



## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

Tema:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA, EN LA  
CIUDAD DE IBARRA**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C. P. A

**AUTORA:** CRUZ A, Rosario

**DIRECTOR:** Econ. Muñoz, Hernán

IBARRA, JULIO 2.011

## RESUMEN EJECUTIVO

Luego de haber realizado varias temáticas referentes a la solución de las necesidades existentes en la población Ibarreña en cuanto a seguridad, se da conocer el “Estudio de Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada en la ciudad de Ibarra”, con la finalidad de contribuir a la salvaguardia de los bienes empresariales y personas.

En el Ecuador, la Provincia y la Ciudad de Ibarra los niveles de delincuencia, violencia e inseguridad se incrementan constantemente y los ciudadanos se encuentran atemorizados ante este fenómeno, por lo que con la creación de la compañía “RCA Seguridad y Vigilancia Privada Cía Ltda”, pretendemos en algo ayudar a que la ciudadanía tenga confianza, ya que brindaremos un servicio de calidad que satisfaga las necesidades del usuario.

El campo de acción aplicable para el estudio son las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Ibarra, que inciden positivamente en alcanzar un mejor nivel de vida de los ciudadanos y son las que más necesitan de protección en sus instalaciones.

Se debe resaltar que esta idea innovadora pretende brindar un servicio de calidad, observando y respetando todas las leyes, normas teóricas y prácticas en la prestación de servicios.

Al realizar el estudio de mercado que es la clave para entender el comportamiento de los clientes y la manera en que se deberán alinear las estrategias para brindar al consumidor un servicio calificado que cumpla con las características y leyes de seguridad.

En las encuestas pudimos darnos cuenta de que existe una demanda insatisfecha en seguridad para lo cual nuestro proyecto servirá para entrar al mercado y atender a las empresas y ciudadanos que necesitan de protección y confianza en el diario vivir.

Por las consideraciones anteriormente expuestas se puede afirmar que el presente proyecto es económica y socialmente factible de ejecutarlo, contribuye a fortalecer la economía, a crear nuevas fuentes de trabajo y por sobre todo genera una rentabilidad social.

## EXECUTIVE SUMMARY

After completing various topics relating to solving the needs in the population Ibarreña for security, there is to know the "Feasibility Study for the creation of a private security company in the city of Ibarra," in order contribute to the safeguarding of corporate assets and people.

In Ecuador, the province and the city of Ibarra levels of crime, violence and insecurity are increasing constantly and people are frightened by this phenomenon, so that with the creation of the company "Private Security and Safety RCA Co. Ltd." , we want something to help the public trust, because we can provide a quality service that meets your needs.

The scope of the study are applicable to companies registered in the Chamber of Commerce Ibarra, who have a positive impact on achieving a better standard of living of citizens and are most in need of protection within their facilities.

It should be noted that this innovative idea is intended to provide a quality service, observing and respecting all laws, rules, theory and practice in the provision of services.

In conducting market research is the key to understanding customer behavior and how they should align strategies to provide the consumer with a qualified service that meets the characteristics and safety laws.

In surveys we realized that there is an unmet demand for security which our project will enter the market and cater to businesses and citizens in need of protection and confidence in everyday life.

For the above considerations we can say that this project is economically and socially feasible to run it contributes to strengthen the economy, create new jobs and above all generates a social return.

## **AUTORÍA**

Yo, ROSARIO DEL CARMEN CRUZ ARBOLEDA, portadora de la cédula de ciudadanía No 1001032802; declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; además que se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Rosario del Carmen Cruz Arboleda

C.C. 100103280-2



## **CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada ROSARIO DEL CARMEN CRUZ ARBOLEDA, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A., cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA. Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal examinador que se designe.

Econ. Hernán Muñoz  
DIRECTOR

## **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

### **CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, Rosario del Carmen Cruz Arboleda, con cédula de identidad Nro. 1001032802, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de grado denominado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD, EN LA CIUDAD DE IBARRA, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Rosario del Carmen Cruz Arboleda  
CC. 100103280-2

Ibarra a los 20 días del mes de Julio del 2011

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN  
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte entro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información.

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CEDULA DE IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	100103280-2	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>Y</b>	CRUZ ARBOLEDA ROSARIO DEL CARMEN	
<b>DIRECCIÓN:</b>		SECUNDINO PEÑAFIEL No 3-81	
<b>EMAIL:</b>		rosario3056@yahoo.es	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		062956989	<b>TELEF.MÓVIL</b> 091161756

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA
<b>AUTOR:</b>	ROSARIO DEL CARMEN CRUZ ARBOLEDA
<b>FECHA:</b>	20 DE JULIO DEL 2.011
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.
<b>ASESOR/DIRECTOR</b>	ECONOMISTA HERNÁN MUÑOZ

## **2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, Rosario del Carmen Cruz Arboleda, con cédula de Identidad Nro. 100103280-2, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## **3. CONSTANCIAS**

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 20 días del mes de Julio del 2011

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

\_\_\_\_\_  
Rosario del Carmen Cruz Arboleda  
CC: 100103280-2

\_\_\_\_\_  
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto de tesis primeramente a Dios. A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, por darme la oportunidad de culminar con lo que me propuse, a mis hijos quienes con su apoyo, esfuerzo y amor me inspiraron para ser lo mejor en mi vida, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba, sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad, es por ellos que soy lo que soy ahora, los amo con mi vida.

Rosario Cruz Arboleda

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios que es mi mejor guía en la vida y mi amigo incondicional que nunca me falla.

A la Universidad Técnica del Norte por haberme dado la oportunidad de continuar con mis estudios y culminar con la meta que me propuse.

Al Economista Hernán Muñoz por la ayuda prestada para la culminación del presente trabajo de grado, a todos los profesores y funcionarios de la Institución que de una u otra manera me ayudaron en esta ardua labor.

A mis hijos Verónica, Gisela y Leonardo que son las personas a quienes más amo en mi vida y que siempre están conmigo apoyándome y dándome valor para que siga adelante en las adversidades que se me han presentado en mi vida.

A mis familiares quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

Rosario Cruz Arboleda

## PRESENTACIÓN

La presente investigación denominada Estudio de Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad en la ciudad de Ibarra, ha sido desarrollada bajo la modalidad de proyecto.

El proyecto está estructurado en seis capítulos, los mismos que contienen el material recogido, analizado y elaborado siguiendo una secuencia lógica y ordenada.

El primer capítulo denominado Diagnóstico Situacional, el cual contiene antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra, su ubicación geográfica, demográfica, datos estadísticos de la población, cual es la población económicamente activa y sus principales actividades económicas. Datos que permitieron establecer aliados, oponentes oportunidades y riesgos que tendrá el proyecto a implementarse. Luego de realizar el diagnóstico situacional se llegó a determinar el problema diagnóstico.

En el capítulo dos se definen las bases teóricas y científicas necesarias para la ejecución y desarrollo del trabajo, recolectadas en base a una investigación bibliográfico-documental, a través de conceptos y teorías referentes a la temática del trabajo (seguridad privada), la empresa, mercadotecnia, fundamentos administrativos, evaluadores financieros, y financiamiento.

El tercer capítulo corresponde al Estudio de Mercado, en el cual se determinó la muestra poblacional para realizar una investigación de campo con encuestas y entrevistas dirigidas a determinar la oferta (compañías de seguridad) y demanda (empresas afiliadas a la Cámara de Comercio Ibarra), lo cual permitió identificar a los clientes insatisfechos, conocer sus requerimientos y expectativas en cuanto a la seguridad en la ciudad de Ibarra. Se realizó los análisis de la competencia, comercialización y precios del servicio que se pretende brindar.

En el cuarto capítulo es el estudio técnico y estructura administrativa, comprende la macro y micro localización del proyecto, la ubicación de la empresa, diseño y distribución de las instalaciones, diagramas, flujo gramas de proceso, pronóstico de ventas y el requerimiento de talento humano, la inversión, además la estructura organizacional y funcional, la

misión y visión de la empresa, principios y valores del recurso humano, aspectos legales.

En el capítulo quinto se encuentra detallado el estudio económico, Financiero, en el cual se registran todas las especificaciones necesarias para el funcionamiento de la empresa como son activos fijos, talento humano, inversiones, presupuestos de ingresos, costos y gastos con los respectivos análisis financieros para determinar si el proyecto es o no viable.

En el capítulo sexto se resume los impactos que generará el proyecto en el ámbito social, económico, educativo, ético y empresarial.

Finalmente redacto conclusiones a las que he llegado después de cumplir con todas las etapas del proceso investigativo. Se hace recomendaciones que servirán de apoyo en la puesta en marcha el proyecto de factibilidad.



## ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
RESUMEN EJECUTIVO IDIOMA INGLES.....	iii
AUTORIA.....	iv
CERTIFICACION DEL ASESOR.....	v
CESION DE DERECHOS A LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE..	vi
DEDICATORIA.....	ix
AGRADECIMIENTO.....	x
PRESENTACION.....	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xxviii
INTRODUCCCIÓN.....	31
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	33

## CAPITULO I

### DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	35
PROBLEMA O NECESIDAD INSATISFECHA.....	35
JUSTIFICACIÓN.....	37
OBJETIVOS.....	39
OBJETIVO GENERAL.....	39
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	39
TÉCNICAS Y FUENTES DE INFORMACIÓN.....	40
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	40
ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	41
UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	42
LÍMITES.....	42
SUPERFICIE.....	43

CLIMA.....	43
POBLACIÓN.....	43
DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS.....	45
ACTIVIDADES ECONÓMICAS.....	48
AGRICULTURA.....	48
TURISMO.....	48
DIAGNÓSTICO EXTERNO.....	48
ALIADOS.....	48
OPONENTES.....	49
OPORTUNIDADES.....	49
RIESGOS.....	50
CRUCES ESTRATÉGICOS AOOD (ALIADOS, OPORTUNIDADES, OPONENTES, RIESGOS).....	50
CRUCE ESTRATÉGICO AO.....	50
CRUCE ESTRATÉGICO AR.....	50
CRUCE ESTRATÉGICO OR.....	51
CRUCE ESTRATÉGICO OO.....	51
PROBLEMA DIAGNÓSTICO.....	51

## **CAPÍTULO II**

### **BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS**

SEGURIDAD PRIVADA.....	53
VIGILANTE DE SEGURIDAD.....	53
REQUISITOS PARA PRESTAR LOS SERVICIOS COMO GUARDIAS...54	
SEGURIDAD E INVESTIGACIÓN PRIVADA DEL PERSONAL DE VIGILANCIA.....	55
MODALIDADES DE LOS SERVICIOS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA.....	57
LA EMPRESA.....	60
DESCRIPCIONES Y CONCEPTUALIZACIONES.....	60
GENERALIDADES.....	60

TRABAJO.....	60
ADMINISTRACIÓN.....	60
CAPITAL.....	61
NECESIDAD.....	61
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.....	61
SEGÚN LA ACTIVIDAD O GIRO.....	62
DE LAS COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD.....	62
DEL ARMAMENTO, EQUIPOS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN.....	65
SEGÚN LA PROCEDENCIA DEL CAPITAL.....	66
SEGÚN LA FORMA JURÍDICA.....	66
DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE.....	68
DEL CAPITAL.....	69
SEGÚN SU DIMENSIÓN.....	70
SEGÚN SU ÁMBITO DE ACTUACIÓN.....	71
FINALIDADES ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LA EMPRESA.....	71
FINALIDADES ECONÓMICAS.....	71
FINALIDADES SOCIALES.....	72
ACTIVIDADES DE LA EMPRESA DEL SECTOR PRIVADO.....	72
TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.....	73
FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN.....	74
CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN.....	74
PROCESO ADMINISTRATIVO.....	75
PLANEACIÓN.....	77
ORGANIZACIÓN.....	77
CLASIFICACIÓN DE ORGANIGRAMAS.....	78
DIRECCIÓN.....	79
COORDINACIÓN.....	80
CONTROL.....	80
MANUAL DE FUNCIONES.....	81
CONTENIDO DE LOS MANUALES.....	82
PASOS PARA ELABORAR UN MANUAL.....	82
TALENTO HUMANO.....	83

DIRECCIÓN DE PERSONAS.....	83
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (GRH).....	83
PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL.....	83
IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN.....	85
PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN.....	86
FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA.....	88
CONCEPTO DE MERCADOTECNIA.....	88
MERCADOTECNIA DE SERVICIOS.....	88
MEZCLA DE MERCADOTECNIA.....	89
HERRAMIENTAS DE LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA.....	90
PRODUCTO.....	90
PRECIO.....	90
PLAZA.....	91
PROMOCIÓN.....	91
MERCADO.....	91
CONCEPTO.....	91
SEGMENTO DE MERCADO.....	92
MERCADO META.....	92
IMPORTANCIA DEL MERCADO META.....	92
PRECIO.....	93
CONCEPTO.....	93
OBJETIVOS DEL ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS.....	93
FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PRECIO.....	94
LA DEMANDA ESTIMADA.....	94
ESTRATEGIA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	95
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	96
CONCEPTO DE PUBLICIDAD.....	96
CONCEPTO DE PROMOCIÓN.....	97
EVALUADORES FINANCIEROS.....	97
TASA INTERNA DE RETORNO ( TIR).....	97
VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	98
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO (B/C).....	98

PUNTO DE EQUILIBRIO.....	99
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	99
FLUJOS DE CAJA.....	99
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	100
RENTABILIDAD.....	100
RENTABILIDAD SOCIAL.....	100
FINANCIAMIENTO.....	101
INVERSIÓN PROPIA.....	101
FINANCIAMIENTO EXTERNO.....	101
BANCOS.....	102
COOPERATIVAS.....	102

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

ANTECEDENTES.....	103
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	104
OBJETIVO GENERAL.....	104
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	104
TAMAÑO DEL UNIVERSO A INVESTIGAR.....	105
CALCULO DE LA MUESTRA.....	107
TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	107
ENCUESTA.....	107
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	107
ENCUESTAS APLICADAS A LOS DEMANDANTES.....	107
ANÁLISIS PREGUNTA No 1.....	108
ANÁLISIS PREGUNTA No.2.....	109
ANÁLISIS PREGUNTA No 3.....	110
ANÁLISIS PREGUNTA No 3, SEGUNDA PARTE.....	111
ANÁLISIS PREGUNTA No 4 .....	112
ANÁLISIS PREGUNTA No 5.....	113

ANÁLISIS PREGUNTA No6.....	114
ANALISIS PREGUNTA No7.....	115
ANÁLISIS PREGUNTA No8.....	116
ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERENTES.....	117
ANÁLISIS PRIMERA PREGUNTA.....	118
ANÁLISIS SEGUNDA PREGUNTA.....	118
ANÁLISIS TERCERA PREGUNTA.....	119
ANÁLISIS TERCERA PREGUNTA, SEGUNDA PARTE.....	120
ANÁLISIS CUARTA PREGUNTA.....	121
ANÁLISIS QUINTA PREGUNTA.....	122
ENTREVISTA.....	123
ENTREVISTA AL TECNÓLOGO DE SEGURIDAD.....	123
PRIMERA PREGUNTA.....	123
SEGUNDA PREGUNTA.....	123
TERCERA PREGUNTA.....	124
CUARTA PREGUNTA.....	124
QUINTA PREGUNTA.....	124
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO A OFERTAR.....	125
MERCADO META.....	126
MERCADO.....	126
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....	126
MERCADO OBJETIVO.....	127
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	127
OFERTA.....	132
OFERTA FUTURA.....	132
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	133
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA FUTURA.....	136
BALANCE OFERTA DEMANDA.....	137
ANÁLISIS DE PRECIOS.....	138
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	139
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	141

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	143
MACRO LOCALIZACIÓN.....	143
MICROLOCALIZACIÓN.....	144
UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	145
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	146
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN NORMAL.....	146
PERSONAL OPERATIVO POR PUESTO DE GUARDIA.....	146
PERSONAL DE APOYO.....	147
PERSONAL ADMINISTRATIVO.....	148
INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	148
PROCESO DEL SERVICIO.....	148
PROCESO DE CONTACTO INICIAL CON EL CLIENTE.....	149
PROCESO DE CONTRATACION DEL SEVICIO (FLUJOGRAMA).....	149
FLUJOGRAMA DEL PROCESO OPERATIVO.....	150
PRONÓSTICO DE VENTAS.....	151
REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO.....	151
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA COMPAÑÍA.....	152
PERFIL DELPERSONAL.....	155
GERENTE.....	155
SECRETARIA.....	156
CONTADORA.....	156
SUPERVISOR.....	157
GUARDIAS.....	157
INVERSIÓN.....	158
REQUERIMIENTO DE MUEBLES, EQUIPO DE OFICINA.....	158
REQUERIMIENTO DE LOGÍSTICA Y EQUIPOS TECNOLÓGICOS.....	160
DISTRIBUCIÓN DE ESPACIO FÍSICO.....	161
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	162
ESTRATEGIA DE SELECCCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO.....	162

ESTRATEGIA DEL DESARROLLO DEL SERVICIO.....	163
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	163
ESTRATEGIA DE VENTAS.....	164
ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	165
ESTRATEGIAS DE PERSONAL Y CALIDAD.....	165
LOGOTIPO Y DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA.....	165
MISIÓN Y VISIÓN.....	166
PRINCIPIOS Y VALORES.....	167
PRINCIPIOS.....	167
VALORES.....	167
OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.....	168
OBJETIVO GENERAL.....	168
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	168
ESTRATEGIAS ORGANIZACIONALES.....	169
ASPECTOS LEGALES.....	169
BASE LEGAL.....	169
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	169.
LINEAMIENTOS GENERALES PARA EL MANUAL DE FUNCIONES..	170
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES.....	172
REGLAMENTO DE TRABAJO.....	174
AMBIENTE ORGANIZACIONAL.....	181
ESTRUCTURA FÍSICA.....	181
RELACIONES LABORALES.....	182
COMUNICACIÓN.....	182

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

OBJETIVOS.....	183
PRESUPUESTO.....	183
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	184



DE ACTIVOS FIJOS.....	184
DE ACTIVOS INTANGIBLES.....	185
CAPITAL DE TRABAJO.....	186
DE OPERACIÓN.....	186
INGRESOS.....	190
EGRESOS.....	190
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	194
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	194
ESTADO DE RESULTADOS.....	194
FLUJO NETO DE CAJA.....	196
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	197
DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO.....	197
CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	198
VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	198
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	199
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	200
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO.....	201
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	202
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	203

## **CAPÍTULO VI**

### **IMPACTOS DEL PROYECTO**

ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	205
EVALUACIÓN DE IMPACTOS.....	205
PROCESO DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS.....	205
IMPACTO SOCIAL.....	206
IMPACTO EDUCATIVO.....	208
IMPACTO ÉTICO.....	209
IMPACTO ECONÓMICO.....	210
IMPACTO EMPRESARIAL.....	212

MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS.....	213
CONCLUSIONES.....	215
RECOMENDACIONES.....	217
BIBLIOGRAFÍA.....	219
ANEXOS.....	223

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO No.1 DIVISIÓN DE LA POBLACIÓN POR SECTOR.....	44
CUADRO No.2 DIVISIÓN DE LA POBLACIÓN POR GÉNERO.....	44
CUADRO No.3 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, POR GÉNERO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL CANTÓN IBARRA.....	45
CUADRO No.4.....	46
POBLACIÓN SEGÚN SEXO Y GRUPOS DE EDAD, CANTÓN IBARRA	
CUADRO No.5 PRIMERA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	108
CUADRO No.6 SEGUNDA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	109
CUADRO No.7 TERCERA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	110
CUADRO No.8 TERCERA PREGUNTA SEGUNDA PARTE PREGUNTA 3.....	111
CUADRO No.9 CUARTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	112
CUADRO No.10 QUINTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	113
CUADRO No.11 SEXTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	114
CUADRO No.12 SÉPTIMA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	115

CUADRO No.13	
OCTAVA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	116
CUADRO No.14	
PRIMERA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	117
CUADRO No.15	
SEGUNDA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	118
CUADRO No.16	
TERCERA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	119
CUADRO No.17	
TERCERA PREGUNTA SEGUNDA PARTE.....	120
CUADRO No.18	
CUARTA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	121
CUADRO No.19	
QUINTA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	122
CUADRO No.20	
DATOS HISTÓRICOS COMPAÑÍA DE SEGURIDAD.....	128
CUADRO No.21	
COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA EXISTENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA.....	131
CUADRO No.22	
OFERTA FUTURA.....	133
CUADRO No 23	
DATOS FISCALÍA DE IMBABURA.....	135
CUADRO No 24	
DEMANDA HISTÓRICA.....	135
CUADRO No 25	
PROYECCIÓN DEMANDA.....	136
CUADRO No 26	
BALANCE DEMANDA OFERTA.....	137

CUADRO No 27	
DETERMINACIÓN DEL PERSONAL POR TURNOS.....	147
CUADRO No 28	
PRONÓSTICO DE VENTAS.....	151
CUADRO No 29	
RECURSOS HUMANOS Y SUELDOS.....	153
CUADRO No 30	
INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES.....	159
CUADRO No 31	
INVERSIÓN EQUIPO DE OFICINA.....	159
CUADRO No 32	
INVERSIÓN EQUIPOS OPERATIVOS.....	160
CUADRO No 33	
INVERSIÓN VEHÍCULOS.....	161
CUADRO No 34	
DISTRIBUCIÓN DE ESPACIO FÍSICO.....	161
CUADRO No 35	
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	184
CUADRO No 36	
ESTIMACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	185
CUADRO No 37	
INVERSIONES DIFERIDAS.....	185
CUADRO No 38	
CÁLCULO DE CAPITAL DE TRABAJO.....	186
CUADRO No 39	
MATERIA PRIMA.....	187
CUADRO No 40	
MANO DE OBRA.....	187

CUADRO No 41	
RUBROS.....	188
CUADRO No 42	
COSTOS INDIRECTOS DE SERVICIOS.....	189
CUADRO No 43	
RUBROS.....	189
CUADRO No 44	
RESUMEN COSTOS OPERATIVOS.....	189
CUADRO No 45	
INGRESOS.....	190
CUADRO No 46	
GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	191
CUADRO No 47	
RUBROS DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	191
CUADRO No 48	
GASTOS DE VENTAS.....	191
CUADRO No 49	
PROYECCIÓN DE GASTOS DE VENTA.....	192
CUADRO No 50	
GASTO DEPRECIACIÓN.....	192
CUADRO No 51	
AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	193
CUADRO No 52	
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	194
CUADRO No 53	
ESTADO DE RESULTADOS.....	195
CUADRO No 54	
FLUJO NETO DE CAJA.....	196

CUADRO No 55	
DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO.....	197
CUADRO No 56	
VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	198
CUADRO No 57	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	199
CUADRO No 58	
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	200
CUADRO No 59	
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO.....	201
CUADRO No 60	
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	202
CUADRO No 61	
COSTOS Y GASTOS.....	202
CUADRO No 62	
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	204
CUADRO No 63	
RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA.....	204
CUADRO No 64	
PROCESO DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS.....	206
CUADRO No 65	
IMPACTO SOCIAL.....	207
CUADRO No 66	
IMPACTO EDUCATIVO.....	208
CUADRO No 67	
IMPACTO ÉTICO.....	209
CUADRO No 68	
IMPACTO ECONÓMICO.....	210

CUADRO No 69	
IMPACTO EMPRESARIAL.....	212
CUADRO No 70	
MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS.....	213



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO No.1	
PRIMERA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	108
GRÁFICO No.2	
SEGUNDA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	109
GRÁFICO No.3	
TERCERA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	110
GRÁFICO No.4	
TERCERA PREGUNTA SEGUNDA PARTE PREGUNTA 3.....	111
GRÁFICO No.5	
CUARTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	112
GRÁFICO No.6	
QUINTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	113
GRÁFICO No.7	
SEXTA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	114
GRÁFICO No.8	
SÉPTIMA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	115
GRÁFICO No.9	
OCTAVA PREGUNTA ENCUESTA DEMANDANTES.....	116
GRÁFICO No.10	
PRIMERA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	117

GRÁFICO No.11	
SEGUNDA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	118
GRÁFICO No.12	
TERCERA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	119
GRÁFICO No.13	
TERCERA PREGUNTA SEGUNDA PARTE A LOS OFERENTES.....	120
GRÁFICO No.14	
CUARTA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	121
GRÁFICO No.15	
QUINTA PREGUNTA A LOS OFERENTES.....	122
GRÁFICO No.16	
PROYECCIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS.....	130
GRÁFICO No 17	
REGRESIÓN LINEAL.....	136
GRÁFICO No 18	
MACROLOCALIZACIÓN.....	144
GRÁFICO No 19	
CROQUIS DE UBICACIÓN.....	145
GRÁFICO No 20	
PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO.....	149
GRAFICO No 21	
FLUJOGRAMA DE PROCESO OPERATIVO.....	150

GRÁFICO No.22	
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA COMPAÑÍA “RCA, SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA LTDA” .....	152
GRÁFICO No 23	
DISTRIBUCIÓN DE OFICINAS Y ESPACIO FÍSICO.....	162
GRÁFICO No 24	
LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	166
GRÁFICO No 25	
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	203

## INTRODUCCIÓN

El proyecto consiste en el estudio de factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada, en la ciudad de Ibarra; su finalidad es buscar el bienestar de la ciudadanía con la vigilancia y seguridad, ya que en la actualidad se ha convertido en una necesidad prioritaria en todo el país, busca contrarrestar uno de los principales problemas sociales que aquejan a nuestra sociedad como es la inseguridad ciudadana.

Para la implementación de la Compañía de Seguridad Privada se hace necesario seguir algunos pasos como es la Constitución legal de la Compañía, administrativa y contablemente.

Para estructurar las bases teóricas y científicas es necesario hacer una investigación bibliográfica en base a textos, libros, revistas informativas, internet necesario para poder conceptuar la información requerida en la elaboración del presente proyecto.

Se encontrará los elementos necesarios para realizar un análisis situacional del problema en base a consultas, observación, encuestas que permita determinar los aliados, las oportunidades, los oponentes y el riesgo.

Se procederá al estudio de mercado para conocer en que niveles se sitúa la oferta y la demanda del servicio de vigilancia en la ciudad de Ibarra.

Otro factor fundamental es el aspecto técnico del proyecto, es decir un estudio de los requerimientos con los que debe contar la empresa para su normal funcionamiento como infraestructura física requerida, equipos necesarios, talento humano, y el presupuesto del que se dispone.

Para la estructura organizacional se tomará en consideración al personal y la función que desempeñará de acuerdo a su profesión y capacidades, misma que constará dentro del orgánico funcional.

Para realizar el estudio financiero se tomará como base la información de los precios de la competencia y los datos actualizados en cuanto a remuneraciones y varios gastos a través de los cuales se efectuarán los estados financieros, mediante ellos poder evaluar la inversión para la creación de la compañía de seguridad.

Este proyecto generará impactos como son: en el aspecto social ya que esta compañía brindará servicio de vigilancia a la sociedad, en el aspecto educativo se realizará un estudio de nuevos conocimientos para lograr la calidad de la compañía, en lo ético se fomentará el progreso de la institución apoyada en valores y principios, en el aspecto económico optimizará los recursos para obtener mayor rentabilidad, en el aspecto empresarial existirá competencias con las demás empresas de seguridad.

En el transcurso del proceso de investigación que duró desde Enero a Julio del 2011, se presentaron dificultades que gracias a la flexibilidad metodológica con que se manejó la información pudieron ser solucionadas y solventadas.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

A continuación exponemos los objetivos general y específicos que guiaron el proceso investigativo y que sirven de base para el cumplimiento de los mismos.

## **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada en la ciudad de Ibarra, que contribuya a proteger la seguridad de los bienes y personas.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ❖ Realizar un diagnóstico situacional externo del medio local para identificar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos en la nueva empresa de servicios a crearse.
- ❖ Estructurar las bases teóricas- científicas sustentadas en la investigación bibliográfica sobre el proyecto.
- ❖ Realizar un estudio de mercado que permita identificar la demanda insatisfecha del servicio propuesto, para determinar la aceptación del mismo.
- ❖ Realizar el estudio técnico del proyecto, para determinar la localización, la infraestructura física requerida y la estructura administrativa.
- ❖ Evaluar los aspectos económicos- financieros del proyecto para establecer su factibilidad en base a su rentabilidad y recuperación de la inversión.
- ❖ Establecer los principales impactos que el proyecto generará en los ámbitos social, económico, educativo, empresarial y ético.

Realizada la investigación se logró cumplir con todos los objetivos planteados al inicio del proyecto, siendo uno de los principales propósitos brindar servicios de seguridad con calidad en la ciudad de Ibarra.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Con el propósito de dar a conocer el procedimiento metodológico seguido para realizar el presente proyecto de factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada, en la ciudad de Ibarra, a continuación transcribimos partes importantes del Plan de Investigación aprobado por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

##### **1.1.1 PROBLEMA O NECESIDAD INSATISFECHA**

El problema de inseguridad ha sido un tema negativo y muy preocupante para todos los ecuatorianos en los actuales momentos. La desintegración social y económica, el narcotráfico, la proliferación y el tráfico ilegal de armas, la crisis en todos los sectores de la sociedad, la ausencia de estímulos y oportunidades de educación para numerosos adolescentes, la penetración del hampa en los propios cuerpos de seguridad, los actos de corrupción, aún los privados, los abusos de inmigrantes clandestinos que habitan en nuestras ciudades, las irregularidades que suceden en nuestro sistema penitenciario, que en vez de contribuir con el mejoramiento del recluso, solo sirve de escuela del delito, son situaciones que de una forma u otra han contribuido a incrementar este terrible problema, “la inseguridad”.

Sabemos que ante todas estas situaciones, la nueva administración del Estado, los Cuerpos de Seguridad, han tratado de combatirlas con acciones de saneamiento y mejoras, dedicándoles una mejor inversión en

la dotación de recursos materiales y humanos, capacitando a este último e incorporándolo al aparato productivo, logrando con ello una mayor eficacia en la necesaria y justa represión de los actos delictivos. Aunque estamos conscientes que la lucha contra el delito no se agota con solo la represión, sino que exige también un intenso programa de prevención, igualmente, se debe coordinar acciones de depuración y mejoras en los organismos de seguridad, incentivando a los ciudadanos a una participación constante, reforzando así en todos los aspectos en el combate contra este terrible flagelo.

Es necesario que de una forma u otra, comiencen a hacer efecto las políticas actuales de nuevos procesos de cambio, que debieron haberse logrado desde el comienzo de esta administración; se debe procurar la participación de la ciudadanía en las organizaciones vecinales, contribuyendo con la orientación y apoyo de los órganos de seguridad, protegiendo nuestro entorno, consiente, que el problema de la inseguridad personal es uno de los más sentidos por las comunidades.

Ahora bien, el problema de la inseguridad cada vez agudiza, ya no solo lo podemos observar en las barriadas en donde vive la gente de menos recursos, sino también se ha extendido hacia las urbanizaciones, conjuntos residenciales que se ven afectados por esta terrible problemática.

Por esta razón, las comunidades deben organizarse, en un esfuerzo solidario y comunitario, respetando las condiciones legales que están inmersas en nuestras leyes y en la conciencia de los ciudadanos, para así resolver los conflictos, mediante formas eficaces, logrando de esta manera una interrelación con las fuerzas armadas, policiales, tratando de combatir la inseguridad en todas sus variadas formas.



Hace falta que esta participación sea efectiva, no basta solo con declaraciones de buenas intenciones, debemos colaborar y actuar, siendo entonces esta, muestra consigna.

## **1.2 JUSTIFICACION**

El presente proyecto propone contribuir al problema más grave que está atravesando nuestra sociedad que es la inseguridad, debido a que hay un crecimiento delincuencial sin medida, nuestra oferta constituirá un respaldo para garantizar seguridad a las Instituciones públicas, privadas, personas importantes y al público en general

La situación relativa a la seguridad pública constituye hoy la principal amenaza para la estabilidad, el fortalecimiento democrático y las posibilidades de desarrollo de los estados. La violencia y la inseguridad en general afectan al conjunto de nuestra sociedad y deterioran severamente la calidad de vida de nuestros ciudadanos, quienes se sienten atemorizados, acosados y vulnerables ante la amenaza permanente de victimización.

La Fiscalía General del Estado, como parte fundamental del aparato de justicia, en una estructuración de una Política Criminal Integral, cree que la seguridad ciudadana debe contar con información cuantitativa amplia, verificable, contrastada, confiable y comparable,

Por ello hemos ampliado la información estadística, identificando datos socio demográfico, recurso humano operacional, mayor frecuencia de delitos nacional y provincial.

En la provincia de Imbabura con una población de 398.244 habitantes según censo del año 2.010, se observa la información fuente de la Fiscalía General del Estado que se produjo un total de 4.319 noticias de delito; el robo es el delito de mayor frecuencia, con un total de 1.439

denuncias (33.31%) ejecutados en domicilios a personas y en locales comerciales. Se han verificado 724 delitos de tránsito 17.76% del total de noticias registradas se han producido 63 muertos y 566 heridos. Los menores infractores participaron en un 5.53% del total de sucesos denunciados ante la Fiscalía. En cuanto a las infracciones cometidas con violencia sexual, Imbabura ha registrado 119 denuncias (0.36%). Respecto de la tenencia ilegal de estupefacientes, Imbabura ha reportado 101 noticias de delito. Por ser una zona de paso obligatorio para el control aduanero, la provincia mantiene 84 denuncias por delitos contra la Fe Pública, equivalente al 1.94% del total de denuncias, ocupando el sexto lugar a nivel nacional, esta provincia ha reportado 47 noticias por tenencia ilegal de armas.

Nuestra sociedad actual y por motivos fundamentalmente económicos y sociales se genera circunstancias y desajustes, donde la seguridad pública no consigue alcanzar suficientemente el equilibrio entre la seguridad teórica que debe proporcionar y la sensación de necesidad de seguridad real que la sociedad demanda.

Por este motivo y bajo estas circunstancias la seguridad privada se genera como un complemento para dicha necesidad y puede proporcionar a nuestra sociedad los servicios de vigilancia y protección de bienes, protección de personas, protección de transporte y distribución de objetos de valor, etc. La seguridad privada es en esencia un elemento auxiliar y siempre coordinado a la seguridad pública.

La preocupación siempre ha sido y será la de dar a la población la oportunidad de mejorar sus ingresos económicos para elevar su calidad de vida y, que mejor hacerlo a través de esta propuesta direccionada hacia las personas que necesitan prestar sus servicios.

Esta propuesta brindará beneficios directos de seguridad a las instituciones públicas y privadas de la ciudad de Ibarra que contará con personal calificado y disponible las 24 horas del día durante los 365 días del año. Los propietarios de los negocios podrán dormir con toda confianza porque estarán custodiados por guardias de seguridad responsables y siempre listos a cualquier sorpresa.

Todas las personas que forman parte de una empresa deben contribuir en dar el mejor servicio a sus clientes. Los clientes al estar en contacto con los funcionarios de la empresa deben percibir este servicio, pues es aquí con ellos, que perciben la imagen que proyecta la empresa, esta proyección que debe ser de seguridad, de calidad en todos los aspectos económicos, financieros y de servicios en general.

### **1.3 OBJETIVOS**

El diagnóstico situacional está orientado a identificar, describir y hacer un análisis evaluativo de la situación actual de los servicios de seguridad privada en la ciudad de Ibarra.

#### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Evaluar el nivel de la seguridad empresarial con respecto de factores sociales, económicos e institucionales, destacando las condiciones del desarrollo de la seguridad con el fin de invertir en una empresa de seguridad y vigilancia privada en la ciudad de Ibarra.

#### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Conocer las características, los mecanismos y procesos de difusión de los servicios de vigilancia que utilizan los oferentes.

- b) Estudiar el comportamiento de la inseguridad en el cantón Ibarra.
- c) Examinar los principales componentes de la competencia en seguridad
- d) Determinar la calidad y cantidad de talento humano que trabajará en la compañía.

#### **1.4 TÉCNICAS Y FUENTES DE INFORMACIÓN**

Para la recopilación de la información sobre la oferta y la demanda, se aplicó encuesta a los demandantes, tomando una muestra representativa de negocios y empresas que están inscritos en la Cámara de Comercio de Ibarra. Se obtuvieron datos que facilitaron el análisis, cuantificación de demanda insatisfecha y proyección de demanda por el servicio que se va a crear.

También se aplicó una encuesta a los oferentes que son la competencia es decir las compañías de seguridad existentes en la ciudad de Ibarra.

La entrevista se aplicó a un experto profesional en Seguridad que labora en el COSP (Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada), quien muy gentilmente me dio su criterio, sus experiencias referentes a la seguridad privada que día a día es más complicado solucionar este problema de la inseguridad. Me hizo conocer las leyes acerca de las Compañías de Seguridad Privada.

#### **1.5 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

Con el diagnóstico situacional se da a conocer varias características históricas, socio-demográficas, económicas y culturales del área de

influencia que tendrá el proyecto de la compañía de seguridad, localizada en la ciudad de Ibarra.

La siguiente información fue investigada en la página web del Ilustre Municipio de Ibarra.

### **1.5.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS**

**Ibarra** (nombre completo: **San Miguel de Ibarra**), Ibarra es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador, llamada también como "la ciudad a la que siempre se vuelve". Ibarra, es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador). La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia.

Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606. en el valle de Carangue, en los terrenos donados por doña Juana Atabalipa, nieta de Atahualpa, el último de los Incas y Señor del Tahuantisuyo .

Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región norte conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

La junta soberana de Quito, el 16 de Noviembre de 1811 dio el título de ciudad a la Villa de San Miguel de Ibarra.

El 17 de Julio de 1823, se dio la Batalla de Ibarra, a orillas del río Tahuando, dirigida personalmente por el Libertador Simón Bolívar, derrotando a las tropas del caudillo ambicioso Agustín Agualongo.

Ibarra fue erigida a Capital de la Provincia de Imbabura por el Libertador Simón Bolívar el 11 de Noviembre de 1829.

El decreto que declara ciudad a la Villa de San Miguel de Ibarra fue dado por el Libertador Simón Bolívar y firmado por su mano sellado y refrendado en el Cuartel General de Ibarra el 2 de Noviembre de 1829.

La actual Ibarra es una ciudad nueva, data de 1872, es la ciudad más joven del Ecuador. Fue destruida por el terremoto del 16 de Agosto de 1868 y su refundación se realizó el 28 de Abril de 1872.

El núcleo urbano lo formaban 69 manzanas, con 10 calles longitudinales y 11 transversales. La comunicación con el interior de la República se hacía por el camino en el cual hoy se asienta el Barrio del Empedrado, para seguir por la quebrada de Chorlaví y la parroquia de San Antonio.

La entrada Norte era el tradicional camino de El Batán y Los Molinos. Las calles trazadas a cordel, lucían empedradas cuidadosamente y con canto rodado escogido y las veredas cubiertas con ladrillo rojo vivo, ponían un toque de alegría.

Desde el 28 de abril de 1872, el retorno es un acontecimiento histórico que los ibarreños y ecuatorianos celebramos con unción y patriotismo recordando la segunda fundación de Ibarra.

## **1.5.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA**

### **1.5.2.1 LÍMITES**

Ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. Su clima es Templado seco su temperatura media es de aproximadamente 14 y 19 grados centígrados, temperatura promedio 14°, 18° y 19 Celsius.

- Altitud: 2.192 metros.
- Latitud: 00° 21' N
- Longitud: 078° 07' O

### **1.5.2.2 SUPERFICIE**

El cantón Ibarra, está constituido por cinco parroquias urbanas y siete rurales, con una superficie total de 1162.21 Km<sup>2</sup>. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 Km<sup>2</sup>, la zona rural incluida la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1120.53 Km<sup>2</sup>.

### **1.5.2.3 CLIMA**

La ciudad San Miguel de Ibarra se encuentra ubicada en la Región Interandina, en esta región se observan dos estaciones lluviosas, de Febrero a Mayo y de Octubre a Noviembre , con una primera estación seca muy marcada entre Junio y Septiembre, y con una segunda menos acentuada en Diciembre y Enero. La temperatura promedio anual es de 18 grados centígrados.

### **1.5.2.4 POBLACIÓN**

La ciudad blanca ha sido el punto de encuentro de diferentes etnias como los afro imbabureños del Valle del Chota, indígenas, mestizos y blancos.

La población del cantón Ibarra, según el Censo Nacional realizado en el 2010 por el INEC cuenta con una población total de 181.175 habitantes, representa el 45.49% del total de la Provincia de Imbabura.

**CUADRO N° 1**  
**DIVISIÓN DE LA POBLACIÓN POR SECTOR**

<b>SECTOR</b>	<b>N° DE HABITANTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Urbano	131.856	72.78
Rural	49.319	27.22
Total	181.175	100.00%

**FUENTE:** Censo Población y Vivienda INEC 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

**CUADRO N° 2**  
**DIVISIÓN DE LA POBLACIÓN POR GÉNERO**

<b>SECTOR</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>MUJERES</b>	<b>%</b>
Urbana	63.349	34.97%	68.507	37.81%
Rural	24.437	13.49%	24.882	13.73%
Total	87.786	48.46%	93.389	51.54%

**FUENTE:** Censo Población y Vivienda INEC 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

De los 181.175 habitantes de Ibarra el 48.46% son hombres y el 51.54% son mujeres. En el sector urbano la población mayoritaria es de las mujeres con una diferencia de 5.158 mujeres más que los hombres. En cambio en el sector rural la diferencia es mínima con 445 mujeres más que los hombres.



### 1.5.3 DATOS SOCIO DEMOGRÁFICOS

El cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa del Priorato; siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas y San Antonio.

Se considerará en el trabajo de investigación la población de las parroquias urbanas de la ciudad de Ibarra.

Las parroquias de El Sagrario y San Francisco son las más importantes del sector urbano ya que en ellas se encuentran las principales dependencias públicas: Municipio, Gobierno Provincial, Gobernación, la Corte Suprema de Justicia entre otras y se desarrolla la actividad comercial, bancaria de la ciudad de Ibarra.

La población económicamente activa del cantón Ibarra, de acuerdo a la actividad económica que realizan es como aparece en el siguiente cuadro.

**CUADRO Nº 3**  
**POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA POR GÉNERO SEGÚN**  
**RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL CANTÓN IBARRA**

<b>RAMAS DE ACTIVIDAD</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
Agricultura. Ganadería, caza, pesca, silvicultura	7.256	2.111
Manufactura	5.971	3.958
Construcción	4.770	150
Comercio. Hoteles, restaurantes	8.147	8.424

Enseñanza	2.058	3.149
Otras Actividades	18.592	16.083
<b>TOTAL</b>	<b>46.794</b>	<b>33.875</b>

**FUENTE:** Censo Población y Vivienda INEC 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

Se puede observar en este cuadro las actividades principales del cantón Ibarra como son: agricultura, ganadería caza, pesca, el comercio, hoteles y restaurantes, un rubro muy importante está dentro de otras actividades que no están especificadas.

La población económicamente activa del cantón Ibarra es de 80.669 habitantes, siendo el 58% hombres y el 42% mujeres. La proporción de mujeres activas sobre el total de la población femenina tiene una tendencia de crecimiento más dinámica que la de los hombres por su creciente mejoramiento educativo y como una estrategia de los hogares para mejorar las condiciones de vida frente a las sostenidas crisis económicas que afectan al país.

**CUADRO No. 4**  
**POBLACIÓN SEGÚN SEXO Y GRUPOS DE EDAD EN EL CANTÓN**  
**IBARRA**

<b>GRUPO DE EDAD</b>	<b>HOMBRE</b>	<b>MUJER</b>	<b>TOTAL</b>
Menor de 1 año	1479	1344	2823
De 1 a 4 años	7021	6746	13767
De 5 a 9 años	9176	9044	18220
De 10 a 14 años	9652	9285	18937

De 15 a 19 años	8980	8663	17643
De 20 a 24 años	7758	8251	16009
De 25 a 29 años	6922	7728	14650
De 30 a 34 años	6073	6842	12915
De 35 a 39 años	5507	6463	11970
De 40 a 44 años	5037	5767	10804
De 45 a 49 años	4477	5294	9771
De 50 a 54 años	3648	3951	7599
De 55 a 59 años	3022	3486	6508
De 60 a 64 años	2583	2853	5436
De 65 a 69 años	2084	2471	4555
De 70 a 74 años	1650	1932	3582
De 75 a 79 años	1248	1427	2675
De 80 a 84 años	812	969	1781
De 85 a 89 años	442	537	979
De 90 a 94 años	160	245	405
De 95 a 99 años	48	81	129
De 100 años y más	7	10	17
TOTAL	87786	93389	181175

**FUENTE:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC 2.010

**ELABORACIÓN:** La Autora

## **1.5.4 ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

### **1.5.4.1 AGRICULTURA**

La agricultura que es la base de la economía de la provincia de Imbabura, ofrece productos variados: maíz, trigo, cebada, fréjol, anís, legumbres, hortalizas, tomate riñón, cabuya, caña de azúcar, alfalfa y frutas de la región.

### **1.5.4.2 TURISMO**

La iniciativa de varias personas ha permitido el desarrollo de nuevas alternativas de servicios turísticos y formas de realizar el turismo, es así que el turismo comunitario, el turismo ecológico, el turismo de aventura, el turismo cultural, el turismo gastronómico siempre existieron, Ibarra también posee un gran patrimonio Histórico en iglesias, haciendas, rincones tradicionales, laguna, arqueología que son dignos de ser visitados tanto por extranjeros como nacionales.

## **1.6 DIAGNÓSTICO EXTERNO**

Como parte del diagnóstico externo y luego de haber determinado varias características del entorno donde funcionará el proyecto a continuación se expone la información recogida sobre las cuatro variables: aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá el nuevo proyecto.

### **1.6.1 ALIADOS**

- a) Es la población del cantón Ibarra, los problemas que demanda de seguridad y desea contar con una Compañía de Seguridad Privada que brinde servicios de calidad.

- b) Los potenciales clientes que necesitan contrarrestar uno de los principales problemas sociales que aquejan a nuestra sociedad, como es la inseguridad ciudadana.
- c) El personal de seguridad que son las personas que dan vigilancia en los lugares que los contratan, desempeñando sus labores con calidad y siendo personas respetuosas con los que están en su entorno.
- d) Leyes de Seguridad y Vigilancia Privada, Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada COSP.
- e) Las Instituciones de seguridad y todos los empleados que laborarán en la empresa.

#### **1.6.2 OPONENTES**

- a) La existencia de varias compañías de seguridad antiguas.
- b) Falta de comunicación de los Directivos de las compañías de seguridad en la ciudad para las actualizaciones de reglamentos sobre seguridad privada.

#### **1.6.3 OPORTUNIDADES**

- a) La ciudad de Ibarra y cantones.
- b) Las empresas, negocios, personas importantes que necesitan vigilancia privada con personal calificado y con experiencia serán atendidos como se merecen y aplicando la ley de seguridad y vigilancia.

- c) Generar empleo progresivamente y formar un excelente recurso humano

#### **1.6.4 RIESGOS**

- a) Inestabilidad económica y política del país
- b) Mal comportamiento de los vigilantes de seguridad que perjudicaría la imagen de la compañía.
- c) El desequilibrio de los precios en el mercado, provoca un alza en el costo del servicio, por esta razón bajaría su demanda.

### **1.7 CRUCES ESTRATÉGICOS AOR (ALIADOS, OPORTUNIDADES, Oponentes y Riesgos)**

#### **1.7.1 CRUCE ESTRATÉGICO AO**

La falta de seguridad pública en la actualidad en la ciudad de Ibarra nos da la oportunidad de crear una Compañía de Seguridad Privada, por cuanto la Policía no puede custodiar todos los negocios y empresas que necesitan vigilancia.

Es factible crear la Compañía de Seguridad Privada para dar vigilancia por el alto índice de demanda insatisfecha, por cuanto existe únicamente cinco empresas de seguridad que tiene la matriz en la ciudad de Ibarra, las otras compañías que laboran aquí son sucursales.

#### **1.7.2 CRUCE ESTRATÉGICO AR**

Aprovechar que los potenciales clientes necesitan contrarrestar los problemas sociales como es la inseguridad en bienes y personas.

### **1.7.3 CRUCE ESTRATÉGICO OR**

La realización de convenios con empresas grandes que necesitan seguridad permitirá asegurar la captación de contratos permanentes.

Brindar un buen servicio a nuestros clientes con guardias de seguridad de calidad, capacitados en su rama y con precios módicos.

### **1.7.4 CRUCE ESTRATÉGICO OO**

Aprovechar la creación de la Compañía de Seguridad para dar vigilancia a empresas, negocios, personas importantes cuyas necesidades se puede satisfacer con el personal capacitado y listo para cualquier combate.

## **1.8 PROBLEMA DIAGNÓSTICO**

Del análisis de la matriz AOODR aplicada en la presente investigación se establece que el problema de mayor incidencia por el cual atraviesa la ciudad de Ibarra es la inseguridad a la vida y a la propiedad privada.

Después de haber realizado el diagnóstico situacional y diagnóstico externo, se ha concluido que en el cantón Ibarra existen las condiciones económicas y sociales necesarias para la formulación de un proyecto económico productivo, con el siguiente tema:

**“Estudio de Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada, en la Ciudad de Ibarra”.**





## **CAPÍTULO II**

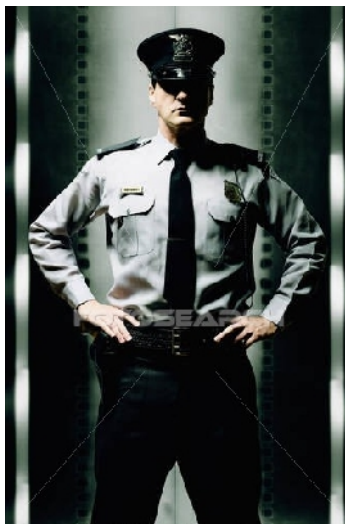
### **2. BASES TEÓRICAS, CIENTÍFICAS**

#### **2.1 SEGURIDAD PRIVADA**

La ineficacia de la seguridad estatal y su falta de alcance en ciertos casos ha generado el negocio de la seguridad privada, donde distintas empresas se encargan de ofrecer custodios, vigilantes y distintos dispositivos para cualquier ciudadano que pueda pagarlos y protegerse contra robos, ataques, crímenes y espionajes o sabotajes

No hay suficientes policías para cuidar a cada persona o empresa, 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.

##### **2.1.1 VIGILANTE DE SEGURIDAD**



Un vigilante de seguridad es la persona encargada de proteger la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa donde labora, teniendo a su disposición recursos técnicos (su experiencia) y tecnológicos (cámaras de video, radios de comunicación, detectores de metales o dispositivos electrónicos biométricos de control de acceso (huella y iris del ojo), entre otros). También pueden utilizar otros medios como perros amaestrados. En muchos lugares también les es permitido portar armas de fuego y usarlas en defensa propia o cuando el objetivo que intentan proteger está bajo amenaza.

#### **2.1.1.1 REQUISITOS PARA PRESTAR LOS SERVICIOS COMO GUARDIAS E INVESTIGADORES PRIVADOS EN UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA: (Ley de Vigilancia y Seguridad Privada)**

**Requisitos para el personal.-** El personal que preste sus servicios en esta clase de compañías, como guardias e investigadores privados, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Ser calificado y seleccionado previamente por la compañía, empleadora de acuerdo a su idoneidad y competencia experiencia y conocimiento y respecto a la función o actividad a desempeñar, la contratación del personal de vigilancia efectuará con sujeción a Reglamento de la presente Ley.
- b) Tener ciudadanía ecuatoriana
- c) Haber completado la educación básica
- d) Acreditar la cedula Militar

- e) Haber aprobado cursos de Capacitación en seguridad y relaciones humanas, que incluyan evaluaciones físicas y psicológicas dictadas por profesionales especializados.

El personal de las compañías de vigilancia y seguridad privada será denominado como guardias o investigadores privados, según la clase de actividad que realicen; y, su calidad será acreditada con la respectiva credencial de identificación, que será otorgado por la compañía contratante.

#### **2.1.1.2 SEGURIDAD E INVESTIGACION PRIVADA DEL PERSONAL DE VIGILANCIA (Ley de Vigilancia y Seguridad Privada)**

**Art. 8.- Capacitación del Personal.-** 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 Conjunto de las Fuerzas Armadas.

La Policía Nacional, de conformidad con el ordenamiento jurídico vigente, podrá establecer centros de capacitación, cuyo pensum y certificado de funcionamiento deberán ser aprobados por el Ministerio de Educación y Cultura.

Todo centro de capacitación o formación de personal de vigilancia y seguridad privada deberá contar con técnicos y profesionales especializados en la materia, titulados y acreditados de conformidad con las leyes del país.

El pensum de estudios y carga horaria para el personal operativo, que avale la capacitación o formación en las escuelas o centros de capacitación, tendrán una duración mínima de 120 horas, distribuido en un tiempo no menor a dos meses. Incluirá temas de vigilancia, seguridad,

relaciones humanas, defensa personal, primeros auxilios, manejo de armas, tiro; Ley y Reglamento de Fabricación, Importación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios; Ley y Reglamento de Vigilancia y Seguridad Privada, leyes laborales, procedimientos de seguridad privada, entre los principales temas. En general, se deberá brindar capacitación de conformidad con las necesidades de la empresa y al tipo de servicio que presten sus clientes.

El personal operativo destinado a la vigilancia y seguridad privada, deberá acreditar capacitación en las modalidades de vigilancia fija, móvil e investigación privada, de acuerdo a la capacitación impartida. El personal que aprobare la capacitación, recibirá un certificado que le acredite como tal, extendido por el centro respectivo y pensum dado por el Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada de la Policía Nacional. Los certificados conferidos por los centros de capacitación o formación de las compañías de vigilancia y seguridad privada serán registrados ante el organismo competente del Ministerio de Gobierno y Policía, esto es el Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada (COSP).

**Art. 9.- Investigador Privado.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada pueden establecer centros de capacitación y formación de investigadores privados, para lo cual requieren de la aprobación de un pensum y certificación de funcionamiento extendidos por el Ministerio de Gobierno y Policía.

El pensum de estudios y carga horaria, que avale la capacitación o formación en las escuelas o centros de capacitación, tendrá una duración mínima de 480 horas, distribuido en un tiempo no menor a seis meses.

Los temas que se deberán dictar en este curso serán todos aquellos relacionados con las áreas del conocimiento y prácticas necesarias de la investigación privada.

Los aspirantes a investigadores privados, además de cumplir con los requisitos señalados en los artículos anteriores deberán haber completado la educación básica.

**Art. 10.- Reconocimiento.-** Los miembros de la fuerza pública en servicio pasivo, que no se encontraren comprendidos en la prohibición contemplada en el artículo 3 letra e) de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, por su profesionalización y capacitación, serán acreditados por los centros de capacitación o formación de las respectivas instituciones, como personal de vigilancia y seguridad privada, una vez cumplidas las exigencias y requisitos de dichos centros para su graduación.

**Art. 11.- Credencial de Identificación.-** El personal de las compañías de vigilancia y seguridad privada, tendrá la obligación de portar su credencial de identificación personal otorgada por la respectiva compañía, durante su jornada de trabajo, la misma que será intransferible y deberá contener los siguientes datos:

- a) Nombre y logotipo de la organización a la que pertenece;
- b) Nombres y apellidos completos del portador;
- c) Número de cédula del portador;
- d) El número de registro del centro de capacitación correspondiente;
- e) Tipo de sangre del portador;
- f) Lugar y fecha de emisión y caducidad (validez, mientras esté activo en la compañía);
- g) Fotografía de frente a color del portador;
- h) Firmas del representante legal y del portador; e,
- i) En el reverso de la tarjeta en letras destacadas contendrá la siguiente leyenda:

“ESTA TARJETA ES PROPIEDAD DE LA COMPAÑÍA..... CON NUMERO DE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO.....”.

### **2.1.1.3 MODALIDADES DE LOS SERVICIOS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA**

**Art. 4.- Vigilancia Fija.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada bajo la modalidad de vigilancia fija son exclusivamente responsables de los puestos de vigilancia, que de conformidad con las recomendaciones

de seguridad y las disposiciones legales, se establezcan con el objeto de brindar protección permanente a las personas naturales y jurídicas, bienes muebles o inmuebles y valores en un lugar o área determinada.

Las funciones de los guardias de vigilancia y seguridad privada, se realizarán dentro del recinto o área de cada empresa, industria, establecimiento comercial, edificio o conjunto habitacional contratado, debiendo únicamente en estos lugares portar los elementos de trabajo, uniformes y armas debidamente autorizadas. En caso del uso fuera de los lugares y horas de servicio, se procederá a su decomiso y a la entrega del recibo correspondiente, con la descripción del bien decomisado, sin perjuicio de las sanciones establecidas en la ley y en el presente reglamento.

El personal operativo de las compañías de vigilancia y seguridad privada, utilizará correctamente el uniforme; así como los distintivos de cada organización, debidamente autorizados y registrados por el Ministerio de Gobierno y Policía, a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada, de la Inspectoría General de la Policía Nacional, de conformidad con el instructivo que para el efecto establezca el mismo organismo.

Los colores y distintivos del personal de guardias no podrán ser similares a los de la fuerza pública.

**Art. 5.- Vigilancia Móvil.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada bajo la modalidad de vigilancia móvil, podrán prestar servicios a través de puestos móviles, sistemas de monitoreo de central para recepción, verificación y transmisión de señales de alarmas o guardias, con el objeto de brindar protección a personas y bienes en sus desplazamientos.

Todo desplazamiento deberá cumplir con las normas de seguridad establecidas por la respectiva compañía de vigilancia y seguridad privada, cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Tránsito y Transporte

Terrestres y su reglamento; y, la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios.

Las compañías de vigilancia y seguridad privada, tienen la obligación de ubicar en un lugar visible, el logotipo de la compañía y la numeración del vehículo.

Los vehículos blindados de las compañías de vigilancia y seguridad privada se sujetarán a las Normas Técnicas de Seguridad Móvil y Blindaje sujeto a normas internacionales.

Se prohíbe a las compañías de vigilancia y seguridad privada el uso de balizas y otros sistemas destinados al uso de la fuerza pública, vehículos de uso oficial y de socorro; su incumplimiento dará lugar al decomiso inmediato de dichos accesorios sin perjuicio de la sanción por parte del Ministerio de Gobierno y Policía.

**Art. 6.- Investigación Privada.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada bajo la modalidad de investigación privada, podrán realizar investigaciones sobre el estado y situación de personas naturales o jurídicas y/o sus bienes, que no revistan carácter penal y de seguridad nacional; previo el acuerdo de las partes contratantes, a cambio de una retribución económica, por concepto de los servicios prestados, con estricta sujeción a la Constitución Política de la República y a las leyes. Ningún miembro de la fuerza pública en servicio activo, podrá realizar trabajos de investigación privada, cualquiera sea su naturaleza.

**Art. 7.- Observancia de la Constitución.-** Toda investigación privada se realizará bajo estricto apego a las garantías consagradas en la Constitución Política de la República, así como convenios y tratados internacionales; el incumplimiento de las mismas conllevará las sanciones penales que el ordenamiento jurídico establezca para el efecto.

## **2.2 LA EMPRESA**

### **2.2.1 DESCRIPCIONES Y CONCEPTUALIZACIONES**

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

### **2.2.2 GENERALIDADES**

Los elementos de la empresa, son los siguientes: trabajo, administración capital y necesidad.

#### **a) TRABAJO**

El trabajo es el primer elemento de la empresa, se encuentra conformado por todos los trabajadores, que pueden ser empleados y obreros, por ejemplo es un trabajador el conserje, un asistente, una secretaria, un vigilante, entre otros. Es decir, son trabajadores los que están sujetos a subordinación y dependencia, por lo cual es necesario precisar que esto no ocurre siempre con todos los que prestan servicios en una empresa, en este orden de ideas también prestan servicios pero no como trabajadores los que han celebrado un contrato de locación de servicios.

#### **b) ADMINISTRACION**

La administración es el elemento de la empresa que se encuentra conformado por los administradores de la empresa, que pueden ser directores, gerentes, sub gerentes, entre otros.



### **c) CAPITAL**

El capital es el elemento de la empresa que se encuentra conformado por lo invertido en la empresa. Es decir, el capital es el conjunto de los aportes que pueden ser dinerarios o no dinerarios, registrables o no registrables, registrados o no registrados.

Sin el capital es claro que la empresa no puede existir porque no hay que invertir, sin embargo, el capital no siempre es propio de la empresa sino que puede solicitarse un crédito que podría tratarse de un crédito bancario. Es decir, puede iniciarse una empresa con un crédito bancario.

### **d) NECESIDAD**

Para que pueda tener éxito una empresa no bastan estos elementos sino tiene que existir una necesidad del bien o servicio brindado por la misma, y en consecuencia en muchos casos se segmenta el mercado a efecto de poder dirigir el bien o servicio brindado por la empresa, para poder determinar antes de invertir si existe o no la suficiente necesidad del bien o servicio y así evitar el fracaso de la empresa.

## **2.2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS**

Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas. Dichas empresas, además cuentan con funciones, funcionarios y aspectos disímiles, a continuación se presentan los tipos de empresas según sus ámbitos y su producción.

### **2.2.3.1 SEGÚN LA ACTIVIDAD O GIRO**

#### **a) Empresas Industriales**

Las empresas industriales se dedican a la extracción y transformación de recursos naturales renovables y no renovables, así como, a la actividad agropecuaria y a la manufactura de bienes de producción y de bienes de consumo final.

#### **b) Empresas Comerciales**

Estas empresas se dedican a la compra y venta de productos terminados y sus canales de distribución son los mercados mayoristas, minoristas o detallistas y los comisionistas.

#### **c) Empresa de Servicios**

Las empresas de servicios ofrecen productos intangibles, venden servicios al público en lugar de productos y pueden ser empresas con y sin fines de lucro, o de ayuda social.

## **DE LAS COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD**

### **Registro Oficial No 383 del 17 de Julio /2.008**

**Art. 1.- 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 en el presente artículo.

**Constitución.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada se constituirán, bajo la especie de Compañía de Responsabilidad Limitada, de acuerdo a la Ley de Compañías y la presente Ley.

**Art. 12.- Inscripción de Compañías de Vigilancia y Seguridad Privada.-** Las compañías de vigilancia y seguridad legalmente constituidas e inscritas en el Registro Mercantil, previo a la obtención del permiso de operación, se deberán inscribir en el registro especial que establezca el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y la Comandancia General de la Policía, previa notificación de la Superintendencia de Compañías, para lo cual adjuntarán la siguiente documentación:

- a) Escritura de constitución de la compañía;
- b) Nombramiento del representante legal de la compañía;
- c) En caso de haber socios ex-miembros de la fuerza pública, sus certificaciones de baja;
- d) Certificado de antecedentes policiales de los socios de la compañía;
- e) Nómina del personal ejecutivo de la compañía, la misma que debe ser extendida por el representante legal de la empresa; y,
- f) Permiso de uniformes otorgado por el Ministerio de Gobierno y Policía a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada de la Inspectoría General de la Policía Nacional.

**Art. 13.- Informe de Inspección Previa.-** Previo al otorgamiento del permiso de operación, el Ministerio de Gobierno y Policía, a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada de la Inspectoría General de la Policía Nacional, realizará una inspección a la empresa y emitirá un informe que contendrá lo siguiente:

- a) Antecedentes;
- b) Inspección ocular;
- c) Infraestructura, equipos y materiales;

- d) Anexos;
- e) Conclusiones y recomendaciones;
- f) Firma del Agente de Policía Supervisor y del Jefe Operativo del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada; y,
- g) Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos.

**Art. 14.- Permiso de Operación.-** Las compañías de vigilancia y seguridad privada, para obtener el permiso de operación, deberán solicitarlo por escrito al Ministerio de Gobierno y Policía, a través de solicitud suscrita por el representante legal, para lo cual deberán adjuntar los siguientes documentos:

- a) Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, debidamente inscrita y registrada en la forma prevista en la ley y cuyo objeto social será única y exclusivamente el previsto en el artículo 8 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada; y, acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares, pagado en numerario;
- b) Nombramiento del representante legal de la compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil;
- c) Lista de socios;
- d) Declaración juramentada de los socios sobre los siguientes puntos:
  - 1.- No ser miembro activo de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Policía Metropolitana o Comisión de Tránsito del Guayas;
  - 2.- No ser cónyuge ni tener parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad con miembros activos de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Policía Metropolitana o Comisión de Tránsito del Guayas;
  - 3.- No ser funcionario, empleado o trabajador civil al servicio de: Presidencia de la República, gobernaciones, Ministerio de Defensa Nacional, Ministerio de Gobierno y Policía, Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Comisión de Tránsito del Guayas, municipios y Superintendencia de Compañías; y,

e) Registro Único de Contribuyentes.

## **DEL ARMAMENTO, EQUIPOS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

**Art. 15.- Autorización para Tenencia de Armas y Municiones.-** La autorización para la tenencia de armas estará a cargo del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas de acuerdo a las regulaciones contenidas en la Ley de Fabricación, Importación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios, y su reglamento.

El Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional podrán establecer sistemas de registro y monitoreo de las armas y equipos autorizados para el uso de las empresas de vigilancia y seguridad privada en el desarrollo de las actividades permitidas por la ley.

**Art. 16.- Uso de Armas y Equipos.-** El armamento y equipo deberá portarse única y exclusivamente en los lugares y horas de prestación de servicios establecidos en los respectivos contratos. Cuando no estuvieren siendo utilizados, estos reposarán en los depósitos especiales, rastrillos, bóvedas o cajas fuertes que, obligatoriamente, deberá disponer cada compañía de vigilancia y seguridad privada manteniendo las debidas seguridades de conformidad con la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios y más disposiciones emanadas por el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, debiendo guardar proporcionalidad a la capacidad de cobertura y operatividad de las compañías, con la siguiente distribución:

- a) Vigilancia Fija: 1 arma por cada dos guardias;
- b) Vigilancia Móvil: 1 arma por cada guardia, tripulante,

- supervisor o protector; y,
- c) Investigaciones: 1 arma por cada investigador.

### 2.2.3.2 SEGÚN LA PROCEDENCIA DE CAPITAL

#### a) Empresa privada

Sí el capital está en manos de accionistas particulares, empresa familiar si es la familia, cuya finalidad es lucrativa y mercantil.

#### b) Empresa pública

El capital y el control están en manos del Estado, cuya finalidad es el bien público.

#### c) Empresa mixta

El capital y el control son de origen tanto estatal como privado o comunitario.

### 2.2.3.3 SEGÚN LA FORMA JURÍDICA

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

- ✓ **Empresas individuales:** si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.

- ✓ **Empresas societarias o sociedades:** constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS.

#### **a) Sociedad Colectiva**

Son un mínimo de dos socios no existe límite máximo, que realizan el comercio bajo una razón social, respondiendo en forma solidaria e ilimitada en caso de quiebra, disolución o liquidación de la empresa.

El capital no existe mínimo legal. Las aportaciones de los socios pueden ser económicas o pueden ser en forma de trabajo.

#### **b) Sociedad Anónima**

Está formada por lo menos con dos o más accionistas, los que responden por el monto de sus aportaciones, integrados bajo una razón social incluida las siglas "C.A" o "S.A.", el capital social mínimo es de \$800 USD dividido en acciones.

#### **c) Compañía de Responsabilidad Limitada**

Art. 92.- La 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. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola",

"constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañados de una expresión peculiar.

En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. 113.

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituir la, no adquieren la calidad de comerciantes.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

## **DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE**

Art. 98.- 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.



Art. 99.- No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

## **DEL CAPITAL**

Art. 102.- (Reformado por el lit. g) del Art. 99 de la Ley 2000-4, R.O. 34-S, 13-III-2000).- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

**Nota:** Según el artículo 2 de la Resolución de la Superintendencia de Compañías el monto mínimo de capital suscrito, para esta clase de compañía, es de 400 dólares.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 104.- Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán evaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

La organización es de tipo vertical con nivel jerárquico descendente, la toma de decisiones está a cargo de la Junta General de Socios, así como también el asunto referido a las inversiones, manejo de la empresa, planificación del trabajo y ventas.

#### **2.2.3.4 SEGÚN SU DIMENSIÓN**

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores. Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

<http://www.empresas.us/directorio/asesoramiento/empresas-segun-su-dimension/>

##### **a) Microempresa**

Si posee menos de 10 trabajadores.

##### **b) Pequeña empresa**

Si tiene menos de 50 trabajadores.

**c) Mediana empresa**

Si tiene un número entre 50 y 250 trabajadores.

**d) Gran empresa**

Si posee más de 250 trabajadores.

### **2.2.3.5 SEGÚN SU ÁMBITO DE ACTUACIÓN**

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir:

- Empresas locales
- Regionales
- Nacionales
- Multinacionales
- Transnacionales
- Mundial

### **2.2.4. FINALIDADES ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LA EMPRESA**

Una empresa es la base de la producción, la conforman personas que la dirigen, que la administran y que la levantan, y las finalidades económicas de la misma se la pueden definir de la siguiente manera:

#### **2.2.4.1 FINALIDADES ECONOMICAS**

**a) Finalidad económica externa**, que es la producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.

**b) Finalidad económica interna**, que es la obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para

trabajadores. Se ha discutido mucho si una de estas dos finalidades está por encima de la otra. Ambas son fundamentales, están estrechamente vinculadas y se debe tratar de alcanzarlas simultáneamente. La empresa está para servir a la sociedad.

#### **2.2.4.2 FINALIDADES SOCIALES**

Las finalidades sociales de la empresa son las siguientes:

- a) Finalidad social externa**, que es contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.
  
- b) Finalidad social interna**, que es contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos.

#### **2.2.5 ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO**

Se llama actividad económica a cualquier proceso mediante el cual obtenemos productos, bienes y los servicios que cubren nuestras necesidades.

Las actividades económicas son aquellas que permiten la generación de riqueza dentro de una comunidad (ciudad, región, país) mediante la extracción, transformación y distribución de los recursos naturales o bien de algún servicio; teniendo como fin la satisfacción de las necesidades humanas.

Cada comunidad encuentra que sus recursos son limitados y por lo tanto, para poder satisfacer a estas necesidades debe hacer una elección que lleva incorporado un coste de oportunidad.

Las Actividades Económicas abarcan tres fases: producción, distribución y consumo.

Como la producción depende del consumo, la economía también analiza el comportamiento de los consumidores.

Algunas actividades económicas son la agricultura, la ganadería, la industria, el comercio, las comunicaciones, entre otras.

Los países se emplean específicamente en alguna actividad económica lo que permite clasificarlos, y de acuerdo a la capacidad de producción y eficiencia de dicha actividad se generara su riqueza

#### **2.2.5.1 TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

Dentro de cualquier comunidad humana se halla una división del trabajo, que beneficia a todos sus integrantes. Existen tres tipos de actividad económica: la primaria, la secundaria y la terciaria.

##### **a) Actividades económicas primarias**

Son aquellas que se dedican puramente a la extracción de los recursos naturales, ya sea para el consumo o para la comercialización.

Están clasificadas como primarias: la agricultura, la ganadería, la producción de madera y pesca comercial, la minería, etc.

##### **b) Actividades económicas secundarias**

Este sector se refiere a las actividades industriales, aquellas que transforman los recursos del sector primario.

Dentro del mismo, las industrias ligeras producen bienes de consumo inmediato como alimentos, zapatos, bolsas, juguetes, mientras que las

pesadas, maquinaria y otros insumos para otros sectores; las industrias manufactureras se encargan de la elaboración de productos más complejos a través de la transformación de las materias primas.

### **c) Actividades económicas terciarias**

Gracias a estas actividades, la población humana encuentra comodidad y bienestar. Consisten básicamente en la prestación de algún servicio, la comunicación o el turismo.

## **SERVICIO**

En economía y en marketing (mercadotecnia) un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas

Al proveer algún nivel de habilidad, ingenio y experiencia, los proveedores de un servicio participan en una economía sin las restricciones de llevar inventario pesado o preocuparse por voluminosas materias primas. Por otro lado, su inversión en experiencia requiere constante inversión en mercadotecnia y actualización de cara a la competencia, la cual tiene igualmente pocas restricciones físicas.

## **2.3. FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN**

### **2.3.1. CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN**

CHIAVENATO Idalberto: 2006 “La palabra administración proviene del latín ( ad, dirección hacia, tendencia, minister, comparativo de inferioridad, y el sufijo ter, que indica subordinación u obediencia, es decir, quien cumple una función bajo el mando de otro, quien le presta un servicio a otro) y significa subordinación y servicio. En su origen, el término

significaba función que se desempeña bajo el mando de otro, servicio que se presta a otro. La tarea de la administración consiste en interpretar los objetivos de la empresa y transformarlos en acción empresarial mediante planeación, organización, dirección y control de las actividades realizadas en las diversas áreas y niveles de la empresa para conseguir tales objetivos. Por tanto administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el empleo de los recursos organizacionales para conseguir determinados objetivos con eficiencia y eficacia.”

### **2.3.2. PROCESO ADMINISTRATIVO**

El proceso administrativo son las actividades que el administrador debe llevar a cabo para aprovechar el recurso humano, técnicos, materiales, etc. con los que cuenta la empresa.

El proceso administrativo consiste en las siguientes funciones:

#### **2.3.2.1 PLANEACIÓN:**

Consiste en establecer anticipadamente los objetivos, políticas, reglas, procedimientos, programas, presupuestos y estrategias de un organismo social, es decir, consiste como determinar lo que va a hacerse.

##### **a) Importancia de la Planeación**

La calidad de una buena planeación puede resumirse en los siguientes argumentos:

La planeación propicia del desarrollo de la empresa, reduce los niveles de incertidumbre, permite mantener una mente futurista.

Establece un sistema racional para la toma de decisiones, reduce al mínimo los riesgos y aprovecha al máximo las oportunidades,

Proporciona elementos para llevar a cabo el control.

## **b) Técnicas de la planeación**

REYES PONCE Agustín: 1993 “Sirven para formular planes, y para presentarlos, explicarlos, discutirlos, suelen ser las más abundantes y diversificadas dentro de todas las etapas de la administración. Dentro de las más usadas son quizá las siguientes”.

La planeación hace uso de técnicas como las que se detallan a continuación:

- Manuales de objetivos y políticas departamentales.
- Diagrama de proceso y de flujo, que sirven para representar, analizar, mejorar y/o explicar un procedimiento.
- Presupuestos financieros y no financieros y pronósticos.

## **c) Tipos de Planes**

KOONTZ Harold; WEIHRICH Heinz 2.007 “Los planes son variados, ya que abarcan cualquier tipo de acción futura a base de una combinación de técnicas, métodos e instrumentos expresados en un documento cuantificado”.

Toda empresa identifica su labor a través de su misión y tiene como propósito general la distribución de bienes y servicios.

La organización tiene fines que dirigir su actividad llamados objetivos que son el final de la planeación y el final al cual se dirige la empresa.

Para lograr estos objetivos se deben hacer estrategias, políticas, procedimientos, reglas y programas.



Los presupuestos también son tipos de planes que son la recopilación del flujo de efectivo, gastos e ingresos, desembolsos de capital, utilización de trabajo, convirtiéndose en un dispositivo de control.

### **2.3.2.2 ORGANIZACIÓN:**

REYES PONCE Agustín: 1993 “La organización se refiere a estructurar, corresponde a la mecánica administrativa, se refiere a cómo deben ser las funciones, jerarquías y actividades, a niveles o actividades”.

La organización agrupa y ordena las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías; estableciendo además las relaciones de coordinación que entre dichas unidades debe existir para hacer optima la cooperación humana, en esta etapa se establecen las relaciones jerárquicas, la autoridad, la responsabilidad y la comunicación para coordinar las diferentes funciones.

#### **a) Estructura Organizativa**

La estructura organizacional generalmente se presenta en organigramas. Todas las empresas necesitan unidades o departamentos tanto de línea como de asesoría (staff). Los gerentes de línea contribuyen directamente al logro de los objetivos y metas principales de la organización. Por lo tanto, se encuentran en la cadena de mando. Ejemplos: son de producción, contabilidad y ventas.

Es importante una estructura organizacional bien definida porque asigna autoridad y responsabilidades de desempeño en forma sistemática.

#### **b) Principios de Organización**

Los principios de la organización se resumen en la siguiente frase:

La autoridad se delega y la responsabilidad se comparte para evitar conflictos entre las personas.

### **c) Organigramas**

Un organigrama debe ser difundido entre todo el personal de la organización, con la finalidad de que se conozca, la ubicación, jerarquías, responsabilidades y campo funcional. Aquí se verá quien es el encargado de la realización de ciertas tareas y quien es el responsable de los resultados.

La información y racionalización estructural y funcional, se define en los siguientes objetivos:

- a) Definir y hacer conocer las áreas de acción de cada integrante.
- b) Hacer conocer a todos los integrantes su posición relativa en su estructura.
- c) Dar a conocer al exterior la estructura organizativa de la empresa.

En la realización de un organigrama es de mucha significación los siguientes elementos: Identificación, Uso de rectángulos, Posición jerárquica, Leyendas, Líneas, Distribución, Referencias, Elementos gráficos, Figuras.

## **CLASIFICACIÓN DE LOS ORGANIGRAMAS**

### **Por el contenido**

**Organigrama Estructural.-** Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes o integrantes; es decir, sus unidades administrativas, departamentos, secciones y la relación de dependencia que existe entre ellas.

**Organigrama funcional.-** Es una modalidad del estructural que representa gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor trascendencia.

#### **Por su forma**

**Organigrama circular.-** Este tipo de organigrama es una forma especial de representar la estructura de una organización cuya característica básica es la de ubicar en el corazón del círculo a la máxima jerarquía de la organización, y la categoría será menor a medida que la posición de la unidad se halle más alejada del centro.

#### **2.3.2.3 DIRECCIÓN:**

**REYES PONCE Agustín: 1993 “ La dirección es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente, o delegando autoridad, y se vigila simultáneamente que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes”.**

Es la acción e influencia interpersonal del administrador para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos, la dirección contiene: ordenes, relaciones personales jerárquicas y toma de decisiones.

#### **a) Principios de la dirección**

La dirección tiene como principios: La motivación, el liderazgo, la comunicación, equipos y trabajo en equipo.

Cada uno de estos principios contribuye a alcanzar las metas de la organización, a organizar los recursos humanos en la forma más efectiva y eficiente.

#### **2.3.2.4 COORDINACIÓN**

La coordinación es un proceso que consiste en integrar las actividades de departamentos independientes a efectos de perseguir las metas de la organización con eficacia. Sin coordinación, la gente perdería de vista sus papeles dentro de la organización y enfrentaría la tentación de perseguir los intereses de su departamento, a expensas de las metas de la organización.

El grado de coordinación dependerá de la naturaleza de las tareas realizadas y del grado de interdependencia que existe entre las personas de las diversas unidades que las realizan. Cuando estas tareas requieren que exista comunicación entre unidades, o se pueden beneficiar con ella, entonces es recomendable un mayor grado de coordinación. Cuando el intercambio de información es menos importante, el trabajo se puede efectuar con mayor eficiencia, con menos interacción entre unidades. Un grado importante de coordinación con toda probabilidad beneficiará un trabajo que no es rutinario ni pronosticable, un trabajo en el cual los factores del ambiente están cambiando y existe mucha interdependencia. Además, las organizaciones que establecen objetivos altos para sus resultados requieren un mayor nivel de coordinación.

#### **2.3.2.5 CONTROL:**

Es la función administrativa que consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos se ajusten a los planes y objetivos de las empresas.

Las actividades de control suelen relacionarse con la medición de los logros. Algunos medios de control como el presupuesto de egresos, los expedientes de inspección y los expedientes de horas-hombre pérdidas, son muy conocidos. Cada uno de ellos sirve para efectos de medición, y muestra si los planes funcionan. En caso de que persistan desviaciones, es necesario proceder a su corrección.

### **2.3.3 MANUAL DE FUNCIONES**

#### **2.3.3.1 DEFINICIÓN**

Los manuales de funciones constituyen una guía para quienes están en los mandos altos y que deben evaluar el desempeño del personal a su cargo, comparando su eficiencia en el trabajo a ellos encomendados. Es una herramienta de información, en la que todos los cargos de la empresa encontrarán la descripción clara de las actividades que deben desarrollar.

#### **a) Ventajas de los manuales de funciones**

El manual de funciones se convierte en un instrumento de coordinación formal. Permite el perfeccionamiento de los métodos y procedimientos de trabajo, entrenando nuevos empleados y asignando funciones de manera racionalizada a cada unidad administrativa.

#### **b) Desventajas:**

Entre los inconvenientes que presentan los manuales se encuentran los siguientes:

- ✓ Algunas consideran que es demasiado caro, limitativo y laborioso preparar un manual y conservarlo al día.

- ✓ Existe el temor de que pueda conducir a una estricta reglamentación y rigidez.
- ✓ Si no se actualiza periódicamente, pierde efectividad.

### **2.3.3.2 CONTENIDO DE LOS MANUALES**

El contenido de los manuales dependerá directamente del tamaño de la empresa y asunto a tratar. Los manuales no deberán ser simplemente una colección de leyes, decretos o reglamentos, son más bien el resultado de un trabajo en equipo que mantenga la misión que persigue la institución.

### **2.3.3.3 PASOS PARA ELABORAR UN MANUAL**

Una vez que se ha determinado el propósito a que va dirigido, su alcance y su contenido, se requiere adicionalmente conocer los siguientes datos: Acta de constitución de la empresa, las tareas asignadas a cada puesto de trabajo. La descripción de procedimientos administrativos y financieros, los formularios utilizados en los trámites, boletines informativos de la empresa, organigramas de la empresa.

Los pasos para la elaboración del manual se reducen a los siguientes:

- a) Recopilación de información.
- b) Estudio y análisis de la documentación recopilada.
- c) Elaboración del proyecto inicial.
- d) Dictamen de autoridad competente.
- e) Propuesta definitiva del manual revisado.
- f) Aprobación por la más alta autoridad de la empresa.
- g) Publicidad del manual y distribución.

## **2.3.4 TALENTO HUMANO**

Se denomina talento humano al trabajo que aportan los empleados o colaboradores de una empresa y se divide en:

### **2.3.4.1 DIRECCIÓN DE PERSONAL**

Son los responsables de los trabajadores en cualquier organización, y dentro de sus actividades está supervisar el reclutamiento, la selección, gestión, formación y valoración de los empleados. La dirección de personal también se encarga de reclamaciones y quejas, excedentes de personal y despidos, estructuras de salarios, condiciones de empleo y de la negociación con los representantes de los sindicatos si hubieren.

### **2.3.4.2 GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS (GRH)**

Estrategia empresarial que recalca la importancia de la relación individual frente a las relaciones entre gestores, directivos y trabajadores. La GRH se refiere a una actividad que depende menos de las jerarquías, órdenes y mandatos, señala la importancia de una participación activa de todos los componentes de la organización. La clave de la GRH reside en que la comunicación fluya del nivel superior al nivel inferior y viceversa.

### **2.3.4.3 PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL**

#### **a) Reclutamiento**

Es el proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar una vacante. El proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo.

## **b) Selección**

Es el proceso de escoger los mejores candidatos para la empresa y para el cargo vacante. El proceso se inicia en el momento en que una persona solicita el empleo y termina cuando se produce la decisión de contratar a uno de los solicitantes.

## **c) Diseño de Cargos**

Es el proceso de organización del trabajo a través de las tareas necesarias para desempeñar un cargo específico.

Es él quien, como se realizan las tareas y a quien se reporta el resultado de las mismas

## **d) Evaluación del desempeño**

Es una evaluación constante del desempeño de cada persona en las tareas que ejecuta, las metas y resultados que debe alcanzar y su potencial desarrollo.

## **e) Remuneración y beneficios sociales**

Remuneración total es el paquete de recompensas cuantificables que una persona recibe por su trabajo y está constituida por:

- ✓ **Remuneración Básica.**- Recibe de manera regular como salario mensual o por hora
- ✓ **Incentivos salariales.**- Recompensa a empleados de buen desempeño.
- ✓ **Beneficios.**- Llamados remuneración indirecta.

## **f) Entrenamiento y desarrollo del personal**



Es el proceso de desarrollo de cualidades en el talento humano para habilitarlos, con el fin de que sean más productivos y contribuyan mejor al logro de los objetivos organizacionales.

**g) Disciplina**

El término disciplina se refiere a cómo se comportan las personas frente a las reglas y procedimientos de comportamiento aceptables para la organización

**h) Higiene, seguridad y calidad de vida**

Conjunto de normas y procedimientos que buscan proteger la integridad física y mental del trabajador.

**i) Sistema de Información**

Es un sistema utilizado para reunir, registrar, almacenar, analizar y recuperar datos sobre los recursos humanos de la organización.

**j) Evaluación de los Recursos Humanos**

También llamada Auditoría de Recursos Humanos, es el análisis de las políticas y prácticas de personal de una organización y la evaluación de su funcionamiento actual, así como las sugerencias para mejorarlo.

**2.3.5 IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN**

REYES PONCE Agustín: 1993 “Para las empresas, sea cual sea su tamaño es importante la administración ya que con ella se podrá obtener una mejor coordinación de sus elementos: maquinaria, mercado, calificación de mano de obra, entre otras. La elevación de la productividad, en el campo económico social depende de una adecuada administración, ya que si cada célula de esa vida económica social es

eficiente y productiva, la sociedad misma, formada por ellas, tendrá que serlo.”

Podemos concluir la importancia de la administración, con los hechos que la demuestran objetivamente:

La administración se aplica a todo tipo de Empresa. El éxito de un organismo depende directa e inmediatamente de su buena administración.

La eficiente técnica administrativa promueve y orienta el desarrollo. En los organismos grandes de la administración es indiscutible y esencial.

En la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir, es aplicando la administración.

### **2.3.6. PRINCIPIOS GENERALES DE LA ADMINISTRACIÓN**

Esta función sólo actuará en el personal y no afectará en otra parte de la empresa. Para lograr se hace con la ayuda de principios esto es todo medio administrativo que fortifique el cuerpo social o facilite el control de este, deben ser flexibles y el utilizarlos implica inteligencia, experiencia, decisión y medida.

Un principio del cual nunca debemos omitir es la coordinación, se refiere a la forma armoniosa de llevar las acciones con las circunstancias. Fayol enumera 14 principios de administración que son:

- a) La división del trabajo:** Se hace con el objeto de producir más y mejor con el mismo objeto y esfuerzo, nos trae como consecuencia, especialización de funciones y separación de poderes
- b) La autoridad y responsabilidad:** Es el derecho que se tiene de mandar y el poder de hacerse obedecer, esta debe acompañarse de una recompensa o castigo conocida como responsabilidad

- c) Disciplina:** Es la obediencia manifestada hacia la empresa de parte de su parte social y esta se da gracias a:
- ✓ Buenos jefes en todos los grados.
  - ✓ Juntas más claras y equitativas
  - ✓ Sanciones correctamente aplicadas.
- d) Unidad de mando:** Solamente se recibirán órdenes de un solo jefe, pues las dualidades de mando crean conflictos.
- e) Unidad de dirección:** La dirección de los programas solo debe estar a cargo y ser implantadas por un solo jefe.
- f) Subordinación de los intereses particulares del interés general:** Un interés de tipo personal jamás debe anteponerse a los intereses de una empresa u organismo social.
- g) Remuneración de personal:** El pago a los empleados o parte social debe y será justa para ambas partes, esta dependerá de la voluntad del patrón y de la calidad del empleado, como se supone hasta la actualidad es un problema no resuelto.
- h) Centralización:** Aunque no se establece si es una buena o mala administración se hace por efecto natural, su objetivo es para la utilización del 100 % de las facultades de los empleados.
- i) Jerarquía:** Es el organizar correctamente el grado de orden, autoridad y responsabilidad de un individuo dentro de un organismo social.
- j) Orden:** el personal debe colocarse donde mejor se pueda aprovechar sus facultades como tal.
- k) Equidad:** Utilizada en vez de la justicia, requiere de sensatez, bondad y mucha experiencia y se refiere a la igualdad del personal.
- l) Estabilidad del personal:** Dejar que el personal obtenga experiencia en cierto nivel y después si así se requiere mudarlo de ahí. Nunca antes.
- m) Iniciativa:** Facultad de crear y ejecutar cierto plan para la obtención de éxito.

- n) Unión de personal:** Entre mas armonía exista dentro del personal, mejor serán los resultados para el organismo social.

## **2.4 FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA**

### **2.4.1 CONCEPTO DE MERCADOTECNIA**

KOTLER Philip; ARMSTRONG Gary: 2.005 “Es una técnica moderna de mercadeo, armoniza los intereses de la empresa con los intereses de la sociedad de consumo, busca la satisfacción de las necesidades, deseos, o preferencia del cliente actual. Posibilita el desarrollo de nuevos productos o servicios y permite que la comercialización sea más eficiente”.

### **2.4.2 MERCADOTECNIA DE SERVICIOS**

El marketing de servicios es una rama del marketing que se especializa en una categoría especial de productos —los servicios—, los cuales, apuntan a satisfacer ciertas necesidades o deseos del mercado, tales como educación, transporte, protección, jubilación privada, asesoramiento, diversión, créditos, etc.

Un aspecto muy importante a considerar, es que el marketing de servicios toma en cuenta las cuatro características básicas que tienen los servicios para tomar decisiones relacionadas con su mix de marketing (producto, plaza, precio y promoción). Estas características son:

- a)** Intangibilidad (es decir, que los servicios no se pueden experimentar por los sentidos antes de su compra, por ejemplo, tocándolos)
- b)** Inseparabilidad (esto significa que los servicios se producen y consumen simultáneamente, por ello tanto el suministrador como el cliente afectan el resultado final del servicio)

- c) Variabilidad (es decir, que los servicios son variables porque dependen de quién los suministre, cuando y donde)
- d) carácter perecedero (significa que los servicios no se pueden almacenar).

Por otra parte, cabe destacar que en el marketing de servicios cobran vital importancia las personas. Como afirma Richard Dow: "Las cuatro «P» del marketing de servicios son personas, personas, personas y personas".<sup>3</sup>

El crecimiento de los servicios generalmente no se ha debido al desarrollo de la mercadotecnia en las industrias de servicios, sino más bien, a la maduración de nuestra economía, y a nuestros recientes niveles de vida. Tradicionalmente, los ejecutivos de nuestras compañías de servicios no han sido orientados dentro de la mercadotecnia.

Las ganancias de mercadotecnia de las empresas de servicios no han destacado para el uso de la imaginación las innovaciones en la mercadotecnia de servicios, provienen, por lo regular, de compañías asociadas al producto. Se pueden identificar algunas razones de esta falta de orientación. Sin duda, la intangibilidad de los servicios crea más dificultades de mercadotecnia para los vendedores de servicios, que para los productos. En muchas industrias de servicios (sobre todo de servicios profesionales) los vendedores se consideran a sí mismos productores o creadoras y no comercializadores de servicios.

### **2.4.3 MEZCLA DE MERCADOTECNIA**

KOTLER Philip; ARMSTRONG Gary: 2.005 "La mezcla de mercadotecnia es el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto".

En síntesis, la mezcla de mercadotecnia es un conjunto de variables o herramientas controlables que se combinan para lograr un determinado resultado en el mercado meta, como influir positivamente en la demanda, generar ventas, entre otros.

#### **2.4.4. HERRAMIENTAS DE LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA**

Las **4 P's** consisten en: **P**roducto, **P**recio, **P**laza (distribución) y **P**romoción

Estas herramientas constituyen los pasos básicos para lograr una determinada participación de la empresa dentro del mercado competitivo.

##### **2.4.4.1 PRODUCTO**

Es el conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado meta.

Un producto puede ser un bien tangible (p. ej.: un auto), intangible (p. ej.: un servicio de limpieza a domicilio), una idea (p. ej.: la propuesta de un partido político), una persona (p. ej.: un candidato a presidente) o un lugar (p. ej.: una reserva forestal).

##### **2.4.4.2 PRECIO**

Se entiende como la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por un determinado producto o servicio.

El precio representa la única variable de la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos para la empresa, el resto de las variables generan egresos.

#### **2.4.4.3. PLAZA**

También conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta

#### **2.4.4.4. PROMOCIÓN**

Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto al cliente y otros interesados sobre la empresa y ofertas a través de la publicidad, venta personal, promoción de ventas, relaciones públicas, tele mercadeo, propaganda.

Para el desarrollo de las empresas de servicio es necesaria la apariencia física de las instalaciones como el rótulo, folletos, etiquetas o colores se convierten en el producto tangible del servicio que ayudará a cautivar a los clientes.

### **2.4.5 MERCADO**

#### **2.4.5.1 CONCEPTO**

Entendemos por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción

Comprende todas las personas, hogares, empresas e instituciones que tiene necesidades a ser satisfechas con los productos de los ofertantes. Son mercados reales los que consumen estos productos y mercados potenciales los que no consumiéndolos aún, podrían hacerlo en el presente inmediato o en el futuro.

#### **2.4.5.2 SEGMENTO DE MERCADO**

Es un grupo de personas, empresas u organizaciones con características homogéneas en cuanto a deseos, preferencias de compra o estilo en el uso de productos, pero distintas de las que tienen otros segmentos que pertenecen al mismo mercado.

Además, este grupo responde de forma similar a determinadas acciones de marketing; las cuales, son realizadas por empresas que desean obtener una determinada rentabilidad, crecimiento o participación en el mercado".

#### **2.4.5.3 MERCADO META**

Es aquel segmento de mercado que la empresa decide captar, satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio.

#### **2.4.5.4 IMPORTANCIA DEL MERCADO META**

Actualmente, las empresas u organizaciones reconocen que no pueden atraer a todos los compradores del mercado, o al menos, que no pueden atraerlos a todos de la misma manera, debido a que los compradores son demasiado numerosos, demasiado dispersos y demasiado variados en cuanto a sus necesidades y costumbres de compra. Además, las empresas u organizaciones no siempre tienen la capacidad suficiente como para servir a los diferentes segmentos del mercado. Entonces, en lugar de tratar de competir en un mercado completo (que generalmente incluye muchos segmentos de mercado) y, en algunas situaciones, contra competidores superiores, cada empresa debe identificar y seleccionar



aquellos mercados meta a los que pueda servir mejor y con mayor provecho.

## **2.4.6. PRECIO**

### **2.4.6.1 CONCEPTO**

Es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.

### **2.4.6.2 OBJETIVOS DEL ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS**

Los objetivos o metas, son los fines hacia los cuales se dirige una actividad. Para sobrevivir en el mercado altamente competitivo de la actualidad, las compañías necesitan objetivos de precios específicos, alcanzables y medibles. Las metas realistas de precios requieren una vigilancia periódica para determinar la efectividad de la estrategia de la compañía.

Una compañía puede perseguir gran variedad de objetivos tales como beneficios, participación en el mercado, recuperación de inversiones, rentabilidad, etc. Intentando, en todo caso, alcanzar varios simultáneamente y no uno sólo.

Por conveniencia, los objetivos de precio se dividen en tres categorías:

- ✓ Orientados a las utilidades
- ✓ Orientados a las ventas
- ✓ Orientados a la situación actual (statu quo)

### **2.4.6.3 FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO**

Existen diversos factores que influyen grandemente en la asignación del precio. Uno de ellos es la asignación de un precio base. El precio base o precio lista, es el precio de una unidad de producto en su punto de producción o reventa. Este precio no refleja descuentos, cargos de fletes o cualquier otro tipo de modificación. La asignación de un precio base se hace tanto para los productos nuevos como para los ya establecidos, aunque es mucho más fácil asignarlo a un producto establecido que a uno nuevo, aunque el precio exacto o una angosta escala de precios pueden ser dictados por el mercado.

La competencia influye mucho en el precio base, y un nuevo producto sólo es distintivo hasta que llega a la competencia.

No obstante existen otros factores que están interrelacionados con la asignación de precios y el dejarlos de lado puede ser un error para la empresa. Dentro de estos factores externos, podemos destacar la:

#### **LA DEMANDA ESTIMADA**

Es la demanda total del producto que se espera obtener. Para esto hay que determinar si hay un precio que el mercado espera y estimar cuál podría ser el volumen de ventas a diferentes precios. Este tipo de precios se conoce como el precio esperado.

El precio esperado de un producto es el que los clientes usan conscientes o inconscientemente para evaluarlo, es decir, lo que piensan que vale el producto. Este precio suele expresarse por intervalos de precios más que como una cantidad específica. Por ejemplo, esperamos que el precio de un celular de último modelo este entre 250 y 300 dólares. El productor tiene que tomar en cuenta la reacción del intermediario ya que si este

aprueba el precio del producto es más fácil que lo promueva y lo venda.

Hay que tener cuidado con la estimación del precio, ya que si este es más bajo que lo que el mercado esperaba se pueden perder ventas. O cuando se sube el precio se ve un aumento de las ventas, ya que los consumidores deducen una mejor calidad en los precios más altos. Esta situación es conocida como demanda inversa.

Cuanto más alto el precio, más considerables son las ventas unitarias. Pero esta demanda inversa solo puede darse en una escala determinada de precios y solamente a niveles bajos de precios.

Es útil de igual manera estimar el volumen de ventas del producto a diversos precios. Al hacer esto se está determinando la curva de demanda del producto y más específicamente la elasticidad de demanda del precio, esto se refiere a cómo reacciona la cantidad demandada del producto cuando hay una variación del nivel de precios. Para realizar esta estimación se pueden utilizar diferentes métodos de análisis como el marketing de prueba, el estimado compuesto de la fuerza de ventas, entre otros.

#### **2.4.6.4 ESTRATEGIA PARA LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS**

La elección de una adecuada estrategia de precios es un paso fundamental dentro del «proceso de fijación de precios» porque establece las directrices y límites para:

- a)** La fijación del precio inicial.
- b)** Los precios que se irán fijando a lo largo del ciclo de vida del producto, todo lo cual, apunta al logro de los objetivos que se persiguen con el precio.

Por ello, resulta imprescindible que los mercadólogos tengan un buen conocimiento acerca de lo que es una estrategia de precios y de cuáles

son las principales opciones que debe considerar al momento de diseñar una estrategia de este tipo.

Una estrategia de precios es un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general.

## **2.4.7. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD**

### **2.4.7.1 CONCEPTO DE PUBLICIDAD**

CYR Donald; &GRAY Douglas: 2.004 “La estrategia de la publicidad es un medio de comunicar a los clientes cómo su producto les ayuda a satisfacer sus necesidades. La principal función de la publicidad es suministrar información, refuerzo o seguridad. La publicidad pocas veces crea ventas, a menos que tenga un producto que beneficie a un amplio grupo de personas”

En un sentido amplio, la publicidad es un componente de la mercadotecnia porque es uno de los elementos que conforma el mix de promoción (los otros son: la venta personal, la promoción de ventas, las relaciones públicas y la tele mercadeo), y cuya importancia y prioridad dependen:

- a)** de los productos, servicios, ideas u otros que promueven las empresas, organizaciones o personas,
- b)** del mercado hacia los que van dirigidos y
- c)** de los objetivos que se pretenden lograr.

### **2.4.7.2. CONCEPTO DE PROMOCIÓN**

En un sentido amplio, la promoción, como dicen los autores Stanton, Etzel y Walker, es una forma de comunicación; por tanto, incluye una serie de elementos que son parte de un proceso que se utiliza para transmitir una idea o concepto a un público objetivo.

El concepto de promoción describe como el "conjunto de actividades que se realizan para comunicar apropiadamente un mensaje a su público objetivo, con la finalidad de lograr un cambio en sus conocimientos, creencias o sentimientos, a favor de la empresa, organización o persona que la utiliza".

## **2.5 EVALUADORES FINANCIEROS**

### **2.5.1 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

La TIR es una herramienta de toma de decisiones, es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el valor actual neto (VAN) = 0.

La fórmula para el cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + \frac{Ti(VAN(+)-VAN(-))}{Ts-Ti}$$

Ti	Tasa inferior de redescuento
Ts	Tasa superior de redescuento
VAN	Valor positivo o negativo

## 2.5.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Representa la rentabilidad en términos de dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = < Inversión > + \sum FC / (1 + i)^n$$

FC Flujos de caja proyectados

i Tasa de descuento

n Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

VAN positivo, significa que existe rentabilidad

VAN negativo, inversión no rentable o no atractiva

## 2.5.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO (B/C)

Al aplicar la relación Beneficio/Costo, es importante determinar las cantidades que constituyen los ingresos llamados Beneficios y que cantidades constituyen los Egresos llamados Costos.

Esta herramienta permite relacionar los ingresos y los gastos que tendrá el proyecto pero en forma actualizada, a precios del período en que se realizan los estudios del proyecto. La fórmula para su cálculo es:

$$B/C = \frac{\sum Ingresos / (1+i)^n}{\sum Egresos / (1+i)^n}$$

### 2.5.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es básico para el desempeño de cualquier empresa, porque este permite establecer una situación financiera, en la cual una organización cubre todos sus gastos y no genera rentabilidad. Es válido únicamente para el año 1 del proyecto, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

$$PE = \frac{\text{Gastos Fijos (Inversión del proyecto)}}{MC}$$

PE Punto de Equilibrio

MC Margen de Contribución  $MC = PV - CV$

PV Precio de Venta

CV Costo Variable

### 2.5.6 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son flotantes o cambiantes.

### 2.5.7 FLUJOS DE CAJA

JÁCOME Walter: 2005 "Representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto, tomar muy en cuenta que son datos basados en pronósticos o aproximaciones que en ningún momento constituyen certezas o afirmaciones seguras de los posibles ingresos y

egresos del dinero”.( Pág. 74).

Este concepto permite identificar el uso de los fondos de una empresa en el normal funcionamiento operativo de la misma.

### **2.5.7. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

Los estados pro-forma son estados financieros proyectados. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro-forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

### **2.5.8 RENTABILIDAD**

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades

### **2.5.9 RENTABILIDAD SOCIAL**

El concepto de rentabilidad social como contrapartida de rentabilidad económica hace referencia a proveer a la sociedad más beneficios que pérdidas. Toda empresa pública tiene como uno de sus fines principales este tipo de rentabilidad, puesto que su objetivo más importante no es generar ganancias sino dar a la sociedad un servicio que sea útil y le evite problemas.



Las empresas privadas pueden también perseguir la rentabilidad social, en ocasiones porque la legislación les obliga a ello. Se distinguen dos tipos de responsabilidad:

- ❖ **Responsabilidad social primaria:** Hace referencia a la necesidad de reparar los daños causados por su operación; en el caso de una petroquímica se correspondería con el uso de los productos necesarios para evitar la contaminación ambiental.
- ❖ **Responsabilidad social secundaria:** Depende ya de la situación económica de la empresa y tiene que ver con el otorgamiento directo de beneficios a la sociedad.

## **2.6 FINANCIAMIENTO**

### **2.6.1 INVERSIÓN PROPIA**

Se denomina fondos propios a la parte del pasivo que no se debe a financiación externa sino a las aportaciones de los socios y a los beneficios generados por la empresa. Es la suma del capital social, las reservas y los resultados positivos obtenidos en el ejercicio en tanto no se reparten. Por tanto, los fondos propios de una empresa son una medida importante de su solidez financiera.

### **2.6.2 FINANCIAMIENTO EXTERNO**

La financiación externa permite a la empresa acceder a un crédito con la finalidad de realizar la inversión inicial o de activos para el funcionamiento de la misma. Por lo general este tipo de financiamiento se da a corto plazo es decir un máximo de cinco años.

### **2.6.2.1 BANCOS**

Debemos investigar las diferentes ofertas financieras que existan en el mercado como los bancos y elegir la que pueda otorgarnos el monto que necesitamos, con los menores costos, y que permitan el mayor plazo posible para pagar la deuda.

Debemos también tener en cuenta los requisitos que soliciten para poder otorgar el préstamo, así como factores tales como la reputación del banco o entidad financiera, su atención o la rapidez con la que nos podrían otorgar el dinero.

### **2.6.2.2 COOPERATIVAS**

Existen entidades o instituciones financieras no bancarias especializadas en las pequeñas y medianas empresas, que sí podrían otorgarnos el dinero requerido.

Los requisitos que podrían pedir serían el contar con un año de experiencia en el tipo de negocio en el cual vamos a emprender, es decir, que hayamos tenido experiencia previa en una empresa igual o parecida a la que queremos crear ahora.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 ANTECEDENTES**

La amabilidad del clima y su gente, honrada y trabajadora ha hecho posible que en la ciudad y su entorno se desarrolle todo tipo de actividades productivas, tanto públicas o privadas.

Entre las principales actividades tenemos:

- Comerciales
- Turísticas
- De la construcción
- Financieras
- De producción de bienes
- De prestación de servicios

El avance de la ciudad y de la población Ibarreña en todos los ámbitos, social, cultural, económica, ha conllevado también a la generación de ciertos problemas de orden social, como es la seguridad de los bienes y las personas, mismo que día a día se acentúa, aspecto que es de conocimiento popular y obliga a los ciudadanos a buscar protección privada y de esta forma llevar un estilo de vida más apacible.

## **3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es una herramienta de marketing que permitirá conocer claramente el comportamiento del mercado ante la posible introducción de una nueva compañía de seguridad privada que preste servicios con calidad, confiabilidad y justo a tiempo.

También ayudará a conocer el número de empresas que necesitan de seguridad y se encuentran insatisfechas con el servicio de vigilancia privada prestado por sus oferentes.

### **3.2.1 Objetivo general**

Conocer la cantidad de posibles clientes interesados en contratar el servicio de seguridad privada, en la Ciudad de Ibarra.

### **3.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar el universo o población idónea para la investigación.
- Recolectar información pertinente al tema por medio de una entrevista y varias tomas de encuesta.
- Identificar las características del servicio a ofertar.
- Evidenciar el mercado objetivo en donde se desea colocar el servicio.
- Establecer el precio adecuado para el servicio.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente.

Igualmente evidencia que tipo de clientes son los interesados en nuestros servicios, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio

apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.

### **3.3 TAMAÑO DEL UNIVERSO A INVESTIGAR**

El dato de población o universo fue proporcionado por la Cámara de Comercio Ibarra, respecto al total de organizaciones o negocios de orden privado que se encuentran circunscritas en los archivos de dicha entidad. (ANEXO I).

Para efectuar el análisis del mercado es necesario definir el universo o población, en este caso se espera por medio del estudio de factibilidad, atender a 306 negocios o empresas privadas que se encuentran inscritas en la Cámara de Comercio de la ciudad de Ibarra.

Para las encuestas se toma en cuenta una muestra que es de 171 empresas privadas las mismas que son seleccionadas al azar y se encuentran ubicadas en el centro de la ciudad que son las que más van a necesitar vigilancia privada.

El 53 % de los negocios es decir 91 locales comerciales, tienen empresas que les dan seguridad privada.

### 3.3.1 CÁLCULO DE LA MUESTRA PARA EL ESTUDIO DE MERCADO

#### DATOS:

**n** = tamaño de la muestra

**N** = tamaño de la población (306 empresas privadas Cámara de Comercio Ibarra)

**E** = nivel de error 5%

**d**<sup>2</sup> = varianza de población 0.25 con probabilidad P (éxito) de 50% y Q (fracaso) de 50%

**Z**<sup>2</sup> = nivel de confianza 1.96 (95% dos colas)

#### Fórmula del tamaño de la muestra

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{E^2 + (N-1) + Z^2 d^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.25)(306)}{(0.05)^2(306 - 1) + (1.96)^2(0.25)}$$

$$n = \frac{(3.84)(76.50)}{0.7625+0.9604}$$

$$n = \frac{293.8824}{1.7229}$$

$$n = 171$$

### **3.3.2 Técnicas de investigación**

La finalidad del uso de técnicas de investigación es constituir un vínculo de colaboración y desarrollo del conocimiento, se las pone en práctica para crear nociones de temas generales o específicos, teniendo como punto de partida experiencias anteriores en el campo de estudio o en su defecto por medio de éstas crear conocimiento empírico en base al análisis de ciertos fenómenos particulares.

La autora estimó conveniente apoyarse en varias tomas de encuesta aplicada a los propietarios de diferentes tipos de negocio, que funcionan en la ciudad de Ibarra.

### **ENCUESTA**

Se estructuró con preguntas de modalidad cerrada, para demostrar las características cuantitativas y cualitativas de mayor predominio, con el objetivo de distinguir la preferencia de la población.

## **3.4 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN**

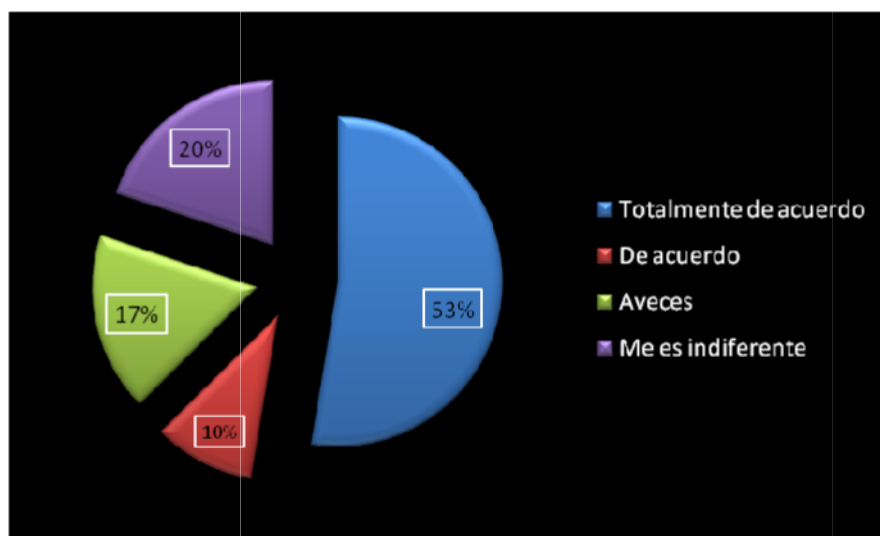
### **3.4.1 ENCUESTAS APLICADAS A LOS DEMANDANTES**

1. ¿Sería de su agrado tener a su disposición el servicio de seguridad privada?

**CUADRO No 5**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Totalmente de acuerdo	90	53
De acuerdo	17	10
A veces	30	17
Me es indiferente	34	20
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 1**



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

### 1.1. ANÁLISIS

El 53% de los encuestados respondieron con respecto a este ítem que están totalmente de acuerdo en que exista una nueva empresa que les brinde seguridad, eficiencia, agilidad, y compromiso con los Ibarreños, el 10% que están de acuerdo, el 17% que a veces utilizarían sus servicios, el 20% que les es indiferente.

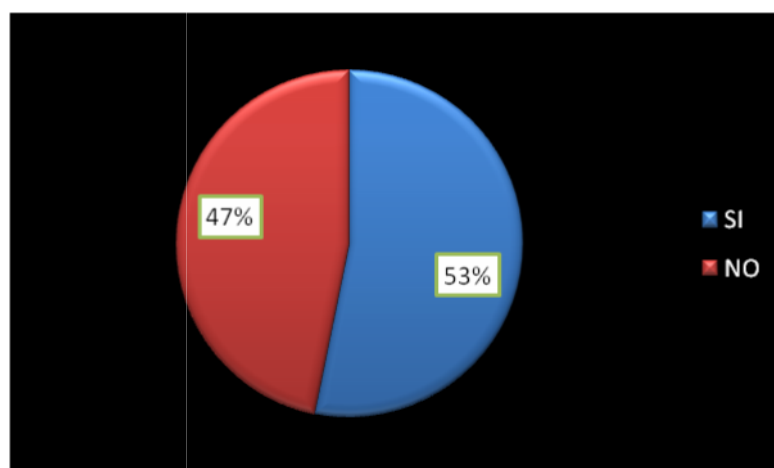


2. ¿Tiene Ud. alguna empresa privada que le de seguridad?

**CUADRO No 6**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	91	53
NO	80	47
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 2**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### **2.1. ANÁLISIS**

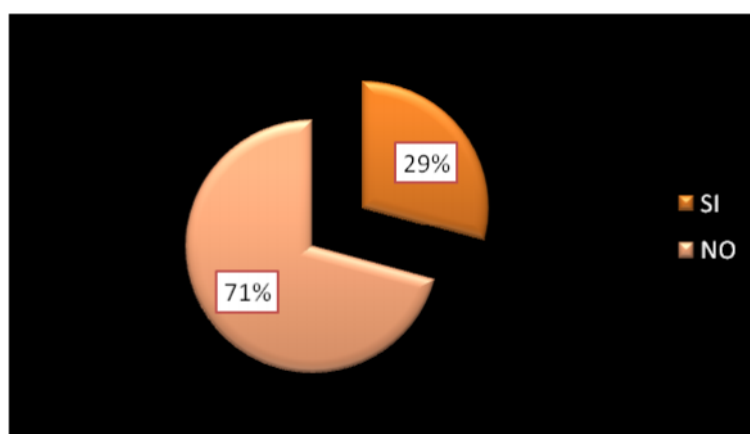
En esta pregunta se encontró que un 53% de los locales comerciales tienen empresas que les brindan seguridad privada, pero ésta es mediante dispositivos denominados sensores y monitoreo constante (esto nos manifestaron las personas encuestadas); a excepción de cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos que son los que cuentan con seguridad privada mediante personal uniformado, mientras que un 47% no tiene ningún tipo de servicio de vigilancia o seguridad privada.

3. ¿Conoce alguna empresa que preste un buen servicio de seguridad privada en la ciudad de Ibarra? Escriba el nombre o la razón social de la misma.

**CUADRO No 7**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	50	29
NO	121	71
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 3**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

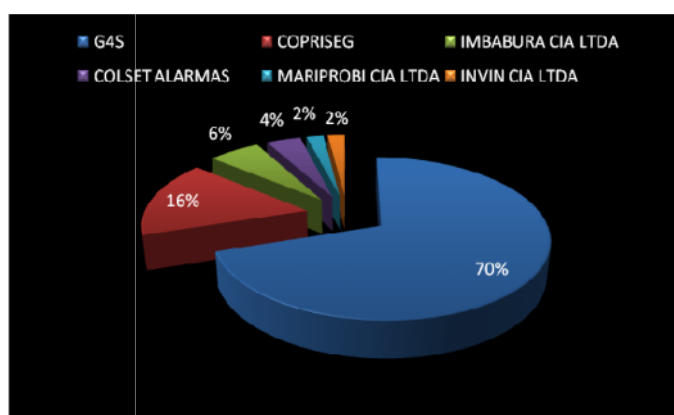
### **3.1 ANÁLISIS**

En la primera parte de la pregunta se puede verificar que a pesar de haber contratado el servicio de seguridad, apenas un 29% de los encuestados, opinan que se puede considerar como buena asistencia privada. En cambio un 71% de los encuestados se manifiestan inconformes con el servicio que reciben o que han escuchado que se presta a terceros

**CUADRO No 8**

<b>EMPRESAS DE SEGURIDAD</b>	<b>POPULARIDAD DEL SERVICIO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
G4S	35	70
COPRISEG	8	16
IMBABURA CIA LTDA	3	6
COLSET ALARMAS	2	4
MARIPROVI CIA LTDA	1	2
INVIN CIA LTDA	1	2
<b>Total empresas</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 4**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

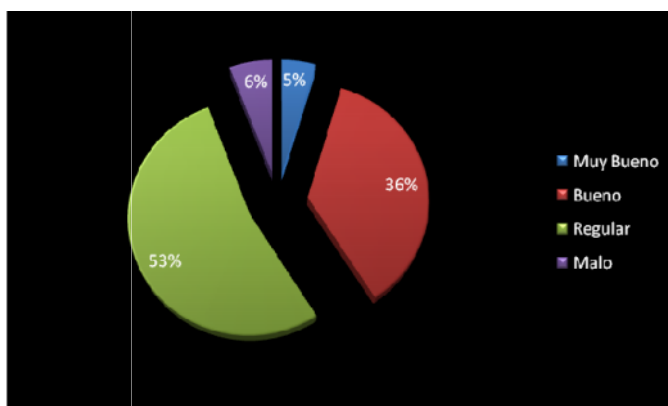
En la segunda parte de la pregunta 3 tenemos que los encuestados dan los nombres de las compañías que proveen mejor seguridad, la compañía que mayor acogida tiene es la G4S en un 70%, pero ésta se dedica más a instalar alarmas en domicilios y negocios, el 16% tiene la CopriSeg que también coloca alarmas, en un 6% tiene la Imbabura Cía Ltda, en un 4% tiene Colset alarmas que no está reconocida por el COSP (Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada), Mariprobi Cía Ltda tiene una acogida del 2% y la INVIN Cía Ltda un 2% de aceptación. Se toma en cuenta a 50 respuestas por cuanto esta cantidad responden que si conocen empresas que preste un buen servicio de seguridad privada.

4. ¿Según su percepción cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?

**CUADRO No 9**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Muy Bueno	8	5
Bueno	62	36
Regular	91	53
Malo	10	6
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 5**



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

#### 4.1 ANÁLISIS

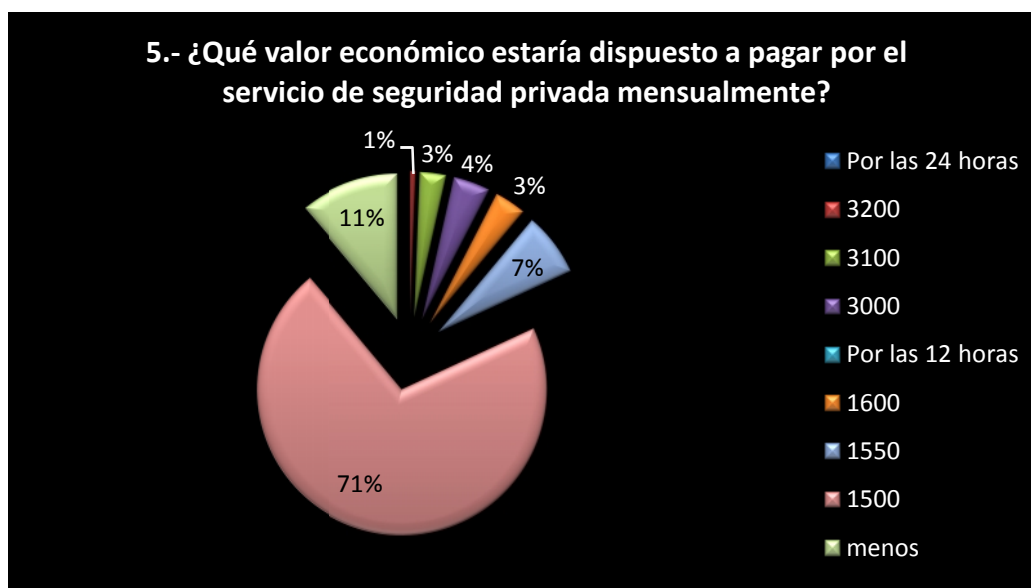
En un 53% de los encuestados califican el servicio de seguridad privada como regular, un 36% como bueno, un 6% como malo, seguido por un margen considerable que lo estima como bueno y tan solo un 5% califica como muy bueno.

5. ¿Qué valor económico estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad privada mensualmente?

**CUADRO No 10**

	<b>VALOR (EN DÓLARES)</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
<b>24 Horas</b>	3200	1	1
	3100	5	3
	3000	7	4
<b>12 Horas</b>	1600	6	3
	1550	12	7
	1500	121	71
	Menos	19	11
	<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 6**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### 5.1 ANÁLISIS

En la valoración económica acerca del precio de la prestación del servicio de seguridad privada, los encuestados se inclinan por el de menor valor

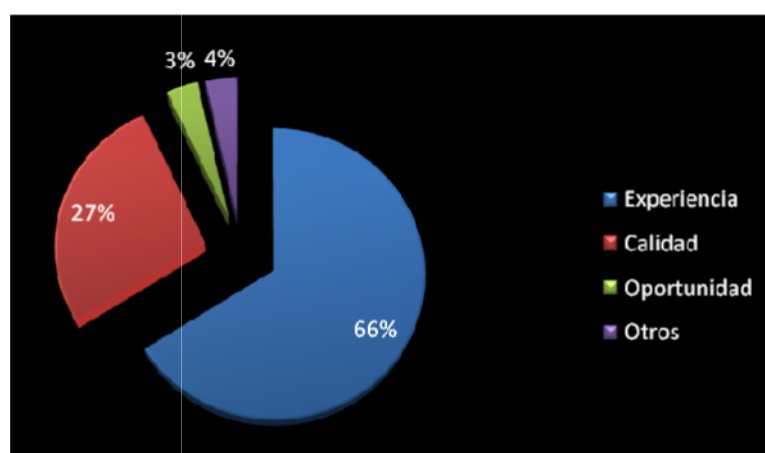
económico en los casos tanto de turnos de guardia por doce o veinticuatro horas. El 71% de los negocios quieren vigilancia privada por 12 horas a un precio de \$ 1.500, el 7% a \$ 1.550, el 3% a \$1.600, el 4% necesita vigilancia por 24 horas a un precio de \$ 3.000, el 3% a un valor de 3.100, y el 1% a \$ 3.200.

6. ¿Qué aspectos Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?

**CUADRO No 11**

RESPUESTA	TABULACIÓN	%
Experiencia	113	66
Calidad	46	27
Oportunidad	6	3
Otros	6	4
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 7**



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

## 6.1 ANÁLISIS

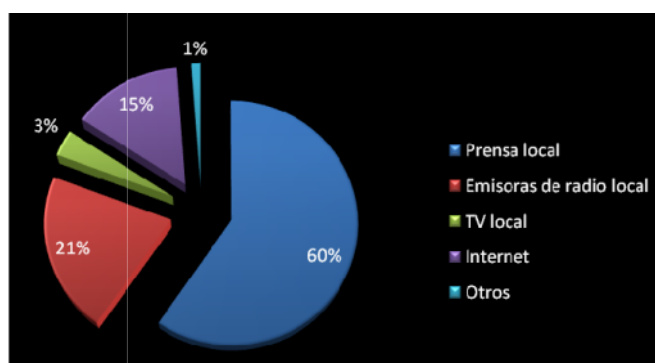
El 66% de los encuestados manifiestan que para contratar a una empresa debe tener experiencia, un 27% tiene que ser de calidad el servicio, el 3% deben ser oportunos y el 4% deben tener cualquier otra cualidad.

7. ¿Qué medios de información estima beneficioso utilizar para dar a conocer acerca del servicio de seguridad privada?

CUADRO No 12

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Prensa local	102	60
Emisoras de radio local	36	21
TV local	6	3
Internet	25	15
Otros	2	1
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO No 8



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

## 7.1 ANÁLISIS

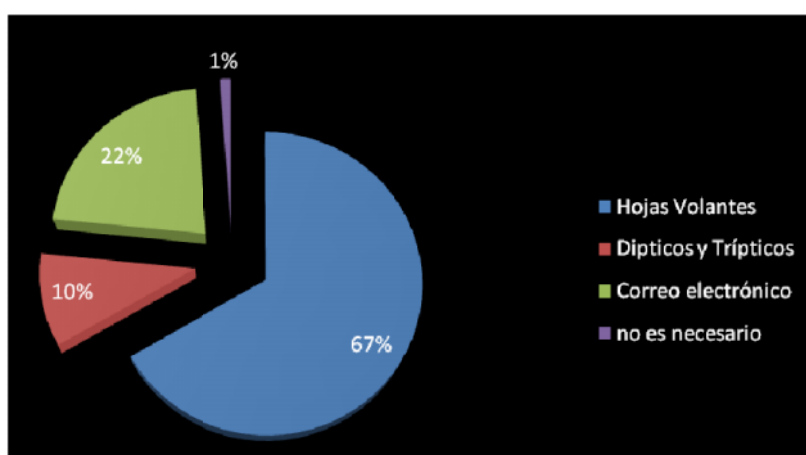
De las diferentes opciones que se presentan en la pregunta los encuestados marcan la preferencia de que el medio más idóneo para recibir la información acerca de la empresa y el servicio, es la prensa local en un 60%, un 21% las emisoras de radio local, en un 15% el internet, un 3% Tv local y en 1% por otros medios de información.

8. ¿Qué materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?

**CUADRO No 13**

<b>VARIABLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Hojas Volantes	114	67
Dípticos y Trípticos	17	10
Correo electrónico	38	22
no es necesario	2	1
<b>Total encuestados</b>	<b>171</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 9**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### 8.1 ANÁLISIS

Un 67% de los encuestados responden que prefieren las hojas volantes como material adicional de información, el 10% quieren dípticos y trípticos el 22% correo electrónico, pero sin embargo un 1% manifiestan que no sería necesario ya que cuando iniciaron su negocio vieron la necesidad de seguridad privada y simplemente la contrataron.



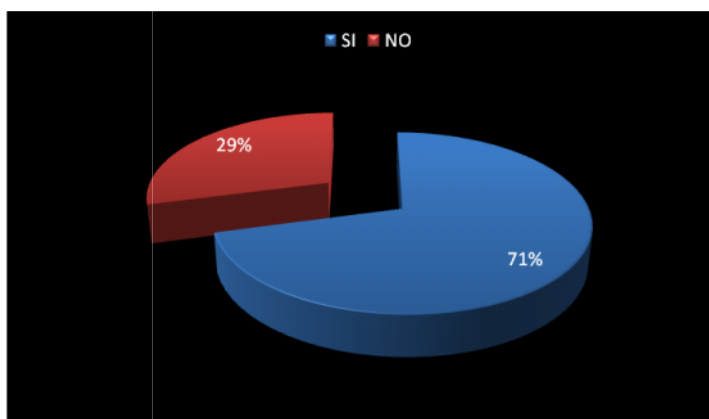
### 3.4.2 ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERENTES

1.- ¿Conoce usted cuántas compañías de seguridad existen en la ciudad de Ibarra?

CUADRO No 14

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
SI	17	71
NO	7	29
<b>Total encuestados</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

GRÁFICO No 10



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

#### 1.1 ANÁLISIS

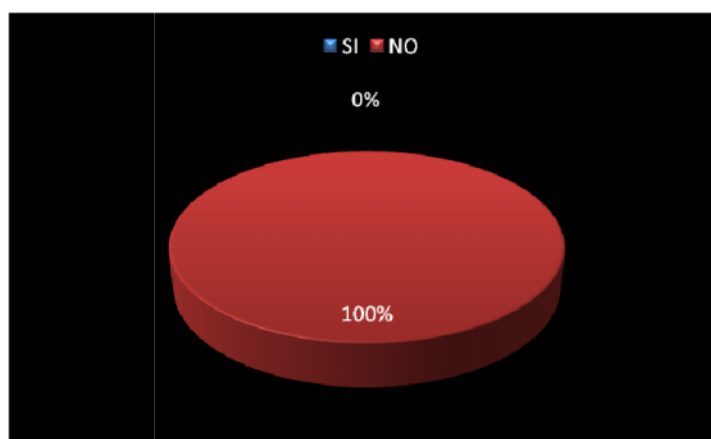
De las 24 compañías encuestadas el 71% manifiesta que conocen cuántas compañías de seguridad existen en la ciudad de Ibarra, y el 29% no saben cuántas existen.

2.- ¿Sabe cuántas compañías de seguridad privada están funcionando legalmente?

**CUADRO No 15**

<b>RESPUESTA</b>	<b>TABULACIÓN</b>	<b>%</b>
SI	0	0
NO	24	100
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 11**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

## **2.1 ANÁLISIS**

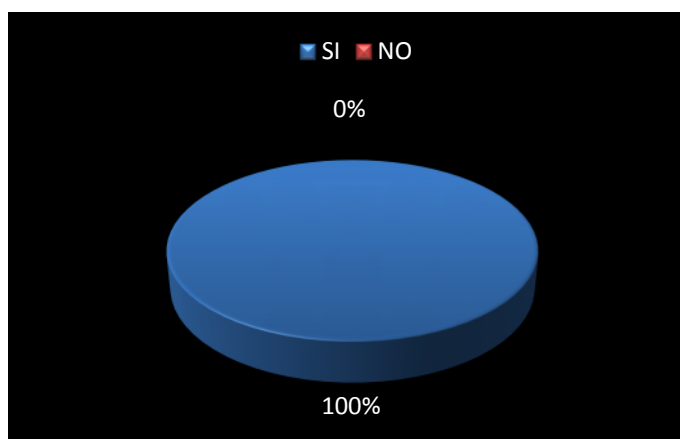
El 100% de los encuestados desconoce totalmente como están funcionando las compañías de seguridad privada en la ciudad de Ibarra, se demuestra una gran falencia en este aspecto.

3.- ¿Conoce usted cuál es la entidad que controla y regula el funcionamiento de las compañías de seguridad privada?

**CUADRO No 16**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
SI	24	100
NO	0	0
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 12**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

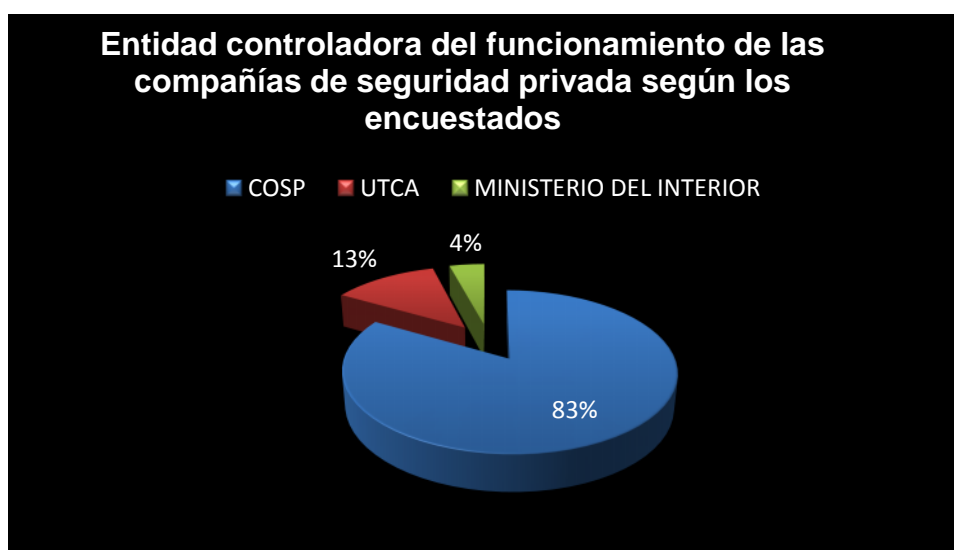
### **3.1 ANÁLISIS**

El 100% de los oferentes manifiestan que si conocen cual es la entidad que controla a las comopañías de seguridad.

**CUADRO No 17**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
COSP	20	83
UTCA	3	13
MINISTERIO DEL INTERIOR	1	4
<b>TOTAL ENTIDAD CONTROLADORA</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 13**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

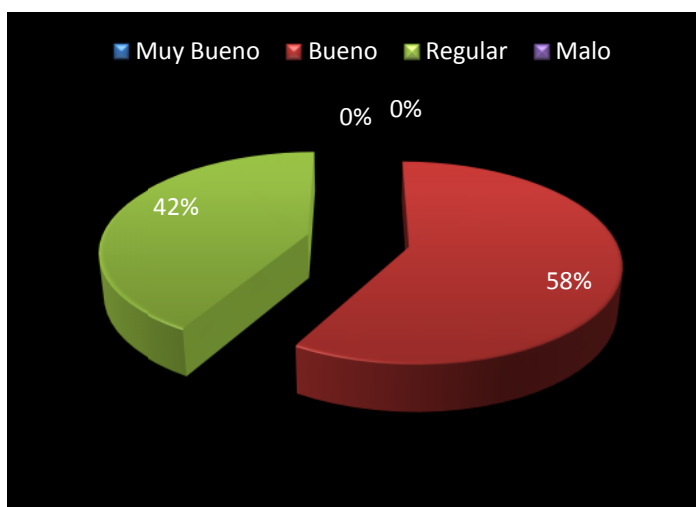
El 83% de las compañías de seguridad que se les encuestó en la ciudad de Ibarra conocían del Organismo que controla a éstas como es el COSP (Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada), el 13% respondieron que era UTCA (Unidad Técnica de Control de Armas) y el 4% contestaron que era el Ministerio del interior.

4.- ¿Según su visión cómo calificaría el trabajo que está realizando la entidad referida en el numeral anterior?

**CUADRO No 18**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Muy Bueno	0	0
Bueno	14	58
Regular	10	42
Malo	0	0
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No14**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

#### **4.1 ANÁLISIS**

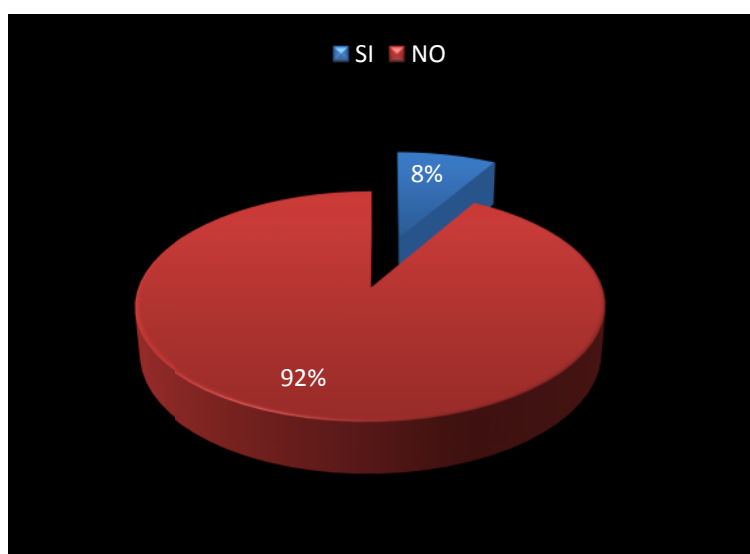
El 58% de los encuestados manifiestan que las actividades que realizan estos entes de control y regulación son calificadas como buenas, el 42% califican como regular el trabajo que realizan.

5.- ¿Conoce usted a las compañías de seguridad privada que trabajan al margen de la ley?

**CUADRO No 19**

<b>RESPUESTA</b>	<b>TABULACIÓN</b>	<b>%</b>
SI	2	8
NO	22	92
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO No 15**



**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### **5.1. ANÁLISIS**

En esta pregunta nos damos cuenta del desconocimiento total de como trabajan las compañías de seguridad privada, es decir que no hay información entre las mismas, por cuanto el 92% de los encuestados no saben cuales compañías de seguridad son legales en la ciudad de Ibarra, solo el 8% conocen a las compañías que trabajan al margen de la ley.

### **3.4.3 ENTREVISTA**

Es una técnica en la que por medio del diálogo entre el investigador y una persona entendida o experta en el tema de investigación, permite obtener datos informativos relevantes al mismo.

La entrevista se basa en preguntas abiertas, para conseguir información acerca de la prestación del servicio de seguridad privada en la ciudad de Ibarra.

ENTREVISTA AL TECNÓLOGO EN SEGURIDAD MILTON SIMBA L. PROFESIONAL QUE LABORA EN EL DEPARTAMENTO DE CONTROL Y SUPERVISIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE SEGURIDAD PRIVADA (COSP).

#### **1.- ¿Qué misión tiene el Departamento del COSP?**

El Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada (COSP), con todo su personal y medios logísticos disponibles realizará inspecciones permanentes de control y supervisión a las compañías de seguridad privada legalmente constituidas en todo el territorio nacional, y garantizar el legítimo derecho de funcionamiento otorgado por las instituciones del Estado en beneficio de la seguridad privada, evitando la creación y proliferación de pseudo empresas de Seguridad Privada que laboran al margen de la ley.

#### **2.- ¿Por qué las compañías de seguridad son solo Compañías Limitadas?**

Art. 7. De la Ley de Vigilancia de Seguridad Privada (VSP) Constitución.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada se constituirán, bajo la

especie de Compañía de Responsabilidad Limitada, de acuerdo a la Ley de Compañías y la presente Ley.

### **3.- ¿Por qué trabajan compañías de seguridad al margen de la ley?**

Por no cumplir con los requisitos que establece la ley de vigilancia y seguridad privada tales como:

Las compañías de vigilancia y seguridad privada contratarán obligatoriamente una póliza de seguro de responsabilidad limitada civil contra daños a terceros por un valor de 100.000 dólares americanos, que puedan resultar perjudicados por la prestación de sus servicios, y pólizas de seguro de vida y de accidentes por un valor de 50.000 dólares americanos para el personal que preste sus servicios en estas compañías, desde el inicio de su relación laboral.

### **4.- ¿Por qué no regulan los precios de las compañías de seguridad, para que no haya competencia desleal?**

Existe una base impuesta por el estado y a pesar de eso se bajan de precio por la competencia que existe entre empresarios, y otra de la causa es que evaden algunas responsabilidades que el patrono debe cubrir con los empleados, como es el del Seguro Social IESS entre otras cosas.

### **5.- ¿Cuál cree Ud. que sería el mejor mecanismo para controlar la fabricación, distribución y la tenencia de armas?**

Anteriormente este control estuvo a cargo del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, quienes no llevaban un control minucioso de las armas que fabricaban en forma artesanal, ni de su paradero; pero hoy que este control lo tiene la Unidad Técnica de control de Armas de la Policía



Nacional (UTCA) se lleva un control de su fabricación y paradero a través de un sistema de identificación en criminalística lo que es muy fácil dar con paradero de las armas que son matriculadas y fabricadas de forma artesanal.

### **3.5 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO A OFERTAR**

Con el servicio se ofrece soluciones personalizadas a cualquier problema de seguridad. Combinamos el factor humano y el tecnológico para que cualquier situación esté bajo control.

Efectuamos un adecuado análisis en cada puesto de trabajo, proponiendo al cliente el plan de seguridad que se estime más adecuado a su naturaleza, riesgos concretos que soporta y soluciones que puedan ser aplicadas.

La empresa “RCA Seguridad y vigilancia Privada” estará constituida por un equipo de profesionales de primera línea, tanto en el campo operativo de seguridad como administrativo, prestará los siguientes servicios:

- ✓ Seguridad Física y vigilancia privada
- ✓ Protección de personas importantes
- ✓ Vigilancia Bancaria
- ✓ Investigaciones Privadas
- ✓ Seguridad de Eventos Sociales

Nuestra empresa se compromete a prestar sus servicios de vigilancia y seguridad uniformada y armada, bajo las siguientes condiciones y garantías:

## **Personal**

Altamente calificado y seleccionado estrictamente para seguridad, el mismo que dentro del proceso de selección cumple rigurosamente un período de evaluación y selección compuesto de pruebas psicológicas, pruebas físicas, curso de inducción y fase de tiro.

Dentro del sistema de operación dispone a más de los guardias asignados a los puestos, personal adicional o volantes, los mismos que estarían en condiciones de reforzar los puestos o de cubrir cualquier faltante de acuerdo al sistema de operación a utilizar.

## **Supervisión**

Supervisará las 24 horas del día y en horario variable, registro de novedades diario con el cliente en el punto, inspección de la instalación diario o por horario, monitoreo constante.

### **3.6 MERCADO META**

#### **MERCADO**

El mercado en este caso es el lugar geográfico que se consideró como idóneo, para realizar la investigación, en el que confluyen normalmente tanto oferentes como demandantes.

**Definiendo el mercado:** La ciudad de Ibarra

### **3.7 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

La segmentación del mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores.

Están consideradas todas las organizaciones que se encuentran ejerciendo una actividad productiva, en cualquier ámbito o sector de la producción, y que se encuentren asentadas en la ciudad.

**Definiendo el segmento de mercado:** Empresas públicas y privadas de la localidad.

### **3.8 MERCADO OBJETIVO**

**Definiendo el mercado objetivo:** Empresas privadas reconocidas por la Cámara de Comercio de Ibarra.

Delimitando más específicamente, el trabajo está dirigido a las empresas Ibarreñas de producción de bienes y/o prestación de servicios, con orden jurídico privado y que constan como entidades integrantes de un grupo formal debidamente reconocido.

### **3.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

En el respectivo análisis de la oferta hay que destacar que la ciudad ha dado un salto importante en lo referente a la forma de convivencia entre los diferentes entes y factores que integran la sociedad.

Es así que problemas que se presentan actualmente no tenían o no merecían hace algunos años atrás, la atención y peor aun la preocupación de organismos públicos y privados, mismos que actualmente requieren de constante vigilancia y corrección de parte de las autoridades pertinentes.

En el caso exclusivo de la delincuencia continuamente se puede observar que diferentes actos delictivos suceden casi a diario, es por esto que las empresas privadas o negocios que operan en la ciudad tienen a su

alcance un sin número de compañías que prestan el servicio de seguridad privada.

A continuación un detalle de las compañías que han prestado sus servicios en la ciudad de Ibarra 3 años atrás, desde el año 2.008 al 2.010; este dato es un registro proporcionado por el tecnólogo en seguridad Milton Simba I. Profesional que labora en el Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada (COSP) Ibarra

En el año 2.010 aumentan dos compañías la Alpriseg Cía Ltda. que tiene su matriz en Ibarra y la Mariprovi que es sucursal en la ciudad de Ibarra y su matriz tiene en Quito.

### **CUADRO No 20**

#### **DATOS HISTÓRICOS**

#### **COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA EXISTENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA AÑO 2.008-2.009-2.010**

<b>No.</b>	<b>Compañía</b>	<b>2.008</b>	<b>2.009</b>	<b>2.010</b>
1	ALARSEPRI CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
2	ALFA SEGURIDAD CIA .LTDA	Operó	Operó	Operó
3	ARMILED CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
4	CASEMAGER CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
5	CESEP CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
6	COPRISEG CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
7	DELTA SEGURIDAD CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
8	EPSIM CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó

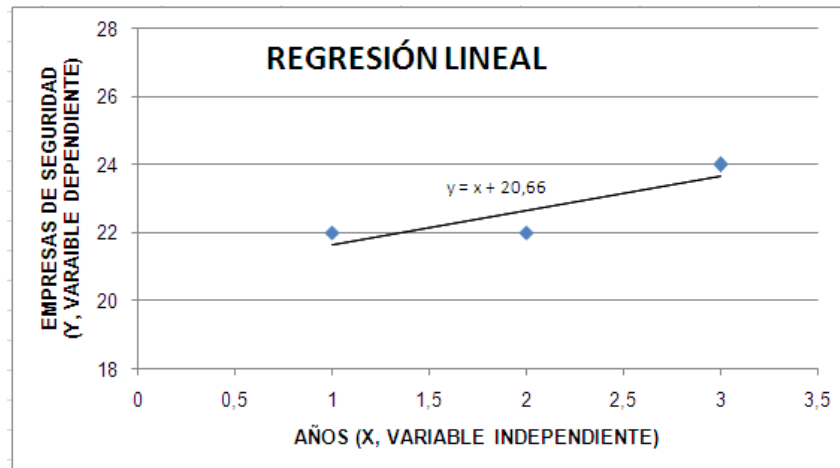
9	FORTIUS CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
10	IMBABURA CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
11	IMBASEGURIDAD CIA .LTDA	Operó	Operó	Operó
12	INVIN CIA .LTDA	Operó	Operó	Operó
13	JARASEG CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
14	LAERSEC CIA .LTDA	Operó	Operó	Operó
15	MARIPROVI CIA.LTDA			Aparece
16	PRISEGUR CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
17	SEDYM CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
18	SEGROLU CIA .LTDA	Operó	Operó	Operó
19	SEMINTER CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
20	SEPRONAC CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
21	S.G.T. CIA LTDA	Operó	Operó	Operó
22	TEVCOL CIA.LTDA	Operó	Operó	Operó
23	G4S CIA. LTDA	Operó	Operó	Operó
24	ALPRISEG CIA. LTDA			Aparece

**Fuente:** Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada

Para la proyección se utilizó el método mínimos cuadrados el cual, presenta una recta de proyección de la siguiente manera:

$$Y = 20,6667 + 1 X$$

**GRAFICO No. 16**



En el año 2.011 existen 24 compañías de Seguridad Privada que laboran en la ciudad de Ibarra para brindar el servicio de seguridad, cinco empresas tienen su matriz en Ibarra las diecinueve restantes son sucursales que tienen su matriz en diferentes partes del país.

Para la estimación de la oferta actual en este proyecto, hemos considerado en la encuesta la pregunta 3 aplicada a los demandantes, los mismos que dan los nombres de las compañías que proveen mejor seguridad, la compañía que mayor acogida tiene es la G4S en un 70%, pero ésta se dedica más a instalar alarmas en domicilios y negocios, el 16% tiene la Copriseg que también coloca alarmas, en un 6% tiene la Imbabura Cía Ltda, en un 4% tiene Colset alarmas que no está reconocida por el COSP (Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada), Mariprobi Cía Ltda tiene una acogida del 2% y la INVIN Cía Ltda un 2% de aceptación. Se toma en cuenta a 50 respuestas por cuanto esta cantidad responden que si conocen empresas que preste un buen servicio de seguridad privada.

También se observa que la empresa G4S tiene el 70% de las 24 empresas de seguridad que brinda este servicio, y por ende va hacer nuestra mayor competencia en este mercado, a pesar que más se dedica a instalar alarmas en domicilios y negocios y su matriz tiene en Quito.

**CUADRO No 21****COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA EXISTENTES EN LA CIUDAD  
DE IBARRA AÑO 2.011**

<b>No.</b>	<b>Compañía</b>	<b>Matriz</b>	<b>Sucursal</b>
1	ALARSEPRI CIA LTDA	Quito	Ibarra
2	ALFA SEGURIDAD CIA .LTDA	Quito	Ibarra
3	ARMILED CIA.LTDA	Quito	Ibarra
4	CASEMAGER CIA LTDA	Quito	Ibarra
5	CESEP CIA.LTDA	Quito	Ibarra
6	COPRISEG CIA LTDA	Ibarra	
7	DELTA SEGURIDAD CIA LTDA	Ibarra	
8	EPSIM CIA.LTDA	Manta	Ibarra
9	FORTIUS CIA.LTDA	Guayaquil	Ibarra
10	IMBABURA CIA LTDA	Ibarra	
11	IMBASEGURIDAD CIA .LTDA	Ibarra	
12	INVIN CIA .LTDA	Cayambe	Ibarra
13	JARASEG CIA.LTDA	Riobamba	Ibarra
14	LAERSEC CIA .LTDA	Quito	Ibarra
15	MARIPROVI CIA.LTDA	Quito	Ibarra
16	PRISEGUR CIA.LTDA	Guayaquil	Ibarra
17	SEDYM CIA LTDA	Otavalo	Ibarra
18	SEGROLU CIA .LTDA	Quito	Ibarra
19	SEMINTER CIA.LTDA	Quito	Ibarra
20	SEPRONAC CIA.LTDA	Quito	Ibarra
21	S.G.T. CIA LTDA	Quito	Ibarra
22	TEVCOL CIA.LTDA	Quito	Ibarra

23	G4S CIA. LTDA	Quito	Ibarra
24	ALPRISEG CIA. LTDA	Ibarra	

**Fuente:** Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada

### 3.9.1 OFERTA

Por medio de la información recolectada en la encuesta, el parque empresarial se encuentra atendido en un 53%, lo que significa que las empresas de seguridad atienden en promedio permanentemente a 7 clientes, y se mantiene el número de clientes por año. Entonces el total de las empresas que prestan servicios de seguridad privada en la ciudad de Ibarra son 24.

Cálculo de clientes atendidos

Total negocios; **a** = 306

Total empresas de seguridad; **b** = 24

Porcentaje que dispone del servicio de seguridad; **c** = 53% (datos encuesta)

Entidades con servicio de seguridad; **d** =  $306 * 53\% = 162,18$  **aprox. 162**

Promedio de clientes por empresa de seguridad; **e** =  $d / b = 162 / 24 = 6,75$  **aprox. 7**

### 3.9.2 OFERTA FUTURA

Para determinar la oferta futura y proyectarla, se utilizó el método de proyección de mínimos cuadrados, con datos de oferta histórica, se calculó con la recta de predicción  $Y = 20,6667 + 1 X$ . (ANEXO H)



## CUADRO No 22

### OFERTA FUTURA

<b>AÑOS</b>	<b>EMPRESAS DE SEGURIDAD</b>	<b>EMPRESAS SATISFECHAS POR EL SERVICIO DE SEGURIDAD</b>
2011	25	175
2012	26	182
2013	27	189
2014	28	196
2015	29	203

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### 3.10 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes, permanecen constantes.

El universo de la demanda está constituido, por 306 empresas que constan en los datos de la Cámara de Comercio de Ibarra, que a su vez son las más opcionadas a requerir el servicio de seguridad privada. (ANEXO I).

La empresa estima exclusivamente al sector privado, pero este pensamiento no puede ser absoluto ya que en el futuro se considera ampliar el espectro de clientes al sector público que posiblemente requieran de nuestro servicio.

Aclarando que el registro actualizado del INEC en el Censo Nacional Económico del 2010, revela que existen 9828 establecimientos económicos visibles, en la Capital Provincial Ibarra.

Referencia que no se estima conveniente utilizar en razón de que en este dato económico se incluyen todo tipo de negocios, como tiendas de barrio restaurantes o pequeñas cafeterías, entre otros, que no generan los ingresos necesarios para cubrir el gasto en seguridad privada

Los negocios afiliados a la Cámara de Comercio no han aumentado considerablemente, debido a que es voluntario afiliarse a ésta por decreto del señor Presidente Rafael Correa en marzo del 2008.

La violencia y la inseguridad en general afectan al conjunto de nuestra sociedad y deterioran la calidad de vida de nuestros ciudadanos, quienes se sienten atemorizados, acosados y vulnerables ante la amenaza permanente de victimización.

Por esta razón he recabado información en la fiscalía General del Estado de Imbabura de ingresos de las denuncias presentadas en la Unidad de atención al público de delitos flagrantes de Imbabura, noticias delictivas de robo y hurto a partir del año 2008 a junio del 2011.

Estas infracciones se originan por el alto nivel de desempleo, bajas remuneraciones, por la migración y principalmente por el deseo de obtener dinero fácil. (ANEXO G)

**CUADRO No 23**

<b>AÑO</b>	<b>NÚMERO</b>
2008	Robo :1.186 Noticias del Delito Hurto : 502 Noticias del Delito
2009	Robo: 1.128 Noticias del Delito Hurto: 118 Noticias del Delito
2010	Robo: 1.125 Noticias del Delito Hurto: 201 Noticias del Delito
Junio 2011	Robo: 632 Noticias del Delito Hurto: 102 Noticias del Delito

**Fuente: Datos de la Fiscalía de Imbabura**

Con estos datos sacamos concluimos que los ciudadanos de la provincia de Imbabura necesitan de protección policial, pero como no abastece, las compañías de seguridad están prestas a custodiarles a todas las empresas, personas que necesiten de vigilancia privada.

**CUADRO No 24**

**DEMANDA HISTORICA**

<b>AÑOS</b>	<b>NEGOCIOS EN LA CIUDAD DE IBARRA</b>
2008	306
2009	311
2010	336
2011	341

**FUENTE: Cámara de Comercio Ibarra**

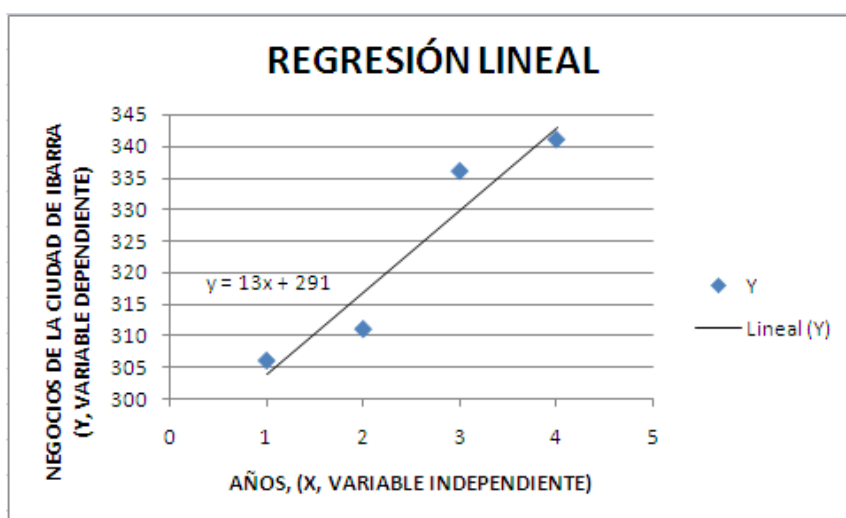
**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### 3.10.2.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA FUTURA

En el caso de la demanda se utiliza el método mínimos cuadrados, con la ecuación de la línea recta para la demanda que es:

$$Y = 13X + 291$$

**GRAFICO No. 17**



**CUADRO No 25**  
**PROYECCIÓN DEMANDA**

AÑOS	Nº de negocios en la Ciudad de Ibarra
2012	356
2013	369
2014	382
2015	395

**Fuente: Cálculo Mínimos Cuadrados.**

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

### 3.11 BALANCE OFERTA DEMANDA

En este acápite se estima la brecha existente entre la demanda y la oferta para los servicios de seguridad privada considerados en el desarrollo del presente estudio y corresponde a la diferencia entre la demanda y la oferta proyectada ante un escenario optimista.

El balance demanda-oferta representa las relaciones entre la disponibilidad y el consumo, indicando la posibilidad de ocurrencia de déficits o excedentes

#### CUADRO No 26

##### BALANCE DEMANDA OFERTA

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2011	341	175	166
2012	356	182	174
2013	369	189	180
2014	382	196	186
2015	395	203	192

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

El balance entre la oferta (compañías de seguridad privada) y la demanda (negocios inscritos en la Cámara de Comercio de Ibarra) estimada da como resultado una importante demanda insatisfecha, por lo tanto existe el mercado suficiente para el presente proyecto de la empresa de servicios de vigilancia y seguridad privada.

La demanda insatisfecha reflejada en el cuadro anterior muestra 166 empresas en el año 2011, lo que justifica que se puede ingresar en el mercado local, para los siguientes años se incrementará el servicio de vigilancia y seguridad e impondrá calidad en el servicio para cubrir eficazmente las necesidades de los clientes.

### **3.12 ANÁLISIS DE PRECIOS**

El establecimiento del precio es de suma importancia, porque a través de éste implícitamente se debe cumplir con varias exigencias del consumidor, además de influir directamente en la decisión del cliente. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio.

De acuerdo a lo descrito en la encuesta tenemos que el 4% de los encuestados están dispuestos a contratar el servicio por las veinticuatro horas, y cancelar un valor de tres mil dólares americanos, por lo que se desestima esta opción.

Uno de los servicios con mayor aceptación en el mercado es el puesto de guardia de seguridad correspondiente a doce horas que representa el 71% cuyo valor monetario es de mil quinientos dólares, y que es el escogido por el investigador para desarrollar la propuesta de trabajo.

Para lo cual hay que cotejar los valores de la siguiente manera:

Puesto de guardia de 24 horas = 3.000 (datos encuesta)

Precio de mercado 24 Horas = 3.100 INCOP (Instituto Nacional de Compras Públicas)

Puesto de guardia de 12 horas = 1.500 (datos encuesta)

Precio de mercado 12 horas = 1.600 (INCOP)

Tomamos el precio promedio:  $1.500+1.600 = 3.100/2 = 1.550$

Estableciendo que si comparamos el valor de lanzamiento del servicio con el precio establecido por el INCOP, mismo que sirve de referencia porque está sujeto a cumplir con todas las obligaciones técnicas, legales y de prestación de un buen servicio, para el sector público del Estado Ecuatoriano, tendremos un precio referencial propicio para el estudio.

Por lo que el precio del servicio estimado por un puesto de seguridad y vigilancia privada es de 1.550 dólares americanos, para doce horas. En este puesto de seguridad son necesarios dos guardias.

El servicio que vamos a prestar es vigilancia en diez puestos de doce horas nocturnas, para cada puesto se requiere dos guardias, el primer turno de 7 pm. a 11pm, el segundo turno de 11 pm a 7 am todos los días de la semana, tienen que cumplir las 40 horas laborales, según manda la ley, establecido en el Código de trabajo. Es decir para los diez puestos que vamos a prestar los servicios de guardianía vamos a contratar a 20 guardias, los cuales tienen que estar armados y equipados para laborar en las empresas o negocios contratados. Los guardias de seguridad tienen que ser controlados a cualquier hora por un supervisor el cual el cual tiene la potestad de llamar la atención a los vigilantes de seguridad si en algo fallaran. El personal de seguridad tiene la obligación de informar a sus inmediatos superiores jerárquicos de cualquier novedad que se suscitare en el trabajo, en el ambiente interno o externo de la empresa.

### **3.13 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA**

Dentro de los aspectos más destacados para la evaluación del mercado, se tiene la competencia directa e indirecta.

- **Competencia directa:** son todas las organizaciones que se encuentran en el mercado local y que pueden ofertar el mismo servicio que la propuesta de estudio.

En este caso se encuentran en registros empresas que a pesar de no tener matriz en esta ciudad se dedican a la actividad de vigilancia y seguridad privada, además las que tienen su centro de operaciones netamente en Ibarra

Se debe prestar especial atención a aquellas compañías que están en capacidad de prestar, un buen servicio, que a pesar de ser pocas en realidad por prestigio pueden aglutinar el mercado.

Otro aspecto importante es la cantidad de recursos que tienen las empresas, sean estos económicos, financieros, humanos, tecnológicos, que en definitiva marcan la diferencia en la colocación y venta del servicio.

También hay que tomar en cuenta el escaso manejo del mercado y sus factores, como ejemplo el no identificar claramente a la competencia, por la que se adoptan las estrategias necesarias para ser competitivo, y perennizarse en el mercado.

- **Competencia indirecta:** en este caso nos referimos a los llamados productos o servicios sustitutos, que son adquiridos por los clientes, sea por bajo precio, o por las características similares del servicio.

En los encuestados, los entrevistados, y la persona experta en el tema vagamente se identifica por servicios sustitutos y el perjuicio que estos pueden generar, ya que abaratan el precio final del servicio.



Específicamente se hace referencia a los negocios dedicados a la instalación de alarmas o sistemas completos de rastreo, mediante alarmas, que de todas formas para funcionar no necesariamente necesitan generar altos flujos de ingresos para devengar los gastos que ocasionan la diaria actividad.

### **3.14 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

Luego de realizar las investigaciones del caso, y el análisis respectivo al estudio de mercado, se puede concluir en aspectos como:

- Necesidad

El mercado objetivo se encuentra dispuesto a adquirir el servicio de vigilancia y seguridad privada, siempre y cuando se observen parámetros de calidad, eficiencia, eficacia y precio competitivo.

- Oportunidad

De la totalidad de los negocios instalados y reconocidos por la Cámara de Comercio de Ibarra, el 47% no están atendidos con el servicio, o sea que ofertando condiciones favorables para los clientes en la adquisición del mismo, se tendrá un amplio espectro de usuarios.

- Mercado

Se debe tener en cuenta que el mercado puede incluir empresas públicas y privadas, pues la organización administrativa, financiera y legal de la compañía, brinda la oportunidad de ofertar el servicio a través del INCOP, a nivel Nacional

- Competencia ineficiente

Tratando de calificar este aspecto se debe incluir que si bien es cierto no todo el mercado puede estar en condiciones de contratar el servicio, se ha dejado de lado el proceder metodológicamente con el cliente, pues manifestó las preferencias en la modalidad del servicio y también publicitarias para ser informado debidamente, estrategias que por lo general la competencia no practica.

- Ampliación del servicio

Se trata de globalizar la necesidad de acuerdo al poder adquisitivo del comprador, es decir haciendo uso de tecnología a futuro se puede poner a disposición del consumidor, alarmas, video cámaras, transporte de valores, rastreo satelital, entre otros, incluyendo tanto los equipos y materiales, así como la mano de obra, todo esto con el fin de acceder a varios niveles económicos presentes en la sociedad, y maximizar el ingreso.

## **CAPITULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO Y ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

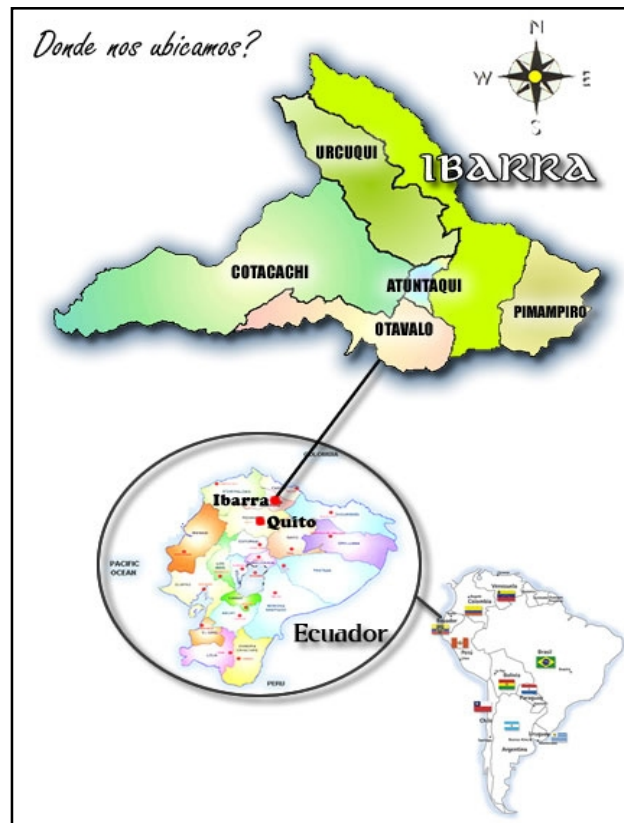
Este capítulo tiene como objetivo buscar la mejor opción de ubicación de la empresa y también determinar los requerimientos humanos, materiales, tecnología e infraestructura que se necesitará, de acuerdo al tipo de actividad que se va a realizar. Para lo cual se tomará en consideración el tamaño del proyecto, localización del proyecto, su ingeniería y la disponibilidad de recursos financieros para adquirir los bienes necesarios para instalar la empresa.

#### **4.1 Macro y micro localización del proyecto**

##### **4.1.1 Macro localización**

La localización o ubicación del proyecto será en el cantón Ibarra, provincia de Imbabura, país Ecuador, situada al norte de la región interandina, limita al norte con la provincia del Carchi, al este con Sucumbíos, al oeste con Esmeraldas y al sur con Pichincha. Imbabura tiene una superficie de 4559 Kilómetros cuadrados. La población según censo del 2010 es de 398.244 habitantes. El clima es tropical de altura, volcanes nevados, páramos fríos que sostienen la ganadería, tierras templadas que permiten cultivos de cereal como cebada, trigo, maíz, además de patatas, y explotación forestal, tierras más cálidas que se dedican al café, caña y frutales.

## GRAFICO No. 18



Fuente: <http://imbabura.galeon.com/>

### 4.1.2 Micro localización

Para la instalación de la empresa se arrienda el tercer piso de un edificio, éste está en perfectas condiciones, además existen otros locales de arriendo.

Alrededor del edificio donde va a funcionar la compañía “RCA seguridad y vigilancia privada” se encuentran unidades educativas, institutos médicos, locales comerciales de diferente índole, por lo tanto existe gran afluencia de personas sea en vehículo o a pie permitiendo llamar la atención a futuros clientes.

## 4.2 Ubicación de la empresa

El proyecto estará ubicado en el sector central comercial de la ciudad de Ibarra, en la calle Sucre No 970 entre Velasco y Colón.

La ubicación del local es de fácil acceso, tiene parqueadero, calle amplia de una sola vía. El factor más relevante para la ubicación de la empresa en esta dirección es el estratégico ya que el sector cuenta con todos los servicios básicos necesarios.

De igual manera al ser un sector comercial podrá ayudar a impulsar la empresa de mejor manera, con publicidad a la vista de los transeúntes. Por todo lo señalado se ha determinado que este sitio es el ideal para el funcionamiento de la empresa” RCA Seguridad y vigilancia Privada.”

**GRAFICO No. 19**

### CROQUIS DE UBICACIÓN



Fuente: [www.onlyforyoung.com](http://www.onlyforyoung.com)

### **4.3 Tamaño del proyecto**

#### **4.3.1 Capacidad de producción normal**

El tamaño del proyecto dependerá de la capacidad de la empresa para realizar todas sus actividades con un máximo de operatividad.

La capacidad teórica del proyecto será servir a 143 clientes (47% de 306 año 2.011), que estarán dispuestas a adquirir el servicio.

El tamaño del proyecto se lo hace en base a disponibilidad del recurso humano idóneo para realizar la labor de seguridad privada y los costos e ingresos en los que se incurre para mantener en funcionamiento la empresa.

La capacidad de producción normal es la que bajo las condiciones de producción que se estimen, regirán durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario mínimo. Para esto se determina:

#### **4.3.2 Personal operativo por puesto de guardia:**

Para el cálculo del requerimiento del personal operativo, o sea el número de guardias que participan directamente en el proceso productivo del servicio por cada cliente, se observa ciertos parámetros como son:

Total de horas laborales = 8

Total de horas a la semana de servicio = 40

Lo que significa que el sistema operacional no debe sobrepasar esos límites, establecidos en el Código de Trabajo del Ecuador. Por lo que se determina el personal por puesto de guardia

## CUADRO No 27

### DETERMINACIÓN DEL PERSONAL POR TURNOS DE GUARDIA

días de la semana	lunes	martes	miercoles	jueves	viernes	sabado	domingo	total horas trabajadas
orden de días	1	2	3	4	5	6	7	
turno A	7pm - 11pm	7pm - 11pm	7pm - 11pm	7pm - 11pm	7pm - 11pm	7pm - 11pm	7pm - 11pm	40
turno B	11pm - 7am	11pm - 7am	11pm - 7am	11pm - 7am	11pm - 7am	11pm - 7am	11pm - 7am	

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

Y tenemos que:

- Por cada puesto de guardia se requiere dos trabajadores
- La jornada laboral de doce horas es para dos guardias<sup>1</sup>, distribuidas en cuatro horas de servicio (7 pm a 11pm), y ocho horas de quedada a la guardia, de once de la noche a siete de la mañana. (11pm a 7am.)
- El vigilante 1 tiene dos turnos A y B, en el turno A el guardia trabaja lunes, miércoles, viernes y sábado 4 horas diarias es decir 16 horas. En el turno B trabaja martes, jueves y sábado 8 horas diarias, o sea 24 horas, que da como resultado 40 horas trabajadas a la semana.
- El vigilante 2 tiene dos turnos A y B, en el turno A el vigilante trabaja martes, jueves y domingo 4 horas diarias es decir 12 horas. En el turno B trabaja lunes, miércoles y viernes 8 horas diarias o sea 24 horas, y el domingo 4 horas de 11 p.m. a 3 a.m, por lo tanto completa las 40 horas semanales. Las 4 horas del domingo de 3.a.m a 7 a.m entra a trabajar un guardia saca franco.

<sup>1</sup> Encuesta 2011: Preferencia en la modalidad del servicio

### **4.3.3 Personal de apoyo**

El proyecto requiere de un supervisor (la utilización óptima del recurso es para diez puestos de guardia<sup>2</sup>), el cumplimiento de este parámetro, evita la sub estimación o sobre estimación del recurso.

Un guardia extra, encargado de cubrir el puesto en caso de faltas por, enfermedad, indisponibilidad o por calamidad doméstica, del titular.

### **4.3.4 Personal administrativo**

Se utilizará un gerente, una secretaria, un contador un jefe de recursos humanos

## **4.4 Ingeniería del proyecto**

### **4.4.1 Proceso del servicio**

La nueva empresa de seguridad brindará un servicio de seguridad especializado en la custodia de personas, es decir este servicio será diseñado de acuerdo a las necesidades y objetivos que cada empresa (cliente) desea obtener. La descripción del proceso del servicio se puede establecer así:

- ✓ Determinar todas las actividades requeridas para brindar el servicio.
- ✓ Organizar de manera secuencial todas las actividades que se necesitan para poder dar el servicio.
- ✓ Tener establecido el tiempo que se requiera para brindar el servicio.
- ✓ Definir los insumos, maquinaria, tecnología, mano de obra especializada, infraestructura, etc. que se requieren para dar el servicio.

---

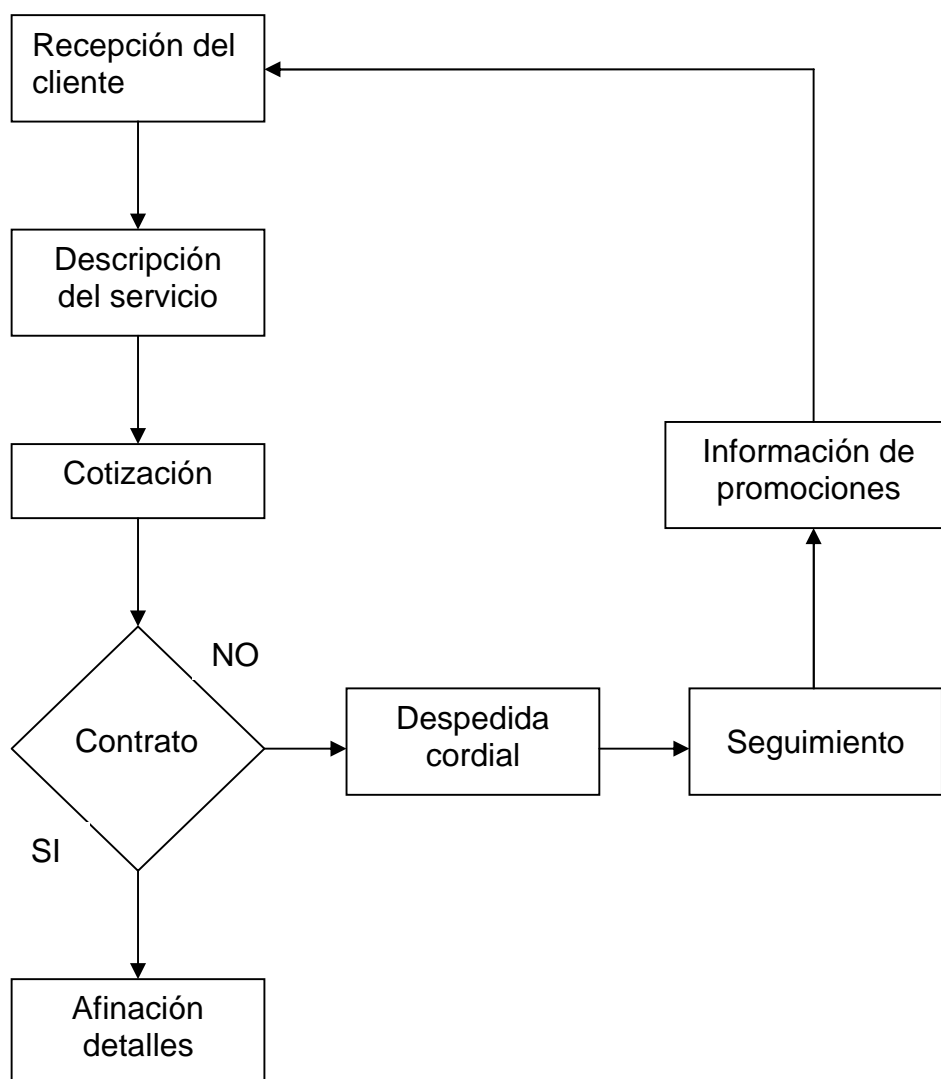
<sup>2</sup> Criterio expuesto por Lic. Juan Carlos Cruz; Supervisor COPRISEG



#### 4.4.2 Proceso de contacto inicial con el cliente

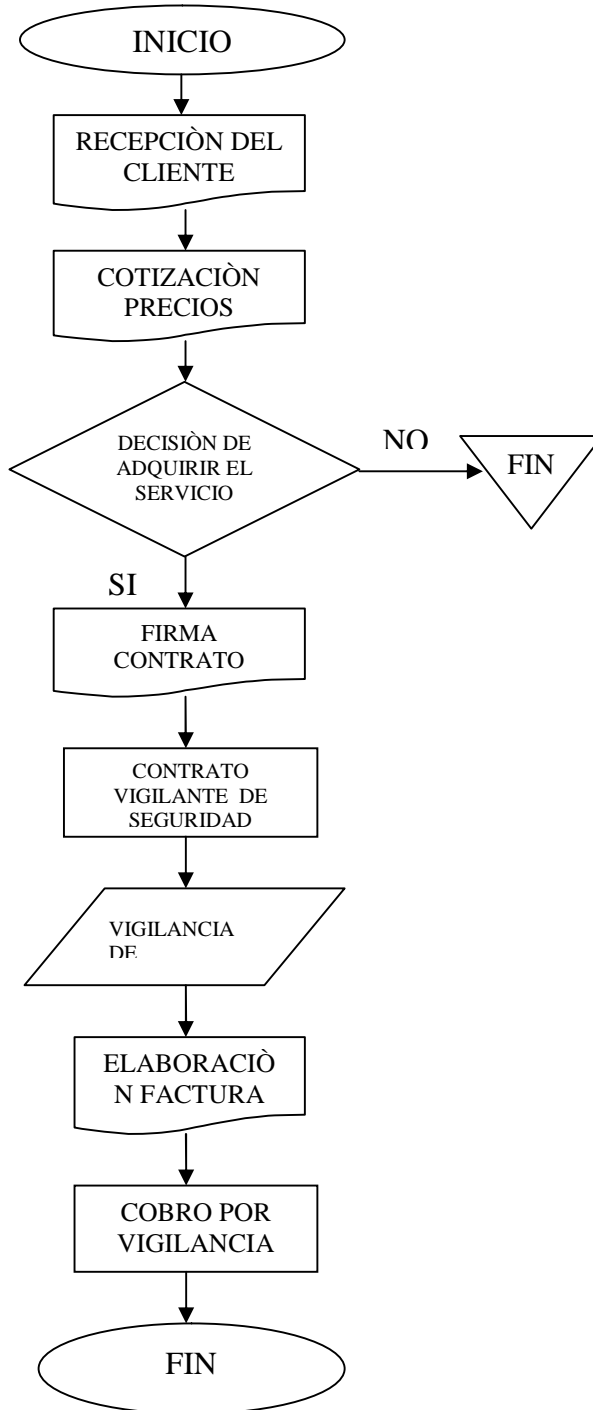
Está definido por todas las actividades que se efectúa cuando un cliente ingresa a las oficinas de la empresa RCA Seguridad Privada, con la intención de contratar el servicio o recibir información pertinente al tema. Para poder establecer el desarrollo del proceso utilizamos un flujograma.

**GRAFICO No. 20**  
**PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO**



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

**GRAFICO No. 21**  
**FLUJOGRAMA DE PROCESO OPERATIVO**



**Elaborado por: Rosario Cruz Arboleda**

#### 4.5 Pronóstico de ventas

Con la instalación de la oficina matriz para atención al cliente, y el promedio<sup>3</sup> de servicio colocado por los oferentes en la Ciudad de Ibarra, se estima tener como mínimos siete clientes mensuales por período de un año, pero como existe un rubro de mano de obra (supervisor), que tiene capacidad para atender a diez clientes a la vez, aplicamos como referencia esta cantidad para colocar el servicio en el mercado.

#### CUADRO No 28

##### Pronóstico de ventas

<b>TOTAL CLIENTES MENSUALES</b>	<b>VALOR MENSUAL (en dólares)</b>	<b>VALOR ANUAL (en dólares)</b>
10	1.550	186000

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

Se aclara que los contratos para el servicio de seguridad privada son por un año, por lo que estos clientes se mantienen fijos, en todo el período.

#### 4.6 Requerimiento de Talento humano

Para la implementación de la empresa la disponibilidad de mano de obra es suficiente, en consecuencia su contratación no implica una limitación para su creación, se estima que el recurso humano asciende a un número de 25 personas. El uso de este recurso está dividido en tres niveles, el área administrativa, financiera, y el área operativa.

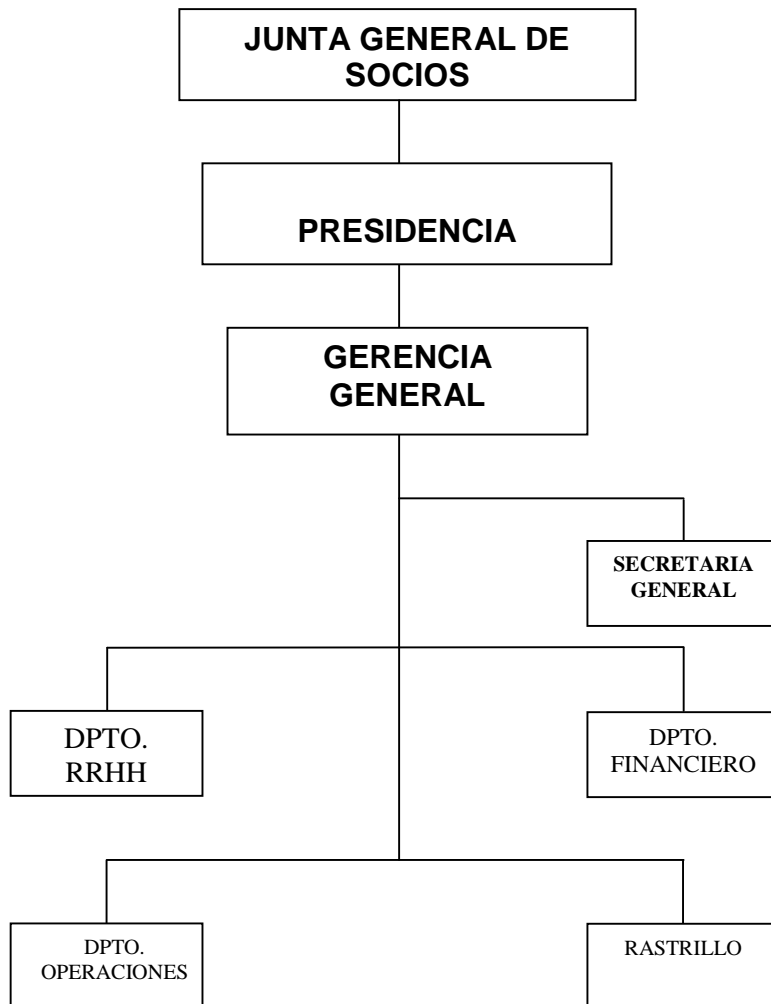
---

<sup>3</sup> Datos de encuesta: Promedio siete clientes

**GRAFICO No. 22**

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA**

**COMPAÑIA "RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA LTDA."**



**Fuente: Rosario Cruz**

## CUADRO No 29

### RECURSOS HUMANOS Y SUELDOS

CARGO	CANTIDAD	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
GERENTE	1	518,99	6.227,88
SECRETARIA	1	386,35	4.636,20
JEFE RRHH	1	457,17	5.486,04
CONTADOR	1	395,34	4.744,08
SUPERVISOR	1	395,34	4.744,08
GUARDIAS	20	386,35	92.724,00

**Elaborado: Rosario Cruz Arboleda**

La remuneración de cada uno de los empleados estará en función del puesto que van a ocupar y a lo establecido por la ley.

En los sueldos están ya incluidos los beneficios de ley, es decir el décimo cuarto, décimo tercero y vacaciones anuales

El proyecto que vamos a realizar tomamos como base 10 puestos o empresas que nos van a contratar por 12 horas nocturnas, en cada turno intervienen dos guardias de seguridad, es decir van a laborar 20 empleados.

Para pertenecer un guardia a la compañía RCA Seguridad y Vigilancia Cía Ltda. , tiene que presentarse a la Empresa al reclutamiento del personal que se informará por medio de la prensa.

En cuanto a la selección del personal se escogerá entre los candidatos reclutados a los más idóneos para ocupar el cargo. Para esta actividad se utilizarán los diferentes métodos como pruebas psicológicas a través de las cuales se pueda obtener elementos de juicio para una selección apropiada. Se deberá mantener una base actualizada de los posibles candidatos para cada cargo. Después de los procesos de reclutamiento y selección de personal se deberá proceder a la contratación de conformidad con lo establecido con el Código de Trabajo.

Una vez finalizado el proceso de contratación se realizará la inducción del nuevo empleado de acuerdo al cargo que va desempeñar, este será un proceso preestablecido en el cual el empleado podrá conocer perfectamente a la empresa, sus metas y objetivos, miembros que la integran y entender su filosofía para que pueda acoplarse a ella.

Luego del proceso de inducción el empleado deberá realizar un proceso de capacitación en su área de trabajo, se establecerá los nuevos conocimientos que deberá adquirir y se realizará un cronograma de trabajo para que pueda ir adquiriendo dominio de las actividades inherentes a su puesto de trabajo.

La empresa de seguridad "RCA Seguridad y Vigilancia Privada Cía Ltda", utilizará para el desempeño de los empleados la evaluación con competencias, en el cual se tome en cuenta los criterios de cuatro personas entre las que interactúa el empleado. Este tipo de evaluación refleja los distintos puntos de vista de los involucrados con el trabajo de la persona: El inmediato superior, compañeros, subalternos y el cliente externo. Se escogió este método de evaluación del desempeño, ya que se buscará que el empleado crezca no solo a nivel laboral, sino también a nivel personal y de esa manera se podrá conocer cómo actúan cada individuo en su entorno y cómo es interrelación con los demás miembros de la organización.

Este tipo de evaluación será diseñado y llevado a cabo por el encargado de administrar el recurso humano y se la realizará una vez en el año.

El control de personal estará a cargo del departamento RR.HH de la empresa, la misma que basará su control en lo establecido en el reglamento interno de la compañía, siendo los puntos más importantes los siguientes:

Horario de entrada y salida de los empleados  
Correcto uso del uniforme dentro de su área de trabajo  
Uso de las credenciales de identificación  
Cuidado de la imagen personal  
Cuidado de los bienes de la empresa  
Control de permisos  
Control de vacaciones.

Una vez hecho el contrato, el trabajador tendrá que presentarse al lugar en el cual tiene que laborar uniformado, armado y con toda su logística en regla.

#### **4.6.1 Perfil del personal**

##### **GERENTE**

###### Aspectos Profesionales

- Título de tercer o cuarto nivel en Economía, Administración, Finanzas
- Dominio de paquetes informáticos
- Experiencia en empresas afines mínimo dos años continuos

### Cualidades Personales

- Equilibrado
- Honesto
- Puntal
- Crítico
- Organizado

### Habilidades

- Poseer un espíritu emprendedor
- Gestión del cambio y desarrollo de la organización
- Liderazgo
- Trabajo en base a metas
- Comunicación

## **SECRETARIA**

### Aspectos Profesionales

- Título bachiller en secretariado
- Dominio paquetes informáticos

### Cualidades Personales

- Excelente presencia
- Manejo del cliente
- Dinámica
- Puntual

## **CONTADOR/A**

- Título de tercer nivel en Contabilidad
- Dominio de paquetes informáticos
- Dos años de experiencia



## **SUPERVISOR**

- Educación universitaria (cualquier semestre o año), aplican todas las especialidades.
- Licencia de conducir vehículo y motocicleta (obligatorio)
- Libreta militar
- Experiencia militar ( indispensable) Ejército, FAE, Policía, aplican solo los que han requerido la baja por petición personal
- Sin antecedentes penales

## **GUARDIAS**

- Experiencia militar (obligatorio); Conscripción, Ejército, FAE, Policía, aplican solo los que han requerido la baja por petición personal
- Sin antecedentes penales
- Conocimientos defensa personal
- No mayor de 45 años
- No tener ningún impedimento legal

## Requisitos legales obligatorios

- Ser calificado y seleccionado previamente por la compañía, empleadora de acuerdo a su idoneidad y competencia, experiencia y conocimiento, respecto a la función o actividad a desempeñar, la contratación del personal de vigilancia efectuará con sujeción al Reglamento de la presente Ley.
- Tener ciudadanía ecuatoriana
- Haber completado la educación básica
- Acreditar la cédula Militar ; y,
- Haber aprobado cursos de Capacitación en seguridad y relaciones humanas, que incluyan evaluaciones físicas y psicológicas dictadas por profesionales especializados.

## **4.7 INVERSIÓN**

Los requerimientos de dinero para la puesta en marcha del emprendimiento, están dados en dos apartados como son, la inversión propia y la financiada, se lo hará aplicando el esquema 44/56. La inversión total es de \$ 63.030,99

Inversión propia; está dada por el dinero en efectivo o económico (vehículos, muebles, enseres, etc. que se utilizarán según la necesidad de la empresa) 44%, ésta se la obtiene de los inversionistas o del gestor del proyecto.

Inversión financiada; es el segundo componente que sirve para completar el requerimiento en la creación de la Compañía, esta genera un gasto financiero por el valor de uso del dinero en el mercado bancario. El 56% de la inversión será con financiamiento externo de \$ 35.000 que es con préstamo al Produbanco con un interés del 10.39% anual

### **4.7.1 REQUERIMIENTO DE MUEBLES, EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTACIÓN**

Los muebles de oficina se los adquirirá tomando en consideración que la empresa estará conformada por una gerencia, oficina de Recursos humanos, Contabilidad, departamento de operaciones y rastrillo por lo que es necesario contar con este requerimiento.

Los equipos de oficina y computación de la nueva empresa constituyen un factor importante en el desempeño de la misma, considerando la actividad que realizará, para lo cual será necesario contar con el siguiente equipo:

**CUADRO No 30****INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
set completo	Anaqueles, estanterías	1000	1000
1	Escritorio gerente	250	250
1	Escritorio secretaria	220	220
1	Escritorio Contador	220	220
1	Sillón tipo gerente	150	150
1	Silla para contador	120	120
1	Silla tipo secretaria	120	120
1	Mesa ejecutiva	230	230
24	Sillas	80	1920
<b>TOTAL</b>			<b>4230</b>

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

**CUADRO No 31****INVERSIÓN EQUIPO DE OFICINA**

**(ANEXO F)**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
2	Computadores fijos	566,07	1132,14
3	Impresoras	130,00	390,00
1	Note Book	630,00	630,00
3	Máquinas de Fax	118,38	355,14
<b>TOTAL</b>			<b>2507,28</b>

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

#### 4.7.2 REQUERIMIENTO DE LOGISTICA Y EQUIPOS TECNOLOGICOS DE SEGURIDAD.

La logística de la empresa de seguridad será un factor determinante para brindar un servicio eficiente, puesto que como parte de las estrategias de la empresa es el equipamiento logístico de los guardias para que puedan enfrentar la delincuencia en condiciones favorables.

**CUADRO No 32  
INVERSION EQUIPOS OPERATIVOS**

**(ANEXO E)**

<b>Cant<sup>4</sup>.</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
10 u.	Revólveres (armas)	250,00	2500,00
60 pares	Botas	35,00	2100,00
60 u.	Chalecos antibalas	35,00	2100,00
60 u.	Uniformes	23,00	1380,00
11 u.	Handies	120,00	1320,00
1 u.	Central de radio frecuencia	530,00	530,00
60 u.	Gases	18,00	1080,00
60 u.	Esposas	25,00	1500,00
60 u.	Porta esposas	1,80	108,00
60 u.	Chompas	20,00	1200,00
20 u.	Cintos	7,00	140,00
60 u.	Porta gas	1,80	108,00
10 u.	Porta revolver	4,00	40,00
60 u.	Gorras	4,00	240,00
60 u.	Porta toletes	1,80	108,00
60 u.	Tolete	10,50	630,00
10 u.	Alarmas	100,00	1000,00
<b>TOTAL</b>			<b>16084,00</b>

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

<sup>4</sup> Abastecimiento total de artículos, suministros y vehículos, utilizados en el horizonte del proyecto para el servicio de guardia

**CUADRO No 33**  
**INVERSION VEHÍCULOS**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIA	VALOR TOTAL
1	Motocicleta	1600	1600
TOTAL			1600

**Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda**

**4.7.3 Distribución del espacio físico**

Según la ley de Compañías de Seguridad Privada las empresas que tienen matriz en cualquier ciudad deberán disponer de los siguientes ambientes físicos.

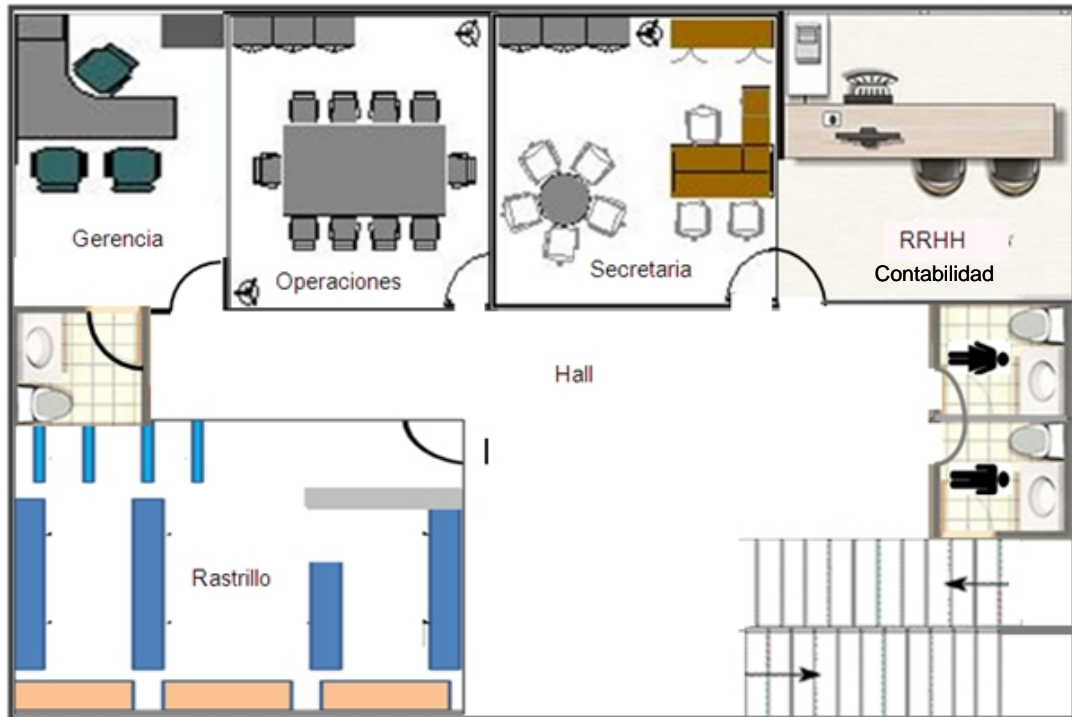
Seis oficinas distribuidas de la siguiente manera: una oficina para la gerencia, secretaría, RRHH, Contabilidad, oficina de operaciones y para el Rastrillo que es una oficina para guardar todo lo referente a la seguridad como son armas, adicional a esto se tiene tres baños; uno de uso exclusivo de gerencia, y dos independientes para el personal y público en general, las oficinas se encuentran ubicadas en el tercer piso del edificio.

**CUADRO No 34**  
**DISTRIBUCIÓN DEL ESPACIO FÍSICO**

AMBIENTES FÍSICOS	AREA DE CONSTRUCCIÓN m <sup>2</sup>
Gerencia	16m <sup>2</sup>
Secretaría	15.21m <sup>2</sup>
RR.HH.	16m <sup>2</sup>
Contabilidad	15.21 <sup>2</sup>
Operaciones	16m <sup>2</sup>
Rastrillo	16m <sup>2</sup>
Baño	3.00m <sup>2</sup>
Baño	3.00m <sup>2</sup>
Baño	3.00m <sup>2</sup>
TOTAL	103.42m <sup>2</sup>

## GRAFICO No.23

### DISTRIBUCIÓN DE OFICINAS Y ESPACIO FÍSICO



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

El valor del canon de arrendamiento es de cuatrocientos dólares americanos, mensuales, no incluye el servicio eléctrico y de agua potable.

#### 4.8 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Es un proceso por el cual la empresa tiende a ser proactiva en vez de reactiva en la formulación de su futuro.

##### 4.8.1 Estrategia de Selección del Mercado Objetivo:

El mercado objetivo está claramente definido, se determinó que existe potencial, las preferencias. Este estudio está dirigido a colocar el servicio de seguridad y vigilancia privada en:

Negocios privados de la ciudad de Ibarra, a futuro se piensa en ampliar la cobertura del negocio al sector público, en diez puestos de guardia, específicamente en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de Imbabura, a través del portal de compras públicas, previo la obtención del RUP (registro único de proveedores)

#### **4.8.2 Estrategia de Desarrollo del Servicio:**

El servicio es de tipo personalizado, es decir interactuamos constantemente con el cliente para saber sus preferencias, definiéndole se tiene:

Servicio de vigilancia y seguridad privada:

Guardia uniformado

Armado

Protegido

Entrenado

Con apoyo

Proactivo

Hay que destacar el hecho de que se orienta la prestación de un buen servicio de calidad, con un precio competitivo, que irá ganando experiencia en el mercado para lograr los aspectos antes mencionados.

#### **4.8.3 Estrategia de Distribución Promoción y Publicidad :**

Las actividades de logística y distribución serán otro punto de la estrategia de mercadeo.

La empresa pone el guardia en el puesto puntualmente, armado y equipado, en caso de novedades llama a la central para recibir apoyo del supervisor.

Es importante estar inmerso en el giro del negocio para no entorpecer las actividades que normalmente se llevan a cabo.

Incluye: los canales por los cuales se van a ofertar el servicio, son los más votados como:

Prensa local

Emisoras de radio local

Si bien es cierto, la preferencia está orientada en estos términos, a futuro respetando el orden jerárquico de la encuesta, la empresa aplicará publicidad en internet y por último en televisión local.

La promoción y publicidad se la realiza con ayuda de:

Hojas Volantes

Correos electrónicos (redes sociales facebook, twitter, bases de datos), con publicidad electrónica de bajo costo y alto impacto por el poder de alcance de este medio.

#### **4.8.4 Estrategia de Ventas:**

Se va a utilizar dos situaciones relevantes, la empresa ofertando el servicio por medio de un vendedor de tiempo completo, con sueldo fijo, que logre metas de colocación y lo complementario es la prestación de un servicio de calidad al cliente, para satisfacer sus necesidades.

Para lo cual es conveniente efectuar:

Actividades de preventa.

Localización de clientes potenciales.



#### **4.8.5 Estrategia de precios:**

El precio fijado para el servicio es competitivo, significa que las personas naturales o jurídicas que comúnmente requieren el servicio están acostumbradas a recibir el servicio por un precio relativamente más barato, por lo que se estimó conveniente fijarlo en mil quinientos cincuenta dólares Americanos, por puesto de guardia de doce horas.

#### **4.8.6 Estrategias de Personal y Calidad:**

Dentro de las políticas internas de la empresa se definen elementos como:

- Salarios: Con incentivos al personal
- Remuneraciones: Acordes al puesto
- Capacitación: Continua al nivel operativo y administrativo
- Calidad En el servicio
- Tecnología; El uso de ésta abarata los costos de funcionamiento, y evita peligros al personal.

#### **4.9 Logotipo y denominación de la empresa**

El nombre de la empresa es Rosario Cruz Arboleda, gestora del proyecto, con una breve pero clara descripción de la actividad económica, se adjunta además un gráfico donde se visualiza e interpreta de mejor manera el servicio.

## GRAFICO No.24

### LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Elaborado por: Rosario del Carmen Cruz Arboleda

#### 4.10 Misión y Visión

##### MISION

La misión de RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA es consolidarnos como la primera empresa en prestar un excelente servicio de seguridad y vigilancia privada, garantizando protección a la vida y bienes de nuestros clientes de manera oportuna y personalizada en la ciudad de Ibarra.

##### VISION

La visión de RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA es ser una empresa líder y de categoría que brinde máxima seguridad y confianza, contribuyendo con el desarrollo personal y empresarial a través de la protección de la vida y bienes de nuestros clientes, de la zona norte del Ecuador, siendo rentablemente competitiva, integrando personal altamente calificado, con tecnología de punta y recursos apropiados para brindar soluciones a las personas y empresas de todos los sectores de la economía; satisfaciendo las necesidades del cliente y cumpliendo altos estándares de calidad en el servicio.

## 4.11 PRINCIPIOS Y VALORES

En la nueva empresa de seguridad, todas las actividades estarán fundamentadas en los siguientes principios y valores:

### 4.11.1 PRINCIPIOS

- Ética profesional en el manejo de la información del cliente
- Buscar el crecimiento profesional de sus empleados
- Mejora continua en cada uno de los procesos utilizados
- Estar acorde con el desarrollo de la tecnología
- Buscar la satisfacción total del cliente
- Entregar un servicio que satisfaga las expectativas del cliente.

### 4.11.2 VALORES

- **Responsabilidad.-** Las actividades que desarrollará la nueva empresa, serán manejadas con absoluta responsabilidad y sensatez, tanto en lo que se refiere a sus clientes como al recurso humano utilizado.
- **Honestidad y transparencia.-** En el contexto económico, técnico, legal y moral, la honestidad y transparencia será la referencia superior que orientará la función de la nueva empresa.
- **Equidad y solidaridad.-** Todas las actuaciones de la empresa de seguridad, se realizarán bajo una visión holística, cada uno de los miembros de la empresa serán tratados con igualdad de condiciones, reconociendo su labor y procurando una remuneración acorde a sus actividades.
- **Vocación de servicio.-** A la empresa le interesa la sostenibilidad, y pretende ser el facilitador de brindar seguridad y el desarrollo.

- **Pro-actividad.-** La compañía siempre buscará superar las expectativas del cliente entregando el servicio con un valor agregado, desarrollando estrategias con énfasis en la prevención.
- **Seriedad.-** La empresa de seguridad responderá al cliente ante cualquier eventualidad, respetando los acuerdos obtenidos en la negociación y cumpliendo a cabalidad con los compromisos adquiridos.
- **Competitividad.-** se destacará por ofrecer un servicio que brinde mejor calidad a igual precio de la competencia, con la mejor utilización de los recursos.

## **4.12 Objetivos de la Organización**

### **4.12.1 Objetivo general**

Lograr que el mercado reconozca a RCA seguridad y vigilancia privada gradualmente como una empresa seria y confiable mediante estrategias organizacionales y un sólido recurso humano muy bien estructurado y que se sienta feliz con la empresa a la que presta sus servicios.

### **4.12.2 Objetivos específicos**

- a)** Conseguir que los clientes tanto externos como internos, sientan que son muy importantes para la empresa.
- b)** Alcanzar las ventas mensuales propuestas para generar rentabilidad.
- c)** Generar y mantener estrategias innovadoras que nos permitan alcanzar nuestras metas y objetivos propuestos.

### **4.13 Estrategias Organizacionales**

Para penetrar en el mercado y desarrollarse posteriormente se establecen las siguientes estrategias de la empresa:

Dar a conocer a RCA seguridad y vigilancia privada por su mejor calidad en el servicio, a través de una óptima gestión empresarial

Modernizar todo el sistema tecnológico con equipos y artículos de vanguardia.

Establecer mayores canales de comunicaciones empresa-cliente

Capacitar con el fin de actualizar el conocimiento de empleados administrativos y operativos de RCA seguridad y vigilancia privada.

Coordinar con la Policía del Ecuador a fin de crear acciones de colaboración en lo que se refiere a la capacitación sobre temas de seguridad y procedimientos.

### **4.14 ASPECTOS LEGALES**

**4.14.1 BASE LEGAL** Es dar cumplimiento a los requisitos previstos en las disposiciones legales de las leyes del Ecuador, para la puesta en marcha del proyecto, y desarrollar la estructura organizacional requerida para el funcionamiento adecuado de la empresa.

**4.14.2 NOMBRE O RAZON SOCIAL** La nueva empresa de seguridad se denominará "RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA LTDA". , esto permitirá iniciar lo más rápido posible las actividades de la nueva empresa.

Esta empresa se constituirá como Compañía Limitada, con socios quienes aportarán el 44% del monto total del proyecto y el 56% restante será financiado con un crédito solicitado a una institución financiera que es Produbanco. El número de socios es de mínimo 2 y máximo 15, ésta estará regida por la Ley de compañías, Código Civil, Código de Comercio y Estatutos, para lo cual deberá cumplir con todos los requisitos establecidos en la Ley de Compañías.

#### **4.15 Lineamientos generales para el manual de funciones**

Los requerimientos organizacionales con disposiciones específicas que regulen los diferentes puestos de trabajo existentes en el proyecto se deben normalizar o estandarizar para manejar la carga laboral y evitar la duplicidad de funciones.

La descripción de puestos congrega las funciones por semejanza, creando puestos por actividades establecidas en el organigrama de la empresa

La delineación del perfil debe contener preparación académica, características físicas, habilidades técnicas y mentales.

A continuación se detalla la descripción de puestos y funciones que tienen bajo su responsabilidad cada uno de los miembros de esta empresa.

**Gerencia General.**- La persona que ocupe este puesto, estará a cargo de todas las actividades concernientes a la representación de la empresa, la administración de la misma y finalmente será el encargado del desarrollo y aplicación de políticas internas de la empresa, es decir es el representante legal de la empresa.

**Secretaría.-** Este cargo debe ser ocupado preferentemente por una mujer, y será la responsable de toda la documentación que se genere, también será la responsable de los archivos.

**Jefe del Departamento de Operaciones.-** Será el encargado de desarrollar, ejecutar, supervisar y controlar todas las operaciones de la empresa de seguridad, a fin de satisfacer las necesidades del cliente. Su función también será las inspecciones, evaluaciones o instalaciones que permitan conocer de cerca a las personas que se va a dar seguridad y conocer la magnitud real del riesgo existente.

**Jefe del Departamento de inteligencia.-** Se encarga de analizar y procesar toda la información y las fuentes, la misma que es transmitida hacia el jefe de operaciones, con el fin de implementar la contra medida de seguridad y aplicar la contrainteligencia.

**Jefe del Departamento Administrativo-Financiero.-** Esta persona administrará las siguientes áreas:

**Área Administrativa.-** Se administrará el recurso humano, desde el reclutamiento, selección, contratación, inducción y capacitación hasta la evaluación del desempeño, se encargará de realizar acciones encaminadas a captar mayor cantidad de clientes a fin de aumentar las ventas del servicio. También administrará y coordinará todo lo relacionado a servicios generales.

**Área Financiera.-** Administrará la nómina del personal y será responsable de la información financiera de la empresa así como de los presupuestos, contabilidad y actividades de tesorería como cobros y pagos.

## **DESCRIPCION DE FUNCIONES**

### **GERENTE GENERAL Actividades, tareas y responsabilidades**

- Representaciones legales
- Administración General de la empresa
- Comercialización de la empresa
- Formulación de estrategias de la empresa
- Supervisión y control de las propuestas a los clientes.

### **Requerimientos:**

- Militar en S.P, oficial, Título de Ingeniero Comercial o ingeniero en Seguridad o carreras afines.
- Experiencia mínima de cinco (5) años en administración de empresas.
- Edad mínima de 30 años y máxima de 45.
- Buena presencia y facilidad de palabra para negociar
- Habilidad y capacidad para desarrollar estrategias
- Ingles hablado y escrito 100%.

### **SECRETARIA: Actividades, tareas y responsabilidades:**

- Enviar y recibir documentación
- Realizar oficios, memorándums, informes y otros
- Colaboración y apoyo a la Gerencia
- Mantener una buena comunicación
- Responsable de la documentación ( archivos)

### **Requerimientos:**

- Técnica en Administración y Secretariado
- Experiencia dos (2) años como mínimo
- Conocimientos informáticos



- Conocimiento de ingles al menos un 50%
- Actitud positiva y predisposición para el trabajo a presión
- Buena presencia y facilidad de palabra.

**JEFE DEL DPTO. DE OPERACIONES: Actividades, tareas y responsabilidades:**

- Planificar, ejecutar, las estrategias de operaciones
- Capacitar al personal de seguridad
- Realizar los análisis de riesgo y estudios de seguridad
- Visitar a los clientes

**Requerimientos:**

- Militar oficial en S.P., de preferencia Ingeniero de Seguridad
- Experiencia en cargos similares de por lo menos 3 años
- Experiencia en análisis de riesgos y estudios de seguridad
- Idioma Ingles, hablado y escrito 60%.

**JEFE DEL DPTO DE INTELIGENCIA: Actividades, tareas y responsabilidades:**

- Analiza, investiga y procesa la información
- Proporciona información fidedigna al Departamento de Operaciones
- Mantener buenas relaciones interpersonales con las empresas de seguridad y con sus clientes.
- Apoyo en la realización de los estudios de seguridad y análisis de riesgos al departamento de operaciones.

**Requerimientos:**

- Militar oficial en S.P., especializado en inteligencia y de preferencia Ingeniero de Seguridad.

- Experiencia en cargos similares de por lo menos 3 años
- Experiencia en análisis de riesgos y estudios de seguridad
- Idioma Ingles, hablado y escrito 60%.

## **JEFE DEL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO:**

### **Actividades, tareas y responsabilidades:**

- Administrar al recurso humano
- Responsable de la administración financiera, como la contabilidad de la empresa, su presupuesto, actividades de tesorería como cobros y pagos.
- Administrar los servicios generales
- Tareas encaminadas a captar clientes.

### **Requerimientos:**

- Título de Ingeniero Comercial o carreras afines
- Experiencia mínima dos (2) años en administración de empresas
- Edad mínima de 28 años y máxima de 43 años
- Habilidad y capacidad para integrar a personas

## **REGLAMENTO DE TRABAJO**

Todas las actividades de la empresa "RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA LTDA.", estarán reguladas por las siguientes normas y reglamentos, los cuales deberán ser cumplidos por todos los miembros de la empresa.

### **Obligaciones del Patrono**

Pagar las cantidades que correspondan al trabajador convenidas en el contrato de trabajo y de acuerdo a las disposiciones del Código de trabajo vigentes.

Brindar un ambiente de trabajo adecuado, sujetándose a las disposiciones legales y órdenes de autoridades.

Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por enfermedades profesionales, con las salvedades correspondientes.

Llevar un registro detallado de los trabajadores, en donde conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneración, fecha de ingreso y de salida, el mismo que deberá estar actualizado.

Proporcionar oportunamente a los trabajadores útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas.

Inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días y dar aviso de salida, modificaciones de sueldos y salarios, de accidentes de trabajo, de enfermedades profesionales y cumplir con las obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social.

La jornada de trabajo será de 8 horas diarias y se reconocerán las horas extras, pero que en ningún caso podrán exceder de las 12 horas

Todas las demás establecidas por el Código de Trabajo.

### **Obligaciones de los empleados:**

Dar a sus clientes externo o interno, así como compañeros, jefes y supervisores un trato cortés, amable, eficiente, eficaz.

La imagen del empleado es la imagen que la compañía pretende dar, por lo cual es obligación de todos los empleados presentar una impecable presencia personal acorde a sus funciones. Cuidar su imagen y aparecer siempre con buena presencia.

Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o de producción de servicios, cuya elaboración le concierne directa o indirectamente o de los que tenga conocimiento debido a la naturaleza del trabajo que realiza.

Dedicar la máxima atención en la ejecución de las funciones para evitar cualquier error por negligencia o falta de responsabilidad en el trabajo. Los errores imputados a su descuido o negligencia serán cubiertos por el empleado.

Cuidar que no se destruyan y desperdicien los materiales de trabajo que reciben para su trabajo.

Todo el personal tanto administrativo como operativo deberá portar su identificación en un lugar visible.

Desarrollar su trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado, y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos.

Informar a sus inmediatos superiores jerárquicos de cualquier novedad que se suscitare en el trabajo, en el ambiente interno o externo de la empresa.

Dar aviso al empleador cuando por causa justificada faltare al trabajo.

## **Prohibiciones de los empleados:**

Tomar bebidas alcohólicas o estupefacientes durante las horas de trabajo o presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo efectos de las drogas.

Portar armas de cualquier clase dentro de su lugar de trabajo, para los trabajadores administrativos.

Jugar con el armamento de dotación.

Hacer escándalo dentro del lugar del trabajo.

Abandonar el lugar y la jornada de trabajo, sin la autorización respectiva.

Encargar por su cuenta a cualquier otra persona de la compañía o extraña a ella, el trabajo que se le ha sido asignado.

Intervenir en proselitismo de carácter religioso o político dentro de las oficinas o lugares de trabajo.

Tener atrasos injustificados, faltas injustificadas el trabajo o abandono del mismo sin causa justificada.

Hacer préstamos entre trabajadores de la empresa.

Hacer observaciones a las disposiciones de un jefe o supervisor.

Suspender el trabajo, salvo el caso de huelga.

## **Administrador del Recurso Humano**

En razón de que el recurso humano es importante para el buen desempeño de la empresa de seguridad, ésta basará su administración a través de los siguientes subsistemas:

### **Reclutamiento, selección y contratación de personal**

El reclutamiento del personal se lo realizará a través de anuncios de prensa y propagandas publicitarias en las principales radios, de manera que resulten atractivos para los candidatos potencialmente calificados y capaces para ocupar cargos dentro de la organización. En cuanto a la selección del personal se escogerá entre los candidatos reclutados a los más idóneos para ocupar el cargo. Para esta actividad se utilizarán los diferentes métodos como pruebas psicológicas a través de las cuales se pueda obtener elementos de juicio para una selección apropiada. Se deberá mantener una base actualizada de los posibles candidatos para cada cargo. Después de los procesos de reclutamiento y selección de personal se deberá proceder a la contratación de conformidad con lo establecido con el Código de Trabajo.

### **De Inducción**

Una vez finalizado el proceso de contratación se realizará la inducción del nuevo empleado de acuerdo al cargo que va desempeñar, este será un proceso preestablecido en el cual el empleado podrá conocer perfectamente a la empresa, sus metas y objetivos, miembros que la integran y entender su filosofía para que pueda acoplarse a ella.

## **De captación, reglamento, plan y presupuesto de capacitación**

Luego del proceso de inducción el empleado deberá realizar un proceso de capacitación en su área de trabajo, se establecerá los nuevos conocimientos que deberá adquirir y se realizará un cronograma de trabajo para que pueda ir adquiriendo dominio de las actividades inherentes a su puesto de trabajo. Además, se establecerá un reglamento, un plan o presupuesto de capacitación para todos los empleados con el fin de que se sientan motivados y de alguna manera ir actualizando sus conocimientos, situación que será realizada por cada jefe departamental y a la vez se asignará los recursos necesarios para la capacitación por nivel de especialización.

## **Evaluación del desempeño**

La empresa de seguridad "RCA Seguridad y Vigilancia Privada Cía Ltda", utilizará para el desempeño de los empleados la EVALUACION POR COMPETENCIAS.

Este tipo de evaluación será diseñado y llevado a cabo por el encargado de administrar el recurso humano y se la realizará una vez en el año.

La Evaluación del Desempeño por Competencias es un sistema de control que permite demostrar la existencia del comportamiento adecuado y está basado en las observaciones de conducta concreta más que en criterios generales de apreciación global. Ésta resulta más objetiva que las evaluaciones tradicionales ya que generalmente las evaluaciones hacen juicios globales basados en factores generales y comunes, más que diseñar instrumentos que detallen las conductas exitosas específicas requeridas por la empresa. El rol del evaluador ya no es juzgar el desempeño sino, identificar la presencia o ausencia de conductas.

Esto nos lleva a enfatizar la importancia del enfoque de competencias como estrategia pertinente para enfrentar los desafíos de las organizaciones en la actualidad. Dicho enfoque permite focalizar los esfuerzos en la identificación de cuáles son los mejores comportamientos para el éxito del negocio, más que en medir y controlar el funcionamiento diario de tareas de naturaleza común.

Las competencias se determinan para la organización en su conjunto y posteriormente por área o nivel, en función de ellos se evaluará a las personas involucradas; es decir que sólo tomará en cuenta las competencias relacionadas a la persona evaluada y en el grado en que son requeridas por el puesto.

La objetividad del proceso se ancla en el diseño de un instrumento de Evaluación del Desempeño en que a cada competencia evaluada se le asocian categorías de conductas, desde las inexitosas a las exitosas, por lo que el rol del entrevistador es diferenciar qué nivel de conducta es el más frecuente en un trabajador y no juzgar cualitativamente su desempeño.

Es necesario complementar la Evaluación del Desempeño por Competencias con el planteamiento de objetivos mensuales de rendimiento para tener una herramienta global que sirva para la toma de decisiones.

La retroalimentación, como parte de la Evaluación del Desempeño, es esencial ya que es necesario dar a conocer al empleado, cuáles han sido sus fortalezas y debilidades dentro del desempeño de sus tareas y el contexto organizacional, lo que será de gran utilidad para el desarrollo de principios de acción que mejoren la gestión.



## **Administración de la nómina**

Debido a que la empresa de seguridad manejará una buena cantidad de recurso humano, esta administración se la realizará a través del uso de un programa informático como es Microsoft Access.

## **Control de personal y actividades operativas**

El control de personal estará a cargo del departamento RR.HH de la empresa, la misma que basará su control en lo establecido en el reglamento interno de la compañía, siendo los puntos más importantes los siguientes:

- Horario de entrada y salida de los empleados
- Correcto uso del uniforme dentro de su área de trabajo
- Uso de las credenciales de identificación
- Cuidado de la imagen personal
- Cuidado de los bienes de la empresa
- Control de permisos
- Control de vacaciones.

### **4.16 Ambiente Organizacional**

Se trabaja en tres áreas específicas para potenciar y propiciar positivamente las relaciones entre empleados y trabajadores, así como la comunicación interdepartamental, factores que coadyuvan a mantener un buen ambiente organizacional.

#### **4.16.1 Estructura física:**

En la propuesta se distribuye espacios físicos adecuados para los diferentes roles de la empresa, se destacan:

Gerencia

Operaciones

Secretaría

Recursos Humanos

Contabilidad

Rastrillo

Además de disponer de un baño en la gerencia, y dos baños en el pasillo, para facilitar el acceso al personal y el público en general.

#### **4.16.2 Relaciones laborales:**

En este campo se evidencia dos ciclos;

El que se produce por las leyes, reglamentos e instructivos emanadas por el Estado Ecuatoriano, mismas que regulan los derechos y obligaciones tanto de patronos como de trabajadores, y;

Las regulaciones que se emanen a través de las políticas internas y/o manual de funciones.

#### **4.16.3 Comunicación:**

La comunicación en la empresa tiene como objetivo apoyar la estrategia de la empresa proporcionando coherencia e integración entre la misión y la visión empresarial, las estrategias y los planes de la dirección, todo esto afinando el grado de participación y compromiso de cada elemento del sistema organizacional.

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

El estudio financiero permite proyectar a la empresa conociendo sus antecedentes, sus estados financieros, su capacidad de generar fondos, y con base a estas variables, proyectarla en el futuro

En el estado financiero se contempla el monto de la inversión que se requerirá para la puesta en marcha del mismo, así como su estructura de financiamiento, además, se presenta las proyecciones de los ingresos, gastos, costos, estados de resultados, balances generales y análisis de los indicadores financieros que tendrá el proyecto durante su vida económica útil.

#### **5.1. OBJETIVOS**

- Determinar la vida económica del proyecto
- Determinar el monto de la inversión requerida, así como la estructura de financiamiento de la empresa.
- Determinar el presupuesto de ingresos, costos y gastos
- Proyectar los estados financieros presupuestados
- Proyectar los flujos de caja y de fondos
- Analizar los indicadores financieros.

#### **5.2 Presupuesto**

Presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización

## 5.2.1 Presupuesto de Inversión

Para el funcionamiento de la empresa de seguridad, se agrupa las diferentes erogaciones en dinero necesario con el cual se va a cubrir los requerimientos mínimos de operación, y se detalla a continuación

**CUADRO No 35**  
**PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	FINANCIAMIENTO			
		Recursos Propios		Préstamos	
		Valor		Valor	
<b>INVERSIONES FIJAS</b>	<b>24.421,28</b>				
Activos Fijos o Tangibles	24.421,28				
Equipos y Maquinaria	16.084,00	\$ 6.084,00		\$ 10.000,00	
Equipos de Oficina	2.507,28	\$ 1.507,28		\$ 1.000,00	
Muebles y Enseres	4.230,00	\$ 1.230,00		\$ 3.000,00	
Vehículos	1.600,00	\$ 600,00		\$ 1.000,00	
<b>INVERSIONES VARIABLES</b>	<b>37.216,71</b>				
Capital de Trabajo	37.216,71	\$ 17.216,71		\$ 20.000,00	
<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>1.393,00</b>				
Activos Intangibles o diferidos	<b>700,00</b>				
Estudio de investigación y desarrollo de mercado	700,00	\$ 700,00			
Gastos de Constitución y Organización	<b>693,00</b>				
Inscripción Nombre Comercial	300,00	\$ 300,00			
Afiliación Cámara de Comercio	133,00	\$ 133,00			
Escritura y Registro Mercantil	250,00	\$ 250,00			
Patente Municipal	10,00	\$ 10,00			
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>63.030,99</b>	44,47%	<b>\$ 28.030,99</b>	55,53%	<b>\$ 35.000,00</b>

### 5.2.1.1 De activos fijos

Las inversiones en activos fijos se realiza inicialmente y la estimación está en función de la precisión obtenida por los valores representados en las proformas respectivas. Los activos fijos están constituidos por los bienes

de propiedad de la empresa, adquiridos por un considerable tiempo y sin el propósito de venderlos.

**CUADRO No 36**

**ESTIMACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Equipos	16.084,00
Equipos de Oficina	2.507,28
Muebles y Enseres	4.230,00
Vehículos	1.600,00
<b>Activos Fijos o Tangibles</b>	<b>24.421,28</b>

**5.2.1.2 De activos intangibles**

En general son rubros que aportan a la conformación exitosa de la empresa ya que por la contribución de éstos es posible establecer primero la viabilidad del proyecto y en segundo lugar el funcionamiento en el mercado de la misma.

**CUADRO No 37**

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>\$ 1.393,00</b>
<b>Activos Intangibles o diferidos</b>	<b>\$ 700,00</b>
Estudio de investigación y desarrollo de mercado	\$ 700,00
<b>Gastos de Constitución y Organización</b>	<b>\$ 693,00</b>
Inscripción Nombre Comercial	\$ 300,00
Afiliación Cámara de Comercio	\$ 133,00
Escritura y Registro Mercantil	\$ 250,00
Patente Municipal	\$ 10,00

### 5.2.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de capital de trabajo, sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas.

La fijación específica del capital de trabajo está orientada a mantener operando la empresa, con ingresos mínimos, aclarando que es conveniente calcularlo para tres meses desde la puesta en marcha de la compañía.

### CUADRO No 38

#### CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

ITEMS	VALOR MENSUAL	P. RECUPERACIÓN	TOTAL
Materias Primas	\$ 350,00	3	\$ 1.050,00
Mano de Obra Directa	\$ 8.122,34	3	\$ 24.367,02
Costos Indirectos	\$ 675,00	3	\$ 2.025,00
Gastos de Administración	\$ 1.807,85	3	\$ 5.423,55
Gastos de Ventas	\$ 700,00	3	\$ 2.100,00
Cuotas del Préstamo	\$ 750,38	3	\$ 2.251,14
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 37.216,71</b>

### 5.3 DE OPERACIÓN

Ahora se procede a establecer los componentes de la inversión por los costos directos en los que se debe incurrir para poner a disposición de las empresas privadas y el público en general el servicio

### CUADRO No.39

#### MATERIA PRIMA

MUNICIONES	1	2	3	4	5
PRODUCTOS (paquetes 50 municiones)	60	60	60	60	60
COSTO UNITARIO	\$ 70,00	\$ 72,96	\$ 76,05	\$ 79,26	\$ 82,62
<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>\$ 4.200,00</b>	<b>\$ 4.377,60</b>	<b>\$ 4.563,00</b>	<b>\$ 4.755,60</b>	<b>\$ 4.957,20</b>

$$70 \cdot (1 + 0.0423)^1 = 72.96$$

$$70 \cdot (1 + 0.0423)^2 = 76.05$$

#### Mano de obra

En este caso hay que resaltar que uno de los componentes de mayor peso para la evaluación financiera del proyecto es la utilización de mano de obra, ya que son los que representan directamente el servicio, calculo que se lo hace incluyendo todos los beneficios de ley.

### CUADRO No 40

NÓMINA	SUELDO BASE	13 °	14°	APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Supervisor	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,39	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 12,50	\$ 395,34	\$ 4.744,08
Guardia 1	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 2	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia3	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 4	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 5	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 6	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 7	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 8	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 9	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 10	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 11	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 12	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20

Guardia 13	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 14	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 15	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 16	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 17	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 18	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 19	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Guardia 20	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
<b>TOTAL</b>		\$ 512,80	\$ 512,19	\$ 686,25	\$ 512,80	\$ 256,50	\$ 8.122,34	\$ 97.468,08

Como en todo el estudio, el uso de mano de obra también se proyecta para cinco años.

PROYECCIÓN = Datos de la base de proyección segundo año a tasa inflacionaria DE 4.23% BCE Banco Central del Ecuador

#### CUADRO No 41

RUBROS	1	2	3	4	5
MANO DE OBRA	\$ 97.468,08	\$ 108.004,88	\$ 112.573,48	\$ 117.335,34	\$ 122.298,63

#### COSTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO

Dentro de la inversión también se hace constar los pagos por arriendo y servicios básicos, que normalmente se utilizan en las instalaciones administrativas.



**CUADRO No 42**

<b>RUBROS</b>	<b>CANTIDAD MENSUAL</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>
Pago Arriendo	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Energía eléctrica	\$ 50,00	\$ 600,00
Teléfono	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Combustible	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Agua potable	\$ 25,00	\$ 300,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 675,00</b>	<b>\$ 8.100,00</b>

Luego de sumar y totalizar anualmente los costos indirectos del servicio de vigilancia y seguridad privada, se procede a proyectarlos.

**CUADRO No 43**

<b>RUBROS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Costos Indirecto	\$ 8.100,00	\$ 8.442,63	\$ 8.799,75	\$ 9.171,98	\$ 9.559,96

**Resumen costos operativos**

Ahora es posible hacer un extracto que viabilice para representar específicamente cada uno de los costos que intervienen en la fabricación del servicio.

**CUADRO No 44**

<b>RUBROS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Materia Prima	\$ 4.200,00	\$ 4.377,60	\$ 4.563,00	\$ 4.755,60	\$ 4.957,20
Mano de Obra	\$ 97.468,08	\$ 108.004,88	\$ 112.573,48	\$ 117.335,34	\$ 122.298,63
Costos Indirecto	\$ 8.100,00	\$ 8.442,63	\$ 8.799,75	\$ 9.171,98	\$ 9.559,96
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 109.768,08</b>	<b>\$ 120.825,11</b>	<b>\$ 125.936,23</b>	<b>\$ 131.262,92</b>	<b>\$ 136.815,79</b>

### 5.3.1 Ingresos

También hay que calcular la colocación del servicio mensual en el mercado (empresas privadas de la Ciudad de Ibarra), que en total son diez clientes que se mantienen fijos en el año por medio de un contrato de prestación de servicios de seguridad y vigilancia privada, a un valor de mil quinientos cincuenta dólares americanos.

**CUADRO No 45**

<b>GUARDIANIA</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Servicios a empresas</b>	10	10	10	10	10
Periodo de pagos	12	12	12	12	12
Precio por Servicio	\$ 1.550,00	\$ 1.615,57	\$ 1.683,90	\$ 1.755,13	\$ 1.829,37
<b>VENTAS</b>	\$ 186.000,00	\$ 193.868,40	\$ 202.068,00	\$ 210.615,60	\$ 219.524,40

### 5.3.2 Egresos

Son las erogaciones en dinero que la empresa solventa mensualmente, entre los principales tenemos: Gastos administrativos, de ventas, por depreciación, por amortización, y financieros.

#### **Gastos administrativos**

Son los pagos al personal y gastos de insumos que se realizarán, en la sección netamente administrativa de la compañía. Se los detalla de forma mensual y también anualmente.

**CUADRO No 46**

NÓMINA	SUELDO BASE	13 °	14°	APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 24,39	\$ 44,60	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 518,99	\$ 6.227,88
Secretaria	\$ 292,73	\$ 24,39	\$ 24,39	\$ 32,64	\$ 24,39	\$ 12,20	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Jefe de Recursos Humanos	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 24,39	\$ 39,03	\$ 29,17	\$ 14,58	\$ 457,17	\$ 5.486,04
Contador	\$ 300,00	\$ 25,00	\$ 24,39	\$ 33,45	\$ 25,00	\$ 12,50	\$ 395,34	\$ 4.744,08
<b>TOTAL</b>		\$ 111,89	\$ 97,56	\$ 149,72	\$ 111,89	\$ 55,95	\$ 1.757,85	\$ 21.094,20

**CUADRO No 47**

RUBROS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materiales de Oficina	\$ 50,00	\$ 600,00
Gerente	\$ 518,99	\$ 6.227,88
Secretaria	\$ 386,35	\$ 4.636,20
Jefe de Recursos Humanos	\$ 457,17	\$ 5.486,04
Contador	\$ 395,34	\$ 4.744,08
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.807,85</b>	<b>\$ 21.694,20</b>

**Gastos Ventas**

En este caso estos se refieren exclusivamente en la forma en que la compañía se va a dar a conocer al público objetivo.

**CUADRO No 48**

RUBROS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad Escrita	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Publicidad Radial	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Materiales Publicitarios	\$ 100,00	\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 700,00</b>	<b>\$ 8.400,00</b>

## CUADRO No 49

### Proyección de gastos de ventas

RUBROS	1	2	3	4	5
Gastos Ventas	\$ 8.400,00	\$ 8.755,32	\$ 9.125,67	\$ 9.511,69	\$ 9.914,03

### Gasto depreciación

Les corresponde directamente a los activos fijos tangibles, que se mantienen en el proyecto con una vida útil de cuatro a cinco años en unos casos y en otros aún tienen valor residual.

## CUADRO No 50

VALOR DE SALVAMENTO	DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	VALOR DE ADQUISICIÓN	1	2	3	4	5
\$ 8.042,00	Equipos y Maquinaria	10,00%	\$ 16.084,00	\$ 1.608,40	\$ 1.608,40	\$ 1.608,40	\$ 1.608,40	\$ 1.608,40
\$ 0,00	Equipos de Oficina	33,33%	\$ 2.507,28	\$ 835,68	\$ 835,68	\$ 835,68		
\$ 986,60	Reposición equipo de oficina	33,33%	* \$ 2.959,20				\$ 986,30	\$ 986,30
\$ 2.115,00	Mueble y Enseres	10,00%	\$ 4.230,00	\$ 423,00	\$ 423,00	\$ 423,00	\$ 423,00	\$ 423,00
\$ 0,00	Vehículos	20,00%	\$ 1.600,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00
<b>\$ 11.143,60</b>	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 24.421,28</b>	<b>\$ 3.187,08</b>	<b>\$ 3.187,08</b>	<b>\$ 3.187,08</b>	<b>\$ 3.337,70</b>	<b>\$ 3.337,70</b>

**Nota:** el valor de la reposición de equipo de oficina es actualizado al 4 año con la inflación, y su fuente de financiamiento es a través de ingresos percibidos por el proyecto en marcha, por lo tanto en el total se omite este valor al sumar.

### Gastos financieros

El proyecto se sustenta en un buen porcentaje por medio de una financiación directa con alguna entidad financiera o banco que brinde

condiciones ventajosas en cuanto a plazo, y tasa de interés, luego de efectuar el análisis respectivo se llegó a la conclusión que la mejor opción son las condiciones que presenta PRODUBANCO, con una tasa efectiva anual de 10.39%.

### Amortización de la deuda

En este proyecto el financiamiento será efectuado a 5 años plazo con el Banco Produbanco. A continuación se detalla la tabla de amortización del préstamo bancario. (ANEXO No4)

**CUADRO No 51**

<b>CREDITO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Capital	5631,24	6244,99	6925,64	7680,51	8517,62
Interés	3373,33	2759,58	2078,92	1324,05	486,94

Y se procede con los siguientes valores:

Préstamo: \$ 35.000,00

Tasa: 10.39% anual (10.39% /12) mensual

Tiempo: 5 años mínimo

Periodos de pago: 60 mensuales: amortización constante

$$\text{Cuota constante de amortización de un préstamo} = C_o \times \frac{i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

$C_o$  = Cantidad nominal del préstamo, principal.

$n$  = duración de la operación en meses, trimestres, semestres o años.

$i$  = tipo de interés efectivo correspondiente al período considerado, si la duración se ha establecido en meses el tipo de interés tendrá que venir dado en meses.

$C_o$  = \$ 750.38

## 5.4 Estados financieros Proforma

Son las herramientas contables con las que es posible ordenar, clasificar y cuantificar los bienes, las deudas, los ingresos y egresos entre otros.

### 5.4.1 Balance de situación inicial

Muestra cuáles son los bienes y derechos que posee la empresa, así como sus deudas y el patrimonio al inicio de la actividad económica.

**CUADRO No 52**

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVOS CORRIENTE</b>		<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	
Caja-Bancos	\$ 37.216,71	Préstamo	\$ 35.000,00
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Inscripción Nombre Comercial	\$ 300,00		
Afiliación Cámara de Comercio	\$ 133,00		
Escritura y Registro Mercantil	\$ 250,00		
Estudios de Investigación y Desarrollo	\$ 700,00		
Patente Municipal	\$ 10,00		
		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 35.000,00</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Equipo y Maquinaria	\$ 16.084,00	Capital Social	\$ 28.030,99
Equipo de Computación	\$ 2.507,28	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 28.030,99</b>
Muebles y Enseres	\$ 4.230,00		
Vehículos	\$ 1.600,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 63.030,99</b>	<b>TOTAL PASIVO PATRIMONIO</b>	<b>\$ 63.030,99</b>

### 5.3.2 Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

Es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

**CUADRO No 53**

AÑOS	1	2	3	4	5
Ingresos Ventas	\$ 186.000,00	\$ 193.868,40	\$ 202.068,00	\$ 210.615,60	\$ 219.524,40
+ Valor de Rescate					\$ 11.143,60
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 186.000,00	\$ 193.868,40	\$ 202.068,00	\$ 210.615,60	\$ 230.668,00
- Costo Operativos	\$ 109.768,08	\$ 120.825,11	\$ 125.936,23	\$ 131.262,92	\$ 136.815,79
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 76.231,92	\$ 73.043,29	\$ 76.131,77	\$ 79.352,68	\$ 93.852,21
- Gastos Administrativos	\$ 21.694,20	\$ 24.011,34	\$ 25.027,02	\$ 26.085,66	\$ 27.189,09
- Gastos Ventas	\$ 8.400,00	\$ 8.755,32	\$ 9.125,67	\$ 9.511,69	\$ 9.914,03
- Gasto Depreciaciones	\$ 3.187,08	\$ 3.187,08	\$ 3.187,08	\$ 3.337,70	\$ 3.337,70
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	\$ 42.950,64	\$ 37.089,55	\$ 38.792,00	\$ 40.417,63	\$ 53.411,39
- Gastos Financieros	\$ 3.373,33	\$ 2.759,58	\$ 2.078,92	\$ 1.324,05	\$ 486,94
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES</b>	\$ 39.577,31	\$ 34.329,97	\$ 36.713,08	\$ 39.093,58	\$ 52.924,45
- 15% Participación Trabajadores	\$ 5.936,60	\$ 5.149,50	\$ 5.506,96	\$ 5.864,04	\$ 7.938,67
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 33.640,71	\$ 29.180,47	\$ 31.206,12	\$ 33.229,54	\$ 44.985,78
- 25% Impuesto Rentas	\$ 8.410,18	\$ 7.003,31	\$ 7.177,41	\$ 7.310,50	\$ 9.896,87
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 25.230,53	\$ 22.177,16	\$ 24.028,71	\$ 25.919,04	\$ 35.088,91

**Nota:** El impuesto a la Renta en el año 2010 es 25%; en el 2011 es 24%; en el 2012 es 23%; en el 2013 el 22%.

### 5.3.3 Flujo neto de caja

Es un estado financiero en el cual vamos a registrar los ingresos y egresos generados en un periodo determinado, es decir es el saldo entre los ingresos y egresos del periodo contable.

**CUADRO No 54**

<b>AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INVERSIONES TOTALES</b>						
Inversión Fija	-\$ 24.421,28					
Inversión Diferida	-\$ 1.393,00					
Inversión Variable	-\$ 37.216,71					
Reinversión					-\$ 2.959,20	
Utilidad Neta		\$ 25.230,53	\$ 22.177,16	\$ 24.028,71	\$ 25.919,04	\$ 35.088,91
Depreciaciones +		\$ 3.187,08	\$ 3.187,08	\$ 3.187,08	\$ 3.337,70	\$ 3.337,70
<b>FLUJOS DE CAJA</b>						
<b>EFFECTIVOS</b>	<b>-\$ 63.030,99</b>	<b>\$ 28.417,61</b>	<b>\$ 25.364,24</b>	<b>\$ 27.215,79</b>	<b>\$ 26.297,54</b>	<b>\$ 38.426,61</b>



## 5.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos-financieros, es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo.

Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general, a su vez la evaluación financiera permite determinar que tan factible y rentable sería crear la nueva empresa, para ello es importante tener un criterio amplio que permitirá tomar una decisión acertada; una vez realizado el análisis respectivo.

### 5.4.1 Determinación de la tasa de descuento

Es una medida financiera que se la utiliza para determinar el valor del dinero en la actualidad.

**CUADRO No 55**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	COSTO DE CAPITAL (k)
Inversión Propia	\$ 28.030,99	44,47%	8,00%	3,56%
Inversión Financiada	\$ 35.000,00	55,53%	10,39%	5,77%
Inversión Total	\$ 63.030,99	100,00%		9,33%

Y se tiene que:

Costo Capital	9,33%	
Inflación	4,23%	BCE
Riesgo País	7,93%	BCE
Tasa Mínima Rentable (actualización o descuento)	<hr/> 21,49%	

## 5.4.2 Criterios de evaluación

La decisión final en cuanto a la aceptación o rechazo de un proyecto de Inversión se basa en la rentabilidad que se va obtener con el mismo.

### 5.4.2.1 Valor actual neto (VAN)

Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto (ingresos – egresos) considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente

Los flujos netos del proyecto dan como resultado un VAN de \$19.312,06 en vista de que este valor es positivo, se considera que el proyecto es favorable ya que cubre el nivel mínimo de rendimiento representado por la tasa de descuento del 21.49%. Esto es, que se paga a si mismo y genera una utilidad en valores presentes. El valor actual neto se obtuvo del siguiente proceso:

$$Van = I_0 + \sum \frac{\text{Flujos Caja}}{(1+td)^n}$$

Dónde:

$$(1+td)^n$$

$I_0$  = Inversión inicial

Td = Tasa de descuento

### CUADRO No 56

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN (1/(1+Td) <sup>n</sup> )	FLUJO ACTUALIZADO
0	\$ (63.030,99)		\$ (63.030,99)
1	\$ 28.417,61	0,82311301	\$ 23.390,90
2	\$ 25.364,24	0,67751503	\$ 17.184,65
3	\$ 27.215,79	0,55767144	\$ 15.177,47
4	\$ 26.297,54	0,45902662	\$ 12.071,27
5	\$ 38.426,61	0,37783078	\$14.518,76
<b>VAN</b>			<b>\$ 19.312,06</b>

Van >1 factible

### 5.4.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero.

**CUADRO No 57**

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	33%	35%
0	-\$ 63.030,99	-\$ 63.030,99	-\$ 63.030,99
1	\$ 28.417,61	\$ 21.366,62	\$ 21.050,08
2	\$ 25.364,24	\$ 14.338,99	\$ 13.917,28
3	\$ 27.215,79	\$ 11.568,21	\$ 11.061,64
4	\$ 26.297,54	\$ 8.404,44	\$ 7.917,35
5	\$ 38.426,61	\$ 9.233,66	\$ 8.569,65
<b>VAN</b>		\$ 1.880,93	-\$ 514,99

Aplicando la fórmula:

$$TIR = T_i + \left[ (T_s - T_i) \times \left( \frac{VAN_p}{VAN_p - VAN_n} \right) \right]$$

$T_i$  = Tasa inferior arbitraria (33%)

$T_s$  = Tasa superior arbitraria (35%)

$VAN_p$  = VAN positivo (1880.93)

$VAN_n$  = VAN negativo (-514.99)

Tenemos:

$$TIR = 33\% + \left[ (35\% - 33\%) \times \frac{\$ 1.880,93}{\$ 1.880,93 - \$ 514,99} \right]$$

TIR = 34.56%

TIR = 34,56 % siendo mayor que el costo de oportunidad de 21,49%, por lo cual el proyecto es factible y se interpreta, por cada beneficio actualizado se obtienen 0.34 centavos de rentabilidad en tiempo presente.

#### 5.4.2.3 Período de recuperación de la inversión

Con él se indica el plazo en que la Inversión original se recupera con las utilidades futuras, se basa en que, tanto más corto sea el plazo de recuperación del capital y mayor la duración del proyecto, mayor será el beneficio.

**CUADRO No 58**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO ACTUALIZADO</b>	<b>FLUJO ACUMULADO</b>
0	-\$ 63.030,99	-\$ 63.030,99
1	\$ 23.390,90	-\$ 39.640,09
2	\$ 17.184,65	-\$ 22.455,44
3	\$ 15.177,47	-\$ 7.277,97
4	\$ 12.071,27	\$ 4.793,30
5	\$ 14.518,76	

$$PRI = P + \left( \frac{SN_i}{SN_i - SP_i} \right)$$

P = Periodo de recuperación próximo

SN<sub>i</sub> = Saldo negativo inferior

SN<sub>p</sub> = Saldo positivo inferior

$$PRI = 3 + \frac{-\$ 7.277,97}{-\$ 7.277,97 + \$ 4.793,30}$$

$$PRI = 3 + (0,60)$$

$$PRI = 3.60 \quad \text{Tres años; } (0.60 \times 12) \quad \quad \quad 7 \text{ meses.}$$

El período de recuperación mide el número de años requeridos para recuperar el capital invertido en el proyecto. En este caso para recuperar la inversión es 3 años, 7 meses.

#### 5.4.2.4 Relación beneficio –costo

En la compañía es necesario saber cuando los resultados y costos del proyecto pueden traducirse en unidades monetarias.

**CUADRO No 59**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO</b>
1	\$ 23.390,90
2	\$ 17.184,65
3	\$ 15.177,47
4	\$ 12.071,27
5	\$ 14.518,76
Total	\$ 82.343,05

$$B/C = \frac{\sum FCE \text{ Actualizados}}{I_0}$$

$$B/C = \frac{\$ 82.343,05}{\$ 63.030,99}$$

$$B/C = 1.31$$

B/C > 1 implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es Factible.

La razón Beneficio/Costo del proyecto sin financiamiento es de 1,31 dólares, lo cual se interpreta que por cada dólar invertido se obtendrá 0.31 centavos de dólar de beneficio, lo que ocasiona un proyecto rentable y con un beneficio muy aceptable

#### 5.4.2.5 Punto de equilibrio

Es una estimación que permite valorar a qué nivel de ventas se debe llegar para empezar a ganar dinero.

**CUADRO No 60**

<b>COSTOS Y GASTOS</b>	<b>TIPO</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Mano de obra	VARIABLE	\$ 97.468,08
Materia Prima	VARIABLE	\$ 4.200,00
Costos Indirectos	VARIABLE	\$ 8.100,00
Gastos Administrativos	FIJO	\$ 21.694,20
Gastos Ventas	FIJO	\$ 8.400,00
Gastos Financieros	FIJO	\$ 3.373,33
Gastos Depreciación	FIJO	\$ 3.187,08
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 146.422,69</b>

**CUADRO No 61**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Costos y Gastos Fijos	\$ 36.654,61
Costos y Gastos Variables	\$ 109.768,08
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 146.422,69</b>

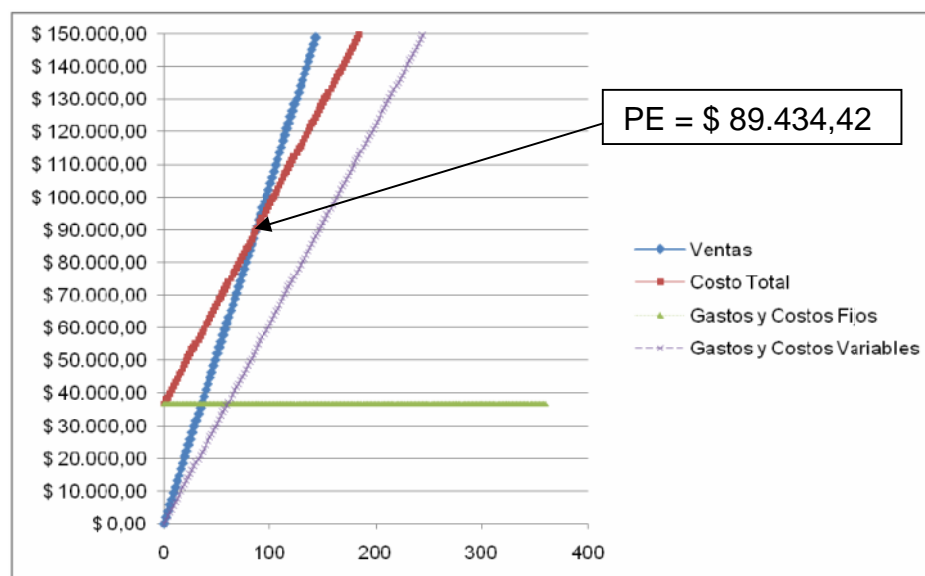
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos}}}$$

$$PE = \frac{\$ 36.654,61}{1 - \frac{\$ 109.768,08}{\$ 186.000,00}}$$

$$PE = \$ 89.434,42$$

Este valor significa que los ingresos anuales deberán ser de \$89.434,42 para de esa forma poder cumplir con los gastos que incurre la empresa, con este valor no se obtiene ganancias ni pérdidas.

**GRAFICO No. 25**



#### 5.4.2.6 Análisis de sensibilidad

Cuando los resultados y costos del proyecto pueden traducirse en unidades monetarias, esta evaluación utiliza como un índice para

identificar posibles escenarios de la inversión. En este proyecto el precio tiene un rango de sensibilidad de hasta un -3% del precio real, tiene sensibilidad sobre el VAN y el TIR

**CUADRO No 62**

<b>VARIACIÓN DE PRECIO</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>B/C</b>
0%	19312,06	34,56%	1,31
-3%	8053,56	27,08%	1,13
-5%	547,96	21,88%	1,01
-10%	-18217,3	7,85%	0,71

**CUADRO No 63**

#### 5.5. RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA

<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>RESULTADO</b>
TMR(TASA MÍNIMA RENTABLE)	21.49%
VAN(VALOR ACTUAL NETO)	\$ 19.312,06
TIR(TASA INTERNA DE RETORNO)	34,56%
PRI(PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN)	3 AÑOS 7 MESES
B/C (RELACIÓN BENEFICIO-COSTO)	\$1.31
PE(PUNTO DE EQUILIBRIO)	\$ 89.434,42



## **CAPÍTULO VI**

### **6. IMPACTOS DEL PROYECTO**

Los impactos son los cambios que genera la ejecución del proyecto y que determinarán los efectos en los ámbitos de influencia del mismo.

#### **6.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS**

Determinar los principales impactos a través de un análisis detallado de aspectos importantes que rodean la ejecución del proyecto, será de gran importancia para medir el grado de responsabilidad que se tendrá con el entorno.

#### **6.2 EVALUACIÓN DE IMPACTOS**

El análisis se realiza en el presente proyecto mediante la aplicación de una matriz de impactos, social, económica, educativa, ética, empresarial, estableciendo al final una matriz a fin de determinar si el proyecto es aceptable.

La evaluación de impactos se realiza en función de las actividades realizadas y de los resultados previstos, con la ejecución del proyecto "Estudio de factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada, en la ciudad de Ibarra.

### 6.3 PROCESO DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

Para evaluar los impactos se realizan los cálculos respectivos identificando el nivel de impacto, con las escalas de puntuación.

La valoración se dará según los niveles de impacto que en la siguiente tabla se detalla:

**CUADRO No 64**

<b>Puntaje</b>	<b>Significado</b>
3	Impacto positivo alto
2	Impacto positivo medio
1	Impacto positivo bajo
0	No hay impacto
-1	Impacto negativo bajo
-2	Impacto negativo medio
-3	Impacto negativo alto

## 6.4 IMPACTOS DEL PROYECTO

### 6.4.1 IMPACTO SOCIAL

CUADRO No 65

IMPACTO SOCIAL								
Nivel de Impacto \ Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Mejoramiento calidad de vida							X	3
Estabilidad familiar							X	3
Migración							X	3
Bienestar comunitario							x	3
<b>TOTAL</b>								12

Nivel de Impacto social=  $\frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{12}{4} = 3$

Nivel de impacto social = Positivo alto

### ANÁLISIS

La creación de esta empresa contribuirá socialmente porque mejorará la calidad de vida de los ciudadanos ibarreños por cuanto habrá fuentes de trabajo, ya que la estabilidad familiar no será perturbada y se evitará la migración que tanto afecta a nuestro país.

Mediante la ejecución del proyecto se pretende generar espacios de relación con la comunidad, empresas y otras organizaciones con la finalidad de brindar un servicio de vigilancia y seguridad de acuerdo a las preferencias y exigencias de la demanda. Se considera que habrá un alto impacto positivo.

## 6.4.2 IMPACTO EDUCATIVO

CUADRO No 66

IMPACTO EDUCATIVO								
Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicador								
Generación de conocimientos							X	3
Nuevos aprendizajes							X	3
Aplicaciones prácticas o de formación profesional							X	3
Preservación de valores							x	3
<b>TOTAL</b>								12

Nivel de Impacto Educativo =  $\frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}} = \frac{12}{4} = 3$

Nivel de impacto educativo = Positivo alto

### ANÁLISIS

El proyecto de creación de la empresa tiene la finalidad de incidir en el mejoramiento de capacitación a nuestro personal de guardias realizando permanentemente cursos de normas y procedimientos de seguridad.

Los guardias de seguridad que ingresan a nuestra empresa obligatoriamente reciben instrucción militar, prácticas de tiro entre otras materias teóricas- prácticas que son dictadas y monitoreadas por miembros activos de la Policía Nacional y del Ejército, lo mismo que sirve para un buen desenvolvimiento de nuestros guardias.

Además reciben cursos de Relaciones Humanas, lo que facilita el trato con el personal de las empresas y sus respectivos clientes. El nivel de impacto para este aspecto se lo considera alto positivo.

### 6.4.3 IMPACTO ETICO

CUADRO No 67

IMPACTO ETICO								
Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Oferta de servicios con sentido de equidad y responsabilidad							X	3
Minimización de riesgos de trabajo y accidentes							X	3
Minimización entre costo, beneficio y oferta							X	3
Calidad en el servicio							x	3
<b>TOTAL</b>								12
<p>Nivel de Impacto Ético = <math>\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}} = \frac{12}{4} = 3</math></p> <p>Nivel de impacto ético = Positivo alto</p>								

### ANÁLISIS

El proyecto presenta nuevos procedimientos en la prestación de servicios de seguridad con sentido de responsabilidad y calidad de atención a las necesidades del cliente independientemente de sexo, empresa, grupo social y otras características sociales. La empresa al aplicar políticas para minimizar riesgos de trabajo y accidentes, brinda un servicio de calidad

sin contratiempos y riesgos de salud para clientes y personal de seguridad.

El proyecto tiene un marco de referencia de servicio social, toda vez que se trata de brindar un servicio de seguridad con parámetros de calidad y justo precio.

Al tener este proyecto competencia con las compañías de seguridad existentes en la ciudad de Ibarra, se ve obligado a brindar un servicio de calidad para mantener el mercado. Se considera que en el aspecto ético habrá un impacto alto positivo.

#### 6.4.4 IMPACTO ECONÓMICO

CUADRO No 68

IMPACTO ECONÓMICO								
Nivel de Impacto / Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Ingresos económicos para el sector comercial							X	3
Estabilidad económica empresarial							X	3
Ingreso per cápita						x		2
Oferta de empleo							x	3
<b>TOTAL</b>								11
Nivel de Impacto Económico = $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}} = \frac{11}{4} = 2.75 = 3$ Nivel de impacto Económico = Positivo alto								

## **ANÁLISIS**

El proyecto pretende generar dentro del aspecto económico ingresos tributarios que es importante para el presupuesto del Estado y por ende aumenta el porcentaje del PIB anual, lo cual permite un mayor movimiento de circulante en la ciudad de Ibarra.

Se espera lograr con la implantación de estrategias la estabilidad económica de la empresa, para obtener mejores ingresos y reinvertir en el mejoramiento continuo.

Al igual que la empresa comercializadora de servicio de seguridad, la población se beneficiará de manera directa, con un servicio de alta calidad y la economía de su presupuesto, produciéndose un impacto medio positivo.

El proyecto generará puestos de empleo, personal que será reclutado del mercado laboral siempre y cuando cumplan con el perfil requerido. El empleo brinda estabilidad económica que permitirá que los hogares de los empleados cuenten con un ingreso razonable ayudando a cubrir las necesidades básicas. En el aspecto económico este proyecto tendrá un impacto alto positivo.

## 6.4.5 IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO No 69

IMPACTO EMPRESARIAL								
Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Estrategias de mercado							X	3
Competencia							X	3
Satisfacción de necesidades							X	3
Experiencia y capacitación							x	3
<b>TOTAL</b>								12

Nivel de Impacto empresarial =  $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}} = \frac{12}{4} = 3$

Nivel de impacto empresarial = Positivo alto

## ANÁLISIS

Será necesario implantar buenas estrategias de mercado que permitan atraer clientes y lograr su objetivo.

Una vez posesionados en el mercado, será necesario mantener calidad de los servicios para poder competir y obtener un margen de rentabilidad.

El proyecto pretende cubrir la demanda insatisfecha del servicio de vigilancia y seguridad y otras opciones complementarias acordes a la seguridad.



Para mantenerse en el mercado será necesario contar con personal altamente capacitado y experimentado que demuestre la necesidad de contar con una empresa de este tipo. En el aspecto empresarial este proyecto tendrá un impacto alto positivo.

## 6.5 MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS

CUADRO No 70

IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO								
Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Social							X	3
Educativo							X	3
Ético							X	3
Económico							x	3
Empresarial							x	3
<b>TOTAL</b>								15

Impacto General =  $\frac{\sum}{\text{Número de indicadores}} = \frac{15}{5} = 3$

Número de indicadores 5

Nivel de impacto general del proyecto = Positivo alto

Por lo expuesto en relación a los impactos que tendrá el proyecto y que es valorado con 3 puntos como promedio en la matriz general, el estudio de factibilidad para la creación de una compañía de seguridad tendrá un impacto Positivo Alto, por lo que plantea una expectativa de implantar la propuesta, en tanto se mantengan las condiciones dadas.



## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES:

- Mediante el estudio de mercado y de la investigación de campo, se determinó la existencia de una demanda insatisfecha del servicio de seguridad, lo que demuestra la viabilidad de la empresa.
- En el estudio técnico, se determinó el lugar óptimo para la ubicación de la empresa, mismo que estará localizado en el centro de la ciudad de Ibarra.
- A través del estudio organizacional se determinó la base legal, así como también la razón social de la empresa, RCA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA, la base filosófica de la misma, la estructura orgánica y funcional necesaria para el desarrollo del proyecto, las funciones y el perfil para cada cargo.
- El personal estará debidamente capacitado, por lo que la empresa garantiza al cliente la oferta de un servicio de calidad.
- La inversión total del proyecto es de \$63.030.99 correspondiente a inversiones en activos fijos, activos diferidos, y capital de trabajo, mismos que fueron financiados en un 44% a través de recursos propios y 56% por medio de un préstamo, se proyectó los ingresos que captaría la empresa, reflejándose una rentabilidad aceptable, con un período de recuperación de la inversión, esto es de tres años, siete meses.
- El valor actual neto (VAN) que es de \$ 19.312,06, tasa interna de retorno (TIR) 34,56% y beneficio costo \$1.31 son favorables para mantenerse y posesionarse en el mercado, bajo las condiciones de operación que nos hemos planteado.

- El proyecto tendrá un impacto general positivo alto, por lo que las expectativas de su creación traerán buenos resultados en cada uno de los negocios, empresas a beneficiarse del servicio.
  
- En definitiva el presente Estudio de Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada ha demostrado que el proyecto es económicamente viable, socialmente realizable, no afecta al medio ambiente y prestará un servicio muy importante como es la seguridad en la ciudad Ibarra .

## RECOMENDACIONES

- Poner en práctica el presente estudio, pues según los resultados obtenidos muestran claramente la factibilidad y rentabilidad del proyecto, sin duda alguna se tiene un gran proyecto en las manos, el cual no se debe desaprovechar brindando a la sociedad seguridad eficiente y de calidad.
- La capacitación del personal debe ser permanente y actualizada para el correcto desempeño de las funciones, no abandonar el desarrollo de valores y principios en los que se basará el servicio para no caer en actitudes irregulares del personal y en una competencia desleal del mismo.
- Realizar campañas publicitarias y promocionales para ampliar el mercado con contratos de seguridad para las empresas públicas y privadas.
- Al ser viable el estudio de factibilidad para la creación de una compañía de seguridad tenemos que trabajar arduamente para que lleguemos a cumplir nuestra visión.
- El Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada COSP que controla a las entidades de vigilancia y seguridad Privada debe tomar mayores acciones para reducir la cantidad de competidores ilegales, sobre todo por el riesgo al que exponen a su personal, toda vez que no suelen contar con todas las medidas y parámetros necesarios para respaldar la integridad física y psicológica de los mismos, ni el sustento financiero para garantizar su estabilidad laboral.  
El Ministerio de Defensa, al igual que la Policía Nacional, debe continuar con el proceso de control de uso de armas, ya que no es

posible que los guardias fuera de horarios de trabajo sigan portando las mismas; esto es un riesgo eminente para toda la ciudadanía.

## BIBLIOGRAFIA

BERNAL TORRES César Augusto; Metodología de la Investigación, Editorial Pearson Educación, México, 2.006.

BRAVO V. Mercedes; Contabilidad General, Novena Edición, Editorial Nuevo Día, Quito-Ecuador, 2.009.

COSP (Departamento de Control y Supervisión de las Organizaciones de Seguridad Privada); Manual de Procedimientos

CYR Donald & GRAY Douglas; Marketing en la pequeña y mediana empresa, Editorial Norma, 2.004.

CHIAVENATO Idalberto; Introducción a la teoría General de la Administración, Séptima Edición, Editorial MC Graw Hill, México, 2006.

FECAE, Capacitación Corporativa; Curso de Agentes de Seguridad, Quito-Ecuador, 2.010.

FECAE, Capacitación Corporativa; El rol del guardia en la atención al cliente, Quito- Ecuador, 2.010.

FECAE, Capacitación Corporativa; El plan de Marketing, Quito-Ecuador, 2.010.

FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO; Hacia la Seguridad Ciudadana, Rendición de Cuentas, Quito – Ecuador ,2.007-2010.

FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO; Revista de Estadísticas Criminológicas No 3, Quito- Ecuador, 2.009.

INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Imbabura- Ecuador.

JÁCOME V. Walter; Bases Teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión, Editorial Universidad Técnica del Norte, Ibarra- Ecuador, 2.005.

JOBBER David & FAHY John; Fundamentos de Marketing, Segunda Edición, editorial Prentice- Hall Hispanoamericana, S.A., Madrid- España, 2.007.

KOONTZ Harold y WEHRICH Heinz; Elementos de Administración, Séptima edición , MC.Graw Hill, 2.007

LAWRENCE J. Gitman; Principios de Administración Financiera, Decimoprimer Edición, Editorial Pearson Addison Wesley, México, 2.007.

LEY DE COMPAÑÍAS; Edición décimo cuarta, Quito-Ecuador, 2.010.

MUNCH Lourdes; Administración, escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor, Primera edición, Editorial Pearson Prentice, México, 2.007.

REYES PONCE Agustín; Administración de Empresas, Teoría y Práctica, Editorial LIMUSA, Primera edición; México, 1.993.

REGISTRO OFICIAL No. 383 del 17 de Julio/ 2.008.

RINCÓN S. Carlos y otros; Contabilidad Siglo XXI, Editorial ECOE, Bogotá- Colombia, 2.009.



STEPHEN P Robbins y DECENZO David A; Fundamentos de Administración, sexta edición, Editorial Pearson, México, 2.009.

TERRY George R.; Principios de Administración. Vigésima cuarta Reimpresión, México, 2.008.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE, FACAE, Guía para el Diseño del Plan de Trabajo de Grado, Ibarra- Ecuador, 2.005.

VILLALVA AVILES Carlos; Metodología de la Investigación Científica, Editorial Sur Editores, Ecuador, 2.009.

## LINKOGRAFIA

<http://www.sri.gov.ec>

<http://www.monografias.com>

<http://www.régimentributariointerno>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

<http://www.cospazuay.gov.ec>

<http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/insepatodo.htm>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Actividad\\_econ%C3%B3mica](http://es.wikipedia.org/wiki/Actividad_econ%C3%B3mica)

<http://vigilantesdeseguridad.jimdo.com/definici%C3%B3n-de-vigilante/>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Vigilante\\_de\\_seguridad](http://es.wikipedia.org/wiki/Vigilante_de_seguridad)

<http://www.promonegocios.net/precio/estrategias-precios.html>

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no11/proforma.htm>

<http://www.empresas.us/directorio/asesoramiento/empresas-segun-su-dimension/>

# ANEXOS

## ANEXO A



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

## PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

### ENCUESTA APLICADA A EMPRESAS, NEGOCIOS, ESTABLECIMIENTOS, LOCALES COMERCIALES, EN LA CIUDAD DE IBARRA.

#### OBJETIVO DE ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo realizar un estudio acerca del servicio de seguridad privada con personal uniformado en empresas públicas o privadas, negocios, establecimientos, locales comerciales, en el Cantón Ibarra, solicito muy comedidamente su colaboración con el siguiente cuestionario.

#### INSTRUCCIONES

- ❖ La encuesta es anónima para garantizar la fiabilidad de la información.
- ❖ Marque con una X en la respuesta de su preferencia.

#### CUESTIONARIO:

1. ¿Sería de su agrado tener a su disposición el servicio de seguridad privada?

Totalmente de acuerdo ( )      A veces ( )  
De acuerdo ( )      Me es indiferente ( )

2. ¿Tiene Ud. alguna empresa privada que le de seguridad?

SI ( ) NO ( )

3. ¿Conoce alguna empresa que preste un buen servicio de seguridad privada en la ciudad de Ibarra? Escriba el nombre o la razón social de la misma.

SI ( ) NO ( )

4. ¿Según su percepción cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?

Muy bueno ( ) Bueno( ) Regular ( ) Malo ( )

5. ¿Qué valor económico estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad privada mensualmente?

Por las 24 horas: ( ) a) \$3.200 ( ) b) \$3.100 ( ) c) \$ 3.000

Por las 12 horas: ( ) a) \$1.600 ( ) b) \$1.550 ( ) c) \$ 1.500

6. ¿Qué aspectos Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?

Experiencia ( )

Calidad del servicio ( )

Oportunidades ( )

Otros ( )

7. ¿Qué medios de información estima beneficioso utilizar para dar a conocer acerca del servicio de seguridad privada?

Prensa que circula en la Ciudad de Ibarra ( ) Internet ( )

Emisoras de radio local ( ) Otros ( )

Televisión local ( )

8. ¿Qué materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?

Hojas Volantes ( )

Dípticos y trípticos ( )

Correo electrónico ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO B



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO**

### **ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA.**

#### **OBJETIVO DE LA ENCUESTA**

La presente encuesta tiene como objetivo obtener información para determinar la existencia de oferta en cuanto al servicio de seguridad privada.

#### **INSTRUCCIONES**

- ❖ La encuesta es anónima para garantizar la fiabilidad de la información.
- ❖ Marque con una X en la respuesta de su preferencia.

#### **CUESTIONARIO:**

1. ¿Conoce usted cuántas compañías de seguridad existen en la ciudad de Ibarra?

SI ( ) \_\_\_\_\_ NO ( )

2. ¿Sabe cuántas compañías de seguridad privada están funcionando legalmente?

SI ( ) \_\_\_\_\_ NO ( )

3. ¿Conoce usted cuál es la entidad que controla y regula el funcionamiento de las compañías de seguridad privada?

SI ( ) \_\_\_\_\_ NO ( )

4. ¿Según su visión cómo calificaría el trabajo que está realizando la entidad referida en el numeral anterior?

Muy bueno ( ) Bueno ( )

Regular ( ) Malo ( )

5. ¿Conoce usted a las compañías de seguridad privada que trabajan al margen de la ley?

SI ( ) NO ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## ANEXO C



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

## PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

### ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES EXPERTOS EN LA SEGURIDAD PRIVADA

**Nombre del Entrevistado:**

**Profesión:**

**Trabajo:**

1. ¿Qué misión tiene el Departamento del COSP?
2. ¿Por qué las compañías de seguridad son solo Compañías Limitadas?
3. ¿Por qué trabajan compañías de seguridad al margen de la ley?
4. ¿Por qué no regulan los precios de las compañías de seguridad, para que no haya competencia desleal?
5. ¿Cuál cree Ud. que sería el mejor mecanismo para controlar la fabricación, distribución y la tenencia de armas?

## ANEXO D

### TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

PAGOS	CUOTA	INTERES	PAGO CAPITAL	AMORTIZADO	SALDOS
					\$ 35.000
1	\$ 750,38	\$ 303,04	\$ 447,34	\$ 447,34	\$ 34.552,66
2	\$ 750,38	\$ 299,17	\$ 451,21	\$ 898,55	\$ 34.101,45
3	\$ 750,38	\$ 295,26	\$ 455,12	\$ 1.353,67	\$ 33.646,33
4	\$ 750,38	\$ 291,32	\$ 459,06	\$ 1.812,73	\$ 33.187,27
5	\$ 750,38	\$ 287,35	\$ 463,03	\$ 2.275,76	\$ 32.724,24
6	\$ 750,38	\$ 283,34	\$ 467,04	\$ 2.742,80	\$ 32.257,20
7	\$ 750,38	\$ 279,29	\$ 471,09	\$ 3.213,89	\$ 31.786,11
8	\$ 750,38	\$ 275,21	\$ 475,17	\$ 3.689,06	\$ 31.310,94
9	\$ 750,38	\$ 271,10	\$ 479,28	\$ 4.168,34	\$ 30.831,66
10	\$ 750,38	\$ 266,95	\$ 483,43	\$ 4.651,77	\$ 30.348,23
11	\$ 750,38	\$ 262,76	\$ 487,62	\$ 5.139,39	\$ 29.860,61
12	\$ 750,38	\$ 258,54	\$ 491,84	\$ 5.631,23	\$ 29.368,77
13	\$ 750,38	\$ 254,28	\$ 496,10	\$ 6.127,33	\$ 28.872,67
14	\$ 750,38	\$ 249,99	\$ 500,39	\$ 6.627,72	\$ 28.372,28
15	\$ 750,38	\$ 245,66	\$ 504,72	\$ 7.132,44	\$ 27.867,56
16	\$ 750,38	\$ 241,29	\$ 509,09	\$ 7.641,53	\$ 27.358,47
17	\$ 750,38	\$ 236,88	\$ 513,50	\$ 8.155,03	\$ 26.844,97
18	\$ 750,38	\$ 232,43	\$ 517,95	\$ 8.672,98	\$ 26.327,02
19	\$ 750,38	\$ 227,95	\$ 522,43	\$ 9.195,41	\$ 25.804,59
20	\$ 750,38	\$ 223,42	\$ 526,96	\$ 9.722,37	\$ 25.277,63
21	\$ 750,38	\$ 218,86	\$ 531,52	\$ 10.253,89	\$ 24.746,11
22	\$ 750,38	\$ 214,26	\$ 536,12	\$ 10.790,01	\$ 24.209,99
23	\$ 750,38	\$ 209,62	\$ 540,76	\$ 11.330,77	\$ 23.669,23
24	\$ 750,38	\$ 204,94	\$ 545,44	\$ 11.876,21	\$ 23.123,79
25	\$ 750,38	\$ 200,21	\$ 550,17	\$ 12.426,38	\$ 22.573,62
26	\$ 750,38	\$ 195,45	\$ 554,93	\$ 12.981,31	\$ 22.018,69
27	\$ 750,38	\$ 190,64	\$ 559,74	\$ 13.541,05	\$ 21.458,95
28	\$ 750,38	\$ 185,80	\$ 564,58	\$ 14.105,63	\$ 20.894,37
29	\$ 750,38	\$ 180,91	\$ 569,47	\$ 14.675,10	\$ 20.324,90
30	\$ 750,38	\$ 175,98	\$ 574,40	\$ 15.249,50	\$ 19.750,50
31	\$ 750,38	\$ 171,01	\$ 579,37	\$ 15.828,87	\$ 19.171,13

32	\$ 750,38	\$ 165,99	\$ 584,39	\$ 16.413,26	\$ 18.586,74
33	\$ 750,38	\$ 160,93	\$ 589,45	\$ 17.002,71	\$ 17.997,29
34	\$ 750,38	\$ 155,83	\$ 594,55	\$ 17.597,26	\$ 17.402,74
35	\$ 750,38	\$ 150,68	\$ 599,70	\$ 18.196,96	\$ 16.803,04
36	\$ 750,38	\$ 145,49	\$ 604,89	\$ 18.801,85	\$ 16.198,15
37	\$ 750,38	\$ 140,25	\$ 610,13	\$ 19.411,98	\$ 15.588,02
38	\$ 750,38	\$ 134,97	\$ 615,41	\$ 20.027,39	\$ 14.972,61
39	\$ 750,38	\$ 129,64	\$ 620,74	\$ 20.648,13	\$ 14.351,87
40	\$ 750,38	\$ 124,26	\$ 626,12	\$ 21.274,25	\$ 13.725,75
41	\$ 750,38	\$ 118,84	\$ 631,54	\$ 21.905,79	\$ 13.094,21
42	\$ 750,38	\$ 113,37	\$ 637,01	\$ 22.542,80	\$ 12.457,20
43	\$ 750,38	\$ 107,86	\$ 642,52	\$ 23.185,32	\$ 11.814,68
44	\$ 750,38	\$ 102,29	\$ 648,09	\$ 23.833,41	\$ 11.166,59
45	\$ 750,38	\$ 96,68	\$ 653,70	\$ 24.487,11	\$ 10.512,89
46	\$ 750,38	\$ 91,02	\$ 659,36	\$ 25.146,47	\$ 9.853,53
47	\$ 750,38	\$ 85,31	\$ 665,07	\$ 25.811,54	\$ 9.188,46
48	\$ 750,38	\$ 79,56	\$ 670,82	\$ 26.482,36	\$ 8.517,64
49	\$ 750,38	\$ 73,75	\$ 676,63	\$ 27.158,99	\$ 7.841,01
50	\$ 750,38	\$ 67,89	\$ 682,49	\$ 27.841,48	\$ 7.158,52
51	\$ 750,38	\$ 61,98	\$ 688,40	\$ 28.529,88	\$ 6.470,12
52	\$ 750,38	\$ 56,02	\$ 694,36	\$ 29.224,24	\$ 5.775,76
53	\$ 750,38	\$ 50,01	\$ 700,37	\$ 29.924,61	\$ 5.075,39
54	\$ 750,38	\$ 43,94	\$ 706,44	\$ 30.631,05	\$ 4.368,95
55	\$ 750,38	\$ 37,83	\$ 712,55	\$ 31.343,60	\$ 3.656,40
56	\$ 750,38	\$ 31,66	\$ 718,72	\$ 32.062,32	\$ 2.937,68
57	\$ 750,38	\$ 25,43	\$ 724,95	\$ 32.787,27	\$ 2.212,73
58	\$ 750,38	\$ 19,16	\$ 731,22	\$ 33.518,49	\$ 1.481,51
59	\$ 750,38	\$ 12,83	\$ 737,55	\$ 34.256,04	\$ 743,96
60	\$ 750,38	\$ 6,44	\$ 743,94	\$ 34.999,98	\$ 0,02

ANEXO E

Patricia Magdalena Ozaiza Vera RUC: 0801959404001 <b>PROFORMA</b> N° 000033		<b>FOREVER JR. CENTINELA</b> TRABAJO - EXCELENCIA - COMPETITIVIDAD GRAN EXCLUSIVIDADE INSIGNIAS, ACCESORIOS, EQUIPOS MILITARES, POLICIAL SEGURIDAD, UNIFORMES Y MUCHO MAS.. Dirección: Av. Teodoro Gómez y Av. José Tobar Telfs.: 2570-140 / 080 402 210 Ibarra - Ecuador	
Fecha de Emisión: 25-06-2011			
Cliente: Rosario Cruz			
Dirección: Secundina Peñafiel 3-81			
RUC/CI: 1001032809001		Telf.:	
CANT.	DETALLE	PRECIO UNIT.	VALOR TOTAL
10	zafarays	23,00	230,00
10	gases	18,00	180,00
10	toiletas	10,50	105,00
10	botas	28,00	280,00
10	cintas	7,00	70,00
10	porta gas	1,80	18,00
10	porta pistola	4,00	40,00
10	garras de Seguridad	4,00	40,00
10	lgas) chalecos	35,00	350,00
10	porta tolete	1,80	18,00
5	spedas	25,00	125,00
5	porta spedas	1,80	9,00
10	chompa	20,00	200,00
OBSERVACIÓN: VALIDO 15 DIAS		SUBTOTAL	1,674,00
Firma Autorizada		I.V.A. 0%	
Firma Cliente		I.V.A. 12%	9,00,88
		TOTAL USD \$	1.874,88

ORIGINAL: Adquiriente COPIA: Emisor

## ANEXO F



**WORLD COMPUTERS**  
Su inversión inteligente

Razón Social para Emisión de Retención: **NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES**

RUC: 0701084121001

**CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución N°466 / NO EFECTUAR RETENCIÓN DEL IVA**

Señores **Sra. Rosario Cruz**

Atentamente:

Teléfono: **2 956 989**

Dirección: **Ibarra**

Fecha / Envío: **20 de Junio de 2011**

**PROFORMA**

**Contacto: Esteban Maldonado / Asesor Comercial / Celular: 092 037 404**

**/ mail: cestebanm@hotmail.es**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	<b>Computador</b> Case ATX Mainboard Gigabyte Procesador Intel Dual Core 3.0 Ghz 2 GB Memoria Kingston DVD Writer Lector SD Card Monitor 15" LCD LG / SAMSUNG Teclado Mouse Parlantes Impresora HP 100 Inyección de Tinta Regulador de Voltage 1000 va Pad mouse Cobertores - 2cd's Mesa Importada Windows 7 Starter Licencia	<b>566,07</b>	<b>566,07</b>
1	Fax Panasonic KX-FT981/501 Papel Termico	118,38	118,38
1	Impresora Epson LX-300+II USB matricial	202,84	202,84
<i>Importante:</i> Garantía 3 Años en Mainboards y Procesadores INTEL Garantía 3 Años en Memoria Kingston. Accesorios de Marcas Reconocidas en el mercado con Garantía de 1 Año. Partes y Piezas Originales con Garantía del Fabricante Servicios: Instalación del Equipo, Instalación a Tierra y Capacitación a Domicilio.		Subtotal	<b>887,29</b>
		IVA 12%	<b>106,47</b>
		Total	<b>993,76</b>

P. Contado

**La Garantía y Confianza es lo más importante...**

ESTAMOS A SU SERVICIO

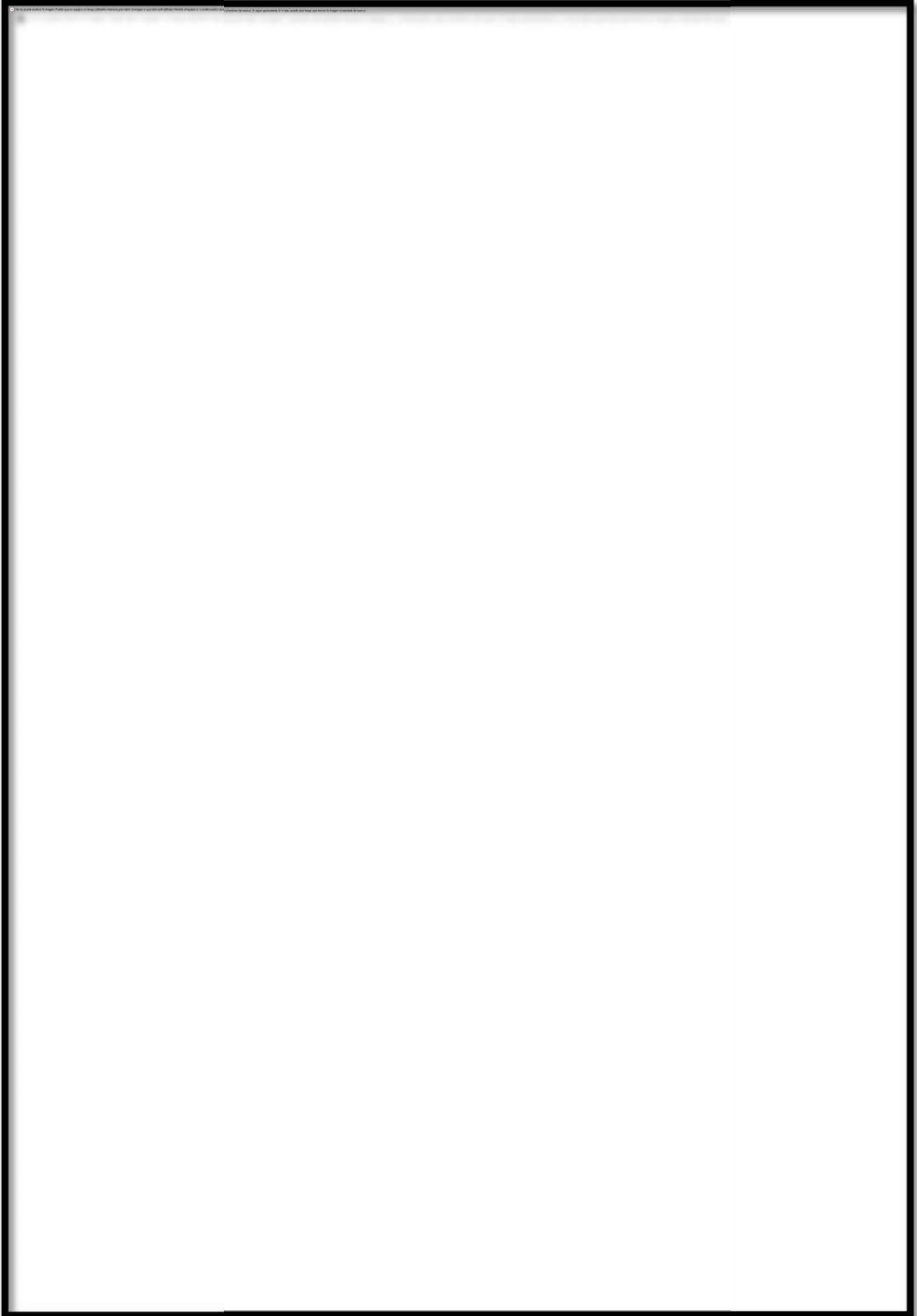
F. MALDONADO  
 FIRMA AUTORIZADA

**21 AÑOS DE EXPERIENCIA SERIEDAD Y CONSTANCIA**

Pedro Moncayo 3-53 y Rocafuerte

Teléfonos: 2608-010 / 2 640-333 / 2950-008 / 2 640-444 / Telefax 2 643\_036

## ANEXO G





## ANEXO H

OFERTA

PERIODO	x	y	xy	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>
2008	1	22	22	1	484
2009	2	22	44	4	484
2010	3	24	72	9	576
sumatorias	6	68	138	14	1544

DATOS PARA PROYECCIÓN

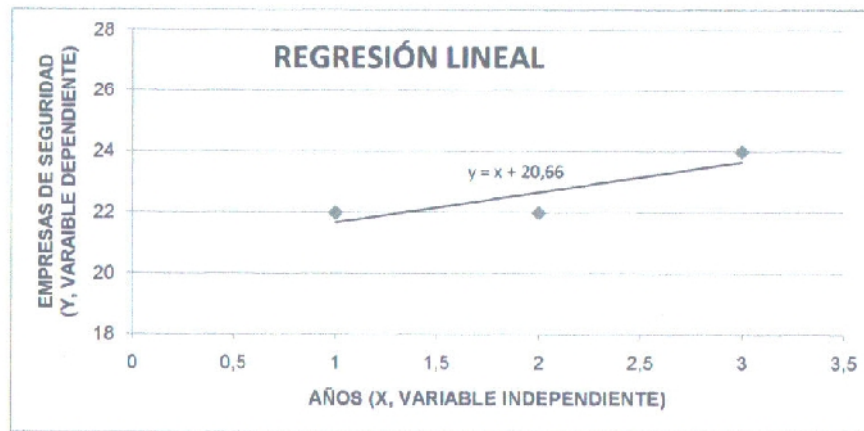
2011	4	25
2012	5	26

20,6666667

203

$Y = a + bx$

25	175
26	182
27	189
28	196
29	203



PERIODO	DEMANDA				
	X	Y	XY	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
2008	1	306	306	1	93636
2009	2	311	622	4	96721
2010	3	336	1008	9	112896
2011	4	341	1364	16	116281
SUMATORIAS	10	1294	3300	30	419534

Y	1294
X	10
XY	3300
X <sup>2</sup>	30

$$\begin{array}{rcl}
 1294 = & 4a & + & 10b \\
 3300 = & 10a & + & 30b
 \end{array}$$

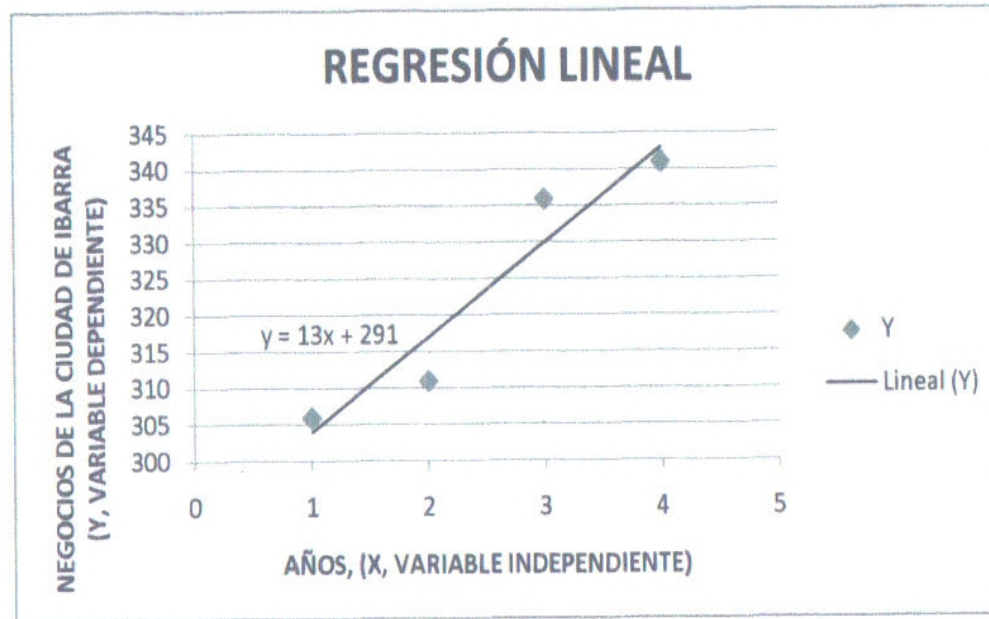
$$\begin{array}{rcl}
 -12940 = & -40a & + & -100b \\
 13200 = & 40a & + & 120b
 \end{array}$$

---


$$\begin{array}{rcl}
 260 = & 0 & & 20b \\
 b = & 13 & & \\
 a = & 291 & &
 \end{array}$$

2012	5	356
2013	6	369
2014	7	382
2015	8	395





341	175
356	182
369	189
382	196
395	203

166  
174  
180  
186  
192

## ANEXO I

### CÁMARA DE COMERCIO

	Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
1	DIALIBARRA	Caicedo Orlando Javier	Juan J Paez Urb La Quiriza	2611-465
2	MUNDY EXPRESS CIA. LTDA.	Reaipo López Piedad	Olmedo Nro.782 y Oviedo	2641-463
3	ALIFE RESEARCH	Rengifo Dávila María	Olmedo Nro.1160 y Perez Guerrero	2951-031
4	ABARROTES ROSARIO PASQUEL	Pasquel Beltran Rosario	Perez Guerrero y Eugenio Espejo 8112	644628
5	ABASTOS MITIO	Bolaños Sara	Eugenio Espejo Nro. 470	2543-357
6	ABASTOS ORDOÑEZ	Ordoñez Itamar	Bartolomé García Nro.153 y Obispo Mo	2800-138
7	ACABADOS EL CONSTRUCTOR	Rivadeneira Mery Marleny	Av. Jaime Rivadeneira Nro.627 y Pedro	2959-941
8	ACTIVE EXTREME	Pillaño Andrea	Olmedo Nro. 10-22 y Velasco	2959-190
9	AGENCIAS DEL NORTE	Madera Lucia	Pedro Moncayo Nro.579 y Bolívar	2955-940
10	AGIP ECUADOR S.A.	Montesceoca Norma	Panamerican Km 5 Piorato	2955-386
11	AGRO IMPORTADORA JACOME MEJIA	Mejia Arturo	Av. Cristobal de Troya Nro.1036	2957-583
12	ALMACEN A TODO DAR	Sung Kyu Song	Obispo Mosquera y Bartolomé García	s/n
13	ALMACEN ARTEFACTA	Chiciza Ipiales Fernando R.	Sanchez y Cifue 1108y Velasco	2953260
14	ALMACEN CARLOS ARIAS	Carlos Arias	Redondel Cabezas Borja	2951-873
15	ALMACEN CICLO IBARRA	Castaño Carlos	Antonio Cordero Nro.326	2640-059
16	ALMACEN DE LANAS EL CISNE	Córdova Raúl	Olmedo Nro.1015 y Velasco	2959-496
17	ALMACEN EL GLOBO	Saud Michel	Bolívar Nro.524	2957-199
18	ALMACEN EL REPUESTO	Endara Jorge	García Moreno Nro.734 y Olmedo	2950-437
19	ALMACEN JOTA. YETESA S.A.	Acosta Ruby María	av eliodoro ayala	2640942
20	ALMACEN OSCAR HERRERA	Herrea Oscar	Rafael Troya Nro.659	2609-755
21	ALVARO CAZAR GUDIÑO	Cazar Gudíño Alvaro	Bolívar Nro.391 y Velasco	2601-945
22	AMERICAN STORE	Segovia Manuel	Colón y Sanchez	
23	ARC.MIEGO	Portilla Wagner	Sánchez Nro.656 y Grijalva	2605-206
24	ARQUITECOS	Rea Fernando	Av Jaime Rivadeneira Nro 522 y Pedro	2956-012
25	ASEGURADORA DEL SUR	Mendez Reha Oscar	Victor Castelos y Galo Plaza	2640-920
26	ATICO	Zuluaga Ramirez Lina M	Pedro Moncayo 657 y Olmedo	608938
27	AUTHESA	Hidrobo Patricio	Av. Mariano Acosta	2641-276
28	AUTOLLANTA	Vinueza Ana Cristina	Calixto Miranda Nro.270 y Luis Toro M	2955-680
29	AUTOMOTORES M.R. HARO CIA LTDA	Haro Torres Guido	Av. Teodoro Gómez y Sánchez	2641-660
30	AUTOMOTRIZ VEGA	Vega Pablo	Obispo Mosquera Nro.947	2953-730
31	AUTOMOVIL KOREANO	Ichau Cuasqui Aurelio	Av. Mariano Acosta (Hotel Ajav)	2611-356
32	AUTOVENTAS WAY	Amador Wilson	Av. Mariano Acosta Nro.2208	545066
33	BANCO CAPITAL S.A.	Hidrobo Arturo	Velasco y Olmedo	2958-809
34	BANCO DEL AUSTRO	Borja Rafael	Colón Nro.743 y Bolívar	2642-171
35	BANCO DEL PACIFICO	Calderón Myrian	Pedro Moncayo y Olmedo (esc)	2957-714
36	BANCO PICHINCHA	Ing Ortiz Gabriel	Bolívar y Obispo Mosquera	2955-307
37	BANCO PROMERICA	Gómez Fabián	Olmedo Nro.980 y Velasco	2641-070
38	BANCO SOLIDARIO	Burbano Michel	Olmedo Nro.1145 y Colón	2957-858
39	BANCO UNIBANCO	Rocha Germanta	Velasco 7-50 y Olmedo	2959-013
40	BAZAR IMBABURA	Paez María	Bolívar 630	950970
41	BRAVO INTERNACIONAL	Bravo Rosales Juan Carlos	Sanchez y Cifuentes	950954
42	BUCHELI PEÑAFIEL CIA LTDA	Bucheli Prcañó Jacinto	Parque Industrial	2541-986
43	BUSTILLOS LARA CIA LTDA	Bustillos Amaya Patricio	Sánchez y Cifuentes Nro 4116	2543-207



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
CABLESPEED CIA LTDA	Mnatilla Perez Fredy	Plaza Boyacá Nro.476	2609-542
CALZADO NACIONAL	Pozo Alejandro	Sanchez y Cifuentes 11'00 y Colon	604739
CALZADO REAL SELECTO	Calderón Blanca	Bolívar Nro.920 y Veasco	2542-484
CAMPING Y PESCA	Chacón Mguel	Padro Moncayo Nro.621y Bolívar	2608-027
CANTERA TERRAZA EL REY	Vallejo Reinaldo	Ejido de Caranqui (Las Minas)	
CARRO SEGUROS CARSEG S.A	Ripalta Burgos Alex	Av Cristobal de Troya Nro.661	2955-517
CASEMAGER COMP. DE SEGUR.MARIA GERARDA CIA L	Cevallos Washington	Veasco 780 y Olmedo	604668
CENTRO DE ENTRENAMIENTO DEPORTIVO	Salgado José	Juan de Dios Navas Nro.290 y Av Jaim	2952-522
CENTRO DE ESTUDIOS ISIDORO DE SEVILLA	Dávila Rocas Fausto	Av. Atahualpa Nro.14148	2952-535
CENTRO VETERINARIO	Salto Maribel	Fray Vacas G y Mariano Acosta	2603-029
CIRCULO DE LECTORES	Navarete Fitc	Colón Nro.738 y Bolívar	2610-533
CLIMODER S.A.	Gordillo Vinjeza Jacinto	Victor Gómez Jurado y Mariano Acosta	2643902
CLINICA IBARRA SOCIEDAD CIVIL	Bejarano Femendo	Eliodoro Ayala Nro.110 y Jorge Dávila	2606-203
COMERCIAL AGRICOLA	Rueda C. Marcelo E.	Eugenio Espejo (Esq)Frente Terminal	2952-831
COMERCIAL CHINA	Cheng Shenggan	Sancharz Nro.1188 y Colón	2643-023
COMERCIAL DIANA	Villarreal Rivera Diana E	Bolívar Nro.1294 y Obispo Mosquera	2644-584
COMERCIAL HIDROBO	Hidrobo Patricio	Av. Mariano Acosta	2955-333
COMERCIAL IBARRA	Palma Lidia	Obispo Monsquera Nro.819 y Bartolom	2951-120
COMERCIAL RUIZ	Ruiz Aurelio	Av. Perez Guerrero Nro.8112	2951-656
COMERCIAL Y TEXTILES CISNEROS	Cisneros Ruales Marcelo	Colón Nro.753 entre Bolívar y Olmedo	2644-503
COMERCIAL YEPEZ C/A LTDA	Iasillo Ricardo Anibal	Oviedo Nro.660 y Bolívar	2601-431
COMERCIALIZADORA GODOY RUIZ S.A.	Moreno Edison Marcelo	Av. Atahualpa 18-21 y R. Sanchez	2645-038
COMILLANTA JAUSA COMPAÑIA	Jáliva Yacueline	Av. Teodoro Gómez 16-09 Lucita Benal	2608-811
COMISIONISTA DE TELEVENTAS S.A	Proaño Jorge Andrés	Av. Pérez Guerrero Nro. 549 y Bolívar	2644-855
COMP DE CAMIONETAS 15 DE DICIEMBRE C.L.	Oña Luis Oswaldo	Parroquia Imantag (Cotacachi)	2648-022
COMP DE ECON MIXTA IMBASEO	Tobon Guzman Jhon	Luis Flipe Borja	2611800
COMP DE PRODUCCION GRAFICA LA VERDAD	Flores Ruth Tec.	Rocafuerte Nro 642	2640-335
COMP DE TAXIS TURISLAGO C.A	Vasquez Pablo	Caranqui	604444
COMP DE TAXIS UNIVERSIDAD CATOLICA	Muñoz Marcelo	Aurelio Espinosa (U. Católica)	2610-555
COMP DE TRANS BURBANO GARCIA CIA LTDA	Burbano García Arnulfo	Marco Tulio N. y Josefina Sandoval	959322
COMP DE TRANS CARGA P MONTECARLO SA	Tamayo Guerrero Byron	Luis Cabezas Borja Nro 571 y Av María	2951-533
COMP DE TRANS COMERCIO PROTRAC L	Proaño Jimmy Fabricio	Zoila Tafur y Manuela Sáenz	2955-089
COMP DE TRANS GALO FEDERAL EXPRESS		Juan Leon Mera 282	2955757
COMP DE TRANS HERNANDEZ CIA LTDA	Hernández Luis Roberto	Cd'a Pilar de Tobar 1-40	2956-911
COMP DE TRANS MIXTO TRANSMIX CIA LTDA	Galindo Jaramillo Fredy	Esmeraldas s/n (Cotacachi)	2914274
COMP DE TRANS PESADO LIDENORTI	Valencia Gustavo Plutarco	Av. Mariano Acosta (Ejido de Ibarra)	2932-446
COMP DE TRANS PESADO TRAFIAN C. L.	Chulce Suárez Luis Fausto	Fray Vacas G. Nro.482 y Juan de Dios	2640-575
COMP DE TRANS PUNTO AZUL CIA LTDA	Vallejo Paz Reinaldo	San Cristobal Ejido de Caranqui	2952-488
COMP DE TRANS PURUHANTA SA	Escobar Terán Termo Fenan	Pimampiro	2937-325
COMP DE TRANS SANTA ANA DE COTACACHI	Urbano Castillo Jaire	Salinas y 10 de Agosto (Cotacachi)	2914-091
COMP DE TRANS TRANSDEPEJ C.A.	Maffa Segundo	Caranqui	650195
COMP DE VOLQUETAS PUNTOVALBLUE CIA LTDA	Vallejo Montalvo Honorio	Ejido de Caranqui	651299
COMP GENERAL DE COMERCIO MANDATO S.A.	Cepeda Maribel	Sánchez y Cifuentes y Colón	2956-110

43



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
COMP. CANTERA TERRAZA QUEBRADA BLANCA	Valejo Ana Lucia	Ejido de Caranqui	2651321
COMP. DE TRANS 16 DE SEPT. LITA	Rojas Gerardo	Lita	093804843
COMPAÑIA LTDA AMIPEAPA	Pozo Patricio	Piorato (Aduana)	084942361
COMPAÑIA ANONIMA MADEESMASUD	Mancsalvas José Guillermo	Salinas Nro.211 y Bcrrero	2950-602
COMPAÑIA COMPAMTTIBARRA S.A.	Cusangua Bolivar	Gabriela Mistral y Av. José Tobar	2610-370
COMPAÑIA CONTRAS AMBUQUI S.A.	Minga Darwin	Parroquia de Ambuqui	2941-369
COMPAÑIA DE TAXIS CUATRO ESQUINAS	Cuasapaz Usiña José	Cuatro Esquinas (Caranqui)	2650965
COMPAÑIA FULLPHONE CIA LTDA	Chavez Alejandro	Av. Teodoro Gómez Nro. 528 y Rocafu	2950-233
COMPAÑIA IBAMONTI CIA LTDA	Robles Palacho Ermel	Monte Olivo	2640-906
COMPAÑIA IMBASOLTEC S.A.	Acosta López Federico	Parque Industrial	2956-694
COMPAÑIA MOVIDITAMOV S.A.	Andrade García Carlos	Borrero Nro. 1086 y Pedro Rodríguez	2956-519
COMPAÑIA NARVAEZ VACA LTDA	Narvéez Vaca Fabián	Av. Mariano Acosta 29-52 y Manuela C	2612550
COMPAÑIA PIAMAR CIA LTDA	Ochoa Piedad de	Rocafuerte Nro.1264	2958-710
COMPAÑIA SHAJANA S.A.	Calderón Alvarez Juan Jose	Torres de la Colón (Apar. #303)	2955466
COMPAÑIA TERCINORTE S.A.	Villarreal Benavides Pili	Julio Zandulvide Nro.335 y Eloy Alfaro	642657
COMPAÑIA TRANSMACO S.A.	López Contreras Marco	Av Eugenio Espejo Nro.994 y T. G	2607-047
COMPAÑIA TURISCOLAR C. A.	Jativa Luis Jorge	Eduardo Proaño Nro.237 y José Miguel	2644-053
COMPRA VENTA LA PROVINCIA	Robledo Yusti Carlos	Sánchez y Cifuentes	2953-417
COMPRA Y VENTA IBARRA	Vargas Callejas Juan	Bolivar y Obispo Mosquera Nro.1159	2606-719
CONECA	Quindalagua John Paul	Av. Mariano Acosta Nro.1577	606972
CONECTACEL CIA LTDA	Gomezjurado Frithmar	Olmedo Nro.854 y Pedro Moncayo	2611-959
CONFECCIONES BLANQUITA	Garzon Miguel Eduardo	Sanchez y Cifuentes Nro.1089	2953-464
CONRAD IME	Guerrero Germán A	Jacinto Egas Nro 180 y Av Teodoro Gó	2640-349
CONST DE COMP DISCASASCCI S.A.	Casanova Adriana	Sánchez y Cifuentes Nro.1469	2640-C43
CONST DE COMP NESTOR VELASCO AVIGRAND C.L	Valencia Enma	Colón Nro.1089 y Olmedo	933305
COOP DE AHORRO 29 OCTUBRE	Ing. Narciza Paspuel	Velasco y Bolivar Nro.715	2640-823
COOP DE AHORRO Y CREDITO ATUNTACUI	Chacón María Eugenia	Olmedo y Pérez Guerrero	2954-246
COOP PABLO MUÑOZ VEGA	Pozo Edwin	Pedro Moncayo entre Sánchez y Olmed	2643-176
COPY MAX	Campos Fiallos Angel	Juan Montalvo Nro.897 y Colón	2954-985
CORPORACION FAVORITA SPERMAXI	Dias Javier	Av. Mariano Acosta Nro.2147 y V Góme	2642-470
CORPORACION LA FAVORITA AKI	Dias Albuja Xavier	Bolivar Nro.1048 y Colón	2601-340
CORS CORPORAC. SANCHEZ	Sanchez Marcia	Av. Perez Guerrero	953060
CREDIHOGAR	Benavides Narcisa	Sánchez y Cifuentes Nro 1065	2953-377
CHICK SNACK BAR	Carrera Augusto	Velasco Nro.777	2644-105
D y K	Delgado Katerine	Av. Perez Guerrero	
D'ALESSANDRO CRAVATTE	Argulo Jorge	Bolivar 6294	954577
DECO AMOBLAR CIA LTA.	Benalcazar Marcelo	Av. Mariano Acosta 1557	643600
DIFARIME	Muñoz Andrade Roberto	Sucre Nro.1473 y Teodoro Gómez	2644-235
DISME DISTRI MERC ESPINOZA C.A.	Espinoza Patricio Guido	Rafael Rcsales Felix Nro.129	2955-505
DISTARIAS CIA LTDA	Arias Carlos Lenir	Pedro Rodríguez 443	2959822
DISTRI DE VENTA DE ROPA POR CATALOGO	Sotomayor Edgar Govani	Juana Atabalipa Nro.385 y Ricardo Sán	2643-365
DISTRIBUCIONES EL PAYASITO CIA LTDA	Molina Peña Jhonny	Perez Guerrero Nro.628 y Bolivar	2959-663
DISTRIBUIDORA DAYANA ISABEL VERA	Armas Romel	Jorge Dávila	955611



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
DISTRIBUIDORA DITONI	Quispe Aswero Jorge	Av. 13 de abril y Azuay	2612-295
DISTRIBUIDORA J.M.C.	Calderón Estevez Julio	Bartolome García Nro.325 y Av. Teodor	2608-843
DISTRIBUIDORA PILSENER	Proaño Fernando	Av. Mariano Acosta Nro.2987	2950-089
DISTRIBUIDORA QUISUR	Guachamin Julio	Sucre Nro.13103 y Av. Teodoro Gómez	2609910
DISTRIBUIDORA ROKA	Acosta Roberto	José Vnueza Nro.207 y Troya	2643-448
DIVALLE CIA LTDA	Gallardo Luis	Velasco Nro.346 y Salinas	2607-835
ECUASANITAS	Andrade Ortega Saulo	Av. Jaime R vadeneira Nro.555 y Pedro	2959-859
EDITORES M.M.A. ASOCIADOS CIA LTDA	Castro Oscar	Juan José Flores Nro.1165 y Rafael Ro	2955-495
EDUARDO ERAZO VACA	Eduardo Erazo Vaca	Cda Simón Bo y Ramón Alarcon 450(tr	2956-243
EL CENTRO DEL DESCUENTO KATTY	Calderon Maria C.	Bolivar 826	643070
EL PALACIO DE LAS VITRINAS	Guerra Castillo Segundo	Pérez Guerrero Nro.543 y Bolívar	2641-613
ELECTROMUNDO ANDRADE	Andrade Proaño Alex	Olmedo Nro.1040 y Velasco	2644-254
EMPRESA ELECTRICA REGIONAL NORTE	Huaca María José	Borrero y Chica Narvaez	2641-288
ENCJADERNACION E IMPRENTA ROJAS	Rojas Vargas Luis	Camilo Ponce pasaje E (Planqui )	2607-448
FANTASIAS STEFANI	Almeida Edgar	Bartolome Garcia Nro.190	2951-006
FARCOMED	Ayala María Belén	La Plaza Shopping	2608-471
FARMACIA EL CARMEN	Valenzuela Fredy R	Maldonado y Velasco Nro.1102	2951-206
FARMACIA LA DOLOROSA	Valenzuela Fredy	Sucre y Liborio Madera	2951-312
FAVEMSA MODULARES	Nájera Almeida Lennin	Chica Narváz Nro.552 y Flores	2957-615
FERRETERIA ANDRADE	Andrade Oswaldo	Olmedo Nro.1030 y Velasco	2952-647
FERRETERIA BOLIVAR	Aguirre Ruth	Bolivar Nro.1208 y Obispo Mosquera	2959-393
FERRETERIA SAN ANDRES	Avarez Jorge	Av. Perez Guerrero Nro.913 y Av Maria	2602-842
FERRIACABADOS	Villarreal Hugo	Av. Jaime Rivadeneira Nro.1216	2953-692
FERRINDUSTRIAL S.A.	Chiriboga Luis	Luis Vargas Torres 137	991609
FLORALP S.A.	Purtschert Norberto	Princesa Paccha	2955-190
FLOREX GOLDEN ELITE CIA LTDA	Vargas Manuel	Republica del Salvador (quito)	2262575
FLYECUADOR Y TATTOO STUDIO	Duque Jorge	Oviedo 813 y Sánchez y Cifuentes	951293
FRIGO EXPRESS	Yepez G Blanca	Oviedo Nro.959 y Chica Narvaez	2950-819
G.4 S SECURITY SERVICES CIA LTDA	Villasis Yépez Diego	Av. Mariano Acosta y Manuela Cañizare	2606-942
G.L.T. LOGISTIC EXPRESS S.A.	Godoy Pasquel Sho're	Av. Fray Vacas Galindo Nro.411y Maria	2607-088
GALASOFT S.A. GALA SOFTWARE	Garzon Baez Patricio F	Sánchez Nro.1070 y Velasco	2640-431
GASSA GRUPO AUTOMOTRIZ S.A.	Amador Santiago	Av. Cristobal de Troya Nro.1297	2957-736
GOLDEN LAND CIA LTDA	Hnatyuk Volodymyr	Tabacundo	2792101
GRUNORSA S.A	Amador Villalba Thaufix	Av. Mariano Acosta Nro.2226	606315
GRUPO JIMENEZ ANDRADE	Jiménez Cárdenas Stalin	Bolivar Nro.957 entre Cclón y Velasco	2608-193
HARDSOFT DEL ECUADOR CIA LTDA	Villarruel Rivera Benito	Juana Atabalipa Nro.573 y Av. Teodoro	2601-382
HERNANDEZ EDITORES S. C. C	Herrandez Judith	El as Almeida Nro.614 y Rafael Larrea	2643-718
HOTEL AJAVI IMBATURIS C.A.	Herrera Pedro	Av. Mariano Acosta Nro.1638	2955-221
HOTEL MADRID	Moncayo Rubén	Pedro Moncayo Nro.741 y Olmedo	2956-777
IDIMED	Guerrero Germán	Jacinto Egas Nro.180 y Av. Teodoro G	2640-349
ILENSA EMA	Villegas Enrique Jorge	Mejía Nro.246	2951-100
IMBACABLE CIA LTDA	Mantilla Pérez Fredin	Parque Santo Domingo Nro.475	2609-532
IMBAUTO	Amador Wilson	Av. Manano Acosta Nro.2208	608100



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
IMBAYA STORE	Corejo Ma es Maria Merced	Sánchez y Cifuentes Nro.1271 y Perez	2609-034
IMPORTADORA CASTILLO	Castillo Luis	Cristobal de Troya	2955-349
IMPORTADORA PINEDA	Pineda Jorge	Av. Jaime Rivadenera Nro.844 y Av. M	2951-440
IMPORTADORA Y DISTR. M.B.S.C.C	Benalcazar Marcelo	Av Mariano Acosta Nro.1557	2640-990
IMPRESA DIGITAL M&M	Rojas Mena Jairo	Flores Nro.963 y Chica Narváez	2607-499
INTEROCEANICA COMP DE SEGUROS	Proaño Fernando	Mutalista Imbabura 4to piso	2642-730
INTY SPORT	Acosta Pazmiño Robert	Jose Vinuesa Nro.267 y Troya	2643-076
JET SET	Perez Dias Luis	AZAYA	087987965
JIMENOR CIA LTDA	Jimenez Rodolfo	alpachaca	2602801
JOYERIA POSITIVE	Toapania Juan Carlos	Av. Perez Guerrero Nro.628 y Bolivar	2952-252
KARAOKE OXIGENO	Galindo Byron	Cotacachi	914251
KARLAND S BOUTIQUE	Rodríguez Sandra	Bolivar Nro.1090 y Perez Guerrero	2959-815
KEPSO S.A.	Herrera Lucia	La Florida	2958-716
LA FRAGANCIA	Dávila Cecilia	Oviedo Nro.814 y Olmedo	2951-012
LA GANGA R.C.A. S.A.	Mendez Lanchimba Scnia	Pedro Moncayo Nro.894 y Olmedo	2643-128
LA MINGA	Cárdenas Alvaro	Av. Mariano Acosta Nro.1134 y J Rivad	2643-344
LABORATORIO CLINICO DE ESPECIALIDADES	Montalvo Eduardo	Sucre y Av. Teodoro Gómez	2956-442
LIBRERIA IMBALIBROS	Rivera Pozo Vinicio	Bolivar Nro.1082 y Perez Guerrero	2950-416
LICORAM	Ruiz Nelson	Rocafuerte 1-132	957862
LUIS ALFREDO AULESTIA EGAS	Aulestia Luis	Oviedo Nro.438 y Maldonado	2951-676
MAC POLLO	Andrade Jimenez Patricia	Sanchez y Cifuentes 11-55	2956308
MACRORIEGO	Granda Eduardo José	Av. Cristobal de Troya Nro.9183	2951-560
MADEC	Chasiqiza Luis	Av Teodoro Gómez y Sucre	2640-223
MAQUIAGRO CIA LTDA	Daza Hugo	Av. Cristobal de Troya	2955-837
MARIA DOLORES SALAZAR MANOSALVAS	MARIA DOLORES SALAZA	SANCHEZ Y CIFUENTES 11-20 Y VEL	2600-443
MECANICA AUTOMOTRIZ	Mera Juan Carlos	Atuntaqui	2909-907
MEGAHIERRO	Chasiqiza Pablo	Av. Cristobal de Troya Nro.7123	2602-442
MERCADERIA COLOMBIANA AL COSTO	Henao Giraldo Jair	Av Perez Guerrero Nro.759 y Sánchez	2608-342
MERCADO MAYORISTA	Monge Castro Washinton	Juan Hernandez y Av. Jaime Rivadenei	2644-042
MERCANTIL GARZON CIA LTDA	Garzón Ruales Guillermo	Olmedo Nro.1140 y Perez Guerrero	2959935
MI VAJILLA	Paredes Luis	Pérez Guerrero Nro.622 y Bolívar	2951-201
MODELOS ROSSY BOUTIQUE	Tingo María Inés	Coór. Nro.845 y Sánchez y Cifuentes	2950-062
MODERNAGE F&D CATERING SERVICE CIA LTDA	Terán Alba Esmeralda	Juana Atabalpa Nro.370	2642-825
MUA	Guerrero Maria Belen	Bolivar 811	958198
MUEBLES CONFORD	Guevara Vega Jcrge Hugo	Perez Guerrero Y Olmedo	2951-680
MULTIENVIOS	Aceldo Toromoreno Byron	Abelardo Moncayo Nro.255 y Juan de D	2955-334
MULTY HIERRO	Robalino Angel	Bolivar Nro.1326	2643-389
MUNDO CELULAR	Echeverría Omar	Olmedo y Velasco	2600-090
MUNDO MOTOS DEL NORTE CIA LTDA	Yepez Hincjosa Santiago	Av. Cristobal de Troya Nro.1297	2957-736
MUSIC CENTER	Chilusa Gustavo Lenin	Velasco 780 y Olmedo	2950770
MUTUALISTA IMBABURA	Ta'ur Yépez Miriam	Oviedo Nro.731	2950-522
MUTUALISTA FICHINCHA	Herrera Pedro	Peres Guerrero 5-32 y Sucre	2611448
NEWO	Sazosa Maria A.	Bolivar 787 y Pedro Moncayo	954668



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
NIKO AUTOMOTRIZ NIKAUTO CIA LTDA	Benalcazar Marcelo	Av. Jaime Rivadeneira Nro.630 y Pedro	2606-196
NORLLANTAS CIA LTDA	Lelama Proaño Vinicio	Av. Cristobal de Troya Nro 101	612686
NORPHONE CIA LTDA	Campoverde Lila María	La Plaza Shopping	2953-313
NOVEDADES CARMENCITA	Cuasapaz Janeth del Carme	Pimampiro	957931
OCASIONES TOTTO	Guerrero B. Wilfrido	Bolivar 754	2643172
ODONTORED S.A.	Crozco María Johanna	Victor Gómez Jurado y Victoria Castelo	2642-511
OLIVESA	Revelo Mena Maria Oliva	Rafael Larrea Nro.516 y Calixto Mirand	2604-944
OPTICA GARVI	Yépez Berenice	Olmedo Nro.974 y Velasco	2952-893
ORT IMPLANT SOCIEDAD CIVIL	Larrea Jarrín Cesar	Sucre Nro.1485 y Av Teodoro Gómez	2644-235
PANADERIA NUMBER ONE	Montoya Maria del Carmen	Jaime Rivadeneira Nro 518 y Oviedo	2958-368
PAPELERIA VACA JR	Vaca Rafael	Bolivar Nro.642	2643-193
PARQUE INDUSTRIAL IMBABURA	Jose Albuja	Oviedo 371 y Bolivar	642805
PAZZOS	Pabón Mónica	Olmedo Nro.1095 y Velasco	2343-206
PECADOS	Cadena Esmeralda	Olmedo Nro.1018 y Velasco	2959-801
PORTA ACCCELL	Rodríguez Ponce Zuyen	Av. Jaime Rivadeneira y Av. Mariano A	2905-412
PRESERVTEMP S.A.	Herbozo Cueva Eliana	Olmedo Nro.1160 y Perez Guerrero	2808-439
PRODISPRO CIA LTDA	Proaño Bernardo Javier	Fray Vacas Galindo Lote No.2 AV de Mi	2807-450
PROESA PROVEEDORA ECUATORIANA	Gorriño Nestor Elias	Rodrigo de Miño	2640307
PROHIERROS	Cisneros Liliana	Sucre Nro 1253 y Obispo Mosquera	2640-290
PROHIMEX CIA LTDA	Proaño López Fernando	Av. Mariano Acosta 29-87 Manuela Sa	641769
PRONCO SOCIEDAD FINANCIERA S.A.	Benalcazar Marcelo	Av. Mariano Acosta y Victor Gómez Jur	2612-088
FRONTER PRODUC INTERNACIONALES S.A.	Ruiz Espinoza Edwin	Flores Nro 1232 y Jaime Rivadeneira	2954-244
PROVEEDORA FARMANOR CIA LTDA	Paredes Gabriela	Abelardo Montcayo Nro.3127 y Juan Jos	2958-055
PROVESUM	Mera Carlos	Chaca Narvaez 730 y Oviedo	2959-727
PUNTO DE VENTA LOTERIA NACIONAL Y REVISTAS	Torres Hincjosa Nancy	Maldonado 334 y Mejía	950295
PUNTO ROJO	Robles Borja Edwin	Sánchez Nro.1123 y Velasco	2611-612
QUIPUSNET CIA LTDA	Caraguay Jorge	Mutualista Imbabura 6to piso Ofic. 605	2952-055
RAPID PHOTO KONICA	Amaguaña Marco	Velasco Nro 870	2600-022
REMATES EL PAISA	Marín Sanchez Luis Alfonso	Colón Nro.857 y Sánchez	
REMOTCA CIA LTDA	Castillo Luis	Cristobal de Troya	2955-349
REPROAVI CIA LTDA	Andrade Patricio	Av. Hernan Saa (4 esquinas)	651172
ROPPAVEL STORE	Vera Pineda Elena	Oviedo 917 y Sanchez y Cifuentes	603118
RUTAS UNION SALINAS CIA LTDA	Oñate Mariela	Parroquia Salinas	665125
RUTH JERVIS DE TERAN	Terán de Jervis Ruth	Juana Atabampa Nro.530	2951-936
SAITELEC	Rosero Cuaspa Freddy	Rocafuerte 6-42 y Flores	2610-330
SAL DE VELACIONES BOSMEDIANO ASOCIADOS	Bosmediano Miguel	Av Teodoro Gómez Nro 263	2642-018
SECOHI CIA LTDA	Urrutia Patricia	Av. Cristobal de Troya 966 y Fray V. Ga	2641-484
SEGURIDAD PRIVADA AGUILAS NEGRAS	Armijos Diego	Simón Bolívar	2609-720
SEGURIDAD PRIVADA COPRISEG	Ortega Ancino Dawin	Mejía Nro.917 y Pedro Rodríguez	2600-034
SEGURIDAD PRIVADA DESEGRI CIA LTDA	Jaramillo Tamayo Mónica	García Moreno Nro.1009 y Pedro Rodri	2610-256
SEGURIDAD PRIVADA IMBABURA	Oleas Aldaz Tomás Ricardo	Juan Francisco Bonilla	2608-599
SEGURIDAD PRIVADA IMBASEGURIDAD	Herrera Marcelo	Sánchez y Cifuentes Nro.954	2655-577
SEGUROS SUCRE	Endara Jaime	Pedro Montcayo y J.J. Olmedo	2641-447



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
SEGUROS VASQUEZ	Vásquez Ana Cecilia	Bolívar Nro.749 y Oviedo	2956-044
SEGUROS Y REASEGUROS COLONIAL S.A.	Arends Paúl	Camilo Ponce y Luis Iturralde	2642-199
SERVYSYSTEM	Cachipundo Milton	Rafael Larrea 3-76	642319
SERWAY	Bolaños Ruiz Bayardo	Oviedo y Bolívar	2956-595
SEVAGRONOR S.C.C	Esparza Petronio	Cristobal de Troya Nro 1174	642775
SHESENIA GUERRA HIDALGO	Guerra H Shesenia	Sanchez y Cifuentes	612178
SHOPPING MALL ADMINISTRACION S.A.	Amador Villalobos Pablo	Plaza Shopping local Nro19	2645-066
SIERRASHOES S.A.	Guggenbuhl Uwe	La Plaza Shopping	2641-967
SOCIEDAD CIVIL MED IBARRA (I.M.E)	Caicedo Perez Orlando	Padre Jacinto Egas 1-83	2956-043
SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIO PRODUCTOS LACTEOS	Carlosama Juan María	Comunidad Zuleta	2662-048
SPORT CIMA	Viteri Padilla James	Olmedo 387 y Pedro Moncayo	952668
SPRING BOUTIQUE	María del Pilar Terán	Bolívar 1001 y Colón	607090
SU CASA Nro. 2	Pozo Andrade Ximena	Av. Mariano Acosta Nro.1032	2952-603
SU COPY	Benalcazar Martha	Oviedo Nro.692 y Bolívar	2610-071
SYAYDISTRILUB CIA LTDA	Yépez H Alexandra	Cristobal Gómez y Darío Egas	609588
TAPICES & COLORES SOC. DE HECHO	Gómez Salazar Margarita	Calixto Miranda Nro.133	2610-488
TAXIS LAGOS	Benavides Juan carlos	Flores Nro.815 y Sanchez Cifuentes	2605858
TECNICONTROL AUTOMOTRIZ	Mera Luis Anibal	Rocafuerte Nro.385 y Grijalva	2644-060
TED LAPIDU'S BOUTIQUE	Dueñas Pablo	Bolívar Nro.1015 y Colón	2640-278
TERMINAL TERRESTRE			
TEVCO S.A.	Valladarez Sanchez Oscar	Juan Montalvo Nro. 10240 y Cb spo	2956-565
TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADOS	Gonzales Pedro	Pérez Guerrero Nro 775 y Sanchez	2955-959
TRANS ERAZO TRANERAZO CIA LTDA	Erazo Edison Fidel	Cccla. El Chofer Nro.137 y Chile	2602-284
TRANS IMBABURA TRANS APROPA S.A.	Bravo Benalcazar Miguel	Av. Mariano Acosta	
TRANS PESADO VALLE DEL CHOTA S.A.	Chala Carcelén Pedro	Juncal Panamericana	2091706733
TRANSPORTES ANDINA	García Pozo Oscar	Av. Mariano Acosta y Luis Cabezas Nro	2951-533
TRANSPORTES EXPRESO TURISMO	Leon Liborio Leonidas	Av. Eugenio Espejo Nro.652	2607-456
TRANSPORTES FLOTA IMBABURA	Játiva Napoleón	Flores Nro.1205 y Pedro Rodríguez	2952-440
TRANSPORTES IMBACARCHI IB S.A.	Posso Lara Hugo	fray vacas galindo 629	610120
TRANSPORTES LA ARMENIA S.A.	Pantoja Benavides Segundo	Fray Vacas Galindo	2606-094
TRANSPORTES POZO AGUIRRE CIA LTDA	Pozo Zuleta Ferrando	Luis Vargas Torres Nro.205	2642-432
TRANSPORTES SUTAXI C.A.	Godoy Geovany	Rafael Larrea Andrade	2642336
TRANSPORTES TRANSUNIBUR	Omasqui Simbaña Luis R	Bolívar 1039 y Color	609522
TRANSPORTES VILLARREAL	Villarreal Juan Carlos	Rafael Troya 425 Sanchez y Cifuentes	952923
TRANSVOL S. A.	Aza Lopez Oscar G	Fray Vacas Galindo	640631
TRAPOS 1 GLORIA	Hidalgo Cecilia	Sucre Nro.522	2950-710
TROFEOS DEPORTIVOS	Hidalgo Martha	Bolívar Nro.1064 y Pérez Guerrero	2955-879
UNICENTRO FERRETERO	Paz C José	Perez Guerrero Nro.731	2951-356
V&C ASOCIADOS	Vaca Durán Diego	Oviedo Nro.739 y Bolívar Ofic.301	2957-448
VASQUIN CIA LTDA	Vásquez Guido Alfredo	Sánchez Nro.21134 y Tobias Mena	2640-617
VENTA DE CALZADO	Benítez Germania	Olmedo 1134 y Perez Guerrero	651031
VICTOR JUMBO	Victor Miguel Jumbo	Huertos Familiares	2610797
VIVIANA ELIZABETH RUEDA AWAYA	Rusca Amaya Viviana	Bolívar 679 y Oviedo	2643921



Razón Social	Afiliado	Dirección	Teléfono
VIVIANA ISABEL MORA MENDOZA	Mora Viviana	Latacunga y 13 de abril	2601-902
WDM IMPORTADORA S.A.	Dueñas Roberto	Av. Eloy Alfaro Nro 203 y Calderón	2611-382
WILSON PATRICIO PUETATE (FISI)	Puetate Wilson	Pedro Moncayo 4-47 y Sucre	95901726
WORLD COMPUTERS	Córdova Norma	Perez Guerrero Nro 758	2640-333
ZAIMELLA	Grijalva L Lorena	Av. Jaime Rivadeneira Nro 512	308496

5

306