



FACULTAD DEL MAR

Grupo de Gestión

Apoyo Logístico al Golfo de Guayaquil.

Elaborado por :

**Katherine García Villarreal; y
Verónica Arreaga Ramírez**

Guayaquil, 28 de Septiembre 2010

DECLARACION DE AUTORIA

Nosotras, Katherine García Villarreal y Veronica Arreaga, declaramos ser las autoras exclusivas del presente proyecto.

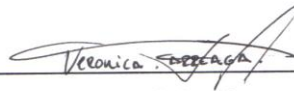
Todos los efectos académicos y legales que se desprendieran de la misma son de nuestra responsabilidad.

Por medio del presente documento cedemos nuestros derechos de autor a la universidad del Pacifico – Escuela de negocios – para que pueda hacer uso del texto completo de Grupo de Gestión “ **Apoyo logístico al Golfo de Guayaquil**” con fines académicos y/o Investigación.

Guayaquil, noviembre 15 del 2010



Katherine Geraldine García Villarreal



Verónica Arreaga

CERTIFICACION

Yo, Edwin Pinto, profesor de la Universidad Del Pacífico – Escuela de Negocios y Economía como Director de la presente Tesis de Grado, certifico que la señorita Katherine García Villarreal y Veronica Arreaga, son autoras exclusivas del presente proyecto, el mismo que es autentico, original e inédito.

Guayaquil, noviembre 15 del 2010



ING. Edwin Pinto

DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico – Escuela de Negocios, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en el presente proyecto de Grupo e Gestión de grado “**Apoyo logístico al Golfo de Guayaquil**” de auditoría de Katherine García Villarreal Y verónica Arreaga, en razón que este proyecto ha sido creado con información confidencial.

Cinco copias de este documento quedarán en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso firma,

Guayaquil, diciembre 1 del 2010



Cmdte. Mario Palacios Moreno
DECANO FACULTAD DEL MAR

ANTECEDENTES

La costa ecuatoriana no tiene otro golfo como el de Guayaquil. Sus salientes extremas se fijan en Cabo Blanco (en la costa peruana) y en la puntilla de Santa Elena (Guayas) con lo cual abarca 230 Km. que constituye la mayor entrante en toda la costa sudamericana del Pacífico. Su fondo varía desde los 65 mts. Hacia el SO de la isla Santa Clara, 96 mts. Hacia el NO de la misma y 14 y 3 mts. Frente a Guayaquil. Las orillas son bajas y generalmente pantanosas.

Durante muchos años se ha observado el escaso sistema logístico existente para suplir las necesidades de las camaroneras en el golfo de Guayaquil como también en la zona de puna, en el cual se encuentra la mayoría de las empresas camaroneras del país. Por este motivo se ha decidido desarrollar una empresa de transporte fluvial para prestar este servicio en el área del Golfo, la cual es un área comercial muy importante y así resolver este problema existente tanto en el sector industrial como en el sector productivo. Su proyección económica favorecería a nueve provincias, especialmente a Guayas, Manabí, Pichincha y Los Ríos.

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO
 - 1.1 Objetivo propósito del Proyecto
 - 1.2 Macroentorno
 - 1.3 Problemática del sector, nuestra ventaja competitiva
 - 1.4 Mercados Domésticos Objetivos
 - 1.5 Información macroeconómica del mercado estudiado
 - 1.6 Tamaño y potencial crecimiento de la empresa

2. CONSTITUCION DE LA EMPRESA
 - 2.1 Marco Legal
 - 2.1 Características de la Sociedad
 - 2.2 Propiedad accionaria

3. DESCRIPCION DEL NEGOCIO
 - 3.1 Historia del Negocio
 - 3.2 Misión, Visión y objetivos de la empresa
 - 3.3 Estructura de la industria en general y del negocio en particular
 - 3.4 Descripción del producto
 - 3.5 Análisis FODA
 - 3.6 Cinco fuerzas de PORTER

4. EQUIPO GERENCIAL
 - 4.1 Estructura Organizacional
 - 4.2 Funciones
 - 4.3 Experiencia previa de los miembros del equipo gerencial
 - 4.4 Cultura empresarial

5. ANALISIS DEL MERCADO
 - 5.1. Estudio específico del mercado
 - 5.2. Descripción de las regiones, segmentos o nichos
 - 5.3. Mercado objetivo, nichos de mercado y bloques de compradores
 - 5.4. Investigación de mercado, encuestas y resultados
 - 5.5. Análisis de la competencia.

6. ESTRATEGIAS DEL MERCADO
 - 6.1 Consideraciones locales
 - 6.2 Estrategias de servicio y precio

- 6.3 Estrategias de distribución, penetración y venta personal
- 6.4 Estrategia de promoción, distribución y gastos
- 6.5 Estrategia publicitaria y de comercialización
- 7. OPERACIONES
 - 7.1. Riesgos internos
 - 7.2. Riesgos externos
 - 7.3. Planes de contingencia
 - 7.4. Provisiones y seguros
- 8. ESTUDIO FINANCIERO
 - 8.1 Presupuesto e inversiones
 - 8.2 Proyección a cinco años
 - 8.3 Análisis del punto de equilibrio
 - 8.4 Flujo de caja
 - 8.5 Estado de pérdidas y ganancias
 - 8.6 Balances
 - 8.7 Tasa interna de retorno
- 9. ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO
 - 9.1. Razones financieras basadas en las proyecciones anuales
 - 9.2. Evaluación: Sensibilidad y Rentabilidad
- 10. ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE
- 11. CONCLUSIONES
- 12. RECOMENDACIONES
- 13. Bibliografía
- 14. Anexos
 - 14.1. Reglamento de seguridad y salud del trabajo de LOGISTICA CIA. L.T.D.A
 - 14.2. Reglamento interno de trabajo de LOGISTICA CIA. L.T.D.A

1.- RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Objetivo propósito del Proyecto

La realización de este proyecto, se da a cabo para mejorar y ayudar al comercio haciendo así posible la facilidad de logística integrada a tres campos de acción como nos hemos propuesto el primero el sector camaronero, el segundo el sector agrícola y el tercero el sector artesanal pesquero.

La operación de **Logística CIA Ltda.** Está enfocada 100% a la movilización de carga del sector, para agilizar los envíos y recepción de mercancías, productos comerciales, alimentos, larvas para la producción camaronera, redes y herramientas útiles para la pesca en el sector pesquero artesanal.

Nuestro objetivo principal es Llenar las necesidades logísticas de las empresas del sector con una flota fluvial equipada y preparada para las necesidades de los clientes, actualmente el servicio logístico lo manejan unas cuantas pangas locales que corren riesgos de robos, piratas del área, y de una capacidad de carga mínima con la cual se pierden tiempo y combustible en diversos viajes que se encuentran obligados a realizar, esto sería un punto que nuestra empresa mejoraría al 80% en las necesidades que demande las comunidades y las empresas del sector, en cuanto cantidad/volumen, variedad de carga, recepción del punto principal, viajes de carga asegurada de robos e imprevistos y distribución equitativa entre comunidades y empresas en un tiempo debidamente determinado .

Podemos acotar algunas referencias generales a los sectores de aplicación de nuestro servicio con las múltiples actividades que tiene el golfo de Guayaquil como la acuicultura ocupa un lugar importante, las camaronerías del golfo de Guayaquil constituyen el 81% del total nacional y hasta antes de la crisis de 1999, su producción en conjunto colocó al país como segundo exportador del crustáceo a nivel mundial.

El sistema acuícola costero, tanto estuarios como de costas abiertas, algunas características importantes del medio son las dinámicas del cuerpo de agua, la morfología de la línea de costa, la química de agua, los sedimentos y la relación entre el medio marino, el medio continental y la atmósfera.

El Golfo de Guayaquil es zona de la mayor producción de pesca artesanal e industrial del Ecuador.

Producción acuícola en los países de América Latina y el Caribe, 1985–90(t)

Países	Camarones m.	
	1985	1990
Argentina	-	-
Bolivia	-	-
Brasil	350	1,7
Colombia	810	6
Costa Rica	-	300
Chile	-	-
Ecuador	30,205	76,42

El Salvador	93	140
Guatemala	384	750
Guyana	15	40
Guyana Fr.	-	-
Honduras	276	3,27
México	35	4,5
Nicaragua	-	100
Panamá	2,557	3,131
Paraguay	-	-
Perú	1,468	3
Venezuela	-	300
Tot. A. Latina	36,193	99,651
Total Región	36,305	100,044

Tabla 1; cantidad en toneladas de producción Acuícola en A. Latina.¹

1.2 Macroentorno

La zona a cubrir para el servicio de logística y para nuestros objetivos se basa donde se encuentran las mayores concentraciones de empresas, estas zonas son el acceso de un canal de navegación que es un brazo de mar natural que conecta al golfo con las terminales marítimas, tanto al puerto libertador simón bolívar como a los terminales privados.

Tiene una longitud de 52 millas náuticas y un calado oficial de 9.75m (32 pies), El canal en su primer tramo se denomina canal del morro ubicado entre la Isla Puna y la Punta del Morro. Las principales rutas de nuestro negocio aplicaría en el estero Santa Ana, estero del Muerto, y la zona del Rio Guayas.

¹ Fuente: FAO Fisheries Circular Nº815, Rev. 5-1993.

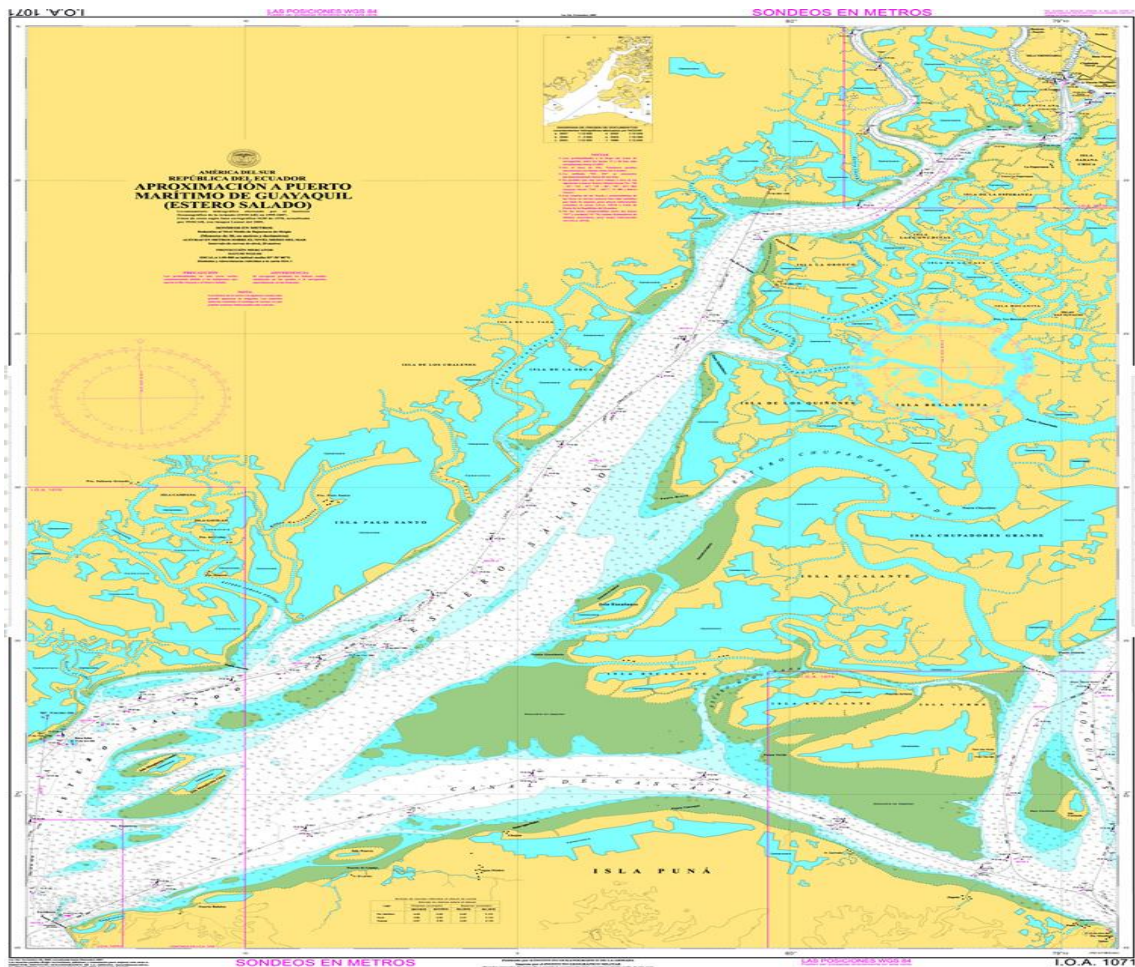


Ilustración 1; Mapa de vía a seguir

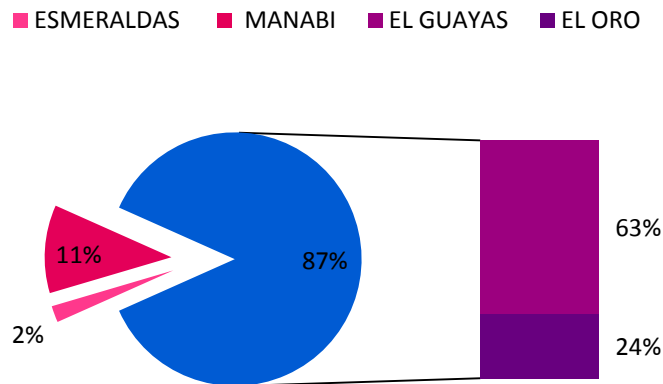
Un bien mutuo para pescadores, pequeños comerciantes, empresas industriales y comerciales, daríamos una ventaja para las comunidades pequeñas que residen en el golfo para la distribución de productos de primera necesidad, micro empresas con un mayor flujo de comercio.

En el entorno también se puede encontrar un mal público, uno de los mayores problemas de la comunidad, como lo es la delincuencia, los llamados piratas del golfo, que se aprovechan de pangas, barquitos o barcazas sin protección para hurtar pertenencias del mismo, estos generalmente constituyen una gran amenaza para la logística en los canales de ascenso.

En el censo realizado por la DIGMER presentan en un proyecto el censo de las camaroneras, su situación actual a nivel nacional los datos estadísticos de las concesiones de camaroneras que han sido otorgadas a nivel nacional en zona playa bahía, dando una descripción de los datos que reflejan que las cifras existentes son;

Hectáreas correspondientes a cada provincia				
ESMERALDAS	MANABI	EL GUAYAS	EL ORO	Total de hectáreas
1.385,91	7.398,07	41.590,86	15.447,92	65.822,76

Camaroneras



Área total de camaroneras está comprendida en un 175.000 Hectáreas en la actualidad.²

1.3 Problemática del sector, nuestra ventaja competitiva

Uno de los principales problemas del sector es la delincuencia, la falta de seguridad que incurre en robos,

La Distribución de la carga no tiene orden ni horarios. Los agentes dedicados a esta actividad utilizan técnicas rudimentarias cuando en la actualidad pueden hacer uso de nuevas técnicas para implementar en su operación.

Falta de atención en los sectores produce una ineficiente operación dentro de la zona para la venta de sus productos.

LOGISTICA CIA. L.T.D.A busca integrar un servicio que brinde beneficios y efectividad en la transportación. No hay un servicio que sea totalmente atractivo y posee estos beneficios que brindamos.

Seguridad de la carga, infraestructura adecuada, asistencia y monitoreo del servicio, buena atención del cliente, implementación de diferentes rutas logísticas para agilizar los procesos en la distribución de la carga desde su punto de origen y destino, almacenaje temporal en caso de que el cliente lo requiera, mantener una demanda satisfecha.

Nuestra ventaja competitiva es que a la hora de atender al cliente tenemos todos los recursos de logística necesarios para proveer al cliente de nuestro servicio.

² Digmer, Datos breves del censo camaronero del 2003

Además ofrecemos accesibilidad de los costos para que el cliente pueda obtener fácilmente el servicio. Otro servicio que acogemos es el de seguridad ya que existe mucha inseguridad en el medio y los productores sienten la necesidad de contar con un bróker pero les resulta muy costoso.

1.4 Mercados Domésticos Objetivos

Nos enfocaremos a un mercado doméstico, Tomando una ruta de distribución específica en la cual tengamos un número fijo de empresas y clientes naturales.

En el golfo están diseminadas 13 islas y algunos islotes, la Isla Puná es la mayor con 920 kms.2. A 10 Km de ésta se encuentra la isla Santa Elena (El Muerto o Amortajado), en el río Guayas están las islas de Malabrigo, Mondragón, Matorrillos, Masa y Santay.

La isla Santay; que está en el río Guayas entre Durán y Guayaquil tiene una superficie de 2.200 has.

En la siguiente lista destacamos nuestras áreas locales de importancia;

- ⌘ En el estero; la isla Verde, isla Escalante y Palo Santo.
- ⌘ Canales del estero salado;
- ⌘ Estero Cobina
- ⌘ Cooperativa puerto nuevo
- ⌘ La Playita
- ⌘ Las esclusas
- ⌘ Desde la Base naval hasta el estero del muerto.
- ⌘ Sectores al este de la Isla Trinitaria.
- ⌘ Estero Mogollón.
- ⌘ Puerto Lisa
- ⌘ Palanqueado
- ⌘ Sectores al norte de la isla trinitaria.

Las actividades que realizaremos será la entrega de utensilios, productos terminados, víveres, provisiones, materia prima...etc. La carga será clasificada como carga seca, carga suelta, carga granel, y carga general además de establecer una sucursal para que el cliente pueda acudir a cualquiera de nuestras oficinas y brindarles la facilidad de acceso ya que nos encontramos siempre cerca de nuestros clientes.

Número de habitantes del golfo de Guayaquil:

41.590,86

Tamaño y potencial crecimiento de la empresa

El creciente movimiento de carga que se genera en el área del golfo de Guayaquil es amplio, este es un servicio que está mal olvidado en esta área, tanto así que las empresas del sector compran sus propias barcazas o medios de transportes para transportar su carga de un punto a otro, su otra opción es el alquiler de barcazas o pangas que ofrecen el servicio localmente el cual es un servicio paupérrimo, y se corre el riesgo de pérdida o daño de la carga.

Técnicamente el crecimiento del servicio se dará utilizando los recursos como el marketing, y el buen servicio, por otro lado Logística CIA Ltda. No tiene ninguna duda del crecimiento de carga y de clientes por que gracias al estudio de campo realizado para este proyecto se ha constatado que para la población del sector se da el requerimiento de el servicio, otra manera de afirmar el crecimiento potencial son las entrevistas hechas que se han realizado durante el estudio e investigación de este proyecto.

La acogida frente a la idea de transportación de carga es muy grande.

Durante mucho tiempo no se ha prestado la atención necesaria para explotar el transporte marítimo en este sector y nuestra meta es establecer esta empresa que de un punto agregado al golfo de Guayaquil con el cual las empresas en la zona se verán beneficiadas. Nuestro segundo punto en destacar sería el de establecer una data de la cantidad de empresas del área para mediante el sistema de visitas programadas de logística CIA Ltda. será más factible de ganar clientes y establecer necesidades fijas del cliente.

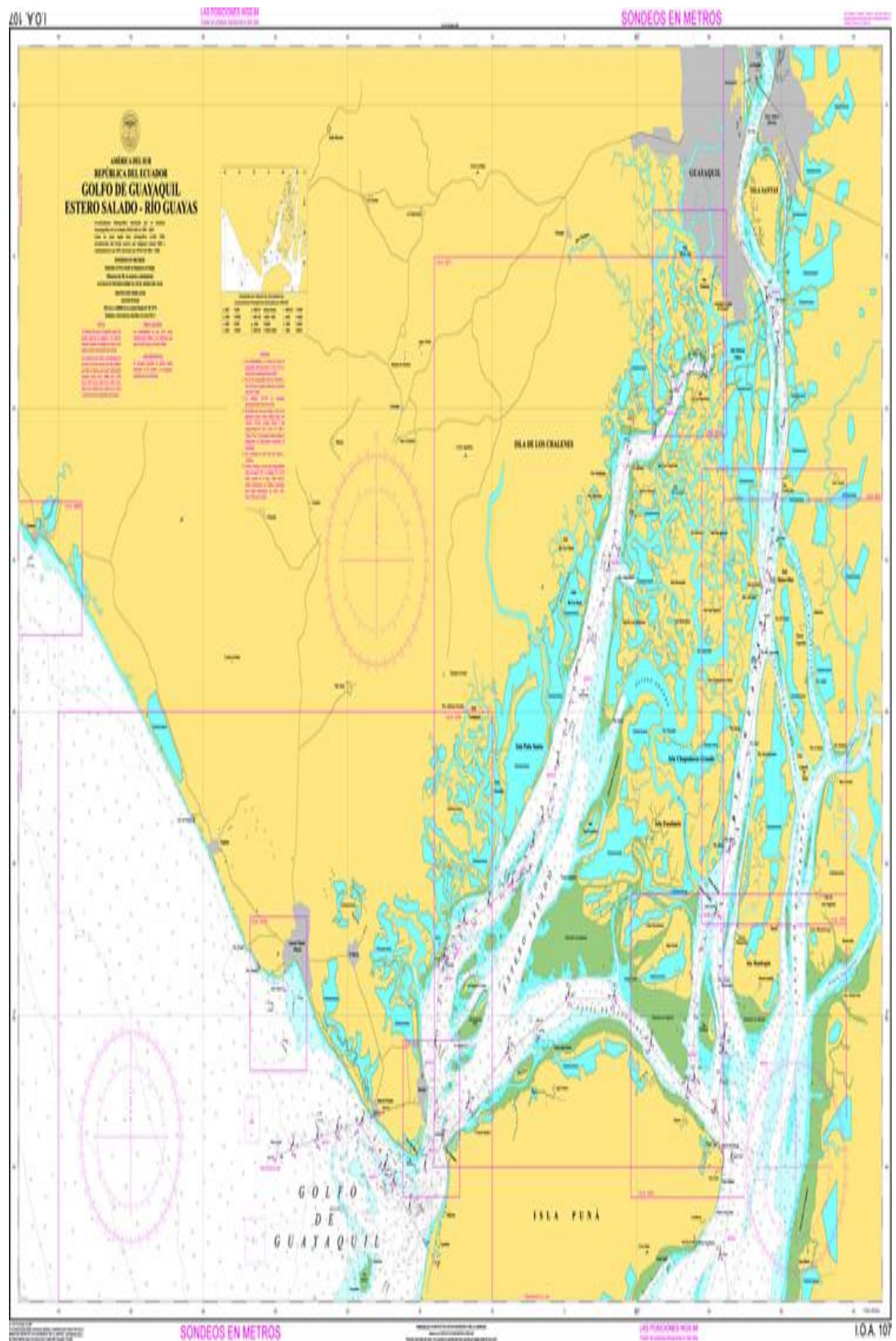


Ilustración 2; Plano General

La gestión se comenzara con la operación de 2 Barcazas, y 2 embarcaciones las mismas que estarán en servicio conforme la demanda, la empresa obtendrá los medios fluviales por medio de un voyage chárter el cual se encargara de proveer de los servicios náuticos y la empresa tendrá los gastos de la explotación de las naves.

Tipo De barcaza a utilizar.-Características Principales;

Características Técnicas Barcaza SL-LC			
	SL-950LC	SL-1050LC	SL-1180LC
Eslora	9,50 m	10,50 m	11,80 m
Manga	3,00 m	3,00 m	3,40 m
Puntal	1,55 m	1,55 m	1,65 m
Desplazamiento liviano estimado	2.300 kg	2.700 kg	3200 kg
Máxima cantidad de pasajeros	10 personas	20 personas	28 personas
Máxima carga a transportar	1500 kgs	2000 kgs	2500 kgs
Capacidad de combustible	300 lts	300 lts	300 lts
Cubierta auto-drenante	estándar	estándar	estándar
Potencia motor recomendada	150hp - 400hp	150hp - 400hp	150hp - 400hp
Tipo de propulsión	motor F/B o IN/OUT	motor F/B	motor F/B
Max. velocidad desplazamiento liviano aprox.	35 nudos	35 nudos	35 nudos

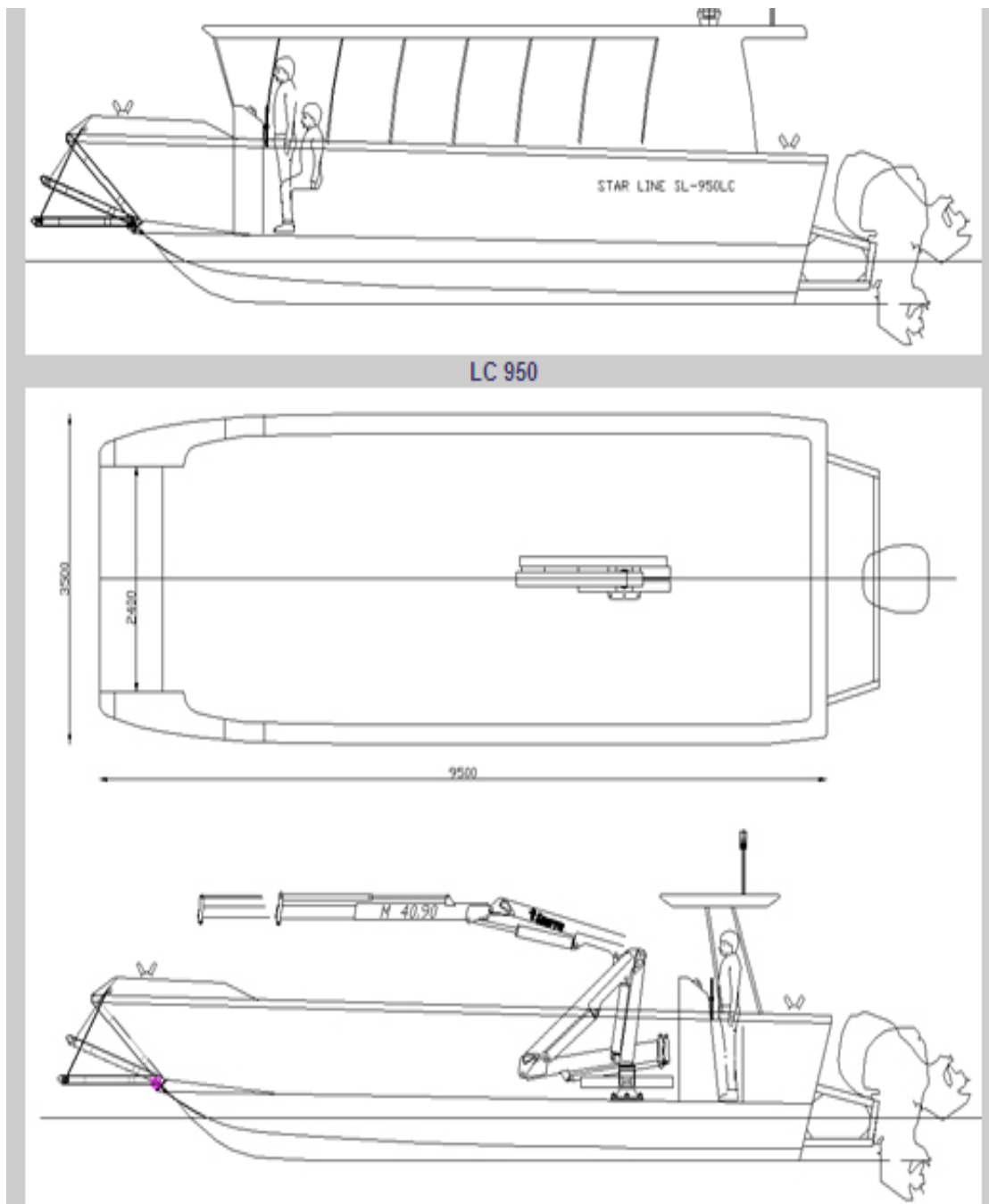


Ilustración 3;Barcazas starline SL-LC

La ruta de servicio será desde Guayaquil a Posorja, la misma ruta que se maneja por el crecimiento de la demanda, estableciendo un determinado número de paradas en el área que vamos a cubrir relativamente.

Las oficinas de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** se ubicaran en Guayaquil teniendo así mismo una pequeña central en Posorja, para mantener el monitoreo, recepción y movimiento que allí se dé con la carga, clientes, entre otras cosas del negocio. Se analizara la implantación de una bodega para la carga, se

estudian dos posibilidades para el alquiler de la bodega la primera con dimensiones de 9 m de ancho y 17 m de largo con un terreno total de 153 m cuadrados, nuestra segunda opción es otra bodega de 7 m de ancho y 11 metros de largo con un terreno total de 77 metros cuadrados, ubicados cerca del área donde saldrán las barcazas esto es en la zona del estero salado, por otro lado se a escogido estas dos opciones para elegir cuál será la más adecuada por tamaño de la bodega ya que la empres empieza sus operaciones por primera vez y no se sabe el tamaño de la necesidad de bodegaje con cifras exactas. .

Se prevé que por concepto de reservaciones saldrá en una fecha futura determinada, la misma carga que tendrá que ser de características como seca, granel, o frágiles, no se aceptara ninguna clase de productos congelados o mercancías peligrosas para una entrega posterior, esa clase de mercancías se las dará en un servicio "just in time"/ Express.

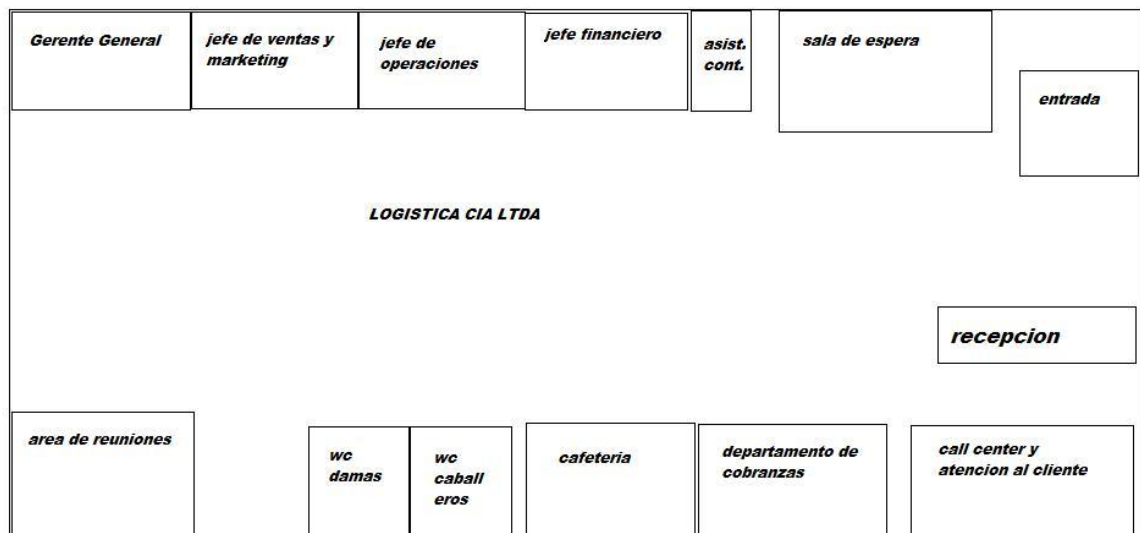


Ilustración 4; Oficina central en Guayaquil

1.5 Información macroeconómica del mercado estudiado

La crisis mundial ha afectado el consumo del comercio marítimo a nivel mundial y de todo Latinoamérica.

Las propiedades emergentes de Ecuador se derivan de los sectores productivos, ya que son una de las mayores fuentes económicas del país.

Al momento de implementar un nuevo sistema, que genere un ahorro en su fuente de trabajo, mejoraría el comportamiento de estos sectores, se incrementaría el consumo y mejoraría el nivel de vida de los agentes económicos que se involucran para realizar comercio en la región.

Considerando la terrible necesidad que afecta al sistema productivo de la región, nuestra misión es de crear un sistema que genere un equilibrio de primer orden para el sistema económico que enlaza a estos sectores, en una

proyección a largo plazo para el beneficio del comercio local y la economía del país.

El golfo de Guayaquil está comprendida por sectores de un nivel socio económico medio bajo, las actividades comprenden el sector acuícola, el sector pesquero artesanal y comunidades, nuestro negocio se enfoca en brindar un beneficio mediante técnicas de innovación a través de un proceso logístico, para dar una solución al fenómeno que afecta las variables de los indicadores del nivel de vida de la sociedad.

1.6 Tamaño y potencial crecimiento de la empresa

LOGISTICA CIA. L.T.D.A es un negocio de un crecimiento a largo plazo hemos estimado que el horizonte de recuperación tendrá origen en una proyección máximo de **5 años**, Iremos expandiéndonos por conceptos de naves, pero provisionalmente alquilaremos los medios de transportes fluviales para realizar el negocio y conforme vayamos teniendo liquides. Nuestra idea es abarcar todas las zonas que se dedican a la actividad del sector productivo provenientes del golfo de Guayaquil ayudando al desarrollo comercial del sector, estableceremos una sucursal en posorja que será para dar una mejor atención a nuestros clientes y no tengan que movilizarse hasta nuestras oficinas de Guayaquil, y por el momento los asistiremos con un monitoreo permanente de nuestro servicio para que el cliente tenga la seguridad de un servicio y una empresa profesional.

En el futuro, **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** se expandirá con naves, las cuales suplirán la demanda que se dará a lo largo de la actividad comercial de la empresa alquilando una bodega más amplia.

Debido a la futura fuerte demanda del servicio, **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** aspira a un crecimiento económico en ventas del servicio de un **10%** anual, con la mayor liquidez para este tipo de negocio. La empresa procura mantener fuertes relaciones con sus clientes a quienes vamos a ofrecer nuestro servicio a fin de que con el paso del tiempo, se espere obtener una nomina de clientes fijos para la confiabilidad y rentabilidad de la empresa.

LOGISTICA CIA. L.T.D.A tiene como visión de acuerdo como nos establezcamos en el mercado a largo plazo diversificar los servicios a medida que identifiquemos nuevas necesidades de los clientes, 2 de los nuevos servicios que incluiremos para beneficio de la demanda serán compra y venta de productos ya que contamos con una amplia población en el golfo de Guayaquil que requiere de productos básicos y productos de tercera necesidad. Lo que se hará es suministrar a través de la compra y venta de productos conforme lo vayan solicitando, el servicio se realizara bajo pedido para mantener un control de inventario.

Como segundo servicio tenemos el servicio de transporte de pasajeros se prestara servicio a la comunidad para facilitar la transportación porque es una necesidad que habita en el sector, y se encuentra que es una nueva posibilidad

de mercado porque no se encuentra ninguna otra empresa que realice ese servicio, esto se realizara en un mediano-largo plazo.

Hemos hecho está planificado en base a que el horizonte de recuperación está previsto de acuerdo a la viabilidad del proyecto en 5 años.

15. CONSTITUCION DE LA EMPRESA

2.1 Marco Legal

LOGISTICA CIA. L.T.D.A se constituyó con el objetivo de ofrecer servicios de apoyo logístico para beneficio de la comunidad y los sectores industriales y artesanales de los sectores productivos acuícolas y pesqueros del área del Golfo de Guayaquil que contribuya al mejoramiento de las líneas de transportación fluvial del la zona, cumpliendo con los Regímenes especiales y brindando asesoramiento logístico de empresas concernientes a asuntos de la Rama.

La compañía **LOGISTICA CIA. L.T.D.A.** Tiene como accionistas a: Katherine García Villareal, y Verónica Arreaga. Todos por sus propios derechos domiciliados en la ciudad de Guayaquil y de Nacionalidad Ecuatoriana; como consta en la escritura de constitución de la compañía.

En el capítulo tercero de la escritura de constitución de la compañía señala: El plazo por el cual se constituye esta sociedad es de cincuenta años que se contarán a partir de la fecha de inscripción de la escritura en el registro Mercantil. El artículo Quinto señala: el capital social de la compañía es de 5000,00 dólares de estados unidos de norte América, dividido en xxxxxxx y nominativas de xxxxxxxx , capital que podrá ser aumentado por resolución de la junta general de accionistas

La empresa se rige por disposiciones de la Ley de Compañías, las normas del derecho positivo Ecuatoriano que le fueren aplicables y por estatutos sociales.

2.3 Características de la Sociedad

LOGISTICA CIA LTDA, estará bajo el marco legal de la compañía de responsabilidad limitada que es la de acuerdo las disposiciones de la ley de compañías se contrae con la participación de tres a más personas que celebraran las partes en el contrato, que solamente responden por las obligaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva a lo que se añadirá las abreviaturas correspondientes a las abreviaturas.

Se constituirá mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responderán con sus respectivos aportes, y en algunos casos según el Código de Comercio artículos 354, 355 y 357, se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios. Los socios deberán definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos. El capital se representa en cuotas de igual valor que para su cesión, se pueden vender o transferir en las condiciones previstas en la ley o en los respectivos estatutos.

Si se utilizara una denominación objetiva será una que no pueda continuarse con la compañía preexistente, y esta compañía está sujeta a las normas tributarias en la ley de Régimen Tributario Interno y de normas instauradas por el servicio de Rentas Internas

Sus características internas serán;

- Responsabilidad
- Honorabilidad en el desarrollo de su actividad.
- **LOGISTICA CIA. L.T.D.A.** ofrece un servicio confiable, seguro y ágil durante el manejo logístico del Transporte y Distribución.

2.4 Propiedad accionaria

Esta es una empresa de mínimo 2 socias a 25 socios legales, la misma que se constituyó con el aporte de 5 accionistas que es lo que se dictaminó para la constitución de esta compañía, y lo que permite la sociedad limitada con la participación accionaria de un monto del 20000 dólares cada uno para tener el suficiente capital para llevar a cabo el proyecto, por lo tanto los dueños de la empresa son los accionistas con diferentes porcentajes de participación dentro de la empresa, las mismas, que intervinieron y concurren a la celebración del contrato y manifestaron expresamente su voluntad de constituir la CIA de responsabilidad limitada que se denomina: **LOGISTICA CIA. L.T.D.A.**, pagando acciones ordinarias y nominativas de xxxxxxxx el xxxxxx por ciento del valor de cada una de ellas; xxxxxxxx por ciento restante del valor se lo pagó en el plazo de xxxxxxxxxx años.

Katherine García Villareal y Verónica Arreaga con xxxxxxxx acciones lo cual representa el 20% de las acciones para cada una, y xxxxxxxxxxxxxxxx con diez acciones cada una, es decir que el resto del porcentaje será repartido por accionista, Conforme consta el certificado de cuenta de integración de capital.

3. DESCRIPCION DEL NEGOCIO

3.1. Historia del Negocio

Cabe destacar que el Golfo de Guayaquil es la entrante de agua más grande del Océano Pacífico en Sudamérica, el Ecuador ha sido reconocida a nivel internacional por dicho canal de acceso que es nodo logístico para el desarrollo de la actividad marítima – portuaria e intercambios comerciales, es en donde se genera la mayor actividad de comercio internacional, gracias a su condición geográfica - estratégica es una zona privilegiada de off shore, en esta localidad se centra la mayor área de comercio dedicada a la pesca artesanal, así como también se ha sectorizado a la industria acuícola y pesquera en la zona; los mismos productores dedicados a esta actividad comercial, que por mucho tiempo han desarrollado técnicas rudimentarias para realizar intercambios comerciales, pero la industria marítima ha ido presentando cambios en el comercio internacional y ha ido evolucionando.

Ante la creciente demanda del sector productivo, acuícola y pesquero artesanal e industrial surge una necesidad de buscar nuevos mecanismos para fomentar el desarrollo y para uso y beneficio de la comunidad como del sector, ante esta problemática, nace **LOGISTICA CIA. L.T.D.A**, empresa dedicada a prestar servicios de apoyo logístico.

Presentar mejoras para contribuir con el desarrollo de la actividades productivas que se realizan en el golfo de Guayaquil, innovando con estrategias marítimas comerciales que le permita una mejora en los procesos de la transportación, es destacable la producción y explotación pesquera, sustentada principalmente en la crianza en cautiverio de camarón, del cual Ecuador fue víctima de un sin número de plagas y problemas, aunque también cabe recalcar Ecuador es uno de los principales exportadores mundiales de ste producto, aunque en plena recuperación actualmente, así como la pesca de atún, sardinas, y muchas otras variedades de peces, tanto para el consumo interno, como para la exportación, en forma natural (congelado), en conservas, o con valores agregados; la mayoría de la flota y las industrias se encuentran asentadas en los alrededores del Golfo de Guayaquil.

La afluencia del transporte marítimo cada vez se presente de una forma agresiva y acelerada, y este sector necesita de nuevos implementos para así mejorar el desempeño del comercio en dichos sectores que se dedican a la pesca artesanal o acuícola, nuestra idea es así como el dar apoyo al sector industrial, con mejoras en su cadena de distribución, diseñar nuevas estrategias para aquellos sectores que se encuentran en la necesidad de innovar, y mejorar la gestión de los procesos de transportación con estrategias logísticas.

Somos un grupo que nace a través de la investigación de la necesidad de este sector: los accionistas de esta empresa son: Katherine García Villareal, Verónica Arreaga Ramirez. Quienes serán forjadoras de un servicio de alta calidad que beneficie a la comunidad y el sector productivo a través de este servicio, ante la escasez de transportación fluvial en escala del golfo de Guayaquil, hemos presentado este servicio a fin de contribuir con el

desempeño y gestión de sus recursos para beneficiarlos de una manera más óptima en su cadena de distribución, con estrategias marítimas.

3.2. Misión, Visión y objetivos de la empresa

Misión

Contribuir con el desarrollo de un mejor desempeño mediante el diseño de estrategias y apoyo logístico que va a brindar beneficios al sector productivo como industrial del área del golfo de Guayaquil.

Ser número uno en la prestación de servicios, ofreciendo calidad en nuestro servicio.

Ser los primeros gestores que proveen servicios de logística y presentar nuevas mejoras aportando buenos resultados en la actividad del sector productivo e industrial

Diseñar nuevas estrategias que aporten al desarrollo económico y productivo al área de actividad comercial del golfo de Guayaquil.

Ser reconocidos a nivel nacional y en el mediano- largo plazo ser también reconocidos a nivel internacional. Además de ello brindar confianza al cliente garantizando la seguridad en la distribución de los productos.

Misión sintetizada

Contribuir con el desarrollo económico con un mejor desempeño mediante el diseño de estrategias y apoyo logístico de transporte de carga, que va a brindar beneficios al sector productivo como industrial del área del golfo de Guayaquil.

Visión

Ser un grupo de asesoría logística a nivel nacional, con diferentes servicios necesarios para la población Ecuatoriana, Llegando al reconocimiento nacional por nuestro servicio.

Valores

Responsabilidad.- Somos responsables de brindar un servicio altamente de calidad que el cliente pueda hablar bien de nosotros y podamos cumplir las expectativas del cliente porque nos sentimos comprometidos con nuestro trabajo y el cliente.

Compromiso con nuestros clientes.- cumplir con lo especificado, y ser serios en nuestros contratos, cumpliendo siempre lo requerido, buscando que el cliente se sienta bien e identificado con nuestros servicios siendo muy ágiles y profesionales.

Puntualidad.- Ofrecer a la hora de la entrega de nuestro servicio un servicio óptimo en tiempo

Transparencia.- Porque el cliente puede confiar en nosotros, y puedan referirnos porque actuamos de acuerdo a nuestros valores ofreciendo calidad.

Compromiso social.- Contribuir con la sociedad y brindando servicio a la comunidad y aportando el medio ambiente.

Objetivos

Se destacan estos objetivos de forma literal, pero para la verificación de los mismos se nuestros indicadores serán plenamente financieros/numéricos.

- ⌘ Presentar innovación en la gestión de los procesos, ofreciendo un servicio de alta calidad en apoyo logístico.
- ⌘ Contribuir con el desarrollo del sector productivo, alcanzando la satisfacción del cliente.
- ⌘ Ser una herramienta de apoyo logístico otorgando beneficios, minimizando el riesgo a los sectores productivos, y a su vez abarcando nuevos sectores del país.
- ⌘ Desarrollar el sistema de carga marítima en el Ecuador.

3.3. Estructura de la industria en general y del negocio en particular

A continuación damos la descripción de las estructuras y tipos de negocios que establecen:

Negocio individual: el empresario individual asume los riesgos que puedan derivarse de su actividad comercial, ya que el negocio no funciona como una entidad incorporada. La ventaja principal de esta estructura es que representa una alternativa adecuada para el desempeño de las actividades comerciales pequeñas. Esto debido a que su creación, organización y funcionamiento no exige las formalidades inherentes a estructuras más complejas, tales como las sociedades y las corporaciones.

Esta estructura de negocio lo conforman los comerciantes minoristas que operan en el sector de pesca artesanal, además que se encuentran suscritos a asociaciones propiamente efectuadas por orden regular y decretadas por el gobierno, a fin de regular su participación a través de los sectores que están dedicados a realizar alguna actividad comercial en particular del sector productivo, con la intención de que generen una contribución económica con un orden específico.

Sociedad Regular: Una sociedad es una asociación en la cual dos o más individuos, corporación u otra entidad legal acuerdan conducir y operar un negocio como condueños, con la intención de participar de las ganancias generadas. Las sociedades deben establecerse en beneficio de los intereses de los socios.

En la sociedad regular todos los socios tienen responsabilidad personal ilimitada para con las obligaciones de la sociedad. Es decir, todos los socios son personalmente responsables de las operaciones ordinarias de la sociedad. Como regla general, todos los socios tienen derecho a participar del control y manejo de la sociedad, a menos que se pacte lo contrario.

Esta estructura es proveniente del sector industrial, ya que los socios son responsables de las operaciones ordinarias de la sociedad. Se basa en sociedades o corporaciones, que funcionan con un fin particular y más organizado, poseen un nivel socio-económico alto.

Negocio en particular: Responsabilidad LTDA.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) es una forma de organización empresarial que se caracteriza principalmente por el beneficio de la responsabilidad personal limitada de sus miembros. Como regla general, la responsabilidad de los socios por las deudas y obligaciones de la entidad se limita al monto de su aportación. Este tipo de estructura permite operar internamente como una sociedad regular con el amparo de la responsabilidad limitada.

3.4. Descripción del Servicio.

El paupérrimo servicio logístico que hay en el golfo de Guayaquil tiene que ser explotado, nuestras metas es tomar la ruta de Guayaquil-Posorja distribuyéndola en puntos objetivos a lo largo del tramo, nos vamos a regir por la cantidad de demanda de viajes y volumen de carga que vamos a manejar.

Para empezar la distribución y recepción de carga general será desde lado a lado del tramo de Guayaquil a posorja lado derecho y al regreso lado izquierdo, conforme va creciendo la empresa nos iremos expandiendo.

El servicio consiste en el desarrollo de ciertas actividades, tales como:

Planificación y desarrollo de nuevas estrategias logísticas para dar un apoyo logístico al sector industrial y artesanal de la pesca como de acuicultura, para facilitar la navegación en la transportación de los productos.

Salvaguardar la carga para garantizar la seguridad desde el despacho hasta el envío de la carga. Para mitigar las pérdidas que ha sido un problema que han sufrido por años los productores que manejan este tipo de mercancías.

Suministrar productos que estarán a la venta y a disposición del cliente, estos artículos son los siguientes:

- ⋈ aparejos,
- ⋈ utensilios,
- ⋈ aparejos,
- ⋈ productos terminados,
- ⋈ víveres,
- ⋈ provisiones,

- ⌘ materia prima, entre otros
- ⌘ La carga será clasificada como carga seca
- ⌘ carga suelta,
- ⌘ carga granel,
- ⌘ y carga general

Descripción del proceso del negocio;

El negocio consiste como lo hemos venido mencionando, en la puesta de un servicio que se ocupara de aquellos sectores productivos que realizan comercio en le aérea del golfo de Guayaquil, dedicados a las actividades de la pesca artesanal y acuicultura, así como también el sector industrial de la zona. Con el fin de mejorar su cantidad de distribución con técnicas apropiadas que beneficiarán su transportación al momento de trasladar el producto, garantizar la seguridad de la carga para entregarla en buen estado, y alcanzar los niveles máximos de satisfacción del cliente , ante la problemática de que estos sectores necesitan un servicio de apoyo logístico que aun no está dado siendo una ventaja competitiva, nos hemos puesto la misión de contribuir con mejores métodos mediante técnicas de innovación que diseñaremos para dar un servicio en un tiempo optimo en la entrega de estos productos , hoy en día en un mercado tan competitivo necesitamos diseñar mecanismos que beneficien al desarrollo productivo de nuestro país , por tal motivo hemos encaminado con este proyecto mediante el diseño de nuevas rutas y estrategias. Con eso también proveer de los recursos necesarios que necesita el sector productivo de acuerdo al requerimiento del cliente hemos mencionado en detalle la carga:

- ⌘ aparejos,
- ⌘ utensilios,
- ⌘ aparejos,
- ⌘ productos terminados,
- ⌘ víveres,
- ⌘ provisiones,
- ⌘ materia prima, entre otros
- ⌘ y la distribución de la carga se maneja de esta forma:

La carga será clasificada como carga seca, carga suelta, carga granel, y carga general.

Tipo de embarcaciones

La operación se iniciará con la operación de 2 Barcazas (características del transporte) las cuales estarán en servicio conforme aumente la demanda, la empresa obtendrá la barcaza por medio de un voyage chárter el cual se encargara de proveer de los servicios náuticos y la empresa tendrá los gastos de la explotación del transporte.

La ruta de servicio será desde Guayaquil a Posorja, la misma ruta que se maneja por el crecimiento de la demanda estableciendo un determinado número de paradas en el área que vamos a cubrir relativamente.

La ruta logística estar comprendido por tres zonas, nuestra ruta empezará por dar apoyo logístico desde las áreas comprendidas en el golfo de Guayaquil , hasta llegar a posorja , en un tiempo promedio de 4 H00 de entrada y 4 h00 de salida.

Las rutas serán diseñadas conforme la línea de distribución de la demanda y por sectores.

Ofreceremos productos de calidad, como insumos, también veremos todo aquel producto que sea de uso indispensable para el cliente, y se lo atenderá de acuerdo al requerimiento de la demanda a fin de cumplir con sus expectativas.

3.5. Análisis FODA

ASPECTOS INTERNOS	
<p>Fortalezas</p> <p>*Somos el primer grupo logístico que promueve un servicio que genera rentabilidad e innovación en los procesos de la actividad comercial de esta zona</p> <p>*Existe la necesidad de ofrecer un servicio en transporte fluvial por q el 70% de los productos se transfieren por vía marítima</p>	<p>Debilidades</p> <p>*Falta y accidentes geograficos</p> <p>*nivel de demanda no adecuada</p> <p>*Falta de antecedentes del servicio en el sector</p>
ASPECTOS EXTERNOS	
<p>Oportunidades</p> <p>*Tenemos la oportunidad de encaminar con este proyecto y presentar una mejora continua para el desarrollo de la industria acuícola y pezquera del sector que opera en el golfo de Guayaquil</p> <p>*Fortalecer el nivel productivo de esta area que mayormente opera en todo el país .</p> <p>*Nos encontramos en el area donde existe la mayor concentración del sector productivo como también industrial de productos como acuícolas y pezqueros artesanal de la zona donde se gestiona la mayor actividad comercial de dichos productos</p>	<p>Amenazas</p> <p>*No existe competencia para nuestro servicio.</p> <p>*Competencia entrante a futuro eventos sísmicos.</p> <p>*Afectación de la escasez en la producción</p> <p>*Afectación de marea roja.</p> <p>*Imprevistos de fenómenos naturales</p> <p>*Incumplimiento de los proveedores en caso de que ocurra algún fallo en la distribución del producto. Seremos metódicos en la entrega porque nuestra prioridad es el cliente , escogiendo los proveedores que nos garanticen la calidad.</p> <p>* Problemas de extrema inseguridad del sector.</p>

Tabla 2; FODA.- Aspectos internos y Externos de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A**

3.6. Cinco fuerzas de PORTER

Rivalidad entre nuevas competencias

- *Bajos costos de salida*
- *Bajos costos fijos*
- *Políticas de gobiernos que estimulen el crecimiento del sector*

Demandas inestables.

NIVEL BAJO

Seguridad

- Accidentes externos de la compañía sobre la carga.
- Piratas de los alrededores
- Accidentes laborales

Proveedores de barcazas

- *Cambiar de proveedor de barcazas es costoso*
- *La escasez de barcazas nacional para el fletamento*

NIVEL ALTO

Competencias existentes

No existe un nivel de competencia existente, porque el área en el que queremos incursionar, carece de este servicio. Y lo que vamos a hacer es brindar un servicio para la mejora en sus procesos.

NIVEL BAJO

Compradores

Compradores sensibles al precio

NIVEL ALTO

Amenaza de productos sustitutos

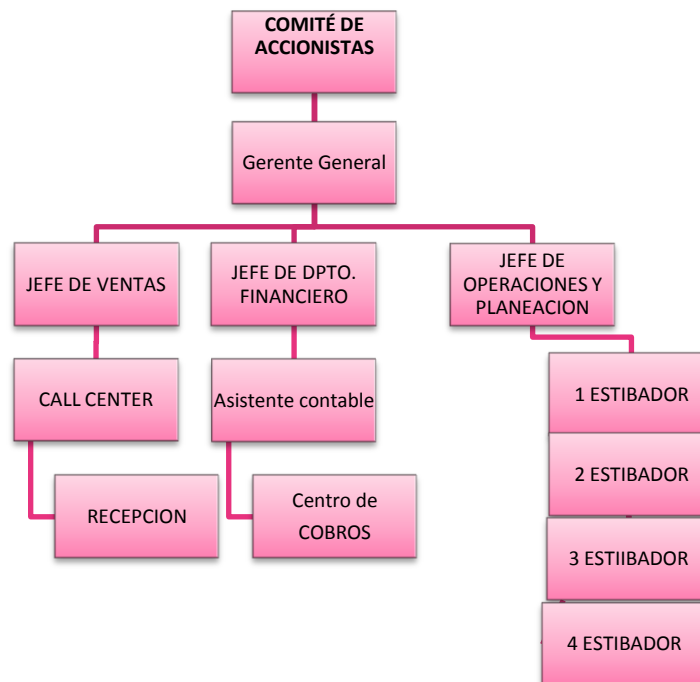
- *Somos un grupo con un servicio totalmente innovador*
Existen operadores logísticos pero ningunos en el área del golfo del pacífico que provea nuestros servicios.
- *Tenemos garantizado en un 80% que seremos pioneros en el área.*
- *No existe competencia al momento*
porque el servicio es completamente innovador en estos sectores que necesitan apoyo logístico porque manejan técnicas rudimentarias
- *Escasez en la producción debido a la marea roja en el golfo de Guayaquil*

NIVEL BAJO

Tabla 3; Las fuerzas de análisis de PORTER

4. EQUIPO GERENCIAL

4.1 Estructura Organizacional



Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa es pequeño por concepto de gastos, con respecto a empleados se calculan en total de unos 14 miembros.

- 1 Gerentes
- 1 asistente
- 3 jefes departamentales
- 2 empleados Financieros
- 2 empleados de ventas y marketing
- 4 Estibadores

4.2 Funciones

Cada persona cumple cada función de acuerdo como se estipulan las funciones del personal previstas en el contrato.

Comité de Accionistas.- Se le asignara ese nombre al comité de junta de accionistas que se reunirán para tratar asuntos de la compañía y analizar si el giro del negocio está ofreciendo resultados.

Gerente General.- Le corresponderá la representación legal de la compañía para que junto con los Jefes de departamentales manejen el comportamiento de la compañía y que las funciones se estén cumpliendo en un orden adecuado.

Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento y desarrollar metas a corto y largo plazo para cada departamento.

Toma de decisiones en el ámbito legal de la compañía

Jefe de Operaciones.- El alto funcionario encargado de esta función le corresponderá la planificación y control del área asignada deberá poseer conocimientos de logística.

Poner atención a las operaciones diarias, haciendo recomendaciones y creando cursos de acción para hacer mejoras, si es necesario.

- ⌘ Establecer Horarios de entrega a su debido tiempo
- ⌘ Organización de la estiba de mercaderías
- ⌘ Formar una ruta establecida y actualizarla según el nivel de demanda
- ⌘ Supervisar la carga recibida a los clientes
- ⌘ Control de reclamos e imprevistos
- Atención al cliente interno y externo
- ⌘ Explicar las políticas y procedimientos de la empresa a todos los empleados y hacer seguimiento para asegurar que estos temas han sido comprendidos y puestos en práctica.
- ⌘ Preocuparse por las capacitaciones apropiadas para el personal.

Jefe de ventas y Marketing.- El encargado de esta área se comprometerá a que anualmente ofrezca resultados la compañía y exista un orden en cartera para la correcta función del giro del negocio, y que no exista cartera vencida, asistirá el contacto con proveedores.

- ⌘ Control de data de clientes
- ⌘ Visitas al cliente
- ⌘ Administrar las ventas

- ⤵ Es su responsabilidad cumplir con el mínimo de volumen de ventas establecido por mes en los 3 primeros años y para ello debe además diseñar mecanismos que impulsen la actividad de los vendedores. Aumentar el nivel de ventas anualmente.
- ⤵ Sera encargado del marketing de la empresa a nivel empresarial y de comunidades.
 - Publicidad y promoción.

Estibadores.- Serán las personas que estibaran la carga, ósea que realizaran las actividades de carga y descarga en los diferentes viajes a realizar.

Asistente contable. La persona que ejerza esta función correspondientemente estará bajo la supervisión del jefe de ventas y tendrá la labor de trabajar conjuntamente con el dpto. De ventas y de ellos dependerá que el departamento evolucione como es debido,

Call center.- Este equipo estará conformado por dos personas e indistintamente estarán contactando clientes.

Jefe Dpto. financiero.- El jefe financiero es quien se reunirá con el comité de accionistas junto con el gerente para dar fe de que el negocio va por buen camino. Y quien correspondientemente deberá presentar el resultado de los estados financieros.

El jefe financiero tendrá que controlar al centro de cobros.

- ⤵ Verificar los trámites
- ⤵ Coordinar con la oficina administrativa para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente
- ⤵ Se encargara de la parte administrativa
- ⤵ Control monetario (pagos y fondos) de los alquileres de las barcazas.
- ⤵ Mantener informada del crecimiento financiero de la empresa

Centro de cobros.- Se creará un centro de cobros para que los clientes puedan acercarse a realizar sus pagos dentro de las instalaciones de nuestras oficinas, aquí es donde emitirán un reporte al jefe del departamento financiero quien tendrá la dirección y será el ente encargado del centro de cobros el mismo que se encargara que los clientes estén al día con los pagos.

el reporte de ventas y el crecimiento de cartera se lo remitirá al gerente quien estará a la dirección y es quien lo presentara al reporte al comité de accionistas para su debido análisis

Deberes dentro de la empresa (Representantes legales y gerente General hacia los empleados);

- ⋈ señalar funciones, afiliar a los empleados. Estar comprometidos a cumplir con las disposiciones legales. Respetar y dar cumplimiento con los valores de la compañía.
- ⋈ Establecer objetivos que con llevan al cumplimiento de las metas anuales de acuerdo a las necesidades de la empresa actuando en representación de la compañía en el análisis de las futuras reinversiones.
- ⋈ Realizar reuniones bimestrales para verificar la situación financiera de la empresa y verificar objetivos de la misma.

4.3 Experiencia previa de los miembros del equipo gerencial

Este plan de proyecto se desarrolla en la necesidad que el sector requiere en el área de la logística fluvial para las comunidades y empresas a lo largo del tramo Guayaquil- Posorja, las mismas que no cuentan con las facilidades o el transporte necesario para recibir o entregar a tiempo mercancías, o carga de tipo general.

Para la ejecución de este proyecto se deberá verificar la experiencia del aspirante que deberá de ser tomada en cuenta en el momento de la entrevista o de lo que el puesto o cargo requiera para así cubrir las plazas de trabajo que se solicite.

La gerencia y los jefes, son personas que deberán tener los estudios y experiencia necesaria con la cual se maneja el negocio por un buen camino, mas la dedicación personalizada de los dueños del negocio cuyo propósito es hacer rentable la compañía.

Gerente General

Educación formal;

Universitaria, conocimiento generales de administración empresarial, financiera.

* Ingeniería de desarrollo portuario

*Ingeniería en comercio exterior y transporte marítimo

Habilidades indispensables;

Habilidades técnicas: involucra el conocimiento y experticia en determinados procesos, técnicas o herramientas propias del cargo o área específica que ocupa.

Habilidades humanas: se refiere a la habilidad de interactuar efectivamente con la gente. Un gerente interactúa y coopera principalmente con los empleados a

su cargo; muchos también tienen que tratar con clientes, proveedores, aliados, etc.

Habilidades conceptuales: se trata de la formulación de ideas - entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, etc.

Financiero.

Educación formal;

Profesional en Administración de empresas, economía, Finanzas y especialización en finanzas.

Habilidades indispensables;

- ⌘ Habilidad para vender el nombre de la compañía,
- ⌘ Pro actividad en los colaboradores.
- ⌘ Capacitación permanente,
- ⌘ Ética
- ⌘ responsabilidad para cumplir con las tareas asignadas,
- ⌘ manejo de personal,
- ⌘ analítico y liderazgo

Operativo

Educación formal;

Especializado en transporte marítimo, administración y desarrollo portuario.

Habilidades indispensables;

- ⌘ Ser práctico
- ⌘ Ser comunicativo
- ⌘ Conocimientos en área marítima
- ⌘ analizador de situaciones
- ⌘ objetivo
- ⌘ proactivo

Ventas y Marketing

Educación formal;

Educación universitaria en el área de marketing / relaciones públicas, especializado en ventas

Habilidades indispensables;

- ⌘ Está fuertemente orientado hacia la comunicación oral y conoce las técnicas para ser un comunicador efectivo.
- ⌘ un buen escucha. Sabe cómo demostrar a sus vendedores que se interesa por lo que tienen que decir.
- ⌘ organizado.
- ⌘ persuasivo. Sabe cómo “vender” ideas a su equipo de vendedores.
- ⌘ Un motivador.

4.4 Cultura empresarial

“Nuestra empresa se considerará a sí misma como un innovadora de servicio que genera ahorro a las empresas y generadora de empleo en el sector, renovando y creando iniciativas para conducirse hacia una sociedad cambiante de exigente de calidad y buen servicio, con el debido respeto del tiempo hacia nuestro clientes siendo puntuales en nuestras entregas y nuestras recepciones de carga.”

La cultura empresarial de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** se basa en una extensa aplicación de valores entre todos los miembros de la organización y de aquí transmitirla hacia sus clientes, teniendo presente que estos son la razón de ser de la empresa. Para hacer un buen trabajo todos los miembros tienen presente los objetivos, la misión y la visión de la empresa lo cual ayuda a tener un mejor trabajo en equipo y ofrecer un mejor servicio.

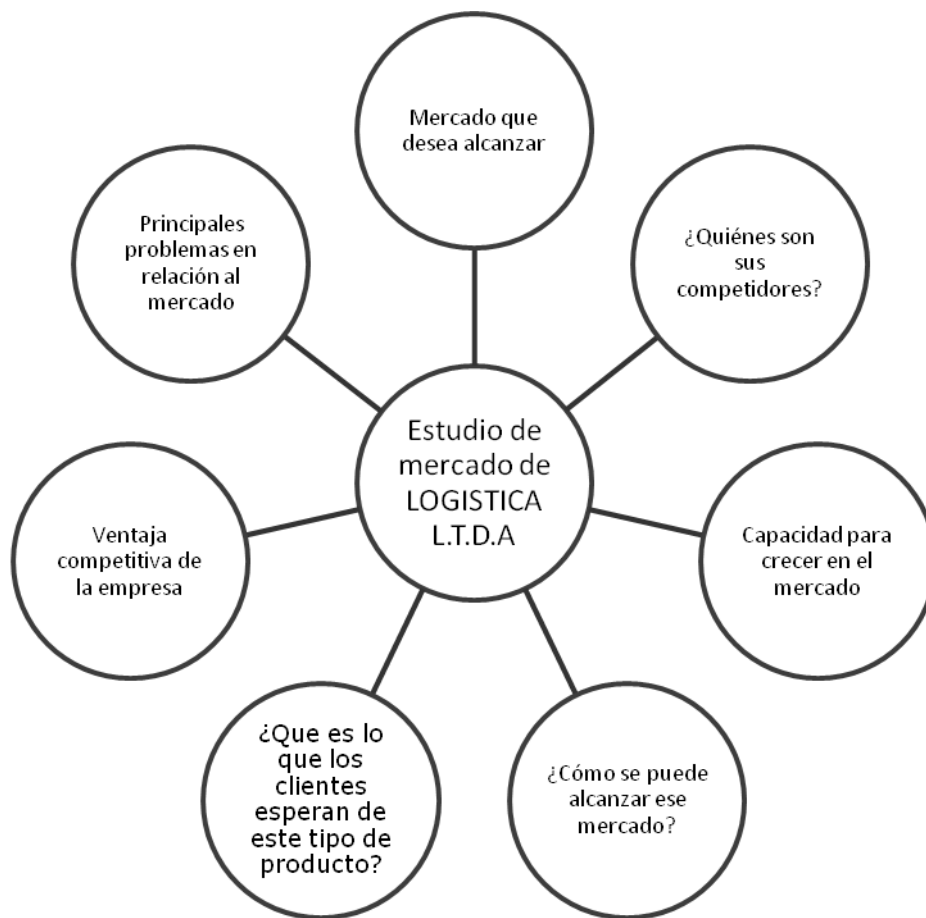
El entorno de la compañía se caracteriza por tener un equipo de trabajo comprometido con las labores cotidianas, es por eso que inculcamos los valores en la compañía para mantener un clima agradable, y llegar a los clientes con una buena atención, por lo tanto los trabajadores que laboran aquí son tratados como parte importante del negocio como tal, por lo cual existe un mayor contacto entre todos los que laboran en la empresa, esto beneficia a crear un ambiente adecuado de trabajo.

En este proyecto queremos lograr que la empresa se dé a conocer en el mercado y así poder captar más clientes, consiguiendo una tradición de compromiso empresarial, su convicción de que el éxito se fundamenta en una cultura basada en valores, que fomenta la cooperación, el diálogo, la transparencia y el esfuerzo, hará posible el nacimiento de este proyecto y hará crecer a **Logística CIA LTDA** por un buen camino.

5. ANALISIS DEL MERCADO

5.1. Estudio específico del mercado

Para el estudio de un mercado específico, **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** ha tomado variables y factores que afectan directa o indirectamente su actividad. A continuación se detallan los mismos:



Mercado que se desea alcanzar.-

Nuestro mercado será amplio, con sectores que se dividen en; acuícola, pesquero artesanal, y comunidades.

⌘ **Sector acuícola industrial.-**

Porque es un mercado amplio en el sector ya que hay una industria de camarónicas grandes, lo cual lo consideramos un nicho de mercado, teniendo objetivamente la visión de ayudarles en su crecimiento comercial, ya que es un mercado que carece de un servicio de logístico apropiado.

⌘ **Pesquero y acuícola artesanal.-**

Este sector proviene de un nivel socio-económico bajo, son familias que trabajan por obtener un sustento, y no cuentan con un servicio especializado, cuentan con infraestructura que no es adecuada, algunos no son tan favorecidos y tienen que trabajar en condiciones infrahumanas porque no cuentan con un equipo de operación que les permita desarrollar la producción y mejorar su condición de vida. En la

actualidad no existe un servicio que provea un servicio especializado, es por esa razón que **LOGISTICA CIA LTDA** considera que es un mercado potencial, que inclusive impulsará el sector artesanal, de acuerdo a nuestro estudio de mercado realizado a través de encuestas y entrevistas encontramos que la mayor concentración de impacto en la zona, se encuentra en este sector, seríamos nuevos en el mercado, pioneros, lo cual nos beneficia, porque tenemos un nivel alto de aceptación en el sector pesquero y acuícola artesanal. Es un mercado que aun tiene mucho por explotar existe la necesidad del servicio para los sectores productivos.

Otra necesidad que hemos identificado es que como la población no tiene otro medio que es el transporte fluvial para trasladarse a distintos puntos, ellos se ven en la necesidad de contar con un servicio para movilizarse. Lo cual lo tendremos nos hemos propuesto ofrecer el servicio en un mediano plazo a medida aumente nuestra creciente demanda.

➤ **Comunidades**

Para el sector de la comunidad es uno de los sectores que habita a orillas del estero del golfo de Guayaquil dentro de esta comunidad surge una importante necesidad, los pobladores por años han tenido que buscar técnicas, e ingeniárselas para conseguir sus productos de primera necesidad y otros.

LOGISTICA CIA L.T.D.A ha identificado esta necesidad, que es común para los individuos que habitan en la zona, es un mercado potencial porque no cuentan con una empresa de logística que provea un servicio de apoyo logístico, existe un alto índice de pobladores y familias que estarían dispuestos a contratar el servicio.

El grado de necesidad del servicio es alto, contamos con la aceptación del servicio. Somos pioneros en el servicio, a si mismo hemos previsto otro servicio que será dado conforme el crecimiento de la demanda.

Queremos abastecer con nuestro servicio a toda la comunidad que habita en distintos sectores del golfo de Guayaquil en un mediano largo plazo.

Principales problemas en relación al mercado.-

Las regulaciones proteccionistas dentro del mercado, que pueden actuar a favor o en contra por medidas y disposiciones del gobierno y esto significa que el sector acuícola y pesquero se vean perjudicados en su modo operar por restricciones, que han sido impuestos por el gobierno, esta puede ser una de las principales causas a considerar como un problema, por las restricciones que podrían presentarse; representa una limitación del mercado.

Otro problema podría ser la falta de seguridad, y delincuencia por el que se ven afectados y amenazas estos sectores.

Otro problema podría ser que debido a la explotación del recurso el estado tome otras medidas que podrían afectar al sector productivo.

Ventaja competitiva de la empresa.-

Somos un grupo innovador, el sector en el que vamos a incursionar con nuestro servicio carece de un sistema de logística que en este caso vamos a implantar como servicio de apoyo y a su vez involucra el desarrollo del sector productivo acuícola y pesquero que habita en el golfo de Guayaquil, por tal motivo hemos designado a este grupo como nuestro nicho de mercado, porque son personas que necesitan del servicio y serán beneficiados al adquirir el servicio, no poseen implementos adecuados, se los capacitará para que conozcan la importancia del servicio que ofrecemos que será como una medida de apoyo para el sector, nos vemos en un mundo globalizado en donde cada día tenemos que ser más competitivos y este servicio ofrece el desarrollo y así mismo podremos impulsar el crecimiento de la zona.

Estos sectores están siendo regulados a fin de tener un control de los sectores productivos, de modo que es un mercado muy amplio, cada vez nos vemos amenazados con nuevas tendencias, nuevas técnicas innovadoras, este sector necesita de un servicio de logística como el que vamos a ofrecer a fin de mejorar la condición de vida de la comunidad.

¿Qué es lo que el cliente espera de este tipo de servicio?-

El cliente espero un servicio integrado lo cual es de gran importancia, y representa para nosotros una ventaja competitiva por que ni la industria pesquera y acuícola como la pesca artesanal lo tiene, y es nuestro mercado meta , el cliente ve con optimismo el servicio y encuentra que le genera un ahorro en el costo de algunas actividades que involucra la producción , es importante conocer la necesidad del cliente porque de ellos depende nuestro trabajo y nuestra función es suplir esa necesidad y solucionar el problema que acontece a este mercado, facilidad de acceso , tarifas convenientes , para lo cual hemos diseñado la estrategia de promoción para beneficiar al cliente y darle beneficios de costos al momento de adquirir el servicio.

Planeamos expandirnos en el largo plazo a medida que el cliente presente nuevas necesidades, el cliente considera que el servicio es necesario, el cliente a su vez espera que el servicio que brindamos pueda abastecer con los productos que necesita, que a través de un solo servicio pueda realizar todas sus actividades. El servicio que brinda **LOGISTICA CIA LTDA** cumple con las expectativas del cliente, ya que intenta cubrir los requerimientos del cliente en eso consiste nuestra meta, e incursionar con un servicio nuevo que prometa, un manejo integrado de los procesos de la producción para mejorar su rendimiento por tal razón el cliente considera atractivo al proyecto, tenemos la aceptación del servicio, a través del estudio de mercado realizado, la mayoría de los individuos que provienen de la comunidad se ven en la

necesidad de un servicio que pueda brindarles los beneficios que ofrece la compañía, esperan que sea óptimo, sienten la necesidad de seguridad en la carga, ya que es un factor importante y de preocupación porque su seguridad es incierta, así mismo esperan la seguridad del servicio; se benefician al no tener que incurrir en los gastos de transportación, tendría interacción a través de sistemas de comunicación para el permanente monitoreo del sector, buscan la confianza en el servicio para lo cual tendremos oficinas que estarán cerca del sector para mayor beneficio del cliente y poder dar un servicio y atención permanente.

¿Cómo se puede alcanzar ese mercado?-

Bueno, consideramos que el sector en el que vamos a incursionar es un mercado potencial, pero poseen un nivel socio - económico medianamente bajo, para lo cual hemos planificado, dar beneficios económicos, para que el cliente tenga beneficios de descuentos, o considerablemente precios accesibles, por supuesto es una opción que se considera a largo plazo, puede ser después de los 2 años de operaciones ya que la empresa lo que más necesitara será ingresos.

Pretendemos posicionarnos en el corto plazo, ser líderes en el mercado; Poseemos economía de escala la misma que se dará después de los 5 años de operaciones., es un sector que depende del servicio, no poseemos estacionalidad en el servicio lo cual es un factor bueno. Ofreciendo técnicas de innovación lo importante es que el cliente conozca del servicio y conozca los beneficios que brinda.

A su vez para ganar posicionamiento, informaremos a la comunidad para que se informen de LOGISTICA CIA LTDA, promocionaremos a través de campañas de marketing, con publicidad de boca en boca, además de pegar vallas publicitarias por los sectores que nos parezcan importantes y estratégicos.

¿Capacidad para crecer en el mercado?-

Tenemos un mercado potencial que nos brinda la capacidad de expandirnos en un mediano-largo plazo, el mercado es atractivo, y nuestra visión se concentra en abarcar todos los sectores como la comunidad en general, que habita en el golfo de Guayaquil

Posemos la capacidad de abastecer a toda la comunidad, es un mercado al que podemos abarcar en un mediano plazo, el sector presenta la necesidad, y nuestro proyecto brinda los beneficios que tanto la comunidad, como los sectores productivos presentan y se sienten atraídos por el servicio. También tenemos la oportunidad del mercado en el área del golfo de Guayaquil ya que no existe un servicio de apoyo logístico especializado.

El sector productivo de actividad industrial pesquera y acuícola, como artesanal, por años ha tenido que buscar sus propios medios para poder operar con sus productos, pero hoy en día existen nuevos métodos y gracias a los beneficios que obtenemos por el comercio, podemos incursionar con nuevas tendencias, que les permita un mejor manejo para que realicen su productividad con eficiencia, es un mercado que

podemos explotar y en un mediano plazo podemos expandirnos, de acuerdo a las nuevas necesidades que presenta la demanda.

Sienten una preocupación inminente por la que se ven amenazados y tienen que convivir con ello.

Hemos pensado una vez que nos posicionemos en el mercado, promover un el servicio de compra y venta de productos, a fin de diversificar la línea de productos.

¿Quiénes son nuestros competidores?-

Actualmente, existen empresas que manejan la distribución del transporte fluvial de la mercadería del sector industrial, que serían los fletantes y fletadores que son quienes proveen el servicio, pero no existe una empresa que ofrezca un servicio especializado de logística que hasta ahora presente un mayor beneficio al sector productivo. ofrecen tarifas altas por lo que se han visto obligados a tener su propia flota de transporte en el que llevan mercadería de mayor volumen, al ofrecer beneficios en los costos y facilidades de pagos para el cliente por el servicio para motivar el interés de tomar nuestros servicios, porque son precios accesibles y ellos pueden armar su propio paquete de necesidades, no existen limitaciones del para el cliente, para ello ofrecemos 2 servicios el Roto y el Express, el cliente plena decisión de elegir a su conveniencia.

Dentro del mercado pequero y acuícola artesanal no existen competidores ya que se manejan con intermediarios, y el proveedor está dispuesto a adquirir el servicio de una empresa que le ofrece el servicio para el transporte de mercadería, porque eso le beneficia a la comunidad como al intermediario, porque le genera un ahorro en sus costos. Tenemos la apertura porque consideran que nuestro servicio es importante, no existe en el mercado, seríamos un equipo innovador que promueve nuevas mejoras y el sector se beneficiaría ayudaríamos a la comunidad a solucionar el problema en la comunidad.

5.2. Descripción de las regiones, segmentos o nichos

Regiones.-

Región costa, sector sur este, y sur oeste del golfo de Guayaquil, serán las zonas en las que se va a operar y dar asistencia a los sectores industriales y artesanales de la zona.

Descripción de los segmentos.-

Sector acuícola y pesquero industrial

Comunidad que serán los sectores acuícola y pesquero artesanal.

Nichos.-

Nuestro nicho de mercado estará determinado por la industria acuícola y pesquera, estos sectores se encuentran con carencia de un servicio de apoyo logístico, por lo que nuestro servicio en estos sectores presentan

necesidades de atención por la carencia de sistemas logísticos que deberían de implementar para enfocar sus esfuerzos al desarrollo de la producción a través de un servicio eficiente y eficaz.

5.3. Mercado objetivo, nichos de mercado y bloques de compradores

Nuestro mercado objetivo será las empresas y las comunidades que se establecen en las cercanías del golfo, las mismas que no tienen facilidades de logística vía marítima.

Con los cuales trabajaremos con carga determinada como (aparejos, utensilios, aparejos, productos terminados, víveres, provisiones, materia prima, entre otros).



Asociaciones de pescadores

- Asociacion de pescadores del rio Guayas
- Asociacion Asia del mar
- Asociacion del desmonte
- Asociacion Geronimo Vera
- Asociacion miami beach de pescadores artesanales
- Asociacion agua viva



Camaroneras

- Camaronera masalmar
- Camaronera Nueva Libertad
- Camaronera Bellavista, Grupo pescanova



Vias

- Estero del muerto
- Puerto maritimo
- Estero bellavista
- Canal del Morro (salida a posorja)
- Estero Grande
- via de Chupadores Chicos
- via de Chupadores grandes

Tabla 4; Mercado objetivo

5.4. Investigación de mercado, encuestas y resultados

Como referencia para la investigación de mercado, **LOGISTICA CIA. L.T.D.A**

Ha tomado en cuenta 6 fases del proceso de investigación. Las mismas se detallarán a continuación:

A) Formulación del problema

Las personas se ven forzadas a alquilar, comprar y/o alquilar medios de transporte fluviales no adecuados para la movilización de su carga.

B) Establecimiento de objetivos de la investigación

- ↳ Creación de un sistema de servicio personalizado

- ↳ Elaboración de un pagina web, con las cuales las personas puedan observar los productos de servicio que ofreceremos y poder hacer sus reservaciones para sus cargas vía web.

C) Elaboración del diseño de investigación

Tipo de estudio

El estudio es descriptivo en la medida en que mayor parte de las preguntas se centran e identifican en la percepción y opinión de los clientes. Es exploratorio por cuanto se recolecta datos tanto primarios como secundarios. Los mismos se aplican para clasificar los problemas y oportunidades.

Definición de la población objetivo y el tamaño de la muestra

La población objetivo está conformada por jóvenes y adultos de un nivel socioeconómico Bajo-medio-alto, habitantes de las comunidades o empresarios, que viven en la zona del golfo de Guayaquil.

Diseño muestra y método de recolección de datos

Se aplica una técnica de muestra probabilística aleatoria para seleccionar la muestra adecuada, a través de encuesta personalizada.

Instrumento específico de Investigación

El cuestionario empleado está diseñado para que el entrevistador aplique el informe a los entrevistados. Las preguntas del cuestionario fueron sometidas a una prueba previa con una muestra conveniente para evaluar con claridad tanto las preguntas como el tiempo de respuesta.

Fórmula para realizar el cálculo de la muestra entrevistada

Fórmula:

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q} \quad 3$$

Donde:

N: Es el tamaño de la población o universo: Número total de encuestados 100, donde el 50% de los encuestados fueron del sector camaronero/industrial, el 25% fueron del sector pesquero/comercial-industrial, 25% comunes/población en general.

K: Es una constante que depende del nivel de confianza que se haya asignado

Los valores k más utilizados y sus niveles de confianza son:

K	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

LOGISTICA CIA. L.T.D.A, toma un nivel de confianza del 1.96 equivalente al 95%, Se deja en claro que el tamaño total poblacional se ha sacado mediante una cifra proporcional de los datos de los censos poblacionales de la Digmer, del año 2004.

E: es el error muestra deseada.

El error muestra es la diferencia que puede haber entre el resultado que se obtiene preguntando a una muestra de la población y el que se obtendría si se preguntará al total de ella. El porcentaje de error que la empresa ha tomado es el 5%.

P: es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio.

Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura.

Q: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es $1-p$.

Al realizar el remplazo de la fórmula, el tamaño de la muestra que se tuvo que encuestar es de 100 personas.

Diseño de cuestionario

APOLLO LOGISTICO AL SECTOR COMERCIAL E INDUSTRIAL DEL GOLFO DE GUAYAQUIL

Para las siguientes preguntas, por favor maque con un "X", la respuesta que considere conveniente.

1. ¿Cuál es su actividad comercial?

PESCA ____ **CAMARONERAS** ____ **COMERCIO EN GENERAL** ____

Otros ____

2. Su transporte es

PROPIO ____ **ALQUILADO** ____

3. ¿Cuál es el peso de carga que transporta normalmente?

PESO 2.4 TONS

PESO 1.8 TONS

PESO 1.8 TONS

4.) ¿Considera usted necesaria una empresa que le brinde un servicio de apoyo logístico para la transportación de su carga? Y porque?

SI ____ **NO** ____

PORQUE _____

5.) ¿De los siguientes servicios indique cuales son importantes para su carga?

-Seguridad ____ **-Infraestructura adecuada** ____

-Puerta a puerta ____ **-Atención al cliente** ____

-Puntualidad ____ **-Tecnología adecuada** ____

-Todos los anteriores ____

6.) ¿Escogiendo todos estos beneficios que brinda una empresa de transporte logístico tomaría el servicio?

SI ____ **NO** ____

¡MUCHAS GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN EN ESTA INVESTIGACIÓN!

Trabajo de campo

Una vez realizada la encuesta en el Golfo de Guayaquil específicamente en el área de canal del morro, Posorja, Bellavista, Estero grande. **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** Realizo 6 preguntas para realizar las entrevistas seleccionadas a través de la muestra aleatoria mencionando puntos enteramente importantes para la realización del proyecto, Realizando videos de la zona y entrevistas grabadas a la probación.



Preparación y análisis de los datos

Después de realizado el trabajo de campo, la empresa tabula las respuestas y analiza los resultados.

Preparación del informe

Analizado los resultados del cuestionario, **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** formula el siguiente informe:

Se realizaron 100 cuestionarios para la población del golfo de Guayaquil, entre funcionarios de camaroneras, jefes departamentales, presidente de comunas, comerciantes, y pescadores artesanales.

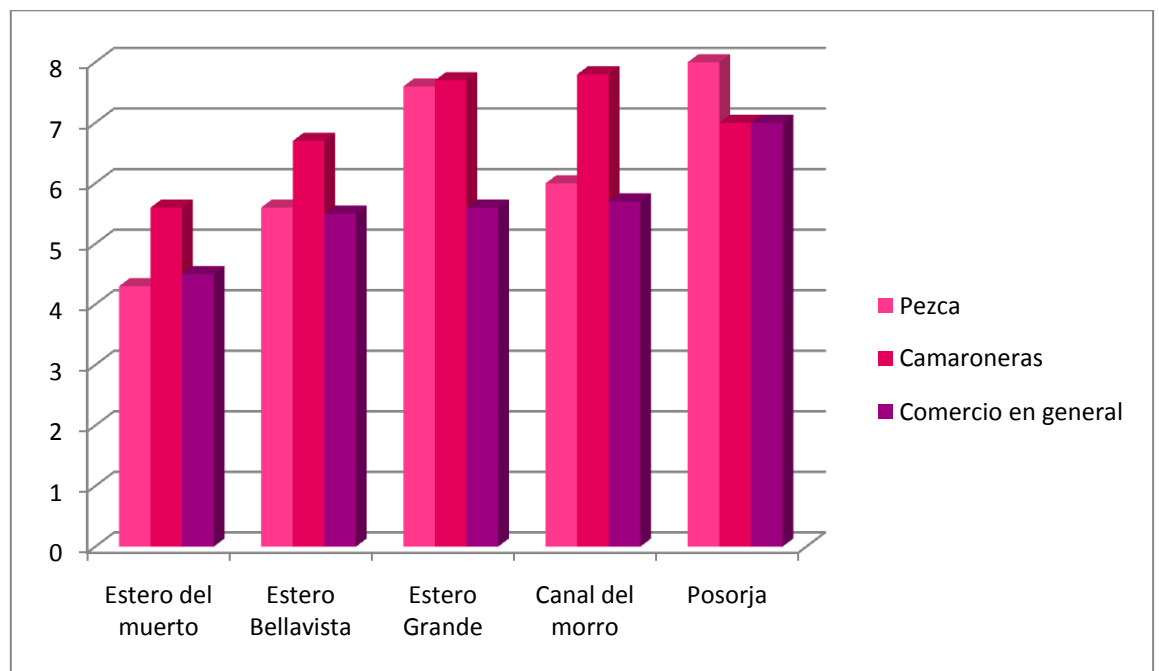
Dedujimos que;

1. ¿Cuál es su actividad Comercial?

L a mayoría de las personas que se entrevistaron especificaron estar en vueltas en la actividad camaronera y en la actividad Pesquera, en segundo lugar podemos mencionar el comercio en general que se da

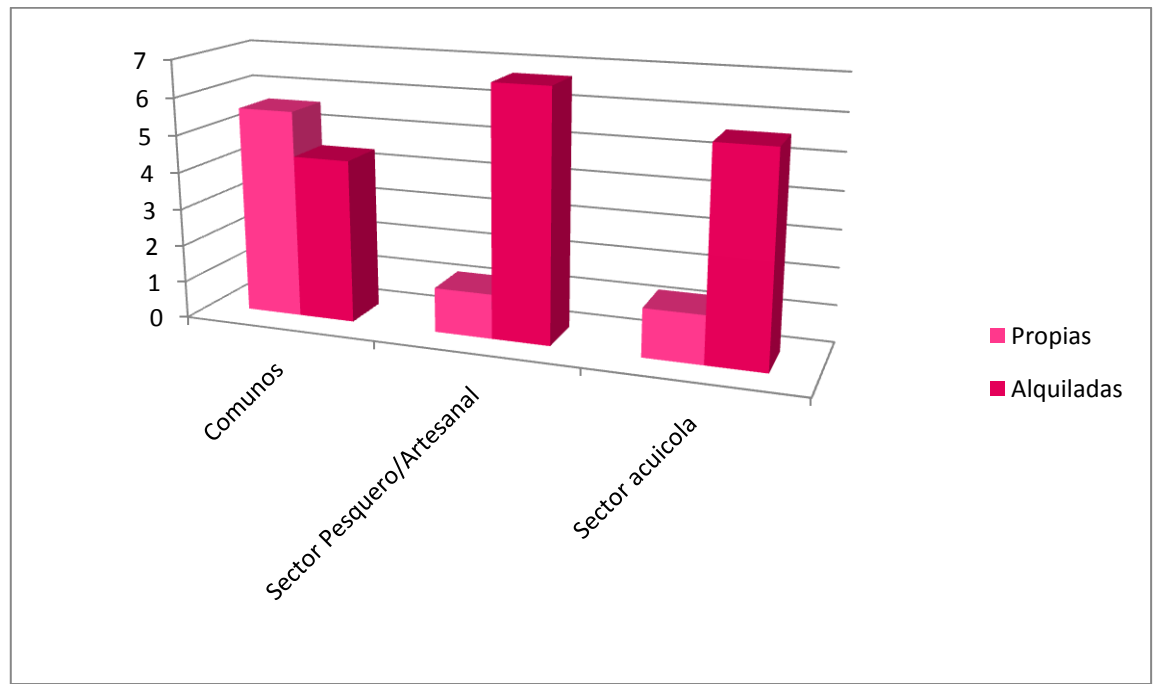
por la gente que transporta víveres y mercadería como ropa, calzado para su respectiva venta en pueblitos/comunas.

Se podría definir las tres actividades como muy importantes es el sector del golfo ya que las tres representan ingresos a nuestra compañía y actualmente se mueven paupérrimamente, con el servicio a aplicar el movimiento sería mayor, derivando en más ingresos a la compañía.



2. Su transporte es

Podemos referirnos a un porcentaje del 80% en el cual se encuentra que el transporte es alquilado y un 20% de que el transporte es propio en el cual los propietarios son personas naturales/comunas con lanchas – pangas que no cumplen con las condiciones adecuadas.

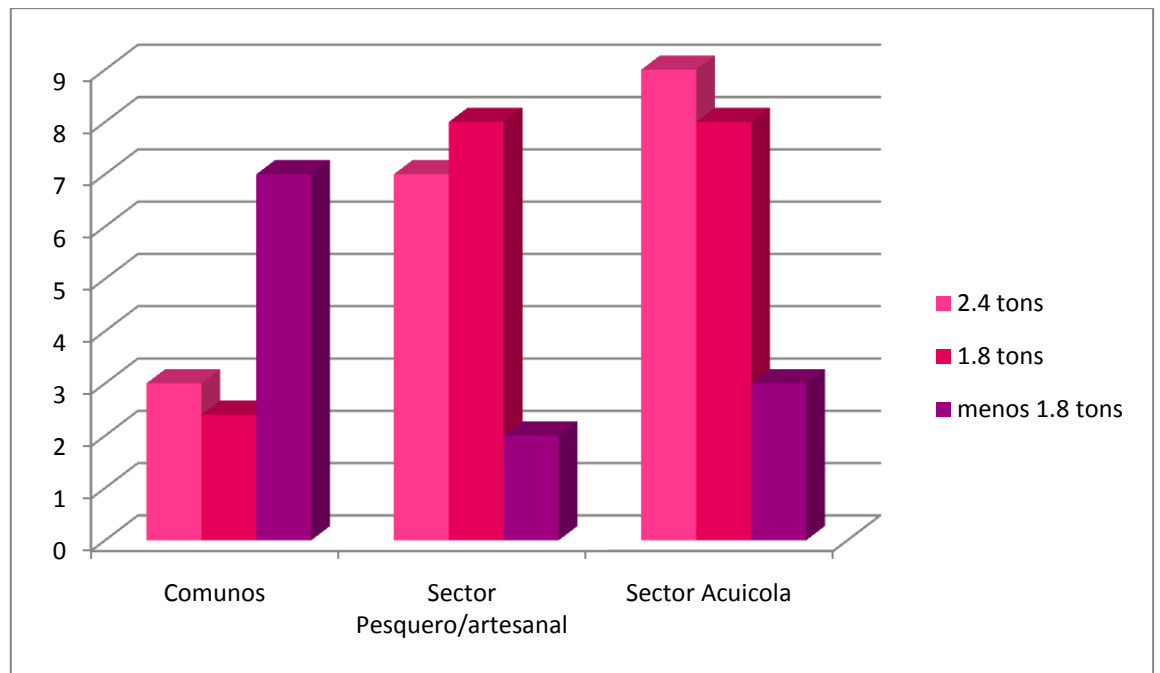


3. ¿Cuál es el volumen de carga que transporta normalmente?

Comunas; La población concluyo que transportan un volumen de carga en 1.8 Toneladas.

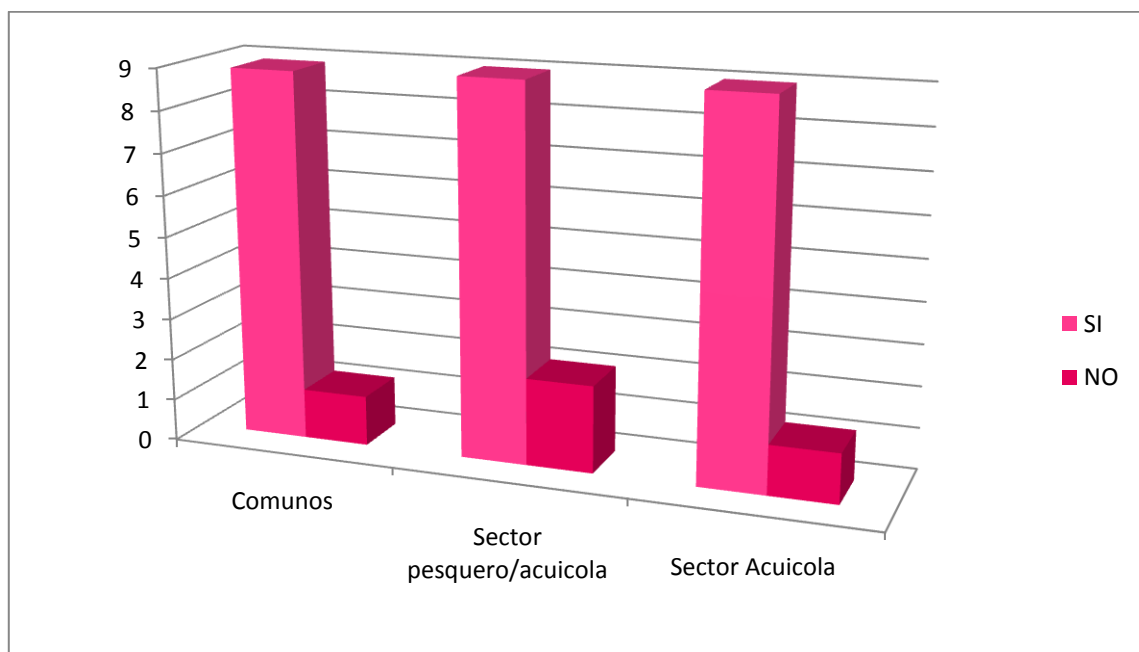
Sector pesquero; La población y sector industrial, definieron que transportan más de 1.8 toneladas.

Sector Industrial; Las camaroneras transportan carga de más de 2.4 toneladas.



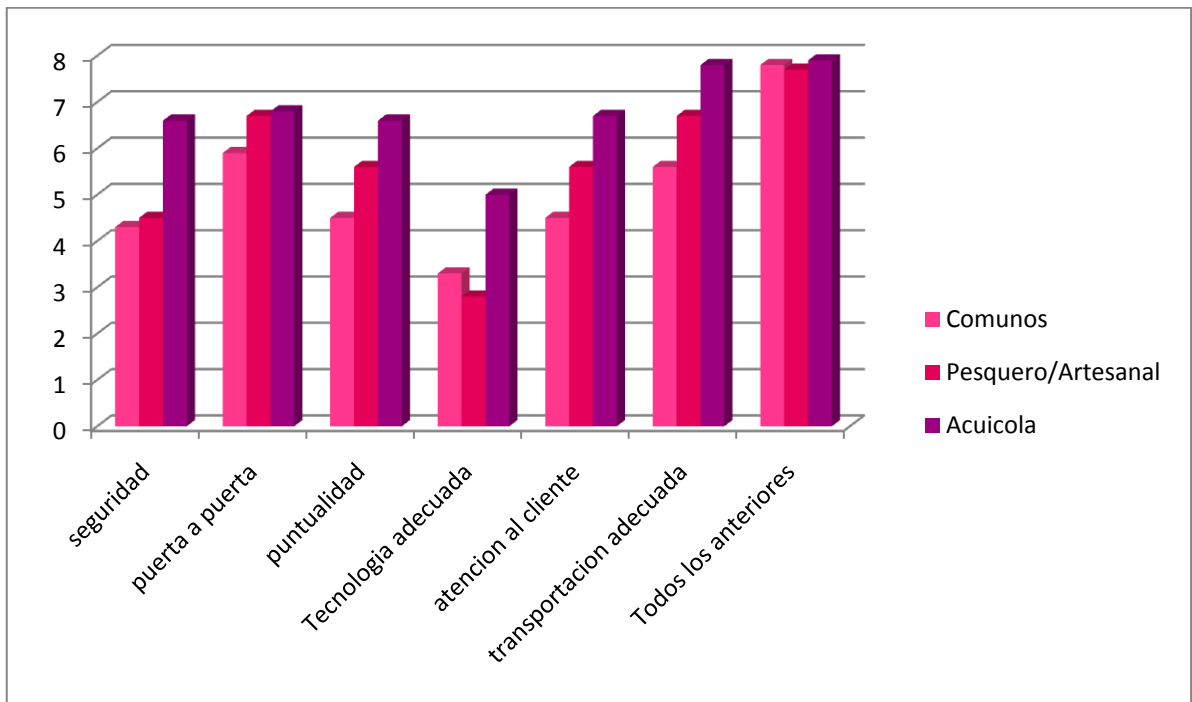
4. ¿Considera usted necesaria una empresa que le brinde un servicio de apoyo logístico para la transportación de su carga? Y porque?

La respuesta de los tres sectores fue si en un 96% ya que la mayoría se refiere a que no hay transporte fijo en el cual trasladar mercancías. Alegando que sea un servicio completo y confiable, con un costo accesible.



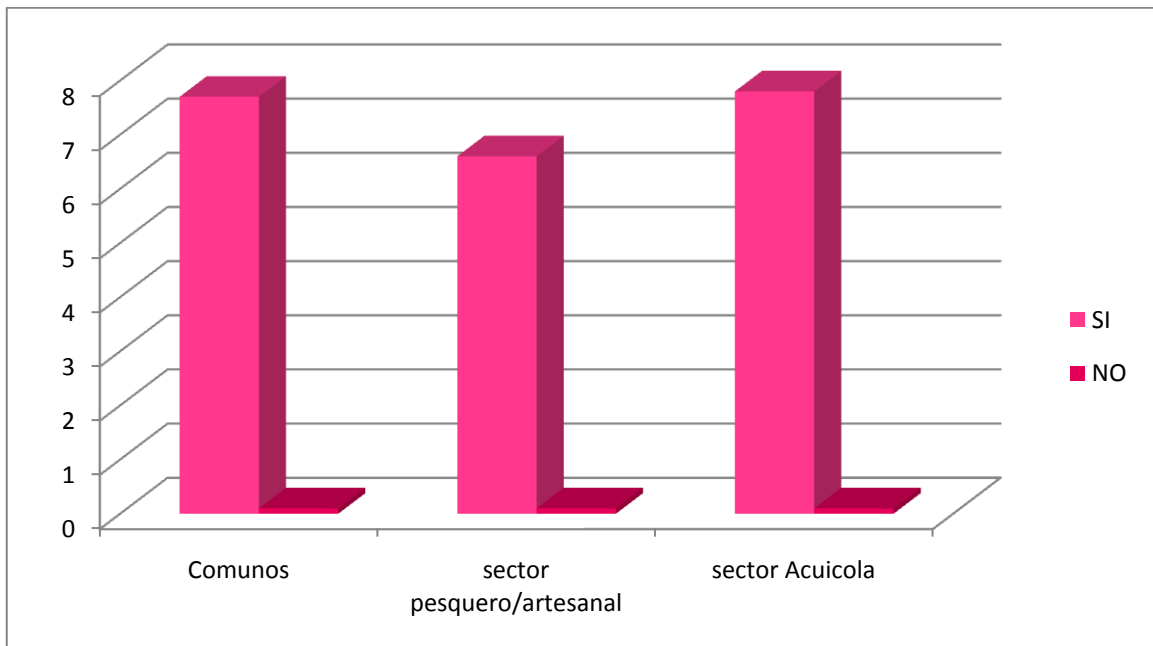
5. ¿De los siguientes servicios indique cuales son importantes para su carga?

El 90% de los encuestados consideran que debería de implementarse los servicios que ofrece LOGISTICA CIA LTDA.



6. ¿Escogiendo todos estos beneficios que brinda una empresa de transporte logístico tomaría el servicio?

Podemos concluir de acuerdo a nuestro estudio, con un nivel de confianza del 5%, decimos que tenemos una aceptación del 95% de la población, existe una necesidad inminente en el mercado por explotar.



5.5. Análisis de la competencia.

En el golfo de Guayaquil nunca se ha dado antes la explotación logística para el sector, entonces según el estudio y el análisis de la competencia **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** no tendrá ninguna competencia directa en la región, pero si tendrá competencia indirecta, ya sea por medios de transportes locales y/o balsas, pangas o barcas de comunas o residentes que usan este servicio como pequeño negocio para el incremento de sus ingresos del día a día.

6. ESTRATEGIAS DEL MERCADO

6.1 Consideraciones locales

Consideraciones locales.-

Somos una empresa que va a contribuir con el desarrollo sostenible de la región fortaleciendo el sector productivo que habita en el golfo de Guayaquil, estableciendo una red logística en la zona, que permitirá el desarrollo económico del sector, seguridad en el tránsito de pasajeros, y abasteciendo con los elementos de necesidad de la zona.

Las redes producen un importante impacto en la zona, y contribuyen al desarrollo y crecimiento de la región.

6.2 Estrategias de Servicio y precio

Estrategias de servicio

- ⌘ Los paquetes de servicios de acuerdo al requerimiento del cliente a fin de brindarles beneficios.
- ⌘ Facilidades de pago a través de cartas de crédito.
- ⌘ Capacitar al personal, para ofrecer un servicio de calidad en la atención del cliente.

Estrategias de Precios

- ⌘ Nuestro target va a ir dirigido a un nivel socioeconómico medio-alto. Serán los sectores productivos acuícolas y pesqueros artesanales.
- ⌘ Por la recomendación de un cliente nuevo reciba el beneficio de un descuento del 3%.
- ⌘ Estrategias de venta para paquetes de servicio.

6.3 Estrategias de distribución, penetración y venta personal

Estrategias de Distribución

RUTAS.-

Estas se dan por la cantidad de demanda a generar, se iniciara desde la central que se la establecerá en Guayaquil (noreste), llegando así a la sucursal que se la instituirá en posorja (sur), teniendo un sistema de IDA Y REGRESO; Ida; se basara en la partida de el servicio desde Guayaquil hasta posorja recorriendo la orilla derecha, teniendo puntos receptores a lo largo de ese tramo para comodidad del cliente de receptar su carga.

Regreso; Se partirá desde la sucursal de posorja con o sin mercadería, hacia el tramo izquierdo de ruta Posorja-Guayaquil, teniendo al igual puntos de recepción de ese lado.

La duración del viaje total será de 8 horas, 4 de ida y 4 de venida, por eso se considera que el según la demanda se aplicara a los siguientes servicios, los cuales se clasificaran en;

1. Roteró
2. exprés

A continuación explicamos cada una y como se llevaran a cabo:

Descripción del servicio para dar una mayor especificación del nuestro servicio.

ROTERO

La asiduidad de este servicio se da más alta ya que se usaran mas barcazas, deduciendo que la demanda incrementara según el tiempo y crecimiento del negocio alquilando así mas barcazas, las mismas que tendrán determinadas horas de salida y estableciendo determinados muelles y/o paradas en la ruta Guayaquil –Posorja y Posorja – Guayaquil.

El costo establecido para este servicio se da un porcentaje más bajo que el de a la carta ya que este rotara por mas mercadería haciendo escalas en todo el

trayecto, esto beneficiara a las personas que son de recursos menores, personas naturales y/o comunidades locales. Este se llevara a cabo en un horario de 7h00am hasta 3h00 pm de lunes a sábado

EXPRESS (Una ruta)

La frecuencia que el servicio express ofrece es de una vía, sin paradas, ósea salida del punto de partida (Guayaquil) y llegada al punto de despacho de la carga (Posorja), del mismo modo se da al llevar mercadería a Guayaquil, se podría dar el caso que la barcaza salga vacía de posorja hacia Guayaquil.

Este servicio es muy simple, es por esto que el porcentaje de cobro seria más bajo que el del servicio ROTERO, Este se llevara a cabo en un horario de 7h00am hasta 3h00 pm de lunes a sábado.

DEJAMOS CLARO, QUE SI EXISTIERA UN SOBREPESO EN LA CARGA SE PAGARÁ UNA TARIFA ADICIONAL POR CUENTA DEL CONSIGNATARIO. DE MANERA QUE LA COMPAÑÍA DESIGNARÁ UN BOQUING ADICIONAL PARA QUE LA CARGA SEA ENTREGADA EN SU TOTALIDAD Y DENTRO DEL TIEMPO ESPERADO. Y A TODOS LOS SERVICIOS SE LE APLICARA EL DESCUENTO CORRESPONDIENTE A LOS CASOS QUE SE AMERITEN.

servicio Rotero	Tarifa	tiempo
tarifa básica (incluye estiba y desestiba)	2,25	1- 5 días 5-10 días 10 días en adelante 30%
b) Seguridad	0,25	
d) Peso de la carga x kilo	1	
Booking/reserva	1	
almacenaje 1	5	
almacenaje 2	10	
almacenaje 3	20	
subtotal costos	9,5	
margen contribución	50%	
Precio al publico por kg.	14,25	

servicio Express	Tarifa	tiempo
tarifa básica	0,25	1-10 días 11-20 días 21 semanas en adelante capacidad max
a) Servicio de voyage	1	
b) Seguridad	0,25	
f) Just in time	0,25	
g) Puerta a puerta	0,025	
h) peso de la carga x kilo	1	
almacenaje 1	5	
almacenaje 2	10	
almacenaje 3	20	
Subtotal	7,775	
Margen de Contribución	50%	
precio	11,6625	

*Todos los servicios incluyen tarifa básica + impuestos

*Almacenamiento de carga por un booking anticipado tendrá un costo adicional

*Promoción de descuento – obras de caridad – clientes recomendados – altos volúmenes de carga para clientes fijos y confiables.

Tabla 5; de servicios Ruter y Express

Penetración

De acuerdo las estrategias de mercados hemos definido tres segmentos segmento de acuerdo al sector al que nos dirigiremos a fin de establecer precios conforme su poder adquisitivo y a fin de diversificar nuestros servicios, y así el cliente pueda tener un mayor beneficio y pueda obtener facilidades de pago; nuestra estrategia de penetración para nuestro mercado atractivo definido del sector industrial, representa una participación del 50% del consumo, es a quien nos dirigiremos con un marketing social agresivo a fin de captar una mayor participación y crecer en posicionamiento dentro del mercado. Nuestra idea es llegar a abastecer los sectores artesanales cuyo desarrollo también depende de nuevas técnicas inventivas e innovadoras que fomenten el crecimiento del sector, para este segmento nos dirigiremos con descrema de precios a fin de captar un mayor volumen del mercado con precios accesibles cubriendo la necesidad abasteciendo a la comunidad.

Para el segundo segmento hemos diseñado una estrategia de precios altos que estarán dirigidos a clientes de un mayor nivel de poder adquisitivo en este caso nos referimos al sector industrial que serán de un nivel socio-económico medio-alto, para posicionarnos con precios altos a fin de promocionar la marca con un servicio de calidad y garantizado.

El tercer segmento lo hemos diseñado a fin de abarcar otros mercados, estará disponible para aquellas personas que realicen comercio y se ven en la necesidad de contratar un servicio para mayor de distribución de sus productos.

El sector artesanal con el 20% de la participación, representa un mercado potencial,

Hemos adoptado dos tipos de estrategias que estarán dirigidas de acuerdo el nivel socio-económico de cada sector del golfo de Guayaquil.

- ⌘ Precios altos.- para un nivel socio-económico medio alto con beneficio de descuento.
- ⌘ Precios bajos.- para los sectores artesanales con un nivel socio económico medio bajo. Segmento de los sectores pesquero artesanal.
- ⌘ Precios estándar.- ofrecemos un servicio de carta abierta para que el cliente

Ventas Personales

Las ventas personales; se las llevará acabo de acuerdo a las siguientes estrategias:

- ⌘ Pagamos comisiones para los que trabajan en sectores
- ⌘ Equipo de operación de ventas (impulsadores).
- ⌘ Pagina Web.
- ⌘ Tele- Marquet.

6.4 Estrategia de promoción, distribución y gastos

Promoción.

La promoción basada en la estructura de costos y distribución:

Promoción en ventas:

- ⌘ Si existe sobrepeso, se le asignara un booking (reserva de la carga en nuestras bodegas) adicional con un beneficio de descuento, a fin de abastecer toda la carga y que el cliente quede satisfecho.
- ⌘ Descuento por pronto pago

Publicidad:

- ⌘ Descuento del 15% si llega a nuestras oficinas un cliente referido por el cliente en su precio final de la compra

Relaciones públicas:

- ⌘ Participación a Ferias para dar a conocer el nombre de la compañía.
- ⌘ Mantener conexiones con la prensa.

Mercadeo directo.-

- ⌘ Correo electrónico. (Empresas/ sector industrial)
- ⌘ Encuestas a través de la pág. Web (Empresas/ sector industrial)
- ⌘ Visitas al cliente (Industrial/comercial)
- ⌘ Vallas publicitarias en las comunidades.

Distribución

- ⌘ Consultas abiertas por pág. web.
- ⌘ Se enviara cotizaciones previamente
- ⌘ Se dará asistencia al cliente desde cualquier punto.
- ⌘ Puntos referidos por el cliente.
- ⌘ Nuestro sistema de distribución consiste en tres servicios antes mencionados que será solicitado por el cliente: Roter y Express.
- ⌘ Se les aprovisionara un servicio de voyage chárter para dar un servicio eficiente y óptimo.
- ⌘ Servicio de booking/ reserva de carga en bodega.

Estructura de costos

- ⌘ Inversión inicial

Gastos de administración

- ⌘ Suministros de oficina
- ⌘ Gastos de Cuadrilla

- ⌘ Gastos del personal administrativo
- ⌘ Gastos de alquiler de oficina.
- ⌘ Gastos de alquiler de sucursal
- ⌘ Gastos en empresa de seguridad
- ⌘ Gastos de publicidad pagada por anticipado
- ⌘ Capacitaciones
- ⌘ Seguros por pagar
- ⌘ Consumo de energía eléctrica

Gastos de operación

- ⌘ Alquiler de barcazas (4)
- ⌘ Sistemas de comunicación
- ⌘ Vogaye charter
- ⌘ Vehículos
- ⌘ Contribución impuesto a la renta
- ⌘ Mantenimiento.

6.5 Estrategia publicitaria y de comercialización

Estrategias de Publicidad

- ⌘ Estrategia de arrastre, basada en si el cliente nos recomienda a un cliente y este adquiere nuestro servicio el cliente recibirá un descuento en los productos de mayor consumo.
- ⌘ Radio
- ⌘ Pagina web de la cía.
- ⌘ Push strategy. Para motivar a los operadores de ventas.
Posicionarnos en la mente del consumidor, fortaleciendo nuestra marca.
Resaltar la presencia de la marca, aumentando la calidad y frecuencia de campañas publicitarias.
Ferias para promocionar nuestros servicios a las diferentes empresas dedicadas al manejo de mercancías vía fluvial.

Comercialización

Nuestras rutas están determinadas a lo largo del canal de acceso del golfo de Guayaquil.

La ruta empezaría desde Guayaquil, llega hasta las distintas las zonas que abarcaríamos e irían en función de la demanda y de acuerdo a los requerimientos del cliente, para dar facilidades en la adquisición del servicio le hemos dado al cliente la opción de una carta abierta este servicio consiste en que el cliente puede armar su propio paquete para que el cliente no tenga limitaciones y pueda contar a su vez con todos

los servicios para brindar una mayor satisfacción del cliente en cada uno de nuestros servicios.

Se lo realizará de acuerdo a las diferentes alternativas que se le presentará al cliente, para atender a los requerimientos y necesidades, brindando beneficios en la distribución de la carga. El servicio de distribución podría ser por rotero, express.

Nuestros productos serán comercializados a través de barcazas, la forma de pago, será a través de cartas de créditos de acuerdo a las políticas de cobro de la compañía.

7. OPERACIONES

7 1. Riesgos internos

Los riesgos son diversos ya que en el sector del transporte marítimo se corre muchos riesgos por eso se tiene que establecer planes extras en los cuales tenemos que contar si algún problema se presenta.

- ⌘ Accidentes laborales
- ⌘ Escasez o nula comunicación organizacional
- ⌘ No llegar a las metas
- ⌘ La escasez de barcazas para el fletamento
- ⌘ Accidentes internos de la compañía

Empleados y Empresa

- ⌘ Incumplimiento y desacato del empleador por no llevar el equipo de seguridad industrial correspondiente, y conforme lo dispone las normas ISO 9000 y conforme lo dispuesto por el reglamento de la compañía, el empleador pagará una multa.

7.2 Riesgos externos Secundarios

- ⌘ Motivos de falta de demanda
- ⌘ Crecimiento de competencia
- ⌘ Colapso de las camaroneras
- ⌘ Baja aceptación del servicio en el golfo de Guayaquil
- ⌘ Desacatos de autoridades administrativas o judiciales

- ⌘ Inseguridad jurídica (administración de justicia nacional)
- ⌘ Falta de confianza de los clientes.
- ⌘ Piratas de los alrededores
- ⌘ Accidentes externos de la compañía sobre la carga

7.3 Planes de contingencia

Procedimientos para contrarrestar los Riesgos internos de LOGISTICA CIA. L.T.D.A;

⌘ **Escasez o nula comunicación organizacional;**

En este tema podemos encontrar escases de comunicación en muchos sentidos como por ejemplo en la parte de comunicación entre jefes y empleados, comunicación entre el departamento logístico y personal de viaje... etc.,

Para contrarrestar este mal que afectaría a la compañía se tendrá una relación amplia con cada uno de los departamentos, teniendo reuniones cada fin de mes con todo el personal interno y externo de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** para dar paso a quejas, sugerencias y otro tipo de situaciones que sucedan en la empresa dando así tiempo también para siempre aclarar las metas y objetivos que se quiera lograr cada mes y como la compañía avanza cada periodo.

⌘ **No llegar a las metas;**

Con la explicación del punto anterior se puede deducir este riesgo de pérdida de metas, el cual va de la mano con una buena comunicación. Después de las reuniones con el personal de trabajo cada fin de mes se llevara un seguimiento continuo con los jefes de cada departamento, más que un control se basara en la inspección y la dirección de cada tarea para el personal, atrayendo así la comodidad y el estímulo de trabajo de los empleados. Se analizaras los objetivos propuestos y los alcanzados cada semana por cada departamento, si estas no son realizadas con efectividad se dará un tiempo límite para el cumplimiento de las mismas, en el peor de los caso se procederá a la investigación por qué no se cumple la meta designada y dar solución a la situación.

⤵ **La escasez de barcazas para el fletamento;**

Podemos tener un nivel de demanda alta para los viajes que se darán día a día, más allá de los viajes que esperábamos o estimamos a cumplir y si eso pasa necesitaríamos más barcazas para arrendar o en su defecto comprar barcazas propias para el negocio.

⤵ **Accidentes internos de la compañía;**

Se tomara las medidas necesarias para establecer una seguridad legal en la compañía, así también cumpliendo con las reglamentaciones del ministerio de trabajo, esto quiere decir que se detallara con un reglamento interno de seguridad legal el cual se lo encontrara en el Anexo 1.

Empleados; De acuerdo al reglamento interno de seguridad industrial de la compañía se mantendrá afiliados a los empleados a un seguro, el mismo que cubrirá en caso de riesgos o accidentes que ocurran dentro de las horas laborables en la compañía. (Ver anexo 1)

Empresa; casos como robos, pérdidas o daños materiales a la compañía por cualquier empleado, incendios en las oficinas principales de Guayaquil y Posorja.. etc., para este caso tercerearíamos una compañía que se encargara del control, seguridad en general de las instalaciones de la compañía.

⤵ Incumplimiento y desacato del empleador por no llevar el equipo de seguridad industrial correspondiente , y conforme lo dispone las normas OSHAS 18000y conforme lo dispuesto por el reglamento de la compañía , el empleador pagará una multa.

En caso de que el empleador haya incumplido con lo dispuesto con el reglamento y haya sido víctima de un accidente la compañía cubrirá con los gastos médicos pero se no incurrirá con ninguna indemnización, por sanción de desacato, y quedará estipulado de acuerdo al reglamento de la compañía.

Procedimientos para contrarrestar los Riesgos externo de LOGISTICA CIA. L.T.D.A;

⤵ **Motivos de falta de demanda**

LOGISTICA CIA. L.T.D.A se introducirá en la mente de los clientes con marketing y publicidad apropiada para el sector, también implementaremos estrategias locales como operaciones

de ventas con personas del sector, nuestros voceros, los cuales serán habitantes del sector, los mismos que recibirán comisiones por cada cliente al que nos recomienden, también se establecerán puntos de información con la cual las personas interesadas pueden informarse mejor sobre los servicios de la compañía, y nos manejaremos también vía internet con la facilidad de una página web, así los clientes de las empresas del sector pueden llamar y hacer Brookings de sus mercancías.

⌘ **Crecimiento de competencia**

Según los estudios de marketing y empresas comerciales se dice que al comenzar una empresa nueva sin ninguna competencia alrededor es una pauta para que estas crezcan al saber la rentabilidad del negocio, entramos en un mercado fresco y amplio, los precios y servicios serán los adecuados en **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** es así que pronosticamos que en el primer año estaremos sin competencia ninguna después veremos el crecimiento de esta en el sector pero **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** ya estará establecida como una compañía confiable y segura para la logística en el golfo de Guayaquil.

⌘ **Colapso de las camaroneras**

Si es verdad que este sector del comercio ha decaído en un gran porcentaje, es tan bien verdad que es uno de los más importantes en el país y que no puede desaparecer por completo. Nuestro servicio asegura el complemento y la ayuda que les podemos dar a estas compañías siendo un apoyo para sus necesidades logísticas, a pesar que estas son el mercado más grande que de la zona, el mismo que vamos a prestar nuestro servicio, es también cierto que en el área también existen otro tipo de empresas dedicadas a otra clase de industrias y demás. Según el estudio de mercado de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** empresas de industriales no faltaran en esta área para facilitar nuestros servicios.

⌘ **Baja aceptación del servicio en el golfo de Guayaquil**

En este caso se buscara llegar a un punto en que el cliente se sienta contento con lo que ofrecemos, acerca las molestias que tendrían, como ya lo hemos dicho en los puntos anteriores.

⌘ **Desacatos de autoridades administrativas o judiciales**

En este punto una de las cosas importantes para **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** es tener todos los documentos legales en orden y seguir con todos los mandatos que sean necesarios para el buen funcionamiento del negocio.

⌘ **Inseguridad jurídica (administración de justicia nacional)**

Corremos el riesgo que el gobierno cambie de normas, reglas, y/o leyes que nos puedan perjudicar o que necesitamos cambiar en un futuro pero es un riesgo que todas las compañías corren que es solucionable con la respectiva eficiencia de sus representantes legales para poner y cambiar de inmediato situaciones de estas características.

⌘ **Falta de confianza de los clientes.**

Corremos este riesgo al inicio del funcionamiento de la empresa, el mismo riesgo que irá desapareciendo según vayamos trabajando como se planea y los servicios que queremos ofrecer.

⌘ **Piratas de los alrededores**

Se corre el riesgo de robo por otras embarcaciones, es por esto que se implementara un servicio de seguridad para cada viaje en el cual tendremos un grupo de 4 – 5 guardias pro barcaza, para establecer seguridad en los viajes, contratando una empresa de seguridad con la misma frecuencia del nivel de demanda que se manejara.

⌘ **Accidentes externos de la compañía**

Riesgos de accidente con la carga o con los empleados que están envueltos en el negocio. Por ejemplo algún accidente en el viaje y/o avería de la carga del cliente en la cual tendríamos que proveer una indemnización para el cliente por accidentes como: riesgo, incendio u accidente la compañía cubrirá el 40% del total de el precio real de la carga.

7.4 Provisiones y seguros

LOGISTICA CIA. L.T.D.A se establece con un reglamento de seguridad industrial el cual constara en el Anexo1.

Así también **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** contara con los lineamientos generales de un reglamento interno para la empresa que se lo podrá encontrar en el Anexo 2.

8. ESTUDIO FINANCIERO

- 8.8 Presupuesto e inversiones
- 8.9 Proyección a cinco años
- 8.10 Análisis del punto de equilibrio
- 8.11 Flujo de caja
- 8.12 Estado de pérdidas y ganancias
- 8.13 Balances
- 8.14 Tasa interna de retorno

9. ANALISIS FINANCIERO DEL PROYECTO

- 9.1. Razones financieras basadas en las proyecciones anuales
 9.2. Evaluación: Sensibilidad y Rentabilidad

10. ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE

LOGISTICA CIA. L.T.D.A Ayuda al medio ambiente, por motivo de las cantidades de embarcaciones de uso para la logística que se reducirán en la zona por el servicio que daremos.

Nuestra intervención en este negocio como en las instalaciones de los dos sectores de posorja y de Guayaquil no hará ningún cambio ambiental en ninguna clase del sentido refiriéndonos al impacto ambiental lo cual se reduce como un punto positivo para el medio ambiente.

En el reglamento de seguridad de **LOGISTICA CIA. L.T.D.A** se aprecia las reglas para prevenir que la empresa cause cualquier impacto ambiental en su labor del día a día siguiendo los parámetros y normas nacionales. Ubicado en el anexo 1 de este proyecto se establece que;

ART. 4⁴.- Objetivos del Reglamento: El presente Reglamento está orientado a precautelar la integridad física de los trabajadores, proteger la ecología, proteger la supervivencia de la empresa, y salvaguardar el patrimonio de ésta, para lo cual:

- a) Concienciará a los trabajadores del beneficio de los sistemas establecidos para salvaguardar implementos y demás medidas de seguridad industrial implementadas en beneficio del bienestar de los trabajadores y la protección del medio ambiente;
Señalará los actos y comportamientos potencialmente peligrosos De los trabajadores, tanto para su propia salud como para el medio ambiente y la ecología durante el proceso productivo y administrativo en general;
- b) Instruirá y entrenar al personal en el uso, aplicación y funcionamiento de los sistemas y elementos de seguridad;
- c) Investigará y evitará los riesgos laborales, sean éstos provenientes de incidentes, accidentes de trabajo, enfermedades profesionales o relacionadas con el medio ambiente y la ecología, estableciendo sistemas adecuados para ello;
- d) Establecerá sanciones para el personal por el desacato de las disposiciones de los Reglamentos Internos y del IESS referentes a la Seguridad e Higiene del Trabajo y Protección del Medio Ambiente

Por otro lado en el reglamento interno se detalla claramente la parte oficial del medio ambiente en la cual se señala que;

⁴ Anexo 1 Reglamento interno de seguridad de LOGISTICA CIA. L.T.D.

ARTÍCULO 59⁵.- LOGISTICA CIA. L.T.D.A, en el tema de Gestión Ambiental, se ajustará a las normas jurídicas vigentes por las ordenanzas municipales y gubernamentales.

Cualquier contaminación ambiental debe ser eliminada o reducida en la fuente, complementándose esta medida con el uso de equipos de protección personal.

Se prohíbe botar basura, desechos, desperdicios u otros, al aire, al suelo o al agua de los canales de riego.

Todo trabajador en general propenderá a reducir o eliminar con procesos

o procedimientos seguros la contaminación del ambiente externo, es decir que no se deteriore el aire, agua o suelo como producto de los desperdicios y desechos de producción, ocasionando accidentes a otros predios adyacentes y/o terceras personas.



6

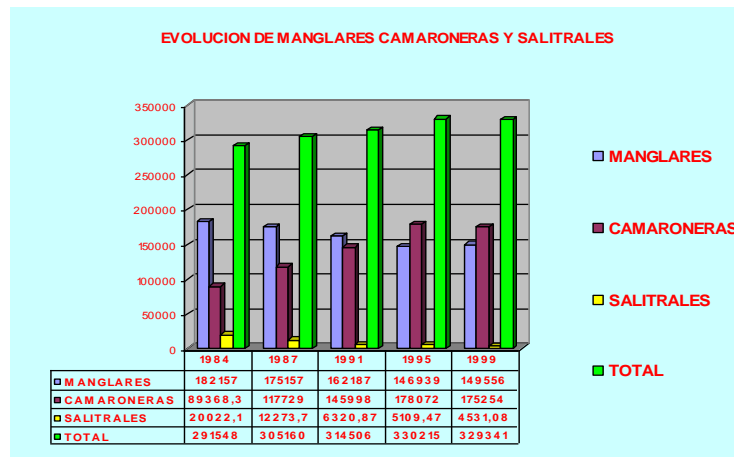
Ilustración 1; tramo del golfo de Guayaquil.

Se tiene datos de la destrucción del manglar de la zona de el golfo de Guayaquil, en el grafico siguiente se mencionan los datos.

ANALISIS MULTITEMPORAL DE LA DESTRUCCION DEL MANGLAR (VALORES EN HECTAREAS)

⁵ Anexo 1 Reglamento interno de seguridad de LOGISTICA CIA. L.T.D.A

⁶ proyecto del censo camaronero en la costa continental 2004

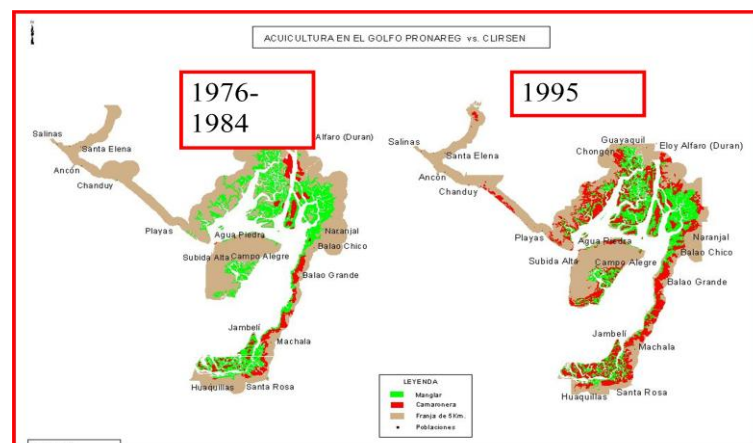


7

Ilustración 2; Evolución de manglares camaroneras y salitrales

LOGISTICA CIA. L.T.D.A tiene en consideración todos los aspectos que pueden afectar las áreas del recorrido en el cual trabajaremos, es por esto que uno de los elementos que se tomara en consideración en un futuro a corto plazo la implementación de combustible ecológico, el cual ayudara a evitar los efectos que el combustible normal trae al medio ambiente, se realizara un estudio complementario para verificar el tipo de combustible a utilizar para medios de transportes como barcazas tiburón.

ANALISIS MULTITEMPORAL DE LA DESTRUCCION DEL MANGLAR



8

Ilustración 3; Evolución del manglar en el golfo de Guayaquil

⁷ proyecto del censo camaronero en la costa continental 2004

⁸ proyecto del censo camaronero en la costa continental 2004

CAPÍTULO DÉCIMO SEGUNDO

GESTIÓN AMBIENTAL

ARTÍCULO 59⁹.- LOGISTICA CIA LTDA, en el tema de Gestión Ambiental, se ajustará a las normas jurídicas vigentes por las ordenanzas municipales y gubernamentales.

Cualquier contaminación ambiental debe ser eliminada o reducida en la fuente, complementándose esta medida con el uso de equipos de protección personal.

Se prohíbe botar basura, desechos, desperdicios u otros, al aire, al suelo o al agua de los canales de riego.

Todo trabajador en general propenderá a reducir o eliminar con procesos o procedimientos seguros la contaminación del ambiente externo, es decir que no se deteriore el aire, agua o suelo como producto de los desperdicios y desechos de producción, ocasionando accidentes a otros predios adyacentes y/o terceras personas.

11. CONCLUSIONES

- ⌘ El servicio planteado en el presente proyecto de gestión permitirá crear fuentes de trabajo, beneficiando de esta manera a la sociedad.
- ⌘ Se ejecutará un convenio laboral para los trabajadores de la pesca, lo cual mejorará las condiciones de vida de este gremio en el sector, ya que la empresa aplicara su responsabilidad social con la población.
- ⌘ La mejora en sistema logístico del golfo de Guayaquil, facilitará el comercio y el intercambio comercial en el área.
- ⌘ La no existencia de este tipo de empresas en el país permiten visualizar a futuro la posibilidad de una red nacional de Logística CIA Ltda. Alrededor del país para navieras, puertos, población y empresas en generales.
- ⌘ Una de las segundas faces del proyecto de Logística CIA Ltda. Es iniciar operaciones de carga de contenedores para el futuro puerto en Posorja, y Así la contemplación de

⁹ Reglamento de seguridad de LOGISTICA CIA LTDA

nuevas barcasas propias con una estructura más amplia, posicionando a la empresa a otro nivel en cuestión de crecimiento.

12. RECOMENDACIONES

- ⌘ Iniciar las actividades con un personal reducido, e incrementarlo conforme vaya creciendo la empresa.
- ⌘ Para tener convenios concretos y sólidos con las asociaciones y gremios de pescadores se tienen que trabajar en una estrategia de marketing y beneficios primeros para sus necesidades y las de la empresa.
- ⌘ Realizar un préstamo bancario para la expansión de la empresa en un futuro.
- ⌘ La no existencia de este tipo de empresas en el país permiten visualizarse
- ⌘ Después de dar a conocer la empresa en Guayaquil, se tendrá que comenzar a expandir la empresa a nivel nacional.

13. Bibliografía

- ✎ Pensamientos del desarrollo- Marítimo Ecuatoriano, dirección general de intereses marítima.
- ✎ Análisis de evaluación de proyectos de inversión- volumen II
HAIR- BUSH-ORTINAU
- ✎ Emprendedores- J Prat Ballester
- ✎ Logística- administración de la cadena de suministros.
Ronall H. Bullow
- ✎ Investigación de operación marítima.
Ramón Bernabé García
- ✎ Camarones en el Ecuador Tomo I
- ✎ http://www.utna.com.ar/papers/paper_barcaza.pdf
- ✎ <http://www.inocar.mil.ec>
- ✎ proyecto del censo camaronero en la costa continental 2004
- ✎ <http://www.crearempresa.com.co/Consultas/TiposEmpresa.aspx>

14. Anexos 1- 2

14.1. Rreglamentó de seguridad y salud del trabajo de LOGISTICA CIA. L.T.D.A

VEA EN CD.

14.2. Reglamentó interno de trabajo de LOGISTICA CIA. L.T.D.A

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LOGISTICA CIA LTDA

**CAPITULO PRIMERO
CAMPO DE ACCIÓN DEL REGLAMENTO INTERNO**

Art.1.- PROPOSITO.- El presente Reglamento Interno de Trabajo, tiene como objeto el establecer un adecuado sistema de Administración del Recurso Humano de la Compañía *LOGISTICA CIA LTDA*, con el fin de alcanzar el grado más alto de eficiencia en el trabajo, optimizar su utilización y establecer las normas que regulen las relaciones entre La EMPRESA y el Personal sujeto al Código del Trabajo. Por lo que estas Normas Estipuladas se considerarán incorporadas a toda relación jurídica contractual de naturaleza laboral existente, así como también a cada Contrato Individual de Trabajo que se celebre con fecha posterior a la aprobación de este Reglamento Interno de Trabajo.

En cumplimiento a lo dispuesto en el Art. 64, del Código del Trabajo y para fines previstos en el numeral 12 del Art. 42, del literal e del Art. 45 del mismo Código y en general para el mejor cumplimiento de las disposiciones legales vigentes en materia laboral, La Empresa, con domicilio en la Ciudad de Guayaquil, dicta el presente Reglamento Interno de Trabajo.

Art.2.- AMBITO DE APLICACIÓN.- En este Reglamento se utilizarán indistintamente los términos “Compañía”, “Empresa”, “Administración” o simplemente “Empleador”, para referirse a la Compañía *LOGISTICA CIA LTDA*, y se usará la palabra “Trabajadores” la cual incluirá a empleados y trabajadores en general.

El término “Reglamento” se usará para referirse al Reglamento Interno de Trabajo de la Compañía *LOGISTICA CIA LTDA*.

El presente reglamento se aplicará obligatoriamente para todos los trabajadores de la Empresa que estén sujetos al Código del Trabajo.

Art. 3.- SUJECCIÓN.- Tanto la Empresa como sus trabajadores quedan sujetos al estricto cumplimiento de las disposiciones del presente Reglamento y a las Normas del Código del Trabajo Vigente, las cuales se entenderán incorporadas a todos los contratos individuales de trabajo celebrados entre la Empresa y los Trabajadores.

Se presume su conocimiento, y por tanto, su desconocimiento no podrá ser alegado y no será excusa para ningún trabajador. Para dar cumplimiento a lo estipulado en el Art. 64 del Código del Trabajo y con el objeto de que los trabajadores conozcan las disposiciones prescritas en este Reglamento, La Compañía, exhibirá permanentemente un ejemplar de este reglamento, una vez aprobado. Así mismo la Empresa deberá distribuir de manera individual y gratuita una copia del presente reglamento a cada trabajador.

Art.4.- DE LOS ORGANOS DE ADMINISTRACIÓN DEL RECURSO HUMANO.- La Administración del Recurso Humano de la Empresa, es función del Gerente General y la ejercerá a través del Departamento de Recursos Humanos y sus Organismos correspondientes con sujeción a las leyes laborales y a las normas contenidas en el presente Reglamento.

CAPITULO SEGUNDO CONTRATOS DE TRABAJO

Art. 5.- TIPOS DE CONTRATO.- La Empresa podrá celebrar validamente, cualquier tipo de contrato de trabajo con sus empleados utilizando cualquiera de las modalidades permitidas por el Código del Trabajo Ecuatoriano.

Art. 6.- CONDICIONES DE LOS CONTRATOS.- Todos los trabajadores de la Empresa serán contratados por escrito, todos los contratos serán sujetos a las condiciones establecidas en el Código del Trabajo. Los contratos individuales que la empresa celebra por primera vez, tendrán un período de prueba de noventa días según lo estipulado en el Art. 15 del Código del Trabajo, en este período o al término del mismo, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato sin indemnización alguna, mediante simple notificación.

La Empresa podrá celebrar contratos a plazo fijo, por tiempo indefinido, ocasionales, eventuales, por hora o cualquier otro determinado por la ley, en la medida que considere necesario y estipulando las condiciones particulares en cada caso.

Art. 7.- DE LA CLASIFICACIÓN INTERNA DE LOS TRABAJADORES.- Son trabajadores de *LOGISTICA CIA LTDA*, todas las personas que prestan sus servicios lícitos y personales para la Compañía en virtud de sus respectivos Contratos Individuales de Trabajo, siempre y cuando reciban su remuneración de manera directa por la Empresa.

Para efectos de orden interno administrativo, los trabajadores de *LOGISTICA CIA LTDA*, se dividen en Funcionarios, Empleados y Obreros.

ART. 8.- VACANTES.- Cuando se produzca vacantes o nuevas necesidades de personal, la Empresa buscará la persona idónea para llenar la vacante. La selección de candidatos será efectuada por el departamento de capacitación y selección, a través de un proceso técnico de selección diseñado para el efecto.

Los resultados de las pruebas tendrán el carácter de confidencial y serán evaluadas también por el Gerente del Área o el Jefe Inmediato Superior que lo requiere. Los mecanismos, procesos y procedimientos para dicha selección serán bajo el diseño y formato de la empresa según su conveniencia y funcionalidad.

CAPITULO TERCERO DE LA ADMISIÓN

Art. 9.- ETAPA PREVIA A LA CONTRATACIÓN.- La etapa previa a la contratación juega un papel importante dentro de la selección del personal. La Empresa puede requerir del aspirante lo siguiente:

- Ser mayor de Edad.

- Poseer título académico, técnico o profesional, o el cumplimiento de los requisitos académicos mínimos necesarios para el cabal cumplimiento de sus responsabilidades.
- Poseer y demostrar la capacidad, aptitud, actitud y experiencia para desarrollar las actividades laborales dentro de su cargo.
- Demostrar antecedentes personales satisfactorios y de buena conducta.
- Comprobación de las cualidades mediante pruebas.
- Presentar una solicitud de empleo en los formularios que la empresa estime conveniente y llenar las hojas de información respectiva.

Art. 10.- REQUISITOS PARA LA ADMISIÓN.- El solicitante declara que todos los datos son verdaderos y que no ha omitido u ocultado ninguna información que pueda ser relevante para la decisión de su contratación por parte de la Empresa. La inexactitud de los datos o información consignados por el trabajador al solicitar empleo, la presentación de documentos falsos o alterados, el ocultamiento de información importante tales como los antecedentes penales, etc., constituyen faltas graves a este reglamento y son causas para la terminación del contrato de trabajo, de acuerdo al Art. 310 numeral 2 del Código del Trabajo en concordancia con el literal O del Artículo de este Reglamento Interno.

La Empresa se reserva el derecho de realizar las investigaciones necesarias para establecer la veracidad de los antecedentes e historial del aspirante a ocupar una vacante. Después de verificar los datos; La Empresa se reserva también la potestad de contratar o no al aspirante, sin que esto le otorgue ningún derecho a ocupar la vacante. Adicionalmente para el ingreso se requiere presentar los siguientes documentos:

- Cédula de Ciudadanía.
- Certificado del último Sufragio.
- Cédula Militar (para hombres).
- Carné del Seguro Social Ecuatoriano.
- Certificado actualizado del último trabajo.
- Partida de Nacimiento de los Hijos (de Existir).
- Copia Certificada de la Partida de Matrimonio o Declaración Juramentada de Unión Libre.
- Dos certificados actualizados de honorabilidad y honradez.
- Dos fotos tamaño carné.
- Copia de Licencia si el cargo lo amerita.
- Certificado de tipo de Sangre.
- Ficha médica de la empresa, en caso de requerirse.
- Certificado del Lugar de Domicilio.
- Record Policial Actualizado.

Art. 11.- DE LAS REFERENCIAS.- La Empresa podrá solicitar las referencias que estime necesarias sobre el aspirante, y se reserva la libertad de verificar la información antes y/o después de su contratación, así como los demás datos presentados. Después de verificar los datos obtenidos, la Empresa se reserva el derecho de contratar o no al aspirante, sin que implique derecho alguno a ocupar la vacante.

Art. 12.- CAMBIO DE DOMICILIO.- Cualquier cambio de domicilio deberá ser notificado por el trabajador al Departamento de Capacitación y Selección del la Empresa, comunicación que deberá efectuar en un término no mayor de siete días contados a partir del momento en que ocurrió dicho cambio. De no cumplir con esta obligación. La empresa considerará como domicilio del trabajador la dirección que consta en los registros que para el caso lleva la compañía. Información que como queda expresado en el Artículo Anterior, es proporcionada por el Trabajador al momento de llenar el formulario de solicitud de admisión para laborar en la Empresa.

Art. 13.- INDUCCIÓN GENERAL.- Todo trabajador nuevo deberá cumplir un Plan de Inducción General, que le permita tener un criterio claro sobre la Empresa, el cargo y la interrelación de su cargo con las otras áreas de la Compañía, tanto el Departamento de Selección y Capacitación como los jefes inmediatos definirán los temas que deberá recibir el trabajador.

CAPITULO CUARTO JORNADAS Y HORARIOS LABORALES

Art. 14.- JORNADAS DE TRABAJO.- Los horarios y turnos de trabajo serán los que para cada caso estipule la Administración, sin perjuicio de que la Compañía según las necesidades, puedan mantener o cambiar los horarios de trabajo para el sector del personal que no tienen reguladas sus jornadas de labores en los respectivos Contratos Individuales de Trabajo. Si se labora en turnos rotativos, al finalizar sus turnos respectivos, los trabajadores no deberán abandonar sus puestos de trabajo mientras el reemplazante no se encuentre presente, de no llegar el reemplazo y si la interrupción de las labores puede ocasionar un daño grave a criterio del Jefe inmediato, deberá doblar la guardia, notificado el particular al Jefe inmediato.

Art. 15.- DE LOS TURNOS.- Se denomina turno al grupo de trabajadores que debe realizar una labor de acuerdo al plan de trabajo dentro de un lapso determinado. La conformación de los turnos será hecha por la Compañía, particular que será puesto en conocimiento del grupo de trabajadores con la debida anticipación.

Todo Trabajador saliente del turno deberá poner al corriente a su compañero entrante de cualquier anomalía o irregularidad que hubiere observado en el área o sección en la cual labora. Aquel trabajador que no cumpla con esta obligación será amonestado y sancionado de acuerdo a la gravedad de lo acontecido.

ART. 16.- PUNTUALIDAD Y MARCACIÓN.- Todo trabajador esta en la obligación de marcar el implemento que la compañía designe para controlar la asistencia diaria. En caso de usar un reloj tarjetero, la marcación es personal, quedando terminantemente prohibido llevarse la tarjeta o que un trabajador la marque en lugar de otro. El incumplimiento de esta prohibición será sancionado como una falta grave. Además se exceptúa de esta obligación a los trabajadores del área de campo, quienes deberán contestar la lista que los Mayordomos pasaran tanto al inicio como a la salida de sus labores.

Art. 17.- PROHIBICIÓN DE SOBRETIEMPO.- Queda terminantemente prohibido laborar sobretiempos sin tener una autorización de manera oral o escrita por los funcionarios con competencia y facultados para ello.

Art. 18.- JORNADAS EXTRAORDINARIAS Y SUPLEMENTARIAS.- Cuando fuere necesario y Previa autorización de la Gerencia General y/o del Gerente de Relaciones Industriales o demás funcionarios Autorizados para el efecto y aceptación del trabajador, los trabajadores podrán laborar en jornadas Suplementarias o Extraordinarias, siempre que la necesidad del trabajo así lo amerite, según fuere acordado, acogiéndose a las normas y procedimientos establecidos para el efecto.

Art. 19.- AUTORIZACIÓN DE TRABAJO DURANTE HORAS SUPLEMENTARIAS O EXTRAORDINARIAS.- Salvo casos de emergencia, previo acuerdo expreso entre las partes se laborará horas extraordinarias o suplementarias. Consecuentemente ninguna declaración de trabajo suplementario o extraordinario será aceptada por la Empresa, si no ha existido el acuerdo correspondiente con el Gerente General y/o Gerencia de Relaciones Industriales.

Art. 20.- HORAS DE COMPENSACIÓN.- No se consideran horas Suplementarias o Extraordinarias, los trabajos desempeñados luego de la jornada ordinaria o en día de descanso, con el objetivo de

compensar el tiempo perdido ya sea por los días feriados no obligatorios cuando así lo disponga la Autoridad Competente, o por errores cometidos en el desempeño de las funciones por cualquier causa imputable al trabajador.

Art.- 21 FUNCIONES DE CONFIANZA.- Sin perjuicio de lo que se especifique en los contratos individuales, y para los efectos establecidos en el Art. 58 del Código del Trabajo, se considera además que ejercen funciones de confianza las siguientes personas:

- Gerente General.
- Superintendentes de Áreas y Departamentales.
- Contralor y Sub- Contralor.
- Gerencias de Áreas y Departamentales.
- Directores de Áreas y Departamentales.
- Jefes Departamentales, de Oficinas o Sección.
- Asesores Departamentales.

Además, desempeñaran funciones de confianza todas aquellas personas en las cuales así se haya indicado en sus respectivos contratos de trabajo.

CAPITULO QUINTO REMUNERACIONES Y REEMBOLSOS

Art. 22.- DE LAS REMUNERACIONES.- De las remuneraciones se deducirán todos los descuentos y retenciones dispuestas por la Ley, Así como también los descuentos expresamente autorizados por el trabajador.

Las remuneraciones se pagarán directamente al trabajador o a la persona que estuviere expresamente autorizada por escrito mediante un Poder Especial para percibir la remuneración.

Art. 23.- PAGO DE REMUNERACIONES.-La Compañía pagará las remuneraciones de sus Trabajadores en sobres individuales, en los que constará por lo menos: El Nombre del Trabajador, el valor Percibido, el período al que corresponde el pago, las deducciones por aporte individual al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), DEL Impuesto a la Renta, si hubiere lugar los préstamos o anticipos, así como cualquier otro rubro que deba constar y que legalmente pueda o deba deducirse. Al último constará el saldo neto o el haber final al que tenga derecho el Trabajador.

Además por acuerdo entre la Compañía y el Trabajador individualmente considerado, la remuneración de esté podrá ser depositada en una cuenta de una Institución Bancaria previamente determinada por la partes.

Art. 24.- LA NO CONFORMIDAD DEL TRABAJADOR CON SU REMUNERACIÓN.- Cuando un Trabajador no este conforme con una liquidación de pago de cualquier concepto, este podrá expresar su inconformidad, reclamo o queja, ya sea en el mismo momento de recibirla, en cuyo caso dejará constancia del particular en el recibo que firmase o dentro de las siguientes setenta y dos horas. De no proceder el Trabajador en la forma antes indicada, se presumirá que el cálculo hecho por el valor entregado al Trabajador en virtud del mismo, es correcto.

CAPITULO SEXTO AUSENCIAS

Art. 25.- ABANDONO DEL TRABAJO.- El abandono del trabajo por más de tres días consecutivos en un mes sin justa causa debidamente comprobada, constituirá falta grave y será sancionado de acuerdo a lo estipulado en el Art. 172 Numeral 1 del Código del Trabajo con lo que se dará lugar a la terminación de la relación laboral.

Art. 26.- PERMISO PARA SALIR DEL TRABAJO.- Ningún trabajador podrá abandonar su sitio de trabajo durante las horas de labor sin cumplir con las siguientes disposiciones:

Son permisos las autorizaciones concedidas por el Gerente del Área o el Jefe del Departamento para que puedan ausentarse temporalmente del lugar de trabajo. Los permisos remunerados serán concedidos únicamente por calamidad doméstica, requerimiento de Autoridad Competente, Ejercicio de Derecho al Voto, Enfermedad, Orden Médica y en los demás casos previstos en la Ley y este Reglamento.

Los empleados y obreros están obligados a pedir personalmente permiso con por lo menos 24 horas de anticipación y no podrá ausentarse del lugar de trabajo sin haber recibido la autorización respectiva.

En caso de calamidad doméstica, el funcionario o el empleado por cualquier medio en forma inmediata de acaecida esta situación, deberá informar de la misma a su inmediato superior.

Las ausencias por enfermedad deberán ser justificadas mediante un certificado médico en el plazo máximo de 72 horas.

Art.- 27.- TIEMPO DEL PERMISO.- Ningún permiso podrá exceder de 8 horas. En el caso de que un trabajador se ausentara de su lugar de trabajo con permiso dentro de su horario de trabajo o en el caso que ocupe funciones que pueda requerir un contacto urgente e inmediato, el mismo deberá disponer de cualquier medio para ser contactado, como: celular, radio, teléfono, etc.

Art. 28.- CALAMIDAD DOMESTICA.- Se entenderá por calamidad doméstica, los siguientes hechos:

1. La muerte de los parientes comprendidos dentro del segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad.
2. Todo hecho que requiera la presencia urgente y necesaria del trabajador en su domicilio a fin de evitar un desastre.
3. Enfermedades graves del cónyuge, conviviente o hijos que requieran de la presencia del trabajador.

Todos los permisos otorgados por cualquier índole o naturaleza por la empresa a través de las personas autorizadas deberán ser justificados y respaldados con los documentos pertinentes para cada caso a satisfacción total de la empresa. Caso contrario se tomarán las medidas pertinentes.

CAPITULO SEPTIMO LUGAR DE TRABAJO

Art.29.- LUGAR DE TRABAJO LIBRE DE ACOSO.- La empresa se compromete en proveer un lugar de trabajo libre de discriminación y acoso. Cualquier empleado que cometa alguno de estos hechos será sancionado de acuerdo al presente Reglamento.

Discriminación, es dar trato de inferioridad a una persona o colectividad por motivos raciales, religiosos o políticos, esto incluye el uso de una conducta sea verbal como física que muestre insulto o desprecio hacia otro individuo sea por su raza, color, religión, sexo, nacionalidad, edad, discapacidad y que se trate de:

1. Tener el propósito de crear un lugar ofensivo;
2. Tener propósito de interferir con las funciones de trabajo de uno o varios individuos.
3. Afectar el desempeño laboral; y,
4. Afectar en las oportunidades de crecimiento del trabajador.

Art. 30.- DEL COMPORTAMIENTO NO ACEPTADO.- El comportamiento dentro de la Empresa deberá ser llevando un ambiente de unión, compañerismo y camaradería, por lo que se exceptúan las siguientes:

1. Hacer comentarios fuera de lugar ya sean estos escritos o verbales, también demostrar un comportamiento en contra de un individuo, sea por el color, raza, religión sexo, nacionalidad, edad o discapacidad.
2. Demostrar un estereotipo, tratos y hechos negativos relacionados a color, raza, religión sexo, nacionalidad, edad o discapacidad.
3. No se permitirá el uso de rótulos colocados sobre paredes, posters y cualquier tipo de circular que atente a la identidad de una persona.

Art. 31.- ACOSO SEXUAL.- La Empresa estrictamente prohíbe cualquier tipo de acoso en el lugar de trabajo. Acoso Sexual no se refiere a cumplidos ocasionales o comentarios que son socialmente aceptados. Se entenderá como acoso sexual a lo siguiente:

Comportamiento sexual inadecuado. Pedido de favores sexuales cuando se refiere a una conducta implícita o explícita es decir con el fin de ser promovido. Al pedido de favores sexuales cuando se intenta conseguir una decisión de cualquier tipo.

El acoso sexual puede incluir una variedad de competencia y hechos que se presentan en varios niveles:

1. Contacto físico inapropiado con innecesarias caricias, rasguños, toques y palmadas.
2. El forzar a un individuo a tener relaciones sexuales o favores sexuales.
3. Donde hay un abuso de naturaleza sexual donde se usa un vocabulario de doble sentido que ofende a una persona.
4. Usar términos o gestos sexuales sugestivos para describir el cuerpo de una persona, vestimenta o actividad sexual o inclinación sexual.
5. El colgar rótulos, hojas, e- mail, volantes sexualmente ofensivos en el lugar de trabajo.

Art. 32.- DEL RECLAMO DE ACOSO SEXUAL.- Si alguien a incurrido en uno de los tipos de acoso sexual ya mencionados, el trabajador tiene la responsabilidad de llevar este reclamo a la persona encargada de Recursos Humanos de la Empresa. Los inmediatos Superiores deben de reportar todo tipo de acoso sexual de igual manera al Departamento de Recursos Humanos, para que se inicien las respectivas investigaciones. En caso de no ser reportado, la Gerencia tomará una acción disciplinaria.

Art. 33.- GUIA DE REPORTE.- La empresa no tolerará ninguna forma de reprimenda o acción negativa en contra de un empleado o trabajador que haya realizado un reclamo de buena fe, de algún acoso sexual o discriminación. Todo reclamo será investigado y será tratado confidencialmente y del cual se llevará un reporte del mismo

Art. 34.- USO DE INTERNET.- Los empleados solo pueden hacer uso del Internet para tareas oficiales de la empresa. Está estrictamente prohibido el uso de Internet para conversar, leer, navegar, bajar música y otros, en horas de oficina ya que esto interfiere en el desempeño de labores. Si un empleado fuese encontrado haciendo mal uso del Internet en horas de trabajo, este será sancionado bajo la política de acciones disciplinarias de la Empresa. De igual manera los compañeros de trabajo que no denuncien anomalías de mal uso de Internet serán sancionados por encubrir estos hechos. El uso de Internet para labores que no son de oficina se permitirá, previa la autorización correspondiente, únicamente en horas de almuerzo, antes o después de las horas de oficina o feriados, con un máximo de 1 hora en cada período autorizado por la Empresa, caso contrario la Empresa se reserva el derecho de sancionar, cobrar o descontar los costos de conexión de Internet.

Art. 35.- POLITICA DE DROGAS, ALCOHOL Y TABACO.- La empresa reconoce que su futuro depende de la salud física y mental de sus trabajadores. El uso y comercialización de drogas afecta la imagen de la Empresa. La posesión, uso y venta de drogas ilegales y el consumo de bebidas alcohólicas durante las horas de trabajo, está estrictamente prohibido.

Cualquier empleado o trabajador bajo la influencia del alcohol o drogas que no demuestre juicio alguno, desempeño o seguridad a los empleados u otros dentro y fuera de la propiedad de la Empresa, durante las horas de trabajo, será sancionado conforme el presente reglamento. Todo empleado o trabajador esta en la obligación de notificar a la Compañía el uso de medicación que pueda afectar su desempeño y comportamiento.

CAPITULO OCTAVO VACACIONES ANUALES

Art. 36.- DE LAS VACACIONES.- A partir del primer año cumplido de trabajo en la Empresa, el Trabajador tiene derecho a gozar de quince días de vacaciones ininterrumpidas anuales pagadas, las que no podrán ser compensadas con dinero a excepción de los días adicionales que a partir del quinto año le corresponde al Trabajador según lo estipulado en el Art. 69 del Código del Trabajo Vigente.

Art. 37.- FACULTAD DE LA EMPRESA.- La Empresa determinará la época en que cada trabajador gozará de sus vacaciones.

Art. 38.- FUNCIONES DE CONFIANZA Y TÉCNICAS.- En caso de funciones técnicas y de confianza, la Empresa puede negarse a dar vacaciones que le corresponden durante el año al trabajador, para que las goce necesariamente el año próximo.

CAPITULO NOVENO RECLAMOS Y CONSULTAS

Art. 39.- DERECHO DE LOS TRABAJADORES.- Los trabajadores tienen derecho a ser escuchados en sus reclamos o consultas provenientes de las reclamaciones de trabajo.

Art.- 40.- PRESENTACIÓN DE RECLAMACIONES.- Las reclamaciones y consultas deben presentarse al Jefe de Recursos Humanos quien solucionará en cada caso de acuerdo a la ley y ciñéndose estrictamente a las disposiciones del presente reglamento interno.

CAPITULO DECIMO SANCIONES Y TERMINACION DE LA RELACION LABORAL

Art.41.- CLASES DE SANCIONES.- De acuerdo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, se aplicará una de las sanciones aquí detalladas; la inobservancia de las prohibiciones y el incumplimiento de las obligaciones aquí previstas se consideran como faltas sancionadas de acuerdo a su gravedad y/o al perjuicio que se hubiera ocasionado a la Compañía en caso de haberlo hecho serán las siguientes:

1. Amonestación Verbal;
2. Amonestación Escrita;
3. Multa de hasta el 10% del sueldo o salario mensual; y,
4. Terminación del contrato de trabajo previo Visto Bueno.

Art. 42.- EQUIDAD DE LA COMPAÑÍA.- La aplicación de las sanciones enumeradas en el artículo anterior siempre que se verifiquen transgresiones de cualquiera de las disposiciones del presente reglamento y la Ley, obedecerán al más alto criterio de justicia, tolerancia y equidad, salvaguardando el respeto jerárquico y la disciplina interna de la Empresa.

Art. 43.- FACULTAD DEL JEFE DE RECURSOS HUMANOS.- El Jefe de Recursos Humanos puede imponer cualquiera de las tres primeras sanciones del Art. 41 de este Reglamento, previa notificación escrita al trabajador.

Art. 44.- FACULTAD DEL GERENTE GENERAL Y DEL GERENTE DE RELACIONES INDUSTRIALES.- Tanto el Gerente General así como el Gerente de Relaciones Industriales están facultados y con capacidad para dar por terminada las relaciones laborales con cualquier trabajador.

Art. 45.- RESPONSABILIDAD.- Serán responsables directos y personalmente aquellos que en abuso de su autoridad causen daño a la Empresa por la aplicación de las sanciones anotadas.

Art. 46.- DEL DERECHO DE VISTO BUENO.- La Empresa tiene el derecho y podrá solicitar el Visto Bueno necesario para dar por terminadas las relaciones laborales con el trabajador que ha incurrido en cualquier falta grave señalada en este Reglamento Interno y a lo Dispuesto en el Art. 172 del Código del Trabajo.

Art.47.- RENUNCIA VOLUNTARIA.- En caso de Renuncia Voluntaria, el Trabajador no podrá abandonar su puesto de trabajo hasta que no haya sido aceptada su renuncia por la Empresa, caso contrario será considerada como abandono del trabajo.

CAPITULO DECIMO PRIMERO GASTOS DE VIAJE, ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

Art. 48.- DEL DERECHO DE VIATICOS.- El trabajador que por orden de la Empresa tuviere que movilizarse fuera del lugar habitual de trabajo, tendrá derecho a recibir viáticos para cubrir los gastos de viaje.

Art. 49.- OBLIGACION DE LIQUIDAR.- Dicho trabajador está obligado a elaborar una liquidación de gastos en la cual deberá adjuntar las respectivos facturas con la finalidad de solicitar un reembolso en caso de tener valores a su favor o devolviendo los valores no utilizados.

Art.- 50.- SUSPENSIÓN DE VIAJE.- Si el trabajador suspendiere el viaje por calamidad doméstica, fuerza mayor o imposibilidad física está obligada a comunicar a la Empresa la razón alegada.

Si faltase esta comunicación la Empresa podrá considerar como falta injustificada de asistencia de trabajo.

CAPITULO DECIMO SEGUNDO DE LAS OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS TRABAJADORES

Art. 51.- FALTAS LEVES.- Son obligaciones de los trabajadores, a más de las constantes en el Art. 45 del Código del Trabajo y las determinadas por la Ley, el contrato de Trabajo, y las determinaciones por la Ley, del contrato de trabajo, y el presente Reglamento del Trabajador Interno, las que a continuación se enumeren y cuyo incumplimiento serán considerados como faltas leves, cuando no haya reincidencia.

- a) Cumplir con eficacia, buena voluntad y espíritu de colaboración las labores encomendadas siguiendo obediente y cumplidamente las ordenes emanadas por la empresa a través de su representante o de la persona encargada de su Departamento
- b) Respetar a sus superiores y cultivar la más sana armonía con sus compañeros de trabajo durante las horas de labor o fuera de ellas, respetando la dignidad ajena y evitando disgusto, discordias e intriga entre compañeros.
- c) Observar buena conducta en el trabajo guardando las normas de buena educación y ética entre si y con sus superiores.
- d) Sujetarse y cumplir fielmente las leyes laborales, el contrato, el reglamento, el horario y las instrucciones verbales o escritas que reciban de sus superiores inmediatos.
- e) Presentarse al trabajo cuidando de su arreglo personal y usar la ropa de trabajo o uniforme suministrado por la empresa en forma permanente mientras preste sus servicios.
- f) Utilizar la credencial entregada por el Departamento de Recursos Humanos, de manera permanente dentro de las Instalaciones de la Empresa.
- g) Defender los intereses morales y materiales de la empresa de los clientes, proveedores y público en general, evitando toda clase de daños y perjuicios y poniendo siempre adelante el prestigio de la empresa.
- h) Realizar inventario de equipos, útiles de trabajos y demás implementos o pertenencias de la empresa que estén a su cargo, cuando lo ordene un superior jerárquico
- i) Mantener limpio y ordenado el sitio de trabajo o sala donde realiza su labor, observando las medidas de higiene y cuidados precautelatorios de la salud señalados por la empresa y las que naturalmente influyen en la conservación de la salud
- j) Cuidar todos los enseres de la empresa que estén a su cargo así como las viviendas que les sean asignadas y responder por ellos en caso de pérdida, destrucción o daño, que provenga de negligencia comprobada y no de caso fortuito o de fuerza mayor.
- k) Someterse a las medidas usuales de higiene, seguridad y prevención de accidentes y riesgos de trabajo prescrito por las autoridades del ramo y las que ordena la empresa.
- l) Ejecutar las labores que les correspondan no debiendo encargar a otra persona la realización del trabajo que le ha sido encomendado, ni cambiar de puesto de trabajo, ni alterar las horas de labor o reducirlas o suspender el servicio sin sujetarse a reglamentación respectiva de turnos y horarios asignado
- m) Permanecer dentro del área de trabajo durante las horas laborables, salvo el caso de los trabajadores que por su función tenga que concurrir a otras áreas o instalaciones
- n) Trabajar en caso de peligro o siniestros inminentes, por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima y aún en los días de descanso, cuando peligren los intereses de sus Compañeros o de la Compañía. En estos casos tendrá derecho al recargo en su remuneración de acuerdo a la Ley.
- o) Laborar sin pérdidas innecesarias de tiempo.
- p) Realizar otras tareas que sus superiores les encomienden
- q) Proporcionar a la gerencia de recursos humanos los datos requeridos sobre su cambio de domicilio, estado civil, nacimiento de hijos, etc., con la correspondiente calificación como fuere en el caso.
- r) Utilizar el teléfono de la Empresa para asuntos de trabajo y no abusar de su empleo con fines particulares
- s) Tratar al público en general y en especial a los clientes de la empresa, con la cortesía del caso, brindándoles además un trato dedicado y amable en todo momento fomentando el progreso de la empresa y de todos los trabajadores de la misma; si por cualquier circunstancia se suscitare algún incidente con un cliente o proveedor; el trabajador o empleado antes de contradecir, llevara el caso a su inmediato superior a fin de que lo resuelva.
- t) Exponer sus quejas o reclamos en forma superior o jerárquica.
- u) Reportar a sus superiores jerárquicos los hechos o circunstancias que causen daño a la empresa o que afecten o impidan el cumplimiento de sus labores.
- v) Cuidar del mantenimiento de los equipos maquinarias y herramientas con las cuales labora el trabajador y en caso de pérdida, desperfecto o daño, dará aviso al inmediato superior.

- w) Asistir a los eventos o capacitaciones programadas por la compañía dentro de los horarios establecidos para los mismos.
- x) No intervenir ni dirigir actividades políticas, religiosas o de proselitismo dentro de las dependencias de la empresa.
- y) No emplear, sin autorización de la empresa, útiles, herramientas equipos y otros bienes de propiedad de la misma: o destinarlos a unos distintos de los que se les son naturales; ni disponer de estos implementos, materiales o bienes de la empresa, en cualquier forma, sin perjuicio de que pudiera ser catalogada como una falta grave dependiendo del perjuicio que causare a la compañía.

Art. 52.- SANCION DE LAS FALTAS LEVES.- Las faltas leves a las que hace referencia en el Artículo que antecede, serán sancionadas con una multa equivalente de hasta el 10% de la remuneración diaria. La Comisión dentro de un mismo período mensual de dos faltas leves por parte de un trabajador, será considerado como una Falta Grave, quedando facultada la Compañía para solicitar el correspondiente Visto Bueno, ante uno de los Inspectores Provinciales del Trabajo del Guayas, previo el cumplimiento de trámite previsto en el Contrato Colectivo.

Art. 53.- PRESCRIPCION DE LAS FALTAS LEVES.- Toda Falta Leve prescribe en un mes. Por lo tanto, para efecto de solicitar Visto Bueno, la Compañía considerará como no cometidas las Faltas Leves que hayan ocurrido en un período anterior a un mes contado hacia atrás desde la fecha de la comisión o de su conocimiento por parte de la Administración del cometimiento de una Falta Leve.

Art. 53.- FALTAS GRAVES.- A más de las prohibiciones establecidas para los trabajadores en el Art.46 del Código de Trabajo, se suman aquellas contravenciones al Presente Reglamento Interno de Trabajo cuyas violaciones constituirán indisciplina desobediencia o falta grave al mismo y darán derecho a la empresa a solicitar el visto bueno del trabajador de conformidad con lo que establece el Art.172 del Código del Trabajo.

- a) Ingerir bebidas alcohólicas o sustancias psicotrópicas en las instalaciones de la Compañía o en el ejercicio de sus funciones y/o presentarse en estado etílico a laborar
- b) Introducir o ingerir bebidas alcohólicas, estupefaciente o drogas durante la jornada de trabajo en los vehículos o en los predios de la empresa.
- c) Promover algazaras, reyertas o escándalos en los lugares de trabajo
- d) Portar armas de cualquier clase en el centro de trabajo, salvo el caso del personal de guardianía o vigilancia y aquel que este autorizado por escrito.
- e) Causar grave daño a los bienes o pertenencia de la empresa, de los compañeros de trabajo o de los clientes; o ponerlos en grave riesgo.
- f) Hacer afirmaciones o propagandas rumores falsos que vayan en detrimento de la empresa o de alguno de sus personeros o que creen inquietud y malestar en el personal o entre la empresa y sus clientes.
- g) Desatender o suspender la ejecución de las labores, promover o participar en dichas suspensiones o abandonar el sitio de trabajo sin fundamento legal.
- h) Boicotear o limitar maliciosamente su trabajo o el de los demás con el objeto de reducir los volúmenes de producción de la empresa
- i) Exigir a los clientes de la empresa la entrega de dinero, propinas o beneficios prestados a ellos.
- j) No respetar a sus superiores y a sus compañeros de trabajo, así como desafiar, amenazar o ultrajar de palabras u obras a los mismos, o hacer o promover escándalos en las instalaciones de la Compañía y/o en ejercicio de sus funciones.
- k) No acatar las medidas de Seguridad, prevención e higiene exigidas por la Ley, los Reglamentos que dicte la Compañía para los efectos o por las Autoridades competentes, toda vez que su incumplimiento puede poner en peligro la vida del trabajador o el de sus compañeros y/o superiores.
- l) Fumar en los sitios que sean expresamente prohibidos de hacerlo y en general en los lugares donde se almacenan materiales combustibles y sustancias inflamables.

- m) Portar armas de fuego y de cualquier otra índole en los lugares de labores, así como utilizar fuera de los lugares de trabajo, las armas de la Compañía proporcionada a sus Guardianes para el cumplimiento de sus labores.
- n) Tomar o usar arbitrariamente cualquier objeto de propiedad de proveedores o compañero o usar en provecho propio los bienes y servicios destinado exclusivamente al uso de la empresa.
- o) Disponer de dinero recibido por la venta de mercadería o por el pago de servicios prestado por la empresa.
- p) Firmar a nombre de la empresa sin autorización escrita correspondiente, o utilizar para asuntos personales el nombre de la compañía, papeles, sellos o logotipo.
- q) Hacer competencia a la empresa o comercializar sus productos o materia prima, prestar asesoría, y servicios profesionales de la misma rama o actividad.
- r) Cometer actos que signifiquen abusos de confianza, fraude y otros que impliquen comisión de delito o de contravención de policía, reservándose la empresa el derecho de tomar las acciones laborales, civiles y penales que la ley considere pertinente.
- s) Informarse del contenido de comunicaciones o de cualquier otra información confidencial de la empresa, salvo que haya sido autorizado y en todo caso, bajo obligación de reserva.
- t) Divulgar cualquier dato de carácter reservado a la empresa, sea de carácter técnico, industrial, comercial, administrativo o de cualquier índole que hubiera llegado a su conocimiento.
- u) Tener otro empleo en la misma rama o actividad o intervenir directa o indirectamente en sociedades que tengan negocio del mismo giro con la empresa.
- v) Realizar durante las horas de trabajo, dentro o fuera de la empresa según el cargo que desempeñe, trabajo para otras personas naturales o jurídicas, sin autorización escrita concedida por el empleador.
- w) Acosar a clientes, proveedores o compañero de trabajo tanto dentro como fuera de las instalaciones de la empresa.
- x) Las demás contempladas en el Código de Trabajo.

Art. 54.- SANCION CON VISTO BUENO.- La comisión de cualquiera de las Faltas Graves establecidas como tales en este Reglamento Interno, serán sancionadas con la separación del trabajador, previo trámite administrativo de Visto Bueno, solicitado ante las autoridades del Trabajo.

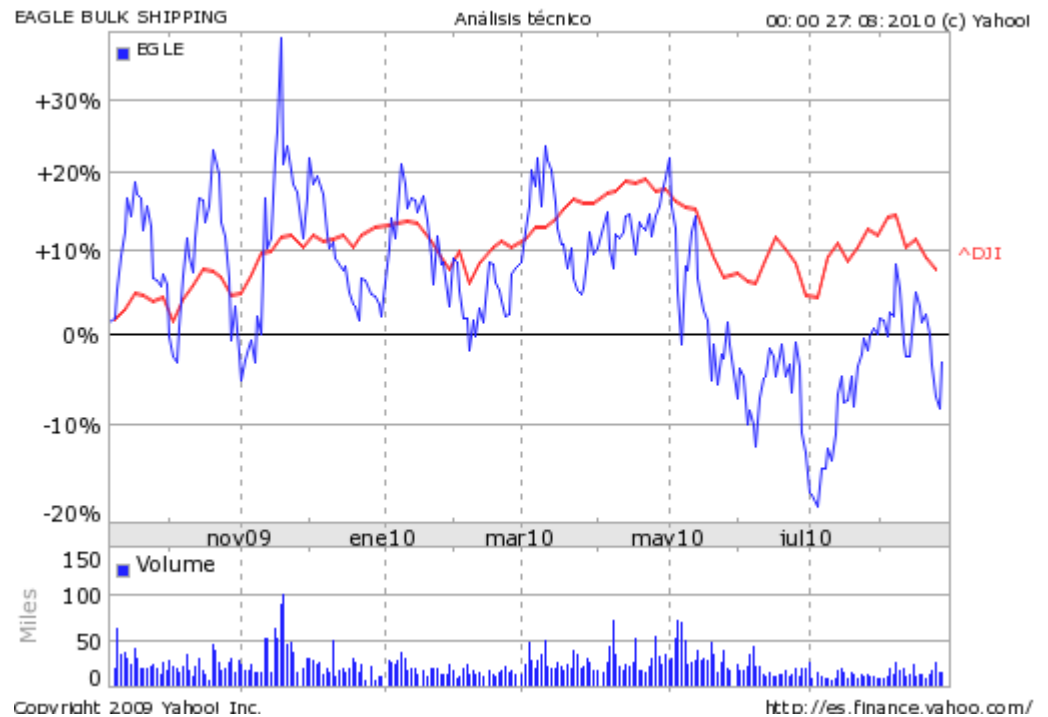
CAPITULO DECIMO TERCERO OBLIGACIONES DE LA EMPRESA

Art.55.- DE LAS OBLIGACIONES DE LA EMPRESA.- Son obligaciones de la empresa a parte de establecidas en las leyes, las siguientes:

- a) Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento e higiene.
- b) Llevar un registro actualizado en el que conste la edad, datos personales, estado civil, cargas familiares, antigüedad en el servicio y en general todo hecho que se relacione con la prestación de labores y actividades de los trabajadores de la empresa.
- c) Proporcionar a todos los trabajadores, los implementos y/o instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones; así como ropa de trabajo a propiedad; uniforme e implemento de seguridad industrial.
- d) Tratar a los empleados o trabajadores con natural respeto y consideración.
- e) Atender, dentro de las previsiones de la ley y de este reglamento, los reclamos de los trabajadores.
- f) Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento del mismo.

Anexo 3

Comparación de el Giro del negocio con el mercado Marítimo actual con una empresa de movimiento de carga en el mercado de valores de España, por Eagle Bulk Shipping, con una beta del 2,49 la misma que significa que dependiendo del mercado marítimo la empresa va a bajar o subir 2 puntos, en el siguiente grafico podemos observar el buen rendimiento de una compañía de transporte de carga con un beta d alto riesgo.



ANEXO 4

8.1 Presupuesto e inversiones

ACTIVOS FIJOS

Total Equipo de Trabajo	2.550,00
Total Equipo de Oficina	25.080,00
Total Inversión Activos Fijos	27.630,00

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Investigación y Desarrollo del Proyecto	10.000,00
Gastos de Constitución	1.000,00
Total Inversión Gastos de Constitución	11.000,00

CAPITAL

Capital de trabajo (2 meses)	56.492,00
Imprevistos 5%	4.756,10

TOTAL INVERSION INICIAL **99.878,10**

ANEXO 5

8.2 Proyección a cinco años

8.4 Flujo de caja

8.7 Tasa interna de retorno

PRESUPUESTO DE EFECTIVO		CRECIMIENTO						
		INFLACION						
		TOTAL						
CONCEPTO	%	2011	2012	2013	2014	2015		
VENTAS PRONOSTICADAS		658.093,43	726.535,15	802.094,81	885.512,67	977.605,98		
1. ENTRADA DE EFECTIVO		-						
Ventas al Contado	75%	493.570,08	544.901,36	601.571,11	664.134,50	733.204,49		
Con tres Meses de Retraso	25%	147.086,23	162.383,20	179.271,06	197.915,25	218.498,43		
Total Cobros por Ventas		640.656,31	707.284,57	780.842,16	862.049,75	951.702,92		
2. SALIDA DE EFECTIVO		-						
Gastos Administrativos y Comerciales		438.065,31	483.624,10	533.921,01	589.448,79	650.751,47		
Gastos de Operación		39.000,00	43.056,00	47.533,82	52.477,34	57.934,99		
Compra de Activos Fijos		-						
Participación a Trabajadores			43.924,22	70.020,34	77.302,45	85.341,91		
Pago de Impuestos		-	32.943,16	52.515,25	57.976,84	64.006,43		

LOGISTICA CIA LTDA

Total de Salidas de Efectivo		477.065,31	603.547,48	703.990,42	777.205,43	858.034,79
		-				
Saldo de Efectivo Final		163.591,00	103.737,08	76.851,74	84.844,32	93.668,13
Flujo de Efectivo Neto:		-				
Saldo de Efectivo Inicial		56.492,00	220.083,00	323.820,08	400.671,81	485.516,13
Saldo Disponible		220.083,00	323.820,08	400.671,81	485.516,13	579.184,26
		-				
Saldo de Efectivo Final		220.083,00	323.820,08	400.671,81	485.516,13	579.184,26

FLUJO EFECTIVO	(99.878,10)	568.638,69	871.462,93	1.205.780,89	1.574.867,92
VAN	\$ 1.527.856,75				
TIR	370%				
TASA RIESGO PAIS	22%				
TREMA	$(1 + \text{tasa de inflación})(1 + \text{tasa de riesgo}) - 1$				
TOTAL TREMA	26%				

ANEXO 6
8.3 Análisis del punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

servicio Rotero

Ventas	115,00	100%	-
costo var	-	0%	
Contribución Marginal	115,00	100%	
Costos Fijos			

Servicio Express

Precio de venta	300,00	100%	
costo var	-	0%	
Contribución Marginal	300,00	100%	
Costos Fijos			

$$PE = \frac{CF}{CMu} = \frac{477.165,31}{100\%} = 477.165,31$$

$$PE = \frac{CF}{CMu} = \frac{477.165,31}{100\%} = 477.165,31$$

Anexo 7

8.5 Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE RESULTADOS

		10%			
	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas	658.093,43	726.535,15	802.094,81	885.512,67	977.605,98
Costos de Operación	39.000,00	43.056,00	47.533,82	52.477,34	57.934,99
	-				
UTILIDAD BRUTA	619.093,43	769.591,15	849.628,63	937.990,01	1.035.540,97
<u>GASTOS OPERACIONALES</u>					
Gastos Administrativos	359.655,97	397.060,19	438.354,45	483.943,31	534.273,41
Gastos de Comercialización	78.409,34	86.563,92	95.566,56	105.505,48	116.478,06
Depreciación	5.331,25	5.885,70	6.497,81	7.173,59	7.919,64
Total Gastos Operacionales	443.396,56	489.509,80	540.418,82	596.622,38	658.671,11
UTILIDAD OPERACIONAL	175.696,87	280.081,35	309.209,81	341.367,63	376.869,86
OTROS GASTOS					
Imprevistos		5%			

LOGISTICA CIA LTDA

		-				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		175.696,87	280.081,35	309.209,81	341.367,63	376.869,86
Intereses		-				
UTILIDAD OPERACIONAL		175.696,87	280.081,35	309.209,81	341.367,63	376.869,86
Participación						
Trabajadores	15%	43.924,22	70.020,34	77.302,45	85.341,91	94.217,47
Impuesto a la Renta	25%	32.943,16	52.515,25	57.976,84	64.006,43	70.663,10
UTILIDAD NETA		98.829,49	157.545,76	173.930,52	192.019,29	211.989,30

LOGISTICA CIA LTDA

ANEXO 8

8.6 Balances

Balance General

	2011	2012	2013	2014	2015
Activos Corrientes					
Efectivo	220.083,00	323.820,08	400.671,81	485.516,13	579.184,26
Cuentas x Cobrar	69.195,84	640.656,31	707.284,57	780.842,16	862.049,75
total activos corrientes	289.278,83	964.476,39	1.107.956,38	1.266.358,29	1.441.234,01
Activos fijos					
Equipos y Maquinarias Marítimas	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00
Muebles y enseres	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
Suministros de oficina	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
equipos de computo	5.580,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00	5.580,00
Vehículo	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
(-)depreciación acumulada	5.331,25	5.331,25	5.331,25	5.331,25	5.331,25
total act fijos	22.298,75	22.298,75	22.298,75	22.298,75	22.298,75
total activos	311.578	986.775	1.130.255	1.288.657	1.463.533

LOGISTICA CIA LTDA

Pasivos Corrientes					
Aporte Patronal por pagar	601	601	601	601	601
Impuesto a la Renta por pagar		32.943	52.515	57.977	64.006
Participación Trabajadores por pagar		43.924	70.020	77.302	85.342
Total de pasivos corrientes	601	77.469	123.137	135.881	149.950
TOTAL PASIVOS	1.203	154.938	246.274	271.761	299.900
Patrimonio					
capital social	99.878				
provisiones	112.269	575.462	552.505	650.946	759.625
Utilidades del Ejercicio	98.829	157.546	173.931	192.019	211.989
Utilidades Retenidas		98.829	157.546	173.931	192.019
total patrimonio	310.977	831.837	883.981	1.016.896	1.163.634
Pasivo y patrimonio	311.578	986.775	1.130.255	1.288.657	1.463.533
Capital de trabajo	\$	288.677			

ANEXO 9

8.1. Razones financieras basadas en las proyecciones

anuales

Índice de liquidez

razón circulante

480,99	12,45	9,00	9,32	9,61
289.164	964.468	1.107.951	1.266.353	1.441.228
366	4	3	4	4
129,68	391,63	407,51	421,90	434,93

P ácida

Prueba de liquidez

Días de cobertura operativa

Endeudamiento

Apalancamiento

Productividad

rotación de activos

0,07	0,03	0,03	0,02	0,02
------	------	------	------	------

0,32	0,16	0,15	0,15	0,14
------	------	------	------	------

PRUEBA DE RENTABILIDAD

utilidad operativa sobre ventas

Margen antes imp. Sobre ventas

margen neto sobre ventas

27%	39%	39%	39%	39%
27%	39%	39%	39%	39%
15%	22%	22%	22%	22%

-
Roe;

u. neta/patrimonio

32%	19%	20%	19%	18%
-----	-----	-----	-----	-----

ANEXO 10

Evaluación: Sensibilidad y Rentabilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD EN FUNCION DEL ANALISIS DE ESCENARIOS

hemos realizado un analisis de sensibilidad en funcion de los siguientes escenarios : pesimista, optimista , y tenemos nuestra situacion actual , lo que nos indica que en la utilidad operativa se va a ir incrementando en un 27% en el primer año y un 39% en el año 5 y en terminos reales se va a mantener hasta el final de mi recuperacion nos realizado el analisis de sensibilidad con las variables cambiantes con los escenarios optimista y pesimistas.
El Roe indica que se tendra una rentabilidad sobre mis activos sera de 32% en el primer

	OPTIMISTA	Situación actual	PESIMISTA
VAN	\$1595496,08		\$ 1.527.856,75
TIR	510%		360%
			\$321026,04
			180%

En el escenario optimista cambiando las variables del precio de venta, pronosticamos que para el cuarto mes se incrementara en un 11% , asumiendo que el margen de contribucion se incrementara en un 80%. con un promedio de ventas totales anuales 791.422,12.
El indicador de Rentabilidad Roe nos señala que para el primer año tendremos un total 43% , para el segundo año disminuira en un 26%.
La empresa inicia en el primer año con un valor de 8 lo que indica que tendra liquidez para cubrir las obligaciones en el corto plazo.
Es decir que para el segundo tendra capacidad para invertir en nuevas barcazas de acuerdo a nuestro plan comparemos dos barcazas.
La utilidad operativa sobre ventas iniciara en un 48% y se mantendra en un 58%.
El margen de ventas para el primer año sera del 48% , y se incrementara en el segundo año en 33% , manteniendo se hasta el periodo del año 5 .

La situacion actual del proyecto indica que las ventas anuales serán de 658.093,43. con un crecimiento del 10% en ventas .
La TIR refleja un 360% , significa que el proyecto es viable por lo tanto se acepta el proyecto.
El VAN tiene un total de 1527856,75
La empresa posee liquidez en el segundo año de 4 puntos para el tercer año se reduce a 3 puntos y se recupera en el cuarto año en 4 puntos y para el ultimo año se mantiene en 4 puntos.
La utilidad operativa sobre ventas inicia con un 27% y se incrementa en el año 2 en un 39% , y se mantiene en 39 %.

El apalancamiento en el año 5 se reduce en 0,02 , significa que la empresa aun posee solvencia.

Las variables del escenario pesimista con las que hicimos en analisis fueron variables del precio , en el servicio rotero las ventas se incrementan en el tercer mes en un 10% de las ventas .
VAN es de 321026.04
TIR es de 180%
El margen de ventas inicia con un 13% , y se mantiene en un 22%
Roe es de 43% , y disminuye en un 19% de los cual no podriamos invertir en nuestras barcazas porque no tendríamos rentabilidad .
el Apalancamiento para el año 5 aumenta en 0,03 lo que nos indica que aminoro nuestra liquidez .

Glosario

Barcaza;

Es un artefacto naval, sin propulsión propia, de fondo plano, que se emplea para el transporte fluvial o transporte marítimo de mercancías y pasajeros entre costas cercanas. Su fondo plano facilita su varada en playas de arena, no requiriendo de muelles o embarcaderos para su carga o descarga.

Booking/reserva;

Es la venta y/o comercialización de presentaciones y shows. Bajo las condiciones económicas pactadas entre el manager y el artista.

Carga;

Todo bien, mercancía o artículo de cualquier clase transportado en un vehículo, nave, aeronave o ferrocarril, con exclusión del equipaje de los tripulantes, suministros y repuestos para el vehículo.

Carga general;

Pueden ser contenedores cerrados o con puertas en un extremo ó en las paredes laterales abiertas; de techo y extremos; de media altura pudiendo ser ventilados ó no. Desconoce el establecimiento de estándares. Dio origen a los palets, atados, fardos, big bags y otros. Es transportada en buques multi-propósito. Es estibada en contenedores.

Carga suelta;

La carga suelta ha sido tradicionalmente transportada en buques de línea y está compuesta por lo general, por productos manufacturados o semi-fabricados u otro tipo general de carga .

Desestiba;

Transporte marítimo. Tomar cargamento de la bodega o cubierta de carga hasta colocarlo al alcance del gancho de la grúa del buque, elevarlo y trasladarlo hasta la vertical del costado del buque.

Embarcaciones;

Un barco o buque, es decir, una construcción cóncava capaz de flotar a modo de vaso flotante de forma simétrica, respecto de un plano longitudinal vertical llamado plano de crujía, provisto de medios de propulsión y gobierno que reúne unas condiciones. En algunos estados o reglamentos técnicos se considera embarcación a todo buque o barco de menos de 24 metros de eslora.

Estiba;

Se define como estiba a la técnica de colocar la carga a bordo para ser transportada con un máximo de seguridad para el buque y su tripulación, ocupando el mínimo espacio posible, evitando averías en la misma y reduciendo al mínimo las demoras en el puerto de descarga. De aquí que se puedan identificar como objetivos de toda buena estiba los siguientes:

Portacontenedor cargando en Copenhague. Proteger al buque y a su tripulación de daños y averías. Aprovechar al máximo el volumen del buque para poder cargar el máximo de carga. Proteger la carga de daños o averías. Hacer la estiba de forma que las operaciones portuarias sean lo más rápidas posibles. Programar la estiba de forma que la carga esté colocada por orden de la rotación del viaje y pueda ser descargada sin demoras ni riesgos.

Muelle;

Un muelle de carga es un espacio en un edificio o instalación donde se cargan y se descargan camiones. Se encuentran comúnmente en edificios comerciales e industriales, y almacenes particularmente.

Panga;

Pequeña embarcación con motor o sin motor.

Puerta a puerta;

Servicio que se entenderá dentro de la empresa netamente como una carga recibida desde el punto de partida y entregada en el punto de llegada como el cliente ordene.

Servicio Express;

La frecuencia que el servicio Express ofrece es de una vía, sin paradas, ósea salida del punto de partida (Guayaquil) y llegada al punto de despacho de la carga (Posorja), del mismo modo se da al llevar mercadería a Guayaquil, se podría dar el caso que la barcaza salga vacía de posorja hacia Guayaquil.

Servicio Rotoero;

La asiduidad de este servicio se da más alta ya que se usaran mas barcazas, deduciendo que la demanda incrementara según el tiempo y crecimiento del negocio alquilando así mas barcazas, las mismas que tendrán determinadas horas de salida y estableciendo determinados muelles y/o paradas en la ruta Guayaquil –Posorja y Posorja – Guayaquil.

El costo establecido para este servicio se da un porcentaje más bajo que el de a la carta ya que este rotara por mas mercadería haciendo escalas en todo el trayecto, esto beneficiara a las personas que son de recursos menores, personas naturales y/o comunidades locales.

Tramo;

Cada uno de los trechos o partes en que está dividida una superficie, camino, andamio, etc.

Voyage charter;

Transporte marítimo o transporte terrestre para un fletamento para uno o específicos número de viajes, en el cual el armador se encarga de las operaciones del buque, y el fletante se encarga de la explotar la nave.