

Universidad Nacional de Loja

En los tesoros de la sabiduría, está la glorificación de la vida.

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TÍTULO

"CONSTITUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE PROTECCIÓN Y GUARDIANÍA PARA LA PROVINCIA DE LOJA".

> TESIS PREVIA A OPTAR EL TITULO DE INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS

AUTORA:

VERONICA ALEXANDRA TORRES TORRES

DIRECTOR:

Ing. SERGIO LEONARDO PARDO

LOJA – ECUADOR 2014

CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Sergio Leonardo Pardo Quezada. Mgs.

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

En calidad de Director de tesis, certifico que la Srta., Verónica Alexandra Torres Torres ha desarrollado el tema titulado "CONSTITUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE PROTECCIÓN Y GUARDIANÍA PARA LA PROVINCIA DE LOJA" observando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas, que regulan esta actividad académica; en tal virtud autorizo a la estudiante para que se reproduzca el documento definitivo y se proceda a su presentación oficial ante las autoridades correspondientes de la Carrera de Banca y Finanzas, del Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, y proceda a la respectiva exposición de su contenido.

Loja, diciembre del 2013

Ing. Com. Sergio Leonardo Pardo Quezada. Mgs.

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Comercial Mgs.
SERGIO LEONARDO PARDO
1103027007

AUTORÍA

Yo, VERÓNICA ALEXANDRA TORRES TORRES; declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA la publicación de mi tesis en el REPOSITORIO INSTITUCIONAL/BLIBLIOTECA VIRTUAL.

AUTORA:

VERÓNICA ALEXANDRA TORRES TORRES.

FIRMA:....

CÉDULA: 110466621-7

FECHA: 29 de julio de 2013

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo Verónica Alexandra Torres Torres declaro ser autora de la tesis titulada "CONSTITUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE PROTECCIÓN Y GUARDIANÍA PARA LA PROVINCIA DE LOJA" como requisito para optar al grado de Ingeniería en Banca y Finanzas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Original Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en la redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 14 días del mes de Enero del 2014, firma el autor.

Firma.....//

Autora: Verónica Alexandra Torres Torres

Cédula: 110466621-7

Dirección: Loja, Medardo Silva y Hugo Mayo **Correo Electrónico:** vero1990_3@hotmail.es

Teléfono: 2326463 Celular: 0978934086

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Com. Sergio Leonardo Pardo Quezada. MAE

Tribunal de Grado: Ing. Mauricio Alfredo Guillen Godoy. Mg. Sc.

Ing. Eulalia Elizabeth Salas Tenesaca, Mg. Sc.

Lic. Yolanda González, Mg. Sc.

DEDICATORIA

La presente tesis esta dedica a mis padres y hermanos que siempre me han apoyado en el desarrollo de mis estudios con su ayuda incondicional y especialmente a mi novio que gracias a su apoyo he podido culminar este proyecto.

También está dedicado a los docentes de la carrera de Banca y Finanzas ya que este documento es el resultado del fruto de sus enseñanzas.

AGRADECIMIENTO

Este proyecto de tesis es el resultado del esfuerzo de cinco años de formación académica y de conocimientos impartidos por los docentes de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, por eso mi agradecimiento a Dios y a mis padres quienes me han dado la fortaleza y han sido la inspiración para desarrollar y culminar este proyecto, de igual manera quiero expresar mi gratitud al Ingeniero Sergio Pardo, quien me ha dado la orientación necesaria para el desarrollo de la presente tesis.

VERÓNICA ALEXANDRA TORRES TORRES

a. TÍTULO

.

"CONSTITUCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE PROTECCIÓN Y GUARDIANÍA PARA LA PROVINCIA

DE LOJA"

b. RESÚMEN

El Presente proyecto de inversión se basa en la prestación de servicios de protección y guardianía privada en los principales cantones de la provincia de Loja como son: Loja, Catamayo, Calvas, Celica y Chaguarpamba, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de la población mediante la oferta de sistemas de seguridad que les permitan sentirse y estar más seguros y tranquilos. Por ello nace la idea de brindar servicios de seguridad privada personalizados y a costos accesibles para toda la ciudadanía lojana. Además este proyecto integra servicios de seguridad privada tanto para hogares como para negocios en general y empresas de mayor magnitud.

Para dar inicio a este proyecto se realizó un estudio de mercado con el fin de conocer la oferta y demanda; para obtener la demanda se aplicó una muestra de 299 encuestas a familias y 83 a establecimientos económicos con el objetivo de determinar las principales necesidades de seguridad privada. La encuesta de la oferta en cambio se aplicó a 8 empresas de seguridad que proveen de este servicio en el mercado local con el fin de conocer el número de servicios que abastecen y determinar la demanda insatisfecha. Así también se realizó un plan de comercialización en el que se definió los servicios, precio, plaza, promoción y publicidad en los que se basara la compañía.

Se realizó un estudio técnico en el que se ha considerado que el presente proyecto se ejecutara en la provincia de Loja, el mismo que tendrá una

vida útil de 10 años y laborará 365 días. En cuanto a la capacidad instalada se la obtuvo de acuerdo al número de empleados, equipos de seguridad y en base a los horarios de trabajo, obteniendo así que la compañía podrá abastecer el 10% de la demanda insatisfecha. En cuanto a la capacidad utilizada, se espera trabajar para el primer año un 85% de la capacidad instalada e ir subiendo progresivamente hasta alcanzar el 100% en el quinto año. Así también la micro y macro localización se ubicarán en el sector "El Valle" de la ciudad de Loja; por su fácil ubicación, costos de arrendamiento, infraestructura y el acceso a servicios de primera necesidad. También se desarrolló los flujo gramas de los servicios de Monitoreo de alarmas, circuito cerrado de TV, guardianía barrial, empresarial y residencial que brindará la entidad.

A continuación se encuentra el estudio administrativo legal en el que se define la empresa como una compañía de responsabilidad limitada según lo dispone la ley y se detalla todos los requisitos que se debe reunir para formar legalmente la misma, incluida la minuta de constitución con el nombre de los 10 socios y número de participaciones en la compañía. Además se muestra el organigrama: estructural, funcional y posicional conformados por el nivel; directivo, ejecutivo, asesor, de apoyo, administrativo y operativo, así también podemos observar la filosofía de la empresa con su respectivo logotipo, misión, visión, objetivos y valores institucionales, y finalmente dentro de este estudio se definió un manual de funciones detallando labores que tienen que cumplir cada empleado y

un reglamento interno al que deben regirse todos los que intervengan en esta institución .

Para calcular el estudio financiero se determinó la inversión inicial de \$ 150.527,46 constituida por activos fijos, diferidos y circulantes, la misma que será financiada un 57% por aportación de los socios y un 43% con un crédito de la CFN. Además también se hace constar los costos fijos y variables, el precio de venta cada servicio y los ingresos (\$389.502,33) que se obtendrán anualmente. En la evaluación financiera se obtuvo un VAN positivo de \$207.422,67, una relación beneficio costos de 1,20, así también la TIR es de \$35,5%, un periodo de recuperación de 2 años, 9 meses y 23 días, una sensibilidad máxima en el incremento de costos del 6,43% y una sensibilidad por la disminución de ingresos del 5,43% que demuestran la factibilidad del proyecto.

Seguidamente se plantean conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos en los estudios realizados. Recalcando que deben ser tomadas en cuenta para optimizar al momento de poner en marcha el proyecto las operaciones de la compañía. Por último tenemos los anexos que respaldan los diferentes contenidos expresados en la misma.

El aporte que se brinda con el presente proyecto es contribuir con el desarrollo de la economía local a través de la propuesta de un proyecto de inversión basado en la prestación de servicios de seguridad privada para la provincia de Loja.

SUMMARY

Present investment project is based on the provision of protection and private security staff in the main districts of the province of Loja such as: Loja, Catamayo, Bald, Celica and Chaguarpamba, with the aim of improving the quality of life population by offering security systems that allow them to feel and be more secure and calm. Thus was born the idea of providing private security services custom and affordable costs for all lojana citizenship. Furthermore, this project integrates private security services for both households and businesses in general and larger firm.

To start this project, a market study was performed in order to meet supply and demand, to obtain demand a sample of 299 surveys was applied to families and 83 economic entities in order to identify key security needs private. The survey of supply is instead applied to 8 security companies that provide this service in the local market in order to know the number of services that supply and demand determine unmet. So a marketing plan in which services, price, place, promotion and

advertising in which the company was based was defined was also performed.

A technical study in which it was considered that this project be implemented in the province of Loja was performed, it will have a lifespan of 10 years and 365 days. In terms of installed capacity is obtained according to the number of employees, safety equipment and based on work schedules, obtaining that the company will supply 10% of the unmet demand. In terms of capacity utilization is expected to work for the first year 85% of installed capacity and gradually rising to reach 100% in the fifth year. Well as micro and macro location will be located in the area "El Valle "from the city of Loja, for easy location, leasing costs, infrastructure and access to basic necessities. The flow of services programs Monitoring alarms, CCTV, neighborhood, business and residential guardianship to provide the entity was also developed.

Then the legal administrative study in which the company is defined as a limited liability company as provided by law and details all the requirements that you must meet to legally form the same, including the minutes of association with the name is

of 10 partners and number of shares in the company. Also the chart shows: structural, functional and positional shaped by the level, director, officer, consultant, support, administrative and operational, so we can also see the philosophy of the company with its own logo, mission, vision, objectives and values institutional, and finally within this study manual detailing work functions that each employee must meet and the rules that should govern all those involved in this institution was defined.

To calculate the financial study the initial investment of \$ 150,527.46 consisting of current fixed assets, deferred and found the same to be financed 57% by contributions from partners and 43% with a loan from the CFN. Moreover also finds the fixed and variable costs, the selling price each service and revenue (\$389,502.33) to be obtained annually. The financial evaluation a positive NPV of \$ 207,422.67 a cost benefit ratio of 1.20, so the IRR is \$ 35.5%, a recovery period of 2 years, 9 months and 23 days, sensitivity was obtained high costs increased 6.43 % and sensitivity by decreasing income of 5.43 % that demonstrate the feasibility of the project.

Then conclusions and recommendations are made based on

the results obtained in studies. Emphasizing that should be taken into account to optimize the time of starting the project operations of the company. Finally we annexes that support the different content expressed therein.

The support that is provided with this project is to contribute to the development of the local economy through a proposed investment project based on the provision of private security services for the province of Loja.

c. INTRODUCCIÓN

Uno de los principales problemas que enfrenta el Ecuador es la grave situación de delincuencia que afecta a toda la población Ecuatoriana, pues según estudios Opinión realizado por la empresa "CEDATOS el 65%" de las personas han sido víctimas de robo, hurto a la propiedad y violencia personal o hacia algún familiar, lo cual hace sentir a las personas un alto grado de inseguridad.

En la provincia de Loja esta situación ha sido mucho más evidente, ya que la delincuencia creció de forma considerable en los últimos diez años, provocando que dejase de ser uno de los lugares más hospitalarios y seguros del Ecuador y se convirtiese uno más en donde la delincuencia se ha apoderado de las calles y la propiedad ajena, causando temor en la ciudadanía.

Las principales causas de la delincuencia son: El desempleo y la pobreza; ya que la dificultad para conseguir trabajo y por tanto dinero para cubrir las necesidades básicas obliga a las personas a robar para sobrevivir. Así también la marginación socioeconómica por la pobreza ha provocado que las personas afectadas busquen adquirir artículos sin importar su origen para estar al nivel de los demás y sentirse aceptados por el resto de la sociedad.

Igualmente el consumo de drogas y sustancias estupefacientes es uno

9

¹ CEDATOS.COM, (En línea) disponible en URL: http://www.cedatos.com.ec/detalles_noticia. php?ld=86 Consultado (Abril 09, 2013)

de los principales causantes de la delincuencia, ya que muchas veces los adictos por su necesidad de adquirir estas sustancias buscan obtener los medios económicos a como dé lugar; además cuando se encuentran bajo los efectos de estas drogas su capacidad para razonar lógicamente desaparece y empiezan a actuar por impulsos.

Por otro lado la falta de valores en la juventud es también uno de los principales causantes del incremento de la delincuencia. Ya que cada vez se les resta importancia a la inculcación y aplicación de valores como el respeto a las leyes, la solidaridad, la honestidad, la honradez, la generosidad, la tolerancia, el respeto a otros, el sentido de autocrítica, el trabajo bien hecho, etc. que son esenciales para una formación correcta.

Todo esto ha causado que la población se aísle cada día más y no brinden confianza a cualquier persona e incluso que busquen establecer medidas de seguridad que impidan el ingreso de intrusos debido a que existe una gran percepción de inseguridad en el entorno. Los lojanos cada vez demandan de más servicios de seguridad privada, no solo para proteger sus empresas, sino también para cuidar de su familia y su propiedad privada como su hogar, pero lastimosamente son escasas las compañías que ofertan servicios de seguridad en la provincia de Loja y más cuando se refiere a servicios dirigidos a familias que requieren sistemas de seguridad fáciles de operar y de bajo costo.

Por la realidad descrita anteriormente se ha creído necesario plantear un proyecto de inversión y emprendimiento para la "Constitución e

implementación de una empresa de protección y guardianía para la provincia de Loja" que represente una alternativa para disminuir la inseguridad que enfrenta la ciudadanía. Por lo tanto este proyecto busca plasmar la factibilidad de construir una nueva compañía que brinda servicios de seguridad privada acorde a las necesidades de la población Loja mediante la oferta de varios servicios dirigidos a los hogares, locales comerciales y/o empresas en general.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

"Son compañías de vigilancia y seguridad privada aquellas sociedades, que tengan como objeto social proporcionar servicios de seguridad y vigilancia en las modalidades de vigilancia fija, móvil e investigación privada; y, que estén legalmente constituidas y reconocidas de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada. En consecuencia, las compañías de vigilancia y seguridad privada, no podrán ejercer otra actividad ajena a los servicios detallados.

VIGILANCIA FIJA



Es la que se presta a través de un puesto de seguridad fijo o por cualquier otro medio similar, con el objeto de brindar protección permanente a las personas naturales

y jurídicas, bienes muebles e inmuebles y valores en un lugar o área determinada".2

DEFINICIÓN DE PROTECCIÓN

- "Acción de resguardar a una persona, o bien a algo, frente a un peligro o daño que es posible que suceda.
- Resguardar a una persona, animal o cosa de un perjuicio o peligro, poniéndole algo encima, rodeándole, etc.

² LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA 17-07-08., Capítulo I, De los servicios de vigilancia y seguridad privada, Artículo 1 y 2, (Consultado Abril 09, 2013).

• Conjunto de las medidas empleadas por el sistema protector.

DEFINICIÓN DE VIGILANCIA

La vigilancia es el cuidado y la supervisión de las cosas que están a cargo de uno. La persona que debe encargarse de la vigilancia de algo o de alguien tiene responsabilidad sobre el sujeto o la cosa en cuestión."³

SEGURIDAD PRIVADA



Seguridad privada es donde distintas empresas se encargan de ofrecer custodios, vigilantes y distintos dispositivos para cualquier ciudadano que pueda pagarlos. Por eso aquellos que se sienten en riesgo

pueden acudir a la seguridad privada y contratar un custodio permanente.

De igual forma, las empresas que quieren tener un vigilante que cuide sus instalaciones contratan este tipo de servicios.

CAPACITACIÓN DEL PERSONAL DE SEGURIDAD

"Las compañías de vigilancia y seguridad privada pueden establecer centros de capacitación y formación de personal de vigilancia y seguridad privada, para lo cual requieren de la aprobación de un pensum y certificación de funcionamiento extendidos por el Ministerio de Gobierno y Policía, previo informe del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada y posterior registro en el Comando

13

³ Diccionario de la Real Academia Española (Consultado Abril 09, 2013).

Conjunto de las Fuerzas Armadas⁴".

ESTUDIO DE MERCADO

"Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.



Aunque la cuantificación de la oferta y demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre recomendable la investigación de las fuentes primarias,

pues proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otro tipo de fuente de datos. El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. El investigador del mercado, al final de un estudio meticuloso y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. Aunque hay factores intangibles importantes, como el riesgo, que no es cuantificable, pero que es perceptible, esto no implica que puedan dejarse de realizar estudios cuantitativos. Por el contrario, la base de una buena decisión siempre serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias.

⁴ REGLAMENTO A LA LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA 17-07-08. Capitulo II, De las compañías de vigilancia y seguridad social,

Artículo 8. (Consultado Abril 09, 2013).

Por otro lado, el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continuo. Si la respuesta es negativa, se plantea la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable seria detener la investigación.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Una de las herramientas de mercadotecnia que nos permite realizar un análisis de mercado de forma efectiva es la segmentación de mercado. Que puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea. De esta forma podemos ejemplificar el concepto de segmentación tomando como universo a los habitantes de un país determinado, a partir de ese universo podrán determinarse subgrupos de acuerdo con características específicas.

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Las variables de segmentación que deben ser consideradas en la segmentación del mercado son:

 Variables demográficas: Tienen la característica particular de ser las únicas que se pueden medir de forma estadística. Cada país realiza actividades para levantamiento de información con una periodicidad determinada a partir de los cuales es posible tener datos estadísticos confiables. Dentro de este grupo encontramos variables como:

- Edad
- Sexo
- Nivel socio-económico
- Estado civil
- Nivel de instrucción
- Religión
- Características de vivienda.

A través de las variables demográficas es posible calcular el tamaño del mercado.

- 2. Variables geográficos: Son las variables ambientales que dan origen a las diferencias en la personalidad de comunidades por su estructura geográfica. En este grupo encontramos variables como:
 - Unidad geográfica
 - Condiciones geográficas
 - Raza
 - Tipo de población.
- 3. Variables psicograficas: En la actualidad la variables psicográficas han tenido una influencia total en los motivos y decisiones de compra del consumidor, no son claramente perceptibles y no siempre pueden medirse, sin embargo, representan un excelente medio para posicionar

y comercializar los productos de una empresa, pos lo que merecen ser estudiadas con detenimiento. Las variables psicograficas se integran como sigue:

- Grupos de referencia
- Clase social
- Personalidad
- Cultura
- Ciclo de vida familiar
- Motivos de compra
- 4. Variables de posición del usuario o de uso: Este grupo de variables de refiere, tal como lo indica el nombre, a la disposición que tiene el consumidor ante la posible compra de un producto, es decir, a la posición que juega dentro de nuestro segmento de mercado. La clasificación que puede hacerse del mismo seria la siguiente.
 - Frecuencia de uso
 - Ocasión de uso
 - Tasa de uso
 - Lealtad
 - Disposición de compra" 5



MUESTREO PRELIMINAR

"Se basa en la selección de una parte del universo de la investigación.

Esta parte representa la muestra y debe de ser representativa del

⁵ Segmentación del mercado. Ricardo Fernández valiñas. Segunda edición Pág. 12-15.

universo para que en base a ella se puedan inferir conclusiones acerca del total del fenómeno estudiado."6

LA DEMANDA



"Es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción. El principal objetivo que se persigue con el análisis

de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y, otros.

CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA

En relación con su oportunidad, existen dos tipos:

- a) Demanda Insatisfecha, en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- b) Demanda satisfecha, en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere

En relación con su necesidad, se encuentran dos tipos

⁶ ANÁLISIS Y MUESTREO PRELIMINAR, disponible (En línea). URL: http://lanuevaeconomia.com/analisis-preliminar-diseno-de-la-investigacion-y-muestreo-como-etapas-de-recoleccion-de-la-informacion.html. (Consultado Abril 09, 2013).

- a) Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios, que son los que requiere la sociedad para su desarrollo y crecimiento, y se relacionan con la alimentación, el vestido, la vivienda y otros rubros
- b) **Demanda de bienes no necesarios o de gusto**, que es prácticamente el llamado consumo suntuario, como la adquisición de perfumes, ropa fina y otros bienes. En este caso la compra se realiza con la intención de satisfacer un gusto y no una necesidad."⁷

"Los tipos de Demanda que se deben considerar en un Proyecto, son los siguientes:

- Demanda Potencial: Se llama Demanda Potencial a la Demanda que existe en el Mercado para el consumo de diversos productos y que, por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor.
- Demanda Insatisfecha: Se llama Demanda Insatisfecha a aquella
 Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser
 cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo,
 existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la
 Oferta.

Demanda Efectiva: Se halla constituida por el segmento de Demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto" ⁸

_

⁷ Baca Urbina, G., (2010). Evaluación de proyectos. 6 ed. México: Editora McGraw Hill.

⁸ Arturo Villareal, Evaluación Financiera de proyectos de inversión, Bogotá, pág. 56,57

OFERTA



"El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer de bienes o servicios similares al del proyecto

El propósito que se persigue mediante el análisis es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. La oferta al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. La investigación de campo que haga deberá tener en cuenta estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

PRINCIPALES TIPOS DE OFERTA

En relación con el número de oferentes se reconocen tres tipos:

a) Oferta competitiva o de mercado libre.- En ella los productores se centran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio, y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado

b) Oferta oligopólica.- Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por solo unos cuantos productores. Tratar de penetrar en ese tipo de mercados no solo es riguroso sino que en ocasiones hasta resulta imposible.

c) Oferta monopólica.- Es en el que existe un solo productor del bien o servicio y, por tal motivo, domina por completo el mercado e impone calidad, precio y cantidad."9

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

"Se refiere a encontrar al movimiento adecuado de bienes y servicios entre productores y usuarios, es decir el canal que conduce directamente al consumidor desde el productor, canal directo, o en algunos casos se da la existencia de agentes que interponen entre el productos y el consumidor, canales indirectos.

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto o un servicio para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria. En cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria, existe un pago o transacción, además de un intercambio de información. El productor siempre tratará el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista. "10

-

⁹ Baca Urbina, G., (2010). Evaluación de proyectos. 6 ed. México: Editora McGraw Hill.

¹¹ Arboleda, Vélez G., (2001). Proyectos, formulación, evaluación y control. Bogotá: Ac.Editores

ESTUDIO TÉCNICO



"Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el

estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

TAMAÑO ÓPTIMO

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate.

En esta parte de la metodología de evaluación de proyectos en donde más se requiere de ingenieros, en el sentido de las personas que utilizan su ingenio para resolver los problemas. Para determinar el tamaño óptimo de la planta es necesario conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso, o en su defecto diseñar y calcular esos datos con una buena dosis de ingenio y de ciertas técnicas. Si no se conocen estos elementos, el diseño de la planta viene a ser un arte más que un acto de ingeniería

Es indispensable conocer el detalle de la tecnología que se empleará para determinar y optimizar la capacidad de una planta, se puede determinar los siguientes factores:

La cantidad que se desea producir.

- La intensidad en el uso de la mano de obra que se quiera adoptar.
- La cantidad de turnos de trabajo.
- La optimización física de la distribución del equipo dentro de la empresa.
- La optimización de la mano de obra.

Factores que determinan el tamaño de la planta

a) El tamaño del proyecto y los suministros e insumos

El abasto suficiente en calidad y cantidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se deberían listar los proveedores de materias primas e insumos y se anotarán los alcances de cada uno para suministrar estos últimos.

b) El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos

En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables.



c) El tamaño del proyecto y el financiamiento

Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existen una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejara escoger aquel que se financie con mayor comodidad y

seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

d) El tamaño del proyecto y la organización

En el tamaño del proyecto y la organización se analiza en base a:

- Capacidad teórica: Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios (temperatura, materia disponible, la tecnología disponible)
- Capacidad Instalada: Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.
- Capacidad utilizada: Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.
- ➤ Reservas: Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera de que las condiciones de mercado obliguen a un incremento.

LOCALIZACIÓN

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos

factores son no solamente económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

- Macro localización: Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional, para su ubicación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos
- Micro localización: En este punto se debe indicar en la representación gráfica (planos urbanísticos) se indica el lugar exacto en el cual se implementara la empresa dentro del mercado local.
- Factores de localización: Son todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarilla, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el proyecto.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Esta parte del estudio tiene como función, el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa.

a) Componente Tecnológico

- b) Infraestructura Física
- c) Distribución en planta
- d) Proceso de producción

REGISTROS, PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y PATENTES

La patente es un derecho, otorgado por el Estado a un inventor o a su causa habiente (titular secundario). Las patentes son otorgadas por los Estados por un tiempo limitado que actualmente, según normas del ADPIC es de veinte años". 11

ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL



"El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales

como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para

¹¹ PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

reorganizar las actividades ya definidas. 12

COMPAÑÍA



"Compañía puede referirse a aquellas sociedades o reuniones de varias personas, que además de elemento humano cuentan con otros técnicos y

materiales y cuyo principal objetivo radica en la obtención de utilidades o la prestación de algún servicio a la comunidad, es decir, en este caso, la palabra compañía actúa como un sinónimo del concepto de empresa."¹³

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

"Es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura.

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo,

Arboleda, Vélez G., (2001). Proyectos, formulación, evaluación y control. Bogotá: Ac.Editores
 DEFINICIÓN ABC.COM Compañía. (En línea). Disponible en URL: http://www.definicionabc.com/general/compania.php#ixzz2QhP5TyMg (Consultado Abril 09, 2013).

deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse. Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías."¹⁴

ORGANIZACIÓN LEGAL

"Es una organización debidamente registrada por el gobierno la cual cumple con los requerimientos que establece la ley. Todos los negocios tienen la obligación de hacer los trámites necesarios para iniciar operaciones. Los requisitos cambian según el tipo de persona física o actividad comercial, de la transformación, de servicios u otro.

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

- Acta Constitutiva
- La Razón social o denominación
- Domicilio
- Objeto de la sociedad
- Capital social
- El tiempo de duración de la sociedad
- Administradores



¹⁴ LEY DE COMPAÑIAS. Compañía Limitada y Anónima. 2013. Consultado (Abril 27, 2013).

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

El Manual de Organización y Funciones, más conocido como (MOF) por sus siglas, es un documento formal que las empresas elaboran para plasmar parte de la forma de la organización que han adoptado, y que sirve como guía para todo el personal.

El MOF contiene esencialmente la estructura organizacional, comúnmente llamada Organigrama, y la descripción de las funciones de todos los puestos en la empresa. También se suele incluir en la descripción de cada puesto el perfil y los indicadores de evaluación". 15

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

NIVELES JERÁRQUICOS

Los niveles jerárquicos lo conforman el conjunto de organismos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseer independiente de las funciones que realizan.

- Nivel Legislativo.
- Nivel Ejecutivo
- Nivel Asesor

¹⁵ RIOS, Franklin. La Importancia del Manual de Organización y Funciones. Web. http://blog.pucp.edu.pe/item/95532/la-importancia-del-manual-de-organizacion-y-funciones

- Nivel auxiliar o de apoyo
- Nivel operativo

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL

a.- Estructural.- Es por decir la espina dorsal de una empresa, en donde se señalan los puestos jerárquicos tanto de forma horizontal como vertical, desde los puestos más bajos hasta los que tomas las decisiones.

b.- Funcional.- Va relacionado a la actividad a desempeñar sin son operativos (rango más bajos), supervisores o jefes (rangos medios), y dirección o administración (rangos altos)". ¹⁶

ESTUDIO FINANCIERO

"La parte del análisis económico financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.

INVERSIONES DEL PROYECTO

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

¹⁶ PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág. 33-64.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO



Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

PROTOTIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Existen diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes son: internas y externas.

A) Fuentes internas:

- Aportaciones de los Socios:
- Utilidades Reinvertidas:
- Depreciaciones y Amortizaciones
- Incrementos de Pasivos Acumulados
- Venta de Activos (desinversiones

B) Fuentes externas: Aquellas otorgadas por terceras personas como:

- Proveedoras
- Créditos Bancarios" ¹⁷

COSTOS

"Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos

¹⁷ PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad

- ✓ Costos de producción
- ✓ Costos de administración
- ✓ Costo de venta
- ✓ Costos financieros

INGRESOS

En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez.

- ✓ Ingresos de operación
- ✓ Ingresos por reposición de maquinaria
- ✓ Ingresos por recuperación de materia prima
- ✓ Ingresos por valor de desecho

PROYECCIONES

Las proyecciones financieras son una herramienta que permite ver en números el futuro de una empresa, en otras palabras se puede decir que son un instrumento para pronosticar ventas, gastos e inversiones en un periodo determinado y traducir los resultados esperados en los estados financieros básicos.

- ✓ Estado de resultados proforma
- √ Flujo de fondos
- ✓ Balance general proforma

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

La evaluación económica describe los métodos actuales de la evaluación que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y muestra la aplicación práctica de ambos mediante los siguientes indicadores financieros.

- ✓ Cash Flow
- ✓ Valor presente neto
- √ Tasa interna de rendimiento
- ✓ Relación coste beneficio
- ✓ Periodo de recuperación de la inversión
- ✓ Punto de equilibrio con relación de los ingresos por ventas
- ✓ Coeficiente de análisis de sensibilidad"¹⁸

ESTADO DE RESULTADOS

"Un estado de resultado de pasos múltiples obtiene su nombre de una serie de pasos cuyos costos y gastos son deducidos de los ingresos. Como un primer paso, el costo de los bienes vendidos es deducido de las

-

¹⁸ Pasaca, M. Formulación y Evaluación de proyectos. Quito: Editora UNL.

ventas netas para determinar el subtotal de utilidad bruta. Como segundo paso, los gastos de operación se deducen para obtener un subtotal llamado "utilidad operacional" (o utilidad de operaciones). Como paso final, se considera el gasto de impuesto sobre la renta y otros renglones "no operacionales" para llegar a la utilidad neta.

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la herramienta que permite medir las inversiones, los costos y los ingresos de un proyecto, tiene como objetivo determinar cuánto efectivo neto (ingresos menos egresos) se genera por el proyecto, desde que se realiza el momento de la inversión y hasta el último período de operación del proyecto.

En el caso de nuevos negocios, la idea es que los costos e ingresos son adjudicados a la generación del nuevo negocio. Conceptualmente, el flujo de caja de un proyecto es un estado de cuenta que resume las entradas y salidas efectivas de dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión.

La organización del flujo de caja se realiza en períodos iguales, normalmente, se divide la vida del proyecto en años, aunque esto depende de la precisión de la información que se pueda obtener o del tipo de proyecto, productos con ciclo de vida acelerado pueden requerir evaluaciones cortas por ejemplo meses.

Para elaborar un flujo de caja, se trabaja bajo el supuesto de que todas

las operaciones se realizan o se cierran al final del período en que ocurren. Así, los ingresos y las salidas de efectivo por ventas, compras, préstamos, se consideran siempre que hayan ocurrido al 31 de diciembre de cada año, si es que la división de la vida del proyecto se efectúa en períodos anuales."¹⁹

VALOR PRESENTE NETO

VAN=SUMATORIA DE FLUJO NETO - INVERSIÓN



"Valor Presente Neto es la diferencia del valor actual de la Inversión menos el valor actual de la recuperación de fondos de manera que, aplicando

una tasa que corporativamente consideremos como la mínima aceptable para la aprobación de un proyecto de inversión.

El fundamento básico del cálculo de esta tasa es encontrar un sólo número que resuma la viabilidad de un proyecto utilizando la fórmula.

TASA INTERNA DE RETORNO - TIR

$$TIR = Tm + Dt(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor})$$

"Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje, además se compara con la tasa

¹⁹ Carlos León, Evaluación de Inversiones, Un enfoque privado y social, 2006, Pagina 250, 258.(Consultado Abril 09, 2013).

mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico". ²⁰

LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO

$$\frac{BE}{C} = \frac{Ingresos\ actualizados}{Costos\ actualizados}$$

"La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador. La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

$$PRC = A\tilde{n}o\ que\ supera\ la\ inversión \left(\frac{Inversión - \sum de\ primeros\ flujos}{flujo\ de\ a\tilde{n}o\ que\ supera\ la\ inversión} \right)$$

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

-

 $^{^{20}\}mbox{PASACA},$ Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, pág. 90-102

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones."²¹

PUNTO DE EQUILIBRIO

"Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado."22

A).- EN FUNCION DE LAS VENTAS

"Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} * 100$$

En donde:

PE=Punto de equilibrio

_

²¹ PYMESFUTURO.COM .2011. Periodo de Recuperación de la Inversión. (En línea). Disponible en URL: http://pymesfuturo.com/pri.htm.(Consultado Abril 09, 2013).

²² Arturo Villareal, Evaluación Financiera de proyectos de inversión, Bogotá, pág. 70

CFT= Costo fijo total

1= Constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

B).- EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determine el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos. "23"

COEFICIENTE DE ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

(TIR del proyecto – Nueva TIR)/ (TIR del Proyecto)



"El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un

negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.). De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a

38

²³ PASACA, Manuel, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.

comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente. Para hacer el análisis de sensibilidad tenemos que comparar el VAN antiguo con el VAN nuevo y nos dará un valor que al multiplicarlo por cien obtendremos el porcentaje de cambio."²⁴

-

²⁴ Juan José Miranda, Gestión de Proyectos, Identificación, formulación y evaluación financiera económica, social, ambiental, Pág. 216, 217

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Los materiales que se han empleado para el desarrollo de la tesis son los siguientes: Derechos estudiantiles, Impresiones blanco y negro, Impresiones a color, Anillados, Carpetas Folder, Carpetas Perfil, Cuaderno Universitario, Esferos, Copias, Internet (horas), Flash Memory, Computador, Transporte Universitario, Transporte a los Cantones, Gastos Alimentación, Empastado de tesis, Infocus, Cd´s de grabación de tesis que representa un gasto total de \$ 1.802,30 dólares.

MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proyecto de inversión se utilizó los siguientes métodos y técnicas, los cuales han sido muy útiles en el desarrollo del mismo.

MÉTODO DEDUCTIVO

A través de este método se determinó los diferentes estudios que se aplicaran en el proyecto: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo legal, estudio financiero para deducir la factibilidad de invertir y emprender en la constitución de una compañía de protección y guardianía.

MÉTODO INDUCTIVO

Este método se utilizó en los resultados de las encuestas aplicadas a las personas encuestadas en la provincia de Loja, ya que los resultados de las mismas permitieron establecer una muestra general de toda la población lojana, sobre el porcentaje de aceptación del servicio, la principal competencia local, los costos del servicio, el entorno en que deben desenvolverse y otros ítems esenciales para lograr instaurar una entidad eficiente con servicios de calidad y aceptación.

MÉTODO MATEMÁTICO

El método matemático fue de gran utilidad al momento de realizar la Evaluación Económica y Financiera; en el cálculo de los respectivos indicadores y también en la Evaluación Contable; durante el desarrollo de los Estados de Resultados así como también en la elaboración del Balance General de la empresa de protección y guardianía privada.

RECOLECCIÓN BIBLIOGRÁFICA

Este método permitió recopilar información relevante a través de libros, internet, documentos de soporte, entre otros, para desarrollar efectivamente el presente proyecto de inversión.

TÉCNICAS

Las técnicas siguientes han sido utilizadas para complementar la investigación de viabilidad de constitución e implementación de una

empresa de protección y guardianía para la provincia de Loja.

LA OBSERVACIÓN

Esta técnica permitió observar todos los procesos necesarios para la implementación de una empresa de protección y guardianía; que brinde servicios de calidad y garantiza la confianza que necesitan los clientes

LA ENCUESTA

Esta técnica permitió aplicar una encuesta a posibles demandantes y ofertantes del servicio para conocer ampliamente cuales son los requerimientos de seguridad de los clientes y el tipo de servicio que abastece la competencia, entre otros ítems que ayudaran a brindar un servicio eficaz y de calidad.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Para determinar la población a la que estarán dirigidos los servicios de la compañía se realizó una segmentación de mercado y se obtuvo una muestra:

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para segmentar el mercado en el que se despliega el servicio de protección y seguridad, se divide el mercado en grupos de posibles compradores para conocer las necesidades de cada segmento.

Segmento Geográfico: Consiste en la subdivisión el mercado en segmentos con base a su ubicación:

CUADRO Nº 1

	SEGMENTACIÒN GEOGRÁFICA			
PROVINCIA	Loja			
CANTONES	Loja, Calvas, Catamayo, Celica, Chaguarpamba.			
SECTOR	Urbano			
Elaborado por: La autora				

El desarrollo del anteproyecto para la Constitución e implementación de una empresa de protección y guardianía se concentrará en la segmentación geográfica de la provincia de Loja, priorizando los principales cantones con mayor número de población como son: Loja, Calvas, Catamayo, Celica y Chaguarpamba, en los cuales se considerará la población de las zonas urbanas para obtener el promedio de familias establecidas en cada cantón y el número de establecimientos económicos existente en cada uno de ellos , con el objetivo de identificar los posibles clientes potenciales y sus necesidades específicas.

A continuación se observa una descripción detallada del proceso que se desarrolló para segmentar el mercado:

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Según el último censo realizado en el año 2010 por el INEC la población urbana de los principales cantones de Loja es de 170.280 en Loja, 13.311 en Calvas, 22.697 en Catamayo, 4.40 en Celica y 1.090 en Chaguarpamba: En base a estos datos se procedió a realizar la proyección futura de la población con una tasa de crecimiento para la provincia de Loja del 1,15%, obteniendo así la población del año 2013 necesaria para definir el número de familias existentes en los cinco cantones, así:

CUADRO N° 2

	PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN					
			POBLACIÓN CAI	NTONES		
AÑO	LOJA	CALVAS	CATAMAYO	CELICA	CHAGUARPAMBA	SUMAN
2010	170.280	13.311	22.697	4.400	1.090	211.778
2011	172.238	13.464	22.958	4.451	1.103	214.213
2012	174.219	13.619	23.222	4.502	1.115	216.677
2013	176.222	13.776	23.489	4.554	1.128	219.169
2014	178.249	13.934	23.759	4.606	1.141	221.689
2015	180.299	14.094	24.032	4.659	1.154	224.239

2016	182.372	14.256	24.309	4.712	1.167	226.817
2017	184.470	14.420	24.588	4.767	1.181	229.426
2018	186.591	14.586	24.871	4.821	1.194	232.064
2019	188.737	14.754	25.157	4.877	1.208	234.733
2020	190.907	14.923	25.446	4.933	1.222	237.432
2021	193.103	15.095	25.739	4.990	1.236	240.163
2022	195.323	15.269	26.035	5.047	1.250	242.925
2023	197.570	15.444	26.334	5.105	1.265	245.718

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.-Censo de Población y vivienda 2010 y Servicio de Rentas Internas

ELABORADO POR: La Autora

SEGMENTACIÓN

Una vez proyectada la población se procedió a realizar la segmentación de mercado la misma que se encuentra dividida en dos segmentos (familias y establecimientos económicos).

- En donde el primero se obtuvo dividiendo la población del año 2013 de cada catón/ 4 personas en cada familia.
- EL segundo segmento (Establecimientos Económicos) hace referencia al número de negocios existentes en Loja, Calvas,
 Catamayo, Celica y Chaguarpamba que se encuentran inscrito en el SRI en el año 2013.

En el siguiente cuadro se puede observar el proceso de segmentación:

CUADRO N° 3

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA							
		LOJA	CALVAS	САТАМАУО	CELICA	CHAGUARPAMBA	SUMA AÑO 2013
			SEGM	ENTO 1			
Población de	Población (año 2013)	176.222	13.776	23.489	4.554	1.128	219.168,69
la Provincia de	SEGMENTACIÓN POR FAMILIAS	POBLACIÓN / 4 (personas en cada familia)					
Loja	Familias	44.056	3.444	5.872	1.138	282	54.792
			SEGM	ENTO 2			
	Manufactura	1.087	82	195	41	9	1.414
	Comercio	6.242	792	991	223	108	8.356
Establecimientos	Servicios	4.299	364	496	117	84	5.360
Económicos	Otros	66	2	3	1	2	74
	SEGMENTACIÓN POR ESTABLECIMIENTOS	11.694	1.240	1.685	382	203	15.204
ТО	TAL DE FAMILIAS Y ES	STABLECI	MIENTOS E	CONÓMICOS	(Universo Pro	yectado)	69.996

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.-Censo de Población y vivienda 2010 y Establecimiento Inscritos en el SRI

ELABORADO POR: La autora

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para conocer el tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula con base al universo proyectado obtenido en el cuadro anterior y a las siguientes variables necesarias para determinar la muestra:

Datos

Z = Nivel de confianza 1,96

p= Probabilidad a favor = 0,5

q= Probabilidad en contra= 0,5

e= Margen de error= 0,05

N= Universo proyectado = 69.996

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5) \cdot (69.996)}{(69.996) \cdot (0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) \cdot (0,25) \cdot (69.996)}{(69.996) \cdot (0.0025) + (3,8416) \cdot (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) \cdot (17.499)}{(174,99) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{(67.224,32)}{(175,95)}$$

$$n = 382 \text{ Muestras}$$

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL

A continuación se presenta la distribución muestral para cada uno de los principales cantones de la provincia de Loja, de acuerdo al porcentaje de concentración de habitantes y establecimientos económicos:

Cálculo de la distribución muestral

Para determinar cuántas encuestas deben ser aplicadas en cada cantón se suma los dos segmentos (familias y establecimientos) para obtener la sumatoria total de 69.996 personas y establecimientos que requieren de este servicio y aplicando una regla de tres se establece el porcentaje de encuestas por cantón, para luego representarlas en un valor numérico.

Una vez definido el número de encuestas para cada cantón; se divide las muestras que se aplicaran a familias y establecimientos en base al porcentaje de participación en cada segmento:

Para deducir el porcentaje de participación se considera el total del segmento familias que suma un total de 54.792 que representan un porcentaje de 78% sobre la sumatoria total (universo proyectado) y en cambio el segmento establecimientos económicos suma un total de 15.204 que representa un porcentaje del 22% sobre el universo proyectado.

Y finalmente del número de encuestas para cada cantón se divide el 78% para familias y el 22% para establecimientos obteniendo así el

número de encuestas para cada segmento que se aplicaran en los cantones así:

CUADRO N° 4

	DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA							
Nº	CANTON	Segmento Familias	Segmento Establecimientos	Suma por cantón	% de encuestas por cantón	Número de encuestas por cantón	N° de encuestas a Familias	N° de encuestas a Establecimientos
	% de	particip	ación por	segmer	nto		78%	22%
1	Loja	44.056	11.694	55.750	80%	304	238	66
2	Calvas	3.444	1.240	4.684	7%	26	20	6
3	Catamayo	5.872	1.685	7.557	11%	41	32	9
4	Celica	1.138	382	1.520	2%	8	6	2
5	Chaguarpamba	282	203	485	1%	3	2	1
	TOTAL	54.792	15.204	69.996	100%	382	299	83
FILE	FLIENTE: Cuadro N° 3							

FUENTE: Cuadro N° 3 ELABORADO POR: La Autora

f. RESULTADOS

TABULACIÓN Y PONDERACIÓN GRÁFICA DE LAS ENCUESTAS DE DEMANDA

ENCUESTA REALIZADA A FAMILIAS

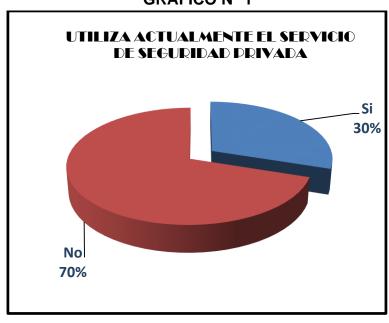
A continuación se presenta la tabulación y ponderación de las encuestas aplicadas a diferentes familias de la provincia de Loja con su respectiva representación gráfica e interpretación:

1.- En su hogar, ¿utilizan actualmente el servicio de seguridad?

CUADRO N° 5

00/15/10/11				
UTILIZAN ACTUALMENTE EL SERVICIO DE				
SEGURIDAD PRIVADA				
Alternativas Nº de respuestas %				
Si	90	30%		
No	209	70%		
TOTAL 299 100%				
	1 1 1 1			

GRÁFICO Nº 1



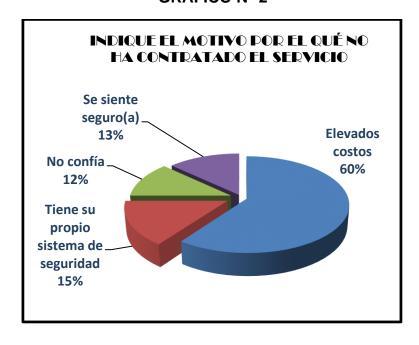
INTERPRETACIÓN: Los resultados de las encuestas indican que el 30% de los encuestados si utiliza el servicio de seguridad privada ya sea para proteger su propiedad o la seguridad de sus familiares, pero por otro lado el 70% de los encuestados en los cinco principales cantones de la provincia de Loja indican que no utiliza ningún tipo de estos servicios y por tanto serán ellos el principal mercado objetivo de la compañía.

2. Si su respuesta fue negativa, ¿indique el motivo por el que no ha contratado el servicio de seguridad privada?

CUADRO N° 6

INDIQUE EL MOTIVO POR EL QUÉ NO HA CONTRATADO EL SERVICIO					
Alternativas No de respuestas					
Elevados costos	126	60%			
Tiene su propio sistema de seguridad	31	15%			
No confía	25	12%			
Se siente seguro(a)	27	13%			
TOTAL	209	100%			

GRÁFICO Nº 2



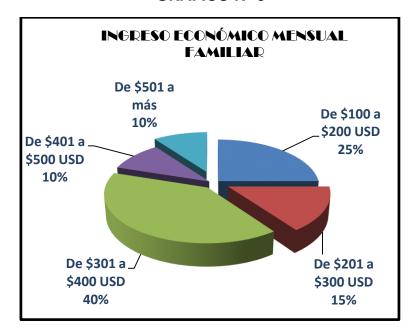
INTERPRETACIÓN: El 60% de los encuestados manifiestan que no utilizan actualmente el servicio ya que las empresas de seguridad mantienen elevados costos en sus servicios y por tanto no están al alcance de sus bolsillos. Además un 15% también indican que no requieren de estos servicios porque tienen su propio sistema de seguridad como por ejemplo animales que resguardan sus viviendas. Así también el 13% respondieron que se sienten seguros en sus hogares y el 12% que no confían y por tanto no necesitan contratar seguridad.

3. De las siguientes alternativas ¿cuál se aproxima más a su ingreso económico mensual familiar?

CUADRO N° 7

CUÁNTO ES SU INGRESO ECONÓMICO MENSUAL				
Alternativas Nº de respuestas				
De \$100 a \$200 USD	52	25%		
De \$201 a \$300 USD	31	15%		
De \$301 a \$400 USD	84	40%		
De \$401 a \$500 USD	21	10%		
De \$501 a más	21	10%		
TOTAL	209	100%		

GRÁFICO Nº 3



INTERPRETACIÓN: Los resultados de la muestra obtenida demuestran que el 40% de las familias tienen ingresos entre \$301 a \$400 USD, mientras que un 25% de los encuestados indican que perciben ingresos familiares de \$100 a \$200 dólares mensuales.

4. De las siguientes alternativas, ¿qué servicio de seguridad le gustaría solicitar?

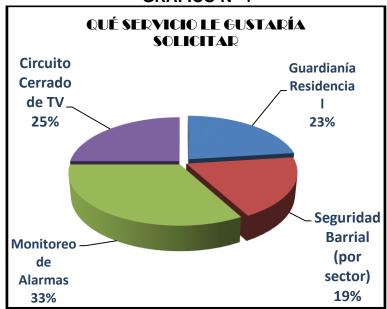
CUADRO N° 8

QUÉ SERVICIO LE GUSTARÍA SOLICITAR					
Alternativas	Nº de respuestas	%			
Guardianía Residencial	48	23%			
Seguridad Barrial (por sector)	40	19%			
Monitoreo de Alarmas	69	33%			
Circuito Cerrado de TV	52	25%			
TOTAL	209	100%			

FUENTE: Encuestas de la demanda

ELABORADO POR: La autora

GRÁFICO Nº 4



INTERPRETACIÓN: El principal servicio que requiere la población lojana es el Monitoreo de Alarmas en un 33% ya que es un sistema de seguridad práctico y fácil de operar. Otro servicio con gran demanda es el Circuito Cerrado de TV según el 25% de los encuestados ya que a través de este sistema se puede observar en tiempo real sucesos que ocurren en un lugar específico. En una proporción menor la población requiere de guardianía residencial (23%) y guardianía barrial (19%).

5. De los siguientes intervalos de tiempo, ¿cuál se aproxima más al tiempo que requiere del servicio de seguridad?

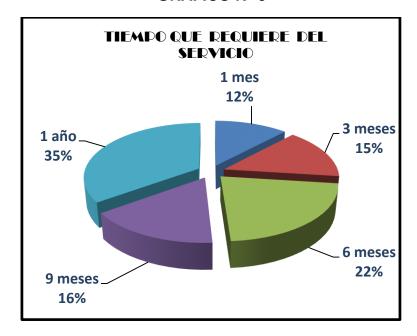
CUADRO Nº 9

TIEMPO QUE REQUIERE DEL SERVICIO				
Alternativas	Nº de respuestas	%		
1 mes	26	12%		
3 meses	31	15%		
6 meses	46	22%		
9 meses	33	16%		
1 año	73	35%		
TOTAL	209	100%		

FUENTE: Encuestas de la demanda

ELABORADO POR: La autora

GRÁFICO Nº 5



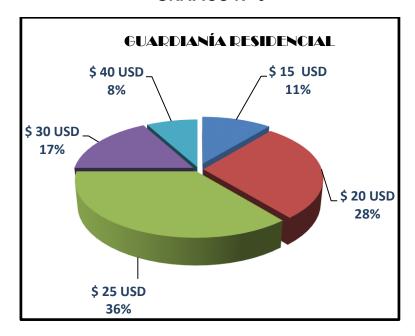
INTERPRETACIÓN: El tiempo que requieren del servicio de seguridad privada es de año según el porcentaje de 35% de los encuestados. En cambio el 22% indica que requiere del servicio para 6 meses.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de seguridad privada?

GUARDIANÍA RESIDENCIAL CUADRO Nº 10

GUARDIANÍA RESIDENCIAL					
Alternativas Nº de respuestas %					
\$ 15 USD	6	11%			
\$ 20 USD	13	28%			
\$ 25 USD	17	36%			
\$ 30 USD	8	17%			
\$ 40 USD	4	8%			
TOTAL	48	100%			
CUENTE. En cuente e de la demanda					

GRÁFICO Nº 6



INTERPRETACIÓN: El 36% de las personas que requieren de guardianía residencial indican que estarían dispuestos a pagar \$25 USD dólares mensuales por este servicio, un 28% indicaría que está al alcance de sus bolsillos pagar un promedio de \$ 20 dólares de los Estados Unidos de América. Así también un 17% de los encuestados manifiestan que pagarían un promedio de \$30 USD mensualmente por guardianía residencial.

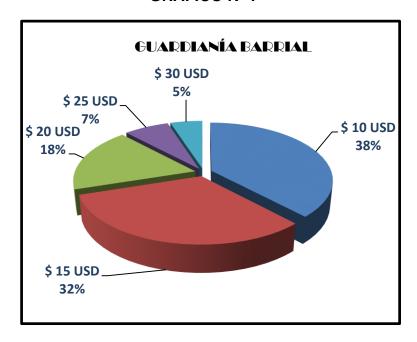
GUARDIANÍA BARRIAL
CUADRO N° 11

GUARDIANÍA BARRIAL				
Nº de respuestas	%			
15	38%			
13	32%			
7	18%			
3	7%			
2	5%			
40	100%			
	Nº de respuestas 15 13 7 3 2			

FUENTE: Encuestas de la demanda

ELABORADO POR: La autora

GRÁFICO Nº 7



INTERPRETACIÓN: El precio que pagarían el 38% de los clientes para el acceso a los servicios de seguridad barrial o sectorial es de \$ 10 USD promedio y según el 32% de las personas encuestadas en cambio pagarían un valor de 15 dólares; ya que consideran que es importante que personas encargadas que vigilen la seguridad de su hogar sobre todo en las noches.

MONITORÉO DE ALARMAS

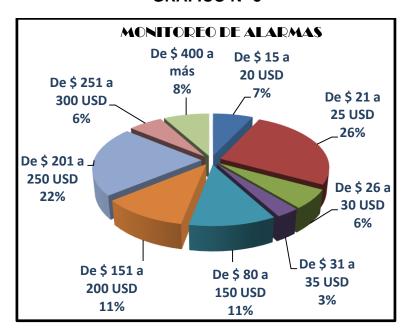
CUADRO N° 12

MONITOREO DE ALARMAS			
Alternativas	N⁰ de respuestas	%	
Pago mensual de alarmas			
De \$ 15 a 20 USD 5 7%			
De \$ 21 a 25 USD	18	26%	
De \$ 26 a 30 USD 4 6%		6%	
De \$ 31 a 35 USD	2	3%	

Compraron el equipo de alarmas		
De \$ 80 a 150 USD	8	11%
De \$ 151 a 200 USD	8	11%
De \$ 201 a 250 USD	14	22%
De \$ 251 a 300 USD	4	6%
De \$ 400 a más	6	8%
TOTAL	69	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 8



INTERPRETACIÓN: Este servicio se encuentra clasificado en dos partes: en donde la primera hace referencia al costo promedio por la prestación de seguridad en el que según el 26% de los encuestados indican que podrían pagar un valor promedio de \$ 21 a 25 dólares mensuales.

En la segunda parte en cambio se encuentra el costo de los equipos de seguridad, de las personas que indicaron que les gustaría comprar los equipos para monitorearlos personalmente, pues según el 22% de los encuestados solo desean adquirir el equipo mas no solicitar el servicios y

por lo tanto están dispuestos a pagar por el mismo un promedio de \$201 a \$250 USD por el Kit de monitoreo de alarmas.

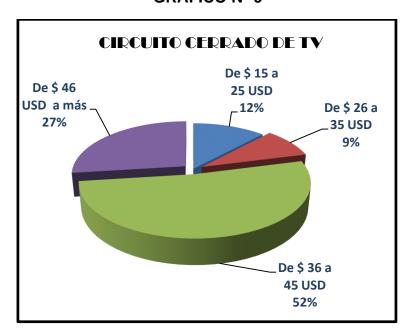
CIRCUITO CERRADO DE TV

CUADRO Nº 13

CIRCUITO CERRADO DE TV		
Alternativas	Nº de respuestas	%
De \$ 15 a 25 USD	6	12%
De \$ 26 a 35 USD	5	9%
De \$ 36 a 45 USD	27	52%
De \$ 46 USD a más	14	27%
TOTAL	52	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR:** La autora

GRÁFICO Nº 9



INTERPRETACIÓN: Por el circuito cerrado de TV, la población lojana estaría dispuesta a pagar un valor de \$ 36 a 45 USD mensualmente, puesto que es un servicio muy útil que permite vigilar en tiempo real lo que sucede dentro y fuera de ciertas instalaciones. Es importante recalcar

que este es un servicio solicitado principalmente por familias de clase económica alta.

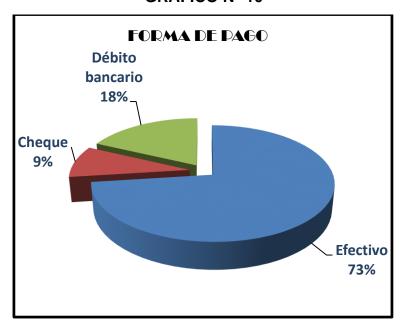
7. De las siguientes alternativas de pago, ¿cuál se adapta más a sus necesidades?

CUADRO N° 14

FORMA DE PAGO			
Alternativas Nº de respuestas %			
Efectivo	152	73%	
Cheque	19	9%	
Débito bancario	38	18%	
TOTAL 209 100%			

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 10



INTERPRETACÍON: El 73% de las personas manifiestan que sería más fácil cancelar por el servicio en efectivo ya que generalmente el personal de la compañía de seguridad se encarga de ir a recaudar el valor del servicio.

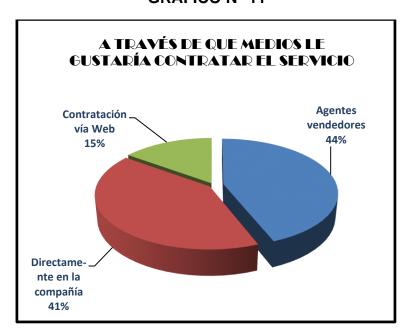
8. ¿A través de qué medios le gustaría contratar el servicio de seguridad?

CUADRO N° 15

A TRAVÉS DE QUE MEDIOS LE GUSTARÍA CONTRATAR EL SERVICIO		
Alternativas No de respuestas		
Agentes vendedores	92	44%
Directamente en la compañía	86	41%
Contratación vía Web	31	15%
TOTAL 209		100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR:** La autora

GRÁFICO Nº 11



INTERPRETACIÓN: Según los resultados de la encuesta el 44% de la población les gustaría adquirir el servicio de seguridad por medio de agentes vendedores que se acerquen directamente a cada vivienda a ofertar los servicios de vigilancia.

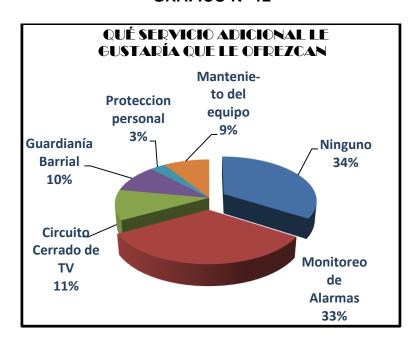
9. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofrezcan las empresas se seguridad?

CUADRO N° 16

QUE SERVICIO ADICIONAL LE GUSTARÍA QUE LE OFREZCAN			
Alternativas	Nº de respuestas	%	
Ninguno	71	34%	
Monitoreo de Alarmas	69	33%	
Circuito Cerrado de TV	23	11%	
Guardianía Barrial	21	10%	
Protección personal	6	3%	
Mantenimiento del equipo	19	9%	
TOTAL 209 100%			

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 12



INTERPRETACIÓN: El grafico demuestra claramente que el 34% de los encuestados no requieren ningún servicio adicional, el 33% en cambio manifiestan que si les gustaría que se les oferte el servicio de

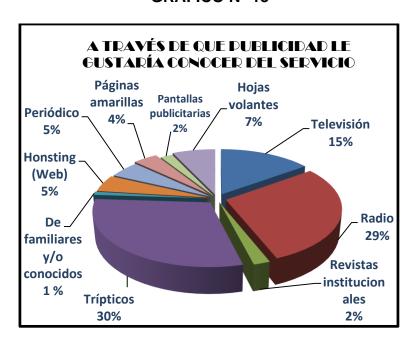
monitoreo de alarmas ya que es un servicio practico de usar para cualquier familia.

10. De las siguientes opciones de publicidad, ¿a través de qué medio le gustaría conocer sobre el servicio de seguridad privada?

CUADRO N° 17

A TRAVÉS DE QUE PUBLICIDAD LE GUSTARÍA CONOCER DEL SERVICIO			
Alternativas	Nº de respuestas	%	
Televisión	31	15%	
Radio	61	29%	
Revistas institucionales	4	2%	
Trípticos	64	30%	
De familiares y conocidos	2	1%	
Honsting (Web)	10	5%	
Periódico	10	5%	
Páginas amarillas	8	4%	
Pantallas publicitarias	4	2%	
Hojas volantes	15	7%	
TOTAL 209 100%			

GRÁFICO Nº 13



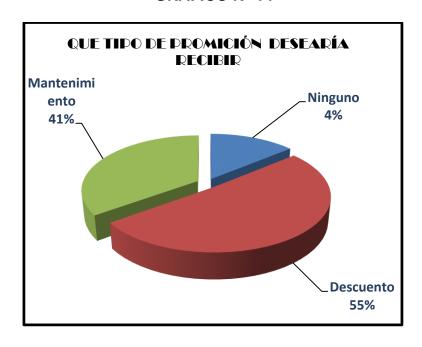
INTERPRETACIÓN: El 30% de la población de la provincia de Loja le gustaría conocer sobre el servicio de seguridad privada a través de trípticos, el 29) a través de la radio y el 15% mediante anuncios en la televisión.

11. ¿Qué tipo de promoción desearía recibir en la contratación de seguridad privada?

CUADRO N° 18

QUE TIPO DE PROMOCIÓN DESEARÍA RECIBIR		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Ninguno	8	4%
Descuento	115	55%
Mantenimiento	86	41%
TOTAL	209	100%

GRÁFICO Nº 14



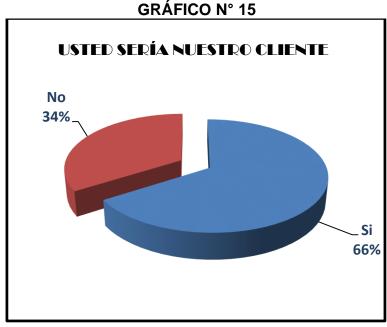
INTERPRETACIÓN: el 55% de la población lojana indica que les gustaría recibir descuentos en la oferta de servicios de seguridad ya que esto serviría como una motivación para adquirir el servicio en esta empresa. Así también el 41% de las personas manifiestan que les gustaría recibir mantenimiento en sus equipos de seguridad y solo un 4% restante no requiere de ningún tipo de promoción.

12.Si un grupo de inversionistas lojanos emprenden en la implementación de una empresa de protección y guardianía privada brindando un servicio responsable y de calidad, a costos razonables, ¿Usted sería nuestro cliente?

CUADRO N° 19

USTED SERÍA NUESTRO CLIENTE				
Alternativas	Alternativas Nº de respuestas %			
Si	138 66%			
No	No 71 34%			
TOTAL 209 100%				
FUENTE: Encuestas de la demanda				

ELABORADO POR: La autora



INTERPRETACIÓN: El 66% de personas manifiestan que si un grupo de inversionistas lojanos les ofrecieran un servicio de protección y guardianía privada brindando un servicio responsable, de calidad, a costos razonables, y que además les oferten mejores servicio y promociones, Si serian clientes y por lo contrario una minoría del 34% indica que no serían clientes de una nueva compañía por que se encuentran satisfechos con los servicios de seguridad que les brinda su empresa o por que no confían en este tipo de empresas.

f.1.2 ENCUESTA REALIZADA A ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS

A continuación se presenta la tabulación y ponderación de las encuestas aplicadas a diferentes establecimientos económicos de la provincia de Loja con su respectiva representación gráfica e interpretación:

En su establecimiento de trabajo, ¿utilizan actualmente el servicio de seguridad privada?

CUADRO N° 20

UTILIZA ACTUALMENTE EL SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA			
Alternativas Nº de respuestas %			
Si	50	60%	
No 33 40%			
TOTAL	83	100%	
FLIENTE: Encuestas de la demanda			

GRÁFICO Nº 16

UTILIZA ACTUALMENTE EL SERVICIO
DE SEGURIDAD DRIVADA

No
40%

60%

INTERPRETACIÓN: Los resultados de las encuestas indican que el 60% de los establecimientos económicos si utilizan el servicio de seguridad para resguardar sus bienes en general y sus establecimientos de trabajo, por lo contrario un 40% de los diferentes negocios que hay en la provincia de Loja no ocupan ningún sistema de seguridad y por tanto será a ellos quienes se enfocarán los principales servicios de la compañía.

2. Si su respuesta fue negativa, ¿indique el motivo por el que nunca ha contratado el servicio de seguridad privada?

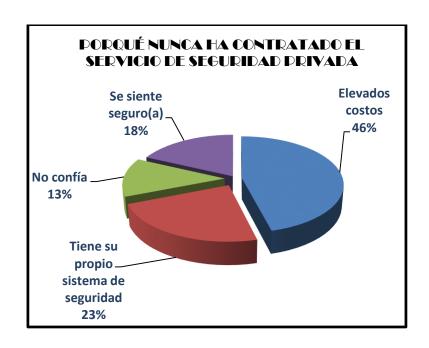
CUADRO N° 21

PORQUE NUNCA HA CONTRATADO EL SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA		
Nº de respuestas	%	
15	46%	
8	23%	
4	13%	
6	18%	
33	100%	
	VADA Nº de respuestas 15 8 4 6	

FUENTE: Encuestas de la demanda

ELABORADO POR: La autora

GRÁFICO Nº 17



INTERPRETACIÓN: Los establecimientos encuestados que manifestaron no tener ningún servicio de seguridad contratado indican en un porcentaje del 46% que los elevados costos son la principal razón por la que no han adquirido un sistema de seguridad para su empresa. Así también el 23% indica que tienen su propio sistema de seguridad adaptado a sus necesidades como por ejemplo realizan la instalación de cámaras con monitoreo desde su computador para monitorear personalmente su local.

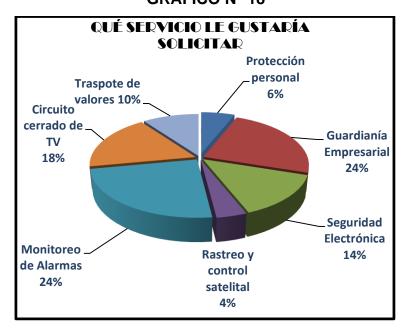
3. De las siguientes alternativas, ¿qué servicio de seguridad le gustaría solicitar?

CUADRO N° 22

QUÉ SERVICIO LE GUSTARÍA SOLICITAR		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Protección personal	2	6%
Guardianía Empresarial	8	24%
Seguridad Electrónica	5	14%
Rastreo y control satelital	1	4%
Monitoreo de Alarmas	8	24%
Circuito cerrado de TV	6	18%
Trasporte de valores	3	10%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 18



INTERPRETACIÓN: Los principales servicio que requieren los establecimientos lojanos son: el monitoreo de alarmas principalmente para negocios pequeños como locales comerciales y la guardianía permanente solicitado por empresas de gran magnitud como

instituciones bancarias. Así también otro servicio muy demandado es el circuito cerrado de TV, ya que permite visualizar en tiempo real lo que está sucediendo en un lugar específico.

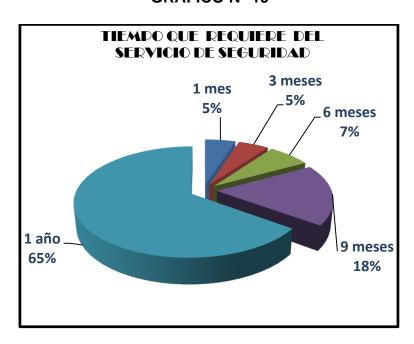
4. De los siguientes intervalos de tiempo, ¿cuál se aproximan más al tiempo que requiere del servicio de seguridad?

CUADRO N° 23

TIEMPO QUE REQUIERE DEL SERVICIO DE SEGURIDAD		
Alternativas	Nº de respuestas	%
1 mes	2	5%
3 meses	2	5%
6 meses	2	7%
9 meses	5	18%
1 año	22	65%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 19



INTERPRETACIÓN: Las empresas en general requieren contratar este servicio en lapsos de tiempo de un año según el 65% de los

encuestados, mientras que un 18% requiere de seguridad para 9 meses. Es decir que la mayoría de los establecimientos económicos demandan de este servicio en un tiempo que supera los 9 meses.

5. ¿Cuánto paga o estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de seguridad privada?

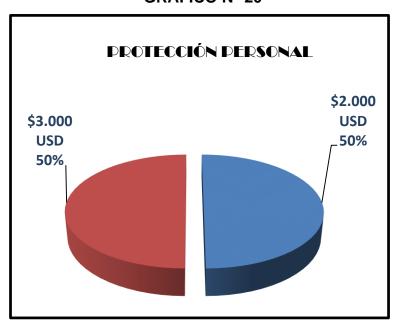
PROTECCIÓN PERSONAL

CUADRO N° 24

PROTECCIÓN PERSONAL		
Alternativas	Nº de respuestas	%
\$2.000 USD	1	50%
\$3.000 USD	1	50%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR:** La autora

GRÁFICO N° 20



INTERPRETACIÓN: El valor que las empresas estarían dispuestos a pagar por el servicio de protección va desde \$2.000 a \$3.000 USD

recalcando que este servicio fija su precio dependiendo del nivel de riesgo al que tiene que exponerse el personal.

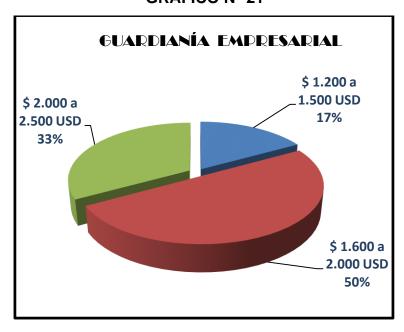
GUARDIANÍA EMPRESARIAL

CUADRO N° 25

GUARDIANÍA EMPRESARIAL		
Alternativas	Nº de	%
Alternativas	respuestas	70
\$ 1.200 a 1.500 USD	1	17%
\$ 1.600 a 2.000 USD	4	50%
\$ 2.000 a 2.500 USD	3	33%
TOTAL	8	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 21

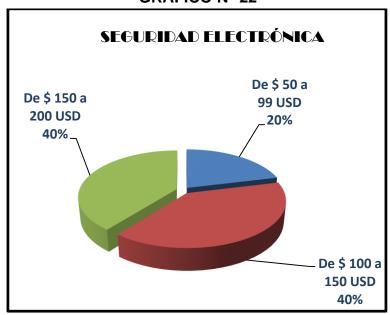


INTERPRETACIÓN: El 50% de los encuestados indicaron que estarían dispuestos a pagar por el servicio de guardianía empresarial un valor que va desde \$1.600 a \$2.000 USD mientras que el 33 % indica que pagaría por el servicio un precio de 2.000 USD a 2.500 USD dólares.

SEGURIDAD ELECTRÓNICA
CUADRO Nº 26

SEGURIDAD ELECTRÓNICA		
Alternativas	Nº de	%
De \$ 50 a \$ 99 USD	respuestas	20%
De \$ 100 a 150 USD	2	40%
De \$ 150 a 200 USD	2	40%
TOTAL	5	100%

GRÁFICO N° 22



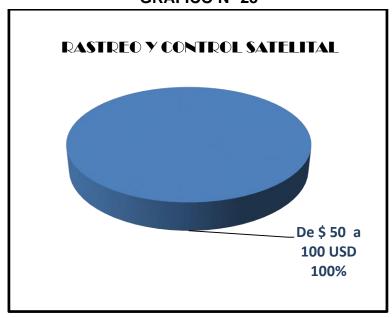
INTERPRETACÍON: La seguridad electrónica es un servicio que brinda herramientas de última tecnología para ayudar a completar otras áreas de seguridad como por ejemplo el uso de escáner ocular para controlar el acceso de personas. El precio de este servicio depende de los equipos que requiera el cliente, pero según el 40% de los encuestados estarían dispuestos a pagar mensualmente un valor que va de \$100 a 200 USD.

RASTREO Y CONTROL SATELITAL CUADRO N° 27

RASTREO Y CONTROL SATELITAL		
Alternativas	Nº de respuestas	%
De \$ 50 a 100 USD	1	100%
TOTAL	1	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO N° 23



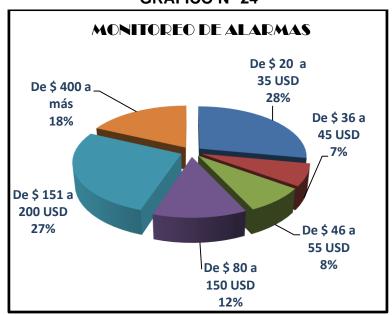
INTERPRETACIÓN: Los encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de rastreo y control satelital un valor entre \$ 50 USD a \$ 100 USD mensuales. Este servicio es solicitado principalmente por las cooperativas de transporte en general.

MONITOREO DE ALARMAS CUADRO N° 28

MONITOREO DE ALARMAS		
Alternativas	Nº de	%
Autornativao	respuestas	/0
Pago mensual de alarmas		
De \$ 20 a 35 USD	2	28%
De \$ 36 a 45 USD	1	7%
De \$ 46 a 55 USD	1	8%

Compraron el equipo de alarmas		
De \$ 80 a 150 USD	1	12%
De \$ 151 a 200 USD	2	27%
De \$ 400 a más	1	18%
TOTAL	8	100%

GRÁFICO Nº 24

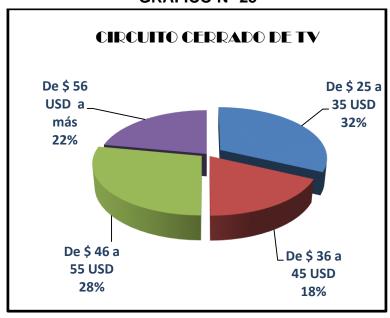


INTERPRETACIÓN: El monitoreo de alarmas se encuentra clasificado en dos partes; la primera está el servicio de monitoreo de alarmas, en el cual el 28% de la población indican que pagarían un precio que va desde 20 a 35 USD. En la segunda parte en cambio se encuentran las personas que indicaron que solo quieren comprar el equipo de alarmas y por tanto estarían dispuestos a pagar un precio que va de \$ 151 USD a \$ 200 USD según el 27% de los encuestados.

CIRCUITO CERRADO DE TV CUADRO N° 29

CIRCUITO CERRADO DE TV		
Alternativas	Nº de respuestas	%
De \$ 25 a 35 USD	2	32%
De \$ 36 a 45 USD	1	18%
De \$ 46 a 55 USD	2	28%
De \$ 56 USD a más	1	22%
TOTAL	6	100%

GRÁFICO N° 25



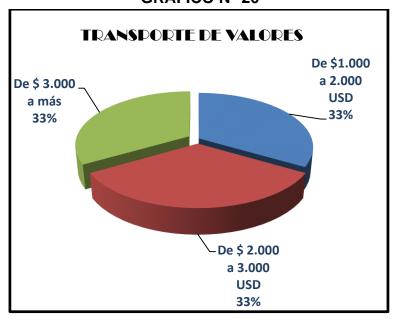
INTERPRETACIÓN: El circuito cerrado de TV es un servicio muy solicitado por las empresas y según las encuestas el 32% de los demandantes están dispuestos a pagar un valor de \$25 USD a \$35 USD y en cambio el 28% indica que pagarían un precio de \$46 a \$55 USD dólares mensualmente.

TRANSPORTE DE VALORES

CUADRO N° 30

TRANSPORTE DE VALORES		
Alternativas	Nº de	%
Aitemativas	respuestas	70
De \$1.000 a 2.000 USD	1	33%
De \$ 2.000 a 3.000 USD	1	33%
De \$ 3.000 a más	1	33%
TOTAL	3	100%

GRÁFICO Nº 26



INTERPRETACIÓN: El servicio de seguridad tiene gran demanda principalmente por las empresas financieras, además es un servicio que solo una compañía lo brinda (TEVSUR) y según los encuestados que requieren este servicio, estarían dispuestos a pagar un precio que va de \$1.000 USD a 3.000 USD dependiendo del monto de dinero que se vaya a trasladar.

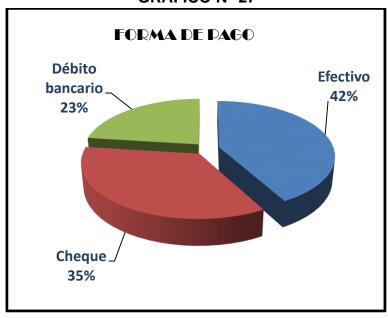
6. De las siguientes alternativas de pago ¿cuál se adapta mejor a sus necesidades?

CUADRO N° 31

FORMA DE PAGO		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Efectivo	14	42%
Cheque	12	35%
Débito bancario	7	23%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO N° 27



INTERPRETACIÓN: La forma de pago que más se adapta a las necesidades de la población es en efectivo según el 42% de los encuestados y el pago a través de cheques según el 35% de la población.

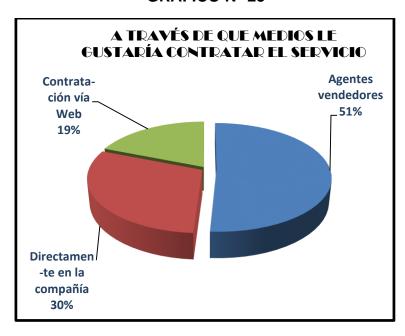
7. ¿A través de qué medios le gustaría contratar el servicio de seguridad?

CUADRO N° 32

A TRAVÉS DE QUE MEDIOS LE GUSTARÍA CONTRATAR EL SERVICIO		
Alternativas Nº de respuestas		
Agentes vendedores	17	51%
Directamente en la compañía	10	30%
Contratación vía Web	6	19%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR:** La autora

GRÁFICO Nº 28



INTERPRETACIÓN: Al 51% de los encuestados les gustaría que sean agentes vendedores quienes se acerquen al establecimiento de trabajo a ofertar los servicios de seguridad privada y un 30% restante consideran que es necesario ir directamente a la compañía para contratar el servicio, ya que según sus propias declaraciones es esencial verificar la legalidad de sus servicios.

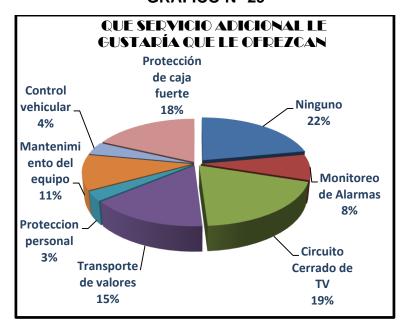
8. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofrezcan las empresas de seguridad?

CUADRO N° 33

QUE SERVICIO ADICIONAL LE GUSTARÍA QUE LE OFREZCAN		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Ninguno	7	22%
Monitoreo de Alarmas	3	8%
Circuito Cerrado de TV	6	19%
Transporte de valores	5	15%
Protección personal	1	3%
Mantenimiento del equipo	4	11%
Control vehicular	1	4%
Protección de caja fuerte	6	18%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 29



INTERPRETACIÓN: El 22% de los encuestados indican que no requieren de ningún otro servicio adicional. Pero en cambio el 18% y

19% de la población si les gustaría que se les brinde servicios de protección de caja fuerte y Circuito cerrado de TV correspondientemente.

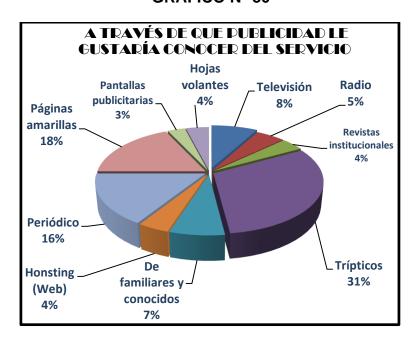
9. De las siguientes opciones de publicidad, ¿a través de qué medios le gustaría conocer sobre el servicio de seguridad privada?

CUADRO N° 34

A TRAVÉS DE QUE PUBLECIDAD LE GUSTARÍA CONOCER DEL SERVICIO		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Televisión	3	8%
Radio	2	5%
Revistas institucionales	1	4%
Trípticos	11	31%
De familiares y conocidos	2	7%
Honsting (Web)	1	4%
Periódico	5	16%
Páginas amarillas	6	18%
Pantallas publicitarias	1	3%
Hojas volantes	1	4%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 30



INTERPRETACIÓN: Según los resultados obtenidos el 31% de los encuestados indican que les gustaría conocer de este tipo de empresas a través de trípticos en el que brinden toda la información de los servicios que ofertan. Así también un 18% señala que sería muy práctico conocer de los servicios que brindan estas compañías en páginas amarillas.

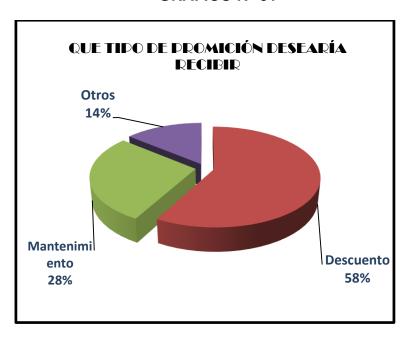
10. ¿Qué tipo de promoción desearía recibir de una empresa de seguridad?

CUADRO N° 35

QUE TIPO DE PROMICIÓN DESEARÍA RECIBIR		
Alternativas Nº de respuestas %		
Descuento	19	58%
Mantenimiento	9	28%
Otros	5	14%
TOTAL	33	100%

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 31



INTERPRETACIÓN: El 58% de la población manifiesta que sería ideal que oferten descuentos en la contratación de seguridad privada, puesto

que esto motivaría a contratar un servicio de seguridad en esta empresa. En cambio un 28% de encuestados indican que les gustaría recibir mantenimiento gratis en los equipos.

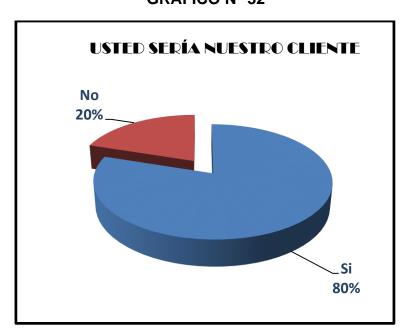
11.Si un grupo de inversionistas lojanos emprenden en la implementación de una empresa de protección y guardianía privada brindando un servicio responsable y de calidad, a costos razonables, ¿Usted sería nuestro cliente?

CUADRO N° 36

USTED SERÍA NUESTRO CLIENTE			
Alternativas	ternativas Nº de respuestas %		
Si	26	80%	
No	7	20%	
TOTAL	33	100%	

FUENTE: Encuestas de la demanda **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 32



INTERPRETACIÓN: El 80% de personas manifiestan que si un grupo de inversionistas lojanos les ofrecieran un servicio de protección y

guardianía privada brindando un servicio responsable, de calidad, a costos razonables, y que además les oferten mejores servicios y promociones, Si serian clientes.

Y por lo contrario una minoría del 20% indica que no serían clientes de una nueva compañía que no tiene experiencia en la prestación de seguridad privada.

TABULACIÓN Y PONDERACIÓN GRÁFICA DE LA OFERTA

A continuación se encuentran las encuestas aplicadas a las principales compañías de seguridad privada que ofrecen sus servicios en la provincia de Loja:

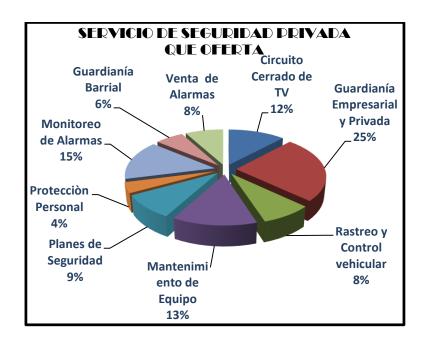
1. De las siguientes opciones ¿cuáles son los servicios de seguridad privada que brinda su compañía?

CUADRO N° 37

SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA QUE OFERTA			
Alternativas	Nº de respuestas	%	
Circuito Cerrado de TV	4	12%	
Guardianía Empresarial y Privada	8	25%	
Rastreo y Control vehicular	2	8%	
Mantenimiento de Equipo	4	13%	
Planes de Seguridad	3	9%	
Protección Personal	1	4%	
Monitoreo de Alarmas	5	15%	
Guardianía Barrial	2	6%	
Venta de Alarmas	2	8%	
TOTAL	31	100%	
FUENTE: Encuestas de la oferta			

ELABORADO POR: La autora

GRÁFICO Nº 33



INTERPRETACIÓN: Los servicios de seguridad privada que se ofertan en la provincia de Loja son: Circuito Cerrado de TV, Guardianía Empresarial y Privada, Rastreo y Control vehicular, Mantenimiento de Equipo, Planes de Seguridad, Protección Personal, Monitoreo de Alarmas, Guardianía Barrial (por sector) y Venta e Instalación de Alarmas. Dichos servicios se han insertado en el mercado local de acuerdo a la percepción de cada uno de los ofertantes.

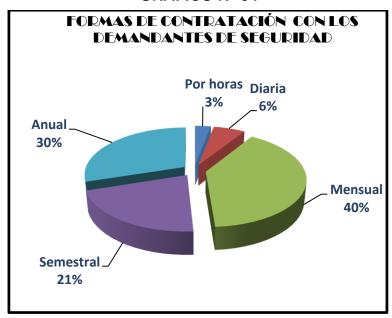
2. ¿Cuáles son las formas de contratación que se realiza con los demandantes de seguridad?

CUADRO N°38

FORMAS DE CONTRATACIÓN CON LOS DEMANDANTES DE SEGURIDAD PRIVADA		
as Nº de respuestas %		
1	3%	
2	6%	
12	40%	
7	21%	
9	30%	
31	100%	
	S DE SEGURIDAD PRIVA Nº de respuestas 1 2 12 7 9	

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 34



INTERPRETACIÓN: La principal forma de contratación que establecen las compañías de seguridad con sus clientes son aquellas que se generan mensualmente según el 40% de los ofertantes. Por lo contrario un 30% indica que la mayor cantidad de sus servicios se acuerdan para un tiempo de un año. Pero ello no quiere decir que solo realicen estas dos formas de contratación, ya que los servicios

también se ofertan por horas, diariamente, semestralmente y de acuerdo a las necesidades de los clientes.

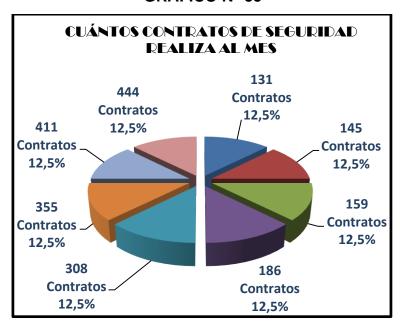
3. ¿Aproximadamente cuantos contratos de servicio de seguridad privada realiza en un mes?

CUADRO N° 39

CUÁNTOS CONTRATOS DE SEGURIDAD		
Alternativas	Nº de respuestas	%
131 Contratos	1	12,5%
145 Contratos	1	12,5%
159 Contratos	1	12,5%
186 Contratos	1	12,5%
308 Contratos	1	12,5%
355 Contratos	1	12,5%
411 Contratos	1	12,5%
444 Contratos	1	12,5%
TOTAL Contratos	8	100%
FUENTE: Enguestes de la eferte		

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR:** La autora

GRÁFICO Nº 35



INTERPRETACIÓN: Las compañías de seguridad privada que ofertan sus servicios en varios cantones de la provincia de Loja indican que realizan contrataciones de seguridad privada que van desde 131

contratos a 444. Recalcando que existe una gran venta de servicios por la oferta en varias ciudades de la provincia de Loja y por el gran número de servicios que puede abarcar un operador de seguridad como por ejemplo un guardia barrial o celador o un operador del servicio de monitoreo de alamas.

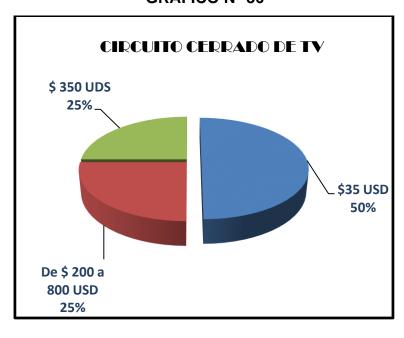
4. ¿Cuál es el precio de cada uno de los servicio de seguridad de su compañía?

CIRCUITO CERRADO DE TV

CUADRO N° 40

CIRCUITO CERRADO DE TV		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Monitoreo de Circuito Cerrado de TV		
\$35 USD	2	50%
Venta del equipo de Circuito Cerrado de TV		
De \$ 200 a 800 USD	1	25%
\$ 350 UDS	1	25%
TOTAL	4	100%
FUENTE: Encuestas de la oferta		
ELABORADO POR: La autora		

GRÁFICO Nº 36



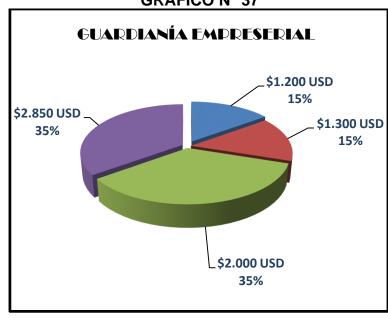
INTERPRETACIÓN: El costo del servicio de circuito cerrado de TV se clasifica en dos grupos: el primero que hace referencia al costo del servicio de monitoreo de CCTV que tiene un precio promedio de \$35 USD. En el segundo grupo se encuentra el costo del equipo que depende de las características que requieren los clientes en las cámaras de vigilancia y su precio puede variar de \$200 a \$800 USD según la declaración de un ofertante, mientras que otras manejan un solo tipo de equipos con características específicas, tiene establecido un precio promedio de venta que equivale a \$ 350 USD.

GUARDIANÍA EMPRESARIAL Y PRIVADA CUADRO N° 41

GUARDIANÍA EMPRESARIAL Y PRIVADA		
Alternativas	Nº de respuestas	%
\$1.200 USD	1	15%
\$1.300 USD	1	15%
\$2.000 USD	3	35%
\$2.850 USD	3	35%
TOTAL	8	100%
FUENTE: Enguestes de la eferte		

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO N° 37



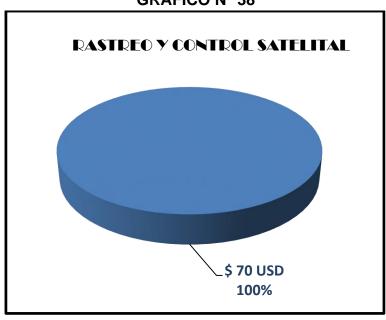
INTERPRETACIÓN: La guardianía empresarial es aquel servicio en donde guardias debidamente capacitados protegen la seguridad de una empresa, negocio o local comercial en general. Este servicio tiene un costo que varía de \$ 2.000 a \$ 2.850 USD según el 70% de los ofertantes recalcando que la variación de precios depende del número de guardias, el lugar en donde se brinda el servicio, el riesgo al que están expuestos y obviamente el posicionamiento que tiene la empresa de seguridad que oferta el servicio.

RASTREO Y CONTROL SATELITAL

CUADRO N° 42

RASTREO Y CONTROL SATELITAL		
Alternativas	vas Nº de respuestas %	
\$ 70 USD	2	100%
TOTAL	2	100%
FUENTE: Encuestas de la oferta		
ELABORADO POR: La autora		

GRÁFICO Nº 38



INTERPRETACIÓN: El rastreo o control satelital es un servicio que no todas las compañías de seguridad privada lo ofertan, puesto que son las compañías de compra y venta de vehículos quienes generalmente brindan este servicio. Pero quienes ofrecen este servicio indican que su precio se establece en \$ 70 USD promedio.

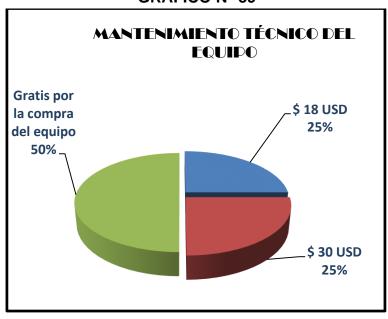
MANTENIMIENTO TÉCNICO DEL EQUIPO

CUADRO N° 43

MANTENIMIENTO TÉCNICO DEL EQUIPO			
Alternativas	Nº de respuestas	%	
\$ 18 USD	1	25%	
\$ 30 USD	1	25%	
Gratis por compra del equipo	2	50%	
TOTAL	4	100%	

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO N° 39



INTERPRETACIÓN: El 50% de los encuestados indican que el mantenimiento técnico del equipo de seguridad es gratuito para aquellos que lo han comprado en la misma compañía, pero para aquellos clientes que solo desean contratar mantenimiento su costo según dos partes de 25% de los ofertantes puede variar de \$18 a \$30 USD dependiendo de las necesidades del cliente.

PLANES DE SEGURIDAD

CUADRO N° 44

PLANES DE SEGURIDAD		
Alternativas	Nº de	%
Aiternativas	respuestas	/0
De \$ 1.000 a 2.000 USD	3	100%
TOTAL	3	100%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

DLANES DE SEGURIDAD

De \$ 1.000
a 2.000
USD
100%

INTERPRETACIÓN: Los planes de seguridad son análisis de riesgo que se realizan en un lugar para identificar el sistema de seguridad

que requiere una entidad. Este es un servicio personalizado y solo una empresa en la provincia de Loja lo brinda (G4S Compañía Ltda.), su costo es puede variar de \$1.000 a 2.000 USD. Según la necesidad de cliente.

PROTECCIÓN PERSONAL

CUADRO N° 45

PROTECCIÓN PERSONAL		
Alternativas	Nº de respuestas	%
\$ 1.800 USD a \$4.000 USD	1	100%
TOTAL	1	100%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

STATECTION PERSONAL

\$ 1.800
USD a
\$4.000 USD
100%

INTERPRETACIÓN: La protección personal o guardaespaldas es un servicio que solo dos compañías como G4S y SEVISA Compañías Ltd.

Ofertan en la provincia de Loja y su costo varía de \$1.800 a \$ 4.000

USD las 24 horas de un mes. Es importante mencionar que es servicio

también se brinda por horas, días o de acuerdo como lo requiera el cliente.

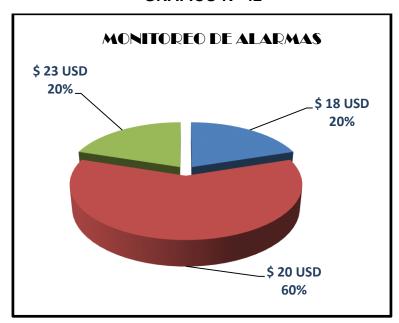
MONITOREO DE ALARMAS

CUADRO N° 46

MONITORÉO DE ALARMAS		
Alternativas	Nº de respuestas	%
\$ 18 USD	1	20%
\$ 20 USD	3	60%
\$ 23 USD	1	20%
TOTAL	5	100%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 42



INTERPRETACIÓN: El monitoreo de alarmas es un servicio en el que la empresa de seguridad privada mediante sistemas computarizado vigila la situación de la alarma, la misma que se activa de forma inmediata en caso de emergencias, este servicio tiene un costo de \$ 20 USD según el 60% de los ofertantes, y de \$18 USD y \$ 23 USD mensualmente según el 40%.

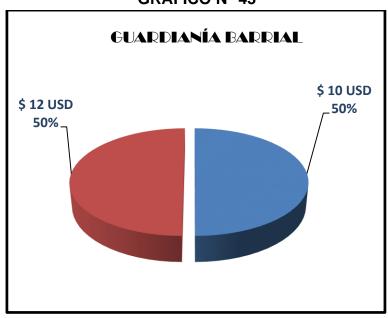
GUARDIANÍA BARRIAL

CUADRO N° 47

GUARDIANÍA BARRIAL		
Alternativas № de respuestas %		
\$ 10 USD	1	50%
\$ 12 USD	1	50%
TOTAL	2	50%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 43



INTERPRETACIÓN: La guardianía barrial consiste en la vigilancia nocturna de un sector específico y su precio generalmente varía de \$10 a \$12 USD. Por ser un servicio de seguridad que abarca la vigilancia de varias viviendas en una sola noche y por tanto es poco personalizado y no se responsabilizan en caso de robos.

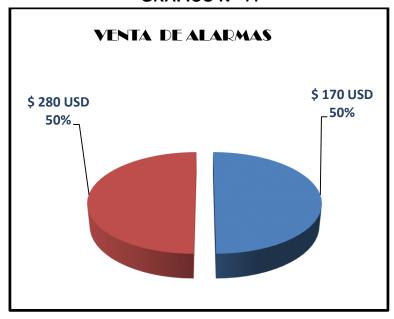
VENTA DE ALARMAS

CUADRO N° 48

VENTA DE ALARMAS		
Alternativas	Nº de respuestas	%
\$ 170 USD	1	50%
\$ 280 USD	1	50%
TOTAL	2	100%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 44



INTERPRETACIÓN: La venta de alarmas tiene un costo entre \$ 170 USD y \$280 USD. El kit básico generalmente incluye una central de alarma, caja metálica para central, batería recargable, trasformador, sensores de movimientos y sirenas.

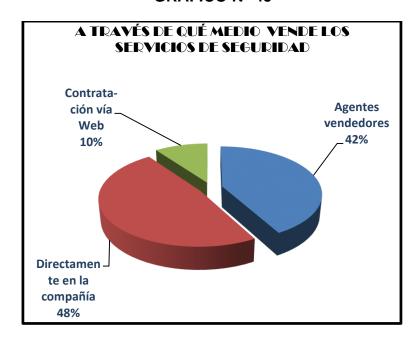
5. ¿A través de qué medios vende los servicios de seguridad?

CUADRO N° 49

A TRAVÉS DE QUÉ MEDIO VENDE LOS SERVICIOS DE SEGURIDAD		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Agentes vendedores	10	42%
Directamente en la compañía	12	48%
Contratación vía Web	2	10%
TOTAL	24	100%

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 45



INTERPRETACIÓN: La venta de los servicios de seguridad privada generalmente se efectúa directamente en la compañía (48%) y a través de agentes vendedores (42%) que se acercan a ofertar los servicios de la compañía a las viviendas, empresas, locales y negocios en general y solo un 10% han realizado Contrataciones vía Web.

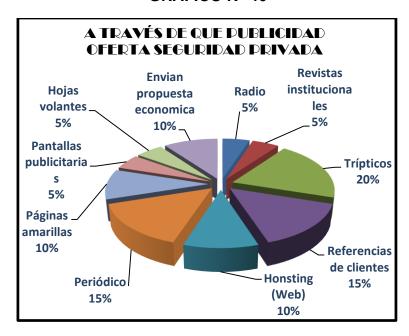
6. De las siguientes opciones de publicidad, ¿a través de cuáles oferta el servicio de seguridad privada?

CUADRO N° 50

A TRAVÉS DE QUE PUBLICIDAD OFERTA SEGURIDAD PRIVADA		
Alternativas	Nº de respuestas	%
Radio	1	5%
Revistas institucionales	1	5%
Trípticos	4	20%
Referencias de clientes	3	15%
Honsting (Web)	2	10%
Periódico	3	15%
Páginas amarillas	2	10%
Pantallas publicitarias	1	5%
Hojas volantes	1	5%
Envía propuesta económica	2	10%
TOTAL	20	100%
FUENTE: Encuestas de la oferta		

FUENTE: Encuestas de la oferta **ELABORADO POR**: La autora

GRÁFICO Nº 46



INTERPRETACIÓN: el 20% de las compañías de seguridad privada ofertan sus servicios a través de Trípticos, el 15% mediante el periódico y

sobre todo por referencias y recomendaciones que los clientes actuales hacen sus amistades y/o conocidos, un 10% publican sus servicios en el internet, páginas amarillas y envían su propuesta económica a entidades específicas ofreciendo sus servicios, y un 5% utilizan la radio, pantallas publicitarias, hojas volantes y revistas institucionales para difundir y comunicar los mismos.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la oferta y demanda de los principales servicios de seguridad privada en la provincia de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Calcular la demanda Potencial, Real y Efectiva en base a los resultados obtenidos en las encuestas.
- Obtener el uso per-cápita de los servicios de seguridad.
- Determinar el número de servicios ofertados por la competencia.
- Establecer la demanda insatisfecha.
- Desarrollar un plan de Marketing para definir los servicios,
 plaza, precio y promoción de la compañía.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

A través del análisis de la demanda se puede determinar la necesidad real de los servicios de seguridad privada en el mercado local e identificar sus necesidades específicas, para poder llevar a cabo este análisis se ha tomado como base los resultados obtenidos en las encuestas de la demanda aplicada a familias y establecimientos económicos de los cinco principales cantones de la provincia de Loja.

DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial del presente proyecto de seguridad es el 100% de familias (54.792) y establecimientos económicos (15.204) obtenidas en la segmentación de mercado que representan posibles demandantes del servicio de seguridad privada.

Con base a estos datos se procede a realizar la proyección de la Demanda Potencial aplicando la siguiente formula:

Población Actual (Pa)= **54.792** (familias) y **15.204** (establecimientos)

Tasa de crecimiento (i)= 1,15 % (familias) y 1,35% (establecimientos)

Años (n)= 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 años de vida útil.

Cálculo de la demanda potencial futura:

Segmento Familias

DPf= 54.792 *(1+1,15%)¹

DPf= 55.422

Segmento Establecimientos Económicos

DPf = Pa (1+i)"

DPf= 15.204 *(1+1,35%)¹

DPf= 15.409

El mismo proceso se aplica para todos los años proyectados así:

CUADRO N° 51

DEMANDA POTENCIAL			
Secuencia	Año	Segmento Familias	Segmento Establecimientos Económicos
0	2013	54.792	15.204
1	2014	55.422	15.409
2	2015	56.060	15.617
3	2016	56.704	15.828
4	2017	57.356	16.042
5	2018	58.016	16.258
6	2019	58.683	16.478
7	2020	59.358	16.700
8	2021	60.041	16.926
9	2022	60.731	17.154
10	2023	61.430	17.386

FUENTE: Segmentación de mercado cuadro N°3

ELABORADO POR: La autora

DEMANDA REAL

La demanda real hace referencia al conjunto personas que no adquiere el servicio de seguridad ya que serán ellos a quienes la empresa dirigirá los principales servicios. Por ello su cálculo requiere del resultado de las encuestas de demanda aplicadas a familias y establecimientos económicos en la pregunta que dice: ¿Utilizan actualmente el servicio de seguridad privada? En la cual respondieron de forma negativa el 70% de las familias y el 40% de los. Ver Cuadro N° 5 y 20.

Con el resultado porcentual de la pregunta anterior, se aplica la siguiente fórmula de Demanda Real:

Demanda Real (segmento familias) **DR**= $54.792 \times 70\% = 38.355$ **Demanda Real** (segmento establecimientos) **DR**= $15.204 \times 40\% = 6.082$

A continuación se aplica la fórmula para obtener la Demanda Real futura del segmento familias y establecimientos económicos.

Población Actual (Pa)= **38.355** (familias) y **6.082** (establecimientos)

Tasa de crecimiento (i)= 1,15 % (familias) y 1,35% (establecimientos)

Años (n)= 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 años de vida útil.

Segmento Familias

DRf=38.355*(1+1,15%)¹

DRf= 38.796

Segmento Establecimientos Económicos

DRf= $6.082*(1+1,35%)^{1}$

DRf= 6.164

El mismo proceso se aplica para todos los años proyectados así:

CUADRO N° 52

		DEMANDA REA	AL
Secuencia	Año	Segmento Familias	Segmento Establecimientos Económicos
0	2013	38.355	6.082
1	2014	38.796	6.164
2	2015	39.242	6.247
3	2016	39.693	6.331
4	2017	40.149	6.417
5	2018	40.611	6.503
6	2019	41.078	6.591
7	2020	41.551	6.680
8	2021	42.028	6.770
9	2022	42.512	6.862
10	2023	43.001	6.954
FUENTE: C	uadro N	√° 5.20.51	

FUENTE: Cuadro N° 5,20,51 **ELABORADO POR**: La autora

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva considera a todos aquellos que desean acceder al servicio de seguridad privada, aun si en el pasado no han contratado. Por ello para su cálculo se requiere del resultado de la última pregunta de las encuestas de Demanda, que dice así: Si un grupo de inversionistas Lojanos emprenden en la implementación de una empresa de protección y guardianía privada brindando un servicio responsable y de calidad, a costos razonables, ¿Usted sería nuestro cliente? En la que respondieron de forma afirmativa el 66% de las familias y el 80% de los establecimientos encuestados. Logrando así segmentar el mercado por segunda vez para finalmente determinar el mercado objetivo. Ver

Cuadros N° 19 y 36

Con el resultado porcentual de la pregunta, se aplica la siguiente fórmula para obtener la demanda efectiva:

Demanda Efectiva (segmento familias) DR= 38.355 x 66% = 25.314

Demanda Efectiva (segmento establecimientos) DR= 6.082 x 80% = 4.865

A continuación se aplica la fórmula para obtener la Demanda Efectiva futura del segmento familias y establecimientos económicos para los diez años proyectados:

Población Actual (Pa)= 25.314 (familias) y 4.865 (establecimientos)

Tasa de crecimiento (i)= **1,15** % (familias) y **1,35**% (establecimientos)

Años (n)= 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 años de vida útil.

Segmento Familias

DEf= 25.314 *(1+1,15%)¹

DEf= 25.605

Segmento Establecimientos Económicos

DEf= 4.865 *(1+1,35%)¹

DEf= 4.931

El mismo proceso se aplica para todos los años proyectados obteniendo la demanda efectiva en número de familias y establecimientos:

CUADRO N° 53

	D	EMANDA EFE	CTIVA						
Secuencia	Año	Segmento Familias	Segmento Establecimientos Económicos						
0	2013	25.314	4.865						
1	2014	25.605	4.931						
2	2015	25.900	4.998						
3	2016	26.197	5.065						
4	2017	26.499	5.133						
5	2018	26.803	5.203						
6	2019	27.112	5.273						
7	2020	27.423	5.344						
8	2021	27.739	5.416						
9	2022	28.058	5.489						
10 2023 28.380 5.563									
FUENTE: C	uadro	N° 19,36,52							

ELABORADO POR: La autora

USO PER-CÁPITA ANUAL

En base a los resultados obtenidos de la tabulación de las encuestas aplicadas a familias y establecimientos económicos se presenta la información resultante referente a la frecuencia de uso de cada uno de los servicios de seguridad. Para calcular el uso anual por servicio se ha multiplicado la frecuencia por el número de meses que requieren del servicio. Además se ha determinado el porcentaje de participación de cada servicio en base a la demanda de los mismos según los encuestados.

USO PER-CÁPITA ANUAL SEGMENTO FAMILIAS CUADRO N° 54

		USO PER	RCÁF	PITA A	NUAL	DE S	ERVIC	IOS (S	egmer	nto Fa	amilia	s)		
	LINIDAD			FRECUENCIA DISTRIBUIDA EN EL AÑO										
SERVICIO		Frecuencia TOTAL	1 mes	Uso Anual (*1)	3 meses	Uso anual(*3)	6 meses	Uso anual(*6)	9 meses	Uso anual(*9)	1 año	Uso Anual (*12)	TOTAL ANUAL	% de participación
Guardianía Residencial	Servicios	48	15	15	10	30	12	72	8	72	3	36	225	14%
Seguridad Barrial	Servicios	40	5	5	10	30	6	36	4	36	15	180	287	18%
Monitoreo de Alarmas	Servicios	69	5	5	-	-	19	114	10	90	35	420	629	40%
Circuito Cerrado	Servicios	52	-	-	11	33	9	54	11	99	21	252	438	28%
SUMA	۸N											1.597	100%	

FUENTE: Encuesta aplicada a familias, tabulación de las Pregunta 4 y 5

ELABORADO POR: La Autora

Una vez determinado el uso anual de los servicios de seguridad se aplica la siguiente fórmula para obtener el promedio de uso de cada uno de los servicios con el objetivo de tener una idea clara del número de veces en el año que las personas requieren de seguridad.

$$USO\ PERC\'APITA\ ANUAL = rac{Total\ Anual}{Total\ frecuencia}$$

CUADRO N° 55

USO PERCÁPITA	USO PERCÁPITA PROMEDIO ANUAL (Segmento Familias)										
SERVICIOS	TOTAL ANUAL	TOTAL FRECUENCIA	USO PROMEDIO ANUAL								
Guardianía Residencial	225	48	5								
Seguridad Barrial	287	40	7								
Monitoreo de Alarmas	629	69	9								
Circuito Cerrado de TV 438 52 8											
FUENTE: Cuadro N° 54											
ELABORADO POR: La Autora											

El uso per-cápita anual se lo obtiene dividiendo el total anual de servicios sobre la frecuencia total obtenidos en el cuadro N° 54.

DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE SERVICIOS (Segmento Familias)

La demanda efectiva en número de servicios es el resultado de multiplicar el número de familias segmentadas por el uso promedio del servicio obtenido en el cuadro anterior. Es importante mencionar que la demanda efectiva en familias se encuentra distribuida en cada servicio de acuerdo al porcentaje de participación en el uso per-cápita. **Ver cuadro N° 53 y 55**

CUADRO N° 56

			DEMAN	DA EFEC	TIVA EN	NÚMER	O DE SE	RVICIOS	S (Segmei	nto Fami	lias)		
	GUARDIA	NÍA RESI	DENCIAL	SEGU	RIDAD BA	RRIAL	MONITO	REO DE A	LARMAS	CIRCUIT			
AÑO	N° de Familias 14%	Uso Promedio Anual	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	N° de Familias 18%	Uso Promedio Anual	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	N° de Familias 40%	Uso Promedio Anual	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	N° de Familias 28%	Uso Promedio Anual	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	SUMA DEMANDA EFECTIVA
2013	3.607	5	16.855	4.601	7	333.198	10.084	9	91.810	7.022	8	58.764	200.627
2014	3.649	5	17.049	4.654	7	33.580	10.200	9	92.865	7.103	8	59.439	202.934
2015	3.691	5	17.245	4.708	7	33.966	10.317	9	93.933	7.184	8	60.123	205.268
2016	3.733	5	17.444	4.762	7	34.356	10.436	9	95.014	7.267	8	60.814	207.628
2017	3.776	5	17.644	4.816	7	34.752	10.556	9	96.106	7.350	8	61.514	210.016
2018	3.819	5	17.847	4.872	7	35.151	10.677	9	97.212	7.435	8	62.221	212.431
2019	3.863	5	18.052	4.928	7	35.555	10.800	9	98.329	7.521	8	62.937	214.874
2020	3.908	5	18.260	4.984	7	35.964	10.924	9	99.460	7.607	8	63.661	217.345
2021	3.953	5	18.470	5.042	7	36.378	11.050	9	100.604	7.694	8	64.393	219.845
2022	3.998	5	18.682	5.100	7	36.796	11.177	9	101.761	7.783	8	65.133	222.373
2023	4.044	5	18.897	5.158	7	37.219	11.305	9	102.931	7.872	8	65.882	224.930

USO PER-CÁPITA ANUAL SEGMENTO ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS

A continuación se obtiene el uso per-cápita de las encuestas aplicadas a establecimientos económicos, en el cual con los resultados obtenidos en la tabulación se multiplica la frecuencia por el número de meses que requieren del servicio. Por ejemplo para obtener el uso de la guardianía se multiplica la frecuencia 2*9 (meses) = 18.

CUADRO N° 57

USO	USO PERCÁPITA ANUAL DE SERVICIOS (Segmento Establecimientos Económicos)											
			FRECUE	NCIA DIST	EN EL AÑO							
SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA	9 meses	Uso Anual (*9)	1 año	Uso Anual (*12)	TOTAL ANUAL	% De participación				
Guardianía Empresarial	Servicios	8	2	18	6	72	90	36.5%				
Monitoreo de Alarmas	Servicios	8	2	18	6	72	90	36.5%				
Circuito cerrado de TV	Servicios	6	2	18	4	48	66	27%				
SUMAN		22					246	100%				

FUENTE: Encuesta aplicada a establecimientos económicos, Pregunta 4 y 5

ELABORADO POR: La Autora

Una vez determinada la frecuencia de uso anual se aplica la siguiente fórmula para obtener el promedio de uso de cada uno de los servicios así:

$$CONSUMO\ PERCÁPITA\ ANUAL = rac{Total\ Anual}{Total\ frecuencia}$$

CUADRO N° 58

USO PERCÁPITA PROMEDIO ANUAL (Segmento Establecimientos Económicos)											
SERVICIOS TOTAL TOTAL PROMEDIO ANUAL USO PROMEDIO ANUAL											
Guardianía Empresarial	90	8	11								
Monitoreo de Alarmas	90	8	11								
Circuito cerrado de TV 66 6 11											
FUENTE: Uso per cápita, Cuadro N° 57											

Con el uso promedio anual de cada servicio se procede a multiplicar por las personas de la demanda efectiva para obtener finalmente las veces anuales.

ELABORADO POR: La Autora

DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE SERVICIOS (Segmento Establecimientos Económicos)

Esta demanda resulta de multiplicar la demanda efectiva en establecimientos económicos por el uso promedio obtenido en el cuadro anterior. Además la demanda efectiva dada en número de establecimientos se encuentra distribuida en cada servicio de acuerdo al porcentaje de participación en el uso per-cápita anual. **Ver cuadro N° 53 y 58.**

CUADRO N° 59

		DEM	IANDA EFE	CTIVA (Seg	mento Est	ablecimier	ntos Económ	icos)		
	GUARDIAN	NÍA EMPRES	SARIAL	MONITO	REO DE AL	ARMAS	CIRCUITO			
AÑO	Establecimiento s Futuros So Promedio Anual DEMANDA EFECTIVA ANUAL		N° de Establecimiento s Futuros o Promedio Anual		DEMANDA EFECTIVA ANUAL	N° de Establecimiento s Futuros	o Promedio Anual	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	SUMA DEMANDA EFECTIVA	
	36.5%	Uso	Ш	36.5%	ns	豆	27%	Uso	Ш	
2013	1.780	11	20.108	1.780	11	20.108	1.305	11	14.418	54.634
2014	1.804	11	20.379	1.804	11	20.379	1.323	11	14.613	55.372
2015	1.828	11	20.655	1.828	11	20.655	1.341	11	14.810	56.119
2016	1.853	11	20.933	1.853	11	20.933	1.359	11	15.010	56.877
2017	1.878	11	21.216	1.878	11	21.216	1.377	11	15.213	57.645
2018	1.903	11	21.502	1.903	11	21.502	1.396	11	15.418	58.423
2019	1.929	11	21.793	1.929	11	21.793	1.415	11	15.626	59.211

2020	1.955	11	22.087	1.955	11	22.087	1.434	11	15.837	60.011
2021	1.982	11	22.385	1.982	11	22.385	1.453	11	16.051	60.821
2022	2.008	11	22.687	2.008	11	22.687	1.473	11	16.268	61.642
2023	2.035	11	22.994	2.035	11	22.994	1.493	11	16.487	62.474

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta son todos los servicios que brindan las compañías de seguridad privada en la provincia de Loja y que representan una competencia directa e indirecta en la oferta de dichos servicios para el presente proyecto. Mediante los resultados obtenidos en la tabulación de las encuestas de oferta en la pregunta número tres que dice: ¿Aproximadamente cuantos contratos de servicio de seguridad privada realiza en un mes? Se ha podido determinar un promedio anual de ventas de servicios de seguridad en la provincia de Loja.

Además es importante aclarar que en la provincia solo existen ocho compañías de seguridad privada que ofertan sus servicios a la población en general y la mayor parte de estos están direccionados a empresas de gran magnitud.

CUADRO N° 60

	PROMEDIO DE VENTA DE SERVICIOS DE SEGURIDAD											
Compañías de	Nº de Servicios de Guardianía	N° de Servicios de Guardianía		ricios de Monitoreo e Alarmas	N° de Se	N° de Servicios por						
Seguridad	Empresarial	Barrial	Segmento Familias	Segmento Establecimientos	Segmento Familias	Segmento Establecimientos	Compañía					
Compañía 1	9	-	20	130	-	-	159					
Compañía 2	8	300	-	-	-	-	308					
Compañía 3	10	-	21	100	-	-	131					
Compañía 4	10	-	-	-	15	120	145					
Compañía 5	17	-	19	150	-	-	186					
Compañía 6	12	320	-	-	12	100	444					
Compañía 7	12	-	15	170	18	140	355					
Compañía 8	36	-	18	200	12	145	411					
SUMAN	114	620	93	750	57	505	2.139					
PROMEDIO MENSUAL	14	310	19	150	14	126	267					
PROMEDIO ANUAL	171	3.720	223	1.800	171	1.515	-					

FUENTE: Tabulación de la encuestas de la oferta pregunta N° 3. **ELABORADO POR:** La Autora

Una vez que se ha obtenido las ventas promedio que realizan las compañías de seguridad privada en la provincia de Loja se procede a calcular la venta futura de cada servicio hasta el año 2023 utilizando la tasa de crecimiento anual de 1,15% para el segmento familias y de 1,35% para el segmento establecimientos económicos.

CUADRO N° 61

	OFERTA (En número de servicios)											
		SE	GMENTO FAMIL	IAS	SEGMENTO ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS							
SECUENCIA	AÑOS	N° de Servicios de Guardianía Barrial	N° de Servicios de Monitoreo de Alarmas	N° de Servicios de CCTV	Nº de Servicios de Guardianía Empresarial	N° de Servicios de Monitoreo de Alarmas	N° de Servicios de CCTV					
0	2013	3.720	223	171	171	1.800	1.515					
1	2014	3.763	226	173	173	1.824	1.535					
2	2015	3.806	228	175	176	1.849	1.556					
3	2016	3.850	231	177	178	1.874	1.577					
4	2017	3.894	234	179	180	1.899	1.598					
5	2018	3.939	236	181	183	1.925	1.620					
6	2019	3.984	239	183	185	1.951	1.642					
7	2020	4.030	242	185	188	1.977	1.664					
8	2021	4.076	245	187	190	2.004	1.687					
9	2022	4.123	247	190	193	2.031	1.709					
10	2023	4.171	250	192	196	2.058	1.732					

FUENTE: Cuadro N° 60

ELABORADO POR: La Autora

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es el resultado de la resta de la demanda efectiva menos la oferta de servicios. Dicha demanda insatisfecha representa el mercado al que la compañía deberá dirigir sus servicios. **Ver cuadros N° 56 y 61**

CUADRO N° 62

				DEN	IANDA IN	ISATISE	FECHA (Se	gmento I	amilias	5)			
		GUAR	DIANÍA I	BARRIAL	MONITOR	RÉO DE	ALARMAS	CIRC	UÍTO CE	RRADO	GUARDI	ANÍARE	SIDENCIAL
Secuencia	Años	Demanda Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	DEMANDA INSATISFECHA	Demanda Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	DEMANDA INSATISFECHA	Demanda Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	DEMANDA INSATISFECHA	Demanda en Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	DEMANDA INSATISFECHA
0	2013	33.198	3.720	29.478	91.810	223	91.586	58.764	171	58.593	16.855	0	16.855
1	2014	33.580	3.763	29.817	92.865	226	92.640	59.439	173	59.267	17.049	0	17.049
2	2015	33.966	3.806	30.160	93.933	228	93.705	60.123	175	59.948	17.245	0	17.245
3	2016	34.356	3.850	30.507	95.014	231	94.783	60.814	177	60.637	17.444	0	17.444
4	2017	34.752	3.894	30.857	96.106	234	95.873	61.514	179	61.335	17.644	0	17.644
5	2018	35.151	3.939	31.212	97.212	236	96.975	62.221	181	62.040	17.847	0	17.847
6	2019	35.555	3.984	31.571	98.329	239	98.090	62.937	183	62.754	18.052	0	18.052
7	2020	35.964	4.030	31.934	99.460	242	99.218	63.661	185	63.475	18.260	0	18.260
8	2021	36.378	4.076	32.302	100.604	245	100.359	64.393	187	64.205	18.470	0	18.470
9	2022	36.796	4.123	32.673	101.761	247	101.514	65.133	190	64.944	18.682	0	18.682
10	2023	37.219	4.171	33.049	102.931	250	102.681	65.882	192	65.690	18.897	0	18.897
ELABOI	RADO	POR: la	autora										

A continuación se observa la demanda insatisfecha de cada servicio del segmento establecimientos económicos que resulta de restar la demanda efectiva dada en número de servicios menos la oferta. Así:

CUADRO N° 63

	DEMANDA INSATISFECHA (Segmento Establecimientos Económicos)											
		GUARDIA	ANÍA EMPR	ESARIAL	MONITO	RÉO DE A	LARMAS	CIRCUÍTO CERRADO DE TV				
Secuencia	Años	Demanda Efectiva (en N° de servicios)	Oferta (en N° de servicios)	Demanda Insatisfecha	Demanda Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	Demanda Insatisfecha	Demanda Efectiva (en N° de servicios	Oferta (en N° de servicios)	Demanda Insatisfecha		
0	2013	20.108	171	19.937	20.108	1.800	18.308	14.418	1.515	12.903		
1	2014	20.379	173	20.206	20.379	1.824	18.555	14.613	1.535	13.077		
2	2015	20.655	176	20.479	20.655	1.849	18.806	14.810	1.556	13.254		
3	2016	20.933	178	20.755	20.933	1.874	19.059	15.010	1.577	13.433		
4	2017	21.216	180	21.036	21.216	1.899	19.317	15.213	1.598	13.614		
5	2018	21.502	183	21.320	21.502	1.925	19.578	15.418	1.620	13.798		
6	2019	21.793	185	21.607	21.793	1.951	19.842	15.626	1.642	13.984		
7	2020	22.087	188	21.899	22.087	1.977	20.110	15.837	1.664	14.173		
8	2021	22.385	190	22.195	22.385	2.004	20.381	16.051	1.687	14.364		
9	2022	22.687	193	22.494	22.687	2.031	20.656	16.268	1.709	14.558		
10	2023	22.994	196	22.798	22.994	2.058	20.935	16.487	1.732	14.755		

FUENTE: Cuadro N° 59 y 61 ELABORADO POR: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

SERVICIOS

Para determinar qué servicios se ofrecerán a los clientes demandantes de seguridad privada, se ha considerado analizar la preferencia de los clientes en cuanto a los servicios que brindan las compañías de seguridad, por ello se ha estudiado el resultado de la encuestas de la demanda en la pregunta cuatro que dice así:

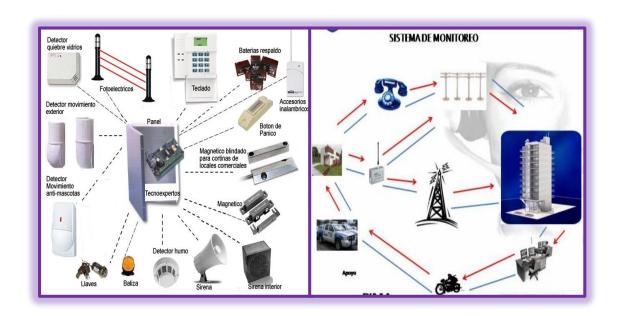
De las siguientes alternativas, ¿qué servicio de seguridad ha contratado o le gustaría solicitar? A la cual los encuestados indican tener preferencia en servicios como guardianía barrial, residencial, empresarial, monitoreo de alarmas y circuito cerrado de tv.

En base a estos resultados se ha llegado a la conclusión que la compañía brindara los principales servicios de gran demanda en la población Loja, así como también nuevos servicios que nacen de la necesidad de ciudadanía para proteger su propiedad y la seguridad de su familia.

Los servicios que brindara la empresa son:

MONITOREO DE ALARMAS

El monitoreo de alarmas consiste en la instalación de un equipo de seguridad que alerta cuando las puertas o ventanas de un lugar han sido forzadas o simplemente notifica la presencia de alguien en una determinada instancia.



- Monitoreo Electrónico del sistema de alarma 24 horas al día.
- Alquiler de equipo de monitoreo de alarmas.
- Supervisión de conexiones y desconexiones del sistema de alarma con identificación individual de cada usuario.
- Verificación física de emergencias a diario de las instalaciones monitoreadas con personal capacitado y armado
- Confirmación telefónica en desconexiones con identificación de consignas.
- Mantenimiento de alarma SIN COSTO.
- Reporte de eventos enviado por correo electrónico.
- Si se activa la alarma, el personal de monitoreo avisara a la policía y enviara personal capacitado de la entidad al lugar de los hechos con instrucciones específicas de acuerdo al caso.

El Servicio de monitoreo incluye la renta del kit de alarma

Este kit incluye:

- Consola Maestra
- 2 Controles Remotos
- 1 Sensor de Movimiento
- 1 Sensor de Puerta/Ventana
- 1 Sirena Alámbrica de 120 Decibeles
- 1 Convertidor de corriente
- 1 Manual

CIRCUITO CERRADO DE TV

El circuito cerrado de Tv consiste en la vigilancia permanente de un lugar a través de cámaras.



Comprende:

- Monitoreo las 24 horas del día, los 365 días del año.
- Permite observar y supervisar las áreas protegidas con la mayor calidad de video.
- Grabar las acciones que desee para su posterior reproducción y análisis.
- Alquiler del equipo (Cámaras) mensual de CCTV.
- Estricto control sobre: áreas de uso común, ingresos de empresas, accesos de personal, procesos de producción y manufactura, estacionamientos para vehículos, cuidado de niños, etc.
- El personal de la compañía acude según sea la zona, las 24 horas, dando aviso a la Policía, Bomberos y los servicios de Atención Médica, según el caso.

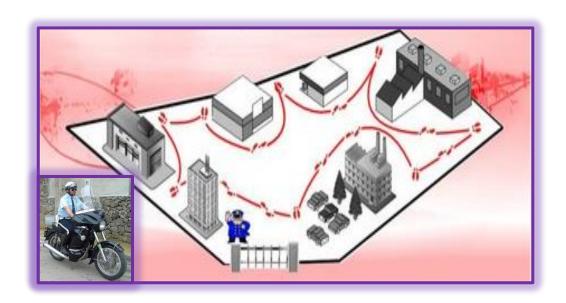
El Servicio de CCTV incluye la renta del kit de alarma

Este kit incluye:

- Cámaras internas infrarrojas de conexión
- Cámaras externas infrarrojas

GUARDIANÍA BARRIAL O POR SECTOR

La guardianía barrial consiste en la vigilancia de una zona específica por un celador que se mantiene en constante movimiento durante toda la noche.



- Vigilancia de 10 pm a 6 am de lunes a domingo de todo el sector
- Guardianía de Motorizados cada 7 minutos
- Personal debidamente equipado y armado.
- En caso de observar situaciones sospechosas o actos de vandalismo el celador alertara a la compañía y a la policía.

GUARDIANÍA EMPRESARIAL

La guardianía empresarial consiste en la prestación de seguridad con personal altamente capacitado las 24 horas del día a una empresa en general.



- Estudio previo de seguridad para identificar la necesidad real de sistemas de seguridad y el número guardias que requiere el lugar.
- Personal experto en manejo de armas y de acciones de seguridad para proteger los recursos humanos y monetarios.
- Guardias debidamente equipado y armado.
- Guardianía las 24 horas del día de lunes a domingo con tres guardias que rotan en el día.

GUARDIANÍA RESIDENCIAL

Este servicio hace referencia a la prestación de seguridad a los hogares con personal capacitado que cuida de la vivienda cuando los dueños de la misma se ausenta.



- Protección y Vigilancia interna y externa de la residencia los días en que la familia se ausentar de la misma.
- Cuantificación de los bienes
- Monitoreo del lugar con cámaras
- Confidencialidad absoluta.
- El vigilante encargado estará debidamente equipado.
- El vigilante entrega la propiedad directamente a la persona que ha contratado el servicio.

PRECIO

El precio de cada uno de los servicios de seguridad privada se determinara en el estudio financiero. Buscando siempre que el mismo se base en un costo accesible para la población que requiere de estos servicios, además que guarden relación con los precios de la competencia y obviamente que también permitan a la compañía obtener utilidades para seguir creciendo favorablemente en el mercado.

Las formas de pago se adaptaran a las posibilidades de los clientes y se realizaran en:

- ✓ Efectivo
- ✓ Cheque y
- ✓ Débito bancario.

PLAZA

Para identificar el canal de comercialización más adecuado para este tipo de servicios, primero se necesita conocer a través de quien(es) han adquirido el servicio de seguridad privada los demandantes del mismo. Por ello se consideró los resultados de las encuestas de la demanda en la preguntas N° 8 que dice: ¿A través de qué medios le gustaría contratar el servicio de seguridad? En la que respondieron que les agradarían solicitar este servicio a través de agentes vendedores y directamente en la compañía.

Lo cual permite concluir que para poder ingresar al mercado objetivo en la Provincia de Loja, la compañía utilizará el siguiente canal de comercialización:



Es decir que la compañía con apoyo en agentes vendedores (asesores de ventas) cuya función específica será ubicar en toda la provincia de Loja clientes potenciales que requieren servicios de seguridad privada logrará ofertar y vender los servicios que la empresa dispone. También se podrá efectuar contrataciones directas entre la empresa y el cliente.

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD DEL SERVICIO

Las promociones siempre resultan atractivas para los clientes ya que de alguna manera sienten que están ganando o recibiendo algo más de lo que están pagando. Por eso la compañía ofertará distintos tipos de promociones como:

- ✓ Descuentos por la contratación de varios servicios.
- ✓ Descuentos por el pago adelantado de más de tres meses.
- ✓ Descuentos por llevar nuevos clientes de seguridad a la compañía.
- ✓ Mantenimiento gratuito de un año, por la compra de equipos.
- ✓ Equipo de alarmas gratis en contrataciones anuales del servicio.

La publicidad del servicio también es un elemento esencial para que la población conozca los servicios que la compañía está brindando. Además es importante considerar los principales medios de comunicación por los que los clientes quieren conocer de este tipo de servicio. Para ello se analizó la pregunta N° 10 de las encuesta de la demanda que dice: **De las siguientes opciones de publicidad, ¿a través de qué medio le gustaría conocer sobre el servicio de seguridad privada?** Obteniendo como resultado mayor preferencia en radio, trípticos y páginas amarillas.

Luego de realizar el análisis de las preferencias en publicidad de los clientes, se puede indicar que la radio, trípticos y páginas amarillas serán los principales medios de comunicación de los servicios de seguridad que ofertará la compañía pero también se adoptaran otros medios de como: la oferta directa de los servicios a determinados clientes mediante cartas de presentación, Internet y hojas volantes de los servicios ofertados y además existirán agentes vendedores que visitaran de puerta en puerta a clientes para ofrecerles seguridad privada de acuerdo a sus necesidades. Además se mantendrá un estricto control en el pleno cumplimiento de los servicio con el objetivo de brindar calidad y responsabilidad en el servicio de seguridad para que los clientes se lleven una excelente imagen de la entidad y recomiende el servicio de la empresas a otros personas.

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico del presente proyecto de tesis se encuentra toda la ingeniería básica del servicio de seguridad privada que se implementará, detallando todos los requerimientos materiales, humanos y permisos de funcionamiento para que funcione bien la compañía.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Identificar la localización optima, el número de servicios y sus procesos, para poder definir la ingeniería del proyecto y los demás recursos materiales y humanos necesarios para la puesta en marcha de la compañía.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fijar la capacidad instalada y a utilizar.
- Determinar la macro y micro localización adecuada para establecer las instalaciones de la compañía.
- Diseñar la distribución de las instalaciones de la empresa.
- Definir la ingeniería del proyecto.

TAMAÑO DEL PROYECTO

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada es el número máximo de servicios de seguridad que la compañía puede lograr vender en un tiempo determinado en relación a los recursos humanos, tecnológicos y monetarios con los que dispone. En este caso la capacidad instalada de la compañía depende del personal que ejecutaran los servicios de seguridad y los equipos adquiridos para brindar los mismos. Por lo tanto se ha considerado que la empresa está en la capacidad de adquirir 220 kit de monitoreo de alarmas para familias y 180 para establecimientos económicos, 360 cámaras para el servicio de Circuito Cerrado de TV distribuidas en partes iguales para familias y establecimientos económicos. Así también se ha creído conveniente la contratación de 6 celadores, 8 guardias permanentes, 5 guardias residenciales y 9 operadores.

Condiciones:

Los servicios de seguridad serán atendidos durante todo el año y por lo tanto se laborará los 365 días del año de lunes a domingo.

Los trabajadores del área ejecutiva, administrativa y de apoyo trabajaran de lunes a viernes, descontando días festivos:

En horarios de 8h00 a 12h00 y 14h00 a 18h00 cumpliendo las 8
 horas diarias de trabajo dispuestas por la ley.

Los trabajadores del área operativa laboraran de lunes a domingo o de acuerdo a lo solicitado por el cliente.

- 8 horas diarias rotativas para los operadores del monitoreó de cámaras y alarmas.
- 8 horas nocturnas por cada celador con horario de 22h00 a 6h00.
- 12 horas diarias rotativas para cada guardia del servicio de guardianía permanente en los horarios que requiera el cliente
- 12 horas diarias rotativas para cada guardia residencial.

CÁLCULO DE LA CAPACIDAD INSTALADA

De acuerdo a los equipos y recursos humanos se puede definir el número de servicios que puede abastecer la compañía de la siguiente manera:

Monitoreo de Alarmas

La empresa contará con 220 kit de alarmas para abastecer a las familias y cada uno cubre un servicio; por lo tanto son **220 servicios al mes x 12** meses = **2.640 servicios en el año.** Igualmente adquirirá 180 kit de alarmas para establecimientos económicos que abastecen **180 servicios** al mes x 12 meses = **2.160 servicios** al año.

Circuito Cerrado de TV

Para suministrar de seguridad a las familias la empresa adquirirá 180 cámaras y se colocaran 2 de ellas por cada servicio, por lo tanto la capacidad de CCTV es de 90 servicios al mes x 12 meses= 1.080

servicios al año. Igualmente adquirió 180 cámaras para establecimientos pero aquí se colocaran 3 de ellas por servicio, por lo tanto se podrá vender 60 servicios al mes x 12 meses = 720 servicios al año.

Guardianía Barrial

Se contratará un total de 6 celadores que cubren cada uno un total de 208 viviendas (8 cuadras x 26 residencias) y entre todos 1.248 viviendas que representa la capacidad instalada de servicios al mes y multiplicado por 12 meses se obtiene **14.976 servicios en el año**.

Guardianía Empresarial

La compañía cree necesario contratar 8 guardias para cubrir 4 servicios al mes ya que como el servicio es permanente y de 24h00 se requiere de 2 personas que roten sus jornadas diarias. Entonces para calcular los servicios anuales simplemente se multiplica 4 servicios al mes x 12 meses = 48 servicios al año

Guardianía Residencial

La guardianía residencial cubrirá servicios de 12h00 específicamente para residencias y por lo tanto la empresa contratarán 5 guardias que cubren cada uno un total de 60 servicios al mes x 12 meses= 720 al año y entre todo el personal **720** x 5 guardias = 3.600 servicios al año total.

A continuación se observa el cuadro de la capacidad instalada en relación con la demanda insatisfecha:

CUADRO N° 64

CAPACIDAD INSTALADA											
N° de Servicios en el año											
		_	AD INSTALADA de servicios)	DEMANDA INSATISFECHA (En N° de servicios)							
Servicio	Unidad de medida	Capacidad instalada (Segmento Familias)	Capacidad instalada (Segmento Establecimientos)	Demanda Insatisfecha (Segmento Familias)	Demanda Insatisfecha (Segmento Establecimientos)						
Monitoreo de Alarmas	Alarma	2.640	2.160	92.640	18.555						
Circuito Cerrado de TV	Cámaras	1.080	720	59.267	13.077						
Guardianía Barrial	Guardias	14.976	-	29.817	-						
Guardianía Empresarial	Guardias	-	48	-	20.206						
Guardianía Residencial	Guardias	3.600	-	17.049	-						
TOT	AL	22.296	2.928	198.772 51.839							
SUM		25.224 250.611									
PORCENT ATENO	CIÓN	10%									

FUENTE: Cuadro N° 62

ELABORADO POR: La Autora

En el cuadro se puede apreciar la capacidad máxima de atención que puede alcanzar la compañía si trabaja con el 100% de los equipos y recursos humanos adquiridos. Así también se observa que se atenderá el 10% de la demanda insatisfecha.

CAPACIDAD UTILIZADA

La empresa iniciará sus operaciones prestando servicio en un 85% de la capacidad instalada ya que se considera que por ser nueva en el mercado sus servicios no se lograran vender en un 100%, sino hasta el cuarto año en el que se prevé trabajar con el total de capacidad instalada. Este proceso se aprecia mejor en el cuadro:

CUADRO N° 65

	CAPACIDAD UTILIZADA											
	Unidad	Capacidad	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO10
Servicio	de medida	Utilizada al 100%	85%	90%	95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Monitoreo de Alarmas	Alarma	4.800	4.080	4.320	4.560	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Circuito Cerrado TV	Cámaras	1.800	1.530	1.620	1.710	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Guardianía Barrial	Guardias	14.976	12.730	13.478	14.227	14.976	14.976	14.976	14.976	14.976	14.976	14.976
Guardianía Empresarial	Guardias	48	41	43	46	48	48	48	48	48	48	48
Guardianía Residencial	Guardias	3.600	3.060	3.240	3.420	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600

FUENTE: Cuadro N° 64

ELABORADO POR: La Autora

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización de la compañía de seguridad privada está ubicada de una forma estratégica basada en criterios sociales, económicos, institucionales entre otros que identifican la necesidad de nuevos sistemas de seguridad que requiere la población Lojana.

MACROLOCALIZACIÓN

GRÁFICO Nº 47



La macrolocalización del presente proyecto se radicará en la provincia de Loja para satisfacer la demanda de seguridad privada responsable y de calidad que existe en todos los cantones de la provincia, además la ubicación en esta provincia se debe que en la misma no existe mucha oferta del servicio pero si se evidencia un gran incremento en la demanda de sistemas de seguridad que se ajusten a las necesidades de los clientes y su capacidad de pago

MICROLOCALIZACIÓN CUADRO Nº 66

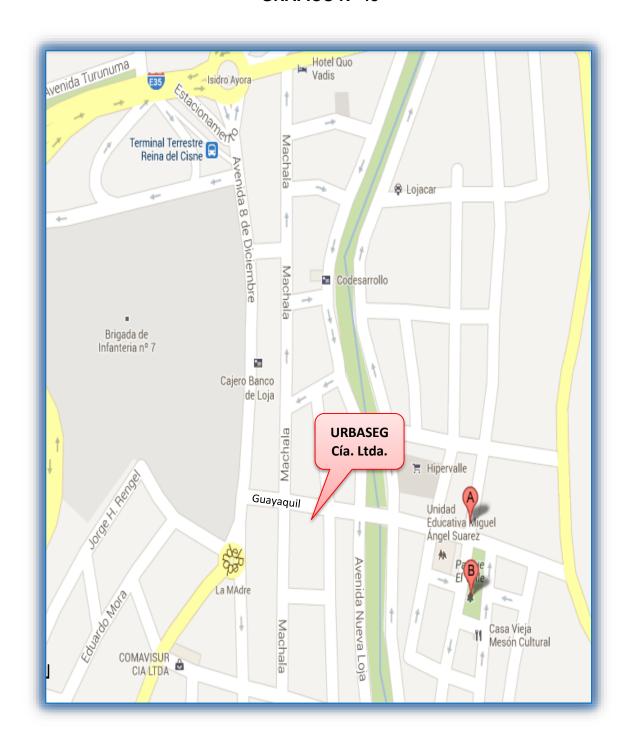
IDEA DE NEGOCIO / PROYECTO: EMPRESA DE PROTECCIÓN Y GUARDIANÍA PRIVADA											
PARROQUIA / CANTÓN / CIUDAD: PROVINCIA DE LOJA											
MICROLOCALIZACIÓN: Barrios											
A: Cdla Zamora											
B: El Valle											
C: San Sebastián											
MICROLOCALIZACIÓN											
ELEMENTO	P										
1) Acceso a mercados	25	9	23	10	25	10	25				
2) Costo de Arrendamiento	15	8	12	9	14	7	11				
3) Disponibilidad de:											
a) M.O. calificada	5	9	5	9	5	9	5				
b) M.O. No calificada	5	9	5	9	5	9	5				
4) Costos de M. de Obra:											
a) Calificada	2	7	1	7	1	7	1				
b) No calificada	2	10	2	10	2	10	2				
5) Transporte:											
a) Disponibilidad	5	10	5	10	5	10	5				
b)Costos	4	9	4	10	4	10	4				
6) Agua	3	10	3	10	3	10	3				
7) Energía Eléctrica	7	10	7	10	7	10	7				
8) Combustible	5	8	4	9	5	10	5				

9) Apoyos Legales	1	10	1	9	1	9	1
10) Drenaje	1	10	1	10	1	10	1
11) Serv. Médicos	9	9	8	10	9	10	8
12) Serv. De Seguridad	1	8	1	9	1	9	1
13) Clima	1	10	1	10	1	10	1
14) Terreno	2	8	2	9	2	10	1
15) Actitud de la comunidad	7	9	6	9	6	10	7
SUMA	100		89%		95%		92%

FUENTE: Trabajo de campo **ELABORADO POR**: La autora

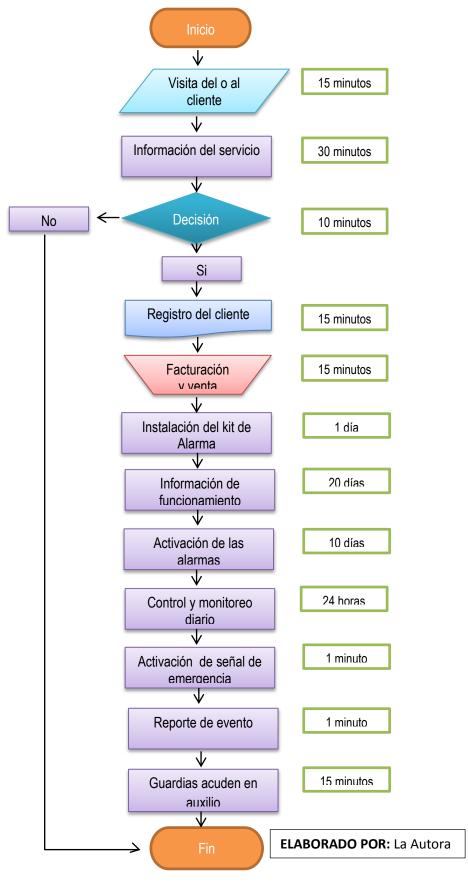
La compañía establecerá su oficina principal en El Barrio "El Valle", en el primer piso de un local comercial, en las calles Guayaquil y Machala ya que su ubicación estratégica en la ciudad de Loja facilita el manejo de todas las operaciones que se efectúen a nivel provincial y su ubicación cerca del centro de la ciudad permite que los empleados de seguridad pueden atender eficazmente la demanda del servicio y situaciones de emergencia, además este punto goza de adecuadas vías de acceso y es de fácil ubicación y acceso para los clientes que desee acudir a sus instalaciones a solicitar servicios de seguridad.

GRÁFICO Nº 48





FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE MONITOREO DE ALARMAS



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE MONITOREO DE ALARMAS

Visita del o al cliente

El Primer paso en el proceso del servicio de monitoreo de alarmas es la visita del cliente a las instalaciones de la compañía en la ciudad de Loja o de agentes vendedores a la propiedad y/o negocio de posibles compradores de dichos servicios en toda la provincia de Loja.

Información del servicio

El cliente recibirá información del monitoreo de alarmas en cuanto a su efectividad, componentes que comprende el kit para el monitoreo eficaz, formas de contratación y costo del mismo. Además se obsequiara un manual de operación (documento) del sistema de alarmas para que tenga una idea más clara del servicio.

Decisión

Luego de haber recibido, el cliente decidirá si desea adquirir el servicio o no. Si su respuesta fue negativa el proceso de contratación de monitoreo concluirá. Si su respuesta fue positiva en cambio se procederá al registro del cliente.

Registro del cliente

En el registro del cliente se toma todos los datos del cliente: datos personales, ubicación y descripción de la propiedad, tiempo de contratación de monitoreo de alarmas considerando que este no puede

ser menor a un mes, se le asigna un código y se establece un día para la instalación del equipo. Además todos esto datos serán archivados en una carpeta para llevar un registro de los clientes que mantiene la compañía.

Facturación y venta

La facturación y venta se podrá realizar en las oficinas de la compañía como directamente en la propiedad o negocio del cliente y la forma de pago se podrá hacer en efectivo, cheque o débito bancario.

Instalación del kit de Alarma

De acuerdo al día programado personal de la empresa se dirige a la propiedad del cliente para hacer la respectiva instalación del equipo.

Información de funcionamiento

Una vez instalado las alarmas, el empleado hará conocer al cliente cual es la forma de funcionamiento y como se debe manejar el sistema de alarmas, además brindara asesoramiento en cuanto al mantenimiento del equipo.

Activación de las alarmas

El empleado de la compañía dejara activado la alarma para dar inicio al monitoreo de la propiedad.

Control y monitoreo

El monitoreo de la alarma se realizara de forma diaria las 24 horas del día de lunes a domingo, durante el tiempo que ha sido contratado el servicio.

Además se realizara un control a diario con personal capacitado y armado de la situación de las instalaciones y verificación a diario de la contraseña mediante llamada telefónica.

Activación de señal de emergencia

La Alarma se activara de forma automática cuando se detecte movimiento, humo o se forjen las puertas o ventanas de ingreso a la propiedad. Alertando de forma externa mediante una sirena que emite un fuerte ruido y de forma interna mediante el reporte de eventos.

Reporte de evento

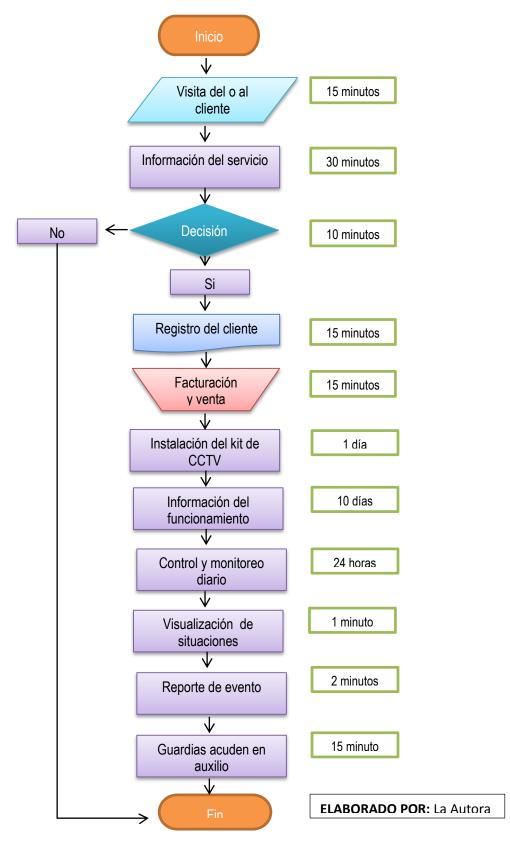
El reporte de eventos, alerta de forma automática del caso de emergencia a la central de monitoreo de alarmas, a la policía local y envía un mensaje corto al teléfono celular del cliente.

Guardias acuden en auxilio

Los operadores de la central de alarmas ubican la alerta de emergencia en el sistema software de monitoreo y de forma inmediata dan instrucciones mediante radio al personal de guardianía debidamente capacitado para que acuda a dicho lugar.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL MONITOREO DE CIRCUITO

CERRADO DE TV



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE CIRCUITO CERRADO DE TV

Visita del o al cliente

El Primer paso en el proceso del servicio de circuito cerrado de TV es la visita del cliente a las instalaciones de la compañía en la ciudad de Loja o de agentes vendedores a la propiedad y/o negocio de posibles compradores de dichos servicios en toda la provincia de Loja.

Información del servicio

El cliente recibirá información del monitoreo de circuito cerrado de TV en cuanto a su efectividad, tipo de cámaras con sonido y grabación de acuerdo a las necesidades del cliente, los componentes de auxilio que requieren las cámaras de vigilancia para el monitoreo eficaz, las formas de contratación y costos del monitoreo y del equipo. Además se obsequiara un manual de operación (documento) del sistema de CCTV para que tenga una idea más clara del servicio.

Decisión

Luego de haber recibido información, el cliente decidirá si desea adquirir el servicio o no. Si su respuesta fue negativa el proceso de contratación de monitoreo concluirá, pero se le brindara un catálogo completo de los servicios que oferta la compañía. Si su respuesta fue positiva en cambio se procederá al registro del cliente.

Registro del cliente

En el registro del cliente se toma todos los datos del cliente: datos personales, ubicación y descripción de la propiedad, tiempo de contratación de monitoreo de alarmas considerando que este no puede ser menor a un mes, se le asigna un código y se establece un día para la instalación del equipo. Es importante mencionar que todos esto datos serán archivados en una carpeta para llevar un registro de los clientes que mantiene la compañía.

Facturación y venta

La facturación y venta se podrá realizar en las oficinas de la compañía como directamente en la propiedad o negocio del cliente y la forma de pago se podrá hacer en efectivo, cheque o débito bancario.

Instalación del kit de circuito cerrado de TV

De acuerdo al día programado personal de la empresa se dirige a la propiedad del cliente para hacer la respectiva instalación del equipo.

Información de funcionamiento

Una vez instalado las cámaras de vigilancia, el empleado hará conocer al cliente cual es la forma de funcionamiento, además brindara asesoramiento en cuanto al mantenimiento del equipo.

Control y monitoreo diario

El monitoreo de las cámaras se realizara de forma diaria las 24 horas del día de lunes a domingo, durante el tiempo que ha sido contratado el servicio. Además se acudirá una vez al mes para verificar el buen estado de las cámaras.

Visualización de situaciones sospechosas

Si los operadores del monitoreo observan alguna situación sospechosa, incendios o emergencias en la propiedad del cliente, se grabara en audio y video todo lo ocurrido.

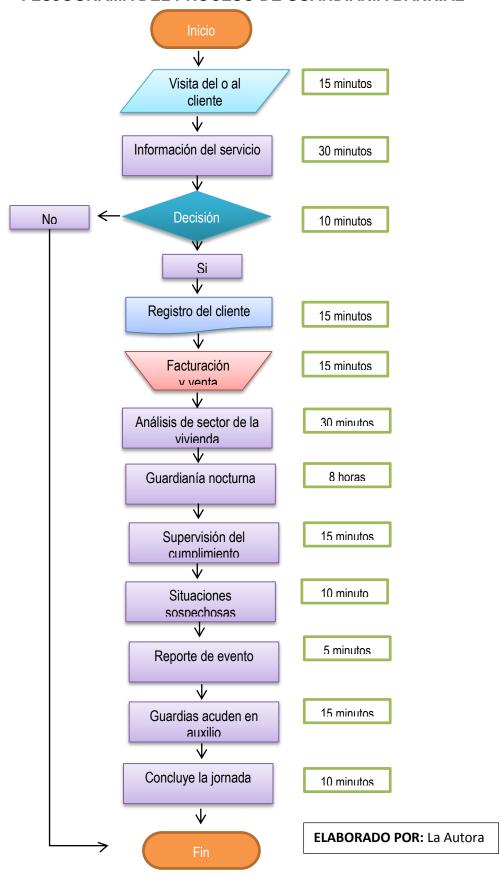
Reporte de evento

De forma inmediata con la acción anterior se realiza el reporte de dicho evento a guardias debidamente capacitados de la compañía, a la policía local, ambulancia o bomberos según se requiera y además se efectuará una llamada al dueño de la propiedad o algún familiar del mismo, para comunicar lo sucedido.

Guardias acuden en auxilio

Los guardias de seguridad mediante radio recibirán instrucciones específicas para acudir en auxilio al lugar de los hechos para brindar la seguridad necesaria de la propiedad y de las personas que se encuentren en ella.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE GUARDIANÍA BARRIAL



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GUARDIANÍA BARRIAL

Visita del o al cliente

El Primer paso en el proceso del servicio de Guardianía Barrial es la visita del cliente a las instalaciones de la compañía en la ciudad de Loja o de agentes vendedores a la propiedad y/o negocio de posibles compradores de dichos servicios en toda la provincia de Loja.

Información del servicio

El cliente recibirá información de la guardianía barrial en cuanto a su efectividad, horarios de rondas, acciones en caso de emergencia, formas de contratación y costo. Además se obsequiara un tríptico con información completa de servicio que cubre la guardianía barrial o por sector.

Decisión

Luego de haber recibido información, el cliente decidirá si desea adquirir el servicio o no. Si su respuesta fue negativa el proceso de contratación de seguridad concluirá, pero se le brindara un catálogo completo de los servicios que oferta la compañía para que conozca otros servicios a los que puede acceder. Si su respuesta fue positiva en cambio se procederá al registro del cliente.

Registro del cliente

En el registro del cliente se toma todos los datos del cliente: datos personales, ubicación y descripción de la propiedad, tiempo de

contratación de guardianía barrial, considerando que este no puede ser menor a un mes. Es importante mencionar que todos esto datos serán archivados en una carpeta para llevar un registro de los clientes que mantiene la compañía.

Facturación y venta

La facturación y venta se podrá realizar en las oficinas de la compañía como directamente en la propiedad o negocio del cliente y la forma de pago se podrá hacer en efectivo, cheque o débito bancario.

Análisis de sector de la vivienda

El Celador encargado de un barrio por primera vez acudirá al sector asignado en horas del día para hacer un reconocimiento del lugar y de las viviendas que tendrá que vigilar durante la noche.

Guardianía nocturna

La guardianía nocturna iniciará su jornada a las 10 pm y concluirá a las 6 am de la mañana de lunes a domingo los 365 días del año. El celador realizará rondas con frecuencias de 15 minutos por cada casa y se transportara en moto o bicicleta y estará debidamente equipado y armado para actuar ante hechos de delincuencia.

Supervisión del Cumplimiento

Los supervisores de la compañía se encargaran de vigilar el cumplimiento de las rondas de los celadores mediante un registro diario del desempeño de sus funciones.

Situaciones sospechosas

El Celador está encargado de brindar seguridad no solo a la propiedad, sino también de mantener el orden y tranquilidad en las calles del sector asignado. Por ello debe estar alerta y observando si existen situaciones sospechas que puedan desestabilizar la armonía del sector.

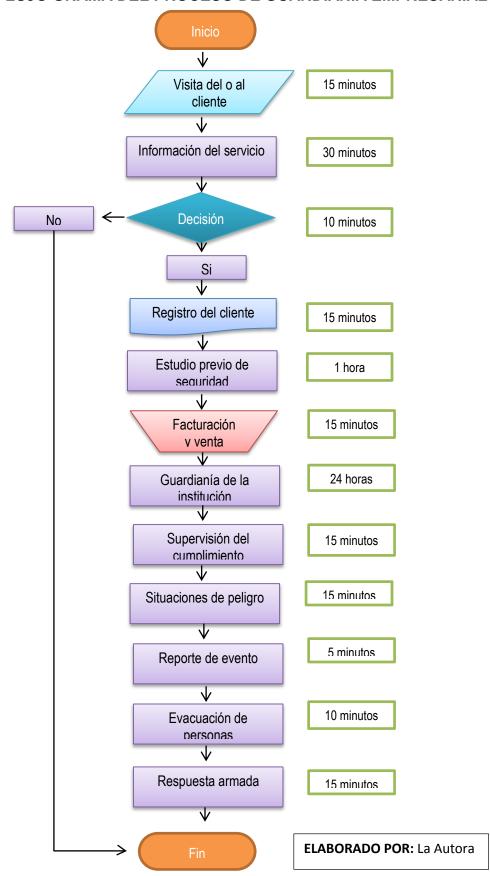
Reporte de evento

El Celador debe reportar por radio a la central de la compañía de forma inmediata situaciones sospechosas, de emergencia o delincuencia que se estén suscitando tanto en la calle o en las residencias.

Guardias acuden en auxilio

Guardias de seguridad armados mediante radio receptarán instrucciones específicas para acudir en auxilio al lugar de los hechos para brindar la seguridad necesaria de las propiedades y de las personas que residen en esa urbanización.

FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE GUARDIANÍA EMPRESARIAL



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GUARDIANÍA EMPRESARIAL

Visita del o al cliente

El Primer paso en el proceso del servicio de Guardianía es la visita del cliente a las instalaciones de la compañía en la ciudad de Loja o de agentes vendedores a la propiedad y/o negocio de posibles compradores de dichos servicios en toda la provincia de Loja.

Información del servicio

El cliente recibirá información de la guardianía empresarial en cuanto a su efectividad, horarios de trabajo, respuesta armada y acciones en caso de emergencia, formas de contratación y costo. Además se obsequiara un tríptico con información completa de servicio que cubre la guardianía empresarial.

Decisión

Luego de haber recibido información, el cliente decidirá si desea adquirir el servicio o no. Si su respuesta fue negativa el proceso de contratación de seguridad concluirá, pero se le brindara un catálogo completo de los servicios que oferta la compañía para que conozca otros servicios a los que puede acceder. Si su respuesta fue positiva en cambio se procederá al registro del cliente.

Registro del cliente

En el registro del cliente se toma todos los datos del cliente: datos personales, ubicación y descripción de la entidad, forma de contratación, etc. Es importante mencionar que todos esto datos serán archivados en una carpeta para llevar un registro de los clientes que mantiene la compañía.

Estudio previo de seguridad

La compañía realizara un estudio de los riesgos de inseguridad que existen en la institución o negocio para brindarle asesoría al cliente sobre la cantidad de guardias que requiere y sistemas adicionales de seguridad que podrían ayudar a minimizar riesgos.

Facturación y venta

La facturación y venta se podrá realizar en las oficinas de la compañía como directamente en la propiedad o negocio del cliente y la forma de pago se podrá hacer en efectivo, cheque o débito bancario.

Guardianía de la institución

El servicio de guardianía permanente implica resguardar la seguridad de la institución todos los días del año, ya sea en jornadas de la mañana, noche o todo el día. Los guardias estarán debidamente capacitados para atender a las personas y reaccionar en situaciones de emergencia, además estarán debidamente equipados y armados.

Supervisión del Cumplimiento

Los supervisores de la compañía se encargaran de vigilar el cumplimiento de los horarios de trabajo de los guardias de seguridad y de observar y evaluar su desempeño laboral.

Situaciones de peligro

El guardia debe estar siempre alerta y observando la existencia de eventos sospechas que puedan afectar la armonía de la institución. Si se presenta una situación de peligro, lo primero que el guardia debe hacer es reportar el evento

Reporte de evento

El evento se reportará mediante radio a la central de vigilancia de la compañía de seguridad, la misma que comunicará los hechos a la policía para que acudan en auxilio.

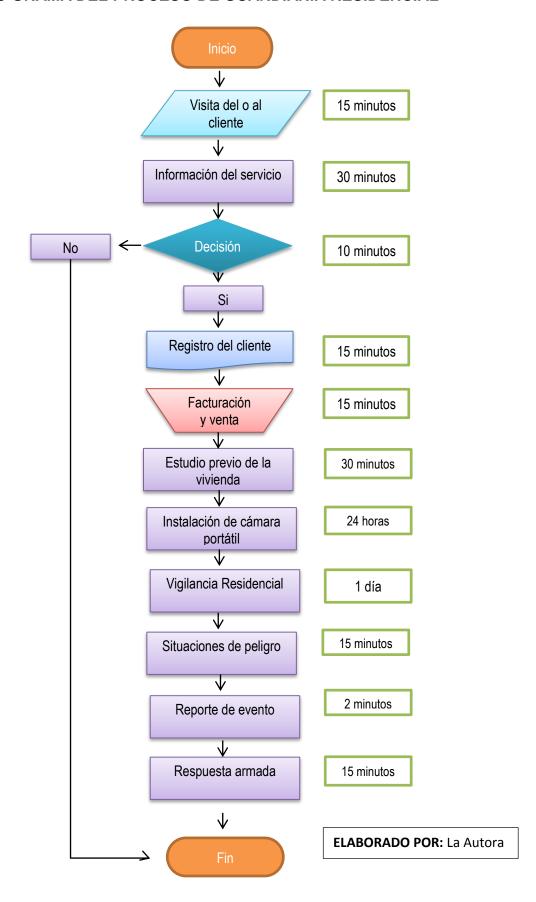
Evacuación de personal

Los guardias de seguridad deberán evacuar a todas las personas que se encuentre en ese lugar.

Respuesta armada

Guardias armados de la compañía acudirán en auxilio al lugar de los hechos para brindar la seguridad necesaria de las propiedades y de las personas que se encuentren en ese lugar.

FLUJO GRAMA DEL PROCESO DE GUARDIANÍA RESIDENCIAL



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE GUARDIANÍA RESIDENCIAL

Visita del o al cliente

El Primer paso en el proceso del servicio de Guardianía es la visita del cliente a las instalaciones de la compañía en la ciudad de Loja o de agentes vendedores a la propiedad y/o negocio de posibles compradores de dichos servicios en toda la provincia de Loja.

Información del servicio

El cliente recibirá información de la guardianía residencial en cuanto a su efectividad, horarios de trabajo, respuesta armada y acciones en caso de emergencia, formas de contratación y costo. Además se obsequiara un tríptico con información completa de servicio que cubre la guardianía residencial.

Decisión

Luego de haber recibido información, el cliente decidirá si desea adquirir el servicio o no. Si su respuesta fue negativa el proceso de contratación de seguridad concluirá, pero se le brindara un catálogo completo de los servicios que oferta la compañía para que conozca otros servicios a los que puede acceder. Si su respuesta fue positiva en cambio se procederá al registro del cliente.

Registro del cliente

En el registro del cliente se toma todos los datos del cliente: datos personales, ubicación y descripción de la residencia, fecha y número de días de contratación, etc. Además se le asignará un código de acuerdo a la dirección de la casa y ciertas características de la vivienda. Es importante mencionar que todos esto datos serán archivados en una carpeta para llevar un registro de los clientes que mantiene la compañía.

Facturación y venta

La facturación y venta se podrá realizar en las oficinas de la compañía como directamente en la propiedad o negocio del cliente y la forma de pago se podrá hacer en efectivo, cheque o débito bancario.

Estudio previo de la vivienda

El guardia acudirá a la vivienda una media hora antes de empezar la vigilancia para hacer un reconocimiento del lugar y recibir la vivienda antes que la familia salga de viaje.

Instalación de cámara portátil

Se realizara la instalación de una cámara de seguridad portátil para que en la central los operados también puedan monitorear la vigilancia de la residencia.

Vigilancia Residencial

La protección y vigilancia de la vivienda se efectuara dentro y fuera del lugar 24 horas del día verificando que todo esté en perfecto orden.

Situaciones de peligro

El guardia debe estar siempre alerta y observando si existen eventos sospechosos cerca de la vivienda que podrían traer peligro. De ser así el guardia deberá reportar el evento y tomar medidas de seguridad.

Reporte de evento

El evento se reportara mediante radio a la central de vigilancia de la compañía de seguridad, la misma que comunicará los hechos a la policía para que acudan en auxilio y además solicitara la presencia de personal de la compañía en el lugar de los hechos.

Respuesta armada

Guardias armados de la compañía acudirán en auxilio al lugar de los hechos para brindar la seguridad necesaria de la vivienda y evitar posible atracamiento de los delincuentes.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

CUADRO N° 67

	MATRIZ						
SECUENCIA	CANTIDAD	EQUIPO	IMAGEN	CARACTERISTICAS	PROFORMA		
	l	MATER	IAL DIRECTO DE S	EGURIDAD			
1	1	Pistolas Taurus	And the second s	Pistolas Taurus Calibre 9mm. Con permiso legal.	Anexo N°17		
2	12	Revólveres		Revólveres Roswin Calibre 38mm Con permiso legal.	Anexo N°18		
3	1	Pistola C-Z	CZ Model 27	Pistola CZ-75 compacta 9mm con dos alimentadoras. Con permiso legal.	Anexo N°19		
4	15	Municiones (cajas)		Municiones para pístalas y revólveres	Anexo N°20		
5	20	Radios (pares)		Radios marca Motorola 22 canales 1 watt de salida (canales 1-7 y 15- 22) 0,5 watt de salida (canales 8-14) 38 códigos de eliminación de interferencias por canal para eliminar interferencias de otros grupos sistema QT noise	Anexo N°21		

				filtering alcance de hasta 12 km. en campo abierto Incluye: 1 estación de carga para 2 handies, 1 fuente de alimentación 220 voltios, 2 baterías recargables ni-mh sin efecto memoria originales Motorola.	
6	1	Radio con Base Fija	SE VEDICE 5160	Marca Motorola Radio 5100Uhf Cable DC	Anexo N°21
7	400	Kit alarmas de seguridad		El set Básico contiene: Consola Maestra Controles Remotos Semotos Semot	Anexo N°22

8	170	Kit Circuito Cerrado de TV	SOFT WHITE CONTROL OF THE PARTY	 DVR Avtech 8 Canales Video + 2 Canales Audio H264, Pentaplex con Mouse y Control Remoto Incluye Disco Duro de 500 Mb Fuente de poder regulada para 8 cámaras infrarrojas exteriores o interiores 	Anexo N°22
9	20	Gas Lacrimógen o	reduction of the control of the cont	Gas lacrimógeno de 110 gramos	Anexo N°23
10	20	Tolete		Tolete paralizador eléctrico, 5'000.000 de voltios. Tres funciones, paralizador, alarma y linterna LED. recargable, tiene cable y estuche de portabilidad viene con el pin de seguridad, específicamente en su función de electroshock	Anexo N°23
11	20	Linternas	SYLVANIA ROLLEGATION (C.C.)	Linterna de mano 32 IEDs marca SYLVANIA resistente al agua interruptor anti- descarga utiliza 3 pilas AAA	Anexo N°25

EQUIPO DE SEGURIDAD					
12	17	TV LED para monitoreo del CCTV		TV 30 LED, marca Riviera, con entradas de USD y salidas de audio	Anexo N°26
13	1	Receptora de alarmas	Software BC110	El receptor de la alarma de PH- 008 G/M acaba principalmente las funciones que reciben datos y voz del G/M SMS, y los transfiere en el puerto serial estándar RS232. Uso junto con software del centro de la supervisión PH-BC110 Puede manejar sistemas de alarma innumerables del G/M G/M Company de la supervisión PH-BC110 Puede manejar sistemas de alarma innumerables del G/M	Anexo N° 22
			VESTUARIO		
14	72	Camisa de color Azul eléctrico		 Camisa de color Azul eléctrico con el nombre de la compañía Camisa TOP ONE P caballero T S XL llana M L 	Anexo N°27
15	72	Pantalón de color negro		Pantalón P Caballero Casual T:28 38	Anexo N°28

16	48	Cinturón		Correas de cuero nuevas varios colores	Anexo N°24
17	9	Chaleco antibalas de color negro		 Chaleco de color negro con placa delantera y posterior. Este chaleco tiene certificado de autenticidad, elaboración, caducidad, 100% seguro para cualquier situación. 	Anexo N°29
18	20	Botas de Color negro tipo militar		 Bota de cuero caña alta. Suela antideslizante. Color negra. Importadas. Tallas 37- 43. 	Anexo N°24
19	20	Jockey de color , con el logotipo de la empresa	SECURITY	Gorra Negra Importada 100% Polyester Security Bordado Unisex	Anexo N°24

20	38	Carnet d identificad n		Anexo N°30
		TRASPO	ORTE DE SUPERVISIÓN Y CUSTODIA	
21	1	Hyundai Terracan V6 3.5- 2004	Hyundai Terracan V6 3.5- 2004 de color Blanco, con dirección hidráulica. Ensamblado en Corea. Con Cilindraje de 3500 CC V6 180 HP a gasolina	Anexo N°31
22	2	Motos UM Xtreet	Sport Xtreet 189- 2012 de color negro, 5 velocidades. Cilindraje de 180 CC,combustible 4T	Anexo N°32
23	3	Bicicleta s	Giant ATX PRO- 2010, cuadro de aluminio, aro 26R, talla L.	Anexo N°33

ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Definir la razón social, la estructura organización y los requisitos que hay que cumplir para poder constituirse legalmente.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Delimitar la razón social de la empresa
- Reunir todos los requisitos necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- Desarrollar un organigrama estructural, funcional y posicional.
- Elaborar el manual de funciones, reglamento interno y un manual de prevención para los empleados de la compañía.
- Definir la filosofía de la compañía.

ORGANIZACIÓN JURÍDICA DE LA COMPAÑÍA

La Empresa de Guardianía y Seguridad privada se constituirá como una

compañía de Responsabilidad Limitada ya que la ley establece que las

compañías de seguridad se constituirá bajo esa razón social.

TRÁMITES LEGALES PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para que la compañía pueda constituirse legalmente debe realizar el

trámite de los siguientes requisitos:

RESERVA DEL NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

Este trámite se lo realizará a través del sitio Web de la Superintendencia

de Compañías escribiendo la dirección URL:http://www.supercias.gob.ec,

en el "PORTAL DE TRÁMITES" en el cual se solicitará la reserva de la

denominación. Realizando los siguientes pasos:

1.- Identificación del solicitante: Verónica Torres Torres 1104667217

2.- Fecha de solicitud: 20 de junio de 2013

3.-Se ingresa un número de uno a cinco denominaciones a fin de que

una de ellas pueda ser aprobada:

URBASEG, Cía Ltda.

• URBA-SEGUROS Cía Ltda.

URBALOJA Cía Ltda.

SEGULOJA Cía Ltda.

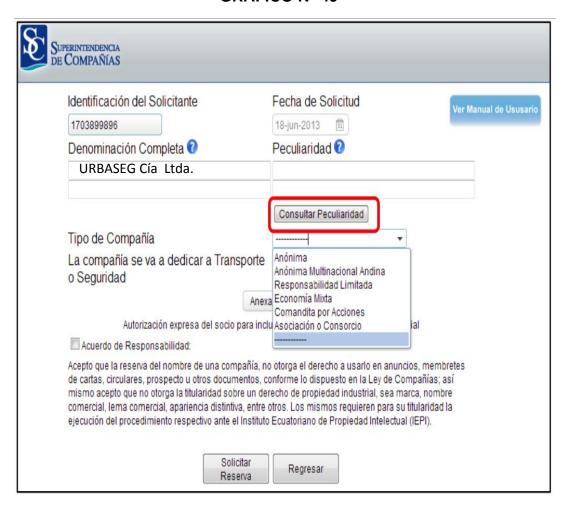
SEGURIDAD TOTAL Cía Ltda.

4.- Tipo de compañía: Responsabilidad Limitada

166

5.- La compañía se va a dedicar a Transporte o Seguridad (Si) o (No): SIO

GRÁFICO Nº 49



Una vez solicitado la reserva del nombre la Superintendencia de Compañías emitirá el siguiente documento en el que hará conocer la aprobación del nombre para la compañía:



REPUBLICA DEL ECUADOR SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS ABSOLUCION DE DENOMINACIONES OFICINA:GUAYAOUIL

NÚMERO DE TRÂMITE: 7488452 TIPO DE TRÂMITE: CONSTITUCION

SEÑORITA: TORRES TORRES VERONICA ALEXANDRA

FECHA DE RESERVA: 20/06/1023

PRESENTE:

A FIN DE ATENDER SU PETICION PREVIA REVISION DE NUESTROS ARCHIVOS LE INFORMO QUE SU CONSULTA PARA RESERVA DE NOMBRE DE COMPAÑIA HA TENIDO EL SIGUIENTE RESULTADO:

1.- URBASEG CÍA LTDA. APROBADO

ESTA RESERVA DE DENOMINACION SE ELIMINARA EL: 22/03/2013

LA RESERVA DE NOMBRES DE UNA COMPAÑÍA, NO OTORGA LA TITULARIDAD SOBRE UN DERECHO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL, SEA MARCA, NOMBRE COMERCIAL, LEMA COMERCIAL, APARIENCIA DISTINTIVA, ENTRE OTROS.

LOS MISMOS REQUIEREN PARA SU TITULARIDAD LA EJECUCIÓN DEL PROCEDIMIENTO RESPECTIVO ANTE EL INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL (IEPI)

LA RESERVA DE LA RAZÓN SOCIAL DE UNA COMPAÑÍA LIMITADA Y DE LA RAZÓN SOCIAL IMPERFECTA DE UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA, DEBERÁ CONTENER, EXCLUSIVAMENTE LOS NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS SOCIOS O ACCIONISTAS, QUE INTEGREN LA COMPAÑÍA, EN FORMACIÓN Y QUE HAYAN AUTORIZADO EXPRESAMENTE LA INCLUSIÓN DE SU NOMBRE. EN CASO CONTRARIO DICHA RESERVA NO SURTIRÁ EFECTO JURÍDICO.

A PARTIR DEL 20/01/2010 DE ACUERDO A RESOLUCION NO. SC.SG.G.10.001 DE FECHA 20/01/2010 LA RESERVA DE DENOMINACION TENDRA UNA DURACION DE 30 DIAS, A EXCEPCION DE LAS RESERVAS PARA NOMBRES DE COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA O TRANSPORTE QUE TENDRAN UNA DURACION DE 365 DÍAS

PARTICULAR QUE COMUNICO A USTED PARA LOS FINES CONSIGUIENTES.

SR. AGUSTIN RODRÍGUEZ ESPINOZA DE LOS MONTEROS DELEGADO DEL SECRETARIO GENERAL

168

APERTURA DE CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

La compañía abrirá una cuenta de integración de capital a nombre de la Compañía en el Banco de Loja para que se realicen los respectivos depósitos del capital suscrito por los diez accionistas de la empresa.

Los requisitos para la apertura de la cuenta son:

- Carta al Banco (Solicitando la apertura de la cuenta)
- Minuta de Constitución firmada por un abogado
- Cuadro de integración de capital
- Carta de aprobación del nombre, emitido por la Superintendencia de Compañías
- Copias de cédulas y certificado de votación notariados de socios o accionistas

APROBACIÓN DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada "URBASEG CIA.LTDA, de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura los señores: VERÓNICA TORRES TORRES, RAÚL QUEZADA GUTIÉRREZ, BOLÍVAR JIMÉNEZ TORRES, LILANDIA OLMEDO VILLALTA, DIANA RODRÍGUEZ CASTILLO, ANDREA ANDRADE RIVERA, DIEGO TORRES ONTANEDA, LUIS CARRIÓN BENAVIDES, ANDRÉS RIOFRÍO TORAL, KEVIN OLMEDO PARDO, portadores de sus cédulas de ciudadanía Nos. 1104666217, 1104267837, 1104174528, 1104953774, 1104782479, 1104736847. 1104735854. 1104273973, 1104735849. 1104246317. respectivamente, de estado civil casados los cinco primeros y solteros los demás; todos ecuatorianos, con domicilio en la ciudad de Loja cantón del mismo nombre provincia de Loja, con capacidad legal para contratar, y obligarse, sin prohibición para establecer esta compañía, y por sus propios derechos.

SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, la Compañía de Responsabilidad Limitada "URBASEG CIA.LTDA", que se regirá por las leyes del Ecuador, fundamentalmente por la Ley de Compañías, el Código Civil y por el siguiente Estatuto.

LIMITADA "URBASEG CIA.LTDA". CAPÍTULO PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.- ARTÍCULO UNO.-NOMBRE.- La Compañía, llevará el nombre de: "URBASEG CIA.LTDA" ARTÍCULO DOS.- DOMICILIO.- El domicilio principal de la compañía, es el cantón Loja, de la provincia de Loja, República del Ecuador, pudiendo establecer sucursales y agencias dentro y fuera del territorio nacional.- ARTÍCULO TRES.-OBJETO SOCIAL.- La compañía tiene como objeto social principal las siguientes actividades: brindar servicios de seguridad privada, vender guardianía, protección y vigilancia de todo tipo, además podrá comercializar,

distribuir, representar, importar, exportar maquinarias, equipos e insumos que se requieran para la oferta de seguridad, igualmente podrá dedicarse a la venta y comercialización de equipos de seguridad, tomar a cargo consignaciones, agencias de representación de personas naturales o empresas nacionales o extranjeras relacionadas con el objeto social de la misma; participar como socia o accionista de otras compañías. Para el cumplimiento de sus objetivos la compañía podrá celebrar toda clase de actos y contratos, operaciones civiles y mercantiles, permitidos por la ley y relacionados con el presente objeto social.
ARTÍCULO CUATRO.- PLAZO.- El plazo de duración de la compañía es de treinta años, contados a partir de la fecha de inscripción de la Compañía en el Registro Mercantil, del domicilio principal, este plazo podrá ser prorrogado o reducido por la Junta General de Socios.- Así mismo la Compañía podrá disolverse en forma anticipada, por resolución de la Junta General, o por las causas previstas en la ley.

CAPÍTULO SEGUNDO.- DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.- ARTÍCULO CINCO.- El capital social de la compañía es de OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DÓLARES CON SESENTA Y CINCO CENTAVOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA, dividida en seiscientas participaciones iguales, acumulativas e indivisibles, cuyo valor será de catorce dólares con treinta centavos cada una de ellas, las que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente, de conformidad con la ley y estos Estatutos, certificado que estará firmado por el Gerente General y por el Presidente de la Compañía. ARTÍCULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de Socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social presente en la sesión; y en tal caso, los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportaciones sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.- ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y a la reglamentación pertinente, o por los demás medios previstos por la ley.- ARTÍCULO OCHO.- La reducción del capital se regirá por lo previsto en la Ley de Compañías; y en ningún caso se tomará resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicare la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, con las excepciones de ley.- ARTÍCULO NUEVE.- La Compañía entregará a cada socio el certificado de aportación que le corresponda.- Dicho certificado de aportación se extenderá en libertinos acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la Compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombre del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, Notaría en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del Presidente y del Gerente General de la Compañía.- Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y, para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.-ARTÍCULO DIEZ.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitará por escrito al Gerente General a su costa, la emisión de un duplicado, en cuyo caso el nuevo certificado con el mismo texto, valor y número del original, llevará la leyenda duplicado y la novedad será registrada en el libro correspondiente de la compañía.- ARTÍCULO ONCE.- Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.- Para la suscripción de nuevas participaciones, por aumento de capital, se preferirá a los socios existentes, en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.- En caso de cesión de participaciones se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo.- ARTÍCULO DOCE.- Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, conforme a ley.- ARTÍCULO TRECE.- La compañía formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por ciento del capital social segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS.- DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES.- ARTÍCULO CATORCE.- Son obligaciones de los socios: a) Las que señala la Ley de Compañías; b) Cumplir los deberes que les impone el presente contrato social; y, c) Las demás que se establecieren legalmente.- ARTÍCULO QUINCE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes deberes y atribuciones: a) Intervenir con voz y voto en las

sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante un poder a un extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.- Se requiere de carta poder para cada sesión; y el poder a un extraño será necesariamente notarial.- Por cada participación el socio o su mandatario tendrá derecho a un voto; b) A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización de la compañía; c) A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones pagadas; lo mismo respecto del acervo social, de producirse la liquidación; d) Los demás derechos previstos en la Ley y este Estatuto.- ARTÍCULO DIECISEIS.- La responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales se limita únicamente al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.-

CAPÍTULO CUARTO.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- ARTÍCULO DIESIETE.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al Gerente General y al Presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente General. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.- Sección Uno.- De la Junta General de Socios.- ARTÍCULO DIECIOCHO.- La Junta General de Socios, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía, y sus resoluciones obligan a todos los socios.-ARTÍCULO DIECINUEVE.- Las sesiones de Junta General de Socios son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez.- Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta General de Socios en la modalidad de Junta Universal; esto es que, la Junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la Junta, entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida.- ARTÍCULO VEINTE.- Las Juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales dos, tres y cuatro del Artículo doscientos treinta y uno de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día.- Las Juntas extraordinarias se reunirán en cualquier tiempo en que fueren convocadas.- En las sesiones de Junta General

tanto ordinarias como extraordinarias se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.-**ARTÍCULO VEINTIUNO.-** Las Juntas Generales extraordinarias serán convocadas por el Presidente y/o Gerente General de la Compañía por escrito y personalmente a cada uno de los socios y con ocho días por lo menos de anticipación al señalado para cada sesión de Junta.- La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión, de conformidad con la ley.- ARTÍCULO VEINTIDOS.- El quórum para las sesiones de Junta General de Socios, en la primera convocatoria será más de la mitad del capital social, por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria.- La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.- ARTÍCULO VEINTITRÉS.- Las decisiones de la Junta se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital concurrente a la reunión, salvo aquellos casos en que la Ley o el presente Estatuto exigieren una mayor proporción. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica.- ARTÍCULO VEINTICUATRO.- Las resoluciones de la Junta General de Socios tomadas con arreglo a la ley y a lo que dispone este Estatuto, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.-ARTÍCULO VEINTICINCO.- Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la compañía y a su falta por la persona designada en cada caso de entre los socios.- Actuará de Secretario el Gerente General o el socio que en su falta, la Junta elija en cada caso.- ARTÍCULO VEINTISEIS.- Las actas de las sesiones de Junta General de Socios estarán escritas a máquina o por ordenador, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del Presidente y Secretario.- De cada sesión de Junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta.- En todo caso, en lo que se refiere a las actas y expedientes se estará a lo dispuesto en el Reglamento sobre Juntas Generales de Socios y Accionistas.- ARTÍCULO VEINTISIETE.-Son atribuciones privativas de la Junta General de Socios: a) Elegir al Presidente y Gerente General, fijar sus remuneraciones y removerlos por causas

justificadas; b) Aprobar u objetar los estados financieros, cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores; c) Resolver acerca de la distribución de utilidades; d) Acordar el aumento o disminución del capital social de la compañía, así como también sobre la fusión o transformación de la compañía, disolución anticipada, prórroga del plazo de duración; y, en general resolver cualquier reforma o modificación del Estatuto Social; e) Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía; f) Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales, facultativos o extraordinarios; g) Resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía h) Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causales establecidas por la ley; i) Interpretar de manera obligatoria las disposiciones del presente Estatuto y las convenciones que rigen la vida social; j)Aprobar los reglamentos de la compañía; k) Aprobar el presupuesto de la compañía; l) Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; II) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; m) Las demás que señale la Ley de Compañías y este Estatuto.- ARTÍCULO VEINTIOCHO.- Las resoluciones de la Junta General de Socios son obligatorias desde el momento que son tomadas válidamente.- Sección Dos.- Del Presidente.- ARTÍCULO VEINTINUEVE.- El presidente será nombrado por la Junta General de Socios para un periodo de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido.- Puede ser socio o no.- ARTÍCULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del Presidente de la Compañía: a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la Junta General de Socios; b) Convocar y presidir las sesiones de Junta General de Socios y suscribir las Actas; c) Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad; d)Reemplazar al Gerente General por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la Junta General de Socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) Firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo; f) Actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como

inversiones, adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la junta general de socios; g) Designar a los funcionarios jefes de la Compañía conjuntamente con el Gerente General; h) Las demás que le señale la Ley de Compañías, el Estatuto y reglamento de la compañía; y, la Junta General de Socios. Sección Tres.- Del Gerente General.- ARTÍCULO TREINTA Y UNO.-El Gerente General será nombrado por la Junta General de Socios y durará dos años en su cargo; pudiendo ser reelegido en forma indefinida.- Puede ser socio o no.- ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- Son deberes y atribuciones del Gerente General de la Compañía: a) Representar legalmente a la compañía, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la compañía; c) Dirigir la gestión económica financiera de la compañía; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente hasta la cuantía que fije la Junta General de Socios; g) Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta; j)Manejar las cuentas bancarias de la compañía según sus atribuciones; k) Presentar a la Junta General de Socios un informe anual, el balance general y la cuenta por pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; I) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios, II) Designar a los funcionarios jefes de la compañía conjuntamente con el Presidente; m) Subrogar al Presidente en su falta o ausencia o cuando tuviere impedimento temporal o definitivo; n) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley; el presente Estatuto y Reglamentos de la Compañía y las que señale la Junta General de Socios.

CAPÍTULO QUINTO.- DE LA FISCALIZACIÓN.- ARTÍCULO TREINTA Y TRES.- La Junta General de Socios podrá contratar la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia, en cualquier tiempo.- En lo que se refiere a auditoría externa se estará a lo que dispone la ley.

CAPÍTULO SEXTO.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.- ARTÍCULO TREINTA Y CUATRO.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección Doce de la Ley de Compañías, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente Estatuto.- ARTÍCULO TREINTA Y CINCO.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.- CUARTA.- DECLARACIONES.- UNO.- Del capital social de la compañía.- El capital con que se constituye la compañía es OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DÓLARES CON SESENTA Y CINCO CENTAVOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA, el mismo que se halla íntegramente suscrito y pagado en el porcentaje del ciento por ciento, de conformidad al siguiente cuadro:

CUADRO N° 68

NOMBRE	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	SALDO DE CAPITAL INSOLUTO	NÚMERO DE PARTICIPACIONES
VERÓNICA TORRES TORRES	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
RAÚL QUEZADA GUTIÉRREZ	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
BOLÍVAR JIMÉNEZ TORRES	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
LILANDIA OLMEDO VILLALTA	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
DIANA	OCHO MIL	OCHO MIL	XXXX	SEIS MIL

TOTAL	OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DÓLARES CON SESENTA Y CINCO CENTAVOS	OCHENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS DÓLARES CON SESENTA Y CINCO CENTAVOS	хххх	TERS MIL PARTICIPACIONES
KEVIN OLMEDO PARDO	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	хххх	SEIS MIL PARTICIPACIONES
ANDRÉS RIOFRÍO TORAL	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	хххх	SEIS MIL PARTICIPACIONES
LUIS CARRIÓN BENAVIDES	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
DIEGO TORRES ONTANEDA	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
ANDREA ANDRADE RIVERA	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	OCHO MIL QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	xxxx	SEIS MIL PARTICIPACIONES
RODRÍGUEZ CASTILLO	QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS	QUINIENTOS OCHENTA DÓLARES CON SIETE CENTAVOS		PARTICIPACIONES

DOS.- El pago del ciento por ciento del capital suscrito consta del certificado de

depósito de la cuenta de integración de capital, abierta a nombre de la Compañía

en el Banco de Loja, el mismo que se agrega a esta escritura. TRES: Los socios

fundadores de la Compañía por unanimidad autorizan a la señorita Verónica

Alexandra Torres Torres, para que realice los trámites pertinentes para la

aprobación de esta escritura constitutiva, así como los trámites para que la

compañía pueda operar.

CUARTA: Usted señor Notario se dignará insertar las demás cláusulas de rigor,

para la perfecta validez de la presente escritura.-

Atentamente.-

Dr. Marco Ontaneda Riofrío.

ABOGADO

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA.

1.- Solicitud dirigida al señor Director de Logística del CC.FF.AA.

Loja, 20 de Junio del 2013

Señor

Calm. Jaime Ayala Salcedo

DIRECTOR DE LOGISTICA DEL COMANDO CONJUNTO DE LAS FUERZAS ARMADAS

Ciudad

De mis consideraciones

Yo Verónica Alexandra Torres Torres con número de cédula: 1104664218, representante legal de la compañía "URBASEG Cía Ltda." me dirijo a usted para solicitarle la inscripción de la compañía como una entidad de seguridad privada.

Con la seguridad de contar con su atención y trámite a este pedido, me suscribo a usted.

Atentamente:

Verónica Torres Torres

REPRESENTANTE LEGAL

- Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, debidamente registrada e inscrita en la Superintendencia de Compañías y en el Registro Mercantil de su jurisdicción.
- Nombramiento del representante legal de la Compañía inscrita en el Registro Mercantil de su jurisdicción y notariado.
- En caso de contar con socios ex -miembros de la Fuerza Armadas o Policía Nacional, presentar su certificado de baja de la institución.
- 5. Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes.
- 6. Nómina de los socios y representante legal, haciendo constar: números de cédulas de ciudadanía o identidad, direcciones domiciliarias, números telefónicos convencionales del domicilio y lugar de trabajo, así como su función a desempeñar en la compañía.
- 7. Copia a colores de la cédula ciudadanía o identidad y copia del certificado de votación vigente de los socios y representante legal.
- Certificado de no registrar Antecedes Penales, solicitado ante e impreso por el organismo de control requirente. (Centros de Control de Armas).
- Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos \$ 300,00 dólares.

NOTA: El depósito de los valores se lo realizará en la Cta. Cte. No. 8004013304 del Banco General Rumiñahui, Papeleta del Sector Público Sub línea 30200 a nombre de COMANDO CONJUNTO FF.AA. El depósito deberá ser realizado posterior a la revisión de documentos en Control de Armas.

REQUISITOS PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN DE TENENCIA DE ARMAS PARA PERSONAS JURÍDICAS.

 Solicitud dirigida al señor Director de Logística del CC.FF.AA. y presentada en el Centro de Control de Armas de su jurisdicción.

Loja 28 de Julio del 2013

Señor

Calm. Jaime Ayala Salcedo

DIRECTOR DE LOGÍSTICA DEL COMANDO CONJUNTO DE LAS FUERZAS ARMADAS

Ciudad

De mis consideraciones

Yo Verónica Alexandra Torres Torres con número de cédula: 1104664218, representante legal de la compañía "URBASEG Cía Ltda." me dirijo a usted para solicitarle la autorización de tenencia de armas.

Con la seguridad de contar con su atención y trámite a este pedido, me suscribo a usted.

Atentamente:

Verónica Torres Torres

REPRESENTANTE LEGAL

- Original de la Autorización de la Tenencia de Armas. (En caso de renovación) Copia Notariada del Permiso de operaciones vigente, otorgado por el Ministerio del Interior (Solo para Compañías de Seguridad).
- Copia del Registro de Inscripción otorgado por CC.FF.AA. (Solo para Compañías de Seguridad que se les confiere la Autorización de Tenencia de Armas por Primera Vez).
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal vigente, otorgado por la Superintendencia de Compañías. (Excepto Instituciones Públicas, Club de tiro, caza y pesca).
- Copia notariada del nombramiento del representante legal de la entidad de derecho privado, de ser el caso inscrito en el Registro Mercantil.
- Copia del Nombramiento de la máxima autoridad (Solo para institución Pública).
- Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes. (Excepto para coleccionistas).
- Certificado de no registrar Antecedes Penales e impreso por el organismo de control requirente. (Del representante legal o máxima autoridad)
- Copia a colores de la cédula de ciudadanía o de identidad y copia del certificado votación vigente del representante legal o coleccionista de ser el caso.

- Copia notariada de la Patente Municipal vigente. (Excepto para instituciones públicas.)
- 11. Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la jurisdicción (excepto para coleccionistas).
- 12. Croquis de ubicación de la instalación.
- 13. Informe favorable de la Inspección del Centro de Control de Armas de la jurisdicción.
- 14. Listado de las armas, indicando: tipo de arma, marca, calibre y serie, señalando además las novedades y presentando los justificativos correspondientes (Denuncias de robo o pérdida, acta de entrega voluntaria, entre otras) en caso de existir.
- 15. Presentar uno de los siguientes documentos: factura, declaración juramentada (Según Formato L), título de propiedad, permiso original caducado o certificado de recalificación de la Policía Nacional (Para las armas registradas por dicha entidad).
- 16. Copia del pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento notariado.
- 17. Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos \$300.00 dólares.

NOTA: El depósito de los valores se lo realizará en la Cta. Cte. No. 8004013304 del Banco General Rumiñahui, Papeleta del Sector Público Sub línea 30200 a nombre de COMANDO CONJUNTO FF.AA. El depósito deberá ser realizado posterior a la revisión de documentos en Control de Armas.

REQUISITOS PARA OBTENER LA AUTORIZACIÓN DE RECARGA DE

MUNICIONES.

1. Solicitud dirigida al señor Director de Logística del CC.FF.AA. y

presentada en el Centro de Control de Armas de su jurisdicción.

Loja 26 de septiembre del 2013

Señor

Calm. Jaime Ayala Salcedo

DIRECTOR DE LOGISTICA DEL COMANDO CONJUNTO DE LAS FUERZAS ARMADAS

Ciudad

De mis consideraciones

Yo Verónica Alexandra Torres Torres con número de cédula: 1104664218, representante legal de la compañía "URBASEG Cía Ltda." me dirijo a usted para solicitarle la autorización de recarga de municiones para las armas de la compañía.

Con la seguridad de contar con su atención y trámite a este pedido, me suscribo a usted.

Atentamente:

Verónica Torres Torres

REPRESENTANTE LEGAL

- 2. Autorización original (En caso de renovación).
- Certificado de capacitación otorgado por la Fábrica de Municiones Santa Bárbara (Primera vez).
- 4. Copia de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación vigente.
- Certificado de no registrar Antecedes Penales, solicitado ante e impreso por el organismo de control requirente. (Centros de Control de Armas)
- Copia notariada del nombramiento del representante legal (Para personas Jurídicas).
- 7. Copia notariada de la Patente Municipal actualizada de la actividad que va a realizar.
- Permiso de funcionamiento del lugar donde se va a ejercer esta actividad, otorgada por el Cuerpo de Bomberos.
- Especificaciones de maquinaria y equipos a ser utilizados para la recarga. (Primera vez).
- 10. Descripción del material que va a realizar la recarga.
- 11. Informe favorable de la Inspección de los Centros de Control de Armas.
- Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos USD.
 300.00 (Primera vez) y USD. 200.00 (Renovación).

NOTA: El depósito de los valores se lo realizará en la Cta. Cte. No. 8004013304 del Banco General Rumiñahui, Papeleta del Sector Público Sub línea 30200 a nombre de COMANDO CONJUNTO FF.AA.

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Requisitos para sacar el RUC en caso de sociedades

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez
- Original y copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba su creación.
- Identificación de la sociedad: Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas)
- Original y copia o copia notariada del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual, la organización se encuentra registrada. Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

Nota: En anexos se encuentra los formatos que tienen que ser llenados para obtener el RUC

NÚMERO PATRONAL DEL IESS.

Los empleadores o patronos tienen obligaciones legales con sus trabajadores y con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:

Para obtener el número patronal se necesita presentar los siguientes requisitos:

- ✓ Copia simple de la escritura de constitución.
- ✓ Copias de los nombramientos de Presidente y Gerente debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- ✓ Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.
- ✓ Copia del último pago de agua, luz o teléfono.
- ✓ Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.

INSCRIPCIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL EN EL REGISTRO MERCANTIL.

Para la inscripción del representante legal de la compañía "URBASEG" en el registro mercantil es necesario:

- ✓ Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
- ✓ Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- ✓ Pago de la patente municipal.
- ✓ Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.

OBTENCIÓN DE PATENTE MUNICIPAL

Requisito para obtener patente de personas jurídicas

- 1. Registro único de contribuyentes actualizado
- 2. Fotocopia de cédula de identidad.
- Formulario debidamente llenado de patente, (ventanilla #12 de Recaudaciones)
- 4. Copia de declaración del Impuesto a la Renta
- 5. En caso de tener sucursales en varios cantones, presentar Cuadro de Distribución del impuesto del 1.5 x Mil a los Activos.
- Copia de la escritura de la Constitución de la empresa (solo para quienes inician actividades).

CONTROL SANITARIO

Requisitos para Obtener Permiso Anual de Funcionamiento

- Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes:
- Formulario Nº 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio)
- Formulario de permiso de funcionamiento
- Copia de la cédula de identidad

Pago de patente municipal, activo totales y bomberos

Documentos de salud de las personas que laboran en el local

(certificado de la Policlínica Municipal o permiso de la Jefatura

Provincial de Salud)

Trámite: Con todos los requisitos adjuntados el interesado deberá

acercarse a la Jefatura de archivo para ingresar los datos en el sistema.

El trámite regresa a la Jefatura de Higiene para inmediatamente realizar la

visita e inspección al local comercial en la dirección señalada por la

persona interesada.

En caso de no haber ninguna observación y el local cuente con todo lo

establecido se extenderá el permiso de funcionamiento, el cual podrá ser

retirado al siguiente día de realizada la inspección en la Jefatura de

Higiene Municipal.

Nota: El formato del control de sanidad se encuentra adjuntado en

anexos.

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE LOS BOMBEROS

Requisitos

Presentar solicitud del permiso del Municipio.

Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del

propietario.

- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las
- condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

Nota: El formato de solicitud del servicio al cuerpo de bomberos se encuentra adjuntada en anexos.

SOLICITUD DE REGISTRO DE SIGNOS DISTINTIVOS DE MARCAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS, NOMBRE COMERCIAL, LEMA COMERCIAL

Los requisitos para patentar un nuevo producto o servicio son:

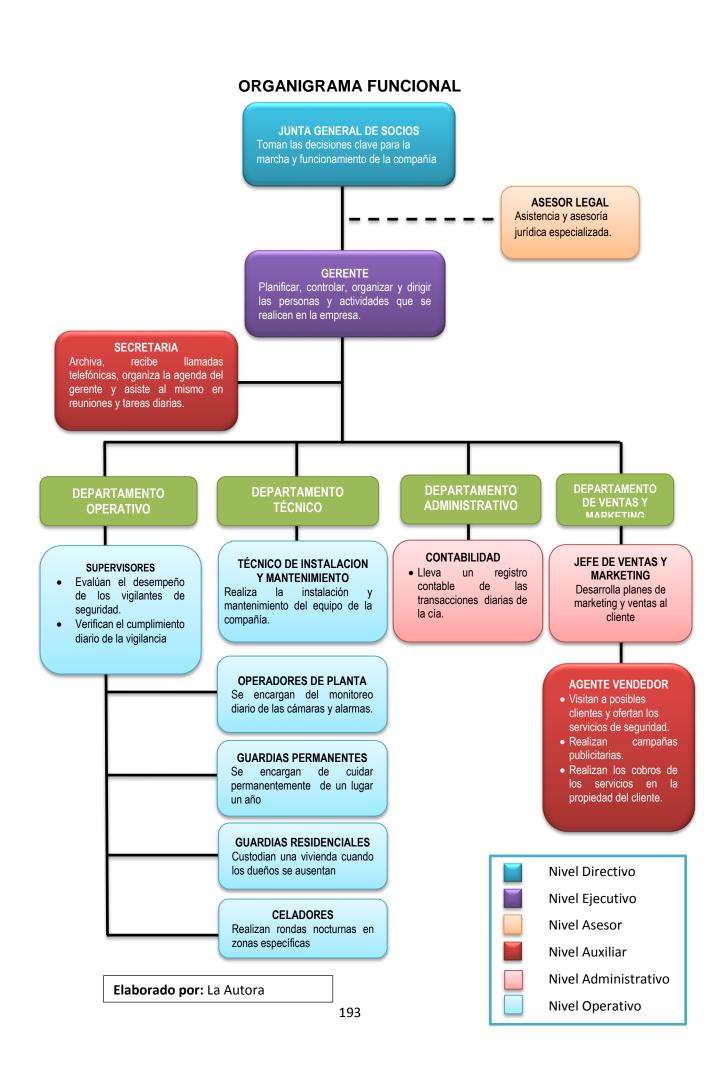
- Original y dos copias de la solicitud de registro.
- Original y una copia del depósito de la tasa de \$116 en el banco de Guayaquil, cuenta corriente, IEPI nº 626591.
- Tres copias de la cedula de identidad y certificado de votación del representante legal.
- 7 artes de la denominación y logotipo de la marca o nombre, en papel adhesivo a color, tamaño 5 x 5.
- En compañías el nombramiento del gerente actualizado y copia de estatutos todo notariado.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL JUNTA GENERAL DE SOCIOS ASESOR LEGAL GERENTE SECRETARIA DEPARTAMENTO **DEPARTAMENTO DEPARTAMENTO DEPARTAMENTO VENTAS Y OPERATIVO TÉCNICO ADMINISTRATIVO** MARKETING JEFE DE VENTAS Y TÉCNICO DE **CONTABILIDAD** MARKETING **SUPERVISORES INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO AGENTES OPERADORES DE VENDEDORES PLANTA GUARDIAS PERMANENTES** Nivel Directivo **GUARDIAS RESIDENCIALES** Nivel Ejecutivo **Nivel Asesor CELADORES** Nivel Auxiliar

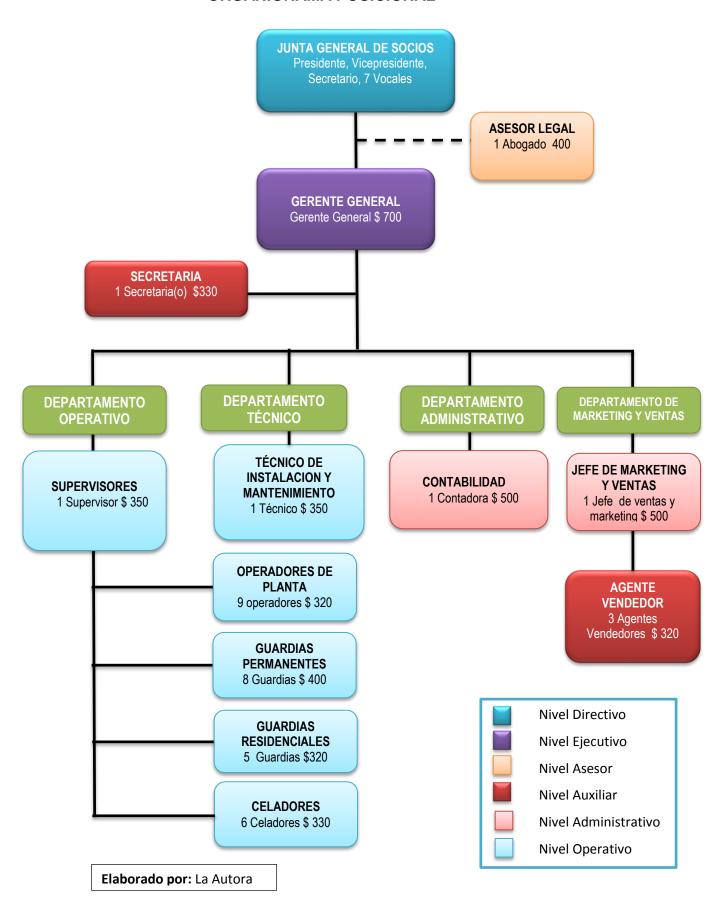
ELABORADO POR: La Autora

Nivel Administrativo

Nivel Operativo



ORGANIGRAMA POSICIONAL



MANUAL DE FUNCIONES

La compañía de seguridad privada "URBASEG" es una entidad

constituida legalmente con personería jurídica, con autonomía

administrativa y patrimonial, cuyo objetivo principal es brindar servicios de

seguridad de calidad y a costos razonables.

La compañía está constituida por los siguientes niveles:

Nivel Directivo

Nivel Ejecutivo

Nivel Asesor

Nivel de Apoyo

Nivel Administrativa

Nivel Operativo

NIVEL DIRECTIVO

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Junta general de Accionistas

Código: 001

Dependencia Jerárquica:

Área, Departamento o Sección: Dirección General

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

El nivel directivo está conformado de los accionistas de la Compañía de responsabilidad Limitada. Es el Organismo Superior de la Compañía y es la autoridad máxima. Está facultada para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales; correspondiéndole dictar normas con fuerza obligatoria en lo no previsto por la ley y en el estatuto.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Nombrar a los vocales principales y suplentes del Directorio y fijar sus remuneraciones.
- Nombrar al Auditor y fijar su remuneración.
- Conocer los informes, balances y más cuentas que el Directorio de la Compañía le someta anualmente a su consideración, aprobarlos y ordenar su rectificación
- Resolver de conformidad con la orientación del Directorio acerca del reparto de utilidades.
- Ordenar la formación de reservas especiales o de libre disposición.
- Decidir del aumento y disminución del capital suscrito y de la prorroga o reforma del contrato social.
- Resolver cualquier aspecto que ponga a consideración el Directorio.
- Ejercer las demás atribuciones permitidas por la ley y los presentes estatutos.

REQUISITOS

Cumplir con las aportaciones en acciones o bienes en el tiempo

establecido por la ley.

Tener conocimientos básicos sobre sistemas de seguridad privada.

3. PERFIL PARA EL PUESTO

Ser responsable, puntual, honesto, honrado y leal.

Tener capacidad para liderar.

Mantener buenas relaciones laborales.

Facilidad para trabajar en grupo.

NIVEL EJECUTIVO

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Puesto: Gerente General

Código: 002

Dependencia Jerárquica: Junta General de Accionistas

Área, Departamento o Sección: Gerencia

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Coordinar actividades y tomar decisiones de la empresa con el único fin

de lograr un crecimiento de la entidad a través de la aplicación de las

políticas operativas e institucionales definidas y la administración de los

recursos humanos y materiales bajo su responsabilidad.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Designar todas las posiciones gerenciales de la empresa
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- Preparar planes y presupuestos de ventas,
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, jefes departamentales, obreros y proveedores de la materia prima para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Diagnosticar a tiempo los problemas que se puedan presentar

3. REQUISITOS

- Título académico: En administración de empresas, economía, finanzas y carreras afines.
- Experiencia: Mínima de 3 años de liderar otras compañías.
- Edad: de 25 a 50 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- Disponer de tiempo
- Ser responsable, puntual, honesto, honrado y leal.
- Tener capacidad para liderar.
- Mantener buenas relaciones laborales.

NIVEL ASESOR

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Puesto: Asesor Legal Código: 003

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Legal

2. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Atender las necesidades legales de la empresa con eficacia y cumpliendo a cabalidad con cada una de las exigencias planteadas para la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, como en el transcurso de su desarrollo.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Asistencia y asesoría jurídica especializada
- Elaboración de informes;
- Elaboración de documentos jurídicos de cualquier naturaleza;
- Cualquier otro servicio que solicite la empresa

3. REQUISITOS

- Título académico: Dr. en Jurisprudencia o Abogado.
- Experiencia: Mínima de 1 año en el ejercicio profesional.
- Edad: de 25 a 40 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

Tener conocimientos básicos en:

- a. Código de trabajo
- b. Ley orgánica del servicio Publico
- c. Sistema de remuneraciones
- d. Ley de compañías del Ecuador.
- e. Ley de compañías de transito

NIVEL AUXILIAR

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Secretaria(o) Código: 004

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Secretaría

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Asistir al gerente general brindándole apoyo incondicional con las tareas establecida, además la misma podrá brindar atención en información general de los servicios que ofrece la compañía.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Manejo eficaz de programas de Microsoft Word y Excel PowerPoint,
 Adobe Reader, etc.
- Manejo y atención al cliente.

- Manejo del sistema de facturación
- Inventarios.
- Ortografía y redacción de documentos

3. REQUISITOS

- Título académico: Tener título de segundo o tercer nivel
- Experiencia: Mínima de 6 meses
- Edad: de 20 a 40 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- Facilidad para trabajar bajo presión
- Disposición de tiempo completo
- Facilidad de expresión y comunicación
- Responsable, ordenada(o) y eficiente.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Puesto: Agente Vendedor Código: 005

Dependencia Jerárquica: Jefe de marketing y ventas

Área, Departamento o Sección: Departamento de Marketing y Ventas

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Identificar nuevos clientes del servicio de seguridad privada mediante la ofertar directa los servicios que brinda la compañía.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Registrar diariamente su ruta de venta.
- Preparar y llevar catálogos informativos de la oferta de servicios
- Llevar un registro de los lugares en los que se ha ofrecido seguridad privada.
- Cobrar los servicios de seguridad pendientes
- Entregar al jefe de ventas las facturas de los servicios cobrados.

3. REQUISITOS

- Título académico: en Mercadeo Publicitario y Ventas
- Experiencia: No necesita experiencia
- Edad: de 20 a 35 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- Habilidades comunicativas
- Relaciones interpersonales
- Excelente presentación personal

NIVEL ADMINISTRATIVA

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Contador(a) Código: 006

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Departamento Administrativo

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Procurar la optimización y adecuada administración de los recursos económicos disponibles, mediante la aplicación de políticas, sistemas, métodos y normas en materia financiera, presupuestaria, contable y de control en la compañía, a fin de realizar los planes y proyectos de inversión y operación aprobadas por la empresa.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Llevar un registro diario de las transacciones de la compañía.
- Revisar y/o liquidar el Impuesto a la Renta.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones
- Presentar estudios de estados financieros y sus análisis.
- Preparar los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.
- Revisar y conformar cheques, órdenes de compra, solicitudes de pago, entre otros
- Prepara proyecciones, cuadros y análisis sobre los aspectos contables.
- Analizar los diversos movimientos de los registros contables.
- Verificar la exactitud de los registros contables en el comprobante de diario procesado con el programa de contabilidad.

• Llevar el control bancario de los ingresos de la Institución que entran

por caja.

Realizar transferencias bancarias.

Realizar anualmente la depreciación de todos los activos fijos para su

registro en el sistema contable.

3. REQUISITOS

Título académico: en Contabilidad

• Experiencia: Mínima de 1 año

Edad: de 25 a 35 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

Conocimientos de:

• Elaboración de libros contables y estados financieros

Roles de pago

Manejos de las normas NIIFS y NEC.

Flujo de Caja.

Control de Inventarios

Manejo de Impuestos Tributarios.

Informes a la Superintendencia de Compañías

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Jefe de Marketing y ventas Código: 007

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Departamento de Marketing y Ventas

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Desarrollar planes de marketing para promover los servicios e identificar clientes potenciales mediante la oferta directa de seguridad a través de agentes vendedores.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Identificar y contactar clientes potenciales.
- Elaborará estrategias de marketing para hacer conocer los servicios en toda la provincia
- Desarrollará ofertas de promoción y descuento que motiven a los clientes a adquirir un servicio.
- Dirigir a los agentes vendedores en sus destinos diarios.
- Analizar nuevos mercados a los que se puede acceder.
- Llevar un registro diario de las actividades que realizan los agentes vendedores.
- Programar y notificar a los agentes vendedores los días de cobros de los servicios.
- Recibir y revisar las facturas y comprobantes de ventas efectuadas.
- Elaborar cotizaciones, convenir plazos de crédito, garantías y fechas de entrega.
- Preparar o supervisar la elaboración de contratos de venta.
- Promover las ventas con los clientes.
- Recuperar cartera vencida.

• Revisar y actualizar la información en cuanto a innovaciones de productos, competidores y condiciones de mercadeo.

3. REQUISITOS

• Título académico: Ingeniería Empresarial

Experiencia: Mínima de 2 años

Edad: de 28 a 40 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

Conocimientos de:

• Manejo de presupuestos publicitarios.

• Manejo de Microsoft Excel, Word.

Creatividad e iniciativa empresarial

Facturación

NIVEL OPERATIVO

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Operadores de planta

Código: 008

Dependencia Jerárquica: Supervisor

Área, Departamento o Sección: Departamento Operativo

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Identificar situaciones de emergencia mediante el monitoreo diario del equipo de seguridad.

DESCRIPCIÓN GENERAL

- Monitorear el estado de los equipos de alarmas.
- Monitorear diariamente las cámaras de seguridad
- Solicitar diariamente la contraseña mediante llamada telefónica
- Notificar a los guardias de emergencias en caso de activación de alarmas.
- Notificar a la policía local las situaciones de emergencia.
- Realizar llamadas a clientes de CCTV para informar de situaciones sospechosas.

3. REQUISITOS

- Título académico: Bachiller, técnico o título de tercer nivel.
- Experiencia: No necesita experiencia
- Edad: de 20 a 35 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- Dominio en computación
- Disponibilidad inmediata
- Turnos rotativos.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Puesto: Guardias permanentes

Código: 009

Dependencia Jerárquica: Supervisor

Área, Departamento o Sección: Departamento Operativo

2. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN

DESCRIPCIÓN GENERICA

Proteger la integridad física de las personas que se encuentran en un

lugar y los bienes materiales de la empresa o lugar al que el guardia ha

sido asignado.

DESCRIPCIÓN GENERAL

Cumplir puntualmente los horarios de vigilancia diaria.

Vigilar posibles situaciones sospechosas

Resguardar siempre la seguridad física de las personas.

Notificar a la compañía de cualquier actividad inusual dentro y fuera de

la empresa asignado.

El guardia usara la totalidad del uniforme y estará debidamente

equipado y armado.

Mostrará una excelente presentación personal

Recibirá las capacitaciones necesarias para mantener un buen estado

físico y de dominio de armas.

3. REQUISITOS

- Título académico: Bachiller.
- Experiencia: En seguridad
- Edad: Entre 25 y 45 años, Estatura 1.60 m mínimo.
- Servicio Militar Obligatorio
- Record policial

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- · Cursos en seguridad,
- Manejo de armas
- Primeros auxilios
- Responsable
- Honesto
- Trabajo en equipo
- Dinamismo y energía.

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Guardias Residenciales Código: 010

Dependencia Jerárquica: Supervisor

Área, Departamento o Sección: Departamento Operativo

2. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Proteger la propiedad privada de las familias que tienen que salir de sus

hogares.

DESCRIPCIÓN GENERAL

Acudir 30 minutos antes del horario de guardianía en la residencia

Realizar un registro rápido de los bienes de la propiedad.

• Estudiar previamente de la localización de la vivienda.

• Instalación y activación de una cámara IP dentro de las instalaciones

con grabación en tiempo real.

Vigilar la seguridad de la propiedad interna y externamente.

Notificar a la compañía situaciones sospechosas o de emergencia.

Usar correctamente el uniforme y equipo de seguridad.

• Asistir a todas las capacitaciones para mantener un buen estado físico

y de dominio de armas.

3. REQUISITOS

Título académico: Bachiller.

Experiencia: En seguridad

Edad: Entre 25 y 45 años, Estatura 1.60 m mínimo.

Servicio Militar Obligatorio

Record policial

4. PERFIL PARA EL PUESTO

Cursos en seguridad,

Manejo de armas

Primeros auxilios

Dinamismo y energía

Responsabilidad

Honestidad

• Trabajo en equipo

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Celadores Código: 011

Dependencia Jerárquica: Supervisor

Área, Departamento o Sección: Departamento Operativo

2. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Cuidar la seguridad de una zona específica mediante rondas nocturnas

DESCRIPCIÓN GENERAL

Cumplir puntualmente los horarios de vigilancia diaria.

Vigilar posibles situaciones sospechosas

Notificar a la compañía de cualquier actividad de vandalismo que se

observe.

• El guardia usara la totalidad del uniforme y estará debidamente

equipado y armado.

- Mostrará una excelente presentación personal
- Realizara recorridos por toda la zona, durante los horarios nocturnos.
- Recomendara medidas de seguridad a la población para proteger mejor su seguridad.

3. REQUISITOS

- Título académico: Bachiller.
- Experiencia: En seguridad
- Edad: Entre 25 y 45 años, Estatura 1.60 m mínimo.
- Servicio Militar Obligatorio
- Record policial

4. PERFIL PARA EL PUESTO

- Cursos en seguridad,
- Manejo de armas
- Primeros auxilios
- Responsable
- Honesto
- Trabajo en equipo

1. <u>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO</u>

Puesto: Supervisor Código: 012

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Departamento Operativo

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Dirigir las actividades diarias de vigilancia, desarrollar planes para mejorar

la calidad de los servicios y evaluar el desempeño laboral de los

guardias de seguridad

DESCRIPCIÓN GENERAL

Planificar el trabajo diario, tomando en cuenta la disponibilidad del

personal y los servicios solicitados.

Comunicar al personal de sus horarios de trabajo.

• Elaborar planes para brindar un mejor servicio.

Llevar un registro del cumplimiento a diario de las jornadas laborales

de los operadores y vigilantes.

Evaluar el desempeño laboral de los empleados.

Presentar informes trimestrales de la efectividad de los servicios,

necesidades de equipos para los guardias. Etc.

3. REQUISITOS

Título académico: en Administración de empresa, finanzas, y

carreras afines

Experiencia: Mínima de 1 año

Edad: de 28 a 38 años.

4. PERFIL PARA EL PUESTO

Ser totalmente imparcial.

Honestidad, Responsabilidad y puntualidad

213

Disponibilidad de tiempo completo.

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Puesto: Técnico de instalación de equipos

Código: 013

Dependencia Jerárquica: Gerente General

Área, Departamento o Sección: Departamento Técnico

2. <u>DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN</u>

DESCRIPCIÓN GENÉRICA

Efectuar el control técnico de los equipo de monitoreo, además de realizar

mantenimiento, instalaciones y reparación de las máquina de seguridad

privada

DESCRIPCIÓN GENERAL

Realizar instalación de los equipos de la central de la compañía.

Realizar instalación y mantenimiento de los equipos electrónicos

rentados.

Emitir un informe se la condición y situación de los equipos que se ha

entregado al cliente.

• Emitir informe de las herramientas que son necesarias para .realizar

efectivamente su trabajo.

Instalar software y programas de monitoreo de alarmas y Circuito

cerrado de TV.

3. REQUISITOS

214

 Título académico: Técnico en sistemas o electrónica o carreras similares

• Experiencia: Mínima de 1 año

• **Edad**: de 25 a 35 años.

4. PERFIL PARA L PUESTO

- Tener conocimientos en seguridad electrónica
- Disponibilidad para viajar.
- Tener conocimiento en instalación, programación y mantenimiento de sistemas de alarmas.

FILOSOFÍA DE LA COMPAÑÍA

La compañía de responsabilidad limitada se llamará "URBASEG" ya que su nombre hace referencia a la oferta del servicio de seguridad privada a las áreas urbanas de la provincia de Loja. La misma que para su fácil identificación por los clientes mantendrá un logotipo.

LOGOTIPO DE LA COMPAÑÍA





Este logotipo será impreso en los carnets de identificación de la compañía, en los uniformes de los guardias y celadores, así como también será utilizado los catálogos informativos de los servicios que oferta la compañía, en las campañas publicitarias que se realicen y otros recursos que identifiquen a la empresa.





Contribuir con la tranquilidad de las familias lojanas brindando sistemas de seguridad de calidad y confianza, con personal altamente capacitado y sistemas de monitoreo prácticos y fáciles de operar, adaptados a las necesidades de los clientes.

VISIÓN

Convertirnos en una compañía líder en la oferta de servicios de seguridad privada integral y de calidad, marcando diferencia con el alto valor agregado y la oferta de servicios personalizados que den respuesta positiva a las necesidades de los clientes.

OBJETIVOS INSTITUCIONALES

- Pagar la participación suscrita.
- Cumplir con la misión y visión y valores institucionales
- Acatar lo dispuesto en el reglamento interno de la compañía.
- Cumplir con las normas de seguridad de los empleados.
- Ampliar el mercado de demandantes de seguridad privada.
- Capacitar al personal de la compañía para que puedan responder efectivamente ante situaciones de emergencia.
- Reducir costos de vigilancia
- Proyectarnos como una empresa seria, responsables y con servicios de calidad
- Logar rendimientos económicos y financieros positivos.
- Elaborar planes y medidas preventivas para evitar situaciones que puedan afectar a la seguridad de una propiedad.
- Brindar un servicio personalizado.
- Proteger y resguardar la propiedad privada de los clientes.
- Reducir incidentes de inseguridad

VALORES INSTITUCIONALES

CONFIANZA

Brindamos servicios de seguridad privada confiables con personal estrictamente seleccionado y altamente capacitado, para que el cliente se sienta seguro de contratar nuestros servicios.

CONFIDENCIALIDAD

La compañía mantiene políticas internas de confidencialidad que son aplicados por todos los empleados, con el fin de que se mantenga en total reserva la información personal de los clientes

RESPONSABILIDAD

Estamos comprometidos con nuestro trabajo cumpliendo oportunamente nuestros servicios y asumiendo positivamente los roles de seguridad con la comunidad brindando siempre lo mejor.

TRABAJO EN EQUIPO

Integramos nuestros conocimientos y esfuerzos individuales para lograr los objetivos institucionales y brindar un servicio de calidad.

TRANSPARENCIA

Demostramos transparencia mediante la información clara y completa de las funciones que desempeñamos como empresa de seguridad privad privada.

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE

LA COMPAÑÍA "URBASEG"

Capítulo I

ÁMBITO DE APLICACIÓN

- Están sujetos al presente Reglamento, todas las personas que desempeñen cualquier trabajo subordinado a favor de la compañía de seguridad privada "URBASEG".
- 2. El presente Reglamento es de cumplimiento obligatoria tanto para el personal directivo, ejecutivo, administrativos y operativo de la compañía, incluyendo desde luego a todos los empleados y trabajadores que ingresen con posterioridad a la fecha de depósito del mismo.
- 3. El personal de la compañía "URBASEG" está obligado a cumplir también con las disposiciones de orden técnico y administrativo que se expresen en este documento, las cuales serán comunicadas a través de diferentes medios informativos.

Capítulo II

INGRESO A LA EMPRESA

4. Será necesario que los empleados que entrar por primera vez a trabajar en la compañía, acudan cuatro días antes a la institución para que le se indique cuáles son y cómo son las funciones que desempeñara.

- 5. El primer día de labores el emplea se presentara puntualmente y llevara la documentación laboral que se le haya solicitado en caso de haberlo hecho.
- **6.** El empleado tanto ejecutivo, administrativo y operativo y de apoyo registraran horarios de entrada y horarios de salida.

Capítulo III

ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL

- 7. Los empleados y trabajadores se clasifican de acuerdo con la duración del contrato en:
- 8. Trabajadores permanentes: Son aquellos cuya relación laboral tiene el carácter de tiempo indeterminado como son: los empleados del área ejecutiva, administrativa, y los del área operativa.
- 9. Trabajadores temporales: Son aquellos que se contratan para la ejecución de labores temporales o de transición, ya sea por obra o por tiempo determinado como es el caso del asesor legal de la compañías, ya que solo se requiere de sus servicios cuando se necesite realizar un acto legal

Capítulo IV

LUGAR Y TIEMPO DE TRABAJO

10. Los empleados del área ejecutiva, administrativa y de apoyo ejercerán sus funciones diarias en las oficinas de la compañía, salvo

- en ocasiones en que por motivos laborales que se requiera salir de la compañía.
- **11.**Los trabajadores iniciarán y terminarán sus labores en los lugares que la empresa les designe y deberán atender a cualquier otra actividad conexa a su ocupación principal.
- **12.** Al iniciarse la jornada de trabajo diariamente, los empleados y trabajadores deberán registrar su entrada y de inmediato procederán a instalarse en los lugares de trabajo.
- 13. Los guardias residenciales deberán presentarse a la institución para portar el uniforme y el equipo de seguridad horas antes a brindar el servicio de seguridad.
- **14.**Los operadores de planta ejercerán sus funciones dentro de las instalaciones de la compañía.
- **15.**Los guardias permanentes tendrán que dirigirse directamente a la empresa que haya contratado sus servicios en los horarios de entrada y salida prestablecidos.
- **16.**Los celadores deberán acudir directamente a la zona o barrio asignado.
- 17. Los agentes de ventas se presentaran a registrar su horario de entrada en la institución y luego se movilizara al lugar de trabajo. Salvo cuando su trabajo sea fuera de la ciudad.

Capítulo V

JORNADA DE TRABAJO

- **18.**La jornada semanal de trabajo será de 8 horas diarias para los empleados del área ejecutiva y admirativa y de apoyo.
- 19. La jornada laboral para los operadores de planta es de 8 horas rotativos de lunes a domingo.
- 20. La jornada laboral para los guardias permanentes es de 12 horas diarias rotativos de lunes a domingo en los horarios que se expresen en el contrato.
- **21.**La jornada laboral para los guardias residenciales es de 12 horas diarias en los horarios que solicite el cliente.
- **22.**La jornada laboral de los celadores es de 8 horas nocturnas de lunes a domingo.
- 23. La jornada laboral de los agentes vendedores es de 8 horas diarias de lunes a viernes.

Capítulo VI

DÍAS DE DESCANSO Y VACACIONES

24. La compañía "URBASEG" concederá a sus empleados las vacaciones obligatorias remuneradas de quince días hasta el quinto año y posteriormente se añadirá un día a las vacaciones por cada año de trabajo.

- **25.**Es importante que el empleado presente la solicitud de sus vacaciones como mínimo un mes antes.
- **26.**Son días de descanso obligatorio para los empleados del área ejecutivas, administrativa y de apoyo, con goce íntegro de salario, son los siguientes:

CUADRO N° 69

1° de Enero	10 de Agosto
 Carnaval 	 9 de Octubre
 Viernes santo 	 2 y 3 de Noviembre
1 de Mayo	25 de Diciembre
24 de Mayo	Días de decreto ejecutivo
ELABORADO POR: La autora	

27. Para el cómputo de las vacaciones del personal se incluirán únicamente los días laborables, entendiéndose como tales los que no estén incluidos en el descanso semanal, ni los días de descanso señalados.

Capítulo VII

PERMISOS

- **28.**Los empleados y trabajadores deberán solicitar los permisos para faltar a sus labores, por escrito dirigido al gerente de la compañía.
- **29.** Toda falta no amparada con autorización escrita, se computará como injustificada.

- 30. Son consideradas faltas justificadas, sin el requisito del permiso autorizado por escrito, las que obedezcan acaso fortuito o fuerza mayor debidamente comprobada.
- 31.La comprobación de la justificación deberá ser hecha por el trabajador dentro de las 24 horas siguientes al inicio de la jornada a la cual no asistió.
- 32. El trabajador que necesite retirarse de la empresa durante la jornada de trabajo por enfermedad, razones personales o extraordinarias, deberá solicitar el permiso a su jefe inmediato, quien le entregará le autorizara el permiso y comunicará de ello al gerente de la compañía.

Capítulo VIII

LUGAR Y DÍAS DE PAGO

- 33. Los salarios de los trabajadores serán cubiertos en el lugar donde se presten los servicios, y dentro de las horas de trabajo.
- 34. Si por ausencia del trabajador hubiere necesidad de que otra persona cobre su salario, ésta deberá presentar carta poder otorgada por el trabajador ausente y suscrita por dos testigos.
- **35.** Todos los trabajadores están obligados a firmar los recibos de pago, listas de raya o cualquier documento que exija la empresa como comprobante del pago de los salarios. La negativa del trabajador a

- otorgar la firma de dichos documentos, relevará a la empresa de entregar los salarios respectivos.
- 36. Para los efectos del pago de vacaciones, la empresa pagará a los trabajadores los salarios correspondientes al período respectivo, el día anterior al inicio de su disfrute.

Capítulo IX

MEDIDAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD

- 37. Por ningún motivo, los trabajadores durante los períodos de incapacidades temporales médicas, ni las trabajadoras durante las incapacidades pre y postnatales deberán presentarse en los centros de trabajo.
- 38. La compañía contratara a una persona externa para que haga la limpieza diaria de las instalaciones.
- **39.** El personal mantendrá su lugar de trabajo limpio y libre de objetos que puedan dañar los equipos y materiales de trabajo.
- 40. Cada departamento contara con un botiquín de emergencia con todos los implementos y útiles necesarios para la atención de los trabajadores cuando los empleados requieran de un auxilio médico inmediato.
- **41.**Cuando un guardia de seguridad sufra un accidente de trabajo, deberá dar aviso inmediato al supervisor para que el mismo pida de

forma inmediata apoyo de personal y solicite auxilio médico para socorrer a la persona en mal estado.

42. Si algún trabajador es portador de alguna enfermedad contagiosa deberá comunicar a su jefe alterno para que el mismo tome las medidas necesarias a fin de evitar que el resto del personal se contagie de la enfermedad.

Capítulo X

MEDIDAS DISCIPLINARIAS

- 43. Todas las faltas que impliquen incumplimiento de este Reglamento, a la Ley del Trabajo, o al contrato con la compañía, que no ameriten la rescisión del contrato, serán sancionadas por la empresa con suspensión de labores hasta por ocho días.
- **44.** Cada departamento contara con un supervisor que evaluara el desempeño de los empleados y emitirá un informe a gerencia sobre el mismo,
- **45.** Si uno de los empleados es sorprendido en estado etílico centro de sus jornadas laborales en la compañía será multado con un importe del 10% de su salario de un mes.
- **46.** o cumple con sus funciones laborales será amonestado hasta por tres veces y luego se le solicitara la renuncia de sus labores.
- 47. Sanciones por ausencias injustificadas en un periodo de 30 días.

- Una ausencia: suspensión por un día, sin goce de sueldo
- Dos ausencias: suspensión por tres días, sin goce de sueldo
- tres ausencias: suspensión por cinco días, sin goce de sueldo
- cuatro ausencias: anulación de contrato.
- 48. Retardos injustificados en un periodo de 30 días:
 - Entre uno y tres retardos: amonestación.
 - De cuatro a siete retardos: multa del 5% de su salario mensual
 - Más de ocho retardos: suspensión por cinco días, sin goce de sueldo.
- **49.** El tiempo no laborado por retardos, se descontará del sueldo del trabajador.
- 50. Los empleados que abandonen injustificadamente su lugar de trabajo con anticipación a la hora de la salida, serán sancionados con una multa del 7% que será descontada de su salario mensual.
- 51. Cualquier otra infracción a las disposiciones del presente reglamento será sancionada con una amonestación, con multas o con una suspensión de sus labores realizando un descuento del salario por los días suspendido.

TRANSITORIOS

Primero. El presente Reglamento deberá ser distribuido a todos los

empleados que actualmente laboren en la empresa y a los que

ingresen con posterioridad.

Segundo. Su vigencia de este documento iniciará a partir del día

siguiente en que sea presentado ante la Junta de accionistas.

Tercero. Este Reglamento no podrá ser modificado sino de común

acuerdo entre la compañía y trabajadores, notificando los cambios a la

Junta respectiva, así como a todos los trabajadores de la organización.

Loja, 28 de junio del 2013

Verónica Torres Torres

Angélica Sariama **GERENTE** RR.HH

229

MANUAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

DE "URBASEG" Cía. Ltda.

1 DATOS GENERALES

1.1 OBJETIVOS DE LA SEGURIDAD

- Contribuir para que la Seguridad e Higiene Laboral de la compañía se incluya como condición indispensable en la programación y ejecución de todos los trabajos que se realicen.
- Controlar y verificar que se cumplan las medidas preventivas y correctivas tendientes a mejorar las condiciones de trabajo de los empleados.
- Vigilar que se implementen los procedimientos más adecuados para el control de riesgos a fin de mantener los bajos índices de accidentabilidad.
- 4. Programar, coordinar, supervisar y evaluar las medidas tendientes a prevenir o proteger la ocurrencia de accidentes de trabajo tanto dentro de las oficinas como fuera de ellas.

1.2 POLÍTICAS DE SEGURIDAD

La compañía de protección y guardianía "URBASEG" Cía. Ltda. Reconociendo que es deber de la misma precautelar la seguridad y fomentar el bienestar de sus empleados a través de una política

definida y planificada de tal manera que pueda proporcionar a sus empleados tranquilidad y seguridad en el trabajo tratando de prevenir, disminuir o eliminar los riesgos profesionales, así como también fomentar el mejoramiento del medio ambiente de trabajo para lo cual cuenta con las siguientes políticas:

- 1. Proporcionar un adecuado ambiente de trabajo, para lograr optimizar los resultados productivos de todo el personal, a través de Inspecciones planeadas que determinan los actos o condiciones inseguras que alteren o pongan en peligro la vida del personal.
- 2. Entrenar y capacitar permanentemente al personal de guardianía a fin de que puedan resguardar la seguridad de física de los demás, la propiedad privada de los clientes y sobre todo proteger su vida en situaciones de emergencia.
- Mantenimiento constante de las armas y equipos de seguridad y monitoreo.
- 4. Instalar, controlar y supervisar el óptimo funcionamiento de los sistemas pasivo contra incendios como son; los extintores y los sistemas de detección de humo.
- 5. Determinar, evaluar y recomendar el tipo, tamaño y colores especializados de seguridad para los letreros de señalización de cada uno de los equipos que se utilizan en la central de monitoreo.

- 6. Realizar mantenimiento constante tanto de los equipo de la central de monitoreo como los instalados en la propiedad de los clientes.
 Con el objetivo de evitar posibles circuitos o errores que podrían incrementar los riesgos de inseguridad.
- 7. Promover la señalización de las áreas de peligro y prever que sean visibles por las personas que trabajen o transitan en dichas áreas.
- 8. Informe de los bienes que por su deterioro deben ser modernizados o cambiados y cuyo uso pueda causar daño a la los empleados u a otras personas.

1.3 MÉTODOS DE PROMOCIÓN DE LA SEGURIDAD

La empresa "URBASEG" Cía. Ltda." con el afán de cumplir sus objetivos utiliza una metodología eficaz para prevenir y reducir el índice de accidentes laborales deberá:

- Desarrollar sistemas para preparar y motivar a los empleados para que se apliquen las prácticas de seguridad.
- Programar la capacitación interna y externa de los empleados de seguridad.
- Colocar carteles informativos sobre los sistemas de seguridad en todas las oficinas.

4. El personal de guardianía deberá portar el uniforme completo de seguridad como es: chaleco antibalas, pistola, tolete paralizador eléctrico, radio, gas y linterna.

1.4 REGLAMENTO INTERNO DE SEGURIDAD LABORAL DE LA EMPRESA "URBASEG" CÍA. LTDA.

Que el trabajo humano y los recursos materiales y financieros y todo tipo de bienes muebles o inmuebles que pertenezca a la Compañía Limitada "URBASEG" deben ser protegidos adecuadamente.

Que es un deber hacer cumplir los Reglamentos, disposiciones y resoluciones en materia de seguridad e higiene industrial estipuladas en el Código de trabajo en lo relativo a las normas que se deben respetar, así como, hacer cumplir el reglamento de seguridad.

DE LA SEGURIDAD LABORAL

2. IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DE RIEGOS POTENCIALES.

- Se efectuaran revisiones periódicas del cableado eléctrico y también se le deberá dar el mantenimiento respectivo para así evitar cualquier percance con el equipo.
- Las máquinas de monitoreo y demás equipos deberán ser operados por personas que tengan conocimiento del funcionamiento de las mismas.

 Se necesitara tener un conocimiento profesional del manejo y manipulación de armas para poder pórtalas y usarlas.

2.1 DISPOSICIÓN ESPECÍFICA

- Instalar sensores de detección de incendios, equipos de monitoreo de alarmas y grabación en tiempo real dentro de la empresa en lugares estratégicos.
- Corregir instalaciones eléctricas y maquinarias defectuosas.
- Mantener debidamente guardadas todas las armas de la institución con el fin de evitar que cualquier persona las manipule y se haga daño.
- Instalar señalización de salidas de emergencia.
- Elaborar y difundir el plan de evacuación del edificio para casos de emergencia.
- Velar por la correcta organización de la coordinación de la seguridad e higiene institucional.

ESTUDIO FINANCIERO

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar gastos, costos e ingresos que se producirán en la constitución e implementación de la compañía e identificar su viabilidad mediante indicadores financieros.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar los activos fijos, diferidos y circulantes que se requieren para dar inicio a las operaciones de la compañía de seguridad privada.
- Establecer las fuentes de financiamiento tanto internas como externas que puedan costear la adquisición de los bienes muebles e inmuebles para la compañía.
- Determinar los costos e ingresos de los servicios proyectados en los años de vida útil de la compañía.
- Aplicar indicadores para conocer la factibilidad del proyecto de tesis.

INVERSIÓN

La inversión hace referencia a la acción de invertir en la adquisición de ciertos bienes destinados a una actividad específica con el objetivo de obtener ingresos o réditos a lo largo del tiempo. La inversión se puede clasificar en tres grupos: Los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo o activo circulante.

ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son aquellos bienes de propiedad de la compañía que permanecerán durante el funcionamiento de la entidad, cuya vida útil supera a un año. Estos activos son los siguientes:

VEHÍCULOS

En esta cuenta se hace constar los vehículos de transporte de propiedad de la compañía "URBASEG" como son: una camioneta para el transporte del personal en general, motos y bicicletas para el uso exclusivo de los guardias de seguridad en el pleno cumplimiento de sus funciones.

CUADRO N° 70

VEHÍCULOS						
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (Anual)			
Vehículo Hyundai Terracan V63.5 2004	1	18.000,00	18.000,00			
Motos UM Xtreet 2012	2	1.990,00	3.980,00			
Bicicletas Asson Rapid	3	350,00	1.050,00			
TOTAL	23.030,00					

Fuente: Anexo N° 31,32,33 Elaborado por: La Autora

EQUIPOS DE SEGURIDAD

En equipos constan específicamente todo los bienes que la compañía utilizará en la prestación de los servicios de seguridad privada como por ejemplo: aquí se encuentran los equipos de monitoreo de alarma y las cámaras de seguridad para el Circuito Cerrado de TV, radios inalámbricos, entre otros equipos esenciales para poder brindar un servicio de monitoreo. Además es importante aclarar que se ubicarán dos cámaras por servicio de circuito cerrado de TV para familias y tres cámaras por cada servicio dirigido a establecimientos económicos.

CUADRO N° 71

EQUIPOS DE SEGURIDAD						
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (Anual)			
Cámaras de Circuito Cerrado de TV (Segmento Familias)	180	56,25	10.125,00			
Cámaras de Circuito Cerrado de TV (Segmento Establecimientos)	180	56,25	10.125,00			
DVR Avtech 8 Canales	45	300,00	13500,00			
Kit alarmas (Segmento Familias)	220	84,00	18.480,00			
Kit alarmas (Segmento Establecimientos)	180	85,00	15.300,00			
Receptora de alarmas	1	300,00	300,00			
Radios inalámbricas (pares)	20	68,00	1.360,00			
TOTAL	•		69.190,00			

Fuente: Anexo N° 21,22 Elaborado por: La Autora

MUEBLES DE OFICINA

En esta cuenta se encuentran todos los muebles que se requieren en las instalaciones de la compañía "URBASEG". Para que pueda operar el área administrativa sin ningún inconveniente.

CUADRO N° 72

MUEBLES DE OFICINA					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (Anual)		
Escritorio en L pequeño	3	190,00	570,00		
Escritorio 2.20m*1.20m	3	320,00	960,00		
Sillón ejecutivo con base cromada	3	169,00	507,30		
Archivador de 8 cajones 2.40m*0.80m	5	210,00	1.050,00		
Silla Giratoria Con Apoya Brazos Tapizada Cuerina	3	80,00	240,00		
Juego de muebles microfibra Cap. de 9 personas	1	800,00	800,00		
Sala de reuniones para 12 personas	1	500,00	500,00		
TOTAL	•		4.627,30		

Fuente: Diferentes casa comerciales locales

Elaborado por: La Autora

EQUIPOS DE OFICINA

Constituyen todos los equipos necesarios para el uso exclusivo del área administrativa de la compañía "URBASEG" y que se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 73

EQUIPOS DE OFICINA					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL		
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	(Anual)		
Calculadoras comercial	6	6,40	38,40		
DVD LG DV586 USB	2	57,37	114,74		
Impresora EPSON para	2	239,32	478,64		
facturas Tm su220	2	239,32	478,64		
TELEFAX Panasonic	1	210,00	210,00		
Televisor LCD Apex Full HD	16	335,00	5.360,00		
23p	10	333,00	3.300,00		
Infocus LUMENS	1	64,91	64,91		
Pantalla de proyector KLIP	1	64,91	64,91		
Teléfono inalámbrico digital con	6	40,00	240,00		
identificador de llamadas	U	40,00	240,00		
TOTAL	6.571,60				
Fuente: Diferentes casa comerciales locales					

Elaborado por: La Autora

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Los equipos de computación representan los equipos tecnológicos como: computadores y laptops para desarrollar tareas administrativas dentro de las instalaciones de la compañía.

CUADRO N° 74

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (Anual)		
Computador Intel Core I5 3ra Generación LED 19 D 500 GB 4 GB	7	535,00	3.745,00		
Portátil Toshiba Intel Core P 2.2ghz 500GB 4GB RAM	1	589,00	589,00		
TOTAL			4.334,00		

Fuente: Diferentes casa comerciales locales

Elaborado por: La Autora

UTENSILIOS DE COCINA

Los utensilios de cocina hacen referencia a aquellos bienes adicionales de la entidad que no tiene ningún vínculo con las actividades operativas de la misma pero que sirven para satisfacer necesidades básicas de los empleados como por ejemplo alimentación.

CUADRO N° 75

UTENSILIOS DE COCINA					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL		
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	(Anual)		
Microondas	1	99,90	99,90		
Cafetera	1	29,90	29,90		
Cuchillos de 20u	1	10,60	10,60		
Tazas de Loza de 12u	1	13,80	13,80		
Sanduchera	1	19,90	19,90		
Jarras de cristal	2	1,88	3,76		
Azucareras de porcelana	1	1,50	1,50		
Copas de Vino de 12u	1	25,20	25,20		
Vasos de Vidrio de 12u	1	4,20	4,20		
Cubiertos de 24 piezas	1	14,50	14,50		
Dispensador de agua	2	38,75	77,50		
TOTA	300,76				

Fuente: Diferentes casa comerciales locales

Elaborado por: La Autora

HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS

En herramientas y accesorios se encuentra detallado: las armas que los guardias de seguridad privada de la compañía portarán para cuidar y proteger los bienes encomendados. En el siguiente cuadro se detalla los rubros que integran esta cuenta:

CUADRO N° 76

HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL		
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	(Anual)		
Pistolas Taurus	1	2.000,00	2.000,00		
Revólveres	12	400,00	4.800,00		
Pistola C-Z	1.700,00				
TOTAL	8.500,00				

Fuente: Anexo 17,18,19 Elaborado por: La Autora

BIENES DE MENOR CUANTÍA

En bienes de menor cuantía se encuentran aquellos elementos cuyo valor por unidad no supera los \$ 100 USD y por ende no son objeto de depreciación, como por ejemplo: botiquín de primeros auxilios, gas lacrimógeno, herramientas electrónicas para el mantenimiento de los equipos y otros implementos necesarios.

CUADRO N° 77

BIENES DE MENOR CUANTIA					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL (Anual)		
Botiquín para Primeros auxilios	4	7,00	28,00		
Kit Botiquín de Seguridad para Carreteras	1	50,00	50,00		
Gas Lacrimógeno	20	10,00	200,00		
Kit Herramientas Electrónica	1	9,00	9,00		
Soldadora Tipo Pluma a Gas (Soplete A Gas)	1	35,00	35,00		
Comprobador Probador de Fuentes de Poder Sata Digital	1	22,00	22,00		
Pinza Porta Agujas	2	5,00	9,58		
Extintores	1	45,00	45,00		
Municiones (cajas)	15	60,00	900,00		
Tolete	20	40,00	800		
Linternas	20	10,00	200,00		
TOTAL 2.298,58					

Fuente: Anexo N° 23 y diferentes casa comerciales locales

Elaborado por: La Autora

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

En este cuadro se encuentran simplificados todos los activos fijos que se requerirán para dar inicio a la actividad de "URBASEG" Cía. Ltda. Además se considera un rubro adicional de imprevistos (5% sobre el total de los activos fijos), como una medida preventiva para afrontar eventualidades no previstas por posibles fluctuaciones en los precios de los bienes antes mencionados.

CUADRO N° 78

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL			
Vehículos	23.030,00			
Maquinaria y equipo	69.190,00			
Muebles de oficina	4.627,30			
Equipos de oficina	6.571,60			
Equipos de computación	4.334,00			
Utensilios de cocina	300,76			
Herramientas y accesorios	8.500,00			
Bienes de menor cuantía	2.298,58			
SUMAN	118.852,24			
Imprevistos del 5%	5.942,61			
TOTAL	124.794,85			
Fuento: Cuadro Nº 70 71 72 73 74 75 76 77				

Fuente: Cuadro N° 70,71,72,73,74,75,76,77

Elaborado por: La Autora

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO N° 79

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS						
Concepto	Valor	% de Depreciación	Años de Vida útil	Valor Residual	Depreciación anual	Valor / Rescate
Vehículos	23.030,00	20%	5	4.606,00	3.684,80	5.000,00
Equipos de seguridad	69.190,00	17%	6	11.531,67	9.609,72	10.150,50
Muebles de oficina	4.627,30	10%	10	462,73	416,46	925,46
Equipos de oficina	6.571,60	10%	10	657,16	591,44	657,16
Equipos de computación	4.334,00	33%	3	1.430,22	958,25	400,00
Utensilios de cocina	300,76	-	-	-	-	-
Herramientas y accesorios	8.500,00	33%	3	2.805,00	1.879,35	2.000,00
Bienes de menor cuantía	2.298,58	-	-	-		-
TOTAL	118.852,24				17.140,02	19.133,12

Fuente: Cuadro N° 78 Elaborado por: La Autora

Los utensilios de cocina y bienes de menor cuantía incluyen artículos cuyo precio por unidad no supera los \$100 dólares y por tanto son activos fijos que no sufren depreciación.

ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos agrupan todos los gastos en los que incurrirá la compañía "URBASEG" para la puesta en marcha de la misma, entre estos activos constan: Licencias, permisos de funcionamiento y patentes.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Los gastos de constitución son todos los rubros que se producirán en la puesta en marcha de la empresa, entre los cuales se puede señalar los gastos para la formación legal de la compañía Ltda., los permisos de funcionamiento otorgados por el Municipio de Loja y de los bomberos, los permisos para la portación de armas y el pago de honorarios al abogado. Además también se ha incluido un porcentaje del 5% para afrontar cualquier imprevisto que se pueda presentar.

CUADRO N° 80

GASTOS DE CONSTITUCIÓN					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL		
Constitución legal	1	1.066,00	1.066,00		
Permiso para Patente IEPI	1	136,00	136,00		
Honorarios Abogado	1	400,00	400,00		
Permisos de municipio	1	60,00	60,00		
Patente en el Municipio	1	100,00	100,00		
Investigación y diseño	1	60,00	60,00		
SUMAN	1.822,00				
Imprevistos 5%	91,10				
TOTAL	_		1.913,10		

Fuente: Requisitos y Permisos de Funcionamiento

Elaborado por: La Autora

ACTIVOS CIRCULANTES

El activo circulante comprende aquellos bienes tangibles e intangibles que se hacen líquidos en un término máximo de un año y que son esenciales para dar inicio a las actividades operacionales de la compañía de seguridad privada.

COSTO PRIMO

MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa incluye todo el personal de seguridad operativo entre los cuales se encuentran los operadores que monitorean tanto las alarmas como las cámaras, también se encuentran los guardias de seguridad asignados para cada servicio, el supervisor de los mismos y el técnico de mantenimiento.

NOTA: Es importante aclarar que los guardias de seguridad: permanentes, residenciales y celadores no reciben el pago de horas extras en horarios de trabajo máximo de 24 horas, ni por laborar fines de semana, ya que su jornada de trabajo se encuentra justificado por el tipo de actividad que realizan según lo indica el Ministerio de Relaciones Laborales.

A continuación observamos los cuadros con el rol de pagos de la mano de obra para el primer y segundo año:

CUADRO N° 81

ROL DE PAGOS DE LA MANO DE OBRA DIRECTA (primer año) "URBASEG" CÍA LTDA. **INGRESOS EGRESOS** + **ECAP** (318 /12) **PATRONAL 11,15% DECIMO TERCERO** (Remuneración/12) TOTAL INGRESOS PERSONAL 9,35% REMUNERACIÓN BENEFICIOS **APORTE AL IECE** REMUNERACIÓN (remuneración/24) VACACIONES TOTAL DE EGRESOS **APORTE APORTE** % **CARGO** Νo 0.5 **APORTE** 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 455,30 Operador 1 68,80 1 2 Operador 2 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 3 Operador 3 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 4 Operador 4 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 Operador 5 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 68,80 455,30 5 1,60 6 Operador 6 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 7 Operador 7 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 Operador 8 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1.60 1.60 68,80 455,30 8 Operador 9 320,00 26,67 26,50 13,33 386,50 35,68 29,92 1,60 1,60 68,80 455,30 9 Guardia Permanente 1 400,00 33,33 26,50 37,40 2,00 2,00 86,00 562,50 10 16,67 476,50 44,60 33,33 26,50 11 Guardia Permanente 2 400,00 16,67 476,50 44,60 37,40 2,00 2,00 86,00 562,50 Guardia Permanente 3 400,00 12 33,33 26,50 16,67 476,50 44,60 37,40 2,00 2,00 86,00 562,50

	TOTAL	10.360,00	863,33	795,00	431,67	12.450	1.155,14	968,66	51,80	51,80	2.227,40	14.677,40
30	Supervisor	350,00	29,17	26,50	14,58	420,25	39,03	32,73	1,75	1,75	75,25	495,50
29	Técnico Mantenimiento	350,00	29,17	26,50	14,58	420,25	39,03	32,73	1,75	1,75	75,25	495,50
28	Celadores 6	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
27	Celadores 5	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
26	Celadores 4	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
25	Celadores 3	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
24	Celadores 2	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
23	Celadores 1	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
22	Guardia Residencial 5	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	68,80	455,30
21	Guardia Residencial 4	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	68,80	455,30
20	Guardia Residencial 3	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	68,80	455,30
19	Guardia Residencial 2	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	68,80	455,30
18	Guardia Residencial 1	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	68,80	455,30
17	Guardia Permanente 8	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	86,00	562,50
16	Guardia Permanente 7	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	86,00	562,50
15	Guardia Permanente 6	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	86,00	562,50
14	Guardia Permanente 5	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	86,00	562,50
13	Guardia Permanente 4	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	86,00	562,50

Fuente: Tabla sectorial Anexo N° 45

En el presente rol de pagos se expresan las remuneraciones de la mano de obra más beneficios de ley incluyendo los fondos de reserva que se pagan a partir del mes 13.

CUADRO N° 82

	ROL DE PAGOS DE MANO DE OBRA DIRECTA (segundo año) "URBASEG" CÍA LTDA.												
		INGRESOS				EGRESOS					_		
Nº	CARGO	REMUNERACIÓN	DECIMO TERCERO (Remuneración/12)	DECIMO CUARTO (318 /12)	VACACIONES (remuneración/24)	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL 11,15%	APORTE PERSONAL 9,35%	APORTE AL IECE 0.5 %	APORTE AL SECAP 0.5 %	FONDOS DE RESERVA	TOTAL DE EGRESOS	REMUNERACIÓN + BENEFICIOS
1	Operador 1	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
2	Operador 2	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
3	Operador 3	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
4	Operador 4	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
5	Operador 5	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
6	Operador 6	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
7	Operador 7	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
8	Operador 8	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43
9	Operador 9	340,00	28,33	26,50	14,17	409,00	37,91	31,79	1,70	1,70	28,33	101,43	510,43

	TOTAL	10.540,00	878,33	795,00	439,17	12.652,50	1.175,21	985,49	52,70	52,70	878,33	3.144,43	15.796,93
30	Supervisor	350,00	29,17	26,50	14,58	420,25	39,03	32,73	1,75	1,75	29,17	104,42	524,67
29	Técnico Mantenimiento	350,00	29,17	26,50	14,58	420,25	39,03	32,73	1,75	1,75	29,17	104,42	524,67
28	Celadores 6	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
27	Celadores 5	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
26	Celadores 4	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
25	Celadores 3	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
24	Celadores 2	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
23	Celadores 1	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
22	Guardia Residencial 5	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	26,67	95,47	481,97
21	Guardia Residencial 4	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	26,67	95,47	481,97
20	Guardia Residencial 3	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	26,67	95,47	481,97
19	Guardia Residencial 2	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	26,67	95,47	481,97
18	Guardia Residencial 1	320,00	26,67	26,50	13,33	386,50	35,68	29,92	1,60	1,60	26,67	95,47	481,97
17	Guardia Permanente 8	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
16	Guardia Permanente 7	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
15	Guardia Permanente 6	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
14	Guardia Permanente 5	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
13	Guardia Permanente 4	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
12	Guardia Permanente 3	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
11	Guardia Permanente 2	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83
10	Guardia Permanente 1	400,00	33,33	26,50	16,67	476,50	44,60	37,40	2,00	2,00	33,33	119,33	595,83

Fuente: Tabla sectorial 2310 Anexo N° 45

CARGA FABRIL

La carga fabril incluye todos los costos indirectos para la presentación de servicios como son: El combustible para los vehículos que utiliza los guardias en sus recorridos diarios, también incluye el mantenimiento de los vehículos y equipos de monitoreo.

CUADRO N° 83

CARGA FABRIL							
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL					
DESCRIPCION	(Mensual)	(Anual)					
Reparación y Mantenimiento	300,00	3600,00					
Combustible y Lubricantes	170,00	2040,00					
TOTAL 470,00 5.64							
Fuente, 7 CAD v. Lubrico doro Iñi	~						

Fuente: Z-CAR y Lubricadora Iñiguez

Elaborado por: La Autora

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son todos aquellos elementos escenciales para efectuar las actividades de oficina de "URBASEG" entres los cuales constan: Sueldos y Salarios Administrativos, Suministros de Oficina, y de limpieza, uniformes del personal, servicios básicos y arriendos del local.

SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS

Los sueldos y salarios administrativos resume las remuneraciones mas beneficios del personal administrativo que se debe pagar mensualmente para que efectuen las labores de oficina encomendadas. A continuación se detalla el rol de pagos:

CUADRO N° 84

ROL DE PAGOS MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA (primer año) "URBASEG" CÍA LTDA.

			II	NGRESOS				EG	RESO	S		
N	CARGO	REMUNERACIÓN	DECIMO TERCERO (Remuneración/12)	DECIMO CUARTO (318 /12)	VACACIONES (remuneración/24)	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL 11,15%	APORTE PERSONAL 9,35%	APORTE AL IECE 0.5 %	APORTE ALSECAP 0.5 %	TOTAL DE EGRESOS	REMUNERACIÓN + BENEFICIOS
1	Gerente	700,00	58,33	26,50	29,17	814,00	78,05	65,45	3,50	3,50	150,50	964,50
2	Secretaria	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	70,95	468,70
3	Contadora	500,00	41,67	26,50	20,83	589,00	55,75	46,75	2,50	2,50	107,50	696,50
4	Jefe de Marketing	500,00	41,67	26,50	20,83	589,00	55,75	46,75	2,50	2,50	107,50	696,50
5	Agente vendedor 1	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	391,88	1.096,05
6	Agente vendedor 2	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	391,88	1.096,05
7	Agente vendedor 3	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	391,88	1.096,05
	TOTAL	2.990,00	249,17	1.096,00	167,08	4.502,25	402,39	1.179,81	14,95	14,95	1.612,09	6.114,34

FUENTE: Tabla sectorial 2013 Anexo N° 44

ELABORADO POR: La Autora

En el presente rol de pagos se expresan las remuneraciones de la mano de obra administrativa más beneficios de ley incluyendo los fondos de reserva que se pagan a partir del mes 13.

CUADRO N° 85

	ROL DE PAGOS MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA (segundo año) "URBASEG" CÍA LTDA.												
			I	NGRESOS	S				EGRI	ESOS			_
N	CARGO	REMUNERACIÓN	DECIMAO TERCERO (Remuneración/12)	ECIMO CUART (318/12)	VACACIONES (remuneración/24)	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL 11,15%	APORTE PERSONAL 9,35%	APORTE AL IECE 0.5 %	APORTE ALSECAP 0.5 %	FONDOS DE RESERVA	TOTAL DE EGRESOS	REMUNERACIÓN 4 BENEFICIOS
1	Gerente	700,00	58,33	26,50	29,17	814,00	78,05	65,45	3,50	3,50	58,33	208,83	1.022,83
2	Secretaria	330,00	27,50	26,50	13,75	397,75	36,80	30,86	1,65	1,65	27,50	98,45	496,20
3	Contadora	500,00	41,67	26,50	20,83	589,00	55,75	46,75	2,50	2,50	41,67	149,17	738,17
4	Jefe de Marketing	500,00	41,67	26,50	20,83	589,00	55,75	46,75	2,50	2,50	41,67	149,17	738,17
5	Agente vendedor 1	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	26,67	418,55	1.122,71
6	Agente vendedor 2	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	26,67	418,55	1.122,71
7	Agente vendedor 3	320,00	26,67	330,00	27,50	704,17	58,68	330,00	1,60	1,60	26,67	418,55	1.122,71
_	TOTAL	2.990,00		1.096,00	167,08	4.502,25	402,39	1.179,81	14,95	14,95	249,17	1.861,26	6.363,51

FUENTE: Tabla sectorial 2013 Anexo N° 44

ELABORADO POR: La Autora

SUMINISTROS DE OFICINA

En esta cuenta se localiza todos los artículos de oficina que se requeriran en la entidad.

CUADRO N° 86

SUMINIS	TROS DE OF	FICINA	
		VALOR	VALOR
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNITARIO	TOTAL
DESCRIPCION		(Mensual)	(Anual)
Porta credencial	100	0,11	11,00
Grapas-cajas	36	0,76	27,36
Sacagrapas	6	0,40	2,40
Apoya manos acrílico	8	2,46	19,68
Cinta embalaje transparente	150	1,00	150,00
Cinta masking	150	0,90	135,00
Dispensador de cinta	12	3,50	42,00
Goma en barra	40	1,57	62,80
Sacapuntas	72	0,25	18,00
Porta Clip	12	0,70	8,40
Clip –caja	40	0,25	10,00
Tijeras	12	0,55	6,60
Cartuchos tinta negra y a color	70	15,00	1050,00
Carnet de identificación	38	1,50	57,00
Sellos	12	5,00	60,00
Rollo de papel suma #57	50	0,29	14,50
Esferográficos BIC	144	0,29	41,76
Lápices	144	0,26	37,44
Marcadores permanentes	30	0,95	28,50
Resaltadores	72	0,70	50,40
Borradores de lápiz	72	0,15	10,80
Correctores BIC	15	1,57	23,55
Resma de papel 500 hojas	50	3,25	162,50
Cuadernos Universal 100 hojas	6	1,00	6,00
Agendas	6	6,00	36,00
Carpetas de cartón	600	0,35	210,00
Carpetas con colgante	1.000	0,50	500,00
Sobre de Manila F5	50	0,35	17,50
Grapadora	6	7,95	47,70
Perforadora grande	6	4,36	26,16
TOTAL			2.873,05
Fuente: La Reforma			

SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA

Esta cuenta muestra todos los suministros de aseo y limpieza que la empresa necesita para mantener limpias las instalaciones de la misma como por ejemplo: detergentes, escobas, limpiones, desinfectantes, etc.

CUADRO N° 87

SUMINISTROS	DE ASEO Y L	IMPIEZA	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
		(Mensual)	(Anual)
Desinfectante Tip's 400cc	10	7,14	71,40
Escoba cerda natural 25cm	4	2,77	11,08
Escoba paraíso suave	2	3,10	6,20
Limpion wy-pall paq x 25	4	9,85	39,40
Paca de PH sanitario x 4 unid	48	11,07	531,36
Galón de jabón líquido	12	8,86	106,32
Paquete de fundas de basura	200	2,16	432,00
Trapeador 40cm	5	5,43	27,15
Recogedor mango plástico	5	1,66	8,30
Desinfectante CLORO 3800 cc	6	0,95	5,70
Roda pies	4	8,86	35,44
Galón de Limpia vidrio 30 cm	3	13,18	39,54
Detergente AS floral x 5000 gr	3	12,12	36,36
Lustre	30	3,60	108,00
franela 1 metro	30	1,00	30,00
Basureros para oficina	8	4,21	33,68
Basurero para baño	6	4,42	26,52
Dispensador de PH yumbo	6	31,00	186,00
Dispensador de jabón líquido	8	26,57	212,56
TOTA	L		1.947,01

Fuente: ROMAR S.A

UNIFORMES AL PERSONAL

En Uniformes al personal se observa toda la vestimenta necesaria para que los guardias de seguridad se presenten a laborar diariamente.

CUADRO N° 88

UNIFORMI	S AL PERSO	NAL	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (Mensual)	VALOR TOTAL (Anual)
Camisa de color Azul eléctrico	72	10,00	720,00
Pantalón de color negro	72	8,00	576,00
Cinturón	48	7,00	336,00
Botas de Color negro tipo militar	20	30,00	600,00
Jockey o Gorra Negra	40	9,00	360,00
Chaleco antibalas de color negro	0	250,00	2.250,00
TOTA	L .		4.842,00

Fuente: Anexo N° 24,27,28,29 Elaborado por: La Autora

SERVICIOS BÁSICOS

Los servicios básicos incluyen el agua potable, luz, teléfono, internet y simert que tiene que pagar la compañía por sus consumos diarios.

CUADRO N° 89

SERVICIOS BÁSICOS								
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (Mensual)	VALOR TOTAL (Anual)						
Agua potable	15,00	180,00						
Energía eléctrica	50,00	600,00						
Teléfono	45,00	540,00						
Internet	25,00	300,00						
SIMERT	100,00	1200,00						
TOTAL	2.820,00							

Fuente: CNT, EERSSA, y Municipio de Loja

ARRIENDOS

Los arriendos hace referencia al pago del arriendo del local que se a contratado para establecer las instalaciones de la compañía.

CUADRO N° 90

ARRIENDOS							
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR					
DESCRIPCION	(Mensual)	(Anual)					
Arriendo de Local	300,00	3600,00					
TOTAL	3.600,00						
Fuente: Propietaria del local.							

Elaborado por: La Autora

GASTOS DE VENTAS

Esta cuenta incluye los gastos que se efectuaran en la oferta de los servicios que brinda la compañía de seguridad privada "URBASEG".

PUBLICIDAD

La publicidad resume los medios de comunicación que se utilizaran para hacer conocer los servicios de la compañía hacia el público.

CUADRO N° 91

	PUBLI	CIDAD								
TIPO DE PUBLICIDAD	NOMBRE DEL MEDIO	HORAS	VALOR (Mensual)	VALOR (Anual)						
Internet	Página Web	24H00	12,50	150,00						
Radio FM	Súper Laser	12H00 a 13H00	23,33	280,00						
Radio FM	Poder	18H00 a 20H00	20,50	246,00						
Hojas volantes	Imprenta en Dorado	-	19,50	234,00						
Oferta directa	Oferta directa 7,50 90,00									
	TOTAL		83,33	1.000,00						

Fuente: Medios de comunicación local

RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES

En este cuadro se encuentra resumido todos los activos circulantes escenciales para dar inicio a las operaciones de la compañía, más un rubro adicional del 5% para afrontar posibles imprevistos que puedan presentarse.

CUADRO N° 92

RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTES							
DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL					
MANO DE OBRA	(Mensual)	(Anual)					
Mano de obra directa	14.677,40	176.128,80					
CARGA FAI		,					
Reparación y mantenimiento	300,00	3600,00					
Combustibles y lubricantes	170,00	2.040,00					
GASTOS ADMINISTRATIVOS							
Personal administrativo	6.114,34	73.372,10					
Suministros de oficina	239,42	2.873,05					
Suministros de aseo y limpieza	162,25	1.947,01					
Vestimenta al personal	403,50	4.842,00					
Servicios básicos	235,00	2.820,00					
Arriendos	300,00	3.600,00					
GASTOS DE VENTAS							
Publicidad	83,33	1.000,00					
Imprevistos del 5%	1.134,26	13.611,15					
TOTAL	23.819,51	285.834,11					
Fuente: Cuadros N° 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88,89, 90, 91.							

TOTAL DE INVERSIONES

En el total de inversiones se encuentra resumido los activos fijos, diferidos y circulantes que influyen en la inversión de la empresa. Además es importante aclarar que los activos circulantes se encuentran expresados en rubros para el primer mes de actividad.

CUADRO N° 93

TOTAL DE INVERSIONES							
DETALLE	COSTOS	TOTAL					
ACTIVOS FI	JOS						
Vehículos	23.030,00						
Maquinaria y equipo							
Muebles de oficina	4.627,30						
Equipos de oficina	6.571,60						
Equipos de computación	4.334,00						
Utensilios de Cocina	300,76						
Herramientas y Accesorios	8.500,00						
Bienes de menor cuantía	2.298,58						
Imprevistos del 5%	5.942,61						
TOTAL DE ACTIVOS FIJO	S	124.794,85					
ACTIVOS DIFE	RIDO						
Constitución legal	1.066,00						
Permiso para Patente IEPI	136,00						
Honorarios Abogado	400,00						
Permisos de municipio	60,00						
Patente en el Municipio	100,00						
Investigación y diseño	60,00						
Imprevistos 5%	91,10						
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS		1.913,10					
ACTIVOS CIRCULANT							
Mano de obra Directa	14.677,40						
Carga fabril	470,00						
Gastos Administrativos	7.454,51						
Gastos de Ventas	83,33 1.134,26						
Imprevistos 5%							
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	23.819,51						
TOTAL DE INVERSIONES	150.527,46						
The state of the s	Fuente: Cuadros N° 78,80,92						
Elaborado por: La Autora							

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Una vez determinada la inversión requerida para poner en marcha la compañía. Es importante ubicar cuáles serán las fuentes de financiamiento internas y externas que permitirán elaborar el proyecto. El financiamiento de la Compañía "URBASEG" distribuirá de la siguiente manera:

CUADRO N° 94

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN						
Financiamiento Valor Porcentaje						
Crédito CFN	64.726,81	43%				
Capital Social	85.800,65	57%				
Total	150.527,46	100%				

Fuente: Minuta de Constitución y CFN

Elaborado por: La autora

FINANCIAMIENTO INTERNO

El financiamiento interno constituye las aportaciones de los diez socios que prestaràn su dinero para colocarlos en los activos de la compañía con el objetivo de obtener réditos en un futuro cercano.

CUADRO N° 95

	APORTACIONES DE LOS SOCIOS							
NÚMERO DE SOCIO	NOMBRES	NÚMERO DE ACCIONES	VALOR CADA ACCIÓN	VALOR				
1	Verónica Torres	600	14,30	8.580,07				
2	Raúl Quezada	600	14,30	8.580,07				
3	Bolívar Jiménez	600	14,30	8.580,07				
4	Lilandia Olmedo	600	14,30	8.580,07				
5	Diana Rodríguez	600	14,30	8.580,07				
6	Andrea Andrade	600	14,30	8.580,07				
7	Diego Torres	600	14,30	8.580,07				
8	Luis Carrión	600	14,30	8.580,07				
9	Andrés Riofrío	600	14,30	8.580,07				
10	Kevin Olmedo	600	14,30	8.580,07				
TOTAL 8								

Fuente: Minuta de constitución Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO EXTERNO

La compañia solicitará un crédito en la Corporación Financiera Nacional (CFN) por un monto de \$ 64.726,81 a una tasa de interés de 9,57% anulamente, con cuotas fijas (capital + intereses) de \$ 10.399,93 dólares de los Estados Unidos de América.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE

LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)

CUADRO Nº 96

DATOS BÁSICOS DEL CRÉDITO						
CAPITAL EN DOLARES	64.726,81					
TASA DE INTERES ANUAL	9,57%					
N° DE PAGOS	10					
N° DE DIAS ENTRE PAGO Y PAGO	360					
CÁLCULO						
PLAZO EN MESES	10					
PLAZO EN AÑOS	10					
DIVIDENDO FIJO (Formula)	10.399,93					
DIVIDENDO FIJO (Función Excel)	10.399,93					

$$D = \frac{\frac{C \times i \times P}{360} \times \left(1 + \frac{i \times P}{360}\right)^n}{\left(1 + \frac{i \times P}{360}\right)^n - 1}$$
$$D = PAGO(i * P/360; n; -C)$$

CUADRO N° 97

TABLA DE MORTIZACIÓN								
Nº PAGO	CAPITAL	INTERESES	DIVIDENDO	SALDO				
0	-	38.675,08	•	64.726,81				
1	64.726,81	6.194,36	10.340,19	60.580,97				
2	60.580,97	5.797,60	10.340,19	56.038,38				
3	56.038,38	5.362,87	10.340,19	51.061,07				
4	51.061,07	4.886,54	10.340,19	45.607,42				
5	45.607,42	4.364,63	10.340,19	39.631,87				
6	39.631,87	3.792,77	10.340,19	33.084,45				
7	33.084,45	3.166,18	10.340,19	25.910,44				
8	25.910,44	2.479,63	10.340,19	18.049,88				
9	18.049,88	1.727,37	10.340,19	9.437,06				
10	9.437,06	903,13	10.340,19	0,00				

FUENTE: Corporación Financiera Nacional

ELABORADO POR: La Autora

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO

Los activos diferidos son de \$ 1.913,10 y se encuentran amortizados para los diez años de vida de la compañía de la siguiente manera:

CUADRO N° 98

	AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO						
AÑO	VALOR ACTUAL DIFERIDO	AMORTIZACIÓN ANUAL	VALOR TOTAL				
1	1.913,10	191,31	1.721,79				
2	1.721,79	191,31	1.530,48				
3	1.530,48	191,31	1.339,17				
4	1.339,17	191,31	1.147,86				
5	1.147,86	191,31	956,55				
6	956,55	191,31	765,24				
7	765,24	191,31	573,93				
8	573,93	191,31	382,62				
9	382,62	191,31	191,31				
10	191,31	191,31	0,00				
E	. A.C'	- I NIO OO					

Fuente: Activos diferidos cuadro N° 80

Elaborado por: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Es importante determinar cuanto va a costar bridar los servicios de seguridad y cuales seran los ingresos que generarán los mismos al momento de desarrollar las actividades de la compañía con el objetivo de conocer cuan factible es la implantación de estos servicios en la provincia.

PRESUPUESTO DE COSTOS

Aquí se encuentran los desembolsos de dinero que la compañía tendra que efectuar durante la prestacion de los servicios de seguridad durantes los diez años de vida útil proyectados.

COSTOS DEL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL "URBASEG" CÍA. LTDA. CUADRO Nº 99

PRESUPUESTO DE COSTOS DEL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL					
RUBROS	TOTAL				
COSTO DEL SERVICIO					
COSTO PRIMO	176.128,80				
Mano de Obra Directa	176.128,80				
CARGA FÁBRIL	22.780,02				
Depreciación Vehículos	3.684,80				
Depreciación de Equipos de seguridad	9.609,72				
Depreciación Muebles y Enseres	416,46				
Depreciación Equipos de Oficina	591,44				
Depreciación Equipo de Computación	958,25				
Depreciación Herramientas y Accesorios	1.879,35				
Reparación y Mantenimiento	3.600,00				
Combustibles y Lubricantes	2.040,00				
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	198.908,82				
GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	89.454,16				
Sueldos y Salarios Administrativos	73.372,10				
Suministros de Oficina	2.873,05				
Suministros de Aseo y Limpieza	1.947,01				
Uniformes al Personal	4.842,00				
Servicios Básicos	2.820,00				
Arriendos	3.600,00				
GASTO VENTAS	15.468,15				
Publicidad	1.000,00				
IMPREVISTOS 5%	14.468,15				
GASTOS FINANCIEROS	20.754,15				
Cuotas del Préstamo	20.562,84				
Amortización Activo Diferido	191,31				
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	125.676,46				
TOTAL	324.585,28				
Fuente: Inversiones cuadro N° 93 Elaborado por: La Autora					

COSTOS FIJOS Y VARIABLES DEL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL DE "URBASEG"

A continuación se observa la distribución de los costos en fijos y variables de la compañía:

CUADRO N° 100

COSTOS FIJOS Y VARIABLES PARA EL PRIMER AÑO DE VIDA ÚTIL							
RUBROS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	TOTAL				
COSTO DEL S	SERVICIO						
COSTO PRIMO			176.128,80				
Mano de Obra Directa		176.128,80	176.128,80				
CARGA FÁBRIL			22.780,02				
Depreciación Vehículos	3.684,80		3.684,80				
Depreciación de Equipos de seguridad	9.609,72		9.609,72				
Depreciación Muebles y Enseres	958,25		958,25				
Depreciación Equipos de Oficina	591,44		591,44				
Depreciación Equipo de Computación	416,46		416,46				
Depreciación Herramientas y Accesorios	1.879,35		1.879,35				
Reparación y Mantenimiento		3.600,00	3.600,00				
Combustibles y Lubricantes		2.040,00	2.040,00				
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO			198.908,82				
GASTOS DE O	PERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			89.454,16				
Sueldos y Salarios Administrativos	73.372,10		73.372,10				
Suministros de Oficina		2.873,05	2.873,05				
Suministros de Aseo y Limpieza		1.947,01	1.947,01				
Uniformes al Personal		4.842,00	4.842,00				
Servicios Básicos		2.820,00	2.820,00				
Arriendos	3.600,00		3.600,00				
GASTO VENTAS			15.468,15				
Publicidad	1.000,00		1.000,00				
IMPREVISTOS 5%		14.468,15	14.468,15				
GASTOS FINANCIEROS			20.754,15				
Cuotas del Préstamo	20.562,84		20.562,84				
Amortización Activo Diferido	191,31		191,31				
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	125.676,46						
TOTAL	115.866,27	208.719,01	324.585,28				
Fuente: Cuadro N° 99							
Elaborado por: La Autora							
•							

PROYECCIÓN DE COSTOS PARA LOS DIEZ AÑOS DE VIDA ÚTIL DE "URBASEG" CÍA LTDA.

Los costos son proyectados para los diez años de vida útil de la compañía, con una tasa de inflación del 4,16% (año 2012).

CUADRO N° 101

	PR	OYECCIÓN	DE COSTO	S PARA L	OS DÍEZ A	NOS DE	VIDA ÚTIL	_			
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
	COSTO DEL SERVICIO										
COSTO PRIMO	176.128,80	197.449,03	205.662,91	214.218,49	223.129,97	232.412,18	242.080,53	252.151,08	262.640,56	273.566,41	
Mano de Obra Directa	176.128,80	197.449,03	205.662,91	214.218,49	223.129,97	232.412,18	242.080,53	252.151,08	262.640,56	273.566,41	
CARGA FÁBRIL	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	22.780,02	
Depreciación Vehículos	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	3.684,80	
Depreciación de Equipos de seguridad	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	9.609,72	
Depreciación Muebles y Enseres	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	416,46	
Depreciación Equipos de Oficina	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	591,44	
Depreciación Equipo de Computación	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	958,25	
Depreciación Herramientas y Accesorios	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	1.879,35	
Reparación y Mantenimiento	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	
Combustibles y Lubricantes	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	2.040,00	
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	198.908,82	220.229,05	228.442,93	236.998,51	245.910,00	255.192,20	264.860,55	274.931,10	285.420,58	296.346,43	

GASTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	89.454,16	95.620,82	98.929,64	102.376,10	105.965,93	109.705,10	113.599,81	117.656,55	121.882,05	126.283,33
Sueldos y Salarios Administrativos	73.372,10	79.538,76	82.847,58	86.294,04	89.883,87	93.623,04	97.517,75	101.574,49	105.799,99	110.201,27
Suministros de Oficina	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05	2.873,05
Suministros de Aseo y Limpieza	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01	1.947,01
Uniformes al Personal	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00	4.842,00
Servicios Básicos	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00	2.820,00
Arriendos	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
GASTO VENTAS	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15
Publicidad	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
IMPREVISTOS 5%	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15	14.468,15
GASTOS FINANCIEROS	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15	20.754,15
Cuotas del Préstamo	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84
Amortización Activo Diferido	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	125.676,46	131.843,12	135.151,93	138.598,39	142.188,22	145.927,39	149.822,11	153.878,85	158.104,35	162.505,63
TOTAL	324.585,28	352.072,17	363.594,86	375.596,90	388.098,22	401.119,59	414.682,66	428.809,95	443.524,93	458.852,06

FUENTE: Cuadro N° 99 ELABORADO POR: La Autora

DETERMINACIÓN DE COSTOS POR SERVICIOS

Para conocer el costo real de cada servicio se determinó un porcentaje de participación de los mismo sobre la estructura de costos (324.585,28), para en base a este dato dividir con el número de servicios que se logrará vender en el año y obtener el costo por servicio, al cual se le agregado un margen de utilidad del 20% para determinar finalmente el precio de cada servicio.

Es importante aclarar que el porcentaje de paticipación se determinó detallando los costos que influyen en cada servicio. **Ver Anexo N° 46,47,48,49.**

CUADRO N° 102

COSTO DE SERVICIOS										
SERVICIOS (para familias)										
SERVICIOS	% de participación sobre la	Costo	N° de	Costo por	Margen de	Precio de				
3LKVICIO3	Estructura de Costos	Costo	servicios	servicio	Utilidad (20%)	Venta				
Monitoreo de Alarmas	9,520 %	30.900,57	2.640	11,70	2,34	14,0457				
Circuito Cerrado de TV	8,678 %	28.168,77	1.080	26,08	5,22	31,2986				
Guardianía Barrial	20,228 %	65.658,02	14.976	4,38	0,88	5,2611				
Guardianía Residencial	17,503 %	56.811,19		15,78	3,16	18,9371				
SERVICIOS (para establecimientos)										
Monitoreo de Alarmas	9,520 %	30.900,57	2.160	14,31	2,86	17,1670				
Circuito Cerrado de TV	8,678 %	28.168,77	720	39,12	7,82	46,9480				
Guardianía Permanente	25,872 %	83.977,39	48	1.749,53	349,91	2.099,4346				

FUENTE: Anexo N° 46,47,48,49. **ELABORADO POR:** La Autora

PRECIOS DE SERVICIOS PROYECTADOS

A continuación se expresan los precios de cada servicio proyectados para diéz años, con la tasa de infración del 4.16% de año 2012:

CUADRO Nº 103

PROYECCIÓN DE PRECIOS DE LOS SERVICIOS DE SEGURIDAD										
SERVICIOS (para familias)										
0557/10100				Al	ÑOS PRO	YECTADO	os			
SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Monitoreo de Alarmas	14,05	14,63	15,24	15,87	16,53	17,22	17,94	18,68	19,46	20,27
Circuito Cerrado de TV	31,30	32,60	33,96	35,37	36,84	38,37	39,97	41,63	43,36	45,17
Guardianía Barrial	5,26	5,48	5,71	5,95	6,19	6,45	6,72	7,00	7,29	7,59
Guardianía Residencial	18,94	19,72	20,55	21,40	22,29	23,22	24,18	25,19	26,24	27,33
		S	ERVICIO	S (para es	tablecimie	ntos)				
Monitoreo de Alarmas	17,17	17,88	18,62	19,40	20,21	21,05	21,92	22,83	23,78	24,77
Circuito Cerrado de TV	46,95	48,90	50,94	53,05	55,26	57,56	59,95	62,45	65,05	67,75
Guardianía Permanente 2.099,43 2.186,77 2.277,74 2.372,49 2.471,19 2.573,99 2.681,07 2.792,60 2.908,78 3.029,78										
FUENTE: Cuadro N° 102										
ELABORADO POR: La A	vutora									

ESTRUCTURA DE INGRESOS

La estructura de ingresos representa los réditos que la empresa obtendrá con la venta de los servicios de seguridad, por ello para su cálculo se procede a multiplicar el precio de venta de cada servicio por el número de servicios que se venderán en el año obtenidos de la capacidad instalada así: **Ingresos de Monitoreo de Alarmas** (para familias)= Precio de venta de monitoreo **14,0457 x 2.640** número de servicios de monitoreo = \$ **37.080,69** ingresos. Este proceso se aplica con todos los servicios. Una vez determinado los ingresos del primer año se proyecta con una tasa del 4,16% de inflacion del año 2012

CUADRO N° 104

	ESTRUCTURA DE INGRESOS PROYECTADOS										
SERVICIOS (para familias)											
SERVICIOS					AÑOS PRO	YECTADOS					
SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Monitoreo de Alarmas	37.080,69	38.623,24	40.229,97	41.903,54	43.646,72	45.462,43	47.353,66	49.323,58	51.375,44	53.512,65	
Circuito Cerrado de TV	33.802,53	35.208,71	36.673,39	38.199,01	39.788,08	41.443,27	43.167,31	44.963,07	46.833,53	48.781,81	
Guardianía Barrial	78.789,63	82.067,27	85.481,27	89.037,29	92.741,24	96.599,28	100.617,81	104.803,51	109.163,34	113.704,53	
Guardianía Residencial	68.173,42	71.009,44	73.963,43	77.040,31	80.245,19	83.583,39	87.060,45	90.682,17	94.454,55	98.383,86	
			SER\	/ICIOS (para	establecimie	ntos)					
Monitoreo de Alarmas	37.080,69	38.623,24	40.229,97	41.903,54	43.646,72	45.462,43	47.353,66	49.323,58	51.375,44	53.512,65	
Circuito Cerrado de TV	33.802,53	35.208,71	36.673,39	38.199,01	39.788,08	41.443,27	43.167,31	44.963,07	46.833,53	48.781,81	
Guardianía Permanente	Guardianía Permanente 100.772,86 104.965,01 109.331,56 113.879,75 118.617,15 123.551,62 128.691,37 134.044,93 139.621,20 145.429,4										
TOTAL INGRESOS	389.502,33	405.705,63	422.582,98	440.162,44	458.473,19	477.545,68	497.411,58	518.103,90	539.657,02	562.106,75	
ELIENTE: Capacidad	inatalada	, propio do	Vanta NIº 6	4 1 102	·		·	·	·		

FUENTE: Capacidad instalada y precio de venta N° 64 y 103

ELABORADO POR: La Autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Para el cálculo del estado de pérdidas y ganancias de la compañía "URBASEG" se consideró los ingresos por ventas obtenidas en el cuadro anterior menos costos totales para obtener una utilidad bruta; que en este caso se muestra positiva y por lo tanto se determina el 15% de utilidad a los trabajadores y el impuesto a la renta para obtener finalmente la utilidad liquida de la empresa. Ademas el estado de pérdidas y ganacias del primer año fue proyectado con la tasa de inflación del año 2012 equivalente 4,16%.

CUADRO N° 105

	ESTADO DE PÉRDIAS Y GANANCIAS DE LA COMPAÑÍA "URBASEG"											
Rubros Año 1 Año 2 Año 3 Año 4 Año 5 Año 6 Año 7 Año 8 Año 9 Año												
Ventas	389.502,33	405.705,63	422.582,98	440.162,44	458.473,19	477.545,68	497.411,58	518.103,90	539.657,02	562.106,75		
(-) Costos totales	324.585,28	352.072,17	363.594,86	375.596,90	388.098,22	401.119,59	414.682,66	428.809,95	443.524,93	458.852,06		
(=)Utilidad bruta - ventas	64.917,06	53.633,46	58.988,12	64.565,54	70.374,97	76.426,08	82.728,92	89.293,95	96.132,09	103.254,70		
(-) 15% ut. A trabajadores	9.737,56	8.045,02	8.848,22	9.684,83	10.556,25	11.463,91	12.409,34	13.394,09	14.419,81	15.488,20		
(=) Utilidad antes de impuestos	55.179,50	45.588,44	50.139,90	54.880,71	59.818,73	64.962,17	70.319,58	75.899,86	81.712,28	87.766,49		
(-) Impuesto a la renta 22%	12.139,49	10.029,46	11.030,78	12.073,76	13.160,12	14.291,68	15.470,31	16.697,97	17.976,70	19.308,63		
(=) Utilidad liquida	43.040,01	35.558,98	39.109,12	42.806,95	46.658,61	50.670,49	54.849,27	59.201,89	63.735,58	68.457,86		

FUENTE: Cuadro N° 99 y 104 **ELABORADO POR**: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel en el que los ingresos son iguales a los egresos o gastos y no demuestra ni pérdida ni ganancia. Es decir es el punto donde se cubre la inversión inicial con las ventas realizadas.

A. En función de la capacidad instalada.

En función de la capacidad instalada hace referencia al punto de equilibrio porcentual que debe trabajar la compañía en la prestación de sus servicios.

Dónde:

PE= Punto de Equilibrio.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

CFT= Costos Fijos Totales.
$$PE = \frac{115.866,27}{389.502,33-208.719,01} *100$$

VT= Ventas Totales.

CVT= Costo Variables Totales.
$$PE = \frac{115.866,27}{180.783,32} *100$$

$$PE = 0.64 * 100$$

PE	64%
CVT	208.719,01
VT	389.502,33
CFT	115.866,27

$$PE = 64\%$$

B. En función de las Ventas.

El punto de equilibrio en función de las ventas indica el valor monetario que la entidad debe generar en la prestación de los servicios de seguridad privada.

CFT	115.866,27
VT	389.502,33
CVT	208.719,01
PE	249.636,86

$$PE = \frac{\text{CFT}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

$$PE = \frac{115.866,27}{1 - \frac{208.719,01}{389.502,33}}$$

$$PE = \frac{115.866,27}{1 - 0,535860743}$$

$$PE = \frac{115.866,27}{0,4641393}$$

$$PE = 249.636,86$$

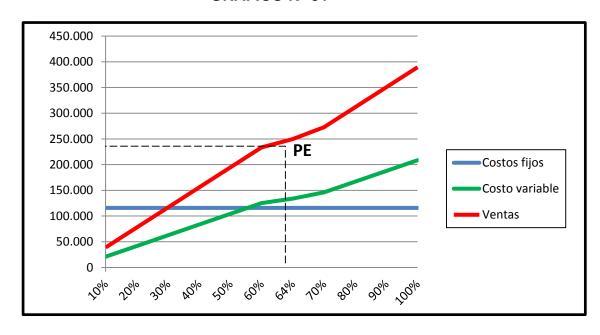
GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

CUADRO Nº 106

Porcentaje	Ventas	Unidades vendidas	Promedio de precio de unidades vendidas	Costos fijos	Costo variable
10%	38.950,23	2.522,40	15,44	115.866,27	20.871,90
20%	77.900,47	5.044,80	15,44	115.866,27	41.743,80
30%	116.850,70	7.567,20	15,44	115.866,27	62.615,70
40%	155.800,93	10.089,60	15,44	115.866,27	83.487,60
50%	194.751,17	12.612,00	15,44	115.866,27	104.359,50
60%	233.701,40	15.134,40	15,44	115.866,27	125.231,41
64%	249.636,86	16.166,37	15,44	115.866,27	133.770,59
70%	272.651,63	17.656,80	15,44	115.866,27	146.103,31
80%	311.601,87	20.179,20	15,44	115.866,27	166.975,21
90%	350.552,10	22.701,60	15,44	115.866,27	187.847,11
100%	389.502,33	25.224,00	15,44	115.866,27	208.719,01

FUENTE: Punto de equilibrio en función de capacidad instalada y ventas **ELABORADO POR:** La Autora

GRÁFICO N° 51



ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

La compañía llegará a un punto de equilibro en sus actividades cuando utilice el 64% de su capacidad instalada y alcance ventas en sus servicios de \$249.636,86 es decir cuando la empresa llegue a este punto logrará igualar sus ingresos con sus gastos.

EVALUACIÓN FINANCIERA

El objetivo de la evacuación financiera es medir la rentabilidad de poner en marcha los operaciones de la compañía de seguridad privada con la oferta de sus servicios en la provincia de Loja. Por ello se aplica los siguientes indicadores que permitiran conocer el retorno de la inversión y la factibilidad del presente proyecto

FLUJO DE CAJA DE "URBASEG" COMPAÑÍA LTDA.

El flujo de caja es una herramienta importante para calcular la rentabilidad y viabilidad del proyecto, está constituido por ingresos, egresos, financiamiento que incluye la amortización del créditos (capital más interés), reinversiones por la compra de nuevas cámaras, alarmas, computadoras y herramientas en general, además también se hace constar los impuestos determinados por la ley y la depreciación de activos fijos y amortización de activos diferidos para finalmente obtener el flujo de caja. El mismo que fue proyectado para diez años futuros con la tasa de inflación del año 2012 equivalente a 4,16%. y constituye la base de datos para elaborar los indicadores de factibilidad.

CUADRO N° 107

FLUJO DE CAJA DE LA COMPAÑÍA "URBASEG"											
DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	
INGRESOS											
Ventas	389.502,33	405.705,63	422.582,98	440.162,44	458.473,19	477.545,68	497.411,58	518.103,90	539.657,02	562.106,75	
Valor Residual	-	-	2.400,00	-	5.000,00	-	-	-	-	11.733,12	
TOTAL DE INGRESOS	389.502,33	405.705,63	424.982,98	440.162,44	463.473,19	477.545,68	497.411,58	518.103,90	539.657,02	573.839,87	
			E	GRESOS							
Costos del Servicio	198.908,82	220.229,05	228.442,93	236.998,51	245.910,00	255.192,20	264.860,55	274.931,10	285.420,58	296.346,43	
Gastos Administrativos	89.454,16	95.620,82	98.929,64	102.376,10	105.965,93	109.705,10	113.599,81	117.656,55	121.882,05	126.283,33	
Gastos de Ventas	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	15.468,15	
			GASTO	S FINANCIEI	ROS						
Amortización del Crédito	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	20.562,84	
Reinversión en Cámaras y Alarmas	-	-	-		-	-	69.190,00	-	-	-	
Reinversión en Computadoras	-	-	-	4.334,00	-	-	-	-	-	-	
Reinversión en Herramientas y Accesorios	-	-	-	8.500,00	-	-	-	-	-	-	
TOTAL DE EGRESOS	324.393,97	351.880,86	363.403,55	388.239,59	387.906,91	400.928,28	483.681,35	428.618,64	443.333,62	458.660,75	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	65.108,37	53.824,77	61.579,43	51.922,85	75.566,28	76.617,39	13.730,23	89.485,26	96.323,40	115.179,13	
(-) 15% Utilidad a Trabajadores	9.766,25	8.073,72	9.236,91	7.788,43	11.334,94	11.492,61	2.059,53	13.422,79	14.448,51	17.276,87	
(-) 22 % Impuesto a la Renta	14.323,84	11.841,45	13.547,48	11.423,03	16.624,58	16.855,83	3.020,65	19.686,76	21.191,15	25.339,41	
UTILIDAD NETA	41.018,27	33.909,61	38.795,04	32.711,39	47.606,76	48.268,96	8.650,04	56.375,71	60.683,74	72.562,85	
(+) Depreciación de Activos Fijos	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	17.140,02	
(+) Amortización de Activos Diferidos	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	191,31	
FLUJO DE CAJA	58.349,60	51.240,94	56.126,37	50.042,72	64.938,09	65.600,29	25.981,37	73.707,05	78.015,07	55.231,52	

ELABORADO POR: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El Valor actual neto representa el valor actualizado de los beneficios económicos de la compañía luego de haber sido descontado la inversión realizada en el primer año de constitución.

Cálculo del Valor Actual Neto

Para el cálculo del VAN de requiere de:

- Flujo de caja disponible
- Tasa Financiera o de oportunidad; (9,57%) del crédito solicitado en la CFN

A continuación se obtiene el factor de actualización aplicando la siguiente fórmula:

$$FD = \frac{1}{(1+i)^n}$$

FD= Factor de descuento

i = Tasa de oportunidad o costo financiero (préstamo)

n= Año al que corresponde el cálculo

$$FD = \frac{1}{(1+0.0957)^1}$$

$$FD = 0.912659$$

El valor actual neto de cada año se obtiene multiplicando el Flujo de Caja por el factor de actualización así: 58.349,60 x 0,912659 = 53.253,26

CUADRO Nº 108

	VALOR ACTUAL NETO (VAN)									
AÑO	FLUJO DISPONIBLE EN EL AÑO	DISPONIBLE EN RENTABILIDAD ACTU		FLUJO NETO						
		150.527,46								
1	58.349,60	9,57%	0,912659	53.253,26						
2	51.240,94	9,57%	0,832946	42.680,92						
3	56.126,37	9,57%	0,760195	42.666,99						
4	50.042,72	9,57%	0,693798	34.719,57						
5	64.938,09	9,57%	0,633201	41.118,87						
6	65.600,29	9,57%	0,577896	37.910,17						
7	25.981,37	9,57%	0,527422	13.703,15						
8	73.707,05	9,57%	0,481356	35.479,35						
9	78.015,07	9,57%	0,439314	34.273,11						
10	55.231,52	9,57%	0,400944	22.144,73						
		TOTAL		357.950,13						

FUENTE: Inversiones y flujo de caja, cuadros N° 93 y 107

ELABORADO POR: La Autora

VAN = SUMATORIA DE FLUJO NETO - INVERSIÓN

SUMATORIA DE FLUJO NETO	357.950,13
(-) INVERSIÓN	150.527,46
VPN =	207.422,67

Criterio del resultado del VAN

El valor actual neto del proyecto de guardianía y protección arrogan resultados positivos ya que el Van es superior acero alcanzando un valor de \$207.422,67 dólares de los Estados Unidos de América una vez que se ha restado la inversión, por lo que se cree muy conveniente desarrollar este proyecto ya que muestra flujos de efectivo muy relevantes como resultado de la prestación de este servicio.

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Este indicador se considera indispensable para definir el rendimiento que se obtendrá por cada dólar invertido. Es decir comparando los costos que se generen y los ingresos que se obtendrán de la prestación del servicio de seguridad. Cuando se obtiene un índice mayor a 1 en la relación costo/beneficio el proyecto genera ganancias y es por tanto es rentable.

Para el cálculo de este indicador se realiza lo siguiente:

CUADRO Nº 109

	RELACIÓN BENEFICIO COSTO									
	AC	TUALIZACIÓN C	OSTO	ACTUALIZACIÓN INGRESOS						
AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 9,57%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIO N 9,57%	INGRESO ACTUALIZADO				
0			150.52	7,46						
1	324.585,28	0,912659	296.235,54	389.502,33	0,912659	355.482,64				
2	352.072,17	0,832946	293.256,99	405.705,63	0,832946	337.930,75				
3	363.594,86	0,760195	276.403,00	422.582,98	0,760195	321.245,48				
4	375.596,90	0,693798	260.588,56	440.162,44	0,693798	305.384,04				
5	388.098,22	0,633201	245.744,24	458.473,19	0,633201	290.305,75				
6	401.119,59	0,577896	231.805,59	477.545,68	0,577896	275.971,95				
7	414.682,66	0,527422	218.712,82	497.411,58	0,527422	262.345,89				
8	428.809,95	0,481356	206.410,39	518.103,90	0,481356	249.392,60				
9	443.524,93	0,439314	194.846,71	539.657,02	0,439314	237.078,89				
10	458.852,06	0,400944	183.973,84	562.106,75	0,400944	225.373,16				
TOTAL			2.407.977,68	TO	ΓAL	2.879.511,14				

FUENTE: Inversiones y Estado de pérdidas y ganancias, cuadro N° 93 y 105 **ELABORADO POR:** La Autora

 Se obtiene el costo actualizado multiplicando el costo original por el factor de actualización de cada año así: 324.585,28 x 0,912659= \$296.235,54

- Igualmente el ingreso actualizado se lo obtiene multiplicado el ingreso original por el factor de actualización así: 389.502,33 - 0,912659= 355.482,64
- Se realiza la sumatoria de los costos e ingresos actualizados de los diez años, para luego proceder a aplicar la formula así:

$$\frac{BE}{C} = \frac{Ingresos\ actualizados}{Costos\ actualizados}$$

Ingresos actualizados	\$ 2.879.511,14
Costos actualizados	\$ 2.407.978
Relación	1,20

Criterio del resultado costo/ beneficio

El resultado de Costo Beneficio indica claramente que por cada dólar que se invierta se obtendrán una renta de \$ 0,20 centavos más, lo cual resulta muy favorable para los socios de la compañía; ya que además de recuperar su inversión obtendrá réditos muy lucrativos.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno permite conocer a través de la generación de una tasa porcentual la capacidad de la empresa para generar ganancias. Si la TIR es superior al costo de oportunidad quiere decir que la entidad generará ganancias por encima de lo requerido y por lo tanto el proyecto puede ser ejecutado. Si el TIR es inferior al costo de oportunidad significa que el proyecto no es viable.

CUADRO Nº 110

		TASA IN	ΓERNA DE Ι	RETORNO (TIR)	
AÑO	INVERSION	FLUJO NETO	FACTOR DE ACT. %	VAN menor	FACTOR DE ACT. %	VAN mayor
			35%		36%	
1		58.349,60	0,740741	43.221,93	0,735294	42.904,12
2		51.240,94	0,548697	28.115,74	0,540657	27.703,79
3		56.126,37	0,406442	22.812,12	0,397542	22.312,60
4		50.042,72	0,301068	15.066,27	0,292310	14.628,01
5	150.527,46	64.938,09	0,223014	14.482,07	0,214934	13.957,41
6		65.600,29	0,165195	10.836,85	0,158040	10.367,46
7		25.981,37	0,122367	3.179,26	0,116206	3.019,19
8		73.707,05	0,090642	6.680,96	0,085445	6.297,93
9		78.015,07	0,067142	5.238,11	0,062828	4.901,49
10		55.231,52	0,049735	2.746,94	0,046197	2.551,51
	1	OTAL	·	152.380,25		148.643,52
	TOTAL -	- INVERSIÓ	N	1.852,79		-1.883,94

FUENTE: Inversiones y flujo de caja, cuadros N° 93 y 107 **ELABORADO POR:** La Autora

DONDE:

$$TIR = Tm + Dt * (\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor})$$

TIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

Dt= Diferencia de Tasas

TIR = 0,35 + 0,01 *
$$(\frac{1.852,79}{1.852,79 - (-1.883,94)})$$

TIR = 0,35 + 0,01 * $(\frac{-1.852,79}{3.736,73})$
TIR = 0,35 + 0,01 * 0,4958
TIR = 0,35 + 0,004958 = 35,5%

Criterio del resultado de la TIR

La tasa interna de retorno se establece en un valor porcentual del 35,5%, lo cual quiere decir que la compañía de seguridad privada cubre y recupera en su totalidad los intereses del préstamo financiero que se ha solicitado a la Corporación Financiera Nacional cuya tasa es de 9,57% y obtiene un rendimiento adicional que le permitirán seguir operando.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este indicador permite medir el plazo de tiempo en que se recuperará la inversión realizada permitiendo optimizar el proceso de toma de decisiones.

CUADRO Nº 111

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN								
AÑO	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	SUMA					
1		58.349,60	58.349,60					
2		51.240,94	109.590,54					
3		56.126,37	165.716,91					
4		50.042,72	215.759,63					
5	150.527,46	64.938,09	280.697,72					
6	150.527,40	65.600,29	346.298,01					
7		25.981,37	372.279,39					
8		73.707,05	445.986,43					
9		78.015,07	524.001,50					
10		55.231,52	579.233,02					

FUENTE: Inversiones y flujo de caja Cuadros N° 93 y 107

ELABORADO POR: La Autora

PRI = Año que supera la inversión $(\frac{Inversión - \sum de primeros flujos}{fluio de a$ ño que supera la inversión)

$$PRC = 3 + \left(\frac{150.527,46 - 165.716,91}{56.126,37}\right)$$

$$PRC = 3 + \left(\frac{-15.189,45}{56.126,37}\right)$$

$$PRC = 3 - 0,2706$$

$$PRC = 2,7294$$

CUADRO Nº 112

Año que se recupera la inversión	2,7294
AÑO	2
0,7294 x 12 =	8,7524
MESES	9
0,7524 x 30 =	22,573
DIAS	23
Periodo de recuperación de la inversión	2 Años, 9 meses y 23 días

Criterio del periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión en base de los datos obtenidos del flujo de caja y la inversión inicial muestra que se recuperará rápidamente el capital invertido en un periodo de 2 años con 9 meses y 23 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permitirá conocer la sensibilidad que tiene la compañía "URBASEG" a posibles aumentos en sus costos y disminuciones en los ingresos de los servicios de seguridad.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO

DEL 6,43 % EN LOS COSTOS.

CUADRO N° 113

SENSIBILIDAD DE COSTOS											
				ACTUALIZACIÓN							
AÑO	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL *	INGRESOS ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR			
6,43%					26%		27%				
0	150.527,46										
1	324.585,28	345.456,11	389.502,33	44.046,22	0,793651	34.957,32	0,787402	34.682,06			
2	352.072,17	374.710,41	405.705,63	30.995,22	0,629882	19.523,32	0,620001	19.217,07			
3	363.594,86	386.974,01	422.582,98	35.608,97	0,499906	17.801,14	0,488190	17.383,94			
4	375.596,90	399.747,78	440.162,44	40.414,66	0,396751	16.034,55	0,384402	15.535,46			
5	388.098,22	413.052,93	458.473,19	45.420,26	0,314882	14.302,00	0,302678	13.747,73			
6	401.119,59	426.911,58	477.545,68	50.634,09	0,249906	12.653,77	0,238329	12.067,59			
7	414.682,66	441.346,75	497.411,58	56.064,82	0,198338	11.119,79	0,187661	10.521,18			
8	428.809,95	456.382,43	518.103,90	61.721,47	0,157411	9.715,65	0,147765	9.120,25			
9	443.524,93	472.043,58	539.657,02	67.613,44	0,124930	8.446,91	0,116350	7.866,83			
10	458.852,06	488.356,25	562.106,75	73.750,51	0,099150	7.312,39	0,091614	6.756,59			
SUMA DE VAN						151.866,84		146.898,71			
VAN – INVERSIÓN						1.339,38		-3.628,75			

FUENTE: Inversiones y Estado de pérdidas y ganancias N° 93 y 105

ELABORADO POR: La Autora

NUEVA TASA INTERNA DE RETORNO

 $TIR = Tm + Dt(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor})$

DATOS

NTIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

Dt= Diferencia de Tasas

NTIR =
$$0.26 + 0.01 * (\frac{1.339,38}{1.339,38 - (-3.628,75)})$$

NTIR = $0.26 + 0.01 * (\frac{1.339,38}{4.968,14})$
NTIR = $0.26 + 0.01 * (0.26959459)$
NTIR = $0.26 + 0.0026959459$
NTIR = $0.2627 = 26.27\%$

DIFERENCIA DE TIR

Diferencia de TIR = TIR proyecto — Nueva TIR

Diferencia de TIR= 35,5% - 26,27% **=9,23%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

Porcentaje de variación= ((Diferencia de TIR)/(TIR del proyecto))x 100

Porcentaje de variación=((9,23%)/(35,5%)) x 100

Porcentaje de variación = 26%

SENSIBILIDAD

SENSIBILIDAD =((% DE VARIACIÓN)/(NUEVA TIR))

SENSIBILIDAD =
$$((26\%)/(26,27\%))$$

SENSIBILIDAD =0,99

Criterio de la sensibilidad de costos

Si la compañía presentara un incremento del 6,43% en los costos de los servicios ofertados, obtendría una nueva Tasa Interna de Retorno de 26,27%. Lo cual permite concluir que aun cuando los costos llegan a un

tope máximo de 6,43% la entidad muestra cifras positivas para seguir operando y cumpliendo con las obligaciones financieras adquiridas, ya que la tasa de interés de la CFN alcanza un porcentaje del 9,57% anual que está por debajo del porcentaje de variación que es de 26%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN DEL 5,43 % DE LOS INGRESOS. CUADRO Nº 114

	SENSIBILIDAD DE INGRESOS							
					AC	N		
AÑO	COSTO ORIGINAL	INRESOS ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL *	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZA CION	VAN menor	FACTOR DE ACTUALIZA CION	VAN mayor
			5,43%		26%		27%	
0				150.5	27,46			
1	324.585,28	389.502,3	3 368.352,	36 43.767,08	0,793651	34.735,78	0,787402	34.462,27
2	352.072,17	405.705,6	3 383.675,	81 31.603,64	0,629882	19.906,55	0,620001	19.594,30
3	363.594,86	422.582,9	8 399.636,	73 36.041,87	0,499906	18.017,55	0,488190	17.595,28
4	375.596,90	440.162,4	4 416.261,	62 40.664,72	0,396751	16.133,76	0,384402	15.631,58
5	388.098,22	458.473,1	9 433.578,	10 45.479,88	0,314882	14.320,78	0,302678	13.765,78
6	401.119,59	477.545,6	8 451.614,	95 50.495,35	0,249906	12.619,09	0,238329	12.034,53
7	414.682,66	497.411,5	8 470.402,	13 55.719,47	0,198338	11.051,29	0,187661	10.456,37
8	428.809,95	518.103,9	0 489.970,	86 61.160,91	0,157411	9.627,41	0,147765	9.037,41
9	443.524,93	539.657,0	2 510.353,	65 66.828,71	0,124930	8.348,88	0,116350	7.775,52
10	458.852,06	562.106,7	5 531.584,	36 72.732,30	0,099150	7.211,44	0,091614	6.663,31
SUMA	DE VAN					151.972,53		147.016,34
VAN -	VAN - INVERSIÓN 1.445,07 -3.511,12							
FUEN'	FUENTE: Inversiones y Estado de pérdidas y ganancias N° 93 y 105							

ELABORADO POR: La Autora

NUEVA TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR = Tm + Dt(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor})$$

DATOS

NTIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

Dt= Diferencia de Tasas

$$TIR = 0,26 + 0,01 * (\frac{1.445,07}{1.445,07 - (-3.511,12)})$$

$$TIR = 0.26 + 0.01 * (\frac{1.445,07}{(4.956,19)})$$

$$TIR = 0.26 + 0.01 * (0.291569)$$

$$TIR = 0.26 + 0.00291569$$

$$TIR = 0.2629 = 26.29\%$$

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de
$$TIR = TIR$$
 proyecto — Nueva TIR

Diferencia de TIR= 35,5% - 26,29% = 9,21 %

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

Porcentaje de variación= ((Diferencia de TIR)/(TIR del proyecto))

Porcentaje de variación= ((9,21%)/(35,5%))*100

Porcentaje de variación=25,93 %

SENSIBILIDAD

SENSIBILIDAD =((% DE VARIACIÓN)/(NUEVA TIR))

SENSIBILIDAD = ((25,93%)/(26,29%))

SENSIBILIDAD =0,99

Criterio del resultado de la sensibilidad de costos

Si la compañía presentara una disminución del 5,43% en los ingresos por la prestación de servicios, obtendría una nueva Tasa Interna de Retorno de 26,29%, es decir que la empresa resiste sin mayores inconvenientes hasta un 5,43% de descuento en los ingresos que genera.

h. CONCLUSIONES

- En el estudio de mercado se pudo determinar que la mayor parte de la población Lojana le gustaría contar con un sistema de seguridad confiable, práctico y a precios accesibles que se adapte a sus necesidades como por ejemplo monitoreo de alarmas y circuito cerrado de TV. Así mismo se logró apreciar que las compañías que brindan servicios de seguridad ofertan sus servicios a precios muy altos y no siempre cumplen a cabalidad los compromisos adquiridos con los clientes. Por ello la compañía "URBASEG" brindará variedad de servicios y reducirá los precios de seguridad mediante la prestación integrada de seguridad con monitoreo en tiempo real y el alquiler del equipo.
- En el estudio técnico se definió la localización óptima de la compañía que permitió establecer al sector el valle como el mejor lugar para ubicar la empresa, así como también se determinó el equipo a utilizar (cámaras, alarmas, pistolas, etc.) y el personal de seguridad; que está conformado por 9 operadores, 8 guardias permanentes, 5 guardias residenciales, 6 celadores, un técnico y un supervisor. Y finalmente en base a estos recursos calcular el número de servicios que se venderá mensual y anualmente.
- En el estudio Administrativo Legal se definió la razón social de la empresa como una compañía de responsabilidad limitada y se identificó todos los requisitos indispensables para la constitución y el

funcionamiento de la entidad. Así mismo este estudio fue de gran ayuda para desarrollar la filosofía de la empresa, el reglamento interno y un manual de funciones y de prevención de riesgos al que deben regirse todos los empleados.

- En el estudio financiero se pudo determinar que la inversión será financiada en un 57% por los diez socios de la compañía y en un 43% por un crédito solicitado a la CFN. Además se estructuró los costos e ingresos que se generarán y se estableció un margen de utilidad del 20% para obtener el precio de venta de cada servicio.
- En la evaluación financiaría el VAN del proyecto se muestra positivo lo que significa que el proyecto es aceptable. Igualmente la relación beneficio costos es de 1,20 es decir que por cada dólar invertido se obtendrá réditos de 1,20 dólares mostrando liquidez. Además la TIR es de 35,5% que es superior a la tasa pasiva que se pagará a la CFN. El periodo de recuperación de la inversión es de 2 años 9 meses y 23 días y finalmente la sensibilidad máxima que puede soportar la empresa es un incremento del 6,43% en los costos y una disminución del 5,43% en los ingresos. Demostrando que el proyecto de seguridad si es aceptable.

i. RECOMENDACIONES

- Para alcanzar una imagen respetable ante la población es esencial que el personal de seguridad sea de conducta intachable, con valores éticos y morales que garanticen un excelente servicio.
- Es importante que los servicios de seguridad privada sean de calidad para garantizar una creciente demanda. Por ello la importancia de realizar una supervisión y evaluación constante del cumplimiento laboral de los empleados, además también es indispensable que los guardias de seguridad reciban capacitaciones y entrenamiento físico para que puedan responder efectivamente en sus labores.
- Los servicios de seguridad deben ser ofertados en los cantones con mayor afluencia y demanda del servicio de seguridad privada. Por ello se recomienda que durante el primer año de vida de la compañía se inserte el servicio en la ciudad de Loja para que luego se vaya implantando el servicio paulatinamente en los diferentes cantones.
- Se recomienda que se considere una parte de las utilidades para ir adquiriendo nuevo equipo de monitoreo y de circuito cerrado de TV para ampliar la oferta de servicios.
- Es importante que la compañía de seguridad privada "URBASEG" busque formar alianzas con la Policía Local y otras instituciones de apoyo que puedan brindar ayuda en situaciones de emergencia.

j. BIBLIOGRAFÍA

- Juan José Miranda, Gestión de Proyectos, Identificación, formulación y evaluación financiera económica, social, ambiental, Pág. 216, 217
- LEY DE COMPAÑIAS. Compañía Limitada y Anónima. 2013.
 Consultado (abril 27, 2013).
- LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA 17-07-08., Capítulo I,
 De los servicios de vigilancia y seguridad privada, Artículo 1 y 2,
 (Consultado Abril 09, 2013).
- Pasaca, M. Formulación y Evaluación de proyectos de inversión.
 Quito: Editora UNL.
- PYMESFUTURO.COM .2011. Periodo de Recuperación de la Inversión.
- REGLAMENTO A LA LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA
- RIOS, Franklin. La Importancia del Manual de Organización y Funciones.
- Segmentación del mercado. Ricardo Fernández Valiñas. Segunda edición.
- Diccionario de la Real Academia Española
- Carlos León, Evaluación de Inversiones, Un enfoque privado y social,
 2006.
- Baca Urbina, G., (2010). Evaluación de proyectos. 6 edición. México:
 Editora McGraw Hill.

- Arturo Villareal, Evaluación Financiera de proyectos de inversión,
 Bogotá.
- Arboleda, Vélez G., (2001). Proyectos, formulación, evaluación y control. Bogotá: Ac .Editores

k. ANEXOS

ANEXO Nº 1

ENCUESTA PILOTO

Con el propósito de conocer la demanda de seguridad privada en la provincia de Loja, estudiantes de la Universidad Nacional de Loja realizan la presente encuesta. Por ello se ruega contestar las siguientes preguntas con sinceridad y basados a su realidad.

1.	. ¿Usted alguna vez ha contratado un servicio de seguridad privada?					
	Si	()	No		()
2.	Si su respuesta fue negativa, ¿Incontratado el servicio de seguridad				el que nun	ca ha
	Desconoce del servicio de seguridad Tiene su propio sistema de seguridad Cuenta con un seguro de vida y/o de su propiedad)))	Se siente seg Elevados cos No confía		() () ()
3.	Si su respuesta fue positiva s compañías ha confiado la seg resguardo propio o de algún familia	juri	idad			
	CISEPRO Cía. Ltda. COMVITEC Cía. Ltda. G4S Segurity Services Cía. Ltda. GEMESEG Cía. Ltda. Gómez Araujo López Segal Cía.	(((())))	JAMASEP Cís SEGURPI Cís SEVISA Cía. SANDOVALIN Otra Compañ	a. Ltda. Ltda. I Cía. Ltda.	
4.	De las siguientes alternativas, contratado o le gustaría solicitar?	ં	Qué	servicio de	segurida	d ha
	Guardianía Residencial Guardianía Empresarial Rastreo y Control vehicular Seguridad Electrónica	((()))	Monitoreo de Transporte de Protección pe Seguridad Infe	e valores o o rsonal	carg; (((
5.	¿Cuál es el tiempo máximo que re	qui	iere d	lel servicio de	seguridad	?
6.	¿Cuánto estaría dispuesto a pag privada que requiere contratar?	ar 	por	el de servicio	o de segu	ridad

7.	¿Cuál es la forma de pago que utilizaría para cancelar el servicio de seguridad?								
8.	¿A través de qué medios le gu	ıstaría	con	tratar	el servicio de seg	jurida	ad?		
	Agentes vendedores Directamente en la compañía	()	Cor Cor	ntratación vía Web nisionista externo	()		
	Otros:								
9.	¿Qué criterio tiene acerca del las compañías de seguridad?		cio d	e segu	ridad privada que	e ofer	tan		
10.	¿A través de qué medios le seguridad privada?	e gust	taría	cono	cer sobre el ser	vicio	de		
	Televisión Radio Revistas institucionales Revistas deportivas Trípticos		() () () ()	Per Pág Par	nsting (Web) iódico jinas amarillas itallas publicitarias as volantes	((())))		
11.	¿Está recibiendo algún tipo seguridad privada? De ser af consiste dicha promoción.								
	Si	()	No		()		
12.	Si un grupo de inversionistas de una empresa de protección nuestro cliente?						ión		
	Si	()	No		()		

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ENCUESTA DE LA DEMANDA PARA FAMILIAS

INTRODUCCIÓN: Con el propósito de conocer la demanda de seguridad privada en la provincia de Loja, estudiantes de la Universidad Nacional de Loja realizan la presente encuesta. Por ello se ruega contestar las siguientes preguntas con sinceridad y basados a su realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (X) la(s) alternativa (s) que respondan a la pregunta.

	F 9			
1.	En su familia, ¿Utilizan actualmo	ente el ser	vicio de seguridad priva	ada?
	Si	()	No	()
2.	Si su respuesta fue negativa, ¿ contratado el servicio de segurio			nca ha
	Elevados costos Tiene su propio sistema de seguridad	()	No confía Se siente seguro(a)	()
3.	De las siguientes alternativas económico mensual familiar?	¿Cuál se	aproxima más a su i	ngreso
	De \$100 a \$200 USD De \$201 a \$300 USD De \$501 a más	() () ()	De \$301 a \$400 USD De \$401 a \$500 USD Otros	() ()
4.	De las siguientes alternativas, solicitar?	¿Qué serv	ricio de seguridad le g	ustaría
	Guardianía Residencial Seguridad Barrial (por sector)	()	Monitoreo de Alarmas Circuito Cerrado TV	()

5.	De los siguientes intervalo tiempo que requiere del serv			a más al
	1 mes 3 meses 6 meses		9 meses 1 años Más de un año	() () ()
6.	¿Cuánto estaría dispuesto seguridad privada?	a pagar n	nensualmente por el se	rvicio de
	Guardianía Residencial \$ Guardianía Barrial \$		Monitoreo de Alarma Circuito Cerrado de T	s\$ ГV \$
7.	De las siguientes alternativ necesidades?	as de pag	o ¿Cuál se adapta ma	ás a sus
	Efectivo Débito Bancario	()	Cheque Ninguno	()
8.	¿A través de qué medios le ç	gustaría coi	ntratar el servicio de se	guridad?
	Agentes vendedores Directamente en la compañía	()	Contratación vía Wel Ninguno	O ()
9.	¿Qué servicio adicional le seguridad?	gustaría	que ofrezcan las emp	resas se
10.	De las siguientes opciones gustaría conocer sobre el se			medio le
	Televisión Radio Revistas institucionales Revistas deportivas Trípticos De familiares y/o conocidos	() () () ()	Honsting (Web) Periódico Páginas amarillas Pantallas publicitaria Hojas volantes Otros	() () () s () ()
11.	¿Qué tipo de promoción de	searía recik	oir?	
12.	Si un grupo de inversionista de una empresa de protec servicio responsable y de o nuestro cliente?	cción y gu	ıardianía privada brind	ando un
	Si	()	No	()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ENCUESTA DE LA DEMANDA PARA

ESTABLECIMIENTOS ECONÓMICOS

INTRODUCCIÓN: Con el propósito de conocer la demanda de seguridad privada en la provincia de Loja, estudiantes de la Universidad Nacional de Loja realizan la presente encuesta. Por ello se ruega contestar las siguientes preguntas con sinceridad y basados a su realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (X) la(s) alternativa (s) que respondan a la pregunta.

1.	En su establecimiento de trabajo seguridad privada?	o, ¿Utiliza	ın actualmente el servi	cio de
	Si	()	No	()
2.	Si su respuesta fue negativa, ¿ contratado el servicio de segurio			nca ha
	Elevados costos Tiene su propio sistema de seguridad	()	No confía Se siente seguro(a)	()
3.	De las siguientes alternativas, a solicitar?	¿Qué serv	vicio de seguridad le g	ustaría
	Protección personal Guardianía Empresarial Seguridad Electrónica Rastreo y control satelital	() () ()	Monitoreo de Alarmas Circuito Cerrado TV Transporte de valores Planes de seguridad	() () ()
4.	De los siguientes intervalos de tiempo que requiere del servicio			más a
	1 mes 3 meses 6 meses	() () ()	9 meses 1 años Más de un año	() () ()

5.	¿Cuánto estaría dispuesto a pa seguridad privada?	aga	ar men	sualmente por el ser	vicio	o de
	Protección personal \$			Monitoreo de Alarmas Circuito Cerrado TV S Transporte de valores Planes de seguridad S	\$	
6.	De las siguientes alternativas d necesidades?	le	pago ¿	Cuál se adapta má	s a	sus
	Efectivo Débito Bancario	()	Cheque Ninguno	()
7.	¿A través de qué medios le seguridad?	• (gustaría	contratar el serv	ricio	de
	Agentes vendedores Directamente en la compañía	()	Contratación vía Web Ninguno	()
8.	¿Qué servicio adicional le gus seguridad?	sta	aría que	ofrezcan las empr	esas	s se
9.	De las siguientes opciones de p gustaría conocer sobre el servic				edic	s le
	Televisión Radio Revistas institucionales Revistas deportivas Trípticos De familiares y/o conocidos	(((((((((((((((((((())))	Honsting (Web) Periódico Páginas amarillas Pantallas publicitarias Hojas volantes Otros		() () () ()
10	ي. ¿Qué tipo de promoción desearí	a r	ecibir?			
11.	Si un grupo de inversionistas lo de una empresa de protección servicio responsable y de calid nuestro cliente?	'n	y guard	lianía privada brinda	ındo	un
	Si	()	No	()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ENCUESTA DE LA OFERTA

INTRODUCCIÓN: Con el propósito de conocer la oferta de servicios que brindan las compañías de seguridad privada a la población lojana para resguardar su seguridad personal o la de su propiedad, estudiantes de la Universidad Nacional de Loja realizan la presente encuesta. Por ello se ruega contestar las siguientes preguntas con sinceridad y basados a su realidad.

INSTRUCCIÓN: Señale con una (X) la(s) alternativa (s) que respondan a la pregunta.

1.	De las siguientes opcion seguridad privada que brir		-	los servicios	s de
	Circuito Cerrado de TV Guardianía Empresarial Guardianía Barrial (por secto Rastreo y Control satelital Mantenimiento del equipo Planes de seguridad Instalación de Alarmas Cuáles:	() () () () ()	Protección Pe Monitoreo de Seguridad Ele Transporte de Protección de Instalaciones Otros	Alarmas ectrónica e valores o carg e caja fuerte	() () () () ()
2.	¿Cuáles son las formas demandantes de seguridad		tratación que	se realiza con	n los
	Por horas Mensual Semestral	() () ()	Diario Anual Otras		()

3. 4.	privada realiza en un mes? Servicios a familias o personas particulares					
	Guardianía Barrial	Circuito Cerrado de TV				
	Servicios a Establecimientos econó	ómicos				
	• • • • • • • • • • • • • • • • • • •	Monitoreo de Alarmas Servicio de Guardaespaldas				
5.	¿Cuál es el precio de cada uno de l compañía?	os servicio de seguridad de su				
	Circuito Cerrado de TV F Guardianía Empresarial M Seguridad Barrial (por sector) T Rastreo y Control satelital V Mantenimiento técnico del equipo C Planes de seguridad (Ionitoreo de Alarmas ransporte de valores o carga renta e Instalación de Alarmas Percas Eléctricas				
	Cuáles:					
6.		Contratación vía Web ()				
7.	De las siguientes opciones de pu oferta el servicio de seguridad priv					
	Televisión () Radio () Revistas institucionales () Revistas deportivas () Trípticos () Referencias de cliente ()	Honsting (Web) () Periódico () Páginas amarillas () Pantallas publicitarias () Hojas volantes () Envían propuesta () económica				

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

FOTOS DE LA ENCUESTA DE DEMANDA ANEXO Nº 5



ANEXO Nº 6



ANEXO Nº 7



ANEXO Nº 8



ANEXO Nº 9



ANEXO Nº 10



ANEXO Nº 11



ANEXO Nº12



ANEXO Nº 13



ANEXO Nº 14



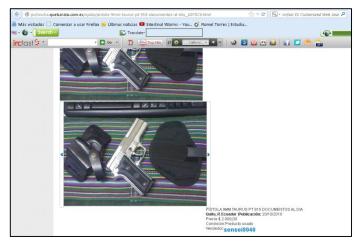
FOTOS DE ENCUESTAS DE LA OFERTA

ANEXO Nº15

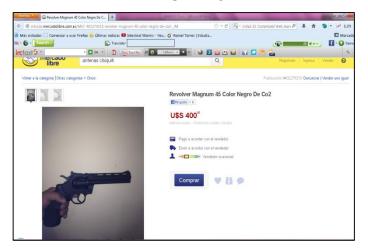


ANEXO Nº 16





ANEXO Nº 18







ANEXO Nº 21



DEPARTAMENTO DE VENTAS

COTIZACIÓN DE EQUIPO DE COMUNICACIÓN

EQUIPO DE COMUNICACIÓN	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Radios Motorola	20	68,00	1.360,00
Radio base fija	1 320,00		320,00
	\$ 1.680,00		

Precio total: Mil seiscientos ochenta dólares incluido IVA

Ángel Morocho VENDEDOR AUTORIZADO



DEPARTAMENTO DE VENTAS

COTIZACIÓN DE EOUIPO DE VIGILANCIA

EQUIPO DE VIGILANCIA	CANTIDAD	v. UNIT.	V. TOTAL
Kit de 8 Cámaras de interiores y exteriores	13	450,00	5.850,00
DVR 8ch	13	300,00	3.750,00
Kit alarmas	400	84,00	33.600,00
Receptora de alarmas	1	300,00	300,00
	\$ 43.275,00		

Precio total: Cuarenta y tres mil doscientos setenta y cinco incluido IVA

Ángel Morocho

VENDEDOR AUTORIZADO



DEPARTAMENTO DE VENTAS

COTIZACIÓN DE EQUIPOS DE SEGURIDAD PERSONAL

EQUIPO DE SEGURIDAD PERSONAL	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL
Tolete	20	40,00	800,00
Gas lacrimógeno	20	10,00	200,00
	\$ 1.000,00		

Precio total: Mil dólares incluido IVA

Ángel Morocho

VENDEDOR AUTORIZADO



Empresa nacional que diseña, fabrica y comercializa informes militares e institucionales, calzado, equipo de camping, ropa de trabajo, para los miembros de las Fuerzas Armadas y el mercado civil.

Teléfono: 2332052. Fax: 2332052.

PROFORMA

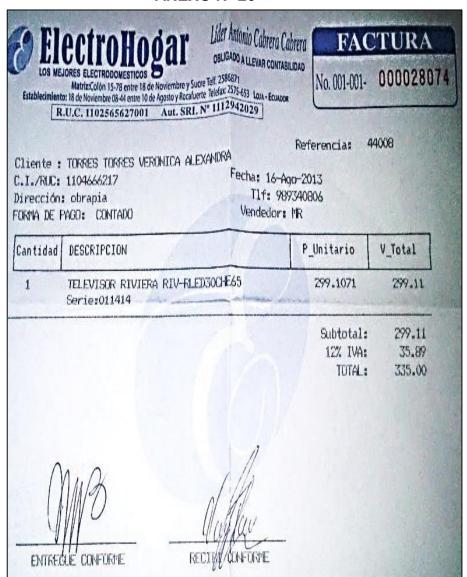
CÓDIGO	PRENDAS DE VESTIR	CANTIDAD	v. UNIT.	V. TOTAL
068	Gorra negra	40	9,00	360,00
0095	Botas militares color negro	20	30,00	600,00
0263	Correas de cuero	48	7,00	336,00
TOTAL				1.296,00

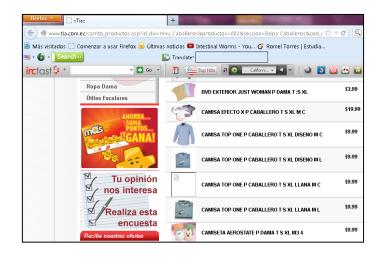
Diego Molina

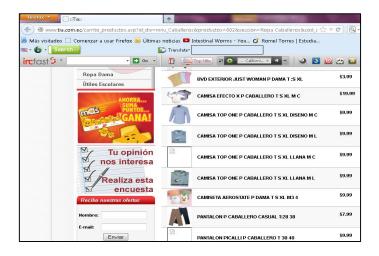
JEFE DE VENTAS

www.fabrilfame.com









ANEXO № 29

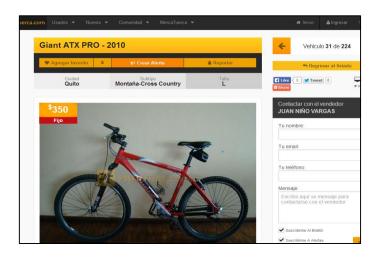






ANEXO Nº 32





CD	OA DEL BOULDON			ORIGINAL SRI
	ICA DEL ECUADOR	INSCRIPCION Y ACTUALS	ZACION DE LA INFORMACIÓN CO DE CONTRIBUYENTES - RUC CTOR PRIVADO Y PÚBLICO	www.art.gov.ec
PORTE.	E RENTAS INTERNAS JLARIO RUC 01-A	SOCIEDADES SE	CTOR PRIVADO Y PUBLICO	600
Security In the desired second	ALMOO ROC 01-AC			on .
L. DENTACACION Y DEICACION DE LA BOCIEDAD	•			
Management of the second				
BE DESIGNATION.				
M PROVIDE		s lette	# PAR	Name .
B (8008.4	M SUPPL		H GALE	TE CLASSIC
11 NYMENON MINING			15 (0004410) 15 (0.05 P100) 15 (100	10 Maria
SE ESPECIO COMPENSA.		TO PROPERTY AND ADDRESS OF	11 10 10 10 10 11 10 10	W 60
B Batter	in Impress	TO THE COLUMN TO	Barriera .	m va
	B Indiana	B (98) 64700		etcen
L. IOSYTPICACION DEL DOMICILO ESPECIAL				
III PROVIDE		M Marin		
L. ORIGIN DE LA ROCIEDAD				
Other department	•	COL SCIENCES N. SONONE PSON	riss.	840
m commune				*
M MARKS				•
				•
A. DATOR OR CONSTTUCION OR LA ROCKOAD				
MON DECORPTION	M TPO DE SOURCEO			at a particular political
*	M INDIGENIUM			
M SPIN NAME	M TO ARE MERCENTS.	M SOME	w	remone.
M. STORMAN	M NOMES OF CONTROLS			
L. DENTIFICACION Y USICACIÓN DEL REPRESENT	TANTE LINGS.			
M AND DOOR THE MARKS COMMANDED	se consciue research.		-	III, N.COMAPORT
M MONEY	M CANCEL CHICAGO			Marie Companies
E PARTIES	N IAN			•
II HARR	M NAME OF THE PARTY OF THE PART			
M Perference				W-87001
M MATORIA	M DELLAN	S SPATROLPOPO		(META-TON)
K. ACCIONISTRATY BOSCOS				
BUILDINGS TOTAL	Manager	MES PONON	MONEGO	switchendowkrosky \$749
-			\rightarrow	
N .				
н				
16.				
ь аступалня всоебшкая алесонация рос	MICLE TRIBITIME)			
н				
н				
D.				
-				
E. ACTIVOAD SCOROSICA PRINCIPAL SALVANINA	una dallas sofi filiales legresadas er la i	lection (i)		
IN COMPANYACIONAL PROPERTY.				
- RECORDANCION AGRICONAL DE LA ROCIEDAD				
BI PRODUTING BRIDES SWANDOWS BODY				
BE SEPARTICON DE MERES ONNICOS DE CEY		• 🔲 • 🗓		

,					
146	MUI	NICIPIO RUC: 116		LOJA 0001	\$ 0.50
DEC	CLARACION DEL IM		EL 1.5 SC	NICIPALES DBRE ACTIVOS TOTALE E MUNICIPAL	Nº 0088042
Ejercicio Económico De Del	clarado Al				REGISTRO DE PATENTE
Contribuyente					Cédula o RUC.
Dirección:					Teléfono:
Responsable:					Nº de Cédula
Actividad Económica:				- t ₁	
ADJUNTAR	OBLIGATORIA	MENTE	LA DE	CLARACION DEL	IMPUESTO A LA RENTA
				sto del 1.5 sobre Activos Totales Proporcional a nivel nacional	
CANTON		sos Brutos	%	Base Imponible	Impuesto causado
	A	nuales		porcentual	por cada cantón
				\$	
TOTAL ACTIVOS	\$ Nº Mes	Recargo %	1.5% % Final	\$	
indicate y mon				\$	
	TOTAL IMPU	ESTO 1 5%	MAS MO		\$
	IMPUESTO				
Fracción Básica			x 12	\$	
. Fracción Exedente			x 12	\$	
	AL PATENTE MUN	ICIPAL			
Intereses y Mora	a N° Mes	Recargo %	% Final		
shortes y more	14 MD3				
	IMPUESTO	PATENTE M.	ÁS MORA		\$
	ТО	TAL A PAG	AR		\$
Con pleno conocimiento documento es verídica y		ento o falsedad	declaro que	toda la información de este	
Nomb	ores y firma del declarante			Recibido	
					\$
		and the second s	Anna em emperario		Salva V
Fecha de declaración					
Emisión: 65.001 al 90.000					JEFE DE RENTAS MUNICIPALES Revisado y Autorizado
Fecha: DICIEMBRE 2007			L		

Nº 074568 REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Solicitud No. IAN-460-05-2012 SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL "LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ" CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO No. 14557INHQAÑO612 — INSCRIPCION DE ALIMENTO PROCESADO NACIONAL La Autoridad Sanitaria Nacional a través del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" certifica que el : Producto denominado: Marca: Elaborado por: MISHKY HUARMY MISHKY HUARMY Lugar de origen del fabricante: Solicitante: CANGAHUA, CAYAMBE, PICHINCHA - ECUADOR MISHKY HUARMY Tipo de alimento: AZUCARES Y DERIVADOS INCLUYE MIELES Envase: Frasco de vidrio y tapa twist off de hojalata. Externo: N/A Contenido: 125ml,245ml,500ml Tiempo máximo de consumo: 1 año Forma de conservación: Mantener en Lugar Fresco y Seco Composición declarada: Ingredientes: Savia de penco (chaguarmishky) 100%. Total 100%. Ciudad y fecha de emisión: QUITO, 21/06/2012 Vigencia hasta: 21/06/2017 Best DIRECTOR(A) DEL I.N.H.M.T. "L L.P.
REGIONAL NORTE

CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO RUC 1768097930001 SOLICITUD DE SERVICIO JEFATURA ZONAL N° 3 VALLE DE LOS CHILLOS						
Señor JEFE ZONAL CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METRO POLIT ANO DE QUITO Presente	JEFE ZONAL					
De mi consideración Yo, RAZON SOCIAL:	con RUC #					
DIRECCIÓN BARRIO LIBRANIZACIÓN - PARRO	VIII.					
BARRIO-URBANIZACIÓN: PARROC CALLE: No INTERSE EDIFICIO/PROYECTO: PISO: CONTACTARSE CON:	- 83					
Por medio de la presente solicito a usted, se digne autorizar a quien correspor INSPECCION INSPECCION ESPECTÁCIJLO PUBLICO: INSPECCION EDIFICIO PUBLICO/FUNDACIONES: INSPECCION VEHICULO (GLP HIDROCARBUROS-OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS): CONSTATACION DE PLAN DE AUTOPROTECCION: GTROS	PACTIBILIDAD DE GAS: DEPINITIVO DE GAS: VISTO BUENO DE PLANOS: PESELLOS DE PLANOS: OCUPACION:					
Atentamente, Propietario: Administrador: Delegado del representante legal: Firma: Nombre: No de Cédula:	CROQUIS N					
NOTA						



COMANDO CONJUNTO DE LAS FF.AA. DIRECCIÓN DE LOGÍSTICA DEPARTAMENTO DE CONTROL DE ARMAS



ARTICULO 7					
	REQUISITOS PARA LA INSCRIPC	IÓN DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGI	URIDAD PRIVADA.	SI	NO
1.	Solicitud dirigida al señor Dir	ector de Logística del CC.FF.AA.	y presentada en el		
	Centro de Control de Armas de	su jurisdicción.			
2.	Copia certificada de la escri	tura de constitución de la com	npañía, debidamente		
	registrada e inscrita en la Supe	erintendencia de Compañías y en	el Registro Mercantil		
	de su jurisdicción.				
3.	Nombramiento del represent	tante legal de la Compañía ins	scrita en el Registro		
	Mercantil de su jurisdicción y r	notariado.			
4.	En caso de contar con socios e	ex -miembros de la Fuerza Armad	as o Policía Nacional,		
	presentar su certificado de baj	a de la institución.			
5.	Copia certificada del Registro U	Único de Contribuyentes.			
6.	Nómina de los socios y repres	sentante legal, haciendo constar:	números de cédulas		
	de ciudadanía o identidad	l, direcciones domiciliarias, r	números telefónicos		
		/ lugar de trabajo, así como su fu	unción a desempeñar		
	en la compañía.				
7.		a ciudadanía o identidad y copi	ia del certificado de		
	votación vigente de los socios	, , <u>, , , , , , , , , , , , , , , , , </u>			
8.	•	ntecedes Penales, solicitado an			
	•	te. (Centros de Control de Armas)			
9.	Comprobante de pago por con	cepto de gastos administrativos \$	300,00 dólares.		
		alizará en la Cta. Cte. No. 8004013304 de			
	ctor Público Sublinea 30200 a nombre d isión de documentos en Control de Arma	de COMANDO CONJUNTO FF.AA . El de	epósito deberá ser realizado	posteri	or a la
	Recibido por:	Autorizado por:	Trainitado po	JI.	
	O-do-N	Ond will all	0-1-1		
	Grado y Nombre:	Grado y Nombre:	Grado y Nomi	ore:	



COMANDO CONJUNTO DE LAS FF.AA. DIRECCIÓN DE LOGÍSTICA DEPARTAMENTO DE CONTROL DE ARMAS



		ARTICULO 5			
RI		A AUTORIZACIÓN DE TENENCIA I RSONAS JURÍDICAS.	DE ARMAS	SI	NO
1		tor de Logística del CC.FF.AA. y pres	sentada en el		
-	Centro de Control de Armas de		remada em er		
2.		a Tenencia de Armas. (En caso de	renovación)		
-		de operaciones vigente, otorg			
	Ministerio del Interior (Solo par		gado por er		
3		in otorgado por CC.FF.AA. (Solo par	a Compañías		
3.		ere la Autorización de Tenencia d			
	Primera Vez).	ere la Adtorización de Tenencia d	e Armas por		
4		de Obligaciones y Existencia Le	eal vicente		
4.		lencia de Compañías. (Excepto			
	Públicas, Club de tiro, caza y pe		mstruciones		
E		iento del representante legal de l	a antidad da		
3.		inscrito en el Registro Mercantil.	a entidad de		
-		9	a institución		
о.	Pública).	la máxima autoridad (Solo par	a mstitución		
7		n otorgado por el Ministerio de De	enorte /Sele		
			eporte. (3010		
0	para Club de tiro, caza y pesca)				
8.	coleccionistas).	o Único de Contribuyentes. (e	xcepto para		
		ander Deneles estimate este e in			
9.		ecedes Penales, solicitado ante e in			
	autoridad)	rente. (Del representante legal	o maxima		
10.	Copia a colores de la cédula de	ciudadanía o de identidad y copia d	el certificado		
	de votación vigente del represe	ntante legal o coleccionista de ser e	el caso.		
11.	Copia notariada de la Patente	Municipal vigente. (excepto para	instituciones		
	públicas.)				
12.	Permiso de funcionamiento del	Cuerpo de Bomberos de la jurisdico	ción (excepto		
	para coleccionistas).				
13.	Croquis de ubicación de la insta	lación.			
14.	Informe favorable de la Inspe jurisdicción.	ección del Centro de Control de	Armas de la		
15		tipo de arma, marca, calibre y seri	ie señalando		
		esentando los justificativos corre			
		acta de entrega voluntaria, entre o	•		
	de existir.	and an arming remaining, errore of			
16		documentos: factura, declaración	iuramentada		
	_	opiedad, permiso original caducado	-		
		Nacional (Para las armas registrad			
	entidad).	t are in the second			
17		edial o contrato de arrendamiento r	notariado		
		oncepto de gastos administrativ			
	dólares.				
Pap		o realizará en la Cta. Cte. No. 80040: 0200 a nombre de COMANDO CONJI nentos en Control de Armas.			
	Recibido por: Autorizado por: Tramit				
	Grado y Nombre: Grado y Nombre: Grado				e:
_					
$\overline{}$					



COMANDO CONJUNTO DE LAS FF.AA. DIRECCIÓN DE LOGÍSTICA DEPARTAMENTO DE CONTROL DE ARMAS



	ARTICULO 6			
R	EQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE TENENCIA Y EL PERMISO DE PORTE DE	18	NO	
	ARMAS PARA PERSONAS JURÍDICAS.	aı	NO	
1.	Solicitud dirigida al señor Jefe del Centro de Control de Armas de su jurisdicción.			
2.	Copia de la Autorización de Tenencia de Armas expedida por los Centros de Control de			
	Armas.			
3.	Copias de los permisos de tenencia o porte de armas (en caso de renovación), los originales			
	de los permisos caducados, deberán ser entregados por el solicitante, previo la entrega del			
	permiso renovado.			
4.	Presentar uno de los siguientes documentos: (por primera vez) factura del arma, declaración			
	juramentada que justifique el origen y la propiedad licitas de la misma (Según Formato L), o			
	contrato de compra venta del arma.			
5.	Copia notariada del nombramiento, o acción de personal, y del documento de identidad del			
	Representante Legal (Instituciones privadas), o de la máxima autoridad. (Instituciones			
	públicas).			
6.	Listado del armamento detallando, tipo, calibre, marca, serie y fabricación, ubicación del			
	lugar donde se encuentra y tipo de permiso, de acuerdo a la modalidad del servicio (vigilancia			
	fija, móvil o investigación privada).			
7.	Entregar el arma en los centros de control de armas de su jurisdicción para las pruebas de			
	funcionamiento, registro balístico y emisión de certificado respectivo (primera vez).			
8.	Copia certificada del permiso de operación otorgada por el Ministerio del Interior.			
9.	Logotipo de la empresa o persona jurídica en formato digital.			
	Copia del certificado de registro e identificación balística, otorgado por el Centro de Control			
	de Armas de su jurisdicción (Primera vez).			
11.	Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos 22.50 dólares de los Estados			
	Unidos de América, por permiso.			
12.	Presentar los siguientes requisitos para el personal que portara las armas.			
	a) Listado de todo el personal que portará las armas adjuntado copia del contrato y de las cedulas de			
	dudadania que justifiquen la relación de dependencia con los personas jurídicas propietaria del			
	arma.			
	 b) Certificado de la aprobación de la evaluación sobre medidas de seguridad y normativa legal, 			
	expedido por el Centro de Control de Armas de su jurisdicción.			
	c) Certificado Psicológico atorgado por una institución de Salud perteneciente a las Fuerzas			
	Armadas o unidad de salud del Ministerio de Salud, Pública, con firma de responsabilidad del			
	especialista en la materia, que acredite que el solicitante se encuentra en perfecto estado de salud			
	mental y que determine que se encuentra apto para el porte o tenencia de armas.			
	d) Certificado de no registrar Antecedes Penoles, solicitado ante e impreso por el organismo de			
	control requirente. (Centros de Control de Armas).			
	e) Certificado actualizado de no haber provocado violencia intrafamiliar, otorgado por el juzgado de			
	contravenciones (Comisaria de la Mujer y la Familia) o en su defecto en las lugares donde no			
	existiera esta dependencia, por el organismo competente (Comisaria o Intendencia de Policia).			
	f) Certificado de registro de identificación física humana (AFIS), emitido por la Policía Nacional.			
			_	
	A: El depósito de los valores se lo realizará en la Cta. Cta. No. 8004013304 del Banco General Fumiliahui, or Público Sublinea 30200 a nombre de COMANDO CONJUNTO FF.AA. El depósito debará ser realizado			
	ión de documentos en Control de Armes.	poster.		
	Recibido por. Autorizado por. Tramitado po	Y .		
	Grado y Nombre: Grado y Nombre: Grado y Nomb	re:		

ANEXO Nº 41



COMANDO CONJUNTO DE LAS FF.AA. DIRECCIÓN DE LOGÍSTICA DEPARTAMENTO DE CONTROL DE ARMAS



	1111	ARTICULO 22					
	REQUISITOS PARA OBTENER	LA AUTORIZACIÓN DE RECARGA D	DE MUNICIONES.	SI	NO		
1.	Solicitud dirigida al señor Dir Centro de Control de Armas d	rector de Logística del CC.FF.AA de su jurisdicción.	. y presentada en el				
2.	Autorización original (En caso de renovación).						
3.	Certificado de capacitación o (Primera vez).	otorgado por la Fábrica de Munic	iones Santa Bárbara				
4.	Copia de la cédula de ciudada	anía y del certificado de votación v	igente.				
5.		Antecedes Penales, solicitado an nte. (Centros de Control de Armas)					
6.	Copia notariada del nomb Jurídicas).	pramiento del representante le	gal (Para personas				
7.	Copia notariada de la Patente	Municipal actualizada de la activio	dad que va a realizar.				
8.	Permiso de funcionamiento del lugar donde se va a ejercer esta actividad, otorgada por el Cuerpo de Bomberos.						
9.	Especificaciones de maquinaria y equipos a ser utilizados para la recarga. (Primera vez).						
10.	Descripción del material que	va a realizar la recarga.					
11.	Informe favorable de la Insper	cción de los Centros de Control de	Armas.				
12.	Comprobante de pago por co vez) y USD. 200.00 (Renovac	ncepto de gastos administrativos L ción).	JSD. 300.00 (Primera				
Sect	A: El depósito de los valores se lo re or Público Sublinea 30200 a nombre ión de documentos en Control de Arm	alizará en la Cta. Cte. No. 8004013304 de de COMANDO CONJUNTO FF.AA . El de as.	ol Banco General Rumiñahui, apósito deberá ser realizado	Papel posteri	eta de ior a la		
	Recibido por:	Autorizado por:	Tramitado po	or:			
	Grado y Nombre:	Grado y Nombre:	Grado y Nomb	vro:	-01		

ANEXO Nº 42

Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual -IEPI-



Solicitud a la Dirección de Patentes

(12) Datos de la solicitud

Patente de Inver	nción		
		Número de ti	rámite
Patente de Inver	ncion	Fecha y hora	de presentación
PCT en fase nac	cional	Foobo do pul	hliagaián
Modelo de utilida	ad	Fecha de pul	DIICACION
Diseño Industria	 		
(55) Titulo de la	patente		
(51) Clasificació	n internacional d	e patentes	
(73) Solicitantes			
Nombres	Nacionalidad	PaísCiudad	Dirección
(74) Inventores /	Diseñadores		
Nombres	Nacionalidad	País - ciudad	Dirección
Invención referent	e a procedimient	to biológico	1
Lugar de depósit		Fecha	
			l

País	Número	Fecha
75) Represen	tante legal (R) o apodera	do (A)
Notificar a:		_
Casillero IEPI	Casillero Judicial	Dirección:
(58) Resumen		
Gráfico (Im	agen en formato jpg)	
Documento	<u> </u>	
Los que se	acompañan a la solicitu	d
Comproba	nte ingreso N°.	Cesión
Comproba	nte tasa N°.	Poder
N°. hojas r	nemoria	Copia prioridad
N°. reivind	icaciones	Otros documentos
N°. dibujos	3	
Observacio		

FIRMA DEL ABOGADO

F IRMA DEL SOLICITANTE

ANEXO Nº 43

SOLICITUD PAGO TASA TITULO





República del Ecuador

Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual -IEPI- * Fecha de presentación

A: Director Nacional de Propiedad Industrial. Adjunto pago por concepto de tasa oficial para obtención de título de registro:					
Denominación:					
Marca de Producto	()			
Marca de Servicios	()			
Lema Comercial	()			
Nombre Comercial	()			
Denominación de Origen	()			
Apariencia Distintiva	()			
Marca de Certificación	()			
Marca Colectiva	()			
Trámite No.:					
Publicado en la Gaceta:					
Solicitante:					
Resolución No.:					
Fecha Resolución:					
Concedido por:					

Dirección Nacional de Propiedad Industrial / Unidad de Signos Distintivos ()					
Comité de Propiedad Intelectual, Industrial, Obtenciones	Vegetales				
()					
Recaudos anexos:					
[] Comprobante pago N°:					
Firma peticionario					
Casillero IEPI:					
Casillero judicial:					
Estudio jurídico:					
Teléfonos:					
Correo electrónico:					

Favor llenar el presente formulario a máquina o con letra legible.

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

2.- ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	334,86
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	81		1910000000003	333,17
ADMINISTRADOR DE CAMPO	81	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	333,17
ADMINISTRADOR GERENCIAL	81		1910000000005	333,17
SUBGERENTE / AFINES	81		1910000000006	333,17
SUPERINTENDENTE / AFINES	81		1910000000007	333,17
JEFE / AFINES	82		1920000000008	331,49
SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	331,49
DIRECTOR / AFINES	B2		192000000010	331,49
COORDINADOR / AFINES	B3		193000000011	329,80
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	CI		191000000012	328,12
ANALISTA / AFINES	CI		191000000013	328,12
ASESOR - AGENTE /AFINES	CI		191000000014	328,12
TESORERO	CI		191000000015	328,12
INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		192000000016	326,43
RELACIONADOR PÚBLICO	C2		192000000017	326,43
LIQUIDADOR	C2		192000000018	326,43
CAJERO NO FINANCIERO	C3		193000000019	324,74
VENDEDOR/A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	324,74
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	324,74
DIGITADOR	D1		1910000000022	323,06
OPERADOR DE BODEGA	01	Incluye: Almacenista	1910000000023	323,06
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		191000000024	323,06
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	323,06
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	323,06
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		191000000027	323,06
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivador	1910000000028	323,06

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

6.- SERVICIOS DE SEGURIDAD PRIVADA Y OTROS SERVICIOS DE VIGILANCIA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013
INVESTIGADOR	C2		1911740000032	326,43
GUARDIA	Ē1	Induye: PERSONAS QUE REALIZAN FUNCIONES DE SEGURIDAD PARA PERSONAS NATURALES O JURIDICAS, PORTANDO ARMAS O NO; SEGURIDAD MÓVIL O TRANSPORTE DE VALORES O ELECTRONICA	191174000051	320,39
GUARDIA DE SEGURIDAD AEROPORTUARIA	E1	SEGURIDAD AEROPORTUARIA	1911740000050	320,39

COSTOS DE MONITORÉO DE ALARMAS	SERVICIOS (para familias)	SERVICIOS (para establecimientos)
COSTO DEL S	ERVICIO	
COSTO PRIMO		
Sueldos y Salarios al Técnico de Mantenimiento	1.486,50	1.486,50
Sueldos a los Operadores	13.659,00	13.659,00
CARGA FÁBRIL		
Depreciación Vehículos	368,48	368,48
Depreciación de Equipos de seguridad	2.402,43	2.402,43
Depreciación Muebles y Enseres	95,82	95,82
Depreciación Equipos de Oficina	59,14	59,14
Depreciación Equipo de Computación	41,65	41,65
Reparación y Mantenimiento	360,00	360,00
Combustibles y Lubricantes	102,00	102,00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos y Salarios Administrativos	7.337,21	7.337,21			
Suministros de Oficina	287,31	287,31			
Suministros de Aseo y Limpieza	194,70	194,70			
Uniformes al Personal	242,10	242,10			
Servicios Básicos	282,00	282,00			
Arriendos	360,00	360,00			
GASTO VENTAS					
Publicidad	100,00	100,00			
IMPREVISTOS 5%	1.446,81	1.446,81			
GASTOS FINANCIEROS					
Cuotas del Préstamo	2.056,28	2.056,28			
Amortización Activo Diferido	19,13	19,13			
COSTO TOTAL 30.900,57 30.900,					

COSTOS DE CIRCUÍTO CERRADO DE TV	SERVICIOS (para familias)	SERVICIOS (para establecimientos)			
COSTO DEL SERVICIO					
COSTO PRIMO					
Sueldos y Salarios al Técnico de Mantenimiento	1.486,50	1.486,50			
Sueldos a los Operadores	10.927,20	10.927,20			
CARGA FÁBRIL					
Depreciación Vehículos	368,48	368,48			
Depreciación de Equipos de seguridad	2.402,43	2.402,43			
Depreciación Muebles y Enseres	95,82	95,82			
Depreciación Equipos de Oficina	59,14	59,14			
Depreciación Equipo de Computación	41,65	41,65			
Reparación y Mantenimiento	360,00	360,00			
Combustibles y Lubricantes	102,00	102,00			
GASTOS DE ADN	IINISTRACIÓN				
Sueldos y Salarios Administrativos	7.337,21	7.337,21			
Suministros de Oficina	287,31	287,31			
Suministros de Aseo y Limpieza	194,70	194,70			
Uniformes al Personal	242,10	242,10			
Servicios Básicos	282,00	282,00			
Arriendos	360,00	360,00			

GASTO VENTAS		
Publicidad	100,00	100,00
IMPREVISTOS 5%	1.446,81	1.446,81
GASTOS FINANCIEROS		
Cuotas del Préstamo	2.056,28	2.056,28
Amortización Activo Diferido	19,13	19,13
COSTO TOTAL	28.168,77	28.168,77

COSTOS DE GUARDIANÍA PERMANENTE		
COSTO DEL SERVICIO		
COSTO PRIMO		
Sueldos y Salarios al Guardia	54.000,00	
Sueldos y Salarios al Supervisor	1.982,00	
CARGA FÁBRIL		
Depreciación Vehículos	736,96	
Depreciación Muebles y Enseres	191,65	
Depreciación Equipos de Oficina	118,29	
Depreciación Equipo de Computación	83,29	
Depreciación Herramientas y Accesorios	563,81	
Reparación y Mantenimiento	720,00	
Combustibles y Lubricantes	204,00	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓ	N	
Sueldos y Salarios Administrativos	14.674,42	
Suministros de Oficina	574,61	
Suministros de Aseo y Limpieza	389,40	
Uniformes al Personal	1.210,50	
Servicios Básicos	564,00	
Arriendos	720,00	
GASTO VENTAS		
Publicidad	200,00	
IMPREVISTOS 5%	2.893,63	
GASTOS FINANCIEROS		
Cuotas del Préstamo	4.112,57	
Amortización Activo Diferido	38,26	
COSTO TOTAL	83.977,39	

COSTOS DE GUARDIANÍA RESIDENCIAL		
COSTO DEL SERVICIO		
COSTO PRIMO		
Sueldos y Salarios al Guardia	27.318,00	
Sueldos y Salarios al Supervisor	1.982,00	
CARGA FÁBRIL		
Depreciación Vehículos	736,96	
Depreciación Muebles y Enseres	191,65	
Depreciación Equipos de Oficina	118,29	
Depreciación Equipo de Computación	83,29	
Depreciación Herramientas y Accesorios	563,81	
Reparación y Mantenimiento	720,00	
Combustibles y Lubricantes	204,00	
GASTOS DE ADMINISTRAC	IÓN	
Sueldos y Salarios Administrativos	14.674,42	
Suministros de Oficina	574,61	
Suministros de Aseo y Limpieza	389,40	
Uniformes al Personal	726,30	
Servicios Básicos	564,00	
Arriendos	720,00	
GASTO VENTAS		
Publicidad	200,00	
IMPREVISTOS 5%	2.893,63	
GASTOS FINANCIEROS		
Cuotas del Préstamo	4.112,57	
Amortización Activo Diferido	38,26	
COSTO TOTAL	56.811,19	

ÍNDICE

Portada	I
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria	V
Agradecimiento	vi
a. Titulo	1
b. Resumen	2
Summary	5
c. Introducción	9
d. Revisión de Literatura	12
e. Materiales y Métodos	40
f. Resultados	50
g. Discusión	100
h. Conclusiones	287
i. Recomendaciones	289
j. Bibliografía	290
k Anexos	292
Índice	329