza la contratación de personal para estibas de manera externa?

Semanal

☐

Mensual

☐

Trimestral

☐

5. ¿Si realizaría la subcontratación de mano de obra de estibas cuanto es el número de personal que requiere su empresa?

Personal	Promedio
0 - 10	
11 - 15	
16 - 30	

6. ¿Cuál de los siguientes servicios efectúa su empresa?

Inventario de Mercaderías	☐
Empaque y Embalaje	☐
Paletización	☐
Productos al Granel	☐

7. ¿Cuál es el promedio de Contenedores al mes ingresa a la empresa y que requieran de un servicio estiba y desestiba de manera externa?

Cantidad	Contenedores
0 - 20	☐
21 - 40	☐
41 - 60	☐

8. ¿Tipo de Negociación o Formas de pago que Ud. realizaría al momento de contratar el servicio de Estiba y desestibas?

Terminado el Servicio	☐
Semanal	☐
Quincenal	☐
Mensual	☐

9. ¿La empresa se dedica a la importación o exportaciones de mercaderías o realiza ambas actividades?

Importa ☐
 Exporta ☐
 Ambas ☐

10.. - ¿Usted cree necesario la creación de una empresa de estibas y desestibas de contenedores?

☐
☐

Apéndice B.**LISTA DE EMPRESAS 100 COMERCIALES DE GUAYAQUIL**

1. CORPORACIÓN FAVORITA C.A.
2. CLARO
3. COMERCIAL COMPUTON
4. CORPORACIÓN EL ROSADO S.A.
5. PROCESADORA NACIONAL DE ALIMENTOS C.A. PRONACA
6. GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.
7. DINADEC S.A.
8. TELEFÓNICA MOVISTAR
9. DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S.A.
10. CORPORACIÓN GRUPO FYBECA S.A. GPF
11. TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS TIA S.A.
12. COLGATE PALMOLIVE DEL ECUADOR S.A. INDUSTRIAL Y COMERCIAL
13. OMNIBUS BB TRANSPORTES S.A.
14. ARCA ECUADOR S. A.
15. NESTLE ECUADOR S.A.
16. CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT S. A.
17. CERVECERIA NACIONAL CN S. A.
18. HOLCIM ECUADOR S. A.
19. ECUAINCO S.A
20. PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR S.A.
21. LA FABRIL S.A.
22. SCHLUMBERGER DEL ECUADOR S.A.
23. SAN MATEO S.A.
24. CONSTRUMERCADO S.A.
25. NOACERO S.A.

26. PROVEEDORA ECUATORIANA S.A. PROESA
27. NEGOCIOS INDUSTRIALES REAL N.I.R.S.A. S.A.
28. MEGA SANTAMARIA S.A.
29. DIPOR S.A.
30. LETERAGO DEL ECUADOR S.A.
31. INDUSTRIAL PESQUERA SANTA PRISCILA S.A.
32. COMANDATO
33. MARATON SPORT
34. ADELCA
35. REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO S.A.
36. UNILEVER ANDINA ECUADOR S. A.
37. ACERIAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A (ANDEC)
38. AGRIPAC S.A.
39. EXPALSA EXPORTADORA DE ALIMENTOS S.A.
40. THE TESALIA SPRINGS COMPANY S. A.
41. AEROLANE LINEAS AEREAS NACIONALES DEL ECUADOR S.A.
42. COMERCIAL KYWI S. A.
43. QUIFATEX
44. GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA.
45. BEBIDAS ARCACONTINENTAL ECUADOR ARCADOR S.A
46. FARMAENLACE CIA. LTDA.
47. ALMACENES DE PRATI S.A.
48. ALMACENES LA GANGA ELECTRODOMÉSTICOS
49. HIDALGO E HIDALGO S. A.
50. GISIS S. A
51. INDUSTRIAL DANEC S.A.
52. BIG COLA
53. AVÍCOLA FERNANDEZ

54. OPERADORA Y PROCESADORA DE PRODUCTOS MARINOS OMARSA S
55. HALLIBURTON LATIN AMERICA S.A., LLC.
56. LA LLAVE S.A.
57. ATIMASA S. A.
58. NOVACERO S.A.
59. SINOHYDRO CORPORATION
60. INDUGLOB S.A.
61. HARBIN ELECTRIC INTERNATIONAL CO. LTD.
62. COMPAÑÍA AZUCARERA ALDEZ S.A.
63. MARCIMEX S.A.
64. SEGUROS SUCRE S. A.
65. MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA
66. OLEODUCTO DE CRUDOS PESADOS (OCP) ECUADOR S.A.
67. MABE ECUADOR S.A
68. YANBAL ECUADOR S.A.
69. INDUSTRIAS ALES CA
70. CHINA INTERNATIONAL WATER & ELECTRIC CORP-CWE
71. IMPORTADORA DEL MONTE S.A
72. INDUSTRIAS LACTEAS TONI S. A.
73. ARTEFACTA
74. ECUAQUIMICA ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS C.A.
75. SUPERDEPORTE S. A.
76. HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES S.A.
77. KIA MOTORS
78. AGIP OIL ECUADOR B. V.
79. LAFARGE CEMENTOS S. A.
80. AUTOMOTORES CONTINENTAL
81. COMPAÑÍA ECUATORIANA DEL CAUCHO

82. EXXONMOBIL ECUADOR CIA. LTDA.
83. ECUAJUGOS S. A.
84. PRODUCTOS FAMILIA SANCELA DEL ECUADOR S.A
85. EL BOSQUET
86. QUIPORT
87. CORPORACIÓN LA FAVORITA C.A.
88. PRODUCTOS AVÓN (ECUADOR) S.A.
89. NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.
90. PETROLEOS DE LOS RIOS PETROLRIOS C.A.
91. NISSAN
92. TRUISFRUIT S.A.
93. IPAC S.A.
94. JHAER S.A.
95. IMPORTADORA TOMBAMBA S.A.
96. KIMBERLY CLARK ECUADOR
97. SOCIEDAD AGRÍCOLA E INDUSTRIAL SAN CARLOS S.A.
98. CRÉDITOS ECONÓMICOS
99. IMPORTADORA INDUSTRIAL AGRÍCOLA S. A. IIASA
100. PRODUCTORA CARTONERA S.A.

