

Proyecto de Inversión para la Creación de una Empresa que Ofrezca el Servicio de Transporte de Contenedores entre las Ciudades Guayaquil y Quito

Diana Morales Apolo, Antonella Paredes Cajas, Laura Monserrate Moreno, Pedro Gando Cañarte¹
Facultad de Economía y Negocios (FEN)
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 Vía Perimetral,
Apartado 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
dicamora@espol.edu.ec, antdpare@espol.edu.ec, lmonserr@espol.edu.ec

Resumen

El presente proyecto surge ante la necesidad de cubrir la demanda de tanto Importadores como Exportadores al contratar un servicio de calidad en la transportación de su mercadería entre las ciudades de Guayaquil y Quito. Actualmente en nuestro país existe un crecimiento notable en las operaciones de comercio exterior, lo cual aumenta el tránsito de mercaderías entre las ciudades anteriormente mencionadas. Esto se debe principalmente a los recientes cambios que han habido en las políticas arancelarias en el país, y se espera continúen a lo largo del proyecto.

Si bien es cierto existen ciertas compañías formales que ofrecen este servicio, en general la competencia en esta área se destaca por la informalidad y la falta de desarrollo en las técnicas de negocio empleadas. De este modo podríamos aprovechar las falencias que se presentan en el mercado proyectado satisfaciendo los requerimientos de los clientes.

La rentabilidad esperada del proyecto en un análisis de 10 años dio como resultado 34.16%. El Valor Actual Neto es de USD 186.879,79 considerando una tasa de descuento del 15,19%.

Palabras Claves: *Transporte, Contenedores, Guayaquil, Quito.*

Abstract

This project is aimed at meeting the demand created by Importers and Exporters who require high-quality Transportation services of their cargo between the cities of Guayaquil and Quito. Recently, Ecuador has seen a substantial increase in International Trade that leads to a higher flow of goods between the previously mentioned cities. This is due to the recent changes that have been made in Customs Policies, which are expected to stay in place through out the duration of this project.

Even though there exists some companies that offer a high quality service, the others are known for their informalities, lack of professionalism and poor technical development. This way we could take advantage of the market shortcomings by satisfying the requirements of our potential clients.

The expected profitability of the project, based on a 10-year analysis resulted in 34.16%. The Net Present Value, considering a discount rate of 15.19%, is USD 186.879,79..

Key words: *Transport, Containers, Guayaquil, Quito.*

¹ *Director de Tesis. Economista con Mención en Gestión Empresarial especialización Finanzas, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 1998. Máster en Banca y Finanzas, Universidad Pompeu-Fabra, Barcelona, España, 2001. Profesor de la ESPOL desde 1999. E-mail: pgando@espol.edu.ec*

1. Introducción

Actualmente, las empresas dedicadas al servicio de transporte de carga pesada no satisfacen la demanda de sus clientes debido a la falta de unidades, dejando en muchos casos de brindar el servicio. La falta de unidades hace que las empresas se vean obligadas a tercerizar dichos servicios para poder asegurar en un 75% el cumplimiento de la llegada de los contenedores. Sin embargo, esto acarrea diversos problemas.

- La mala atención que brindan al cliente final, principalmente debido a la impuntualidad.
- Mal estado y la vetustez de las unidades que transportan los contenedores poniendo en peligro la carga que llevan.
- La falta de conocimiento logístico y tecnicismo de las cooperativas de transporte.
- Incremento de los costos operativos debido a los atrasos de los transportistas, ya que se incurren en costos por sobretiempo.
- Incremento de la competencia de transportistas informales
- Disminución progresiva de la cartera de clientes debido al mal servicio
- Falta de capacitación y entrenamiento de los chóferes para una buena atención.

1.1. Características del Producto o Servicio



Ilustración 1. Transporte de Contenedores

El servicio que se busca brindar es el transporte de contenedores entre las ciudades de Guayaquil y Quito. Nuestro propósito es velar por el buen manejo de los contenedores, por lo que monitoreamos el estado situacional del mismo durante el traslado de la carga, informando permanentemente de la salida y entrega de la misma.

Nos enfocaremos en el transporte de contenedores con carga de exportación e importación, de 40 – 20 pies. Para esto, se contará con la adquisición de una flota de camiones y chasis así como la contratación de chóferes habilitados. Nuestros chóferes estarán capacitados en materia de contenedores y logística para ofrecer un mejor servicio. Además, los contenedores serán rastreados por medio de un GPS satelital las 24 horas, los 365 días del año, así el cliente sabrá en donde está su contenedor en un momento dado.

A continuación se detalla el portafolio de servicios que se ofrecerá a nuestros clientes:

1.1.1. Transporte de Contenedores Gye - Uio- Gye STANDARD. Este paquete de servicios está enfocado en aquellos empresarios que necesitan transportar su carga doméstica de una ciudad a otra, sea a Quito o a Guayaquil.

Incluye:

- Recogida de contenedores en origen (ya sea puerto o depósito, etc)
- Personal uniformado e identificado.
- Unidades tipo tráiler, conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.
- Personal altamente capacitado.
- Notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.
- Información de funcionamiento del contenedor durante el viaje mediante reportes realizados por un técnico especializado.

1.1.2. Transporte de Contenedores Gye - Uio- Gye PREMIUM. Este paquete de servicios está enfocado en aquellos empresarios que necesitan transportar su carga doméstica de una ciudad a otra, sea a Quito o a Guayaquil. Pero, desean adquirir una póliza de seguros adicional al paquete de servicios Standard.

Los servicios incluidos son:

- Recogida de contenedores en origen (ya sea puerto o depósito, etc)
- Personal uniformado e identificado.
- Póliza de seguro de transporte de carga
- Unidades tipo tráiler, conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.
- Personal altamente capacitado.
- Notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.
- Información de funcionamiento del contenedor durante el viaje mediante reportes realizados por un técnico especializado.

1.1.3. Transporte de Contenedores – Carga de Exportación / Importación.

- Recogida de contenedores en origen (ya sea puerto o depósito, etc)
- Personal uniformado e identificado.
- Póliza de seguro de transporte de carga
- Unidades tipo tráiler, conformados por un cabezal y un chasis, con plataformas de 6 y 12 metros para el transporte de contenedores.
- Personal altamente capacitado.
- Notificación proactiva de Recogida y Entrega a través de correo electrónico y SMS.

- Proporción de un código PIN para acceder al rastreo del contenedor via online. Disponible las 24h del día.
- Información de funcionamiento del contenedor durante el viaje mediante reportes realizados por un técnico especializado.

2. Estudio de Mercado

2.1. Análisis de la Oferta

Al momento existen pocas empresas formalmente constituidas, al igual que existen muchos competidores informales que buscan obtener un contrato directo con las empresas a precios elevados. Debemos lograr una penetración óptima en el mercado, transmitiendo la confianza y seguridad necesaria para que las empresas tengan el incentivo de contratar nuestros servicios.

Al analizar la rivalidad de nuestros competidores nos podemos dar cuentas de ciertas características, lo cual nos ayudara para poder agruparlos de la siguiente manera:

- Competidores Directos,
- Competidores Indirectos

La competencia directa en todas las compañías especializadas que prestan el servicio de transportación de contenedores, como son:

- Kapic Transporte de carga
- Multiconti S.A.
- Cotradec
- Trailesa
- Cía. de transporte pesado Cordovilla Gatito Jr.

La competencia Indirecta son aquellas empresas que brindan servicio de transportación de contenedores pero no se especializan en el servicio completo entre las cuales tenemos:

- Compañías informales que prestan sus servicios por medio de publicidad en Internet

2.2. Análisis de la Demanda

La demanda del servicio de Transporte de Contenedores en nuestro país ha ido aumentando gracias al desarrollo del comercio exterior. Actualmente, la mayoría de empresas que necesitan este servicio, lo subcontratan de una tercera empresa o recurren al outsourcing, mediante el alquiler de una flota de vehículos para el transporte. De esta manera, las empresas no tienen que preocuparse por el mantenimiento de dicha flota, la contratación y administración de los seguros, la contratación y control de los conductores, la reposición de un vehículo siniestrado o en reparación, etc.

En el mercado de logística y transporte de contenedores se percibe una insatisfacción general debido a los bajos niveles de calidad del servicio que se reflejan en la falta de seguridad, falta de tecnología,

personal capacitado, y puntualidad, entre otros factores citados por los encuestados. Todo esto se traduce en una serie de necesidades que deben ser atendidas y que nuestra empresa busca satisfacer.

Nuestro Mercado potencial está dado por las empresas dedicadas a las importaciones, exportaciones, microempresarios de la ciudad de Guayaquil y Quito que requieran el traslado de contenedores entre estas ciudades.

2.2.1. Estimación de la demanda. La demanda de nuestro servicio guarda relación con el crecimiento del comercio exterior en nuestro país y del número de empresas exportadoras e importadoras existentes en el mercado. Por lo tanto, para estimar la demanda y proyectarla a 10 años hemos considerado las previsiones de crecimiento de las importaciones (6.2%) y exportaciones (6.3%) del Banco Central del Ecuador para el año 2010. Por otro lado, según la Superintendencia de Compañías, la ciudad de Guayaquil cuenta al año 2009, con 696 empresas exportadoras y 1305 empresas importadoras registradas. En la ciudad de Quito, el número de empresas exportadoras se eleva a 807, mientras que el número de importadores al presente año es de 973.

Considerando el nivel de aceptación de 89% (valor tomado de la Investigación de Mercado realizada), y una tasa de penetración al mercado del 0,3% por ser una empresa nueva y este, un mercado bastante amplio y con altas barreras de entrada, estimamos la demanda para los años 2009 – 2020 como se aprecia en la tabla siguiente.

Tabla 1. Demanda estimada Guayaquil- Quito

DEMANDA ESTIMADA GUAYAQUIL – QUITO			
TASA DE ACEPTACION		89%	
TASA DE PENETRACION		0,30%	
Años	DEMANDA ESTIMADA	# Emp. Exp.	# Emp. Imp.
2009	10	4	6
2010	11	4	6
2011	11	5	7
2012	12	5	7
2013	13	5	8
2014	14	5	8
2015	15	6	9
2016	15	6	9
2017	16	7	10
2018	17	7	10
2019	18	7	11
2020	20	8	12

2.2.2. Estimación de Precios. Es importante reconocer que como nos encontramos en una etapa de introducción al mercado, debemos fijar nuestros precios en función de los establecidos por nuestros competidores.

Tabla 2. Precios de Competidores

Competidores	Precios
MULTICONTI S.A.	Desde \$600 en contenedores Gye - Uio.
CORTRADEC S.A.	Desde \$550 en contenedores Gye - Uio.
TRAIlesa	Desde \$450 en adelante

Según lo estudiado y analizado con respecto a la competencia, los precios a ofrecer así como el porcentaje de aceptación de dicho precio (tomado de la inv. De mercado) son:

Tabla 3. Precios a ofrecer

TIPO DE SERVICIO	PRECIOS	% Aceptación de Precio
Transporte de Contenedor – Carga Exp./Imp.	\$540	67%
Transporte de Contenedor – Carga doméstica (PREMIUM)	\$500	13%
Transporte de Contenedor – Carga doméstica (ESTÁNDAR)	\$480	20%

3. Estudio Técnico

3.1. Selección de la Capacidad Productiva

Para realizar la selección de la capacidad productiva es necesario primero determinar el número de fletes diario promedio que serán demandados. Para esto debemos considerar los datos arrojados en nuestra encuesta, los cuales se muestran a continuación:

Tabla 4. Número de Contenedores demandados por empresas

# Contenedores	AVERAGE	% FreC.
1 - 10	5	70%
11 – 20	15	27%
21 – 30	25	2%
+30	40	1%

En esta tabla observamos que el 70% de las empresas encuestadas transporta entre 1-10 contenedores al mes. El 27% transporta de 11 – 20 contenedores. Apenas el 2% transporta de 21 – 30 unidades y finalmente podemos observar que solo el 1% transporta más de 30. Además se muestra el promedio para cada categoría.

Para obtener el número de fletes se toma en primera instancia el número de empresas demandantes de nuestro servicio a lo largo de los años del periodo a considerar. Cada valor se procede a multiplicarlo por el promedio de fletes x mes x el % de empresas en cuestión. Al final los valores de cada categoría se suman y se dividen para 30 para obtener el número de fletes diarios para dicho año. Ej:

Año 2010: Número de empresas demandantes = 11
 Número de fletes diarios:
 $\{11 * [(5 * 0.70) + (15 * 0.27) + (25 * 0.02) + (40 * 0.01)]\} / 24$
 días = 3.78 = 4 fletes diarios a lo largo del 2010.

Cabe recalcar que cada camión realizará 1 viaje ida/vuelta GYE – UIO. Considerando estos datos, concluimos que habrá 4 camiones trabajando por día en este año y por lo tanto, el número de camiones para el 2010 será igualmente 4. Se procederá a la compra de 4 chasis, 3 de los cuales serán de 40 pies y 1 de 20 pies.

3.2. Localización

Concluimos que los factores que influyen más comúnmente en la decisión de localización de nuestro proyecto son los siguientes:

- Medios y costos de transporte
- Cercanías del puerto
- Topografía del suelo
- Estructura impositiva y legal
- Seguridad
- Comunicación

Luego de realizar un análisis basado en el Método Cualitativo por Puntos, encontramos que la localización óptima para nuestro proyecto en la ciudad de Quito es en el Km. 28 vía Cumbayá. Por otro lado, para encontrar la localización óptima para la ciudad de Guayaquil, se reañizó el Método de Brown and Gibson. Como resultado se obtuvo que la mejor opción sería Km. 12 vía a Daule.

4. Estudio Financiero

4.1. Determinación de Costos

4.1.1. Costos Variables. Los costos variables de nuestro proyecto dependerán directamente del número de fletes demandados anualmente y por ende, del número de camiones que se requieran. Se consideraron los siguientes supuestos:

- Costo por Combustible (Diesel) x viaje: \$120,00
- Costo Salarios Chofer x viaje: \$40,00
- Costo Alimentación / Otros: \$15,00 x viaje

4.1.2. Costos Fijos. Los costos fijos que evaluamos en el proyecto de inversión son los siguientes:

- Costos por mantenimiento: En esta cuenta se incluyen todos los costos por mantenimiento y matriculación de camiones. Es una cuenta que devenga \$150,00 mensualmente x camión.
- Costos de Seguro: Aquí se considera el costo de \$22000,00 por concepto de Póliza de Seguro contra Accidentes y/o Pérdida de Carga transportada. Es un coto anual.
- Salarios Administrativos: Se consideran todos los salarios administrativos de ambas plantas.
- Gastos Generales y de Administración: Aquí se consideran todos los gastos por suministros de oficina y mantenimiento.
- Servicios Básicos: Los servicios básicos como agua, teléfono, electricidad e internet están considerado en esta cuenta.
- Gastos de Publicidad: Todos los gastos de Publicidad son considerados fijos y devengan semestralmente.

4.2. Inversiones del Proyecto

4.2.1. Inversiones Generales. Los rubros que se consideran en la cuenta Inversiones se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 5. Inversiones del Proyecto

INVERSIONES	
RUBRO	VALOR
TERRENO GYE	\$ 60.000,00
TERRENO UIO	\$ 21.000,00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 22.665,00
ADECUACIONES FISICAS	\$ 42.545,00
INSTALACIÓN SOFTWARE GPS	\$ 250,00
EQUIPOS & MAQUINARIA	\$ 415.900,00
GASTOS POR PUESTA EN MARCHA	\$ 2.000,00
TOTAL INVERSIONES	\$ 564.360,00

Las cuentas de Equipos de Oficina, Adecuaciones Físicas, Equipos & Maquinaria, son rubros obtenidos del Estudio Técnico del presente Proyecto, que por motivos de espacio nos es imposible detallar, al igual que las cantidades por concepto de Terrenos. Instalación Software GPS también se considera como parte de la inversión a realizar. Por otro lado, Entre los gastos de puesta en marcha detallamos los recursos que necesitamos para comenzar a operar desde el día de la inauguración de la empresa. Aquí se incluyen los Gastos de Constitución de la Empresa.

4.2.2. Capital de Trabajo. El capital de trabajo es el monto a necesitar para poder cubrir todos los gastos que genere el negocio mientras éste no pueda generar utilidades en los primeros meses de operación. Como su nombre lo indica, se debe buscar el máximo déficit acumulado en el año y asumir que lo que se requiere es financiar dicho monto con capital de trabajo, siendo este **\$17.964,09**, en el primer mes.

4.2.3. Financiamiento. El monto total de la inversión a considerar será igual a Inversiones + Capital de trabajo. Se financiará vía Préstamo a la Corporación Financiera Nacional, con una razón de Deuda del 70%, y 30% Capital propio. Ver la siguiente tabla:

Tabla 6. Financiamiento de Inversión

Inversiones	\$ 564.360,00
Capital de Trabajo	\$ 17.964,09
TOTAL	\$ 582.324,09
Capital Propio 30%	\$ 174.697,23
Cap.Prestamo 70%	\$ 407.626,87
Pago	\$ 5.528,04
Tasa de Interés Anual	11%
Años	10

Es importante acotar que en el año 4 de este periodo se realizará una segunda inversión para poder financiar las nuevas inversiones que serán realizadas debido al aumento de la demanda. La nueva inversión contemplará la compra de nuevos camiones y reemplazo de chasis antiguos.

Tabla 7. Financiamiento de Reinversión

Inversión	\$ 95.350,00
Capital Propio	\$ 76.280,00
Cap.Prestamo	\$ 19.070,00
R=	\$ (411,35)
Tasa Anual	11%
Tasa Mensual	1%
NPER	60

4.3. Ingresos del Proyecto

4.3.1. Ingresos por venta de Servicios. Para estimar los ingresos por venta de servicios, se debe tomar en cuenta la demanda proyectada del proyecto así como los precios calculados del portafolio de servicios ofrecidos. (Referirse por favor a la Tabla1, Tabla 3 y Tabla 4 del presente informe). A continuación el desglose por concepto de ingresos totales por venta de servicios:

Tabla 8. Ingresos por venta de Servicios

INGRESOS		
SERVICIOS	PRECIO	% DEMANDA
STANDARD	\$ 480,00	20%
PREMIUM	\$ 500,00	13%
EXP/IMP	\$ 540,00	67%
Años	TOTAL INGRESOS	
2010	\$	568.562,90
2011	\$	604.039,94
2012	\$	641.730,80
2013	\$	681.773,64

2014	\$	724.315,24
2015	\$	769.511,53
2016	\$	817.528,17
2017	\$	868.541,19
2018	\$	922.737,57
2019	\$	980.315,97
2020	\$	1.041.487,46

4.3.2. Ingresos por reemplazo de maquinarias. Se prevé la venta de 3 chasis de 40 pies y 1 chasis de 20 pies en el año 2015 por concepto de reemplazo de maquinaria obsoleta. Esto nos da un ingreso de \$13.000,00 en dicho año.

4.4. Tasa de Descuento

Esta tasa de descuento sirve para actualizar los flujos de caja de los próximos años y representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo. Por lo tanto se requiere del costo de la deuda (Rd), el costo de capital propio (Re), la tasa libre de riesgo (rf) y la rentabilidad del mercado (rm).

En este proyecto, la tasa de descuento será igual al Costo de Capital + Riesgo País, debido a que este último es un factor importante al momento de considerar un proyecto de inversión.

El costo de capital se lo determinará mediante el modelo CAPM. Su fórmula es la siguiente:

$$K = RF + (RM-RF)*Beta$$

Donde:

- Rf: Rentabilidad de un producto Libre de Riesgo: 3,8 % (Bonos del Tesoro Americano) (US Treasury, 2010)
- RM: Rentabilidad del Mercado: 7,62%, (Rentabilidad del Sector Trucking, NYSE). (NYSE, 2010)
- RF – RM: Prima de Riesgo: 3,82%
- Beta: Beta de la industria: 0,86. Este Beta es un beta desampalancado, es decir el libre de riesgo y está basado en la industria de Transporte de Camiones en Estados Unidos, debido a falta de información de nuestro país. (NYU, 2010)

Esto nos da un Costo de Capital de 7.09%. Así la Tasa de descuento TMAR considerada para este proyecto es de **15.19%**, considerando un Riesgo país a Febrero 17/2010 de 8.1%.

4.5. Flujo de Caja

4.5.1. Valor Actual Neto. El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar

circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

El VAN que obtuvimos en nuestro proyecto es el siguiente:

$$VAN = \$186.879,79$$

4.5.2. Tasa Interna de Retorno. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es aquella tasa que hace que el valor actual neto sea igual a cero. Cuando la TIR es mayor que la tasa de interés, el rendimiento que obtendría el inversionista realizando la inversión es mayor que el que obtendría en la mejor inversión alternativa, por lo tanto, conviene realizar la inversión. Si la TIR es menor que la tasa de interés, el proyecto debe rechazarse.

Tabla 9. TIR, VAN, TMAR

TIR	34,16%
VAN=	\$ 186.879,79
Tasa de Descuento (CAPM)	15,19%

5. Conclusiones

- Mediante el análisis de los diferentes estudios realizados de este proyecto, se puede llegar a asegurar que existe un gran comercio entre las ciudades Guayaquil y Quito, esto se debe a que son las ciudades más importantes de Ecuador. Vale recalcar que gracias al cambio de las políticas arancelarias, los comerciantes importadores han salido beneficiados debido a que a se ha dado mayor prioridad al producto nacional, por consecuencia necesitan del servicio que nosotros ofrecemos.
- El objetivo principal de nuestro negocio es el de ganar la confianza de nuestros clientes, garantizándoles un buen servicio, personal capacitado, seguridad al 100% gracias al sistema de rastreo que se implementará, y cumplimiento con todos los requerimientos que ellos soliciten, para de esta manera tener un lugar destacado delante de nuestros competidores.
- Acerca de la localización, estaremos ubicados en lugares estratégicos y accesibles para nuestros clientes, teniendo en cuenta la seguridad y comodidad del mismo. En la ciudad de Guayaquil luego del análisis de varios terrenos y teniendo en cuenta varios factores, se llegó a la conclusión de ubicarnos en la Vía Daule; de la misma manera se estudio a la ciudad de Quito y se concluyo que deberá estar ubicada en La Zona Sur de esta ciudad en el sector de Cumbaya.
- La inversión del proyecto es considerada alta, debido al tipo de negocio; por tal motivo se decidió que el 70% de la deuda será financiado a través de una Institución financiera, como lo es la CFN

(Corporación Financiera Nacional) y el otro 30% lo vamos a financiar con capital propio.

- e) A través de varios análisis se determinó que el proyecto a seguir es económicamente viable y rentable, en el estudio financiero se obtuvieron los siguientes valores:
- VAN → \$186.879,79
 - TIR → 34,16%
 - TMAR → 15,19%
 - Inversión → 562,360.00

6. Recomendaciones

- a) Establecer sociedades estratégicas con empresas o personas que brinden el servicio de Agentes de Aduana, los cuales permiten disminuir el tiempo debido a que los trámites que se deben realizar para el retiro de las mercaderías en el puerto es extenso.
- b) Implementar una buena campaña de marketing porque de aquello depende nuestra acogida en primera instancia del cliente, ya que gracias a eso nos damos a conocer. Así mismo no estaría demás conseguir alianzas con empresas encargadas en publicidad y marketing.
- c) Realizar alianzas estratégicas con talleres y así poder conseguir un mejor costo en los mantenimientos de los camiones. Y tratar que siempre lo entreguen en el menor tiempo posible.
- d) Cultivar buenas relaciones con los clientes, brindándoles confianza y seguridad, de esta manera lograremos establecer un compromiso de ellos hacia nosotros, consiguiendo que se sientan ligados a utilizar nuestro servicio en especial.

7. Agradecimientos

A Dios. A nuestros padres y amigos que de alguna manera colaboraron con este proyecto. A todos, Gracias. De una manera especial, agradecemos también al Ec. Pedro Gando por ser un excelente Director de Tesis.

8. Referencias

- [1] BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (Septiembre de 2009). Recuperado el Noviembre de 2009, de Comercio Exterior: Información Estadística:
<http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000954>
- [2] BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (Agosto de 2009). Boletín de Prensa. Recuperado el Noviembre de 2009, de PRINCIPALES SUPUESTOS DE LAS PREVISIONES ECONOMICAS PARA EL PERIODO 2009 - 2013:
https://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/PrincipalesVariablesMacro_2009_2013_Boletin.pdf

- [3] CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA). (16 de Mayo de 2005). The World Factbook. Recuperado el Octubre de 2009, de Ecuador Profile:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ec.html>
- [4] CFN. (Enero de 2010). Corporación Financiera Nacional. Recuperado el 17 de Febrero de 2010, de Tasas de interés Referenciales a Febrero 2010:
http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=407
- [5] Consejo de Comercio Exterior e Inversiones. (2008). COMEXI. Recuperado el Noviembre de 2009, de Comercio exterior:
http://www.comexi.gov.ec/comercio_exterior.shtml
- [6] Consorcio Villacreses & Pinzón S.A. (2003). Recuperado el Noviembre de 2009, de Nuestras Empresas: KAPIC S.A.:
<http://www.consorciovyp.com/nuestrasempresas/kapic/>
- [7] EL UNIVERSO. (12 de Junio de 2007). El Universo. Recuperado el Noviembre de 2009, de Ecuador prevé crecimiento 3,7% para el 2008:
<http://www.eluniverso.com/2007/06/12/0001/9/994B4AF3109D4EA29E63FC0CB8A23425.html>
- [8] GLOBALOG. (2009). GlobalLog: Logística para la Competitividad. Recuperado el Enero de 2010, de Desarrollan el primer sistema que controla la temperatura de la carga a tiempo real en la cadena de suministro:
<http://www.pse-globalog.org/desarrollan-el-primer-sistema-que-controla-la-temperatura-de-la-carga-a-tiempo-real-en-la-cadena-de-suministro/>
- [9] Google. (2009). Google Maps. Recuperado el Noviembre de 2009, de www.googlemaps.com
- [10] Google Inc. (2010). Google Maps. Recuperado el Enero de 2010, de Hwy 28, Quito:
<http://maps.google.es/>
- [11] MACASA. (2009). La casa de Mack en Ecuador. Recuperado el Diciembre de 2009, de Mack Visión:
http://www.macasa.com.ec/mack/index.php?option=com_content&task=view&id=21&Itemid=34
- [12] MANGO7. (2009). VegaExpo. Recuperado el Enero de 2010, de Rastreadores Vehiculares:
http://mango7.vegaexpo.com/gps_vehicular.html
- [13] MANGO7. (2009). VegaExpo. Recuperado el Enero de 2010, de Métodos y planes de Rastreo:
<http://mango7.vegaexpo.com/metodos.html>
- [14] MULTICONTI S.A. (2009). Multiconti Ecuador. Recuperado el Noviembre de 2009, de La empresa:
www.multiconti.com
- [15] NYSE. (20 de Febrero de 2010). New York Stock Exchange. Recuperado el 20 de Febrero de 2010, de Listed Companies: Subsector: Trucking.:
http://www.nyse.com/about/listed/lc_all_industry_3.html?supersector=15§or=112&subsector=1120128534150&ListedComp=All
- [16] NYU. (Enero de 2010). Recuperado el Febrero de 2010, de Betas Datafile USA:

- http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- [17] SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2009). Superintendencia de Compañías. Recuperado el Noviembre de 2009, de Sector Societario/Servicios en línea/Consultas de Compañías:
http://www.supercias.gov.ec/Paginas_hm/Societario/servicios%20en%20linea/consulta_cias.htm
- [18] THERMOCONT. (2009). Thermocont Terminal de Contenedores. Recuperado el Diciembre de 2009, de Servicios Logísticos:
www.tkecuador.com/servicios.html
- [19] US Treasury. (17 de Febrero de 2010). Recuperado el 20 de Febrero de 2010, de Daily Treasury yield curve rates:
<http://www.ustreas.gov/offices/domestic-finance/debt-management/interest-rate/yield.shtml>
- [20] WIKIPEDIA. (2008). Wikipedia. Recuperado el Octubre de 2009, de Transport:
<http://en.wikipedia.org/wiki/Transport#Function>
- [21] WIKIPEDIA. (2008). Wikipedia en Español. Recuperado el Octubre de 2009, de Servicio:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio>
- [22] WIKIPEDIA. (2008). Wikipedia en Español. Recuperado el Octubre de 2009, de Contenedor:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Contenedor>
- [23] WIKIPEDIA. (2008). Wikipedia in English. Recuperado el Octubre de 2009, de Lorry Operations issues:
http://en.wikipedia.org/wiki/Lorry#Operations_issues
- [24] WIKIPEDIA. (2008). Wikipedia in English. Recuperado el Octubre de 2009, de Intermodal Container:
http://en.wikipedia.org/wiki/Intermodal_container

Ec. Pedro Gando Cañarte, MBF
Director de Tesis

Fecha: _____