

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA “SALESIANA”

SEDE QUITO

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO COMERCIAL

TITULO: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA REALIZACIÓN DE UNA ALIANZA ESTRATÉGICA ENTRE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” LTDA. Y UNA EMPRESA DE SEGURIDAD, PARA EL APROVISIONAMIENTO Y TRANSPORTE DE ESPECIES MONETARIAS EN LA CIUDAD DE QUITO”

AUTORA:

MIRYAM DAYÁN ESCOBAR CAMACHO

DIRECTOR:

ING. DANNY ZAMBRANO

QUITO, NOVIEMBRE DEL 2011

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Miryam Dayán Escobar Camacho, declaro que soy la autora exclusiva del presente trabajo y que toda la información, conceptos y aportes son de mi autoría, basados en información bibliográfica e investigaciones de campo, lo cual puede certificar el Ing. Danny Zambrano director del presente trabajo.

Quito a, noviembre 08 del 2011.

Miryam Dayán Escobar Camacho

C.C.: 171427895-7

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios, por permitirme ver el amanecer todos los días y culminar esta etapa importante de mi vida profesional.

A mis padres Gastón y Miryam, quienes han sido una guía en todo momento de mi vida, mi apoyo constante y de quienes he recibido la herencia más grande que toda persona puede tener, el amor incondicional. Han sido y serán fuente de mi inspiración y han conseguido que sea una mejor mujer, mejor profesional, mejor hija; pues su amor y su tiempo dedicado a mi formación, me permite dedicarles éste trabajo fruto de muchos esfuerzos y sacrificios que valieron la pena.

A mi hermano Alejandro por su cariño, comprensión y apoyo en todo momento de mi vida y en especial en el desarrollo de este trabajo.

Miryam Dayán Escobar Camacho.

AGRADECIMIENTOS

Gracias a mis padres por su amor, confianza y apoyo incondicional; por enseñarme que la perseverancia y la dedicación permiten lograr todos los sueños por más lejos que parezca alcanzarlos.

De igual manera quiero agradecer al Ing. Marco Mosquera Subgerente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., por haberme abierto las puertas de la institución y dado la apertura y facilidades para obtener la información y desarrollar el presente trabajo.

Agradezco a la Universidad Politécnica Salesiana por poner a mi disposición profesores excelentes que fueron la fuente de mis conocimientos y ejemplo a seguir.

Un especial agradecimiento a mi profesor, mi director de tesis, el Ing. Danny Zambrano, por su valioso tiempo, colaboración y consejos para que el presente trabajo se constituya en fuente de consulta y conocimiento.

Miryam Dayán Escobar Camacho.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTOS	IV
RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPÍTULO I: ALIANZA ESTRATÉGICA	3
1.1. Alianza Estratégica	3
1.1.1. Proceso de Creación de una Alianza Estratégica.....	6
1.1.1.1. Fase 1: Reconsideración Estratégica.....	6
1.1.1.2. Fase 2: Elección del Socio	7
1.1.1.3. Fase 3: Construcción de la Alianza.....	8
1.1.1.4. Fase 4: Determinación de la Estructura de la Alianza	9
1.1.1.5. Fase 5: Formalización Del Acuerdo	9
1.2. Información General de la Cooperativa De Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. ...	11
1.2.1. Reseña Histórica	11
1.2.2. Razón Social	12
1.2.3. Responsabilidad y Objeto Social	12
1.2.4. Misión.....	12
1.2.5. Visión	13
1.2.6. Objetivos de la Cooperativa	13
1.2.7. Principios.....	14
1.2.8. Valores.....	15
1.2.9. Los Socios	16
1.2.9.1. Requisitos para ser Socio.....	16
1.2.9.2. Pérdida de la Calidad de Socio	17
1.2.10. Gobierno Corporativo	17
1.2.11. Estructura Organizacional	18
1.2.12. Capital Social	19
1.2.12.1. Características del Certificado de Aportación	20
1.2.12.2. Valor del Certificado de Aportación.....	20
1.2.12.3. Aumento de Capital	20
1.2.12.4. Irrepartibilidad de las Reservas.....	21

1.2.13.	Patrimonio	21
1.2.14.	Reservas y Excedentes	22
1.2.14.1.	Reservas	22
1.2.15.	Productos y Servicios	22
A)	Ahorro.....	23
1.2.15.1.	Cuenta Ahorro Mundialista.....	23
1.2.15.2.	Cuenta Angelitos.....	24
1.2.15.3.	Cuenta de Ahorros	25
1.2.15.4.	Cuenta Cliente.....	25
1.2.15.5.	Cuenta Mejor Futuro.....	26
B)	Crédito	27
1.2.15.6.	Comerciales	27
1.2.15.7.	Consumo	28
1.2.15.8.	Microcréditos	29
1.2.15.9.	Vivienda.....	31
1.2.15.10.	Inversiones a Plazo Fijo.....	32
D)	Servicios	32
1.2.15.11.	29 Card	32
1.2.15.12.	29 Seguro.....	33
1.2.15.13.	Seguro Auto 29.....	33
1.2.15.14.	Soat 29.....	33
1.2.15.15.	Habla 29 - Recargas.....	33
1.2.15.17.	Pagos de Fondos De Reserva	36
1.2.15.18.	Pago de Anticipos De Sueldos.....	36
1.2.16.	Red de Agencias.....	37
1.3.	Información general de la Empresa de Seguridad y de Transporte de Especies Monetarias FORTIUS Cia. Ltda.	38
1.3.1.	Reseña Histórica.....	38
1.3.2.	Razón Social.....	40
1.3.3.	Objeto Social	40
1.3.4.	Responsabilidad Social.....	40
1.3.5.	Misión.....	40
1.3.6.	Visión	41
1.3.7.	Fortalezas de FORTIUS	41
1.3.8.	Valores.....	42
1.3.9.	Los Socios	42

1.3.10.	Gobierno Corporativo	43
1.3.11.	Estructura Organizacional.....	43
1.3.12.	Capital Social	45
1.3.13.	Servicios Propuestos	45
1.3.13.1.	Características del Servicio.....	45
1.3.13.2.	Vehículos Blindados	47
1.3.13.3.	Personal.....	48
1.3.14.	Oficinas a Nivel Nacional	49
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO		50
2.1.	Estructura de Mercado	50
2.2.	Etapas del Estudio de Mercado.....	52
2.2.1.	Recopilación de la Información.....	52
2.2.1.1.	Fuentes de Información	52
2.2.1.2.	Metodología de la Investigación de Mercados en el Cantón Quito	53
2.2.2.	Análisis e Interpretación del la Información	56
2.3.	Identificación del Servicio	56
2.3.1.	Características del Servicio	57
2.3.2.	Beneficios del Servicio.....	57
2.3.3.	Componentes del Estudio de Mercado	58
2.4.	Investigación de Mercado	59
2.4.1.	Objetivos de la Investigación de Mercado.....	60
2.4.2.	Segmentación del Mercado	61
2.4.2.1.	Segmentación Geográfica	62
2.4.2.2.	Segmentación Demográfica.....	62
2.4.3.	Tamaño de la Muestra	62
2.4.4.	Formato de la Encuesta.....	65
2.4.5.	Análisis e Interpretación de los Resultados	66
2.5.	Análisis de la Demanda	89
2.5.1.	Clasificación de la Demanda	90
2.5.2.	Factores que Afectan la Demanda	91
2.5.3.	Demanda Histórica	92
2.5.4.	Proyección de la Demanda	93
2.6.	Análisis de la Oferta.....	96

2.7.	Demanda Insatisfecha	97
2.8.	Análisis de Precios.....	98
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO.....		102
3.1.	Determinación del Tamaño del Proyecto.....	102
3.1.1.	Definición de la Capacidad del Servicio	103
3.1.2.	Factores Determinantes del Tamaño del Proyecto	103
3.2.	Análisis de la Localización del Proyecto	105
3.2.1.	Macrolocalización	106
3.2.1.1.	Análisis y Criterios de Macrolocalización.....	106
3.2.1.2.	Mapa de la Macrolocalización	109
3.2.2.	Microlocalización	110
3.2.2.1.	Análisis y Criterios de Microlocalización.....	110
3.2.2.2.	Plano de Microlocalización.....	111
3.2.3.	Estructura Legal.....	112
3.2.3.1.	Aprobación de Planos Arquitectónicos.....	112
3.2.3.2.	Requisitos para Proyectos Arquitectónicos Modificatorios y Ampliatorios....	113
3.2.3.3.	Obtención de la Licencia de Construcción	114
3.3.	Ingeniería del Proyecto	114
3.3.1.	Diagrama de Flujo del Servicio	115
3.3.2.	Descripción del Proceso del Servicio	116
3.3.3.	Espacio Físico.....	118
3.4.	Requerimientos del Servicio	122
3.4.1.	Requerimiento de Mano de Obra.....	122
3.4.2.	Requerimiento Activos Fijos	124
CAPÍTULO IV: ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO.....		126
4.1.	Base Legal.....	126
4.1.1.	Razón Social.....	126
4.1.2.	Objeto Social	127
4.1.3.	Titularidad de Propiedad de la Empresa.....	127
4.1.4.	Tipo de Empresa.....	127
4.1.5.	Pasos para la Constitución de la Compañía.....	129
4.1.6.	Requisitos generales que se deben cumplir	132
4.1.6.1.	Requisitos que el Consorcio debe cumplir.....	132

4.1.6.2.	Requisitos Legales para el funcionamiento como Transportadora de Especies Monetarias – FORTIUS Cia. Ltda.	138
4.1.6.3.	Requisitos Legales para el funcionamiento del Aprovisionamiento de Especies Monetarias – Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.	153
4.2.	Base Filosófica.....	157
4.2.1.	Misión.....	157
4.2.2.	Visión	157
4.2.3.	Principios y Valores	158
4.3.	Organización Administrativa	159
4.3.1.	Estructura Orgánica.....	160
4.3.2.	Descripción de Funciones.....	160
4.3.3.	Organigrama	169
4.3.3.1.	Organigrama Estructural.....	169
4.3.3.2.	Organigrama Posicional o de Personal	170
	CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO	172
5.1.	Presupuesto de Inversión	172
5.1.1.	Activos Fijos.....	173
5.1.2.	Capital de Trabajo	177
5.2.	Presupuesto de Operaciones	178
5.2.1.	Ingresos Operacionales por Ventas	178
5.2.2.	Egresos Operacionales.....	181
5.2.2.1.	Costos de Operación	182
5.2.2.2.	Gastos Administrativos.....	187
5.3.	Flujo de Fondos	192
5.3.1.	Estructura de Financiamiento	192
5.3.2.	Flujo de Fondos del Proyecto	194
5.3.3.	Flujo de Fondos del Inversionista.....	195
5.4.	Estado de Resultados Proyectado	196
5.5.	Balance General	197
5.5.1.	Balance General Proyectado.....	198
5.5.2.	Balance General Inicial	199
5.5.3.	Balance General Final	199

5.6.	Punto de Equilibrio	200
5.7.	Análisis de la Rentabilidad Financiera.....	202
5.7.1.	Valor Presente Neto.....	202
5.7.2.	Tasa Interna de Retorno.....	204
5.7.3.	Período de Recuperación de la Inversión	205
5.7.4.	Índice Beneficio-Costo	206
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	207
	BIBLIOGRAFÍA.....	210
	ANEXOS.....	215

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: “Seguro Médico, de Vida Exequial”	215
ANEXO 2: “Seguro Auto 29”	219
ANEXO 3: “Tarifas Soat”	221
ANEXO 4: “Red de Agencias Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.”	223
ANEXO 5: “Detalle de las Sucursales a Nivel Nacional y su Respectiva Cobertura de Agencias FORTIUS Cia. Ltda.”	225
ANEXO 6: Cooperativas de Ahorro y Crédito (Sbs)	227
ANEXO 7: Encuesta Piloto	230
ANEXO 8: Encuesta Final	231
ANEXO 9: Listas de Compañías de Transporte de Valores a Bancos	234
ANEXO 10: Frecuencia Semanal de cada Cooperativa de Ahorro y Crédito en el período 2007- 2011	235
ANEXO 11: Carta de Certificación Cooperativa “29 De Octubre” Cia. Ltda.	237
ANEXO 12: Tarifario Actual de FORTIUS Cia. Ltda. a los Bancos.....	238
ANEXO 13: Carta de FORTIUS Cia. Ltda. de Certificación de la Construcción del Centro de Acopio	240
ANEXO 14: Cotizaciones	241
ANEXO 15: Valor del Diesel.....	249
ANEXO 16: Impuesto a la Renta.....	250
ANEXO 17: Tasa Pasiva.....	251
ANEXO 18: Riesgo País.....	252
ANEXO 19: Inflación	253

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Alianzas Estratégicas	3
TABLA 2: Tipo de Alianzas Estratégicas	5
TABLA 3: Consejo de Administración Cooperativa "29 de Octubre"	17
TABLA 4: Staff de Ejecutivos Cooperativa "29 de Octubre"	18
TABLA 5: Capital Social	19
TABLA 6: Tasas de Interés Vigentes Cuenta Mundialista	24
TABLA 7: Tasas de Interés Vigentes Angelitos	24
TABLA 8: Tasas de Interés Cliente	25
TABLA 9: Tasas de Interés Vigentes Clientes	26
TABLA 10: Tasas De Interés Vigentes Mejor Futuro	27
TABLA 11: Accionistas FORTIUS CIA. LTDA.....	43
TABLA 12: Alta Gerencia y Administradores.....	43
TABLA 13: Segmentación del Mercado.....	62
TABLA 14: Demanda Histórica.....	93
TABLA 15: Demanda Proyectada	94
TABLA 16: Cooperativas por Rutas	96
TABLA 17: Demanda Insatisfecha	98
TABLA 18: Competencia Indirecta	99
TABLA 19: Precios del Servicio.....	100
TABLA 20: Requerimiento de MOD.....	123
TABLA 21: Requerimiento MOI.....	123
TABLA 22: Requerimiento Personal Administrativo	124
TABLA 23: Requerimiento Activos Fijo.....	124
TABLA 24: Inversión Inicial	173
TABLA 25: Detalle Activos Fijos.....	174
TABLA 26: Cuadro de Depreciación Activos Fijos	175
TABLA 27: Recuperación de los Activos Fijos.....	176
TABLA 28: Rubros del Capital de Trabajo	178
TABLA 29: Análisis de la Inflación	179
TABLA 30: Datos para calcular los Ingresos	179
TABLA 31: Ingresos por Uso de Blindado.....	180
TABLA 32: Ingresos por Montos Transportados.....	180
TABLA 33: Ingresos Totales	181
TABLA 34: Análisis del Salario Básico Unificado	182
TABLA 35: Resumen de los Costos de Operación	183

TABLA 36: Resumen de las Remuneraciones de MOD.....	183
TABLA 37: Tabla Remunerativa MOD.....	184
TABLA 38: Resumen de las Remuneraciones de MOI	184
TABLA 39: Tabla Remunerativa MOI	185
TABLA 40: Resumen de los CIF.....	185
TABLA 41: Cálculos del Combustible	186
TABLA 42: Cálculos del Mantenimiento	186
TABLA 43: Cálculos de la Energía Eléctrica	186
TABLA 44: Cálculos del Agua Potable.....	187
TABLA 45: Resumen de los Gastos Administrativos.....	187
TABLA 46: Sueldos y Salarios	188
TABLA 47: Remuneración Gerente.....	188
TABLA 48: Remuneración Contador	188
TABLA 49: Remuneración Secretaria	189
TABLA 50: Gastos de Constitución	189
TABLA 51: Agua Potable.....	190
TABLA 52: Energía Eléctrica.....	190
TABLA 53: Telefonía	191
TABLA 54: Municiones.....	191
TABLA 55: Seguro (Prima)	192
TABLA 56: Amortización del Préstamo.....	193
TABLA 57: Provisión Liquidación Trabajadores	197
TABLA 58: Rubros de Caja/Bancos	197
TABLA 59: Tabla del Punto de Equilibrio	201
TABLA 60: Cálculo VAN para el Proyecto	203
TABLA 61: Cálculo VAN para el Inversionista	204
TABLA 62: Cálculo del TIR del Proyecto.....	205
TABLA 63: Cálculo del TIR del Inversionista	205
TABLA 64: Tabla período de Recuperación.....	206

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Demanda Proyectada - Regresión Lineal.....	95
GRÁFICO 2: Distribución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Quito	100
GRÁFICO 3: Mapa de Macrolocalización.....	110
GRÁFICO 4: Plano de Microlocalización	111
GRÁFICO 5: Plano del Centro de Acopio.....	118
GRÁFICO 6: Plano de la Planta Baja	120
GRÁFICO 7: Plano de la Planta Alta.....	121
GRÁFICO 8: Logo del Consorcio.....	127
GRÁFICO 9: Punto de Equilibrio	201

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad vivimos en un mundo globalizado en el que debemos empezar a desarrollar estrategias para no quedarnos rezagados en el mercado, es por esto que existen muchas herramientas que se están utilizando en la actualidad como son las Alianzas Estratégicas que buscan cada día nuevas maneras de mantener e incrementar su competitividad. Una empresa busca alianzas con el objetivo de complementar sus capacidades y obtener una ventaja competitiva frente a sus similares, más aún en una economía como la actual en la que los mercados se han abierto y la tecnología ha dado un giro a la manera de hacer negocios.

Este es el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. y la empresa FORTIUS CIA. LTDA. que han decidido unir sus fuerzas para la creación de un Consorcio que brinde el servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias en Quito, buscando un beneficio múltiple y así ayudar a reducir los costos de este servicio para que puedan acceder a éste todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

En el Estudio de Mercado realizado se definió que el 72% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito existentes en Quito no cuentan con este servicio y apenas el 28% de ellas lo contratan a través de los Bancos, quienes cobran tarifas muy elevadas; y a su vez, de este 28% el 47% no se encuentra satisfecho con el servicio sea por los costos, disponibilidad de tiempos o montos.

Con esto se deduce que no existe competencia directa ya que ninguna empresa brinda este servicio directamente a las Cooperativas de Ahorro y Crédito. En este caso la demanda está dada por el número de viajes o frecuencia de uso de este servicio, porque si bien no utilizan servicio de blindado lo hacen en taxis, motos o con mensajeros lo que involucra un riesgo demasiado elevado. Además el estudio de

mercado sirvió de base para la fijación del precio y además la creación de 4 rutas o circuitos con el fin de que se pueda abastecer con los requerimientos de todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito a un muy bajo costo.

El Estudio Técnico permitió establecer el personal, la maquinaria y la infraestructura necesaria para poder satisfacer a la demanda insatisfecha existente en el mercado. Lo más representativo es la creación de un centro de acopio que va a contar con todas las seguridades para la custodia del dinero.

No existe ningún tipo de impedimento legal para la creación de este Consorcio como parte de una Alianza Estratégica, porque los dos socios se encuentran legalmente habilitados para realizar esto.

El Consorcio se llamará TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. y cuenta con una organización bien estructurada y con procesos definidos para brindar el servicio.

La estructura de financiamiento del proyecto está dada por un 55% con recursos propios y el 45% restante financiado por la Corporación Financiera Nacional ya que ofrece una tasa de interés relativamente baja en función a las de los Bancos.

Con el Estudio Financiero se determinó que el proyecto es factible y viable puesto que tiene una tasa interna de retorno para el accionista del 42% la cual es superior en 24,26 puntos a la TMAR de 17,74% por lo que se establece que el proyecto es claramente rentable y está acompañado de un VAN positivo, que hacen que este proyecto sea más atractivo.

CAPÍTULO I: ALIANZA ESTRATÉGICA

1.1. ALIANZA ESTRATÉGICA

Una alianza es un acuerdo entre dos o más empresas independientes, que se comprometen a colaborar en determinadas actividades persiguiendo intereses comunes a ambas. Los miembros unen o comparten parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse.

Los participantes en una alianza estratégica conservan su identidad jurídica, su propia cultura y su capacidad para desarrollar independientemente sus propias estrategias, en definitiva, conservan su independencia.

A pesar de todo, hay que decir que las empresas integradas en un acuerdo de este tipo perderán parte de su autonomía ya que mediante su firma adquieren compromisos sobre su comportamiento futuro y comparten la autoridad sobre ciertas decisiones.

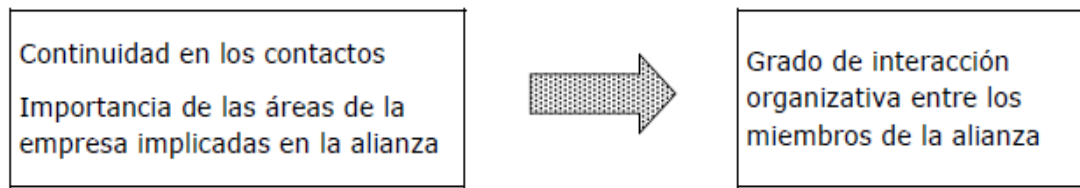
Los socios de una alianza deben conservar, por tanto, cierta independencia estratégica. En el siguiente cuadro se establece una diferenciación entre aquellas relaciones que son alianzas y otras que no podemos considerar como tales.

TABLA 1: ALIANZAS ESTRATÉGICAS

SON ALIANZAS ESTRATÉGICAS	NO SON ALIANZAS ESTRATÉGICAS
<ul style="list-style-type: none">• La constitución de empresas independientes, (joint-ventures)• La firma de contratos para:<ul style="list-style-type: none">– La realización de I+D conjunta– El desarrollo conjunto de productos– El aprovisionamiento a largo plazo– La producción conjunta– La realización de actividades de marketing de forma conjunta– La distribución y/o prestación de servicios conjuntamente– La fijación de estándares y consorcios de investigación• La realización de acuerdos informales o "pactos entre caballeros"	<ul style="list-style-type: none">• Las fusiones• Las adquisiciones• Las relaciones entre una matriz y sus filiales• Los acuerdos para la concesión de licencias• Los acuerdos para la concesión de franquicias• Los acuerdos para la adquisición de bienes o prestación de servicios a corto plazo

FUENTE: La Autora

Se puede establecer una relación directa entre las siguientes características de la alianza:



“Una empresa busca alianzas con el objetivo de complementar sus capacidades y obtener una ventaja competitiva frente a sus similares, más aún en una economía como la actual en la que los mercados se han abierto y la tecnología ha dado un giro a la manera de hacer negocios”.¹

Con la realización de esta alianza estratégica les permitirá incursionar en nuevos ámbitos, enfrentar mejor los riesgos, localizar y restringir a la competencia, y sobre todo reducir costos y brindar mejores beneficios y garantías; además cabe mencionar que otra ventaja es que el control se realiza de manera compartida y las decisiones no se pueden tomar unilateralmente primando así siempre el diálogo y el establecimiento de objetivos consensuados que lleven al beneficio mutuo.

Los objetivos o finalidades que impulsan a una empresa a cooperar con otra u otras a través de una alianza estratégica son múltiples, sin embargo pueden englobarse en dos objetivos generales que guían la actuación de la empresa:

- Objetivo de defensa o supervivencia.

A través de la alianza se persigue conseguir la supervivencia de la empresa. Se trata de un objetivo dirigido a impedir la pérdida de eficacia.

- Objetivo ofensivo.

La empresa desea alcanzar una ventaja competitiva a través de la alianza. La finalidad consiste en el aumento de la eficacia.

¹ ARAUZ, María Fernanda, “Estrategia de Alianzas”, *ECONOMundo*, N° 30, Quito, Año 3, p. 21.

“Muchas alianzas implican constituir una compañía de empresa conjunta que es de propiedad de dos o más compañías socias”.²

Este es el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. que no puede realizar el transporte de especies monetarias, según estipulan los artículos 2 y 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, pero si puede brindar el servicio de aprovisionamiento de especies monetarias a las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Ciudad de Quito; es por ello que busca realizar una alianza estratégica con una empresa de seguridad, para que así uniendo fuerzas, recursos y competencias puedan llegar a liderar el mercado, ofreciendo un servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias en Quito.

El tipo de Alianza que se busca en función de las relaciones entre los socios es una Alianza Horizontal Complementaria de Empresas de Distinto Sector, a continuación en la siguiente tabla se muestra las características de este tipo de Alianza:

TABLA 2: TIPO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

TIPO DE ALIANZA EN FUNCIÓN DE LAS RELACIONES ENTRE LOS SOCIOS		Características		PRIORIDAD PARA LA DIRECCIÓN	FINALIDAD PARA LA DIRECCIÓN	EJEMPLOS
		Grado de rivalidad entre los miembros	Grado de interacción entre los miembros			
Horizontal complementaria	empresas de distinto sector	No existe rivalidad	Reducido	Mantener la flexibilidad estratégica Proteger las competencias esenciales	Realización de actividades perfectamente definidas, como el desarrollo de nueva tecnología.	Sony y DuPont son aliados en el desarrollo de productos de almacenamiento óptico de datos.

FUENTE: La Autora

² TRICKER, Bob; “Dirección Corporativa”; COLECCIÓN: NUEVA ECONOMÍA; 1^{era}. edición, Editorial The Economist, Quito – Ecuador 2010, 36.

Las razones por las que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. busca la cooperación a través de una Alianza Estratégica son:

- Conseguir economías de alcance, a través de la explotación conjunta del activo fijo de los diferentes miembros de la alianza.
- Hacer frente a la competencia, pero sin comprometer abundantes recursos.
- Asegurar la participación del socio en la lucha frente a los competidores.
- Incrementar el poder de negociación de la empresa frente a proveedores, clientes, etc.
- Reaccionar rápidamente a las necesidades del mercado (adaptación a la demanda).

1.1.1. PROCESO DE CREACIÓN DE UNA ALIANZA ESTRATÉGICA

En el proceso de creación de una alianza estratégica se pueden distinguir cinco fases, que se exponen a continuación.

FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5
Reconsideración Estratégica	Elección del Socio	Construcción de la Alianza Estratégica	Determinación de la Estructura de la alianza Estratégica	Formulación del Acuerdo

1.1.1.1. FASE 1: RECONSIDERACIÓN ESTRATÉGICA

Antes de tomar la decisión de formar una alianza es necesario conocer si se trata de una estrategia apropiada, si es deseable para la empresa. Cuando sea conveniente, se deberá definir cuál es el papel que debe desempeñar dicha alianza dentro del plan global. Incluso cuando se decida la conveniencia de llevar a cabo la alianza, la empresa debe ser consciente de la posible aparición de conflictos ante cambios bruscos en el seno de la misma. El resultado de la estrategia basada en alianzas será más favorable cuando se introduzca dicha estrategia de forma gradual.

Ha de tenerse en cuenta, que la estrategia de toda entidad debe ser acorde con su cultura y su estructura organizativa. Por lo tanto, un cambio en la estrategia deberá venir acompañado de una adaptación en los demás aspectos. El proceso para lograr

este ajuste es, a menudo, largo y complejo, por lo que es necesaria una gestión eficiente del mismo.

Luego de realizar el análisis correspondiente en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. se llegó a la conclusión que se necesita hacer una alianza estratégica con una empresa de seguridad para poder bajar costos en lo que respecta al aprovisionamiento y transporte de especies monetarias y así poder brindar este servicio a todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Quito.

1.1.1.2. FASE 2: ELECCIÓN DEL SOCIO

Una vez tomada la decisión de llevar a cabo una alianza, la empresa tiene que procurar elegir el socio más adecuado. Para ello se precisa una selección consciente, es decir, no sólo se deben tener en cuenta las solicitudes de otras empresas para ser elegidas como socios, sino también aspectos como la experiencia previa en alianzas y las complementariedades existentes entre los potenciales socios. Así mismo, se deberá analizar el poder de negociación de los posibles miembros de la alianza, junto con la posibilidad de que existan comportamientos oportunistas por parte de los aliados, que lleven a la utilización de la alianza, por una empresa, para fortalecer su propia posición competitiva, no preocupándose de favorecer a sus socios.

Los aspectos relativos a la elección del socio se analizan con más detenimiento al estudiar la transferencia de tecnología y son perfectamente aplicables a las alianzas.

Para realizar la elección del socio que se ajuste a las necesidades de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de octubre” Ltda., se analizó cada una de las propuestas presentadas por varias empresas de seguridad y se llegó a la conclusión que dentro de las propuestas presentadas la que más se ajusta a las necesidades era la de la empresa FORTIUS CIA. LTDA.

Es por esto que esta es la empresa elegida para poder formar parte de la alianza estratégica.

1.1.1.3. FASE 3: CONSTRUCCIÓN DE LA ALIANZA

Antes de sentar las bases de una alianza estratégica, la empresa debe analizar las actividades de su cadena de valor. A través de este análisis, se pueden detectar las tareas que realiza la propia empresa eficientemente y aquellas susceptibles de ser desempeñadas por determinados socios sin ningún tipo de problema o riesgo. De esta forma, se distribuirán las actividades de la cadena entre la empresa y sus socios, según un criterio de eficiencia o de consecución de algún tipo de sinergia.

Por otra parte, la empresa debe crear ciertas posiciones de reserva, es decir, la empresa debe “cubrirse la espalda” ante la posibilidad de que aparezcan posibles comportamientos oportunistas o ineficientes por parte de los socios. Por ello es conveniente contar con alianzas intercambiables para una determinada actividad, así si surgen problemas con un socio, éste se puede sustituir por otro para la misma función.

Finalmente, es conveniente que se mantengan opciones estratégicas para hacer frente a futuros acontecimientos. Por lo tanto, se debe conservar una visión amplia, no sólo enfocada hacia la alianza.

Las etapas de elección del socio y construcción de la estrategia se confunden habitualmente. En la mayoría de los casos, la empresa, a medida que va determinando actividades a desarrollar en alianza, busca los socios adecuados para la realización de dichas actividades. Por lo tanto, los límites entre las dos fases son variables y difusos.

Dentro de las actividades que cada uno de los socios va a realizar es que la empresa FORTIUS CIA. LTDA., se va a encargar de realizar el transporte de especies monetarias a todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Quito, mientras que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” CIA. LTDA. se va a encargar de realizar el aprovisionamiento a estas Cooperativas.

Cada una de ellas se deben encontrar perfectamente habilitadas para realizar esta actividad, así que es responsabilidad de cada una contar con los permisos necesarios para desempeñar su labor dentro de la Alianza Estratégica.

1.1.1.4. FASE 4: DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE LA ALIANZA

La estructura de la alianza es una cuestión muy importante por las siguientes razones:

- La estructura constituye el marco en el que se desarrollan las relaciones entre los socios.
- Los objetivos, tanto estratégicos como operativos, sólo pueden conseguirse sobre la base de una adecuada estructura.
- La estructura permite el acceso a la información y su control.

Una característica fundamental, que debe incorporar la estructura de una alianza, es la flexibilidad, que permite la adaptación tanto a los cambios tecnológicos que se producen en el entorno como a las modificaciones de la estrategia de la empresa. La elección de una estructura concreta dependerá de las necesidades de la estrategia de los socios, así como del poder de negociación de cada uno de ellos.

La tipología de estructuras de alianzas estratégicas constituye un continuo cambio en cuyos extremos se encuentran estructuras eficientes y rígidas, en un lado, y estructuras muy flexibles pero menos eficientes en el otro.

La estructura que se va a tomar para la realización de esta Alianza Estratégica es la creación de un Consorcio, en la que tanto la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. como la empresa FORTIUS CIA. LTDA. sean socios y unan fuerzas, recursos y capacidades para poder brindar el servicio de Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias a menores costo y con mejores beneficios y garantías.

1.1.1.5. FASE 5: FORMALIZACIÓN DEL ACUERDO

Una vez alcanzado el acuerdo general sobre la estrategia de la alianza se formaliza el acuerdo, mediante un contrato en el que figuren las cuestiones fundamentales.

En cualquier caso se deberán recoger:

- Los mecanismos para el reparto de beneficios
- Los procedimientos de toma conjunta de decisiones
- Los sistemas de incentivos y de control que se van a instaurar

El contrato de cooperación a través de la alianza debe ser aprobado por el consejo de administración de todas las empresas participantes en la alianza. Las reuniones entre altos directivos de las organizaciones aliadas promueven un clima de familiaridad que favorece el surgimiento de ideas y proyectos relacionados con la alianza. Los altos directivos son también los encargados de decidir en qué momento debe concluirse la relación de alianza.

La formalización del acuerdo se va hacer mediante escritura pública en la que se detallará cuáles son las actividades que cada una va a cumplir, cómo se va a tomar decisiones, procedimiento para el reparto de utilidades, etc., para que de esta manera quede completamente claro los roles que cada una tiene que desempeñar y además evitar cualquier problema a futuro.

En conclusión, este es el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. y de la empresa FORTIUS CIA. LTDA. que unen esfuerzos para crear cadenas de valor a través de la combinación de recursos y fortalezas que cada una puede aportar para mejorar su desempeño y competitividad con miras a un crecimiento sostenido.

Cuando los costos para superar a la competencia son elevados se realizan estas alianzas en consorcio, porque esto facilita la reducción o la efectiva cobertura de costos de manufactura, desarrollo o distribución ya que un consorcio es un acuerdo entre varias empresas cuyo objetivo principal es desarrollar una actividad económica que va a resultar en rendimientos para todas y cada una de ellas. Además, es necesario decir que en la realización de un consorcio ninguna de las partes pierde su autonomía, identidad jurídica o su independencia financiera y así aportan ventajas competitivas ya que los gastos y los costos son compartidos por sus participantes, facilitando el cumplimiento de los objetivos financieros.

Este es el objetivo de realizar esta alianza estratégica, la creación de un consorcio que se dedique exclusivamente al aprovisionamiento y transporte de especies monetarias en Quito.

1.2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” LTDA.

1.2.1. RESEÑA HISTÓRICA

Visionarios paracaidistas un 20 de Octubre de 1967, conformaron una PRE Cooperativa de Ahorro y Crédito a la cual llamaron “29 de Octubre”, con la finalidad de estimular y fomentar el ahorro a fin de mejorar la calidad de vida y la prestación oportuna del crédito para sus socios.

Se constituyó en la ciudad de Quito, Provincia de Pichincha, mediante Acuerdo Ministerial No. 0457 el 15 de mayo de 1972 y fue inscrita en el Registro General de Cooperativas con el número 1330 el 17 de mayo de 1972. Fue autorizada para operar como institución financiera por la Superintendencia de Bancos y Seguros mediante Resolución SB-INCOOP- 99 - 0178 del 29 de septiembre de 1999, Resolución debidamente inscrita en el Registro Mercantil, bajo el No. 2855, tomo 130, el 29 de Noviembre de 1.999, por tanto puede realizar actividades de intermediación financiera con el público en general.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., está sometida a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera, contable y al control directo de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

Mediante la resolución SB- 2001-0488 se aprobó la fusión por absorción con la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda., por lo cual se traspasó a título universal la totalidad de los Activos, Pasivos y Patrimonio que constaban en el Balance General cortado al 30 de Noviembre de 2001, y se declaró en disolución voluntaria y anticipada a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda.

Actualmente, las actividades y operaciones que realiza la Cooperativa están regidas por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas a Control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

“El sueño puede ser realizable si el equipo humano siente y vive la misión y visión de su Cooperativa 29 de Octubre como parte de su misión y visión de vida.”³

IMAGEN No 1



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

1.2.2. RAZÓN SOCIAL

Como sociedad Cooperativa de derecho privado con ilimitado número de socios, se constituye la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de octubre” Ltda., para realizar la intermediación financiera con el público y controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

1.2.3. RESPONSABILIDAD Y OBJETO SOCIAL

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de octubre” Ltda., es una sociedad de personas de responsabilidad limitada. La responsabilidad de cada socio estará limitada a su capital en certificados de aportación pagados y la responsabilidad de la Cooperativa estará limitada al total de su patrimonio.

La cooperativa tiene como objetivo principal captar recursos en las cuentas del pasivo, de sus socios y/o de terceros, a éstos últimos identificados como clientes, y, recibir aportaciones en las cuentas patrimoniales con la finalidad de brindar servicios financieros permitidos por la Ley.

1.2.4. MISIÓN

“Somos una institución financiera nacida en las FFAA, fomentamos la cultura del ahorro y administramos los recursos con transparencia y honestidad, mejorando la calidad de vida de nuestros socios y clientes en el ámbito nacional, con personal

³Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., Reseña Histórica, https://www.29deoctubre.fin.ec/la_cooperativa/info/resena_historica

capacitado y competente que brinda sus productos y servicios con agilidad, calidad y calidez”.

IMAGEN No 2



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

1.2.5. VISIÓN

“Fortalecer nuestro liderazgo nacional con reconocimiento en el sistema cooperativo latinoamericano, comprometidos con la comunidad, promoviendo la integración cooperativa, aplicando calidad en el servicio, tecnología innovadora y una cultura social responsable”.

IMAGEN No 3



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

1.2.6. OBJETIVOS DE LA COOPERATIVA

Los objetivos de la Cooperativa son:

- Fomentar en los socios mejores condiciones de trabajo, aumento de la producción y productividad, mediante la prestación de servicios financieros competitivos y oportunos.

- Fomentar el ahorro de los socios y clientes.
- Promover su integración y relación con otras entidades nacionales o extranjeras en procura del fortalecimiento de la institución y del sistema cooperativo.
- Procurar fuentes de financiamiento interno y externo, para el desarrollo institucional y de sus asociados.
- Promover el incremento de su base social, tendiente a su consolidación y desarrollo.
- Abrir en el país o en el exterior, cuantas oficinas operativas sean necesarias, para el cumplimiento de los objetivos.

1.2.7. PRINCIPIOS

“Nos sentimos comprometidos con nuestros socios, clientes y con lo que ellos representan. Estamos orgullosos de estar conformados por un grupo de personas que comparte una cultura con principios y valores comunes”.

▪ Honestidad

Trabajamos con transparencia y honradez, cumpliendo siempre lo que ofrecemos.

▪ Seguridad y Solvencia

Somos una organización que genera confianza, en base a la solidez moral y financiera que nos caracteriza.

▪ Vocación de Servicio

Desarrollamos nuestro trabajo con calidez humana y profesionalismo, esforzándonos por brindar el mejor servicio.

▪ Solidaridad

Apoyamos el mejoramiento de calidad de nuestros socios y clientes, buscando el fortalecimiento de sus finanzas y actuando con equidad.

▪ Compromiso

Actuar convencidos de que debemos dar más de lo esperado, con un alto sentido de pertenencia a nuestra Cooperativa.

▪ **Responsabilidad con la Comunidad**

Contribuir al bienestar y desarrollo de la comunidad, promoviendo sinergia entre la Cooperativa, su personal, los socios y clientes y el conjunto de la sociedad.

IMAGEN No 4



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

1.2.8. VALORES

La aplicación de valores en la Cooperativa hace de ella una organización Responsable. Los valores coinciden en que tienen como fin último mejorar la calidad de nuestra vida y la de nuestros socios.

1. Adhesión abierta y voluntaria
2. Control democrático de los socios
3. Participación económica de los socios
4. Autonomía e independencia
5. Educación, entrenamiento e información
6. Cooperación entre cooperativas
7. Compromiso con la comunidad

IMAGEN No 5



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

1.2.9. LOS SOCIOS

Son socios de la Cooperativa las personas naturales, las personas jurídicas, afiliadas a ella y, las que posteriormente hayan sido o sean admitidas como tales por el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley. La calidad de socio adquiere toda persona que haya depositado sus certificados de aportación fijados por la Asamblea en el plazo y en las condiciones determinadas.

Para ser considerado un socio activo deberá haber pagado la totalidad del valor de certificados de aportación y cumplir sus deberes y obligaciones de socio.

1.2.9.1. REQUISITOS PARA SER SOCIO

Los socios pueden ser:

- **Personas Naturales:** Para ser socio se requiere.
 - a) Ser ecuatoriano o extranjero.
 - b) Ser legalmente capaz para contratar y obligarse en los términos del Código Civil.
 - c) Presentar una solicitud de ingreso como socio, adjuntando los documentos requeridos para su ingreso.
 - d) Pagar en dinero el monto total de los Certificados de Aportación.
 - e) Los demás requisitos señalados en el Estatuto y el Reglamento interno de la Cooperativa.
- **Personas Jurídicas:** Podrán ser admitidos como socios los que cumplan los siguientes requisitos:
 - a) Presentar a través de su Representante legal la solicitud de apertura de cuenta y haya depositado los certificados de aportación.
 - b) Adjuntar copia certificada de documentos que acrediten su existencia legal.
 - c) Copia certificada del nombramiento del Representante legal.
 - d) Copia del RUC.
 - e) Presentar copia certificada del acta en la que conste la resolución del órgano competente, para firmar parte de la Cooperativa.

1.2.9.2. PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE SOCIO

La calidad de socio se pierde, por las siguientes causas:

- a) Por retiro voluntario
- b) Por expulsión
- c) Pérdida de alguno de los requisitos indispensables para tener la calidad de socio.
- d) Quienes hayan recibido sentencia condenatoria por peculado, estafa, robo, hurto, lavado de activos, enriquecimiento ilícito y cualquier otro delito.
- e) Por transferencia de la totalidad de los certificados de aportación.
- f) Por fallecimiento.
- g) Disolución, en el caso de las personas jurídicas.

1.2.10. GOBIERNO CORPORATIVO

En el marco de tener una institución sólida y bien conformada la Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda., está conformada por profesionales capaces de manejar las situaciones más difíciles.

La Cooperativa cuenta con una estructura organizacional comandada por el Consejo de Administración y el Staff de Ejecutivos.

A continuación los nombres de las personas que son parte de la sólida estructura organizacional:

TABLA 3: CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN COOPERATIVA "29 DE OCTUBRE"

<u>CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN</u>	
NOMBRE	DESIGNACIÓN
Gral. Juan Francisco Donoso Game	Presidente
Tcrl. Guillermo Giovanni Tamayo Herrera	Vicepresidente
Lcdo. Víctor Hugo Quelal Onofre	Secretario
Ing. Narcisa Consuelo Carranco Cifuentes	Vocal
Tcrl. Raúl Eudófilo Alarcón Clavijo	Vocal

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

TABLA 4: STAFF DE EJECUTIVOS COOPERATIVA "29 DE OCTUBRE"

<u>STAFF DE EJECUTIVOS</u>	
NOMBRE	DESIGNACIÓN
Econ. Alvaro Fernando Andrade Ruiz	Gerente General (e)
Lcdo. Marlon Alejandro Ríos Pozo	Subgerente
Dra. Eugenia Elid Chauca Navas	Directora Jurídica
Ing. Marco Eric Mosquera López	Director Financiero y Administrativo
Sr. Carlos Américo Villamarín Campaña	Director de Operaciones
Ing. Daniel Guerrón Benalcázar	Director de Informática y Comunicaciones
Ing. José Enrique Álvarez Vela	Director de Marketing
Econ. Cristina Aracely Ríos Páliz	Directora de Negocios
Sr. Augusto Gonzalo Maruri Rosero	Director de Talento Humano
Ing. Jessica Priscila Revolledo Bajaña	Directora de Riesgos
Ing. Luis Iván Echanique Bilbao	Director de Desarrollo Organizacional
Ing. Ana Lucía Gálvez Fonseca	Jefe Unidad Atención al Cliente

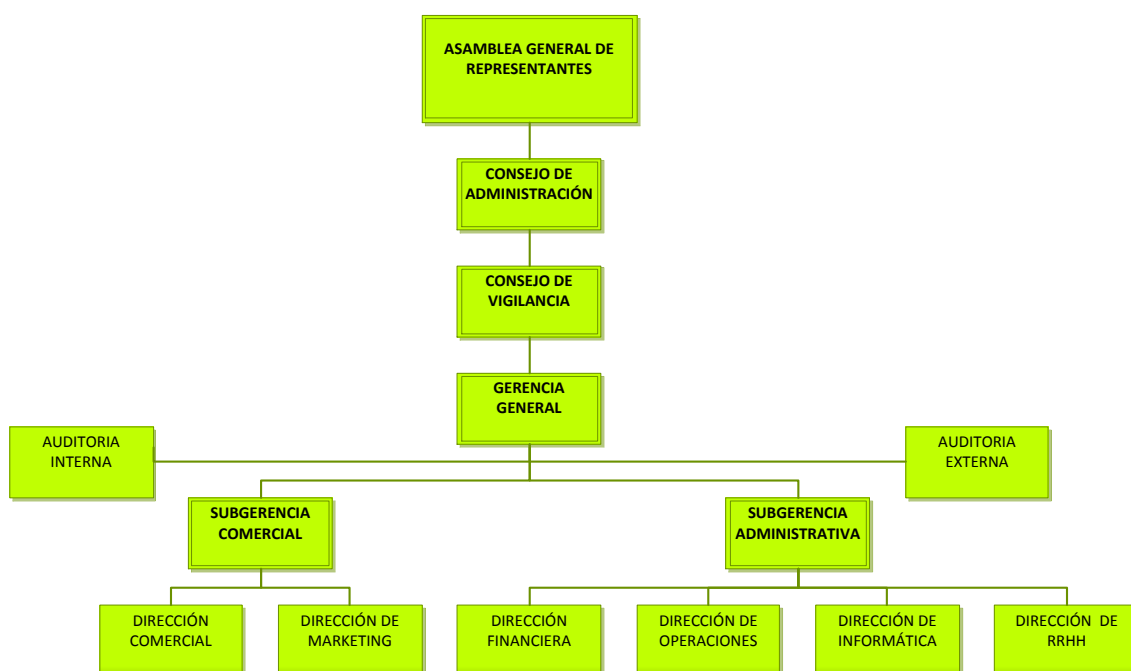
FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda., tiene el siguiente organigrama:

IMAGEN No 6



FUENTE: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.12. CAPITAL SOCIAL

El capital social de la Cooperativa estará constituido por las aportaciones en dinero efectuados por los socios y estarán representados en certificados de aportación de igual valor, de los cuales se llevarán un registro actualizado y no devengan intereses.

En la actualidad la Cooperativa cuenta con un total de 264.801 socios y clientes, de los cuales 203.543 son socios con certificados de aportación.

TABLA 5: CAPITAL SOCIAL

TIPO DE SOCIO	CANTIDAD
Socios Activos	133.278
Socios Inactivos	70.265
Total	<u>203.543</u>

FUENTE: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

ELABORADO POR: Miryam Dayán Escobar Camacho.

1.2.12.1. CARACTERÍSTICAS DEL CERTIFICADO DE APORTACIÓN

Los certificados de aportación son nominativos, transferibles únicamente entre socios o entre quienes cumplan los requisitos para ser socios y expresen su voluntad de serlo, siempre que el Consejo de Administración lo autorice.

Para la transferencia de certificados de aportación, será necesaria una solicitud dirigida al Consejo de administración y el valor no podrá ser mayor al cinco por ciento del capital social de la Cooperativa.

1.2.12.2. VALOR DEL CERTIFICADO DE APORTACIÓN

Los certificados de aportación tendrán un valor nominal de un dólar, y los socios deberán mantener como mínimo 60 certificados que corresponden a sesenta dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Al menos un veinte y cinco por ciento del valor de los certificados de aportación establecidos, será pagado por la persona que desee adquirir la calidad de socio, pago que se realizará en el momento de suscribir la solicitud de apertura de cuenta, y el saldo, en las condiciones y plazos que el Consejo de Administración determine en el Reglamento Interno de la Cooperativa. Los certificados de aportación serán inembargables y solo podrán ser transferidos a otros socios no a terceras personas.

Al retiro de un socio, el 10% de estos certificados será transferido a una reserva irrepartible de la Cooperativa. Además los certificados serán registrados electrónicamente y/o impresos en libretas personales.

Estos certificados representan la participación patrimonial de los socios en la Cooperativa que les confiere derecho a voz y voto, así como la plena utilización de los servicios que preste la Cooperativa u todos los derechos determinados en los Estatutos.

1.2.12.3. AUMENTO DE CAPITAL

El aumento del capital social se producirá automáticamente por:

- a) Los aportes de las incorporaciones de los nuevos socios.

- b) Las nuevas aportaciones de los socios ya existentes, las que harán conforme al estatuto social por resolución de la Asamblea o por voluntad propia de los socios.
- c) Por capitalización de los excedentes a reserva irrepartible dispuestos por la Superintendencia o Asamblea.
- d) Por utilidades no distribuidas.
- e) Por reservas especiales destinadas a este fin.

1.2.12.4. IRREPARTIBILIDAD DE LAS RESERVAS

Los fondos de reservas previstos en la Ley, y otros que señalen el Estatuto o que crearen la Asamblea para fines específicos, al igual que los legados, subsidios o donaciones que reciba la cooperativa, no pertenecen ni serán de propiedad de los socios, en consecuencia, no tienen derecho a su restitución proporcional, en caso de perder tal calidad, ni son susceptibles de distribución en caso de liquidación.

1.2.13. PATRIMONIO

El patrimonio de la cooperativa se forma y podrá incrementarse por:

- a) Los certificados de aportación pagados por los socios.
- b) La reserva irrepartible de carácter líquido sin condicionamiento de uso futuro, efectuada por los socios usuarios de los servicios financieros, en la forma y porcentaje establecidos por el consejo de Administración, que constarán en el Reglamento Interno de la Cooperativa.
- c) Las aportaciones voluntarias de los socios para integrar el capital social.
- d) Los fondos y las reservas legales y reservas irrepartibles permanentes y los que se crearán.
- e) Las donaciones y legados que reciba la Cooperativa con destino al incremento patrimonial, que serán aceptadas con beneficio de inventario.
- f) Los resultados económicos acumulados.

1.2.14. RESERVAS Y EXCEDENTES

1.2.14.1. RESERVAS

Para fortalecer su patrimonio primario se debe destinar de sus excedentes anuales, una vez efectuados las deducciones legales, obligatoriamente se destinará el 50% de los excedentes para incrementar su reserva legal irreplicable, el destino del otro 50% lo decidirá la Asamblea, para:

- a) La revalorización de aportes.
- b) Otras reservas y fondos con fines determinados.
- c) Distribución de excedentes.

1.2.14.2. EXCEDENTES

Los excedentes a distribuirse que resultaren del ejercicio económico de la cooperativa se distribuirán en forma proporcional a los montos de certificados de aportación de cada uno de los socios. La distribución anual de excedentes procederá única y exclusivamente si la Cooperativa cumple con el nivel de solvencia mínimo establecido en la Legislación vigente.

1.2.15. PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los productos y servicios que la Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda., ofrece a sus clientes son los siguientes:

- a) Ahorro
 - Cuenta Ahorro Mundialista
 - Cuenta Angelitos
 - Cuenta de Ahorros
 - Cuenta Cliente
 - Cuenta Mejor Futuro



- b) Créditos
 - Comerciales



- Consumo
- Microcréditos
- Vivienda

c) Inversiones

- Inversiones a Plazo Fijo



d) Servicios

- 29 Card
- 29 Seguro
- Seguro Auto 29
- SOAT 29
- Habla 29 – Recargas
- Pagos Institucionales
- Pagos de Fondos de Reserva
- Pago de Anticipos de Sueldos



a) **AHORRO**

1.2.15.1. CUENTA AHORRO MUNDIALISTA

Un ahorro planificado que te permitirá estar presente en el Mundial de Fútbol de Brasil 2014.

Con una tasa de interés anual del 8.50%, es la oportunidad para usted de disfrutar de este evento mundial.

Monto de Apertura: 0 USD.

Depósito Mínimo: 50 USD.

Tiempo de Contrato: Hasta el 30 de abril del 2014.

Requisitos para Titular de Cuenta:

- Planilla de un servicio básico actualizada
- Copia de la papeleta de votación



- Copia de la cédula
- Solicitud de apertura de cuenta

TABLA 6: TASAS DE INTERÉS VIGENTES CUENTA MUNDIALISTA

TASAS DE INTERÉS VIGENTES

CUENTA	RANGO DE AHORRO (DÓLARES)	INTERÉS ANUAL
Mundialista	50 o más	8,50%

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.15.2. CUENTA ANGELITOS

Una cuenta de ahorros creada para niños, la misma que tiene como objetivo incentivar la cultura de ahorro en los más chicos de la casa.

Monto de Apertura: 5 USD.

Requisitos para Titular de Cuenta:

- Solicitud de apertura de cuenta
- Copia de la cédula del menor de edad

Requisitos para Representante Legal:

- Copia de la cédula
- Copia de la papeleta de votación
- Planilla de un servicio básico actualizada (último mes)



TABLA 7: TASAS DE INTERÉS VIGENTES ANGELITOS

TASAS DE INTERÉS VIGENTES

CUENTA	RANGO DE AHORRO (DÓLARES)	INTERÉS ANUAL
Angelitos	0 - 1000,00	2,00%

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.15.3. CUENTA DE AHORROS

Un ahorro a la vista que le permite aperturar una cuenta desde 20 USD., refleja el saldo proveniente de las transacciones de día a día, una cuenta que le brinda servicios y beneficios en base a sus certificados de aportación.



**CUENTA DE
AHORROS**

Monto de Apertura: 20 USD.

Requisitos para Titular de Cuenta:

- Planilla de un servicio básico actualizada
- Copia de la papeleta de votación
- Copia de la cédula
- Solicitud de apertura de cuenta

TABLA 8: TASAS DE INTERÉS CLIENTE

TASAS DE INTERÉS VIGENTES

CUENTA	RANGO DE AHORRO (DÓLARES)	INTERÉS ANUAL
Ahorros / Cliente:	0 - 500,00	1,00%

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.15.4. CUENTA CLIENTE

Un ahorro a la vista que le permite realizar depósitos y generar ahorros, refleja el saldo proveniente de las transacciones del día a día.

Monto de Apertura: 7.2 USD.

Requisitos para Titular de Cuenta:

- Planilla de un servicio básico actualizada
- Copia de la papeleta de votación



**CUENTA
CLIENTE**

- Copia de la cédula
- Solicitud de apertura de cuenta

TABLA 9: TASAS DE INTERÉS VIGENTES CLIENTES

TASAS DE INTERÉS VIGENTES

CUENTA	RANGO DE AHORRO (DÓLARES)	INTERÉS ANUAL
Ahorros / Cliente:	0 - 500,00	1,00%

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

1.2.15.5. CUENTA MEJOR FUTURO

Un ahorro planificado que le permite aportar desde 12 USD mensuales con la rentabilidad del 7,50% anual.

Todo socio con una Cuenta Mejor Futuro dispone de un Seguro de Vida.

El Seguro de Vida establece que en caso de muerte del titular si no se cumplió el tiempo establecido en el contrato, se cancele la totalidad del monto contratado inicialmente y en caso de ser fallecimiento accidental el monto se duplica.

Monto de Apertura: 12 USD.

Depósito Mínimo: 12 USD.

Tiempo de Contrato: 6 meses.

Requisitos para Titular de Cuenta:

- Planilla de un servicio básico actualizada
- Copia de la papeleta de votación
- Copia de la cédula
- Solicitud de apertura de cuenta



TABLA 10: TASAS DE INTERÉS VIGENTES MEJOR FUTURO

TASAS DE INTERÉS VIGENTES

CUENTA	RANGO DE AHORRO (DÓLARES)	INTERÉS ANUAL
Mejor Futuro	12,00 o más	7,50%

FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

ELABORADO POR: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

b) CRÉDITO

1.2.15.6. COMERCIALES

Destino del Crédito

Actividades productivas y de comercialización o prestación de servicios a mediana escala.

Fuente de Ingresos del Solicitante

Ventas o ingresos brutos generados por la actividad financiada u otra del deudor, salarios o rentas, patrimonio del deudor o del garante.



Requisitos para el Crédito

- Solicitud de Crédito
- Copia de cedula y papeleta de votación del representante legal
- Copia de RUC
- Copia de escritura de constitución y/o de los estatutos y sus últimas reformas
- Estados financieros del último trimestre a la presentación de la solicitud, y de los dos últimos años
- Flujo de caja o proyecciones financieras
- Estudio de factibilidad
- Certificado del IESS y de la Superintendencia de Compañías
- Nombramiento del representante legal

- Autorización del Directorio para contraer la obligación
- Declaración del impuesto a la renta

Interés:

- Fondos Propios: 11.23%
- Multisectorial CFN: 11.23%

Plazo Máximo:

- Fondos Propios: 36
- Multisectorial CFN: 36

Montos Máximos:

- Fondos Propios: 20000 USD.
- Multisectorial CFN: 25000 USD.

Amortización: Quincenales, mensuales, trimestrales, semestrales.

Relación cuota / Ingreso: 50%

Cobertura Garantía: SI

Seguro de Desgravamen: SI

1.2.15.7. CONSUMO

Destino del Crédito

Adquisición de bienes o pago de servicios.

Fuente de Ingresos del Solicitante

Sueldos, salarios, honorarios o rentas promedio.

Requisitos para el Crédito

- Solicitud de Crédito
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Rol de Pagos actualizado



- Relación de dependencia de al menos un año
- Documento que sustente patrimonio: copia del impuesto predial, copia de matrícula del vehículo
- Planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono) actualizada
- Declaración del impuesto a la renta

Interés:

- Ordinario: 15.2%
- Tabulado: 14.2%

Plazo Máximo:

- Ordinario: 48
- Tabulado: 42

Montos Máximos:

- Ordinario: 25000 USD.
- Tabulado: 25000 USD.

Amortización: Mensuales.

Relación cuota / Ingreso: 50%

Cobertura Garantía: SI

Seguro de Desgravamen: SI

1.2.15.8. MICROCRÉDITOS

Destino del Crédito

Actividades productivas y comercialización o prestación de servicios a pequeña escala con ventas o ingresos brutos de hasta USD. 100.000,00 anuales. - Capital - Activos Fijos - Consumo.

Fuente de Ingresos del Solicitante

Ventas o ingresos brutos generados por la actividad financiada o por los ingresos de la unidad familiar micro empresarial.

Requisitos para el Crédito

- Solicitud de Crédito
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono) actualizada
- Copia del RUC o RISE
- Poseer una microempresa durante 1 año mínimo
- Justificar ingresos y patrimonio



Interés:

- Creer: 24%
- Fondos Propios: 24.6%
- Multisectorial CFN: 20.97%
- Volver: 9.24%

Plazo Máximo:

- Creer: 36
- Fondos Propios: 36
- Multisectorial CFN: 36
- Volver: 48

Montos Máximos:

- Creer: 1600 USD.
- Fondos Propios: 50000 USD.
- Multisectorial CFN: 20000 USD.
- Volver: 20000 USD.

Amortización: Fondos propios: quincenales, mensuales, trimestrales, semestrales / redescuento: mensuales.

Relación cuota / Ingreso: 50%

Cobertura Garantía: SI

Seguro de Desgravamen: SI

1.2.15.9. VIVIENDA

Destino del Crédito

Adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda.

Fuente de Ingresos del Solicitante

Sueldos, salarios, honorarios o rentas promedio, ventas o ingresos brutos generados por la actividad financiada o por los ingresos de la unidad familiar.

Requisitos para el Crédito

- Solicitud de Crédito
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Rol de Pagos actualizado (dependientes)
- Relación de dependencia de al menos un año
- Planilla de servicios básicos (luz, agua o teléfono) actualizada
- Declaración del impuesto a la renta
- Promesa de compra - venta (en caso de adquisición de vivienda)
- Copia del RUC o RISE (microempresarios)
- Copia simple del original de las escrituras de propiedad en caso de ser vivienda antigua
- Certificado de gravámenes de la propiedad a hipotecarse otorgado por el Registro de la Propiedad
- Avalúo de la propiedad a hipotecar
- En caso de construcción se deberá adjuntar el cronograma y presupuesto de obra



Interés:

- BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda): 10.77%
- Fondos Propios: 10.77%
- Multisectorial CFN: 10.31%

Plazo Máximo:

- BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda): 120
- Fondos Propios: 72
- Multisectorial CFN: 180

Montos Máximos:

- BEV (Banco Ecuatoriano de la Vivienda): 42.000 USD.
- Fondos Propios: 50.000 USD.
- Multisectorial CFN: 100.000 USD.

Amortización: Mensuales.

Relación cuota / Ingreso: 50%

Cobertura Garantía: 140%

Seguro de Desgravamen: SI

c) INVERSIONES

1.2.15.10. INVERSIONES A PLAZO FIJO

Seguridad, Confianza y Rentabilidad.

Los intereses de las inversiones de socios y clientes pueden ser pagados al vencimiento, por anticipado y con tasas atractivas de interés.



**INVERSIONES
A PLAZO FIJO**

Monto Mínimo: 100 USD.

d) SERVICIOS

1.2.15.11. 29 CARD

Con la tarjeta 29 card ten acceso a cajeros automáticos en todo el país. Retiro de efectivo y consultas de saldo las 24 horas del día.

Con la 29 card ten un servicio efectivo y seguro.

29card

Ubicación de cajeros propios a nivel nacional.

1.2.15.12. 29 SEGURO

La Cooperativa te protege a ti y a tu familia con un aporte mínimo de 2.20 mensual disfruta la seguridad y tranquilidad que te brinda la Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda.

Valor Mensual: 2.20 USD.



1.2.15.13. SEGURO AUTO 29

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre" Ltda., tiene un plan de seguro para tu vehículo que de seguro querrás tener.

Requisito:

- La copia de la matricula o factura
- La copia de la cedula
- La copia de la licencia
- La copia del SOAT



1.2.15.14. SOAT 29

Mediante nuestro distribuidor AION Seguro contrata tu SOAT, únicamente trae la copia de la matrícula de tú vehículo, mas la copia de tu cédula y el certificado del SOAT anterior. Obtén los mejores beneficios.

Primas SOAT 2010

- Recargo 120% a diciembre 2008
- Recargo 180% a diciembre 2009
- Recargo 135% a septiembre 2010

1.2.15.15. HABLA 29 - RECARGAS

Sólo con el número de tu celular y el valor de la recarga acércate a cualquiera de nuestras ventanillas y disfruta de este nuevo servicio.

Sistema de transacciones electrónicas:



- Venta de pines y recargas MOVISTAR cualquier valor
- Venta de pines PORTA
- Venta de pines ALEGRO
- Venta de pines de telefonía ANDINATEL (Exprésalo)
- Venta de pines de acceso a Internet de ETAPA TELECOM
- Venta de pines de telefonía de PACIFICTEL
- Venta de pines para acceso a juego on line MANAGER ZONE

1.2.15.16. PAGOS INSTITUCIONALES

La Cooperativa cuenta con el servicio SPI (SISTEMA DE PAGO INTERBANCARIO) y SPL (SISTEMA DE PAGO EN LINEA).

Todos los funcionarios de instituciones Públicas, Gubernamentales, Policía Nacional, afiliados al IESS, pueden cobrar sus salarios, pensiones, créditos del IESS, montepíos a través de la Institución sin ningún costo adicional.



Servicios Adicionales

- **Pago de Luz**

Con sólo el recibo puedes cancelar tu planilla de luz en las ventanillas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., en Quito, Ambato, Puyo, Shell, Tena y Macas.

Fácil, rápido y sin complicaciones.

No necesitas ser socio.

- **Pago del Impuesto Predial**

Evita las largas filas para pagar el impuesto predial, todos los quiteños ahora pagan su impuesto predial en la 29 y obtienen directamente el comprobante de pago del impuesto predial en Quito e Ibarra.

Requisitos:

- Carta del impuesto predial del año anterior o el número predial

- Copia de la cedula
- Valor a cancelar

NOTA: No es necesario ser socio.

- **Pago del Régimen Impositivo Simplificado - RISE**

El RISE es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Este servicio está disponible para todas las agencias a nivel nacional.

Requisitos:

- Registro Único de Contribuyentes - RUC
- Cédula de identidad
- Valor a cancelar

Ahora puedes pagar en tu cooperativa los valores del RISE.

- **Pago de Impuestos Fiscales - CEP (Comprobante Electrónico de Pago)**

Los clientes podrán declarar los impuestos por medio del CEP.

Requisitos:

- Registro Único de Contribuyentes - RUC
- Cédula de identidad
- Comprobante de registro en Internet

Este servicio está disponible para todas las agencias a nivel nacional.

- **Pago de la Matrícula de su Vehículo**

Puedes cancelar la matrícula de vehículo evitando las interminables filas es un trámite rápido, seguro y ágil.

Requisitos:

- Factura o Placa

- Cédula de identidad
- Valor a cancelar

Este servicio está disponible para todas las agencias a nivel nacional.

- **Transferencia de Dominio**

Este servicio está disponible para todas las agencias a nivel nacional.

Requisitos:

- Matrícula

1.2.15.17. PAGOS DE FONDOS DE RESERVA

Solicite sus fondos de reserva en la página web del IESS para que pueda cobrarlos a través de la Cooperativa “29 de Octubre” Ltda.

*pagos
de fondos
de reserva*

Ventajas

- Ser Socio de la Cooperativa
- Simplemente presente su copia de Cédula en Servicio al Cliente

1.2.15.18. PAGO DE ANTICIPOS DE SUELDOS

Con su cuenta de ahorros, Ud. puede acceder servicio de anticipo de sueldo. Si usted cobra el sueldo a través de la Cooperativa “29 de Octubre” Ltda., puede realizar un anticipo de sueldo hasta del 60% del liquido a recibir.

Ventajas del Pago Anticipado

- Crédito inmediato
- Sin garante
- Pago a fin de mes

*pago de
anticipos
de sueldos*

1.2.16. RED DE AGENCIAS

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., tiene 35 agencias a nivel nacional en todas las provincias de nuestro país para de esta manera satisfacer a todos sus clientes, además cuentan con cajeros automáticos en todo el país.

IMAGEN No 7



FUENTE: www.29deoctubre.fin.ec

- | | |
|--------------------------------|---------------------------|
| 1. Agencia Ambato | 19. Agencia Portoviejo |
| 2. Agencia Coca | 20. Agencia El Puyo |
| 3. Agencia Cuenca | 21. Agencia Quevedo |
| 4. Agencia El Arenal | 22. Agencia Carapungo |
| 5. Agencia El Ángel | 23. Agencia Colón |
| 6. Agencia Esmeraldas | 24. Agencia La Prensa |
| 7. Agencia Centenario | 25. Agencia Quicentro Sur |
| 8. Agencia Guayaquil 1 | 26. Agencia Recoleta |
| 9. Agencia La Alborada | 27. Agencia Recreo Plaza |
| 10. Agencia Ibarra | 28. Agencia San Rafael |
| 11. Agencia Lago Agrio | 29. Agencia Tumbaco |
| 12. Agencia Latacunga | 30. Principal |
| 13. Agencia Latacunga Brigadas | 31. Agencia Riobamba |
| 14. Agencia La Libertad | 32. Agencia Santo Domingo |
| 15. Agencia Loja | 33. Agencia Shell |
| 16. Agencia Macas | 34. Agencia Tena |
| 17. Agencia Machala | 35. Agencia Tulcán |
| 18. Agencia Manta | |

1.3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA DE SEGURIDAD Y DE TRANSPORTE DE ESPECIES MONETARIAS FORTIUS CIA. LTDA.

1.3.1. RESEÑA HISTÓRICA

Somos una empresa de Actividades Complementarias de Seguridad Fija, Móvil y Electrónica, constituida el 12 de julio de 1991.

IMAGEN No 8



FUENTE: www.FORTIUS.com.ec

Desde el año 2003 nos dedicamos al Servicio de Transporte de Valores y Custodia de Dineros, con una cobertura en casi todo el territorio ecuatoriano, incluyendo la región insular.

Contamos con todos los permisos y autorizaciones de Ley:

- **Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas**
Tenencia de Armas, vigente hasta el 31 de mayo del 2016
- **Ministerio de Gobierno y Policía**
Permiso de Operaciones año 2011
- **Ministerio de Relaciones Laborales**
Autorización de Funcionamiento como empresa de Actividades Complementarias No. 003-ACML-G-10, vigente hasta al 27/julio/2015
- **Superintendencia de Compañías**
Certificado de cumplimiento de obligaciones vigente hasta el 30/09/2011
- **IESS**
Certificado de cumplimiento de obligaciones vigente hasta el 24/08/2011

Poseemos todos los medios logísticos y físicos para atender a cualquier necesidad suya de forma inmediata.

Nuestra empresa está calificada con la Norma ISO 9001:2008, Sistema de Gestión de Calidad, avalada por la Empresa BVQi y certificada por UKAS Quality Management de Reino Unido, lo que garantiza aún más la satisfacción de nuestros clientes a través de la aplicación eficaz del sistema, incluidos los procesos para la mejora continua, conforme a los requisitos de los clientes, dando soluciones competitivas y de calidad.

Cash in Transit Services

FORTIUS “Cash in Transit Services” fue creada en el Ecuador por un grupo de especialistas en Seguridad Bancaria.

Nuestro principal mentor es el Sr. Raphael Azoulay, quien cuenta con una vasta trayectoria internacional enfocada en el área de Latinoamérica y en especial en el Ecuador, lo que ha hecho posible que la oferta de servicios de FORTIUS sea una de las más competitivas de la región.

La ventaja de este enfoque radica en que nos permite entender las necesidades reales y puntuales, para atenderlas con total eficiencia.

IMAGEN No 9



FUENTE: www.FORTIUS.com.ec

1.3.2. RAZÓN SOCIAL

La razón social es FORTIUS CIA. LTDA., y es una compañía de responsabilidad limitada.

1.3.3. OBJETO SOCIAL

Realización de Actividades Complementarias de vigilancia-seguridad móvil, a través de puestos de seguridad móviles o guardias, con el objeto de brindar protección a personas y bienes en sus desplazamientos y la transportación y custodia de valores; vigilancia-seguridad electrónica a través de monitoreo, instalación, mantenimiento de equipos electrónicos de seguridad; así como de otras actividades de apoyo como son las de brindar logística, investigación, estudios, auditorias y capacitación en seguridad. Además, como un nuevo servicio inherente a nuestras actividades complementarias de seguridad, brindaremos el servicio de Sistema Integral de Bóveda, Administración Integral de ATM's (Cajeros Automáticos) y Custodia de Valores en Bóveda.

1.3.4. RESPONSABILIDAD SOCIAL

- Apoyo a los Comités Barriales de Kennedy Norte, de la ciudad de Guayaquil, ciudadela donde se encuentra ubicada nuestra oficina matriz, para las mingas de limpieza de la sección del Estero Salado que colinda con la misma.
- Campañas de reciclaje de papel, cartón y botellas plásticas; así como de ahorro de papel en todas nuestras oficinas a nivel nacional
- Organización de Eventos deportivos para la integración del personal con sus compañeros y almuerzo con sus familiares.

1.3.5. MISIÓN

Definir conceptos óptimos que permitan solucionar globalmente problemas de seguridad, prevención y protección de riesgos, garantizando una ejecución profesional y eficiente de los planes concebidos en todos los aspectos.

1.3.6. VISION

Actualizar permanentemente las estrategias, tácticas, métodos y técnicas, así como disponer de expertos altamente calificados, para garantizar a nuestros clientes la mejor solución posible a sus problemas de seguridad.

1.3.7. FORTALEZAS DE FORTIUS

Entre las principales características que tiene FORTIUS son:

- El “know how” y experiencia que permite desarrollar cualquier sistema y servicio para dar un trato puntual y selectivo a cada cliente en parámetros de costos/beneficio y eficiencia.
- La creación de nuevos conceptos y sistemas de seguridad integral.
- La funcionalidad operativa y capacitación de nuestra gente.
- Salarios sobre los niveles del mercado.
- Seriedad y cumplimiento en el servicio en todos los parámetros necesarios.
- El empleo de un sistema táctico propio, en todo movimiento tanto en prevención como en reacción y apoyo.
- Eficiencia y agilidad en ampliar e implementar nuevos servicios a la medida.
- Nuestra baja tasa de siniestralidad.
- Capacidad de blindar nuestros propios vehículos.
- Actuamos con profesionalismo, ética, integridad moral y respeto a las personas.

IMAGEN No 10



FUENTE: www.FORTIUS.com.ec

1.3.8. VALORES

La aplicación de valores en la empresa hace que sea una empresa responsable y entre los principales valores que la empresa tiene y pone en práctica en el diario desarrollo de sus actividades son:

- Especialización
- Puntualidad
- Calidad
- Garantía
- Servicio personalizado

IMAGEN No 11



FUENTE: www.FORTIUS.com.ec

1.3.9. LOS SOCIOS

FORTIUS CIA. LTDA. al ser una compañía de responsabilidad limitada debe tener como mínimo dos socios para su formación, lo cual cumple y los mismos que detallamos a continuación, con su nombre y con la participación de cada uno de ellos dentro de la empresa. Los socios son:

- Raphael Azoulay, 99% de participaciones.
- Patricia Gómez García, 1% de participaciones.

1.3.10. GOBIERNO CORPORATIVO

En el marco de tener una institución sólida y bien conformada FORTIUS CIA. LTDA., está formada por profesionales capaces de manejar las situaciones más difíciles.

A continuación los nombres de las personas que son parte de la sólida estructura organizacional:

TABLA 11: ACCIONISTAS FORTIUS CIA. LTDA.

<u>ACCIONISTAS</u>	
NOMBRE	PARTICIPACIÓN
Raphael Azoulay	99% de participaciones
Patricia Gómez García	1% de participaciones

FUENTE: FORTIUS CIA. LTDA.

ELABORADO POR: La Autora.

TABLA 12: ALTA GERENCIA Y ADMINISTRADORES

<u>ALTA GERENCIA Y ADMINISTRADORES</u>	
NOMBRE	DESIGNACIÓN
Patricia Gómez García	Presidente
Jorge Falconí González, Ing. Com	Gerente General (e)
Sandra Coloma de Veliz	Gerente de Administración y Recursos Humanos
José Cevallos	Director de Capacitación e Instrucción

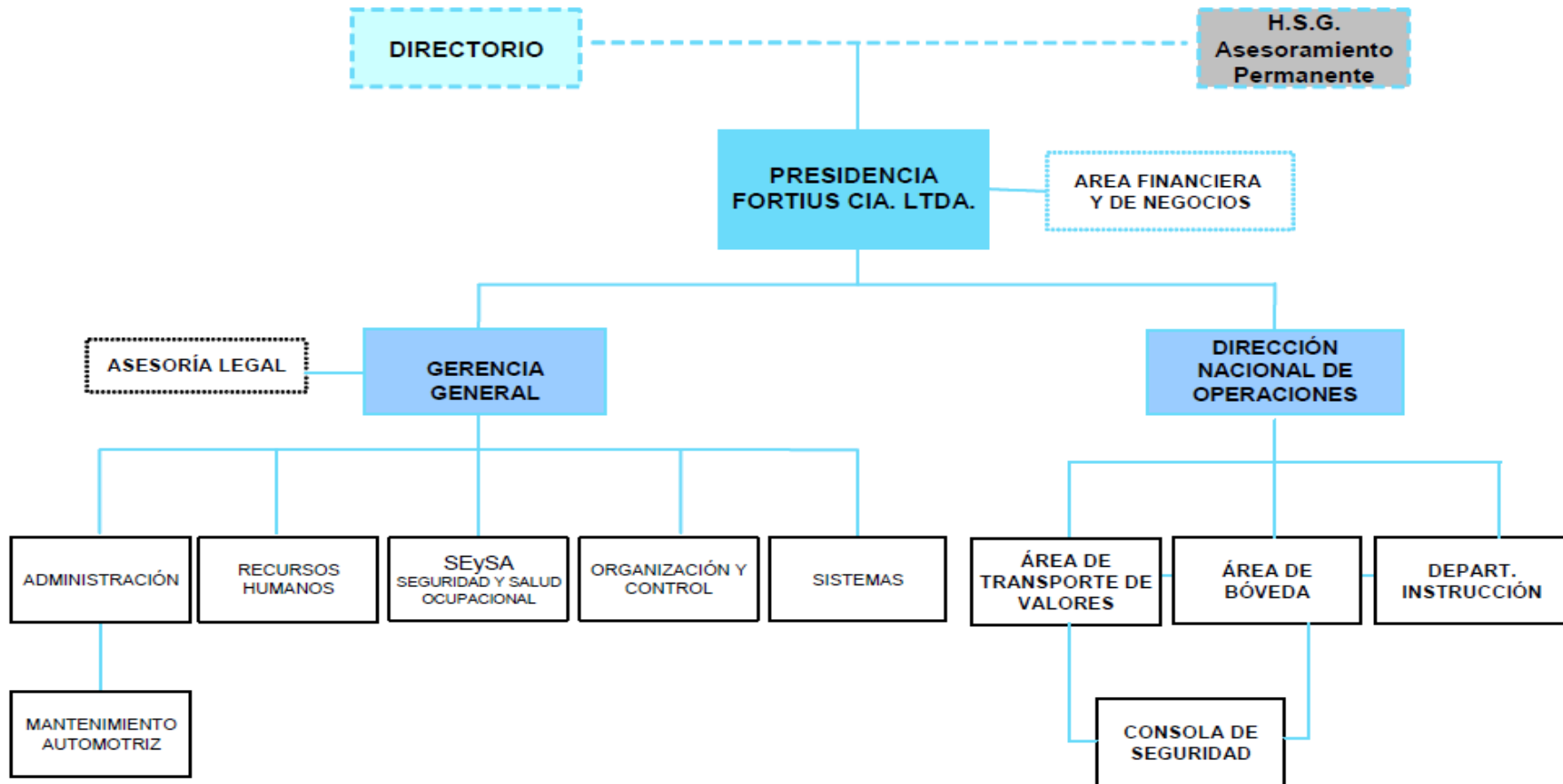
FUENTE: FORTIUS CIA. LTDA.

ELABORADO POR: La Autora

1.3.11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

FORTIUS CIA. LTDA., tiene el siguiente organigrama:

ORGANIZACIÓN



1.3.12. CAPITAL SOCIAL

FORTIUS CIA. LTDA. tiene un capital social de USD \$10,000.

1.3.13. SERVICIOS PROPUESTOS

Los servicios que la empresa FORTIUS CIA. LTDA., ofrece a sus clientes son los siguientes:

- Transporte de dinero en efectivo y valores (terrestre y aéreo)

- Servicio de Alimentación de Cajeros Satelitales
 - Recepción, conteo y distribución de los valores destinados a los ATM´s
 - Reabastecimiento de efectivo y reposiciones de emergencia
 - Recuento del dinero encontrado como remanente (sobrante)
 - Recolección de tarjetas retenidas.
 - Mantenimiento de primera línea:
 - Manejo del suministro de papel
 - Atascos de billetes
 - Atascos de tarjetas
 - Recibos de efectivo.

- Asesoría puntual en temas de Seguridad a través de nuestra consultora.

- SIB (Sistema Integral de Bóveda)
 - Conteo
 - Clasificación
 - Preparación
 - Contabilización

- Custodia de Valores en bóveda.

1.3.13.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Se ha dividido en tres características principales, las mismas que abarcan todos los ámbitos y son las siguientes:

➤ **Protección y transporte de sus valores de una manera inteligente**

El desarrollo de este producto integra diferentes componentes, protegiendo y transportando sus valores a lo largo del proceso que demanden todas y cada una de sus actividades garantizando una entrega puntual, segura, eficaz y confidencial.

La administración tecnificada mediante una agenda electrónica conectada a una plataforma de datos y servicios, permite operar todas las actividades sin generar errores, omisiones o equivocaciones en la programación cotidiana de rutas, visitas y despachos, así como durante el servicio de recolección de los fondos y valores de los usuarios.

Además, nuestros expertos en seguridad, tienen la capacidad para establecer planes estratégicos, creados a la medida de las necesidades de nuestros clientes, los cuales están en constante actualización, implementando tácticas operacionales para reducir riesgos y aumenta la eficiencia y agilidad en el cumplimiento de la logística del servicio.

Este nuevo producto integrado al concepto diseñado permite maximizar la protección de los valores en tránsito y de sus clientes, minimizando los riesgos en todos sus parámetros, reflejándose en nuestros resultados con una mínima tasa de siniestralidad, avalada por nuestros clientes y aseguradores.

Adicionalmente nuestra capacidad y “expertise” en el entrenamiento y capacitación segura con personal profesional y dentro de un sistema estratégico a disposición de nuestros clientes.

➤ **Tecnología en el movimiento para usted**

Diseñamos y fabricamos blindajes de vehículos, contamos con un “know-how” que nos permite crearlos a la medida de los requisitos, produciendo nuestra propia flota ágil y liviana, pero muy resistente a altos niveles balísticos, lo que se refleja en un movimiento dinámico, puntual y seguro en los recorridos.

La metodología de la logística está asistida con recursos flexibles e inteligentes, permitiendo ofrecer un mayor control y una mejor gestión administrativa.

Co estas ventajas, estamos en capacidad de ofrecer costos operacionales más convenientes a nuestros usuarios.

➤ **Soluciones para su empresa**

Hemos desarrollado nuestro propio sistema tecnológico complementario, en materia de seguridad, que permite reducir los riesgos latentes de:

- Asaltos armados
- Robos externos e internos
- Desaparición de valores, fundas y/o de tripulantes
- Desfalcos y faltantes

FORTIUS CIA. LTDA. asume el reto, y su objetivo es ofrecer a usted un servicio de Cash in Transit seguro y ágil, dentro de las mejores condiciones y parámetros, con costos muy competitivos mediante una planificación individual y personalizada.

1.3.13.2. VEHÍCULOS BLINDADOS

El objetivo de nuestra actividad ha sido siempre el crear flotas livianas, ágiles, resistentes y de bajo perfil para poder dar un mejor servicio ya sea dentro del perímetro urbano o fuera del mismo (áreas rurales), para eso utilizamos materiales blindados de alta tecnología, esto hace que podamos elevar la resistencia balística y reducir el peso del mismo con el propósito de dar a los clientes un servicio más rápido y eficiente durante los recorridos.

Los blindajes que utilizamos para nuestros vehículos son de nivel IV y V.

Todas nuestras unidades cuentan con servicio de GPS Satelital, lo que nos permite tener un mejor control de la flota en tiempo real.

Adicionalmente a nuestra flota de blindados, contamos en todos los recorridos, con Fuerzas de Avanzada y/o de Escolta.

IMAGEN No 12



FUENTE: FORTIUS CIA. LTDA.

1.3.13.3. PERSONAL

Nuestro personal es rigurosamente seleccionado, reciben formación, capacitación y actualización de acuerdo a sus diferentes funciones de seguridad, para mandos altos, medios y para aquellos que forman parte de las fuerzas de seguridad: tripulaciones, operadores de consola, protectores. Se les imparte continuamente cursos de capacitación básicos, intensivos, avanzados y reentrenamientos, lo que los motiva ajustándose a las políticas y procedimientos de la Empresa, participando activamente en:

- Programas de defensa y protección armada en los polígonos.
- Entrenamiento para situaciones de emergencia y aplicación de las estrategias dependiendo del riesgo y de su gravedad.
- Charlas e instrucciones recordatorias de los procedimientos de seguridad y de sus normativas aplicadas al control interno y externo de acuerdo a su nivel y funciones específicas, como por ejemplo:
 - Fuerzas de Apoyo
 - Tripulación de Blindados
 - Operadores de Consola
 - Escoltas

A la cabeza de ellos se encuentran las jefaturas de Transporte de Valores que cuentan con una educación superior, con preparación y criterio suficiente para atender al cliente, impartir la capacitación descrita, y manejar la parte operativa y control de la seguridad física de nuestras instalaciones y de sus actividades de forma óptima.

Nuestro personal está dotado con armas importadas, chalecos anti-balas Nivel III-A de origen Israelí y radiocomunicación.

1.3.14. OFICINAS A NIVEL NACIONAL

FORTIUS Cia. Ltda, cuenta con instalaciones completas a nivel nacional para el Servicio de Transporte de Valores y Bóveda en Tránsito, en las siguientes localidades:

IMAGEN No 13



FUENTE: www.FORTIUS.com.ec

- Guayaquil
- Quito
- Cuenca
- Manta
- Ambato
- Riobamba
- Ibarra
- Santo Domingo
- Machala
- Milagro
- Salinas
- Galápagos y
- Quevedo

Poseemos todos los medios logísticos y físicos para atender cualquier necesidad de forma inmediata, y en caso de que no estar geográficamente ubicados en una localidad específica, tenemos la capacidad y experiencia para montar una oficina e instalación nueva en un tiempo récord (de dos a tres semanas) dentro de todo el territorio ecuatoriano.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es el lugar donde se encuentran compradores y vendedores de bienes y servicios que se requieren para satisfacer las necesidades y deseos de un grupo específico de consumidores.

El estudio de mercado que se llevará a cabo permitirá conocer los diferentes factores que influyen en el momento de lanzar un nuevo producto o servicio al mercado; este estudio permite identificar el público objetivo y la posible demanda para determinar sus necesidades y elaborar un producto o servicio destinado a la satisfacción de las mismas, puesto que en el presente los productos o servicios se deben acoplar al cliente mas no el cliente al producto o servicio.

Con el estudio de mercado que se llevará a cabo se podrá determinar la viabilidad del producto o servicios que se pretende lanzar. Este estudio indica si se debe continuar con el proyecto o no, por lo que es importante analizar en forma detallada cada uno de sus componentes.

2.1. ESTRUCTURA DE MERCADO

En el Ecuador existen 45 cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros⁴ y 394 cooperativas inscritas en el Ministerio de Inclusión Económica y Social⁵.

Para efectos de este estudio el mercado al que va dirigido se encuentra en la ciudad de Quito, para la cual las cooperativas que están ubicadas aquí son 21 reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y 145 no reguladas por esta entidad sino por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social, las mismas que van a servir para el desarrollo de esta investigación.

Las Cooperativas de Ahorro y Créditos son sujetas a la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos y Seguros y las leyes bajo las cuales se rigen son todas las normas contenidas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en

⁴ Superintendencia de Bancos y Seguros , Listado de entidades. Tipo de Institución: Cooperativas de Ahorro y Crédito,
http://www.superban.gov.ec/practg/pk_catst.p_reprt_dat_genrl?vp_cod_tip_instt=19

⁵ Dirección Nacional de Cooperativas

el Reglamento y las reguladas por la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES que se basan en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito que no superan los montos de activos que establece la Junta Bancaria, se rigen por la Ley de Cooperativas y son fiscalizadas por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social.⁶

Las instituciones de servicios auxiliares del sistema financiero como: transporte de especies monetarias y de valores son calificadas por la Superintendencia de Bancos, sin perjuicio del control que corresponde a la Superintendencia de Compañías, Ministerio de Gobierno, Policía y Cultos, serán vigiladas por la Superintendencia de Bancos y ésta dictará normas de carácter general aplicables a este tipo de instituciones. Además están reguladas por la Ley de Compañías y la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Además el control de las compañías de vigilancia y seguridad privada y de los vehículos blindados que presten servicio de transporte, custodia y manejo de valores, son de competencia del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada COSP, de la Inspectoría General de la Policía, quien llevará el registro respectivo y otorgará el sticker y numeración correspondiente. Las leyes bajo las cuales se rigen son la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada con su respectivo reglamento, el Instructivo para el Control, Funcionamiento, Supervisión del Servicio de Seguridad Móvil en la Transportación de Valores y las Normas de Blindaje Internacionales que deben cumplir los vehículos blindados que prestan este servicio, 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; Ley Especial de Telecomunicaciones y Código de Trabajo.

Este proyecto se desarrollará en el mercado de necesidades, bajo la figura de competencia perfecta, para el cual se oferta un servicio específico de mejor calidad y

⁶ Rafael Correa Delgado, Decreto No. 194, 29 de Diciembre del 2009, http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/decreto_194_cooperativas_29_dic_09.pdf

a menores costos, con el fin de satisfacer al cliente en el transporte y aprovisionamiento de especies monetarias en Quito.

2.2. ETAPAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Se pueden diferenciar dos etapas principales en el estudio de mercado, las cuales son:

- Recopilación de Información
- Análisis e interpretación de la información

2.2.1. RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para llevar a cabo este proyecto se procederá a realizar encuestas, buscar datos históricos en el INEC, Banco Central, Superintendencia de Bancos y Seguros, en la universidad, internet, etc. Este es un proceso que debe ser ejecutado de la mejor manera para obtener datos reales que ayuden a verificar la viabilidad del proyecto.

2.2.1.1. FUENTES DE INFORMACIÓN

- **FUENTES PRIMARIAS:** La principal fuente primaria es la de comunicación, específicamente el método de la encuesta, la cual permitió recopilar información acerca de las preferencias de uso de este servicio, así como su interés por conocer nuevos productos.
- **FUENTES SECUNDARIAS:** Se conoce que la información secundaria está expresada en forma de datos, textos, literaturas, fórmulas y teorías las cuales fueron recogidas con propósitos diferentes al estudio que se desarrolla a continuación.

Esta información tuvo un origen externo porque ésta concierne al macro ambiente en el cual se está desarrollando el proyecto y fue principalmente proporcionada por publicaciones del sector público y privado.

La información secundaria es importante considerarla antes de emprender una investigación de mercados, ya que en ésta puede estar la solución del problema

que se desea investigar, y aunque no ocurriera esto, esta misma información contribuye a la definición del problema y a la elaboración de las hipótesis.

Tomando en cuenta la cantidad de recursos con los que se cuenta, la información secundaria es muy útil para desarrollar la investigación, puesto que nos brinda información que contribuye con el planeamiento de la obtención de datos primarios por un costo sumamente bajo.

Las principales fuentes secundarias que se utilizó, fueron datos estadísticos realizados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito FECOAC, publicaciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros, y otras que han servido para desarrollar el marco teórico que fundamenta la presente investigación.

2.2.1.2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS EN EL CANTÓN QUITO

La metodología que se va a utilizar se basa en la estadística descriptiva, mediante muestreo aleatorio, entrevistas y la realización de dos tipos de encuestas: piloto y final.

2.2.1.2.1. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Los estudios cualitativos centran su búsqueda en lo conceptual, en la naturaleza de los problemas de marketing o en la forma como se manifiestan, además, permiten desarrollar marcos teóricos para descubrir aspectos de forma antes que medidas.

Por tanto, la investigación cualitativa proporciona un proceso de búsqueda complementaria al de la investigación cuantitativa, que utiliza el muestreo estadístico para hacer generalizaciones sobre los parámetros poblacionales. Los estudios cualitativos en investigación de mercado cumplen dos propósitos, uno explota la naturaleza de un proceso para mejorar los criterios de decisión y otro orienta las decisiones.

Además este tipo de investigación busca agregar nuevos elementos de juicio para mejorar el conocimiento de un marco teórico, es por esto que la investigación

cualitativa ayuda en el desarrollo del proyecto para poder conocer más a fondo las preferencias de las personas hacia el producto ofrecido.

La investigación cualitativa se puede utilizar con un propósito exploratorio o para proporcionar una base orientadora, según se trate de clarificar las situaciones y los problemas del mercado.

ESTUDIOS EXPLORATORIOS

Se enfocan hacia la definición de los problemas, a la búsqueda de hipótesis, a la generación de nuevos conceptos, o a la realización de pruebas previas para afrontar estudios más estructurados. Los procedimientos se limitan a la consulta de información secundaria.

➤ **Información Secundaria:** La información secundaria es importante para cualquier tipo de investigación porque proporciona información ágilmente y con un costo muy bajo.

Para nuestra investigación es muy importante porque podemos tomar información que ya ha sido recopilada acerca de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, empresas dedicadas al transporte de especies monetarias, su influencia, importancia e impacto en el mercado.

Desde un punto de vista hacia el mercado la información secundaria permite conocer tendencias de consumo y preferencias, algo que guiará sin duda para la elaboración de un plan para ingresar en el mercado, basando la búsqueda en los censos de actividad económica realizados en el país.

Esta información se obtendrá principalmente de fuentes estatales y privadas como el INEC, FECOAC, la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Superintendencia de Compañías que son las fuentes secundarias más fiables que se puede encontrar para el desarrollo de este proyecto.

➤ **Encuestas Piloto:** Se utilizará las encuestas piloto para poder validar una encuesta para una investigación concluyente, con esta encuesta piloto se pretende conocer el grado de viabilidad que tendrá el proyecto y conocer un poco más sobre las diferentes maneras que se pueden usar para ingresar en el mercado con el producto.

Esta investigación es de mucha ayuda porque al contar con recursos limitados puede prevenir de ciertos problemas que se podrían dar en un futuro.

Las encuestas serán realizadas en las oficinas de las cooperativas ubicadas en Quito para poder recopilar la mayor cantidad de información, las preguntas serán claras y concisas a fin de tener respuestas simples que nos permitan lograr conocer que es lo que de verdad se quiere.

2.2.1.2.2. INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

La investigación cuantitativa tiene un propósito muy importante, el cual es, medir un parámetro de una población para llegar a un resultado concluyente el mismo que sea de soporte para una decisión bajo un riesgo previsto, otro propósito de la investigación cuantitativa es la búsqueda y la consolidación de un marco conceptual, en esta se trata de precisar el paso de cada estado en términos absolutos o relativos.

Esta investigación se ha desarrollado con tres objetivos fundamentales, el primero es un objetivo descriptivo, esto es cuando se necesita conocer el perfil de un proceso de mercado, es decir medir frecuencias; otro objetivo es el de aplicar un control a una respuesta del marketing, es decir determinar perfiles, para lo cual se necesita rastrear un desempeño; y por último, determinar una relación entre las causas y un efecto del mercado observado.

Está investigación ayuda notablemente al proyecto, a conocer el o los porcentajes de personas a las cuales se enfocaría el producto puesto que estos grupos son un mercado potencial de vital importancia para la empresa.

ESTUDIOS DESCRIPTIVOS

Los estudios descriptivos tienen como propósito dominar o ampliar el conocimiento de la estructura, propiedad y medidas de los mercados. Para desarrollar este estudio se ha empleado el método de encuesta puesto que ayuda a obtener información del mercado en el que se va a implantar el proyecto.

- **Encuesta:** La encuesta es una técnica estructurada que utiliza la comunicación para recolectar información de los integrantes de una muestra ya establecida

mediante la aplicación de un cuestionario. Es por ello que con el cuestionario aplicado para este proyecto se busca consultar las características, las actitudes y los comportamientos de las personas.

El tipo de encuesta que se va a implantar para este proyecto es el de Entrevista Personal, puesto que con este se obtiene una mejor comunicación con el target al tener la posibilidad de intercambiar comentarios y opiniones además que posibilita el control del tiempo en la duración de la entrevista.

Es importante identificar partes que conforman una encuesta como los datos de identificación, el prólogo de presentación y el interrogatorio.

2.2.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL LA INFORMACIÓN

Una vez realizada la recolección de información se procede a clasificarla, ordenarla e interpretarla. Esta etapa es muy importante ya que se debe realizar una interpretación verídica para poder proyectar la información a un futuro y determinar la viabilidad que tendrá el proyecto en el mercado ya definido.

2.3. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El servicio de transporte y aprovisionamiento de especies monetarias en la ciudad de Quito que se oferta es un servicio auxiliar del sistema financiero que tiene como objetivo principal reducir los costos de estos para que todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito, sean estas grandes o pequeñas, puedan acceder a este servicio y también brindar mejores garantías a las que accedan a éste, creando así un plus que no existe en la actualidad.

El transporte valores en nuestro país está dado por los Bancos o por empresas que se encuentran adscritas a estos, los mismos que cobran comisiones muy altas por brindar este servicio, que para el mes de junio del 2011 fue de 7278 miles de dólares lo que aproximadamente representa un 4,06% del total de sus ingresos obtenidos⁷, lo que se convierte en un limitante para aquellas cooperativas que son pequeñas porque

⁷ Superintendencia de Bancos y Seguros, “Comparativo del Estado de Resultados nominal, Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito”, Boletín Financiero Comparativo dic 02- jun11, Quito-Ecuador, 2011

estos costos son exagerados y salen del presupuesto que están dispuestas a pagar por este servicio y con ello exponen la seguridad y la vida de su personal.

Además se debe tener presente que se han incrementado los índices de inseguridad, donde Quito registra los índices más altos de robos en el país⁸. Los índices de inseguridad en Quito respecto al año 2010 se han incrementado en un 15%⁹ en general, por lo que se hace necesario que todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito cuenten con seguridad y garantías al momento de realizar el transporte de especies monetarias, precautelando sus intereses y el de las personas que están adscritos a ellos.

Por todo lo mencionado anteriormente es necesaria la realización de esta alianza estratégica para que dé lugar a la creación de un consorcio que esté dispuesto a contemplar todos estos aspectos y así cubra con esa demanda insatisfecha que se encuentra en el mercado.

2.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

Las características principales son:

- Cuenta con vehículos blindados
- Sistemas de seguridad inteligentes
- Bóveda
- Pólizas de Seguro

2.3.2. BENEFICIOS DEL SERVICIO

Los beneficios que se brindan por este servicio son:

- Costos bajos
- Mayores Garantías

⁸ Diario El Comercio, Quito registra el índice más alto de robos en el país, 30 de Junio del 2011, http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-ciudadania-ecuador0/noticias-ciudadania-ecuador/ir_a/ciudadania-informada/article//quito-registra-el-indice-mas-alto-de-robos-en-el-pais.html.

⁹ Calero, Ana María, En un 15% se incrementó el robo en Quito, Martes 12 de Julio del 2011, http://www.eltelegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=9557&Itemid=17

- Mejor Seguridad
- Mayor disponibilidad de tiempo

2.3.3. COMPONENTES DEL ESTUDIO DE MERCADO

DEMANDA.- Es la cantidad de producto o servicio que es o será comprada por un número determinado de personas.

La estimación de la demanda es esencialmente una extensión del análisis de la demanda presente. Los parámetros que indican el tamaño del mercado, su velocidad y grado de crecimiento, entre otros, deben depurarse y perfeccionarse antes de efectuar proyecciones. Entre los métodos que más se utilizan para pronosticar la demanda están:

- Encuestas de extensión de compras
- La opinión de un experto
- Pruebas de mercado
- Análisis estadístico de series de tiempos
- Modelos econométricos

Para el desarrollo de este trabajo se utilizarán los modelos econométricos porque son los que más se apegan a esta necesidad.

Los modelos econométricos pueden tratar simplemente el lado de la demanda y tratar de resumir en pocas variables los elementos que determinan la demanda. A partir de ahí se establece un relación funcional, cuyos parámetros se estiman por medio de cálculos de regresión que pueden ser lineales. Una vez obtenida la función, se estima la demanda futura con solo asignarle valores a la variable independiente.¹⁰

OFERTA.- Es el conjunto de bienes o mercancías que con un precio concreto se presentan en el mercado y que están a disponibilidad de los consumidores para tratar de satisfacer sus necesidades. Los determinantes de la cantidad ofrecida son:

¹⁰ HERNÁNDEZ, Abraham, y otros, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*, 5^{ta} Edición, Thomson, México, 2005, p 23.

- El precio del bien
- La tecnología
- La oferta de insumos

Aquí se debe analizar la posición que ocupa la competencia en el sector, conocer las debilidades de nuestros competidores que permitan evaluar estrategias para no caer en la misma situación.

SERVICIO.- Es el bien o servicio que se ofrece al mercado. Es un conjunto de atributos intangibles reunidos en una forma identificable.

El servicio que se ofrece cumple con todas las garantías y cubre todas las necesidades del mercado, siendo así un servicio de calidad y con mejores beneficios.

PRECIO.- Es el valor que el producto va a tener en el mercado, este precio se determina después de calcular los costos de elaboración del mismo y a esto se suma un margen de ganancia. El precio debe fijarse también de acuerdo a los precios de la competencia.

El precio es un elemento esencial del proceso de Marketing. Un precio excesivamente alto puede propiciar la aparición de competidores. Por el contrario, un precio muy bajo puede dañar la imagen del servicio ya que el consumidor pensará que se le vende mala calidad.

PUBLICIDAD.- Es la forma como se dará a conocer el servicio. Publicidad es la comunicación de masas pagada, cuya finalidad última es la difusión de informaciones, el desarrollo de actitudes y el impulso a acciones ventajosas para la empresa que las realiza, todo ello englobado dentro de una estrategia de comunicación integral.

2.4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercados es vital para cualquier proyecto de inversión puesto que a través de ésta se conoce el entorno de la empresa. Además si la investigación se la realiza profesionalmente y se profundiza en los elementos que pueden incidir en el buen funcionamiento de la empresa el estudio de mercado será coherente y arrojará información para disminuir la incertidumbre.

“Una investigación de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. 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. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, 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”.¹¹

2.4.1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

1. Conocer la viabilidad del proyecto mediante la aplicación de métodos estadísticos descriptivos en la ciudad de Quito en un período de un mes.
2. Conocer la competencia directa existente en la ciudad de Quito en un período de un mes.
3. Determinar nichos de mercado en la ciudad de Quito en el período de un mes para introducir el servicio en este mercado.
4. Determinar las características que los consumidores prefieran en el período de un mes mediante encuestas.

¹¹ Endeavor, Estudio de Mercado, 22 de Julio del 2009, <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-apoyos/aprende-del-mercado/080803/estudio-mercado-definicion-estudio-mercado-componentes-del-estudio-mercado>

5. Conocer el posicionamiento que tendrá el servicio en el mercado en la ciudad de Quito.
6. Conocer los medios por los cuales se puede realizar la difusión publicitaria de este servicio tomando en cuenta el target al que nos dirigiremos y sus preferencias en medios de comunicación.

2.4.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

“La segmentación es un proceso de selección que divide el mercado total en porciones con características similares, permitiendo realizar las mayores ventas posibles con un bajo costo. El mercado objetivo se determina en primer lugar seleccionando los consumidores actuales y potenciales y en segundo lugar, desglosando el grupo anterior en los segmentos más importantes.

Al segmentar el mercado se determinan los consumidores finales del producto que constituyen el mercado primario. Además, es posible considerar un mercado secundario tal como un segmento pequeño con una tasa de consumo muy grande, otro mercado secundario puede ser un mercado intermedio, o personas con influencia en la decisión de compra, es también un esfuerzo por mejorar la precisión del marketing de una empresa”.¹²

“Las empresas de tamaño mediano pueden crecer más rápido si obtienen una posición sólida en los segmentos especializados del mercado. La empresa crea una oferta de producto o servicio más afinada y pone el precio apropiado para el público objetivo. La selección de canales de distribución y de comunicación se facilita en mucho. Se generan nuevas oportunidades de crecimiento y la empresa obtiene una ventaja competitiva considerable”.¹³

¹ D'ASTOUS, Sanabria. “Investigación de Mercado”. Norma, 2003

¹³ MALHOTRA, Naresch. “Investigación de Mercado”. Pearson Educación, 2004

2.4.2.1. SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Nuestro mercado estará enfocado en el Ecuador, en la provincia de Pichincha, cantón Quito, tanto Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES como por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

TABLA 13: SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

<u>GEOGRAFÍA</u>	<u>POBLACIÓN</u>	
	MIES	SB&S
Ecuador	394	45
Pichincha	179	21
Quito	145	21
TOTAL	166	

FUENTE: Dirección Nacional de Cooperativas del Mies y Superintendencia De Bancos y Seguros

ELABORADO POR: La Autora

2.4.2.2. SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

El servicio está orientado hacia todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito dentro de la ciudad de Quito, sean éstas de primero o segundo piso, grandes o pequeñas, reguladas por la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES o por la Superintendencia de Bancos y Seguros, éstas representan el mercado objetivo o meta.

2.4.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA

El proceso muestral es usado en la investigación de mercados para extraer conclusiones acerca de una población, en base a la consulta a una pequeña porción de ella, con un propósito de marketing. En este proceso de inferencia, es deseable obtener la mayor exactitud posible, es por esto que la técnica del muestreo hace

viabile el proceso de investigación, porque en lugar de consultar a toda la población la muestra consulta a una ínfima porción de ésta que permite inferir sus parámetros dentro de ciertos límites de error predeterminados.

Al tener un mercado que comprende 166 Cooperativas de Ahorro y Crédito, se va a aplicar la fórmula de población finita para calcular el tamaño de la muestra, la misma que nos permite conseguir una mejor aproximación.

En donde,

N = *Tamaño de la población*

Z = *Nivel de confianza*

p = *Probabilidad de éxito o proporción esperada*

q = *Probabilidad de fracaso*

d = *Precisión (error máximo admisible en términos de proporción)*

$$n = \frac{N \times Z_{\alpha}^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \times p \times q}$$
$$n = \frac{166 \times 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05}{0.05^2 \times (166 - 1) + 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05}$$

$$n = 53$$

Se obtuvo el mercado objetivo o mercado meta basado a través de una investigación por medio de información secundaria obtenida en la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES y la Superintendencia de Bancos y Seguros.

El Nivel de Confianza es el porcentaje de seguridad que existe para generalizar los resultados obtenidos. Esto quiere decir que un porcentaje del 100% equivale a que no existe ninguna duda para generalizar tales resultados, pero también implica estudiar a la totalidad de los casos de la población. Para evitar un costo muy alto para el estudio o debido a que en ocasiones llega a ser prácticamente imposible el estudio de todos los casos, entonces se busca un porcentaje de confianza menor.

El nivel de confianza que se ha tomado es para un grupo de datos con el que se va a trabajar, que corresponde al 95% o 1.96 de acuerdo a la campana de Gaus.

La **variabilidad** es la probabilidad (o porcentaje) con el que se aceptó y se rechazó la hipótesis que se quiere investigar en alguna investigación anterior o en un ensayo previo a la investigación actual. El porcentaje con que se aceptó tal hipótesis se denomina variabilidad positiva o probabilidad de éxito y se denota por p , y el porcentaje con el que se rechazó se la hipótesis es la variabilidad negativa o probabilidad de fracaso, denotada por q .

Hay que considerar que p y q son complementarios, es decir, que su suma es igual a la unidad: $p + q = 1$. Además, cuando se habla de la máxima variabilidad, en el caso de no existir antecedentes sobre la investigación (no hay otras o no se pudo aplicar una prueba previa), entonces los valores de variabilidad es $p=q=0.5$.

La probabilidad de éxito esperada fue encontrada en base a una encuesta piloto¹⁴ que brindó la siguiente información:

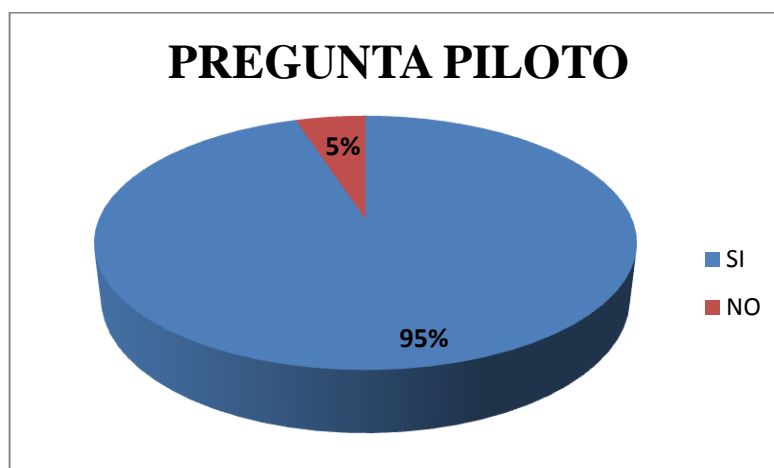
1. *¿Estaría usted interesado en utilizar un servicio de Aprovechamiento y Transporte de Especies Monetarias en Quito a menores costos y con mejores beneficios y garantías?*

**PREGUNTA PILOTO
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO**

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	38	95,0%
NO	2	5,0%
TOTAL	40	100,0%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



¹⁴ Ver Anexo 7

Se obtuvo que 38 de cada 40 Cooperativas de Ahorro y Crédito si utilizaría el servicio y apenas 2 Cooperativa de Ahorro y Crédito se negarían a hacerlo, lo que permite determinar claramente la probabilidad de éxito (**p**) que sería igual a 0,95 y la probabilidad de fracaso (**q**) que sería igual a 0,05.

El error o porcentaje de error equivale a elegir una probabilidad de aceptar una hipótesis que sea falsa como si fuera verdadera, o la inversa, rechazar la hipótesis verdadera por considerarla falsa. Al igual que en el caso de la confianza, si se quiere eliminar el riesgo del error y considerarlo como 0%, entonces la muestra es del mismo tamaño que la población, por lo que conviene correr un cierto riesgo de equivocarse.

Comúnmente se aceptan entre el 4% y el 6% como error, tomando en cuenta de que no son complementarios la confianza y el error.

El error fue tomado de las fórmulas estadísticas en donde se encuentra que el error estándar usado en este tipo de investigaciones de mercado para lanzamiento de productos o servicios nuevos toma el valor de 5%, es decir, se admite máximo un error de dicha magnitud para poder desarrollar con seguridad un buen cálculo estimativo.

Usando todos los valores anteriormente nombrados y luego de un exhaustivo trabajo de cálculo el resultado que arrojó es, que se deben hacer 53 encuestas.

2.4.4. FORMATO DE LA ENCUESTA

La encuesta¹⁵ está formada por preguntas abiertas, cerradas, cerradas y abiertas, categóricas únicas respuestas, preguntas dicotómicas y a escala, preguntas cerradas multirespuestas, para de esta manera ahorrar tiempo al encuestado y así permitirle que su atención sea más profunda y obtener respuestas más concretas, las mismas que nos ayudarán a conocer cuáles son las expectativas del cliente y sus requerimientos.

¹⁵ Ver Anexo 8

2.4.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

Luego de haber realizado las encuestas a la muestra de Cooperativas de Ahorro y Crédito se procede a depurar, tabular y procesar los datos de las encuestas finales en el Programa SPSS y Microsoft Excel, y se conoció lo siguiente:

- **PREGUNTA N° 1:**

¿Cuántas agencias incluida la matriz tiene la Cooperativa y como están distribuidas?

PREGUNTA N° 1

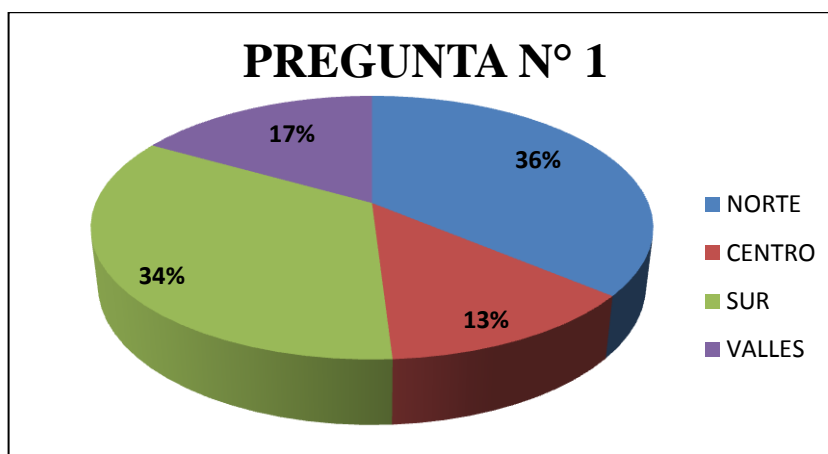
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 1

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
NORTE	56	36%
CENTRO	20	13%
SUR	53	34%
VALLES	26	17%
TOTAL	155	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Se puede ver que existen 155 agencias en Quito de las Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas, la distribución se encuentra dada de la siguiente manera: el 36% de las agencias se encuentran al norte, el 34% al sur, el 17% en los valles y el 13% en el centro de la ciudad. Con ello se ve que la mayor concentración de agencias se encuentra al norte y al sur de la ciudad.

• **PREGUNTA N° 2:**

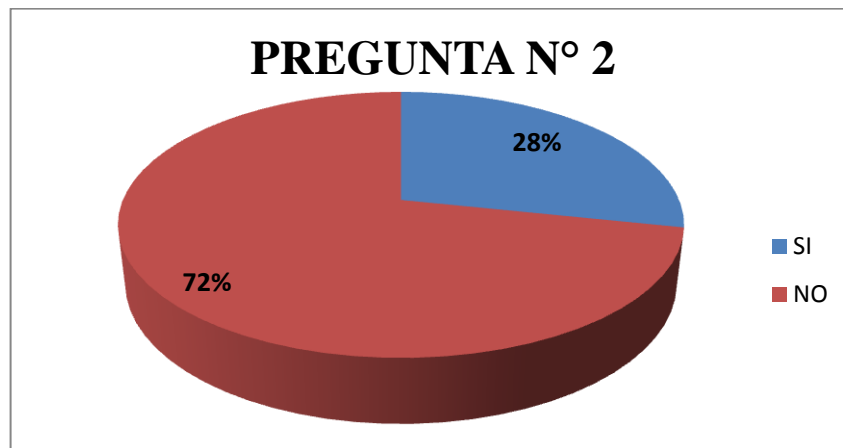
Para realizar el Aprovechamiento y Transporte de Valores de su agencia, ¿Utiliza Vehículos Blindados?

PREGUNTA N° 2
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 2

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	15	28,3%
NO	38	71,7%
TOTAL	53	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Luego del análisis respectivo se observa que apenas el 28% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito utilizan el servicio de Blindado y el 72% no utiliza este servicio, lo que demuestra que esta población se puede considerar como la demanda insatisfecha que para objeto del estudio nos ayudará a determinar los factores que influyen para que estas Cooperativas de Ahorro y Crédito no utilicen el servicio. Se debe tomar en cuenta que los índices de inseguridad se han incrementado lo que genera que estas corren un riesgo del 100% al momento de realizar el transporte de especies monetarias a su banco corresponsal.

- **PREGUNTA N° 3:**

Usted requiere el servicio blindado para:

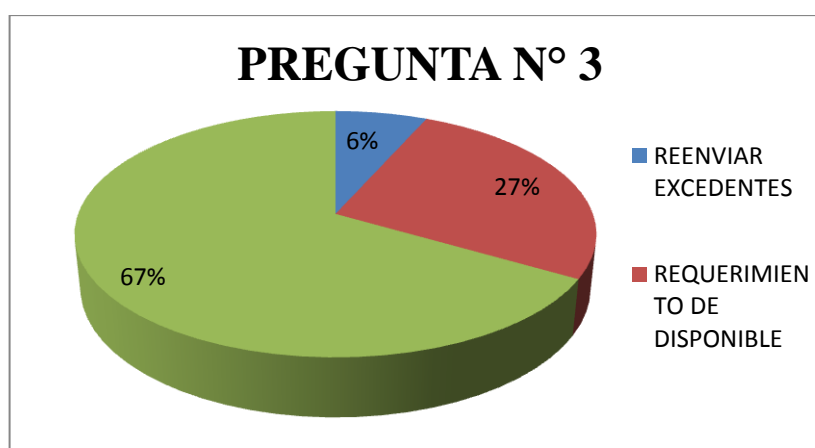
PREGUNTA N° 3
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 3

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
REENVIAR EXCEDENTES	1	6,7%
REQUERIMIENTO DE DISPONIBLE	4	26,7%
LAS DOS	10	66,7%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Se observa que las Cooperativas de Ahorro y Crédito apenas en un 6% utilizan este servicio solo para reenviar excedentes a su banco corresponsal, un 27% de éstas utilizan el servicio de blindados por requerimiento de disponible pero el 67% de los usuarios utilizan este servicio para realizar las dos actividades, es decir, tanto para reenviar excedentes a su banco corresponsal como por requerimiento de disponible.

Caso 1:

¿Cuál es su frecuencia semanal?

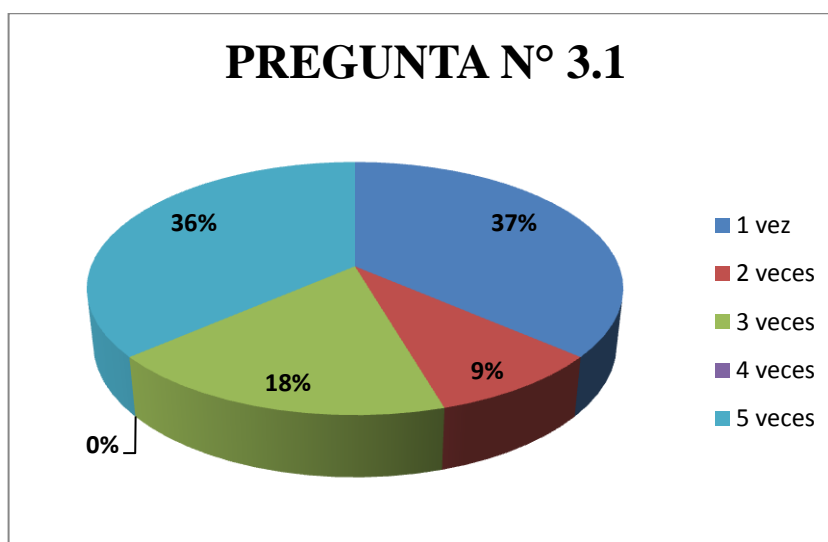
PREGUNTA N° 3
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 3.1

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 vez	4	36,4%
2 veces	1	9,1%
3 veces	2	18,2%
4 veces	0	0,0%
5 veces	4	36,4%
TOTAL	11	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



¿Cuál es el monto en dólares promedio que envía?

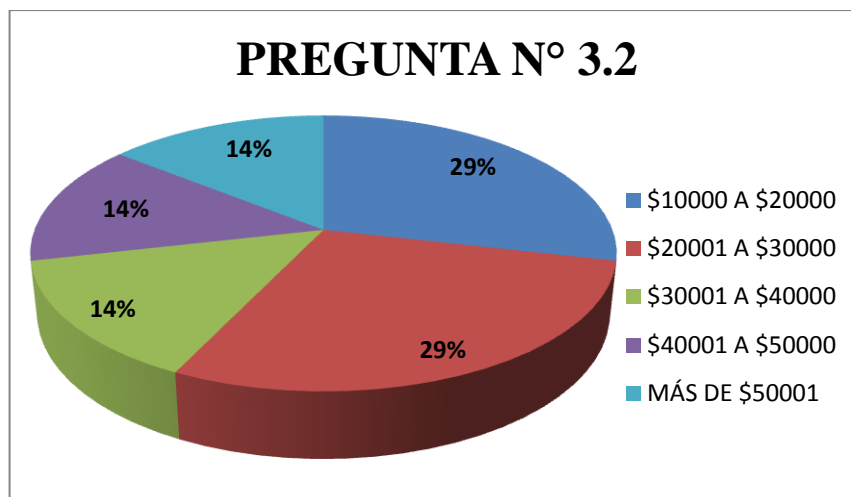
PREGUNTA N° 3
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 3.2

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$10000 A \$20000	2	28,6%
\$20001 A \$30000	2	28,6%
\$30001 A \$40000	1	14,3%
\$40001 A \$50000	1	14,3%
MÁS DE \$50001	1	14,3%
TOTAL	7	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

En el caso 1, de reenviar excedentes a su banco correspondiente, la frecuencia a la semana es de 1 vez con una representación del 37%, 5 veces con un porcentaje de 36%, 3 veces con el 18% y 2 veces por semana con un 9%.

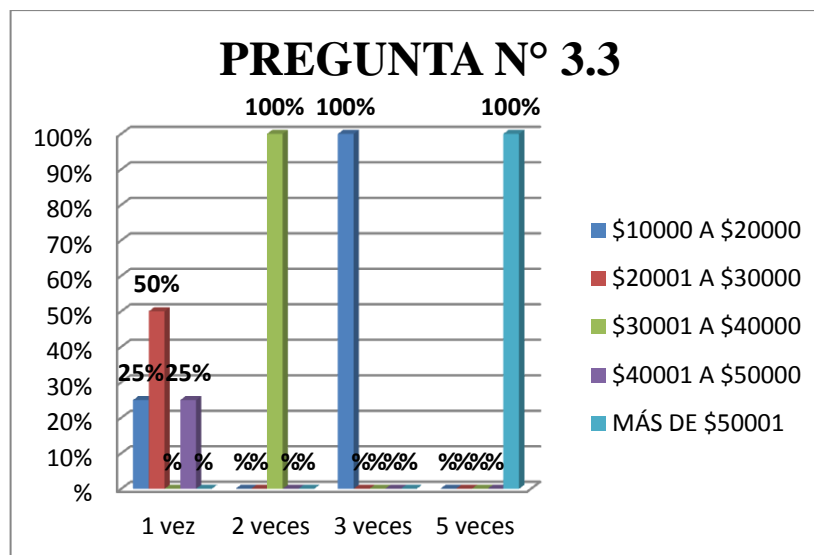
Los montos promedios que se envían están entre \$10.000 y \$30.000 en un 58% de la población mientras que un 42% están entre montos mayores a \$30.001.

PREGUNTA N° 3
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 3.3

CASO 1			¿Cuál es el monto en dólares promedio que envía?					TOTAL
			\$10000 A \$20000	\$20001 A \$30000	\$30001 A \$40000	\$40001 A \$50000	MÁS DE \$50001	
¿Cuál es la frecuencia semanal?	1 vez	Cantidad	1	2	0	1	0	4
		Porcentaje	25%	50%	%	25%	%	100,0%
	2 veces	Cantidad	0	0	1	0	0	1
		Porcentaje	%	%	100%	%	%	100,0%
	3 veces	Cantidad	1	0	0	0	0	1
		Porcentaje	100%	%	%	%	%	100,0%
	5 veces	Cantidad	0	0	0	0	1	1
		Porcentaje	%	%	%	%	100%	100,0%
TOTAL		Cantidad	2	2	1	1	1	7
		Porcentaje	28,57%	28,57%	14,29%	14,29%	14,29%	100,0%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Luego de realizar el cruce de variables en el Caso 1 de frecuencia vs monto se define cuáles son los montos que se envían y la frecuencia con la que se los hace.

El gráfico demuestra que dentro de la que ocupaba el mayor porcentaje de la frecuencia era 1 vez y los montos que se manejan son con un 25% de \$10.000 a \$20.000, con el mismo porcentaje montos de \$40.001 a \$50.000 y con el 50% montos de \$20.001 a \$30.000. Con frecuencia de 2 veces a la semana los montos que se envían van de \$30.001 a \$40.000 los mismos que representan el 100%. Tres veces a la semana con un porcentaje del 100% se envían montos de \$10.000 a \$20.000; y Cinco veces a la semana se manejan montos mayores a \$50.001.

Caso 2:

¿Cuál es su frecuencia semanal?

PREGUNTA N° 3

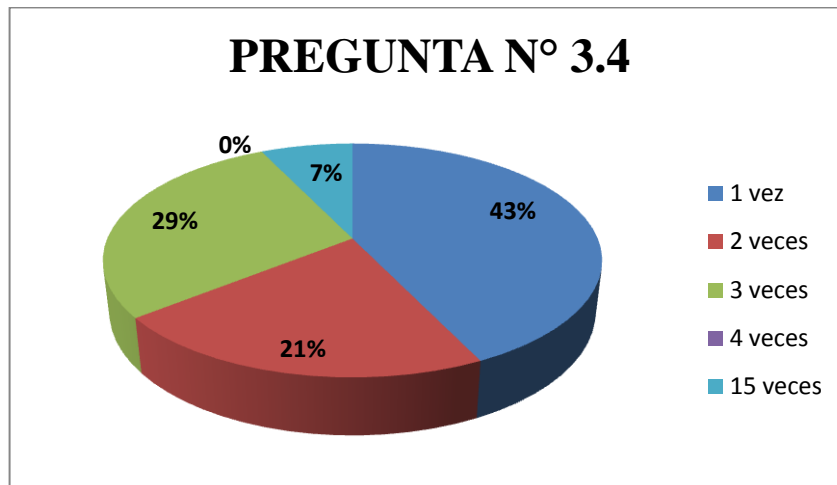
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 3.4

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 vez	6	42,9%
2 veces	3	21,4%
3 veces	4	28,6%
4 veces	0	0,0%
15 veces	1	7,1%
TOTAL	14	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



¿Cuál es el monto en dólares promedio que recibe?

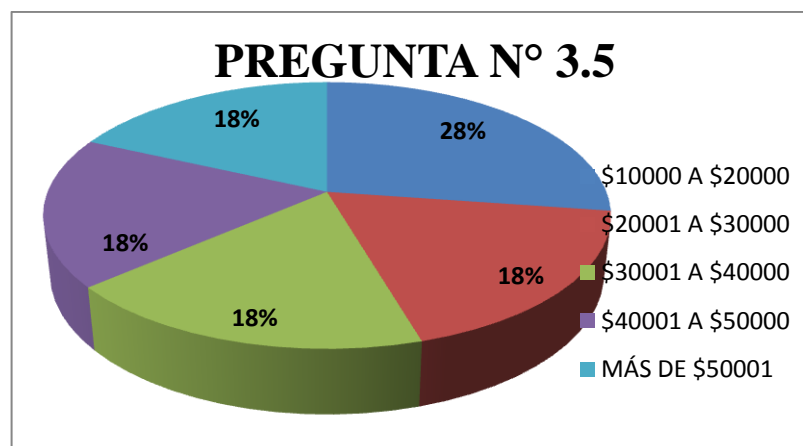
PREGUNTA N° 3 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 3.5

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$10000 A \$20000	3	27,3%
\$20001 A \$30000	2	18,2%
\$30001 A \$40000	2	18,2%
\$40001 A \$50000	2	18,2%
MÁS DE \$50001	2	18,2%
TOTAL	11	157%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

En el caso 2, por requerimiento de disponible, la frecuencia a la semana es de 1 vez con una representación del 43%, 3 veces con un porcentaje de 29%, 2 veces con el 21% y 15 veces por semana con un 7%.

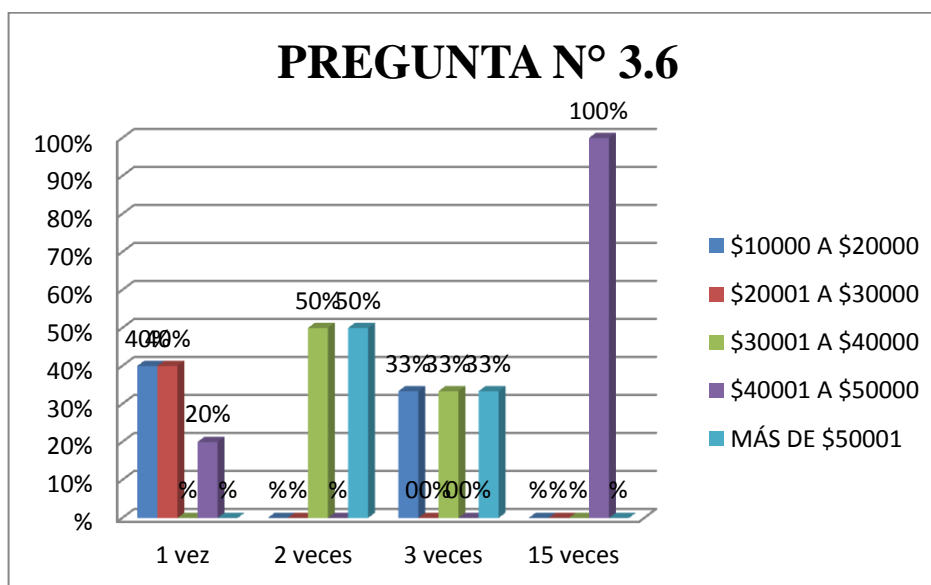
Los montos promedios que se reciben están entre \$10.000 y \$20.000 en un 28% de la población mientras que un 72% están entre montos mayores a \$20.001.

PREGUNTA N° 3
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 3.6

CASO 2			¿Cuál es el monto en dólares promedio que recibe?					TOTAL	
			\$10000 A \$20000	\$20001 A \$30000	\$30001 A \$40000	\$40001 A \$50000	MÁS DE \$50001		
¿Cuál es la frecuencia semanal?	1 vez	Cantidad	2	2	0	1	0	5	
		Porcentaje	40%	40%	%	20%	%	100,0%	
	2 veces	Cantidad	0	0	1	0	1	2	
		Porcentaje	%	%	50%	%	50%	100,0%	
	3 veces	Cantidad	1	0	1	0	1	3	
		Porcentaje	33,33%	,00%	33,33%	,00%	33,33%	100,0%	
	15 veces	Cantidad	0	0	0	1	0	1	
		Porcentaje	%	%	%	100%	%	100,0%	
	TOTAL		Cantidad	3	2	2	2	2	11
			Porcentaje	27,27%	18,18%	18,18%	18,18%	18,18%	100,0%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Luego de realizar el cruce de variables en el Caso 2, de frecuencia vs monto, se define cuáles son los montos que se envían y la frecuencia con la que se los hace.

Se observa en el gráfico que dentro de la que ocupaba el mayor porcentaje de la frecuencia era 1 vez y los montos que se manejan son con un 40% de \$10.000 a \$20.000, y de \$20.001 a \$30.000 y con el 20% restante montos de \$40.001 a \$50.000. Con frecuencia de 2 veces a la semana los montos que se envían van de \$30.001 a \$40.000 los mismos que representan el 50% y el otro 50% montos mayores a \$50.001. 3 veces a la semana con un porcentaje del 33.33% se envían montos de \$10.000 a \$20.000, de \$30.001 a \$40.000 y de más de \$50.0001; y 5 veces a la semana se manejan montos de \$40.001 a \$50.000.

• PREGUNTA N° 4:

¿Cuál es el nombre de la empresa que le brinda este servicio?

PREGUNTA N° 4

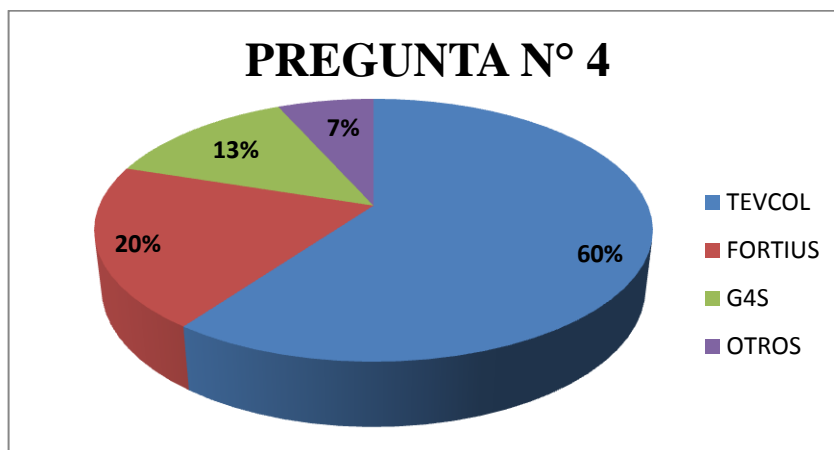
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 4

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TEVCOL	9	60%
FORTIUS	3	20%
G4S	2	13%
OTROS	1	7%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Se mira que la mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito utilizan los servicios asociados a los Bancos del Pichincha y Banco Internacional, los mismos que tienen empresas asociadas que se dedican a hacer el transporte de valores. La empresa que tiene una participación mayor en el mercado es Tevcol con un 60%, le sigue FORTIUS con 20%, luego G4S con un 13% y otras empresas que realizan este servicio con un 7% del mercado.

- **PREGUNTA N° 5:**

¿Cómo calificaría el servicio que recibe por ésta?

PREGUNTA N° 5

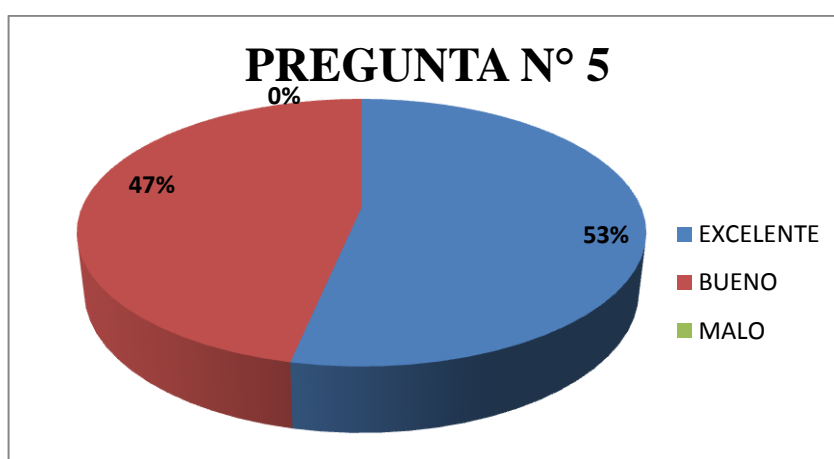
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 5

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
EXCELENTE	8	53%
BUENO	7	47%
MALO	0	0%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

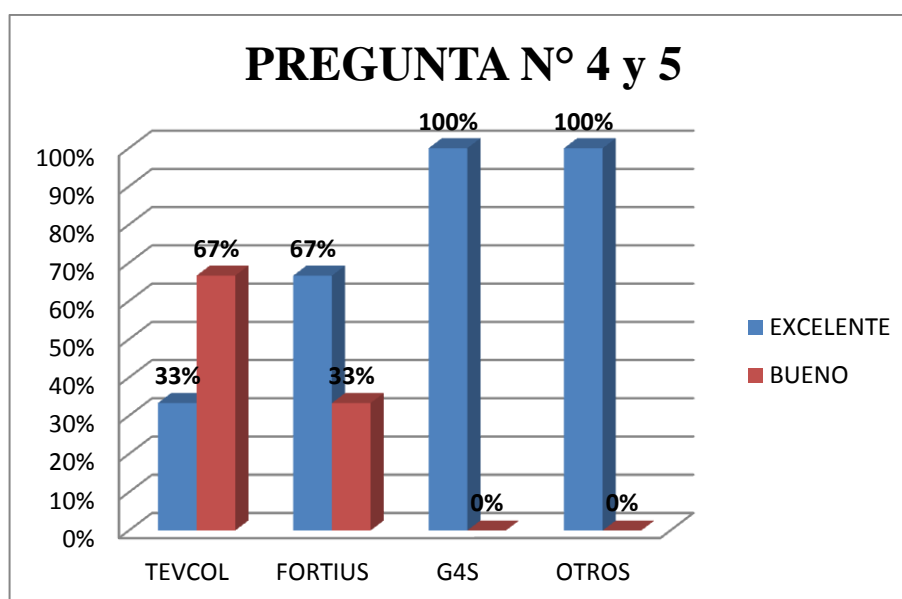
De las Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas el 53% califica como excelente el servicio recibido por esta empresa y el 47% califican como bueno, lo que indica que una muy buena porción de este mercado no se encuentra 100% satisfecha con el servicio recibido.

PREGUNTA N° 4 Y 5 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO TABLA N° 6

			¿Cómo calificaría el servicio que recibe por ésta?		TOTAL
			EXCELENTE	BUENO	
¿Cuál es el nombre de la empresa que le brinda este servicio?	TEVCOL	Cantidad	3	6	9
		Porcentaje	33,3%	66,7%	100,0%
	FORTIUS	Cantidad	2	1	3
		Porcentaje	66,7%	33,3%	100,0%
	G4S	Cantidad	2	0	2
		Porcentaje	100,0%	,0%	100,0%
	OTROS	Cantidad	1	0	1
		Porcentaje	100,0%	,0%	100,0%
TOTAL		Cantidad	8	7	15
		Porcentaje	53,3%	46,7%	100,0%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Para analizar el servicio recibido por cada uno de las empresas que les brindan este servicio se hizo el cruce de variables cuyos resultados son el 67% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que reciben el servicio de Tevcol califican como bueno el servicio, el 67% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que reciben el servicio de FORTIUS lo describen como excelente, el servicio de G4S y otros tienen un porcentaje del 100%.

- **PREGUNTA N° 6:**

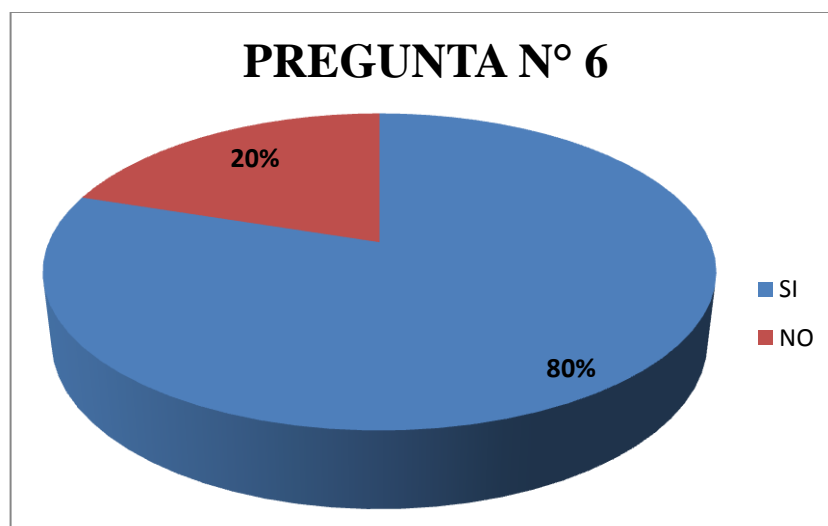
El servicio que usted recibe, ¿Satisface completamente sus expectativas?

PREGUNTA N° 6
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 7

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	12	80,0%
NO	3	20,0%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

El análisis del gráfico refleja que un 80% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito consideran que las empresas que les brindan este servicio satisfacen sus expectativas, mientras que el 20% son usuarios insatisfechos sea por costos, tiempos o garantías recibidas.

- **PREGUNTA N° 7:**

¿Cómo definiría usted la disponibilidad de tiempo para utilizar este servicio?

PREGUNTA N° 7

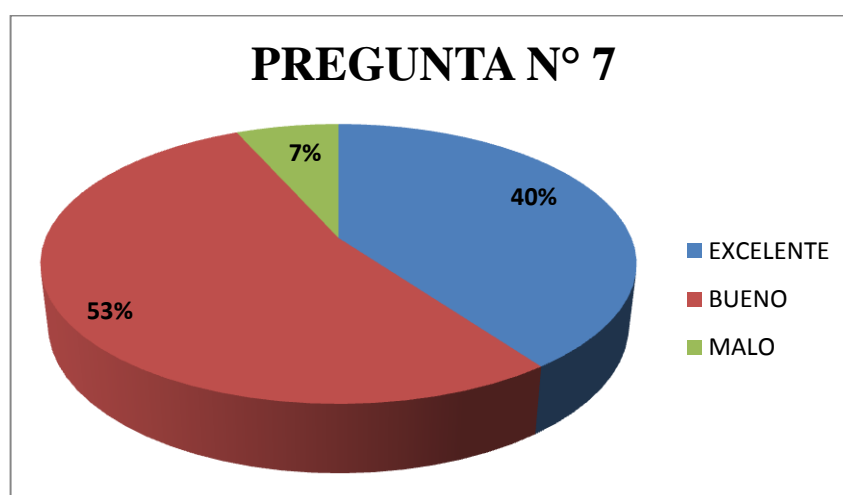
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 8

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
EXCELENTE	6	40%
BUENO	8	53%
MALO	1	7%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Al momento que se habla de disponibilidad para usar este servicio se ve que solo el 40% de las Cooperativas de Ahorro y Crédito considera excelente este aspecto pero el 53% lo consideran bueno y un 7% malo, lo que muestra que el 60% de éstos no

tienen la disponibilidad que desean en este servicio, siendo esta una debilidad de la competencia.

- **PREGUNTA N° 8:**

¿Cuánto pagan en promedio por Monto y Kilometraje?

ANÁLISIS:

No se puede tabular esta pregunta porque ninguna de las Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas contestó esta pregunta.

- **PREGUNTA N° 9:**

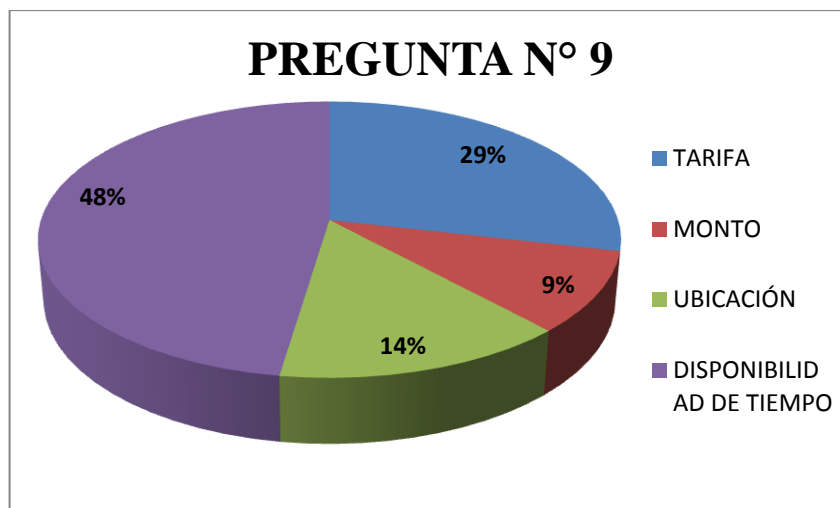
¿Cuáles son las mejores características de la empresa en la que actualmente compra el servicio?

PREGUNTA N° 9
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 9

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TARIFA	6	28,6%
MONTO	2	9,5%
UBICACIÓN	3	14,3%
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	10	47,6%
TOTAL	21	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Se observa que dentro de las cuatro características que se exhiben en esta pregunta las Cooperativas de Ahorro y Crédito consideran que la mejor es la disponibilidad del tiempo con un 48%, seguida por la tarifa con un 29%, la ubicación con 14% y el monto con un 9%. Pero con respecto a la anterior pregunta, vemos que a pesar de que se considera bueno a la disponibilidad que tiene la empresa para brindar el servicio ésta se convierte en la característica más puntuada, esto se debe a que ningunas de las otras características están satisfaciendo al 100% las necesidades de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

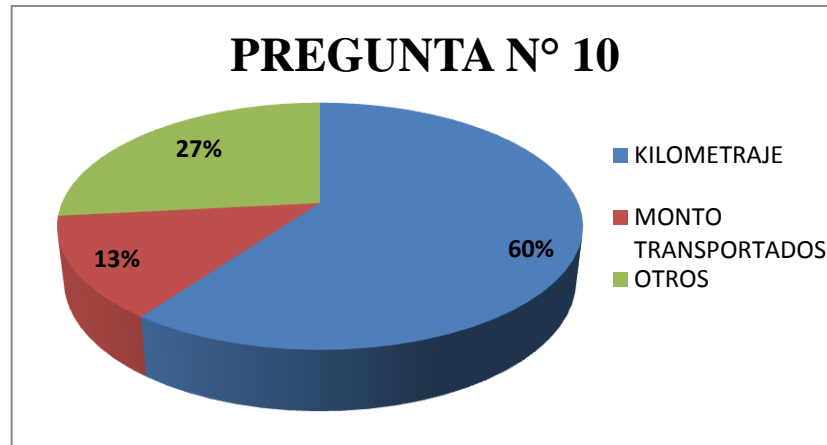
- **PREGUNTA N° 10:**

El precio que usted cancela por este servicio va en función de:

PREGUNTA N° 10
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 10

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
KILOMETRAJE	9	60%
MONTO TRANSPORTADOS	2	13%
OTROS	4	27%
TOTAL	15	100%

FUENTE: Investigación Científica
AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

De acuerdo al gráfico anterior se deduce que la mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, es decir, el 60% cancelan por el kilometraje recorrido, otros como convenios pre-establecidos con Bancos un 27% y apenas el 13% cancela por el monto transportado.

- **PREGUNTA N° 11:**

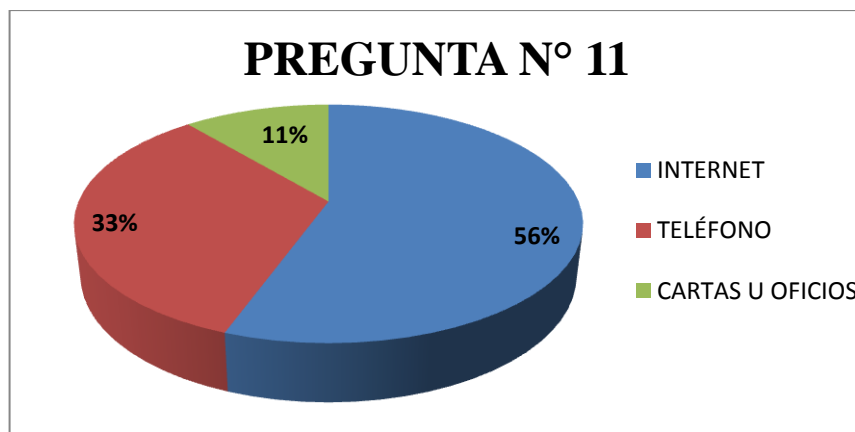
Usted accede a este tipo de servicio a través de:

PREGUNTA N° 11
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 11

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
INTERNET	10	56%
TELÉFONO	6	33%
CARTAS U OFICIOS	2	11%
TOTAL	18	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

La mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito acceden a este servicio por medio de internet, es decir, vía mail con las empresas que les brindan este servicio representando así un 56% de los usuarios, también que el 33% de éstas acceden a través del teléfono y un 11% por cartas u oficios, lo que ayuda a conocer el medio más utilizado por la competencia para brindar los servicios.

• **PREGUNTA N° 12:**

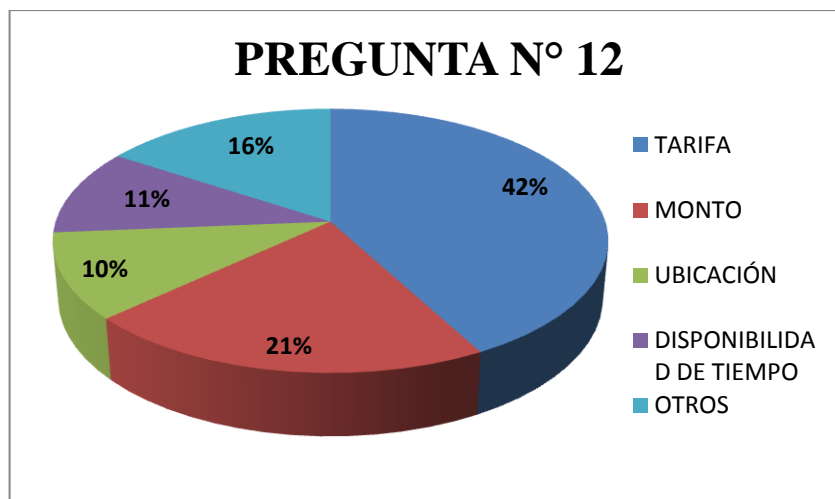
¿Por qué no utiliza este servicio?

PREGUNTA N° 12
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 12

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TARIFA	16	42,1%
MONTO	8	21,1%
UBICACIÓN	4	10,5%
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	4	10,5%
OTROS	6	15,8%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

El gráfico demuestra que el factor determinante, en la mayoría de Cooperativas de Ahorro y Crédito, para no utilizar el servicio de vehículos blindado para el aprovisionamiento y transporte de valores se debe a la tarifa que las empresas cobran por este servicio, representando un 42% de los usuarios; le sigue el monto con un 21% ya que hay Cooperativas que no manejan montos tan altos y dicen que los costos son demasiado altos para ellos.

- **PREGUNTA N° 13:**

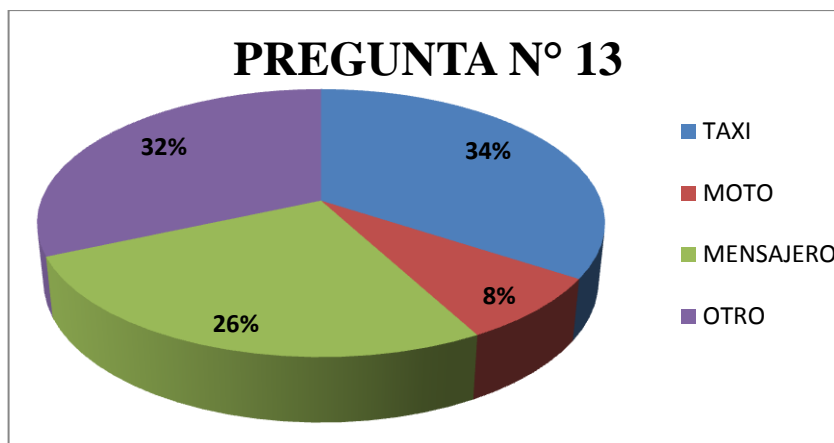
Si no utiliza el blindado ¿Qué medio utiliza para el transporte de especies monetarias?

PREGUNTA N° 13
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 13

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TAXI	13	34,2%
MOTO	3	7,9%
MENSAJERO	10	26,3%
OTRO	12	31,6%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

La mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que no utilizan el servicio de vehículos blindados utilizan a los taxis en un 34%, seguido en un 32% por otros medios como son el uso de carros particulares o propios de la Cooperativa, utilizan también a los mensajeros en un 26% y por último motos en un 8% para realizar estos depósitos, lo que indica que en ninguno de estos medios existe un seguro o garantía de que las especies monetarias llegaran a su destino, sin desconocer que el índice delictivo en la ciudad de Quito se ha incrementado en un 15% con respecto al año 2010.

• **PREGUNTA N° 14:**

¿Cuál es la frecuencia de este a la semana?

PREGUNTA N° 14

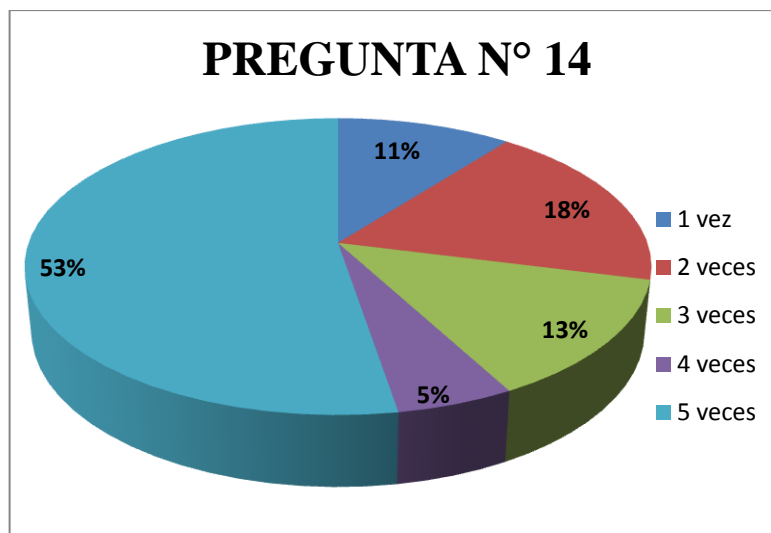
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 14.1

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 vez	4	10,5%
2 veces	7	18,4%
3 veces	5	13,2%
4 veces	2	5,3%
5 veces	20	52,6%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



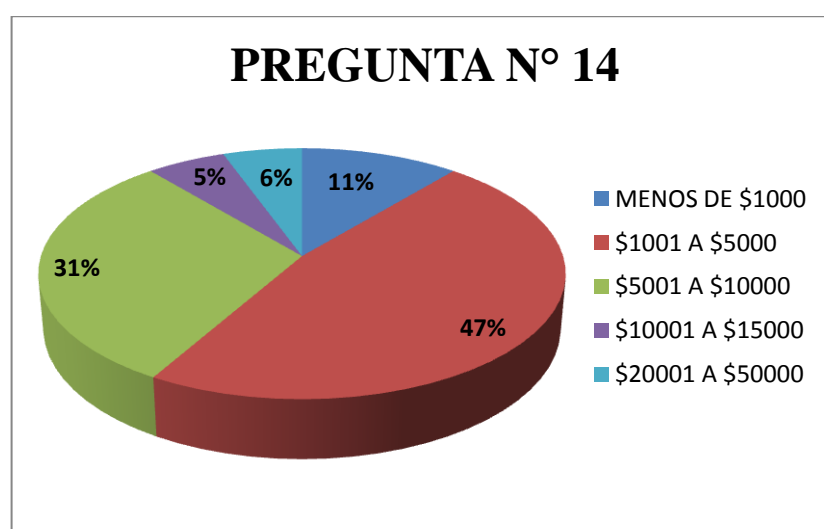
¿Cuál es el monto promedio?

PREGUNTA N° 14
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 14.2

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
MENOS DE \$1000	4	10,5%
\$1001 A \$5000	17	44,7%
\$5001 A \$10000	11	28,9%
\$10001 A \$15000	2	5,3%
\$20001 A \$50000	2	5,3%
\$50001 A \$100000	2	5,3%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

La frecuencia a la semana que estas Cooperativas de Ahorro y Crédito utilizan estos medios para realizar el transporte de especies monetarias es 5 veces, lo que representa un 53% de los usuarios que lo hacen todos los días, un 18% de la población 2 veces a la semana, 13% 3 veces a la semana, 11% lo hace 1 vez y un 5% utilizan esto 4 veces a la semana.

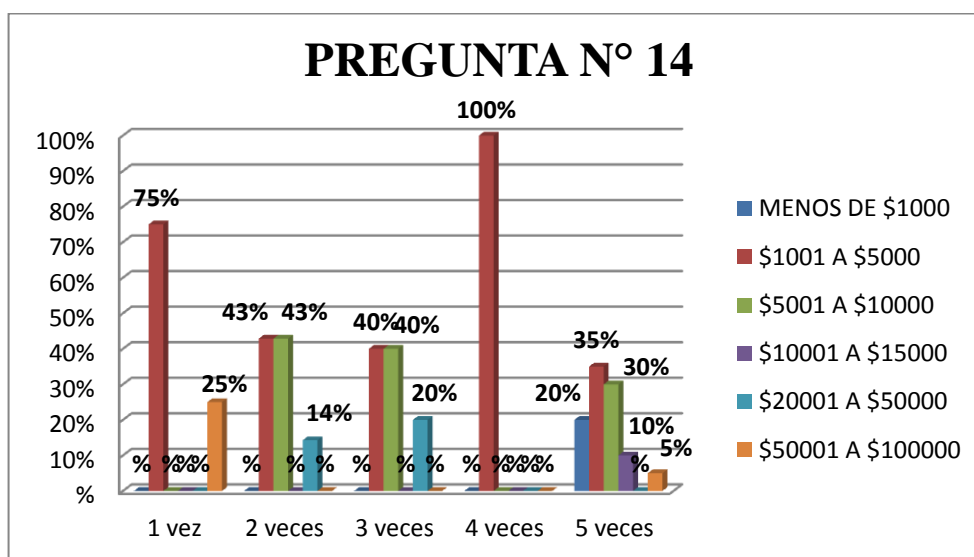
Los montos promedio que se manejan son de \$1.001 a \$5.000 en un 47%, seguido por montos de \$5.001 a \$10.000 por 31%, un 11% maneja montos de \$20.001 a \$50.000 y la diferencia se encuentra en valores menores a los ya mencionados.

PREGUNTA N° 14
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO
TABLA N° 14.3

CASO 1			¿Cuál es el monto en dólares promedio que envía?					TOTAL	
			MENOS DE \$1000	\$1001 A \$5000	\$5001 A \$10000	\$10001 A \$15000	\$20001 A \$50000		\$50001 A \$100000
¿Cuál es la frecuencia semanal?	1 vez	Cantidad	0	3	0	0	0	1	4
		Porcentaje	%	75%	%	%	%	25%	100,0%
	2 veces	Cantidad	0	3	3	0	1	0	7
		Porcentaje	%	43%	43%	%	14%	%	100,0%
	3 veces	Cantidad	0	2	2	0	1	0	5
		Porcentaje	%	40%	40%	%	20%	%	100,0%
	4 veces	Cantidad	0	2	0	0	0	0	2
		Porcentaje	%	100%	%	%	%	%	100,0%
	5 veces	Cantidad	4	7	6	2	0	1	20
		Porcentaje	20%	35%	30%	10%	%	5%	100,0%
TOTAL		Cantidad	4	17	11	2	2	2	38
		Porcentaje	10,5%	44,7%	28,9%	5,3%	5,3%	5,3%	100,0%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Luego de realizar el cruce de variables para las Cooperativas de Ahorro y Crédito que no utilizan vehículos blindados para el aprovisionamiento y transporte de especies monetarias de frecuencia vs monto podemos definir cuáles son los montos que se envían y la frecuencia con la que se los hace.

El gráfico refleja que dentro de la frecuencia de 1 vez a la semana los montos que se manejan son con un 75% de \$1.001 a \$5.000, con el 25% montos de \$50.001 a \$100.000. Con frecuencia de 2 veces a la semana los montos que se envían van de \$1.001 a \$5.000 y de \$5.001 a \$10.000 los mismos que representan el 43% respectivamente y con un 14% montos de \$20.001 a \$50.000. Tres veces a la semana los montos que se envían van de \$1.001 a \$5.000 y de \$5.001 a \$10.000 los mismos que representan el 40% respectivamente y con un 20% montos de \$20.001 a \$50.000. Con una frecuencia de 4 veces a la semana se manejan montos de \$1.001 a \$5.000 con un porcentaje del 100% y 5 veces a la semana los montos que se envían con un 20% montos mejores a \$1.000, con un 35% van de \$1.001 a \$5.000, con un 30% montos de \$5.001 a \$10.000, con un 10% montos de \$10.001 a \$15.000 y con un 5% montos de \$50.0001 a \$100.000.

• PREGUNTA N° 15:

¿Qué factores influirían en usted para adquirir este servicio? Califique del 1 al 4 siendo cuatro la más importante.

PREGUNTA N° 15

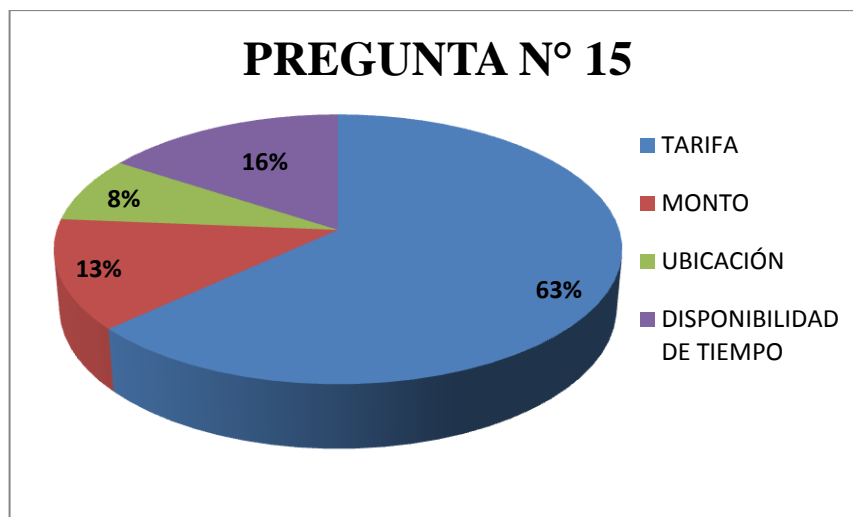
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 15

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TARIFA	24	63,2%
MONTO	5	13,2%
UBICACIÓN	3	7,9%
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO	6	15,8%
TOTAL	38	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

Para las Cooperativas de Ahorro y Crédito el factor principal que tomarían en cuenta para poder adquirir este servicio es la tarifa o precio que se oferte ya que representa el 63% de la población, seguido por la disponibilidad de tiempo con un 16%, el monto con un 13% y por último la ubicación en un 8%. Lo que nos indica que para poder satisfacer las necesidades de estas Cooperativas es necesario tener precios menores a los de la competencia para así poder abarcar el mercado insatisfecho.

- **PREGUNTA N° 16:**

¿En qué sector le gustaría que este ubicada esta empresa?

PREGUNTA N° 16

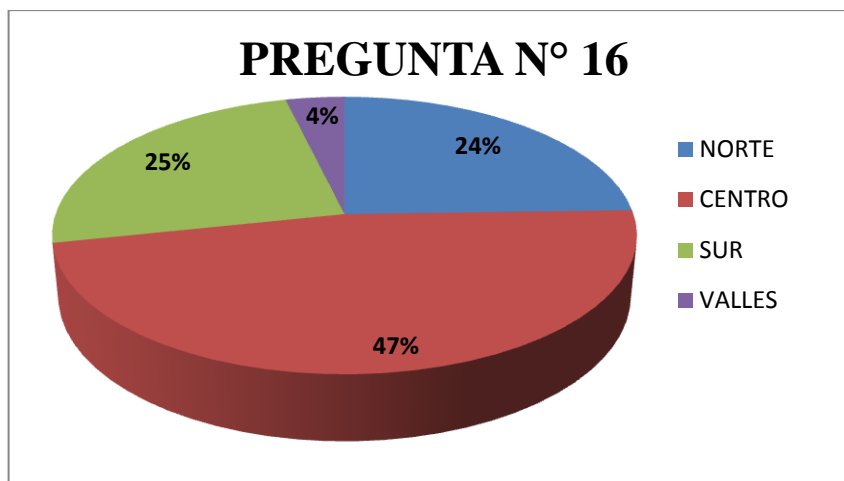
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

TABLA N° 16

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
NORTE	13	24,5%
CENTRO	25	47,2%
SUR	13	24,5%
VALLES	2	3,8%
TOTAL	53	100%

FUENTE: Investigación Científica

AUTOR: Miryam Dayán Escobar Camacho



ANÁLISIS:

De acuerdo a los lugares de preferencia de las Cooperativas se encuentra con un 47% el centro de Quito, seguido por un 25% al sur, 24% al norte y la diferencia de 4% en los valles. Esto se tomará en cuenta el momento de realizar el estudio de localización.

2.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

“La demanda está constituido por los consumidores que están dispuestos a adquirir el bien o el servicio a un precio determinado establecido por el mercado”.¹⁶

Se dice que demanda es la solicitud o requerimiento de bienes y servicios con respaldo de poder de compra. Sólo se considera demanda de un bien o servicio, si existe respaldo de poder de compra, de lo contrario es simplemente un deseo de querer comprar algo, pero esto no se considera demanda.

Por lo tanto, la demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

En el mercado se encuentra muchas empresas que realizan el servicio de transporte de especies monetarias en Quito para las diferentes Cooperativas de Ahorro y

¹⁶ HAIR, Bush. “Investigación de Mercado”. Mc Graw Hill, 2004

Crédito existentes. Este servicio es muy importante para éstas porque de esta manera se puede realizar el traspaso del dinero de una manera segura.

Con este proyecto se trata de ofrecer un mejor servicio a menor costo y con mayores beneficios para los usuarios y de esta manera lograr la satisfacción total de nuestros clientes.

El mercado objetivo al que está enfocado este servicio son todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito localizadas en Quito, reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y por la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES.

2.5.1. CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA

La demanda en el estudio del mercado puede ser:

- ***Demanda insatisfecha:*** Cuando la demanda total no está debidamente satisfecha.
- ***Demanda por sustitución:*** Cuando la producción o el servicio nuevo no amplía el volumen del mercado existente, sino que desplaza a otros proveedores de dicho mercado.

Este proyecto se enfoca tanto a una demanda insatisfecha puesto que existen cooperativas de Ahorro y Crédito que no utilizan el servicio de transporte de especies monetarias por sus elevados costos y también es enfocada a una demanda por sustitución porque el servicio no amplía el volumen del mercado existente, sino que desplaza a otros proveedores de este mercado, ofreciendo un mejor servicio a menores costos y más beneficios.

De acuerdo a su probabilidad

- ***Demanda efectiva o real:*** es la demanda totalmente cierta.
- ***Demanda aparente:*** es aquella demanda probable en la cual no se conocen las pérdidas y/o mermas por comercialización, etc.
- ***Demanda potencial:*** es la demanda probable que al satisfacer determinadas condiciones se la puede volver real.

Debido a que este servicio ya se encuentra en el mercado podemos decir que el tipo de demanda es potencial porque prevemos contar con ella pero debemos desarrollar adecuadas estrategias que nos permitan atraerla.

De acuerdo con los consumidores o usuarios inmediatos

- **Demanda básica:** cuando el uso o consumo es final.
- **Demanda derivada:** cuando los usuarios o consumidores son intermediarios. Por ejemplo, la demanda de harina deriva de la demanda de pan.

El servicio que se quiere ofrecer es para una demanda básica ya que su consumo es final por parte de nuestro mercado objetivo.

2.5.2. FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA

Para saber en forma clara, precisa y científica la dimensión aproximada de cuantas personas consumirán este servicio se deben considerar varios factores que influyen en la adquisición del mismo.

Los factores que afectan la demanda son: **1.** El precio de ese bien o servicio. **2.** El aumento o disminución de los ingresos del consumidor. **3.** El aumento o disminución del precio de los demás bienes, ya sea de bienes sustitutos o de bienes complementarios. **4.** El cambio en los gustos, modas y costumbres.

Cualquiera de los factores anteriores tendrá un efecto sobre la demanda.

1. El precio del bien o servicio: El precio del servicio se encuentra muy relacionado con la cantidad que se puede comprar. En general, se sostiene que la cantidad de demanda de un producto o servicio aumenta conforme el precio disminuye.

A.- Cuando el precio es el indicador de calidad: de un servicio, es decir, a mayor precio los compradores pensarán que tiene mejor calidad (no tiene porqué ser realmente así) y, por lo tanto, demandarán mayores volúmenes del bien.

B.- Cuando el precio es indicador de exclusividad: en el uso del servicio, lo cual significa que mayores precios hacen que el servicio sea más exclusivo otorgando mayor grado de atracción a la mercadería y, en consecuencia, su cantidad demandada se incrementa.

Para este servicio se debe desarrollar una estrategia en la que el precio que se ponga al servicio no afecte en la adquisición del mismo, es más, que éste se convierta en una ventaja competitiva.

2. Ingresos del Consumidor: Es necesario diferenciar entre ingreso nominal e ingreso real. El primero se refiere al ingreso resultante de los valores (impresos o acuñados) que presentan los billetes o monedas recibidos; en cambio, el ingreso real viene a ser la capacidad adquisitiva de esos billetes y monedas.

Es por esto que se convierte en un factor importante para la adquisición de este servicio porque debemos considerar cuales son los ingresos de nuestros consumidores (captaciones) y según eso poder fijar una estrategia atractiva para ellos de acuerdo a su poder adquisitivo.

3. Precio en los bienes sustitutos o complementarios: Ya hemos visto que el precio del bien afecta la cantidad demandada del mismo. Ahora se verá como la demanda será afectada por los cambios en los precios de bienes diferentes pero relacionados. Si compramos dos bienes, podemos identificar si estos son sustitutos, complementarios o independientes.

4. Cambio en los gustos y preferencias: Esto se da porque en el mercado pueden salir nuevos servicios con varios beneficios que hagan que el consumidor cambie su gusto por otro.

Para evitar que el consumidor cambie sus preferencias o gusto, se debe elaborar estrategias que nos permitan mantener y crear clientes fieles mediante la entrega de un servicio que cumpla con todas sus expectativas y cree un alto grado de satisfacción a este.

2.5.3. DEMANDA HISTÓRICA

Para poder determinar la demanda de las Cooperativas de Ahorro y Crédito referente a las colocaciones que se realizan podemos ver que no existe suficiente información sobre ésta porque solo las Cooperativas de Ahorro y Crédito reguladas por la Superintendencia de Banco y Seguros tienen información a la cual se puede acceder vía internet, mientras que las Cooperativas de Ahorro y Crédito bajo el control de la

Dirección Nacional de Cooperativas del MIES no cuentan con datos estadísticos para obtener la información requerida sobre las colocaciones; se determinó que la demanda está en función del número de viajes o frecuencia a la semana que utilizan este servicio.

La demanda histórica para este servicio está dado por el número de viajes o frecuencias desde los años 2007 hasta el 2011, los mismos que se presentan a continuación y que nos servirán para poder proyectar la demanda y saber si es conveniente y rentable el brindar este servicio.

La demanda histórica es la siguiente:

TABLA 14: DEMANDA HISTÓRICA

Nº. PERÍODOS	AÑOS	FRECUENCIA PROMEDIO
1	2007	3
2	2008	3
3	2009	3
4	2010	3
5	2011	4

FUENTE: La Autora

La información se obtuvo luego de preguntar a cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas los números de viajes semanales que realizaban en los años 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011, con los cuales se construyó una tabla y luego se sacó el promedio de cada uno de los años para poder determinar la demanda histórica de viajes.¹⁷

2.5.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para poder determinar la demanda actual que tiene el servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias y poderla proyectar a varios años utilizaremos uno de los métodos Causales, porque su análisis se basa en datos históricos y son de

¹⁷ Ver Anexo N° 10

carácter cuantitativo; para ser más precisos, aplicaremos el método de Extrapolación de la Tendencia Histórica que se basa en el análisis de Regresión Lineal mediante el cálculo de una recta que nos permitirá proyectarnos en el futuro cuyas fórmulas son:

$$Y = a + bx$$

Donde: “x” es la variable independiente,

“y” la dependiente,

a y b son los parámetros.

En esta técnica se considera como variable independiente al tiempo y para el cálculo de los parámetros nos ayudamos de las ecuaciones normales de GAUSS ó también llamadas ecuaciones de mínimos cuadrados ordinarios y cuyas fórmulas son:

$$\sum y = a n + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

A continuación se hará la proyección de la demanda para los años 2012, 2013, 2014, 2015 Y 2016 con los datos ya planteados.

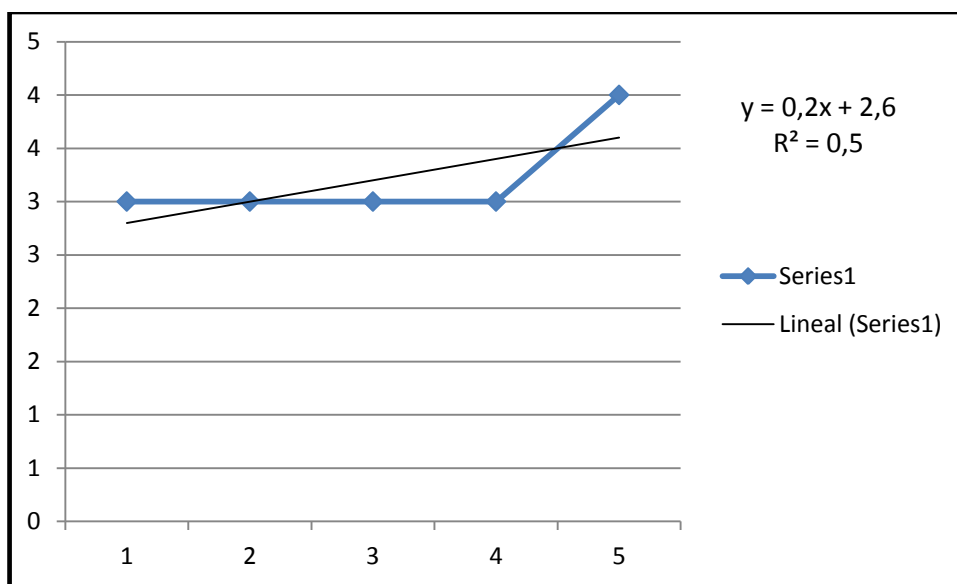
TABLA 15: DEMANDA PROYECTADA

NO. PERÍODOS	AÑOS	FRECUENCIA PROMEDIO
6	2012	4
7	2013	4
8	2014	4
9	2015	4
10	2016	5

FUENTE: La Autora

Seguido se muestra el gráfico con la ecuación de la demanda y el coeficiente de determinación:

GRÁFICO 1: DEMANDA PROYECTADA - REGRESIÓN LINEAL



FUENTE: La Autora

Con los datos obtenidos se calculó el coeficiente de correlación que es un estimador estadístico que ayuda a determinar el grado de confianza de los datos históricos observados, así como de todo el proceso de cálculo de la regresión.

Su fórmula es:

$$r = \frac{\sum x y}{\sqrt{\sum x^2} \sqrt{\sum y^2}}$$

Además este coeficiente se puede calcular partiendo del coeficiente de determinación detallado en el gráfico, quedando de la siguiente manera

$$R^2 = 0,5$$

$$R = 0,707106781 = 70.71\%$$

El resultado del Coeficiente de Correlación es del 70,71% lo que quiere decir que los datos están correctamente relacionados ya que el mínimo porcentaje de correlación es de 60% para saber que los datos estadísticos son buenos para el análisis.

En la tabla 16 la demanda se calculó en base a las frecuencias, pero para esto se debe tomar en cuenta que la población de cooperativas son de 166 y con sus sucursales llegan a 704 de las que se tomó como demanda insatisfecha un 72% que nos da un mercado de 507 cooperativas de ahorro y crédito en la ciudad de Quito. De la demanda insatisfecha se va a tomar un 25% de las cooperativas para aplicarlas al proyecto, es decir, 127 cooperativas.

TABLA 16: COOPERATIVAS POR RUTAS

N° DE PUNTOS	%	
CENTRO	21	16,54%
NORTE	51	40,16%
SUR	33	25,98%
VALLES	22	17,32%
	127	100,00%

FUENTE: La Autora

2.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

“La oferta está representada por el número de productores que están dispuestos a colocar en el mercado bienes y servicios para satisfacer una necesidad de los consumidores a un precio determinado”.¹⁸

Las empresas que se encuentran en el mercado constituidas de acuerdo a la ley, emplean procesos, tecnología de punta y demás mecanismos que ayudan a garantizar la calidad de producción y distribución de los productos.

Oferta se considera al número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

La oferta de productos en el mercado es muy importante para el desarrollo del país. Actualmente existen un número considerado de empresas ofertantes de distintos servicios en el mercado; estos servicios que se ofertan poseen determinados precios establecidos por las mismas empresas.

¹⁸ HAIR, Bush. Op. Cit.

Para este proyecto no se puede realizar la oferta porque no existe una empresa que brinde directamente este servicio a las Cooperativas de Ahorro y Crédito, pues todas lo realizan a través de los bancos del sistema financiero nacional.¹⁹

2.7. DEMANDA INSATISFECHA

Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto²⁰. Es la brecha que existe en el mercado que se va a poder satisfacer por medio del servicio que se ofrece.

Si bien es cierto que existen competidores que brindan estos servicios de transporte de especies monetarias pero no existen ninguno que ofrezca directamente a las Cooperativas de Ahorro y Crédito, reguladas tanto por la Superintendencia de Bancos y Seguros o por la dirección Nacional de Cooperativas del MIES, porque todos lo hacen a través de los Bancos del Sistema Financiero Nacional.

Es por esto que no podemos realizar un análisis de oferta ya que no existe competidores directos para brindar este servicio directamente a las Cooperativas, sino que solo existen competidores indirectos que brindan su servicio a los Bancos y a su vez los Bancos son los que ofertan el servicio a las Cooperativas.

Para obtener la demanda insatisfecha en este caso será idéntica a la demanda proyectada en función al número de viajes semanales.

¹⁹ Ver Anexo N° 11

²⁰ UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN, “*Estudio de Mercado y Estimación de Costos*”, <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>

TABLA 17: DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	4	4
2013	4	4
2014	4	4
2015	4	4
2016	5	5

FUENTE: La Autora

Los estudios y los datos obtenidos en el INEC, Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos y Seguros, Servicio de Rentas Internas indican que existe una demanda insatisfecha que debe ser aprovechada mediante estrategias que permitan captarla y así ampliar el mercado de acuerdo a la capacidad instalada.

2.8. ANÁLISIS DE PRECIOS

El precio es un factor muy importante para una empresa, muchos de los usuarios tienden a enfocarse en el precio al momento de realizar una compra. Además se considera al valor expresado en dinero de un bien o servicio y se puede fijar el precio en base a los existentes en el mercado para de esta manera poder ajustarlos a la realidad y ser competitivos.

Para la realización de este proyecto se puede ver que no existe competencia directa puesto que todas las transportadoras de valores brindan su servicio directamente a los bancos y éstos a su vez son los que dan este servicio a las Cooperativas de Ahorro y Crédito, es por ello que se la considera como demanda indirecta.

Para razones de análisis se presenta los precios actuales de la competencia indirecta los mismos que son:

TABLA 18: COMPETENCIA INDIRECTA

COMPETENCIA INDIRECTA	<u>TRANSPORTE</u>			<u>APROVISIONAMIENTO</u>	
	MONTO	KILOMETRAJE 0 a 4 km	VALOR FIJO		
Banco Pichincha	2	\$ 3,51		\$ 0,04	x billete transportado
Banco Guayaquil	0,0025%				-
Banco Internacional	1 x 1000			\$ 0,12	x billete transportado
Transportadora		\$ 3,50		No daba ese servicio	
G4S			\$ 5,00	\$ 0,94	del monto por custodia y seguro

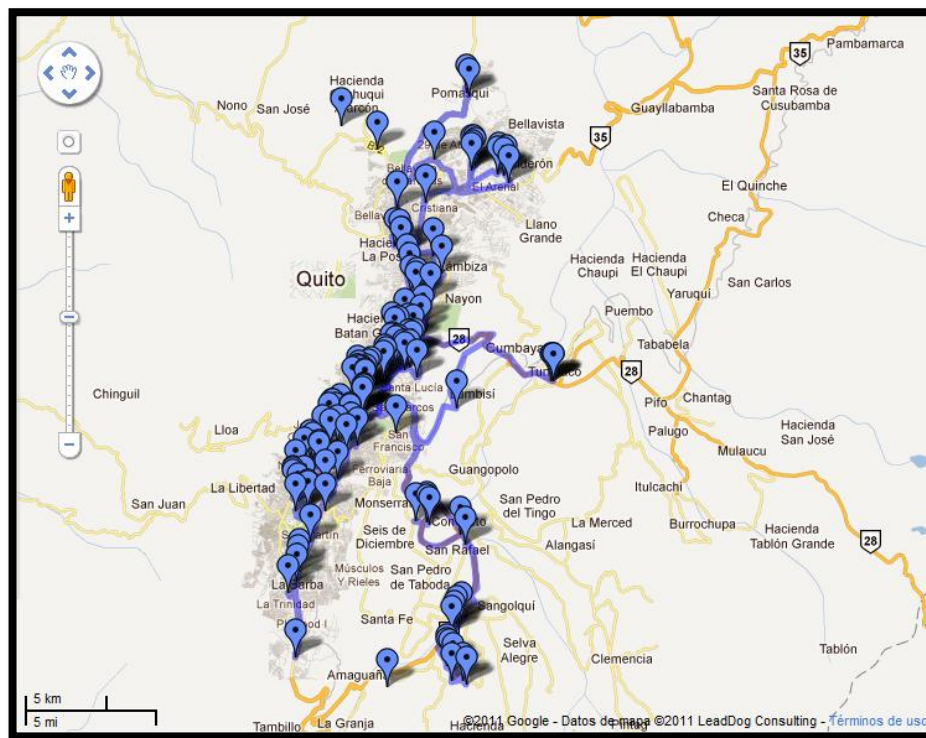
FUENTE: La Autora

Estos precios sirven de referencia para poder determinar un precio razonable para poder brindar el servicio de aprovisionamiento y transporte de valores a las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Ciudad de Quito, y así lograr que este proyecto sea factible y viable y que sus precios estén por debajo de la competencia indirecta para poder llegar a la mayoría de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Para realizar el análisis de precios se ha tomado en cuenta varios factores entre los más importantes tenemos: capacitaciones de personal, equipos, vehículos blindados, combustibles, mantenimiento, entre otros.

Además se elaboró rutas en base a la frecuencia y montos de cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas y con esto se crearon circuitos de acuerdo a la ubicación de cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que disminuirían los costos con el fin de poder satisfacer a los clientes.

GRÁFICO 2: DISTRIBUCIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN QUITO



FUENTE: La Autora²¹

A continuación se muestran cuales serían los precios finales con los que el Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. entraría en el mercado a competir luego de haber realizado el análisis correspondiente, tenemos que:

TABLA 19: PRECIOS DEL SERVICIO

CONCEPTO	VALOR
COSTO X KM	1,25
COSTO MILLAJE	0,78 x 1000 0,00078

FUENTE: La Autora

²¹ Dayán Escobar, Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas, 28 de julio de 2011, <http://maps.google.es/maps/ms?msa=0&msid=202869475815056170890.0004a92c52e76ffc7ed64&ie=UTF8&ll=-0.209426,-78.470535&spn=0.34538,0.617294&z=11&vpsrc=6>

Para poder ofertar estos precios en el mercado se hizo la distribución por rutas, existiendo así 4 rutas que son: Centro, Norte, Sur y Valles. Los precios presentados nos ayudarán a obtener nuestros ingresos, uno por uso del vehículo blindado que corresponde a \$1,25 por km recorrido y el otro por Montos Transportados que se calcula en función del \$0,00078 del monto.

Se concluye que los precios ofertados por el Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. son relativamente bajos a los existentes en el mercado de la competencia indirecta.

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio Técnico consiste en analizar las posibilidades de crear un producto en función de las variables como son:

- Estudio del Tamaño
- Estudio de Localización
- La Ingeniería
- Costos y Gastos

En este estudio se podrá tener una primera aproximación para definir cuál será el proceso de producción, mismo que nos advertirá sobre los costos de inversión en el proyecto.

3.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento al igual que la capacidad de operación en su conjunto.

Esta determinación tiene como objetivo considerar en detalle las variables que influyen en el tamaño.

Esta determinación se la puede expresar de distintas formas:

- **Por el total de los empleados.-** Se lo puede determinar mediante el número de trabajadores que se vaya a contratar para el funcionamiento de la empresa, si se tiene muchos operarios significa que el tamaño del proyecto es grande y que abastecerá a una gran cantidad de demandantes en el mercado.
- **Por el total de inversiones en activos.-** Se refiere a la cantidad de activos que la empresa pueda adquirir para su correcto funcionamiento y producción, una inversión fuerte determina que el tamaño del proyecto en desarrollo es grande y que los objetivos son la introducción fuerte en el mercado para poder desplazar la competencia y posesionarse en el mercado.
- **Por la superficie del proyecto.-** El área física de un proyecto o su infraestructura es otra forma de expresar cuán grande es el proyecto que se está desarrollando, se puede determinar también mediante la misma la capacidad de inversión efectuada para su obtención.

- **Por el nivel de ventas.-** Dependiendo de las ventas que se obtenga se conoce obviamente la capacidad de producción de la empresa. Se debe realizar un estudio adecuado de la posible demanda para no tener errores en la producción y las ventas que se realizarán cuando esta ya este establecida.

3.1.1. DEFINICIÓN DE LA CAPACIDAD DEL SERVICIO

El tamaño del proyecto se lo determinará por el nivel de ventas que se vaya a generar, dependiendo de la proyección que se realizó de la demanda insatisfecha.

La capacidad o el tamaño del proyecto en desarrollo de acuerdo a la superficie se puede determinar que es una empresa mediana, pero se espera crecer para alcanzar un nivel de ventas alto y de esta manera poder expandir el servicio a todo el país.

De acuerdo a los datos investigados de la utilización de este servicio, se conoce que la demanda es alta, pero por el tipo de alianza estratégica que se va a realizar se reducen aspectos como: personal, operarios e infraestructura ya que el Consorcio funcionará con la construcción del Centro de Acopio y el personal necesario para desempeñar ciertas funciones y así poder satisfacer la demanda e incluso la demanda insatisfecha que proporcionan los servicios ya establecidos en el mercado.

3.1.2. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Existen distintas variables que pueden determinar el tamaño del proyecto, lo importante con estas variables es saber controlarlas o utilizarlas de una forma adecuada, de tal manera que la empresa se beneficie de éstas y las pueda emplear para una mejor determinación de su tamaño.

Las variables son:

- 1. Dimensión y característica del mercado.-** Consiste en determinar la demanda actual y futura del mercado con el objetivo de que el tamaño del proyecto no sea superior a la demanda actual y proyectada del proyecto.

NO. PERÍODOS	AÑOS	FRECUENCIA PROMEDIO
1	2007	3
2	2008	3
3	2009	3
4	2010	3
5	2011	4

La demanda proyectada para el año 2012 es de 4 viajes por semana en cada una de los circuitos establecidos en el capítulo anterior, el tamaño del proyecto no debe pasar de estos valores de demanda para que no exista una demasiada inversión, dependiendo del comportamiento de la demanda se realizará las respectivas inversiones en los años futuros.

Pero de esta demanda insatisfecha solo brindaremos el servicio al 25%, ya que esto va en función de la capacidad instalada del Consorcio.

- 2. Localización y estrategia.-** La ubicación adecuada de la planta de producción es importante para determinar el tamaño de un proyecto, así como las estrategias que se utilicen para un mejor desarrollo del producto.

La ubicación será en la ciudad de Quito, en un lugar estratégico para poder brindar el servicio requerido por las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

- 3. Costos de operación de inversión.-** Se refiere a los valores invertidos para poder brindar el servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias que en este caso sería los costos de la construcción y adecuación del Centro de Acopio.

Para poder abastecer a toda la demanda se requiere de una inversión no muy grande porque al ser un Consorcio se unen fuerzas y recursos para lograr entrar en el mercado con precios bajos.

Lo importante es que estos recursos económicos sean utilizados de la mejor manera para así obtener una retribución rápida y rentable de la misma.

4. El financiamiento.- dependiendo de cuánto dinero se posea para invertir, se podrá determinar definitivamente cual será el tamaño del proyecto; el realizar un presupuesto y buscar financiamiento harían de éste un factor favorable para la empresa porque con éste tendría la oportunidad de invertirlo en forma adecuada que genere ganancias y rentabilidad para los inversionistas.

Los recursos económicos con los que se financiará el proyecto son: como primera opción financiamiento propio de los socios que están desarrollando el proyecto y de acuerdo al presupuesto que se realizará más adelante se tomará como segunda opción el apoyo de una institución financiera o de entidades que impulsen el desarrollo de proyectos.

3.2. ANÁLISIS DE LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización es muy importante dado que su influencia económica podría hacer variar el resultado de la evaluación, comprometiendo en el largo plazo una inversión en un marco de carácter de difícil y costosa alteración. Por ello su análisis debe hacerse en forma integrada con las demás etapas del proyecto.

Al estudiar la localización de un proyecto se puede concluir que hay más de una solución factible adecuada, y más todavía cuando el análisis se realiza a nivel de pre factibilidad. De igual manera la óptima localización para el escenario actual puede no serlo en el futuro. Por lo tanto la selección de la ubicación debe realizarse teniendo en cuenta su carácter definitivo.

Sin embargo el estudio de localización no puede ser meramente un análisis técnico sino su objetivo es más general que la ubicación por sí misma; es elegir aquella, que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideren factibles, considerando factores técnicos, tributarios, sociales, etc.

En el caso del desarrollo de este proyecto se necesita la ampliación del Centro de Acopio para cubrir la demanda, el mismo que será construido dentro de las instalaciones actuales donde funciona la empresa FORTIUS Cia. Ltda²², que se encuentra ubicada en las calles Rusia E9-77 y Av. de los Shirys, sector La Carolina, al norte de la Ciudad de Quito, ya que se cuenta con el espacio de terreno suficiente para la construcción de este nuevo centro de acopio.

3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN

Macrolocalización está referida a determinar la zona geográfica donde se ubicara el proyecto. Así la Macrolocalización considera muchos factores distintos a los utilizados en la Microlocalización.

Para lo cual se va hacer el análisis de varios factores que influyen en ésta y también la determinación del mapa con la localización del Centro de Acopio.

3.2.1.1. ANÁLISIS Y CRITERIOS DE MACROLOCALIZACIÓN

La Macrolocalización permite acotar el número de soluciones posibles, determinado la región óptima, es decir, identifica el punto preciso donde se ubicará el proyecto.

Para determinar la Macrolocalización de este proyecto se ha tomado en cuenta varios factores que se aplican con la realidad y funcionalidad del proyecto, como son:

- Medios, costos de transporte y cercanía del mercado objetivo.
- Disponibilidad y costo de mano de obra idónea.
- Factores ambientales.
- Costos y disponibilidad del terreno.
- Comunicación.
- Disponibilidad y confiabilidad de sistemas de apoyo.
- Condiciones sociales y culturales.
- Consideraciones legales y políticas.

²² Ver Anexo N° 13

- **Medios, costos del transporte y cercanía del mercado objetivo.**

Al estudiar el transporte también hay que analizar en este punto el acceso, en cuanto al tiempo y demora, a la cantidad de maniobras necesarias para llegar al destino, a la congestión del tránsito, al paso por calles centrales de ciudad o la posibilidad de demoras por características de la ruta (rutas deterioradas, aludes, etc.).

Para este proyecto no existen problemas de transporte ya que en el sector que se va a ubicar el Centro de Acopio es de fácil acceso, con vías asfaltadas y en una parte céntrica de la ciudad de Quito.

Cabe mencionar que para brindar el servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias, se han realizado circuitos que están claramente definidos en el centro, norte, sur y valles, lo que hace que el lugar donde está ubicado sea un punto estratégico para poder realizar los recorridos necesarios.

- **Disponibilidad y costo de mano de obra idónea.**

Generalmente es un factor predominante en la elección de la ubicación, más aún cuando en el servicio que se oferta la mano de obra es un factor predominante.

Para el desarrollo del proyecto se necesita mano de obra hábil para poder desempeñar las funciones que se requieren en el Centro de Acopio y lo que realmente interesa es disponer de una capacidad potencial de mano de obra que pueda adaptarse rápidamente. Y al estar ubicado en un lugar prácticamente céntrico de la ciudad de Quito los costos de mano de obra no involucrarán pagos por viáticos por movilización porque las actividades se realizarán dentro de esta ciudad.

- **Factores ambientales.**

Este es un factor a tener en cuenta dado que hay zonas que debido a sus condiciones climáticas extremas impiden el establecimiento o construcción de ciertas empresas.

En el caso del proyecto que se está desarrollando, no existe ningún tipo de impedimento en relación a los factores ambientales para la construcción del nuevo Centro de Acopio en el sector descrito.

- **Costo y disponibilidad del terreno.**

La disponibilidad y costo de los terrenos en las dimensiones requeridas para construir el Centro de Acopio para cubrir las necesidades actuales y las expectativas de crecimiento futuro del Consorcio es otro factor relevante a tener en cuenta, puesto que para este proyecto esos no son costos que van incluidos en la inversión ya que se cuenta con el terreno para la construcción, los únicos costos que irían asociados a estos serían los que se deben cubrir en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito con respecto a los permisos de construcción.

- **Comunicación.**

Hoy en día los canales de telecomunicación son muy importantes. La cercanía a la fibra óptica es una gran ventaja, un ejemplo se puede encontrar en la labor de ventas, la cual se reduce en tiempos y dificultad al estar el vendedor comunicado, mediante modem/fax, con la sede central en todo momento y lugar.

Al estar ubicado el Centro de Acopio en un lugar estratégico tiene acceso a todos los medios de comunicación como son: televisión, radio, telefonía fija y celular, acceso a internet, rastreo satelital, entre otros.

- **Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo.**

Aquí incluye los servicios de agua y electricidad, combustibles, protección contra incendios, comunicación rápida y segura y otros.

Por la ubicación geográfica del proyecto cabe mencionar que cuenta con todos los servicios básicos y de seguridad necesarios para el desempeño de sus actividades, es decir, que tiene acceso a: agua potable, energía eléctrica, teléfono, internet,

estaciones de servicio de combustible, seguridad policial, protección del Cuerpo de Bomberos de Quito, sistemas de seguridad automáticos, entre otros.

- **Condiciones sociales y culturales.**

Se estudian las variables demográficas, así también aspectos como la actitud hacia la nueva industria, disponibilidad, calidad y confiabilidad en los trabajadores en potencia, tradiciones y costumbres que pueden inferir con las modalidades conocidas de realizar negocios.

Como la localización se realiza en la ciudad de Quito, sector La Carolina se tendrán como ventajas un contacto con todo tipo de proveedores y una actividad financiera muy importante.

- **Consideraciones legales y políticas.**

Dan el marco de restricciones y oportunidades al análisis, tales como leyes de niveles de contaminación, especificaciones de construcción, franquicias tributarias o agilidad en la obtención de permisos para nuevas instalaciones. Muchos países utilizan la incentivación tributaria para el desarrollo de determinadas zonas geográficas de interés geopolítico. Por esto es necesario el estudio de las políticas de descentralización existentes y de las ventajas legales y tributarias de las localizaciones optativas, así como de las restricciones o prohibiciones que pudieran existir en la instalación de ciertas empresas en determinadas zonas.

En el proyecto no existe ningún factor legal que impida la construcción de este nuevo Centro de Acopio en el sector de la Carolina dentro de las instalaciones de la empresa FORTIUS CIA. LTDA.

3.2.1.2. MAPA DE LA MACROLOCALIZACIÓN

La construcción del Centro de Acopio estará en la provincia Pichincha, ciudad Quito, y que se muestra a continuación en el gráfico:

GRÁFICO 3: MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN



FUENTE: La Autora

3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN

La Microlocalización corresponde a la determinación de la ubicación específica en que operará el proyecto en la Macrolocalización seleccionada anteriormente.

Para lo cual se va hacer el análisis de varios factores que influyen en ésta y también la presentación de un plano con la localización exacta del Centro de Acopio.

3.2.2.1. ANÁLISIS Y CRITERIOS DE MICROLOCALIZACIÓN

Habiéndose definido la zona o región en la cual se radicará la industria, es necesario hacer un análisis para determinar el lugar exacto donde se construirán las instalaciones. Aquí se repiten en cierta medida los factores que se tuvieron en cuenta al elegir la zona o región de la ubicación industrial, es decir, la microlocalización define la zona general en donde se realizará el proyecto o negocio.

- Localización Urbana: Medios de transporte, mercado laboral, empresas afines, servicios de mantenimiento.

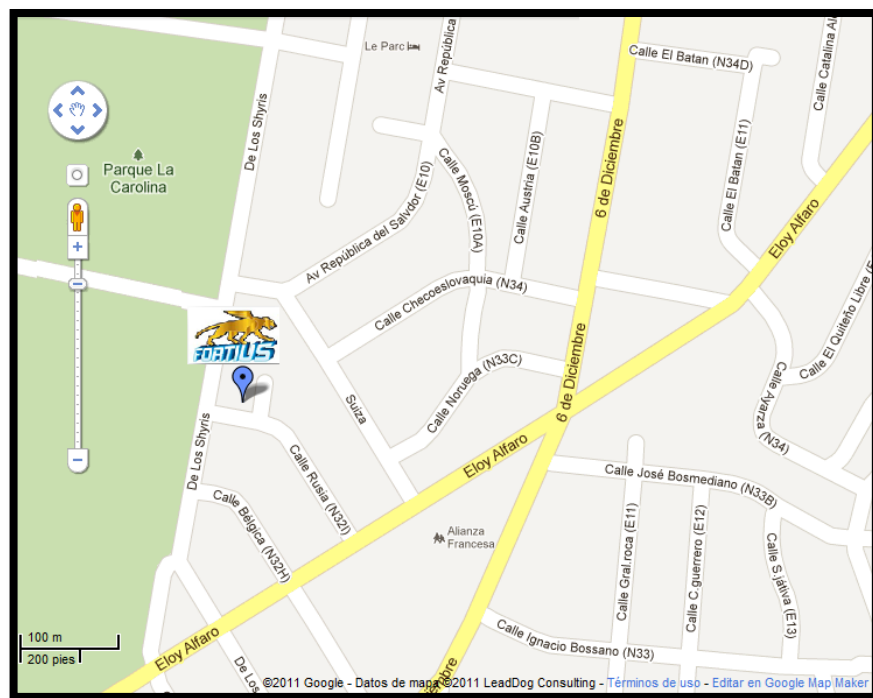
- Localización Suburbana: Paz, transporte, servicios básicos, seguridad.
- Localización Rural: Paz, agua, recursos abundantes.

El sector La Carolina en el que se va a ubicar el Centro de Acopio se encuentra en un sector urbano al norte de la ciudad de Quito, punto estratégico de comercio en el que cuenta con todos los servicios básicos, transporte adecuado, mercado laboral disponible, acceso a la comunicación, seguridad, protección de incendios, proveedores cercanos, entre otros.

3.2.2.2. PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN

La construcción del Centro de Acopio estará dentro de las instalaciones de la empresa FORTIUS CIA. LTDA. que está ubicada en las calles Rusia E9-77 y Av. de los Shirys, sector de La Carolina, al norte de la ciudad de Quito y que se muestra a continuación en el gráfico:

GRÁFICO 4: PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN



FUENTE: La Autora

3.2.3. ESTRUCTURA LEGAL

Para poder construir el nuevo Centro de Acopio dentro de las instalaciones actuales de la empresa FORTIUS CIA. LTDA. se necesita el permiso del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito²³.

El Permiso de Construcción es emitido por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y para poder obtenerlo se debe cumplir con otros requisitos que se detallan a continuación:

3.2.3.1. APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS

Requisitos para la obtención del acta de aprobación de planos arquitectónicos de proyectos nuevos.

Requisitos generales:

- Formulario solicitando la aprobación del proyecto que deberá estar suscrito por el/los propietario (s) o representante legal y por el profesional arquitecto o ingeniero civil graduado antes del 18 de octubre de 1966 que hará constar el número de registro del CONESUP y deberá contener la Información del proyecto arquitectónica y sus anexos, los mismos que deberán ajustarse a la verdad y cumplir con la normativa vigente sobre la materia.
- Copia de la cédula de ciudadanía del propietario o del pasaporte en caso de ser extranjero.
- Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
- Consentimiento notariado de HOPI de propietarios en caso de copropiedad.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Presentar documento de cancelación del pago del impuesto predial del año en curso.
- Tres (3) copias de los planos y un (1) CD con los archivos digitales de lectura (pdf) que contengan toda la información constante en los planos impresos de la propuesta arquitectónica de conformidad con las especificaciones técnicas constantes en las ordenanzas de las Normas de Arquitectura y Urbanismo y del

²³Trámites Ciudadanos, Permisos de Construcción (Para Obra Nueva, Reparación, Aumento o Remodelación), <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=1002>

Régimen del Suelo y otras leyes vinculadas; los cuadros de datos deberán incluir en el CD en formato de hoja de cálculo.

3.2.3.2. REQUISITOS PARA PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS MODIFICATORIOS Y AMPLIATORIOS

Cuando se realizan proyectos modificadorios y/o ampliatorios se deben cumplir con los siguientes requisitos.

Requisitos Generales:

- Formulario suscrito por ellos propietario(s) o representante; legal solicitando la aprobación y del registro del proyecto, y por el profesional responsable quién deberá declarar que la información contenida en el mismo y sus anexos se ajustan a la verdad y cumplen con la normativa vigente sobre la materia.
- Acta de aprobación de planos arquitectónicos.
- Planos arquitectónicos aprobados anteriormente.
- Copia de la cédula de ciudadanía del o los propietarios, o del pasaporte en caso de ser extranjeros.
- Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Presentar documento de cancelación del pago del impuesto predial del año en curso.
- Tres (3) copias de los planos y un (1) CD con los archivos digitales de lectura (pdf) que contengan toda la información constante en los planos impresos de la propuesta arquitectónica de conformidad con las especificaciones técnicas constantes en las ordenanzas de las Normas de Arquitectura y Urbanismo y del Régimen del Suelo y otras leyes vinculadas; los cuadros de datos deberán incluir en el CD en formato de hoja de cálculo.

3.2.3.3. OBTENCIÓN DE LA LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN

Requisitos para obtener la Licencia de Construcción de Edificaciones.

Requisitos generales:

- Formulario solicitando la Licencia de Construcción de la edificación que deberá estar suscrito por el/los propietario(s) o representante legal. por el profesional responsable y por el promotor si existiere, declarando estos dos últimos que la información contenida en el mismo y sus anexos se ajustan a la verdad y cumplen con la normativa vigente sobre la materia.
- Encuesta de edificaciones del Instituto Nacional de estadísticas y Censos (INEC);
- Original del Acta de registro y aprobación de planos arquitectónicos, y/o la licencia de trabajos varios.
- Certificado de depósito de garantías;
- Comprobante de pago a la EMAAP-O por contribución e instalación de servicios;
- Dos (2) copias impresas de planos estructurales y de instalaciones que demanden la construcción y un (1) CD que contenga el archivo digital de lectura (pdf), que contengan toda la información constante en los planos impresos de conformidad con las normas y especificaciones técnicas correspondientes. En toda edificación de más de tres pisos o que albergue a más de 25 personas los planos de instalaciones deberán contener las firmas de los profesionales de la rama; los cuadros de datos deberán incluirse en el CD en formato de hoja de cálculo.

3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se entiende por ingeniería de proyecto la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

En la etapa de ingeniería del proyecto, toda la información recabada por los grupos interdisciplinarios se analiza para trazar los planos de construcción de acuerdo con el terreno disponible²⁴.

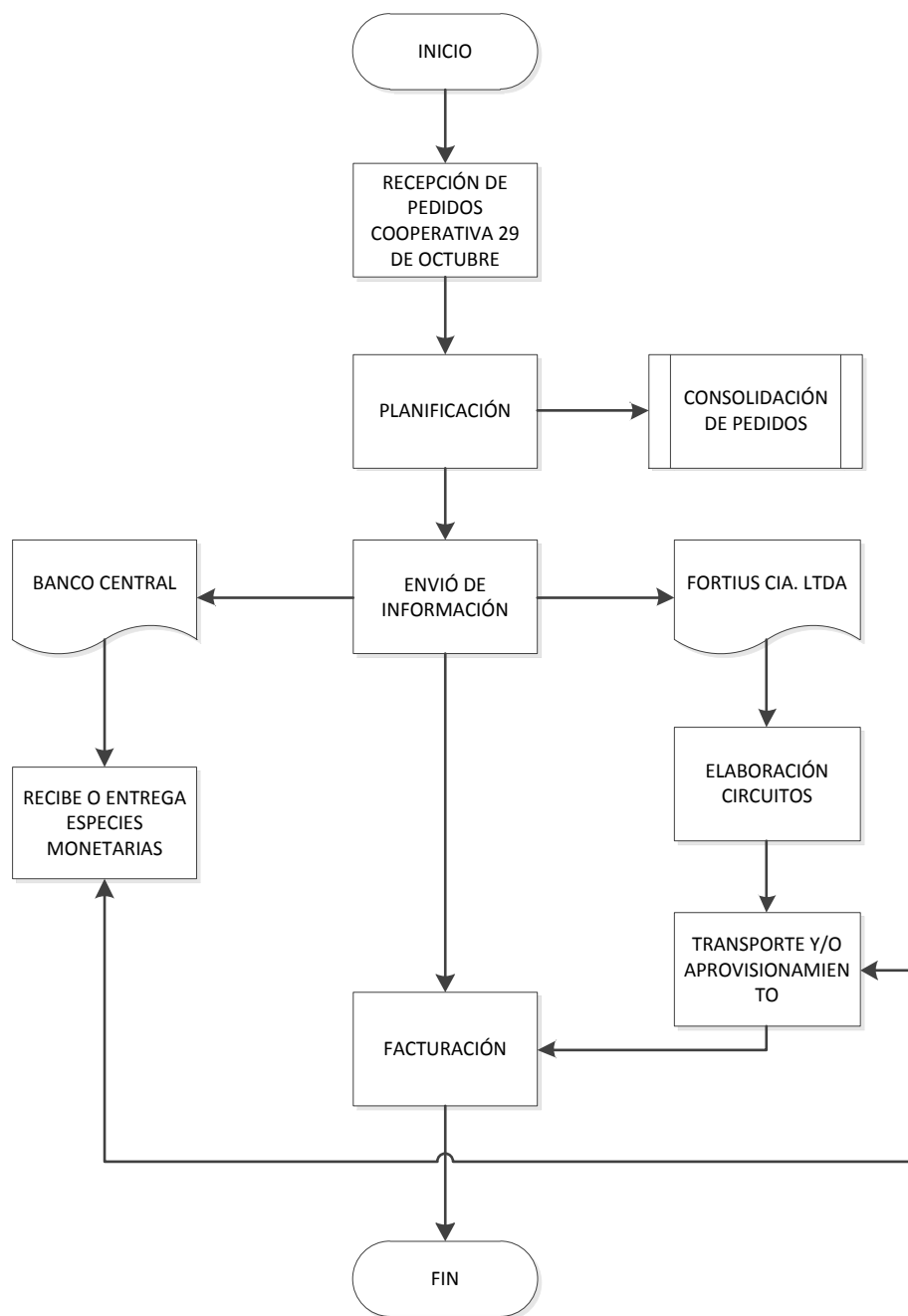
En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir:

- Todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del Centro de Acopio.
- Lugar de implantación del proyecto.
- Las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos.
- Los requerimientos de recursos humanos.
- Las cantidades requeridas de insumos y productos.
- Diseñar el plano de construcción del Centro de Acopio.
- Determinar las obras complementarias de servicios públicos.
- Definir los dispositivos de protección ambiental.
- Determinar gastos de inversión y costos durante la operación.
- Planear el desarrollo del proyecto durante la instalación y operación.

En una ingeniería de proyecto es muy importante diseñar el diagrama de flujo del proceso porque es el que nos ayudará a determinar todos los insumos así como la mano de obra requerida para poder llevar a cabo el proyecto.

3.3.1. DIAGRAMA DE FLUJO DEL SERVICIO

²⁴ HERNÁNDEZ, Abraham, y otros, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*, 5ta Edición, Thomson, México, 2005, pg. 38.



3.3.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO

Como todo servicio, el aprovisionamiento y transporte de especies monetarias requiere de un proceso ordenado para realizar ejecución, el cual lo describiremos a continuación:

- 1. ETAPA 1. RECEPCIÓN DE PEDIDOS:** En esta etapa la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. recibe mediante e-mail los pedidos de cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la ciudad de Quito, ya sea

por requerimiento de disponible o para reenviar excedentes de especies monetarias.

- 2. ETAPA 2. PLANIFICACIÓN:** Aquí la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. hace una planificación y consolidación de los pedidos antes recibidos y elabora un documento en el que se especifique la Cooperativa de Ahorro y Crédito, el valor requerido y la fecha.
- 3. ETAPA 3. ENVIÓ DE INFORMACIÓN:** En esta etapa la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. envía el documento elaborado con los respaldos respectivos a FORTIUS CIA. LTDA. y al Banco Central del Ecuador vía e-mail para su respectiva revisión, proceso y aprobación de esta información.
- 4. ETAPA 3.1. FORTIUS CIA. LTDA.:** Aquí la empresa recibe el documento con todas las especificaciones necesarias para proceder a la elaboración de los circuitos que sean necesarios para poder realizar el aprovisionamiento y transporte de especies monetarias a cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que requieran de este servicio. Además esta empresa deberá acercarse al Banco Central del Ecuador sea para realizar retiros o depósitos en esta cuenta.
- 5. ETAPA 3.2. BANCO CENTRAL:** El Banco Central recibe el documento emitido por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. y verifica que toda la información sea correcta y prepara todo lo que sea necesario para recibir o entregar las especies monetarias requeridas.
- 6. ETAPA 4. FACTURACIÓN:** Para cerrar este proceso del servicio un empleado del Consorcio realizará la facturación respectiva por el servicio brindado a cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

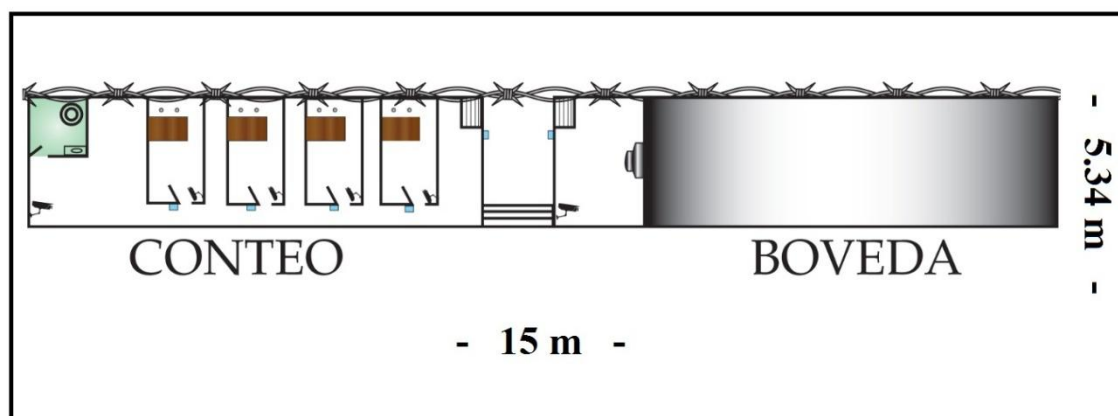
3.3.3. ESPACIO FÍSICO

El Centro de Acopio va a ser construido dentro de las instalaciones de FORTIUS CIA. LTDA.²⁵ para lo cual se presenta la distribución de cada una de las plantas de la empresa antes mencionada y el diseño del espacio físico del Centro de Acopio para de esta manera tener una idea general de la distribución total de la empresa.

El Centro de Acopio está ubicado en la parte de atrás del terreno, tiene una dimensión de 15 metros de largo por 5,34 metros de ancho lo que nos da un área del terreno de 80 m².

Éste cuenta con todas las seguridades tanto en la entrada principal como en cada una de las puertas que son blindados porque cuentan cada una de ellas con un lector de tarjeta que restringe la entrada de personal no autorizado. Además se encuentra dividido en dos partes: una destinada para el conteo con 4 módulos individuales, cada uno con seguridades al entrar, cámaras y un baño al fondo; y la otra parte en la que se encuentra la bóveda blindada y con alta seguridad.

GRÁFICO 5: PLANO DEL CENTRO DE ACOPIO



FUENTE: La Autora

Como ya se indicó el Centro de Acopio está ubicado dentro de las instalaciones de FORTIUS CIA. LTDA. es por esto que a continuación se muestra como son las instalaciones de la empresa.

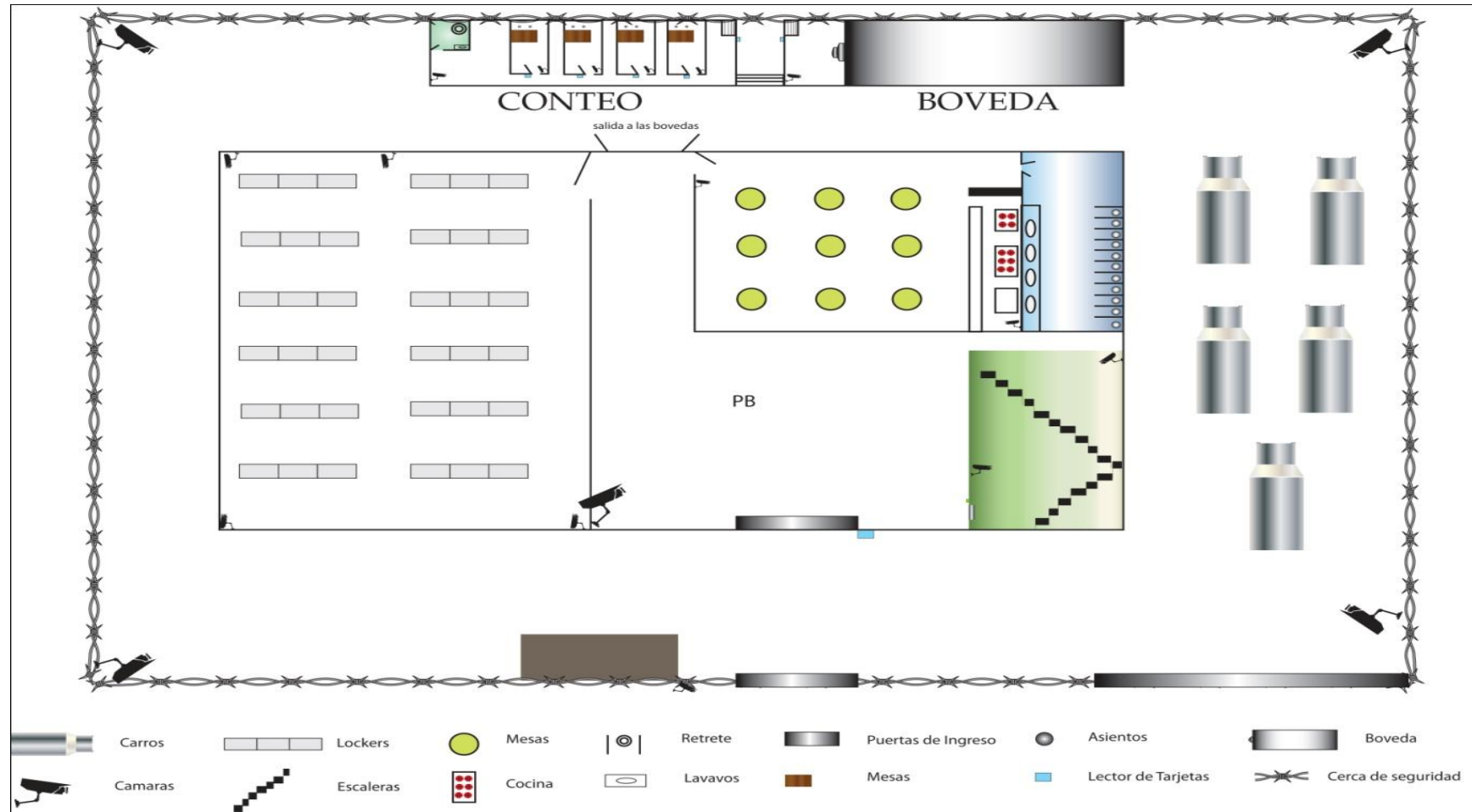
²⁵ Ver Anexo 13

Las dimensiones totales del terreno son de 500 m², en el que se encuentra tanto la planta baja como el Centro de Acopio antes descrito. Además la construcción es de 300 m² correspondiente a la planta baja y a la planta alta.

Como se puede observar en los gráficos N° 6 y 7 todas las instalaciones cuentan con alta seguridad, tanto en las puertas de acceso como dentro de estas.

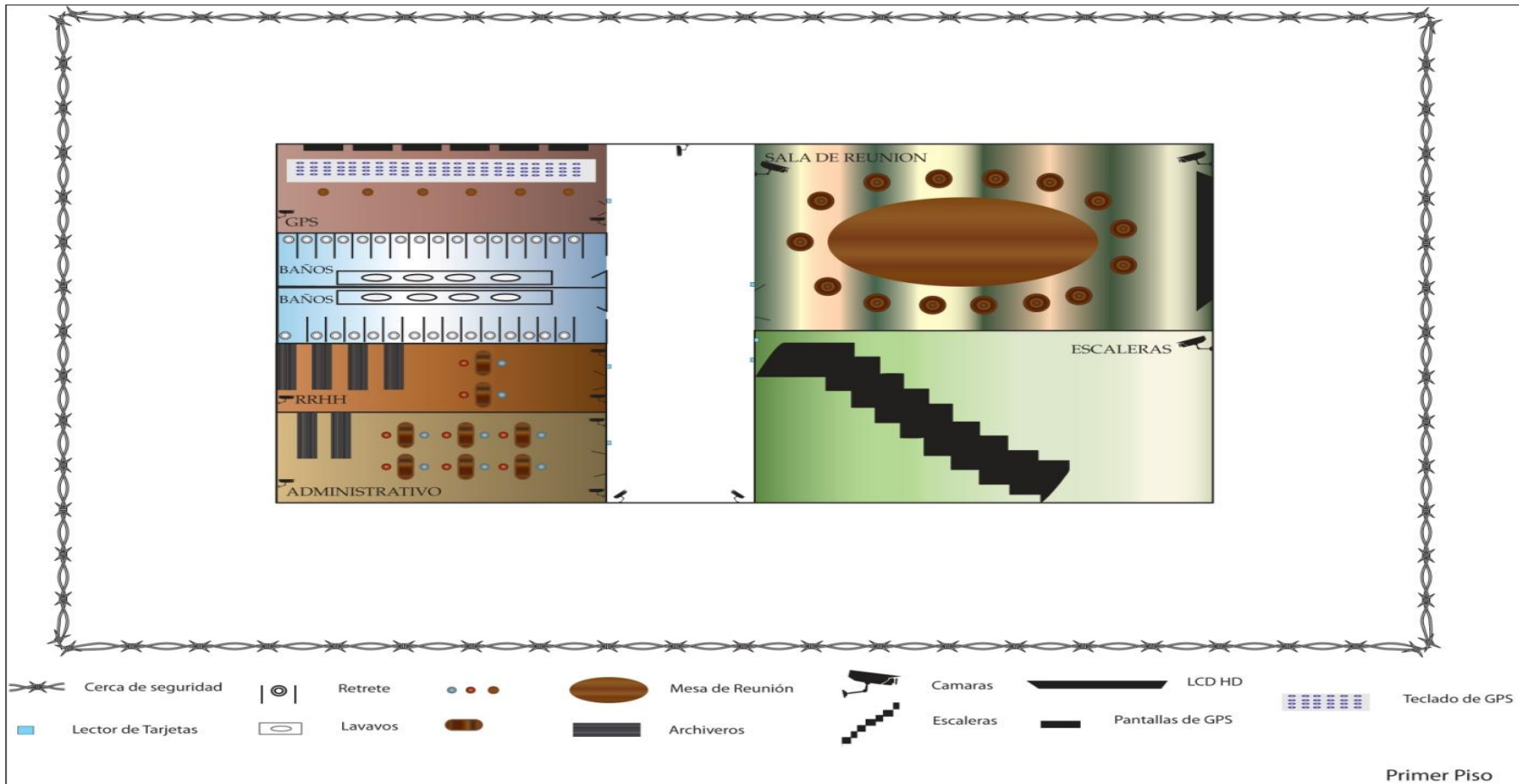
A continuación se muestran los planos:

GRÁFICO 6: PLANO DE LA PLANTA BAJA



FUENTE: La Autora

GRÁFICO 7: PLANO DE LA PLANTA ALTA



FUENTE: La Autora

3.4. REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

El proceso del servicio requiere de varios elementos importantes para un correcto funcionamiento dentro del Consorcio y sobre todo para que se brinde un servicio de calidad que sea aceptado en el mercado por nuestros clientes, es decir, por las Cooperativas de Ahorro y Crédito, estos elementos se los dará a conocer a continuación, es importante también conocer el costo que estos requieren para su obtención o la inversión que se debe realizar respecto a cada uno de estos factores.

3.4.1. REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

En un proyecto es necesario identificar la mano de obra requerida para lograr los objetivos, indicar la cantidad, calificación, modalidad de contratación, sueldo y beneficios.

Dentro de la mano de obra tenemos la Mano de Obra Directa y la Mano de Obra Indirecta.

▪ MANO DE OBRA DIRECTA

Es aquella que interviene con su acción en la producción o realización del servicio, ya sea manualmente o accionando las máquinas que ayudarán en el proceso del servicio.

Al estimar las necesidades de mano de obra directa, básicamente nos interesan dos cosas:

- ¿Cuántos trabajadores se necesitan?
- ¿Qué habilidad deben tener?

Dentro de la mano de obra directa tenemos a los siguientes:

TABLA 20: REQUERIMIENTO DE MOD

MANO DE OBRA DIRECTA	REMUNERACIÓN
Delegado 1	289,60
Delegado 2	289,60
TOTAL	\$ 579,20

FUENTE: La Autora

▪ **MANO DE OBRA INDIRECTA**

Es aquella que interviene brindando apoyo a la función de producción o realización del servicio, bien sea en labores de supervisión, inspección, mantenimiento, suministro, transporte y otros.

La mano de obra indirecta incluye personal únicamente para la facturación y conteo de dinero.

TABLA 21: REQUERIMIENTO MOI

MANO DE OBRA INDIRECTA	REMUNERACIÓN
Conteo 1	289,60
Conteo 2	289,60
Supervisor	289,60
TOTAL	\$ 868,80

FUENTE: La Autora

▪ **PERSONAL ADMINISTRATIVO**

Es aquella que interviene brindando apoyo en la parte administrativa del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. y entre ellos tenemos:

TABLA 22: REQUERIMIENTO PERSONAL ADMINISTRATIVO

SUELDOS Y SALARIOS	REMUNERACIÓN
Gerente	400,00
Contador	300,00
Secretaria	289,60
TOTAL	\$ 989,60

FUENTE: La Autora

3.4.2. REQUERIMIENTO ACTIVOS FIJOS

Para poder realizar el servicio de transporte y aprovisionamiento de especies monetarias se requiere de maquinaria que ayude optimización de recursos.

Dentro de los activos fijos que utilizará el proyecto se detalla:

TABLA 23: REQUERIMIENTO ACTIVOS FIJO

ACTIVO FIJO	Equipo	Unidad de Medida	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
EQUIPOS DE COMPUTO	Computadora + Impresora	N°	1	710,83	710,83
	TOTAL				\$ 710,83
MUEBLES Y ENSERES	Teléfono	N°	1	25,00	25,00
	Calculadoras	N°	4	23,70	94,80
	Suministros	N°	1	100,00	100,00
	Muebles de oficina (Mesón)	N°	4	210,00	840,00
	Muebles de oficina (Silla)	N°	4	90,00	360,00
	Máquinas de cintas plásticas de distintos colores	N°	4	6,96	27,84
	TOTAL				\$ 1.447,64
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Contadora de billetes	N°	4	672,00	2.688,00
	Aire acondicionado	N°	1	659,00	659,00

	Sistema de grabación (Cuatro cámaras)	N°	1	1.300,00	1.300,00
	Sistema de alarma (Sensor de movimiento, Contacto magnético y Sensor de vibración)	N°	1	800,00	800,00
	Extintor	N°	1	35,00	35,00
	Caja fuerte	N°	2	1.000,00	2.000,00
	Lámparas de emergencia	N°	4	25,00	100,00
	TOTAL				\$ 7.582,00
EDIFICIO	Puerta blindada	N°	3	\$ 500	\$ 1.500
	Costo construcción del centro de acopio de la bóveda de valores, pared, losa (Hormigón)	m ²	80	\$ 206,25	\$ 16.500
	TOTAL				\$ 18.000
TERRENO	Terreno	m ²	80	500	40.000,00
	TOTAL				\$ 40.000
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS					\$ 67.740,47

FUENTE: La Autora

El total de activos fijos requeridos²⁶ para poder empezar a brindar el servicio de aprovisionamiento y transporte de valores en la ciudad de Quito son de \$ 67.740,47.

²⁶ Ver Anexo N° 14

CAPÍTULO IV: ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

El estudio Legal y el Administrativo hacen parte de los pasos fundamentales que se deben seguir para la preparación, formulación, ejecución y evaluación de un proyecto.

El objetivo del Estudio Legal es analizar algunos aspectos legales que son importantes al inicio de un proyecto debido a que las leyes laborales, tributarias, económicas, comerciales y demás deben cumplirse a cabalidad; de lo contrario se incurrirá en costos elevados por multas y tributos excesivos que harán que el proyecto fracase. El Estudio Legal considera: Constitución de la Empresa, Aspectos Comerciales y Aspectos Tributarios.

El Estudio Administrativo define la estructura administrativa que más se adapte a las características del negocio, definiendo además las inversiones y costos operacionales vinculados al producto administrativo.

Dentro de la estructura administrativa es necesario considerar los siguientes aspectos: la definición del personal necesario para llevar a cabo la gestión, como es el caso de gerentes, administradoras, personal de apoyo y de producción, entre otros; sistemas de información a utilizar en cuanto a contabilidad, ventas, inventario, finanzas, cobranzas, etcétera.

4.1. BASE LEGAL

4.1.1. RAZÓN SOCIAL

El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., es una empresa dedicada al aprovisionamiento y transporte de especies monetarias en Quito.

GRÁFICO 8: LOGO DEL CONSORCIO



FUENTE: La Autora

4.1.2. OBJETO SOCIAL

Las compañías de vigilancia y seguridad privada tendrán por objeto social la prestación de servicios de prevención del delito, vigilancia y seguridad a favor de personas jurídicas, instalaciones; depósito, custodia y transporte de valores.

4.1.3. TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA

El Consorcio será formado por dos socios por un lado la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. y por el otro Fortuis CIA. LTDA., los mismos que nombrarán un representante legal que va a estar a cargo del buen desempeño de la empresa y será responsable frente a cualquier situación que la empresa tenga que enfrentar.

Para que una institución financiera como lo es la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., pueda invertir en el capital de una institución nacional de servicios auxiliares del sistema financiero debe tener una autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

4.1.4. TIPO DE EMPRESA

Las Compañías de Vigilancia y Seguridad Privada, en las que se encuentra categorizada la empresa que se va a dedicar al Transporte de Especies Monetarias, para su constitución deben hacerlo como una Compañía de Responsabilidad

Limitada de acuerdo a la Ley de Compañías y a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada en su artículo 7.

La Compañía de Responsabilidad Limitada se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América (\$400). El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles o, incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Éstas serán avaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

Los aportes del capital que realizan los socios se las conocen como participaciones en las compañías de Responsabilidad Limitada, además son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

Cabe rescatar que para hacer la creación de un Consorcio se debe seguir los mismos pasos que para la constitución de una compañía y queda a criterio de los socios elegir el inscribir el Consorcio en la Superintendencia de Compañías o solo dejarlo elevado como Escritura Pública.

En el caso de que decidan inscribirlo en la Superintendencia de Compañías los pasos para su constitución son:

4.1.5. PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para hacer la Constitución de la Compañía – Consorcio se debe seguir una serie de pasos que se enumeran a continuación:

1. En este caso las instituciones financieras que deseen invertir en el capital de las instituciones nacionales de servicios auxiliares del sistema financiero que se constituyan ante la Superintendencia de Compañías, necesitan como primer requisito la autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros, que se la hace mediante una carta dirigida al Superintendente de esta institución.
2. Reservas de Nombre para la constitución de compañías, también se las puede realizar a través del Internet.
 - a. Solicitud con varias opciones, sin olvidar que deben ir acompañados de la nomenclatura CIA. LTDA.
 - b. La reserva del nombre es por 30 días para su inscripción.
3. Aprobación del nombre o razón social de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
4. Obtener el informe favorable previo de la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, este documento que lo contenga se incorporará como habilitante de la respectiva escritura pública de constitución de la compañía.
5. Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario.
6. Elevar a Escritura Pública la minuta de Constitución de la Compañía, en cualquier notaria, la misma que expresará:
 - a. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
 - b. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
 - c. El objeto social, debidamente concretado;
 - d. La duración de la compañía;
 - e. El domicilio de la compañía;
 - f. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;

- g. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
 - h. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
 - i. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la; y,
 - j. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.
7. Obtener la calificación para ser instituciones de servicios auxiliares del sistema financiero, por la Superintendencia de Bancos y Seguros, para lo cual se debe presentar, la siguiente documentación e información:
- a. Solicitud de calificación suscrita por el representante legal o apoderado de la compañía y por el abogado patrocinador;
 - b. Escritura de constitución que incluya el estatuto social aprobada por la Superintendencia de Compañías, debidamente certificada y con la razón de la inscripción en el Registro Mercantil del respectivo cantón;
 - c. Estados financieros suscritos por el representante legal y el contador, debidamente certificados por la Superintendencia de Compañías; y,
 - d. Certificado de cumplimiento de obligaciones para con la Superintendencia de Compañías.
8. Para la calificación del representante legal de una institución auxiliar del sistema financiero, la Superintendencia de Bancos y Seguros debe verificar que la persona designada cumpla los siguientes requisitos:
- a. Poseer título universitario otorgado en el país o en el extranjero, en administración de empresas u otras profesiones afines; o, contar con experiencia de cinco (5) años en la administración de empresas;
 - b. No encontrarse en mora, directa o indirectamente, con las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, ni con sus subsidiarias o afiliadas en el país o en el exterior;
 - c. No mantener cuentas corrientes cerradas;

- d. No registrar multas pendientes de pago por cheques protestados; y,
- e. No registrar cartera castigada.

La institución auxiliar del sistema financiero, no deberá encontrarse incurso en los numerales 3.2, 3.3, 3.4 y 3.5 de este artículo.

- 9. Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado, con copia de cédula y papeleta de votación del abogado, en la Superintendencia de Compañías o en las ventanillas únicas.
- 10. Solicitud de Aprobación, la presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).
- 11. La superintendencia de compañías en el transcurso de 72 horas como máximo puede responder así:

- Oficio: Cuando hay algún error en la escritura.

Cuando por su objeto debe obtener permisos previos. Tales como: consejo nacional de tránsito. Ministerio de gobierno, etc.

Se deben realizar todas las observaciones hechas mediante oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

- Resolución: Para continuar con el proceso de constitución
- 12. Luego del ingreso de las escrituras, estas se someten a un proceso de verificación en el sistema de todos y cada uno de los requisitos solicitados y si todo está en orden en la escritura pública de la formación de la Compañía de Responsabilidad Limitada será aprobada mediante resolución por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez (se recomienda comprar tres ejemplares de extracto: 1 para el Registro Mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la Empresa), de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

13. Al finalizar el proceso de constitución la Superintendencia de Compañías entregará las cuatro hojas de datos para obtención del RUC y el Certificado para las diferentes instituciones como son:
 - a. Datos Generales de la Compañía
 - b. Actos Jurídicos de Constitución
 - c. Nómina de Socios o Accionistas
 - d. Certificado de Cumplimiento de Obligaciones (CCO)
- Actualización del número del RUC, cuando la compañía ha finalizado su trámite de constitución
14. Con estos documentos se va al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y se saca la Patente y la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas.
15. Se saca el RUC en el Servicio de Rentas Internas.
16. Se realiza la inscripción en el Registro Mercantil tanto de la resolución de la Aprobación de la Compañía como del nombramiento del Representante Legal.

4.1.6. REQUISITOS GENERALES QUE SE DEBEN CUMPLIR

Para la formación del Consorcio cada una de las partes debe cumplir con los requisitos que la Ley establece como fundamentales para poder realizar su actividad.

En este caso la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. debe cumplir con los requisitos legales para poder realizar el aprovisionamiento de especies monetarias; mientras que la empresa FORTIUS CIA. LTDA. Tiene que cumplir con los requisitos para el funcionamiento como transportadora de especies monetarias.

A continuación se van a detallar cada uno de los requisitos que se necesitan para su funcionamiento:

4.1.6.1. REQUISITOS QUE EL CONSORCIO DEBE CUMPLIR

Los requisitos que el Consorcio tiene que cumplir para poder empezar a realizar sus actividades son los siguientes:

4.1.6.1.1. PATENTE MUNICIPAL

El impuesto a la patente municipal se lo establece para personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas o con establecimiento en el Distrito Metropolitano de Quito, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Los requisitos para obtener la patente municipal (personas jurídicas):

1. El trámite inicia con la compra (\$0,20) de la solicitud de patente donde deberá llenar los siguientes datos:
 - a. Nombres completos
 - b. Razón Social
 - c. Representante legal
 - d. Número de cédula
 - e. Dirección donde va a ejercer la actividad económica
 - f. Clave Catastral (es un dato importante respecto del predio donde se va a ejercer la actividad)
 - g. Número telefónico
 - h. Actividad económica principal con la que se inscribe la patente
2. Escritura de Constitución de la empresa o acuerdo ministerial.
3. Resolución de la Superintendencia de Compañías.
4. Copia de cédula, papeleta de votación y nombramiento del representante legal.
5. Pago de luz, agua o teléfono.

4.1.6.1.2. REGISTRO MERCANTIL DEL CANTÓN QUITO - ESCRITURA

La inscripción en el Registro Mercantil es la que da nacimiento a la compañía. La información sobre los requisitos solicitados a una persona jurídica para inscribirse en el Registro Mercantil son los siguientes:

1. Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).
2. Resolución de aprobación de la Compañía de la Superintendencia de Compañías o Bancos (mínimo tres copias).
3. Publicación en la prensa del extracto de la Escritura de Constitución.

4. Razones Notariales, que indiquen que los notarios han tomado nota de las resoluciones al margen de las matrices de las escrituras respectivas.
5. Copias de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación del compareciente.
6. Certificado de la inscripción en el registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (Pago de la patente municipal).

4.1.6.1.3. REGISTRO MERCANTIL DEL CANTÓN QUITO – REPRESENTANTE LEGAL.

Se debe inscribir en el Registro Mercantil los nombramientos del Representante Legal y del Administrador de la empresa y para ello se necesita lo siguiente:

1. Acta de junta general en donde se nombran al representante legal y administrador;
y,
2. Nombramientos originales de cada uno (por lo menos 3 ejemplares).

4.1.6.1.4. R.U.C. (Servicio de Rentas Internas)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) sirve como punto de partida en el funcionamiento de la administración tributaria y es considerado un instrumento para registrar e identificar a de los sujetos pasivos o contribuyentes. Para las sociedades el RUC es un número de 10 dígitos generados por la administración tributaria a los cuales se los añaden tres dígitos (001). Y este es un requisito indispensable para que puedan realizar actividades económicas en el Ecuador y así generar obligaciones tributarias.

Para la identificación y el registro de las sociedades o personas jurídicas de derecho privado necesitan los siguientes documentos para su inscripción:

1. Identificación de la Sociedad:

- a. Formulario RUC-01-A y 01-B debidamente firmados por el representante legal.
- b. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.

- c. Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).
- d. Pago de la Patente Municipal.

2. Identificación del Representante Legal:

- a. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- b. Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.
- c. Extranjeros Residentes: Original y copia a color de la cédula vigente.
- d. Extranjeros no Residentes: Original y copia a color del pasaporte y tipo de visa vigente. Se acepta cualquier tipo de visa vigente, excepto la que corresponda a transeúntes (12-X).

3. Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentará cualquiera de los siguientes:

- a. Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- b. Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- c. Original y copia de la factura del servicio de televisión pagada o de Internet. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- d. Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente, por ejemplo: permiso anual de funcionamiento, el mismo que debe corresponder al año en el que se realiza la

inscripción o del inmediatamente anterior. Para aquellos documentos cuyo plazo de vigencia no sea de un año, deben corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

- e. Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad; o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- f. Original y copia de la Contrato de Concesión Comercial o Contrato en Comodato.
- g. Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio no se encuentre catastrado. La certificación deberá encontrarse emitida a favor de la sociedad, representante legal o accionistas.
- h. Se presentará como requisito adicional una Carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados anteriormente no se encuentren a nombre de la sociedad, representante legal, accionistas o de algún familiar cercano como padres, hermanos e hijos. Se deberá adjuntar copia de la cédula del cedente. Este requisito no aplica para estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito.

4.1.6.1.5. LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS – LUAE

Es el documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito, que integra las diferentes autorizaciones administrativas tales como: Uso y Ocupación de Suelo (ICUS), Sanidad, Prevención de Incendios, Publicidad Exterior, Ambiental, Turismo, y por convenio de cooperación Ministerio de Gobierno (Intendencia de Policía).

Los requisitos necesarios para la emisión son:

GENERALES:

- 1. Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE, debidamente llenado y suscrito por el titular del RUC o representante legal.

2. Copia de RUC actualizado.
3. Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones del Representante legal.
4. Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (cuando se requiera).
5. Certificado Ambiental (cuando se requiera).

ESPECÍFICOS:

1. Copia de escritura de constitución de la empresa (con resolución de la Superintendencia de Compañías o la sentencia del Juez según sea el caso).
2. Copia del nombramiento del actual representante legal.
3. Copia de Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación del representante legal.
4. Copia de estatutos y acuerdo ministerial (entidades sin fines de lucro)
5. Original de la declaración del 1.5 X mil sobre los activos totales del año inmediato anterior.

4.1.6.1.6. PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

Requisitos:

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC.

4.1.6.1.7. REGISTRO PATRONAL EN EL IESS

Todos los empleadores, sin excepción, están obligados a realizar la afiliación de sus empleados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social desde el primer día de labor. El empleador debe solicitar un número patronal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; este número servirá de identificación de la empresa, empleador doméstico o artesano autónomo para realizar la afiliación de sus empleados y demás trámites en el IESS.

4.1.6.1.8. CLAVE DEL EMPLEADOR

Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador)

1. Ingreso a la página www.iess.gob.ec
2. IESS en línea * Empleadores
3. Clic en Sistema de Empleadores
4. Actualización de datos del registro patronal.
5. Escoger el sector que pertenece (Privado, Público y Doméstico)
6. Ingresar datos obligatorios que tienen asterisco
7. Digitar el número de RUC.
8. Seleccionar el tipo de empleador
9. En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se Visualizará imprimir solicitud de clave.

4.1.6.1.9. NÚMERO PATRONAL

Para la obtención de un Número Patronal se debe entregar la siguiente documentación:

1. Solicitud para obtener clave del empleador (Bajada del Internet).
2. Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación a color del Patrono o Representante Legal.
3. Nombramiento del Representante Legal debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Copia del RUC actualizado.
5. Copia del último pago de agua, luz o teléfono.

4.1.6.2. REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO COMO TRANSPORTADORA DE ESPECIES MONETARIAS – FORTIUS CIA. LTDA.

Todo negocio sin importar su finalidad debe cumplir con lo que dispone la Ley en los ámbitos legales, tributarios, de seguridad y vigilancia etc., para que las operaciones sean reconocidas por las autoridades y especialmente por los clientes.

Entre estos puntos procedemos a desglosar los parámetros a cumplirse para su funcionamiento.

4.1.6.2.1. CERTIFICADO DE OBLIGACIONES PATRONALES

Para que el empleador pueda hacer uso de los derechos que el Código del Trabajo le confiere respecto de sus trabajadores, deberá probar mediante certificación del IESS que no se halla en mora en el pago de sus obligaciones patronales. La certificación concede la Dirección Provincial del IESS dentro del plazo de 15 días, contados desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud, y tendrá validez por un máximo de 30 días.

Se realiza el trámite en las Unidades de Afiliación y Control Patronal de la respectiva Dirección Patronal y los documentos a presentar son los siguientes:

1. Solicitud firmada por el empleador;
2. Copia de RUC;
3. Copia de cédula del Representante Legal a color;
4. Copia de papeleta de votación.

4.1.6.2.2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO EMITIDO POR EL MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES. (ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS).

Se denominan actividades complementarias, aquellas que realizan personas jurídicas, con su propio personal, ajenas a las labores propias o habituales del proceso productivo de la empresa usuaria. Constituyen actividades complementarias de la usuaria las de vigilancia-seguridad, alimentación, mensajería y limpieza. El Ministerio de Relaciones Laborales autorizará el funcionamiento de las empresas que se constituyan con el objeto único y exclusivo de dedicarse a la realización de actividades complementarias, encargándose de su control y vigilancia permanente a las direcciones regionales de trabajo, las que organizarán y tendrán bajo su responsabilidad los registros de compañías dedicadas a actividades complementarias.

La autorización para la realización de actividades complementarias, con vigencia en todo el territorio nacional, tendrá validez de dos años la primera vez que se la obtenga, de cinco años adicionales en la primera renovación y transcurrido este período, será de tiempo indefinido.

Los requisitos para la autorización de empresas son los siguientes:

1. Presentar el certificado de existencia legal otorgado por la Superintendencia de Compañías;
2. Presentar copia certificada de la escritura de constitución o reforma de los estatutos de la compañía, debidamente inscrita y registrada en la forma prevista en la ley y cuyo objeto social será exclusivamente la realización de actividades complementarias de vigilancia-seguridad, alimentación, mensajería o limpieza; y, acreditar un capital social mínimo de diez mil dólares, pagado en numerario. El objeto social de la compañía podrá abarcar una o varias de las antes indicadas actividades complementarias;
3. Entregar copia notariada del Registro Único de Contribuyentes (RUC);
4. Copia certificada del nombramiento del Representante Legal, debidamente registrado;
5. Documento original del IESS o copia certificada que acredite la titularidad de un número patronal, y de no encontrarse en mora en el cumplimiento de obligaciones; y,
6. Contar con infraestructura física y estructura organizacional, administrativa y financiera que garantice cumplir eficazmente con las obligaciones que asume dentro de su objeto social, lo que deberá ser acreditado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

4.1.6.2.3. PERMISO DE UNIFORMES DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADAS

Para obtener el Permiso de uniformes, el gerente o apoderado de la compañía que será beneficiaria del permiso, dirigirá una solicitud por escrito al Jefe del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada, adjuntando copia de los siguientes documentos:

1. Nombramiento como gerente o representante legal de la empresa o poder notarial.
2. Descripción detallada del uniforme, especificando su diseño, colores y simbología a utilizarse. El uniforme comprenderá pantalón, overol, camisa, camiseta, chompa, botas tipo militar jhoki (gorra). Se adjuntará fotografías de perfil y cuerpo entero (impreso y magnético).
3. Descripción del equipo adjuntando fotografías (impreso y magnético).
4. Descripción detalla del distintivo o logotipo adjuntando fotografías (impreso y magnético), mismo que deberá estar bordado en tela y constara de las siguientes dimensiones: 8 centímetros de largo por 6 de ancho.
5. Copia del RUC.

4.1.6.2.4. INSPECCIÓN PREVIA DEL DEPARTAMENTO DEL CONTROL DE ORGANIZACIONES DE SEGURIDAD PRIVADA (COSP) DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGURIDAD PRIVADA

1. Solicitud dirigida al señor Jefe del Departamento del COSP, suscrita por el representante legal.
2. Declaración Juramentada de no tener guardias y armamento.
3. Foto de la fachada de la CIA / foto de guardia uniformado.
4. Certificado de antecedentes personales de los socios de la compañía.
5. Certificado de baja de los socios en caso de ser ex miembros de la Fuerza Pública y C.T.G.
6. Nombramiento del Representante Legal actualizado y registrado en el Registro Mercantil.
7. Permiso de funcionamiento emitido por el Ministerio de Relaciones Laborales. (Actividades Complementarias).
8. Permiso de Uniformes emitido por el COSP
9. Escrituras en caso de ser propio el bien inmueble o el contrato de arrendamiento en caso de que las instalaciones sean arrendadas debidamente registrado en el Juzgado de Inquilinato.
10. Inspección Ocular de las instalaciones en lo que respecta a:

- a. Oficina de Gerencia
- b. Oficina de Presidencia
- c. Secretaria
- d. Recursos Humanos
- e. Oficina de Operaciones
- f. Oficina de Contabilidad

Nota: La verificación de la documentación original se lo realizará en las oficinas de la compañía, y de requerirlos se le facilitarán fotocopias.

4.1.6.2.5. APROBACIÓN DE REGLAMENTOS INTERNOS DE TRABAJO

La aprobación de los reglamentos internos lo realiza la Dirección Nacional de Trabajo, para lo cual se necesita la siguiente documentación:

1. Petición suscrita por el Gerente o Representante Legal o Empleador con auspicio de abogado patrocinador.
2. Copia de la Constitución de la Compañía.
3. Copia del Nombramiento del Gerente o Representante Legal.
4. Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizado.
5. Un ejemplar del proyecto de Reglamento Interno de Trabajo, a doble espacio y con letra ARIAL N° 12 suscrito por el Representante Legal o Empleador.
6. Copia del RUC.
7. En caso de ser Compañías que prestan Servicios Complementarios presentar la copia del permiso de funcionamiento otorgado por la Dirección Regional del Trabajo.
8. El proyecto de Reglamento Interno debe basar sus disposiciones en armonía con la actividad que desarrolla la compañía o sociedad, y, en clara observancia con las instrucciones establecidas en el Código de Trabajo y demás normas legales.
9. Todos los documentos solicitados nos harán llegar en una carpeta.
10. Luego de la revisión y el visto bueno de la Unidad de Gestión Legal se otorgará la autorización para el pago de la tasa por el valor de \$30.00.

4.1.6.2.6. CERTIFICADO DE TRIBUNALES PENALES

Lo que se necesita para obtener el Certificado de los Tribunales Penales en la Provincia donde tiene su domicilio todos los socios de la Compañía de que no ha recibido sentencia condenatoria ejecutoriada son:

1. Escrito a cada uno de los Tribunales Penales auspiciado por un abogado por cada uno de los socios.

4.1.6.2.7. RECORD POLICIAL

Obtener el Certificado de Antecedentes Personales (CAP) o también conocido como récord policial, es un trámite obligatoriamente personal. La persona que desee obtener este documento debe acercarse a las instalaciones de la Policía Judicial con lo siguiente:

1. Cédula de identidad y certificado de votación actualizado
2. Cinco dólares para el pago de la especie.

4.1.6.2.8. REGISTRO DE FUNCIONAMIENTO

Las compañías de vigilancia y seguridad privada legalmente constituidas e inscritas en el Registro Mercantil, se deberán inscribir en los registros especiales que, para el efecto, abrirán separadamente el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y la Comandancia General de Policía Nacional, previa notificación de la Superintendencia de Compañías.

4.1.6.2.8.1. REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN EN EL COMANDO CONJUNTO DE LAS FUERZAS ARMADAS

1. Solicitud dirigida al Sr. Director de Logística del CC.FF.AA.
2. Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, debidamente registrada e inscrita en la Superintendencia de Compañías y en el Registro Mercantil de su jurisdicción. De acuerdo al (objeto social Art. 8 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, capital 10.000 dólares).

3. Nombramiento del Representante Legal de la compañía inscrita en el Registro Mercantil de su jurisdicción, notariado y actualizado.
4. En caso de contar con socios ex – miembros de la Fuerza Pública, presentar certificado de baja.
5. Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
6. Nómina de los Socios y Representante Legal, haciendo constar direcciones domiciliarias y números telefónicos convencionales del domicilio y lugar de trabajo, así como su función en la compañía.
7. Copia a colores de la cédula de ciudadanía y copia del certificado de votación vigente de los socios y representante legal.
8. Currículum vitae con una foto de frente y de perfil tamaño carnet de los Socios y Representante Legal.
9. Certificado original de antecedentes personales del representante legal, emitido por la Policía Nacional.
10. Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos \$300.00.

4.1.6.2.8.2. REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN EN LA COMANDANCIA GENERAL DE POLICÍA

1. Carta dirigida al señor Comandante General de Policía Nacional, en la que solicitan el registro de la compañía, de acuerdo a lo dispuesto en el Art. 11 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada
2. Escritura de Constitución de la Compañía, debidamente registrada e inscrita o copia certificada de la misma con la resolución de la Superintendencia de Compañías; con un capital de diez mil dólares, (USD. 10.000,00) de acuerdo a la Ley reformativa al Código de Trabajo, constante en el Registro Oficial N° 298, de 23 de junio de 2006.
3. Acto Jurídico Emitido por la Superintendencia de Compañías.
4. Datos Generales de la Compañía emitido por la Superintendencia de Compañías.
5. Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal emitido por la Superintendencia de Compañías.
6. Certificado de baja de ex - miembros de las Policías y FF.AA.
7. Nómina de Personal Administrativo.
8. Permiso de Uniformes otorgado por el COSP.

9. Informe de Inspección Previa realizado por el COSP.
10. Certificado del Registro Mercantil en el que conste el número de registro.
11. Nombramiento de Representante Legal de la Compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil o copia certificada.
12. Reglamento Interno de la Compañía con la resolución, aprobación otorgada por la Dirección General del Trabajo original y copia certificada.
13. Registro de la Compañía en el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas
14. Certificado de los Tribunales Penales donde tiene su domicilio todos los socios de la compañía, de que no hayan recibido sentencia condenatoria ejecutoriada.
15. Record Policial de todos los socios.

Nota: Todos los documentos deberán ser originales o copias notariadas, con fechas actualizadas.

4.1.6.2.9. PERMISO DE OPERACIÓN

Registrada la compañía en la forma establecida anteriormente le corresponde al Ministerio del Interior, otorgar el correspondiente permiso de operación. El permiso de operación será concedido en un término no mayor a quince días, contado a partir de la fecha de presentación de los siguientes documentos:

1. Solicitud dirigida al Sr. Ministro del Interior, suscrita por el representante legal de la Compañía y del Abogado que patrocina, con el señalamiento de domicilio o casillero judicial en esta ciudad de Quito.
2. Escritura Pública de la Constitución de la Compañía (Responsabilidad Limitada) debidamente registrada e inscrita en el Registro Mercantil con un capital mínimo de Diez Dólares, pagados en numerarios.
3. Resolución de Aprobación por parte de la Superintendencia de Compañías.
4. Nombramiento del representante legal de la compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil;
5. Reglamento Interno de Trabajo de la Compañía, con la resolución de aprobación por parte de la Dirección General o Subdirección del Trabajo.
6. Registro en el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.
7. Registro de la Comandancia General de Policía.

8. Certificados de los Tribunales de Garantías Penales en la Provincia donde tiene su domicilio los socios de la Compañía de que no ha recibido sentencia condenatoria ejecutoriada (individual).
9. Declaración juramentada de no encontrarse incurso los socios de la Compañía a las prohibiciones contempladas sobre los siguientes puntos en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada:
 - a) No ser miembro activo de las Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Policía Metropolitana o Comisión de Tránsito del Guayas;
 - b) 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;
 - c) 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,
10. Pago de la Tasa de recuperación de costos del servicio, por el valor de \$180,00 (Acuerdo Ministerial N° 0294 de 30 de diciembre de 2004) lo cual deberá analizarlo a través de la Dirección de Gestión Financiera del Ministerio del Interior.
11. Copias de las cédulas de Identidad a color de los socios de la Compañía y Papeleta de Votación de la última elección.
12. Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Nota: El expediente deberá constar debidamente numerado y foliado, en originales o copias debidamente notariadas, en mismo orden de los requisitos señalados.

4.1.6.2.10. AUTORIZACIÓN Y REGISTRO PARA TENER Y PORTAR ARMAS

De conformidad con lo previsto en la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, registrará y extenderá los permisos para tener y portar armas, determinando las características, calibre y más especificaciones técnicas de las armas de fuego, que podrán ser utilizadas por las compañías de

vigilancia y seguridad privada. La dotación del armamento se autorizará en estricta proporción a la capacidad de cobertura de dichas compañías.

- Vigilancia Móvil: 1 arma por cada guardia, tripulante, supervisor o protector.

Los requisitos que la Compañía debe cumplir para obtener la autorización para tener y portar armas son:

1. Solicitud dirigida al Sr. Director de Logística del CC.FF.AA.
2. Copia notariada de la autorización de uniformes otorgado por el Ministerio de Gobierno, a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Vigilancia y Seguridad Privada.
3. Copia certificada a colores del Permiso de Operación otorgada por el Ministerio del Interior, o certificado que se encuentra en trámite.
4. Copia del Registro de Inscripción otorgado por CC.FF.AA.
5. Copia notariada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
6. Certificado original de antecedentes personales del representante legal actualizado, emitido por la Policía Nacional.
7. Una fotografía a color tamaño carné de frente del representante legal.
8. Copias a colores de la cédula de ciudadanía y certificado de votación vigente del representante legal.
9. Patente Municipal actualizada (Nombre y actividad de la empresa).
10. Certificado de autorización para el funcionamiento de las instalaciones otorgado por el Cuerpo de Bomberos de la jurisdicción.
11. Dirección exacta y número telefónico convencional de la instalación donde va a funcionar la empresa.
12. Informe favorable de la Inspección del Centro de Control de Armas de la jurisdicción
13. Comprobante de pago por concepto de gastos administrativos \$ 300.00.

4.1.6.2.11. AUTORIZACIÓN DE SECRETARÍA NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES

La Secretaría Nacional de Telecomunicaciones autorizará a las compañías de vigilancia y seguridad privada la utilización de equipos y frecuencias de radiocomunicación; y, la Superintendencia de Telecomunicaciones realizará el control técnico de los mismos. La concesión de frecuencias se efectuará siempre y cuando no interfieran con las de la Fuerza Pública, de conformidad con lo establecido en la Ley Especial de Telecomunicaciones.

La SENATEL podrá autorizar el uso temporal de frecuencias o la concesión a las personas jurídicas. Se puede realizar los trámites en forma paralela.

- El trámite para la autorización temporal que lo soliciten para uso eventual o de emergencia, por una duración de hasta noventa (90) días, renovables por una sola vez y por un periodo igual. El valor por esta autorización temporal será pagado de acuerdo al Reglamento de Derechos por Concesión y Tarifas por Uso de Frecuencias del Espectro Radioeléctrico y no requiere la suscripción del contrato de concesión, este valor oscila entre \$60 y \$ 80 por los 3 meses.
- El trámite de la concesión puede durar de 3 a 6 meses en promedio, el costo por el uso de la frecuencia oscila entre los \$10 y \$15 mensuales y esta autorización tiene una duración de 5 años, luego de los cuales deben ser renovados

Para realizar cualquiera de estos dos trámites o los dos se deben presentar adjuntos los siguientes formularios:

1. Formulario RC-1A (Formulario para Información Legal).- Este formulario debe ser incluido en cualquier solicitud de concesión, autorización temporal de frecuencias, renovación o modificación técnica o legal del contrato de concesión. En este formulario se debe registrar toda la información legal del solicitante y el responsable técnico.
2. Formulario RC-2A, (Formulario para Información de la Estructura del Sistema de Radiocomunicaciones).- En este formulario se deben registrar todos los datos del tipo de estructura utilizada, su ubicación así como el tipo de alimentación y protecciones.
3. Formulario RC-3A (Formulario para Información de Antenas).- Incluye todas las especificaciones de la antena.

4. Formulario RC-3B, (Formulario para patrones de radiación de antenas).- Incluye el formato para graficar los patrones de radiación de antenas, así como también las tablas donde se debe especificar los valores de ganancia (dBd) para cada radial tanto en el plano horizontal como en el vertical.
5. Formulario RC-4A (Formulario para Información de Equipamiento).- Incluye todas las especificaciones de los equipos a utilizarse, debe utilizarse siempre y cuando se incluya un equipo nuevo en una concesión, renovación o modificación, no es necesario cuando se opere con equipos previamente registrados en la SNT.
6. Formulario RC-5A (Formulario para Servicios Fijo y Móvil Terrestre).- Incluye todas las especificaciones correspondientes a las características de operación de los servicios Fijo y Móvil Terrestre, en lo que se refiere a rango de frecuencias y modo de operación, así como número de estaciones con las que se operará y las especificaciones de todas las estaciones.
7. Formulario RC-13A (Formulario para Cálculos de Propagación).- Incluye todas las especificaciones para los cálculos de propagación, perfiles topográficos y esquema del circuito.
8. Formulario RC-15A (RNI-T1) (Formulario para Estudio Técnico de Emisiones de RNI).-En este formulario se debe presentar el cálculo de la distancia de seguridad para la Radiaciones No Ionizantes.

4.1.6.2.11.1. TEMPORALES AUTORIZACIÓN (BAJO 30 MHz - HF y SOBRE 30 MHz - VHF y UHF)

Los requisitos para la autorización temporal de frecuencias para operar un sistema de radiocomunicación (sobre 30 MHz - VHF y UHF) son los siguientes:

1. Solicitud dirigida al señor Secretario Nacional de Telecomunicaciones, suscrita por el solicitante, especificando el tiempo que requerirá para el uso de las frecuencias; nombre y dirección del solicitante (para personas jurídicas, de la compañía y de su representante legal);
2. Copia de la cédula de ciudadanía (para personas jurídicas, del representante legal);
3. Para ciudadanos ecuatorianos, copia del certificado de votación del último proceso electoral (para personas jurídicas, del representante legal);

4. Copia certificada del nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil (para personas jurídicas);
5. Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía y su reforma en caso de haberlas (para personas jurídicas);
6. Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal emitido por la Superintendencia de Compañías o de Bancos, según el caso (para personas jurídicas);
7. Copia del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.);
8. Presentación de los formularios disponibles en la página Web del CONATEL, suscritos por un ingeniero en electrónica y telecomunicaciones, con licencia profesional vigente en una de las filiales del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos del Ecuador (CIEEE) y registrado para tal efecto en la SENATEL; debe adjuntar copia de la mencionada licencia.

Nota: La Secretaría Nacional de Telecomunicaciones, se reserva los derechos para modificar los requisitos antes descritos. Los peticionarios podrán presentar los documentos exigidos en original o copia certificada.

4.1.6.2.11.2. DE CONCESIÓN (SOBRE 30 MHz - VHF y UHF)

Los requisitos para la concesión de frecuencias para operar un sistema de radiocomunicación (sobre 30 MHz - VHF y UHF) que se necesitan para poder obtener esta autorización son los siguientes:

Información Legal

1. Solicitud dirigida al señor Secretario Nacional de Telecomunicaciones, detallando el tipo de servicio al que aplica; e incluir el nombre y la dirección del representante legal.
2. Copia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal.
3. Para ciudadanos ecuatorianos, copia del Certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal.
4. Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.).

5. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil.
6. Copia certificada de la escritura constitutiva de la compañía y reformas en caso de haberlas.
7. Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías o Superintendencia de Bancos, según el caso, a excepción de las instituciones estatales.
8. Fe de presentación de la solicitud presentada al Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas para que otorgue el certificado de antecedentes personales del representante legal, a excepción de las instituciones estatales (original).
9. En el caso de Compañías o Cooperativas de transporte, deben presentar el Permiso de Operación emitido por la autoridad de transporte competente (Resol. 632-22-CONATEL-2004).
10. Otros documentos que la SENATEL solicite.

Información Financiera

1. Certificado actualizado de no adeudar a la SENATEL.
2. Certificado de no adeudar a la SUPTEL.

Información Técnica

1. Estudio técnico del sistema elaborado en los formularios disponibles en la página Web del CONATEL, suscritos por un ingeniero en electrónica y telecomunicaciones, con licencia profesional vigente en una de las filiales del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos del Ecuador (CIEEE) y registrado para tal efecto en la SENATEL; debe adjuntar copia de la mencionada licencia.
2. En caso de necesitar la instalación de estaciones repetidoras, adjuntar copia del Contrato de Arrendamiento del Terreno o Copia de la Escritura del inmueble que acredite el derecho de propiedad del solicitante, e indicar las dimensiones.

Información Técnica - Operativa

1. Memoria técnica del sistema, elaborada y suscrita por un Ingeniero en Electrónica y Telecomunicaciones, inscrito en una de las filiales del Colegio de

Ingenieros Eléctricos y Electrónicos del Ecuador (CIEEE); en el que se indicará entre otros los siguientes aspectos:

- Descripción de los servicios que ofrecerá, con los detalles de las facilidades y limitaciones del sistema;
- El proyecto técnico, identificando el área de cobertura, la capacidad de abonados del sistema, el plazo de puesta en operación del sistema, características de los equipos a instalar, etc.;
- Procedimientos de administración, operación, mantenimiento y gestión del sistema que se propone instalar;
- Descripción del sistema de facturación y atención al cliente que se propone instalar; y,
- Descripción de los procedimientos que propone, para facilitar el control técnico que la SUPTEL debe realizar.

NOTA:

1. Las copias simples y/o certificadas deben ser legibles;
2. Las copias certificadas se entiende como copias notariadas o certificadas por la autoridad competente;
3. El nombramiento del representante legal debe estar inscrito en el Registro Mercantil; excepto en los casos que no exista esta dependencia, para lo cual se hará dicha inscripción en el Registro de la Propiedad, en el Libro Mercantil; y,
4. En caso de ciudadanos extranjeros que residan en el país, deberá entregar una copia de la cédula de identidad o del pasaporte con la respectiva visa.

**4.1.6.2.12. REGISTRO EN EL DEPARTAMENTO DE CONTROL DE
COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA
(VEHÍCULOS BLINDADOS)**

El procedimiento que se debe llevar a cabo para el registro de los vehículos blindados y posterior entrega del certificado que contendrá las seguridades que la

Policía Nacional considere necesarias para su autenticidad se debe realizar lo siguiente:

- Una petición solicitando el registro de los vehículos que posean para esta actividad, adjuntando:
 - a) Nombramiento actualizado del representante legal;
 - b) Copia de la matrícula del vehículo a nombre de la empresa, en caso de ser arrendado, adjuntar copia certificada del contrato;
 - c) Nómina del personal operativo en esta rama;
 - d) Certificación del nivel de blindaje emitido por el fabricante del vehículo blindado o de quien efectuó las adecuaciones;
 - e) Copias de las pólizas determinadas en los artículos 26 y 27 del Reglamento a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada; y,
 - f) Certificación de encontrarse al día en el pago de las antes indicadas pólizas o comprobante del último pago, que debe ser a la fecha de la presentación de la solicitud.

4.1.6.3. REQUISITOS LEGALES PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL APROVISIONAMIENTO DE ESPECIES MONETARIAS – COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” LTDA.

Para que se pueda hacer el retiro o depósito de especies monetarias de la Cuenta del Banco Central del Ecuador se debe cumplir con los requisitos que se indican a continuación:

4.1.6.3.1. REQUISITOS PARA PODER REALIZAR CUALQUIER TIPO DE TRANSACCIONES CON EL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR:

Los requisitos que se deben reunir son:

1. Nombrar 1 delegado titular y 1 suplente por medio de carta dirigida a la Ingeniera Lorena Egas, Directora de Especies Monetarias solicitando:
 - a. Se proceda a autorizar el registro en el Departamento de Seguridad acreditando los respectivos carnets de identificación,

- b. De igual manera solicitando se registre en el sistema especializado de Especies Monetarias a las personas designadas.

4.1.6.3.2. REQUISITOS PARA OBTENER LAS TARJETAS DE IDENTIFICACIÓN DE DELEGADOS, CUSTODIOS Y VEHÍCULOS PARA EL INGRESO A LA DIRECCIÓN OFICINA ESPECIES MONETARIAS (DOEM)

Los requisitos que se necesitan obligatoriamente obtener para poder ingresar a la DOEM tanto para delegados, custodios y vehículos son los que se detallan a continuación.

Además el valor de las tarjetas y la forma de pago son las siguientes:

VALOR DE LAS TARJETAS	
<i>Tarjeta Nueva</i>	\$ 17.00 (Diez y siete dólares)
<i>Tarjeta Extraviada</i>	\$ 27.00 (Veinte y siete dólares). Previa presentación de información sumaria.
<i>Renovación Tarjeta</i>	\$ 12.00 (Doce dólares). Adjunto Carnet anterior emitido.
FORMA DE PAGO	
1	El pago se lo realizará a través del Sistema de Pagos Interbancarios (SPI)
NOTA	Para realizar el pago por las credenciales en la Cuenta tipo CP: 01820049 SPI-BCE Ingresos Varios Quito. CÓDIGO DE DÉBITO: 20103 CÓDIGO DE CRÉDITO: 10207
2	Se adjuntará el comprobante del SPI con documentos solicitados.
3	Una vez cumplidos todos los requisitos para la emisión de las credenciales, las personas calificadas se presentarán en el edificio matriz del Banco Central, en la Oficina de Seguridad - Identificación.

4.1.6.3.2.1. DELEGADOS

Los requisitos que se necesitan son los siguientes:

1. Solicitud al Director de Especies Monetarias del Banco Central del Ecuador, dirigida por el Representante Legal de la Institución (Certificado).
2. En casos cuando el delegado no es empleado de la Institución Financiera y pertenece a una transportadora de valores, se debe incluir por parte de la Institución Financiera *La Autorización de Transferencia de Funciones* en la cual se delega estas funciones.
3. Llenar formulario de registro de Delegados, solicitar en la garita principal de la Casa de la Moneda.
4. Copia de Contrato de Trabajo del Delegado, certificada.
5. Copia de la Cédula de Identidad (Color).
6. Copia de la Papeleta de Votación (Color).
7. 1 fotografía tipo pasaporte, fondo color celeste, pegada en el formulario.
8. Record Policial (Actualizado).

4.1.6.3.2.2. CUSTODIOS

Los requisitos que se necesitan son los siguientes:

1. Solicitud al Jefe de Seguridad, Casa de la Moneda del Banco Central del Ecuador, dirigida por el Representante Legal de la Institución o Compañía de Transporte de Valores (Certificado).
2. Detalle de la Nómina de los Custodios, que cargan valores y choferes.
3. Copia de Contrato de Trabajo de los Custodios y Choferes, certificada.
4. Copia de la Cédula de Identidad (Color).
5. Copia de la Papeleta de Votación (Color).
6. 1 fotografía tipo pasaporte, fondo color verde, pegada en la solicitud.
7. Record Policial (Actualizado).

4.1.6.3.2.3. VEHÍCULOS

Los requisitos que se necesitan son los siguientes:

1. Solicitud al Jefe de Seguridad, Casa de la Moneda del Banco Central del Ecuador, dirigida por el Representante Legal de la Institución o Compañía de Transporte de Valores (Certificado).
2. Detalle de los Vehículos Blindados y No Blindados, Motos.
3. Detalle: Marca, Clase, Tipo, color, N°, Chasis, Placa, de cada vehículo.
4. Copia clara de la Matricula actualizada de los Vehículos (Color).
5. Dos fotografías actualizadas, frontal y lateral del vehículo. (Digitalizado en CD).

4.1.6.3.3. REQUISITOS PARA PODER REALIZAR RETIROS DE LA CASA DE LA MONEDA – BANCO CENTRAL

Para poder realizar retiros de la cuenta del Banco Central se deben cumplir con los siguientes requisitos presentados a continuación:

1. Cartas originales (2) con logotipo, numeradas, dirigidas a la Ingeniera Lorena Egas Directora de Especies Monetarias solicitando se debite el valor total a retirarse anotando denominaciones y valor parcial, cartas con fecha diaria actualizada, nombre y número de cédula de la persona registrada y encargada de retirar los valores,
2. Firmas originales (2) de personas autorizadas a realizar movimientos de dinero.
3. Carta Declaración de licitud de fondos CONSEP.
4. Cartas solicitado y entregado, muestra que le proporcionaremos.
5. Mail de certificación del retiro a realizarse debe enviarse del correo de la institución financiera, debe constar la misma información de la carta principal.

4.1.6.3.4. REQUISITOS PARA PODER REALIZAR DEPÓSITOS EN LA CASA DE LA MONEDA – BANCO CENTRAL

Para poder realizar depósitos en la cuenta del Banco Central se deben cumplir con los siguientes requisitos presentados a continuación:

1. Cartas originales (2) con logotipo, numeradas, dirigidas a la Ingeniera Lorena Egas Directora de Especies Monetarias solicitando se acredite el valor total a depositarse anotando denominaciones y valor parcial,
2. Cartas con fecha diaria actualizada, nombre y número de cédula de la persona registrada y encargada de depositar los valores,
3. Firmas originales (2) de personas autorizadas a realizar movimientos de dinero, Cartas declaración de licitud de fondos CONSEP, muestra que le proporcionaremos.
4. Correo electrónico confirmando el depósito por mail de la institución financiera.

4.2. BASE FILOSÓFICA

La base filosófica de la empresa es la que nos ayuda a identificar varias cosas claves para el desarrollo de una empresa como son:

4.2.1. MISIÓN

El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., es una empresa dedicada al aprovisionamiento y transporte de especies monetarias en Quito, dirigimos todos nuestros esfuerzos a satisfacer las necesidades de nuestros clientes con precios competitivos por ello contamos con instalaciones modernas, vehículos blindados con tecnología de punta y personal especializado en operaciones de transportación de especies monetarias brindando así un servicio confiable, seguro, responsable y garantizando siempre la calidad y puntualidad en nuestro servicio. Trabajamos en beneficio de todos y ayudamos a la preservar del medio ambiente para desenvolvemos en un entorno seguro donde se pueda crecer y prosperar.

4.2.2. VISIÓN

Llegar a ser la empresa líder en el mercado en un período no mayor a 5 años y poder expandir este servicio a todas las provincias de nuestro país, poniendo en práctica las estrategias planteadas y obteniendo de esta manera la plena satisfacción del cliente por la seguridad y garantía brindada.

4.2.3. PRINCIPIOS Y VALORES

El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., es una empresa cuyos pilares fundamentales se basan en principios y valores los mismos que son transmitidos a todos los empleados ya que ellos son la base del funcionamiento de la empresa; nuestros valores son:

- **Enfoque al cliente:** El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., se centra en sus clientes interpretando las problemáticas que ellos enfrentan, los mercados en los que operan y brindando servicios de la más alta calidad. Generamos confianza y trabajamos en sociedad para el beneficio mutuo de nuestras organizaciones.
- **Gente Capacitada:** Por medio de estrictos procesos de selección, el Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., empleará a la mejor gente a la cuál impulsará a desarrollar sus competencias, se encargará de brindarles oportunidades e inspirarlos a vivir nuestros valores.
- **Integridad:** La integridad es un principio fundamental de nuestra organización. La franqueza, honestidad, responsabilidad y operar con los estándares éticos del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., sostienen a nuestra compañía.
- **Desempeño:** A través del entendimiento de las necesidades de nuestros clientes, aplicando nuestra experiencia y trabajando juntos para entregar siempre lo que prometemos, estamos preparados para lograr un rendimiento superior con resultados para nuestros clientes. La dedicación y esfuerzo de nuestra gente en su trabajo diario es la clave para el éxito del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.
- **Trabajo en Equipo:** Nuestra gente se esfuerza para crear la mejor organización y cumplir con las expectativas del cliente. El Trabajo en Equipo es fundamental para cumplir con los objetivos de la empresa. Compartiendo conocimientos y recursos generamos un desarrollo y mejoramiento continuo de la organización.
- **Seguridad y Garantía:** Contamos con la infraestructura necesaria para la administración segura de la información en condiciones ambientales controladas que incluye transporte, custodia y almacenamiento de especies monetarias en espacios apropiados. A través de este servicio estamos en condiciones de manejar

la logística de billetes, monedas fraccionarias, cheques bancarios, y monedas extranjeras; adoptando las mejores medidas de seguridad y custodiando los valores desde la recepción hasta la entrega brindando todas las garantías en caso de siniestro.

- **Excelencia operacional:** El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., aplica en su operación el concepto de efectividad de los procesos que ocupa en el presente un lugar de primera fila dentro de la gestión empresarial. Ser excelente, ágil y confiable en nuestros procesos constituye un valor estratégico para nuestra compañía.
- **Ética:** El Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., es una empresa que opera éticamente ya que es un valor muy importante dentro del desarrollo de la empresa, tanto en la toma de decisiones como en la operación misma de la empresa. Actuamos con transparencia, sinceridad y compromiso con la palabra empeñada.
- **Responsabilidad Social:** Nuestra estrategia de responsabilidad social empresarial está comprometida con nuestros objetivos de largo plazo. Manejamos nuestros negocios de manera que protejan a las comunidades, el medio ambiente, nuestros empleados, clientes, proveedores y demás actores involucrados en nuestros procesos, creando asociaciones sustentables en el largo plazo, basadas en la confianza y el respeto.

4.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Una organización Administrativa es la determinación de los niveles organizacionales que conforman una entidad, la misma que está determinada por la actividad que realiza y la asignación de los diferentes recursos.

La estructura administrativa del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., consta de varias áreas que ayudarán al buen desempeño de las operaciones de la compañía y dependiendo con su desarrollo y crecimiento en el mercado esta estructura podrá variar.

4.3.1. ESTRUCTURA ORGÁNICA

Para el desarrollo de las actividades tanto administrativas como operativas de la compañía se contará con las siguientes áreas para obtener un buen funcionamiento que ayude al cumplimiento de los objetivos planteados:

- Junta de Accionistas
- Gerencia General
- Secretaria
- Contabilidad
- Gerencia de Operaciones
 - Inspección y control
- Asesoría Legal

4.3.2. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

A continuación se va a detallar el cargo y las funciones o actividades que se van a desarrollar en cada una de las áreas.

4.3.2.1. JUNTA DE ACCIONISTAS

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1. PUESTO:** Junta de Accionistas
- 2. JEFE INMEDIATO:** Ninguno
- 3. SUPERVISA A:** Gerencia General

NATURALEZA DEL PUESTO

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

FUNCIONES

- a) Nombrar a los vocales principales y suplentes del Directorio y fijar sus remuneraciones.
- b) Nombrar al Comisario Principal y al suplente y fijara sus remuneraciones.

- c) Nombrar al Auditor y fijar su remuneración.
- d) Conocer los informes, balances y más cuentas que el Directorio de la Compañía le someta anualmente a su consideración, aprobarlos y ordenar su rectificación previo informe del Comisario.
- e) Resolver de conformidad con la orientación del Directorio acerca del reparto de utilidades.
- f) Ordenar la formación de reservas especiales o de libre disposición.
- g) Decidir acerca de la fusión o escisión de la Compañía.
- h) Decidir del aumento y disminución del capital suscrito y de la prorroga o reforma del contrato social.
- i) Resolver cualquier aspecto que ponga a consideración el Directorio.
- j) Resolver acerca de la disolución de la Compañía y nombrar el liquidador principal y suplente, así como fijar sus remuneraciones.
- k) Disponer que se entablen acciones correspondientes contra los administradores.
- l) Ejercer las demás atribuciones permitidas por la ley y los presentes estatutos.

4.3.2.2. GERENTE GENERAL

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1. PUESTO:** Gerente General
- 2. JEFE INMEDIATO:** Junta de Accionistas
- 3. SUPERVISA A:** Contabilidad y Gerencia de Operaciones.

NATURALEZA DEL PUESTO

Organizar, dirigir y coordinar el funcionamiento y desarrollo de la empresa, de acuerdo a la política institucional establecida por la Junta General, ejerciendo su representación legal.

FUNCIONES

- a) Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.
- b) Ejercer autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.

- c) Coordinar y supervisar las actividades de los Gerentes de cada Área.
- d) Velar por el cumplimiento de los objetivos propuestos por la compañía.
- e) Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- f) Desarrollar estrategias generales para alcanzar objetivos y metas planeados.
- g) Efectuar políticas para los miembros de la organización.
- h) Ser el Representante Legal de la compañía.
- i) Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir, optimizando los recursos disponibles.
- j) Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- k) Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

1. **ESTUDIOS:** Ingeniero Comercial o Administrador de Empresas.
2. **EXPERIENCIA:** Mínimo 5 años.
3. **FORMACIÓN:** Cursos de Liderazgo, Motivación, Relaciones Humanas.
4. **HABILIDAD:** Técnica y Administrativa.

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

1. **COMPUTADORA:** Vital Importancia.
2. **PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:** Utilitarios, Sistema Financiero, Microsoft Project.
3. **OTROS:** Internet, inglés.

4.3.2.3. SECRETARÍA

INFORMACIÓN BÁSICA

1. **PUESTO:** Secretaría.
2. **JEFE INMEDIATO:** Gerente General.

3. SUPERVISA A: Ninguno.

NATURALEZA DEL PUESTO

Ejecutar labores secretariales administrativas contribuyendo con el proceso, gestión y tramitación de documentos, además del manejo de archivos.

FUNCIONES

- a) Elaborar la correspondencia de la compañía.
- b) Dar seguimiento a los acuerdos, resoluciones.
- c) Llevar la agenda del Gerente General.
- d) Organizar y controlar el archivo de la Oficina.
- e) Brindar atención a los clientes que se comunican a la empresa, transmitiendo la llamada a la persona requerida.
- f) Brindar atención a los clientes que vienen a la empresa, dirigiéndoles con la persona que los va a atender.
- g) Manejo de caja chica.
- h) Manejo de suministros de oficina y cafetería.
- i) Elaboración de memos y cartas.
- j) Asistencia directa de Gerencias.
- k) Archivar consumo de gasolina que le pasa contabilidad.

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

- 1. ESTUDIOS:** Secretariado Ejecutivo Bilingüe.
- 2. EXPERIENCIA:** Mínimo 1 año.
- 3. FORMACIÓN:** Conocimientos de computación básica, servicio al Cliente, despacho de documentos, reglamentos de la unidad y de la Empresa.
- 4. HABILIDAD:** Técnica y Humana

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

- 1. COMPUTADORA:** Uso Indispensable
- 2. PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:** Paquete de Office, Utilitarios
- 3. OTROS:** Internet

4.3.2.4. CONTADOR

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1. PUESTO:** Contador
- 2. JEFE INMEDIATO:** Gerencia Administrativa y Financiera
- 3. SUPERVISA A:** Ninguno

NATURALEZA DEL PUESTO

Mantener la información contable actualizada, automatizada e interactiva, para su utilización por las Áreas Operativas, además ejecutar tareas de manipulación de documentos contables además del buen manejo del sistema numérico para la verificación de cálculos previos a la elaboración de su comprobante de pago.

FUNCIONES

- a) Llevar los registros contables.
- b) Elaboración de Estados Financieros e informes considerando el marco normativo legal y tributario.
- c) Cancelar los impuestos conforme lo estipula la Ley.
- d) Recepción de facturas y comprobantes de retención.
- e) Mantener el archivo de proveedores.
- f) Coordinar el pago a proveedores, fechas de vencimiento y valores de pago.
- g) Encargado del proceso de nómina que tiene que ver con el manejo de los ingresos, descuentos, bonos de alimentación y alimentación, seguros de asistencia médica, descuentos del IESS y retenciones de impuestos de los empleados.
- h) Manejo de facturas y viáticos.
- i) Elaboración de memos de viáticos.
- j) Control de los respaldos.
- k) Actualización continua de los archivos.
- l) Se encarga de hacer que las facturas sean autorizadas por las gerencias cuando se debe realizar una compra.
- m) Realización de pagos de gastos personales.
- n) Pago a los empleados de la empresa.

- o) Recepción diaria de cobranza causada por ventas de contado, archivo de facturas secuenciales del cliente y manejo de facturas y comprobantes de retención.

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

1. **ESTUDIOS:** Auditor Contable, Contador General o CPA.
2. **EXPERIENCIA:** Mínima 2 años.
3. **FORMACIÓN:** Conocimientos de Contabilidad, Cursos de Computación, Curso de RRHH.
4. **HABILIDAD:** Técnica y Humana.

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

1. **COMPUTADORA:** Vital Importancia
2. **PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:** Paquete de Office, Utilitarios, Contabilidad Computarizada, Sistema Financiero.
3. **OTROS:** Internet, inglés.

4.3.2.5.GERENTE DE OPERACIONES

INFORMACIÓN BÁSICA

1. **PUESTO:** Gerencia de Operaciones
2. **JEFE INMEDIATO:** Gerente General
3. **SUPERVISA A:** Inspección y Control

NATURALEZA DEL PUESTO

Hacer posible que se preste un adecuado servicio integral a los usuarios gracias al eficiente apoyo administrativo, logístico y de seguridad. Además programar, organizar y dirigir las operaciones propias de la empresa.

FUNCIONES

- a) El Gerente de Operaciones elabora un bosquejo del proyecto con los datos proporcionados por el cliente para que los dibujantes puedan realizar el plano.
- b) Es el encargado de realizar los cálculos de pérdida de presión y capacidad del sistema para aquellos proyectos que lo requieran.

- c) Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.
- d) El Gerente de Operaciones es quien realiza la presentación del proyecto junto con su cotización, además de encargarse de la negociación con el cliente en cuanto a precio y crédito.

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

- 1. **ESTUDIOS:** Ingeniero Comercial, Economista, Operaciones.
- 2. **EXPERIENCIA:** Mínima 2 años.
- 3. **FORMACIÓN:** Cursos de
- 4. **HABILIDAD:** Técnica, Administrativa y Humanas.

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

- 1. **COMPUTADORA:** Vital Importancia.
- 2. **PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:** Paquetes de Office, Utilitarios, Microsoft Project, GPS.
- 3. **OTROS:** inglés, Internet.

4.3.2.6. INSPECCIÓN Y CONTROL

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1. **PUESTO:** Inspección y Control
- 2. **JEFE INMEDIATO:** Gerencia de Operaciones.
- 3. **SUPERVISA A:** Ninguna.

NATURALEZA DEL PUESTO

Organizar, controlar y supervisar las actividades diarias para el buen desempeño de la empresa.

FUNCIONES

- a) Verificar que se estén cumpliendo con todos los requisitos y seguridades necesarias para el aprovisionamiento y transporte de especies monetarias.
- b) Controlar el cumplimiento de todos los requerimientos de los clientes.

- c) Realizar inspecciones mensuales tanto en los vehículos blindados como al personal.
- d) Controlar el uso de las armas.
- e) Controlar el cumplimiento de las rutas que se están efectuando para la entrega de este servicio.

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

- 1. ESTUDIOS:**
- 2. EXPERIENCIA:**
- 3. FORMACIÓN:**
- 4. HABILIDAD:** Técnica y Administrativa.

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

- 1. COMPUTADORA:** Vital Importancia.
- 2. PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:** Paquetes de Office, Utilitarios.
- 3. OTROS:** Inglés, Internet.

4.3.2.7. ASESORÍA LEGAL

INFORMACIÓN BÁSICA

- 1. PUESTO:** Asesor Legal
- 2. JEFE INMEDIATO:** Gerencia General.
- 3. SUPERVISA A:** Ninguna.

NATURALEZA DEL PUESTO

Un asesoramiento adecuado en forma oportuna, acorde con los dispositivos legales vigentes, lo cual redundara en una correcta ejecución de funciones y consecuentemente al logro de una gestión eficiente, Además asesorar a la empresa en aspectos jurídicos, trámites de conceptos y representarla judicialmente, revisión y elaboración de contratos.

FUNCIONES

- a) Prestar asesoramiento jurídico a todas las Unidades de la Compañía.

- b) Asesorar y elaborar documentos legales en procesos de contratación de bienes, servicios, obras y consultorías.
- c) Sustanciar procesos laborales, civiles, penales y administrativos de la Institución, asumiendo defensa cuando el caso lo amerita.
- d) Verificar el cumplimiento de boletas y pólizas de garantía.
- e) Declaración de impuestos de vehículos e inmuebles.
- f) Elaborar informes legales solicitados por las autoridades competentes.
- g) Elaboración de finiquitos.
- h) Remitir informes y documentación requerida.
- i) Redactar todo tipo de contratos.
- j) Elaboración de actas de apertura de propuestas, de reuniones de aclaración, de baja de bienes, etc.
- k) Trámites de transferencias de inmuebles.
- l) Atención a requerimientos fiscales.
- m) Participación en comisiones para elaboración de reglamentos y otros documentos de carácter institucional.
- n) Participación en Comisiones Jurídicas y Tribunales de Apelación.
- o) Trámites para la inscripción de derechos de propiedad y autoría de trabajos y programas institucionales.
- p) Proponer a las autoridades institucionales los cursos de acción más convenientes dentro del marco legal.
- q) Asesorar y emitir los dictámenes y resoluciones donde se requiera asesoría legal.
- r) Participar en la preparación de documentos de carácter legal, relacionados con las bases de licitación, concursos, convenios, contratos y otros con el objeto de que se prevea la posible ocurrencia de reparos o de cualquier acción legal contra la institución.
- s) Emitir opiniones y asesorar al personal respecto a consultas sobre temas legales vinculados al quehacer institucional.
- t) Mantener un registro actualizado sobre leyes, decretos, acuerdos, reglamentos, resoluciones y cualquier otra resolución que se relacione con las actividades de la compañía.
- u) Proponer o recomendar modificaciones legales que mejoren el desempeño de la institución y de los contratos, de tal manera que se busque siempre la eficiencia y la eficacia.

REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

- 1. ESTUDIOS:** Abogado, Doctor en leyes o profesional en Derecho
- 2. EXPERIENCIA:** Mínimo 2 años
- 3. FORMACIÓN:** Procesos de Administración General, Resolución y Manejo de Conflictos, Conocimiento en Leyes.
- 4. HABILIDAD:** Técnica y Humana.

HERRAMIENTAS NECESARIAS PARA EL PUESTO

- 1. COMPUTADORA:**
- 2. PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN:**
- 3. OTROS:** Inglés, Internet.

4.3.3. ORGANIGRAMA

“El Organigrama es, esencialmente, una representación gráfica de la estructura de la empresa, con sus servicios, órganos y los puestos de trabajo, así como las distintas relaciones, conexiones y dependencias de autoridad y responsabilidad entre dichos servicios.”²⁷

“Es la determinación de los niveles organizacionales que conforman una entidad, la misma que está determinada por la actividad que realiza y la asignación de los recursos.”²⁸

Se presentan a continuación dos tipos de organigramas desarrollados específicamente para esta compañía:

1. Organigrama Estructural
2. Organigrama Posicional

4.3.3.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

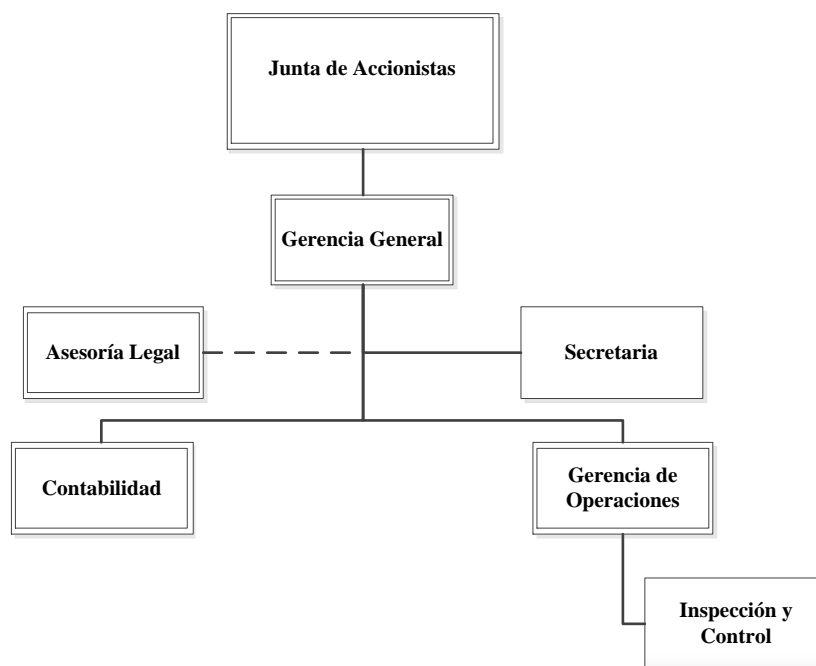
Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir, sus unidades administrativas,

²⁷ VÁSQUEZ R, Víctor Hugo, Organización y Métodos, Quito-Ecuador, 1979.

²⁸ BERY, Norman. “La Gerencia General”. Ceosa, 1987.

departamentos, secciones, la relación de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de la empresa como un todo.

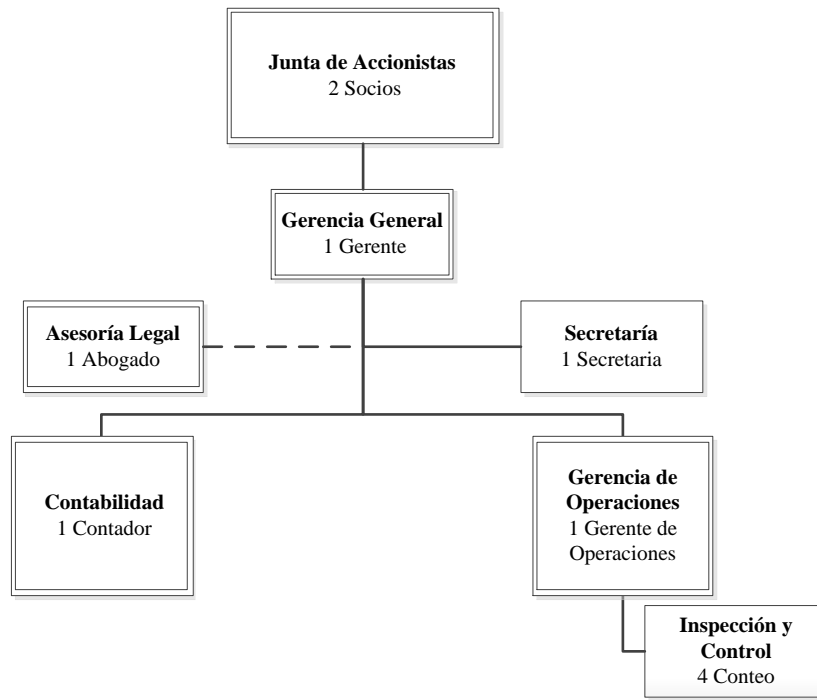
El Organigrama Estructural que se ha desarrollado para el Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., se presenta a continuación:



4.3.3.2. ORGANIGRAMA POSICIONAL O DE PERSONAL

Constituye una variación del organigrama estructural y sirve para representar, en forma objetiva, la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas. Se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación en el caso de haberla. En algunos casos se puede incluir la remuneración de cada puesto y aún el nombre del empleado que lo desempeña.

El Organigrama Posicional del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., es el siguiente:



CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos; los mismos que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar máquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Para este proyecto el estudio financiero se realizará a 5 años, es decir, la evaluación se haría desde el año 2012 hasta el año 2016. Tomando en cuenta varios factores importantes de la economía de nuestro país para que los resultados sean lo más reales posibles.

5.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Comprende toda la adquisición de maquinaria y los medios intangibles orientados a proteger las inversiones realizadas, ya sea por altos costos o por razones que permitan asegurar el proceso productivo y ampliar la cobertura de otros mercados.

Comprende:

- Compra activos fijos
- Compra activos intangibles.
- Capital de trabajo

Se muestra a continuación la inversión inicial tomando en cuenta todos los conceptos mencionados.

TABLA 24: INVERSIÓN INICIAL

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS FIJOS	\$ 67.740,47	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -
Terreno	\$ 40.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificio (20)	\$ 18.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de Computación (3)	\$ 710,83	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres (10)	\$ 1.447,64	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y equipo (10)	\$ 7.582,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 4.164,35					
Costo de Venta	\$ 2.428,67					
Sueldos y Salarios	\$ 1.451,71					
G. Constitución	\$ 212,67					
Servicios Básicos	\$ 7,52					
Municiones	\$ 36,00					
Seguro	\$ 27,78					
TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 71.904,82	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -

FUENTE: La Autora

5.1.1. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos que se necesitará para llevar a cabo este proyecto de inversión se los detalla a continuación con su respectiva depreciación y por política de la empresa se decidió que todos los activos fijos no tendrán un valor de salvamento.

Cabe mencionar que para que el Consorcio opere de manera eficiente y eficaz, se ha considerado adquirir un equipo de computación para realizar el trabajo de la manera más adecuada, pero en el año 3 se debe comprar otro computador por el hecho de que los equipos de cómputo tienen una vida útil de tres años, realizando una nueva inversión en dicho año.

El terreno es aporte de capital de los socios, tal como se lo mencionó en el capítulo anterior.

TABLA 25: DETALLE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5
ACTIVOS FIJOS	\$ 67.740,47	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -
Terreno	\$ 40.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificio (20)	\$ 18.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de Computación (3)	\$ 710,83	\$ -	\$ -	\$ 1.000,00	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres (10)	\$ 1.447,64	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y equipo (10)	\$ 7.582,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

FUENTE: La Autora

En esta tabla podemos se observa los activos fijos con los que cuenta el Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA., y las inversiones posteriores que se deben realizar para el funcionamiento de éste.

Además el detalle de cada uno de los grupos del Activo Fijo se lo puede encontrar en la Tabla N° 22, dentro del Estudio Técnico.

En la tabla N° 25 se puede ver claramente cuál es el valor del activo y su respectiva depreciación anual y acumulada de cada uno de los años de evaluación.

La depreciación se la calculó por el método de línea recta, cuya fórmula de cálculo es:

$$Depreciación = \frac{\text{Valor de Adquisición} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

TABLA 26: CUADRO DE DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

CUADRO DE DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS							
	0	1	2	3	4	5	Valor en Libros
Terreno	40.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40.000,00
Edificio (20)	18.000,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	13.500,00
Equipos de Computación (3)	710,83	236,94	236,94	236,94	0,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres (10)	1.447,64	144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	723,82
Maquinaria y equipo (10)	7.582,00	758,20	758,20	758,20	758,20	758,20	3.791,00
TOTAL	67.740,47	2.039,91	2.039,91	2.039,91	1.802,96	1.802,96	58.014,82
Equipos de Computación (3)	1.000,00				333,33	333,33	333,33
DEPRECIACIÓN	68.740,47	2.039,91	2.039,91	2.039,91	2.136,30	2.136,30	58.348,15
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		2.039,91	4.079,81	6.119,72	8.256,02	10.392,32	
Eliminación de Equipo de Computación completamente depreciado					710,83		
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		2.039,91	4.079,81	6.119,72	7.545,19	9.681,49	

FUENTE: La Autora

Al final de los 5 años de evaluación se realiza la venta de los activos fijos, tomando en cuenta los valores de mercado para poder calcular si existe Utilidad o Pérdida al momento de la venta de éstos y así reflejarlos tanto en el Balance General como en el Estado de Resultados.

A continuación se muestra la tabla de recuperación de Activos Fijos al final de los 5 años, en la que podemos observar que el valor de mercado de los activos es de \$87.580,00; su valor en libros es de \$58.348,15 y la Utilidad en Venta de Activos es de \$29.231,85.

TABLA 27: RECUPERACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS

ACTIVO FIJO	Equipo	Valor	Vida Útil	Depre. Anual	Depre. Acumulada	Valor en Libros	Valor de Mercado	Utilidad o Pérdida en cada Activo
EQUIPOS DE COMPUTO	Computadora + Impresora	710,83	3	236,94	710,83	0,00	0,00	0,00
	Computadora + Impresora	1.000,00	3	333,33	666,67	333,33	350,00	16,67
	UTILIDAD O PÉRDIDA TOTAL:							
MUEBLES Y ENSERES	Teléfono	25,00	10	2,50	12,50	12,50	10,00	-2,50
	Calculadoras	94,80	10	9,48	47,40	47,40	20,00	-27,40
	Suministros	100,00	10	10,00	50,00	50,00	0,00	-50,00
	Muebles de oficina (Mesón)	840,00	10	84,00	420,00	420,00	350,00	-70,00
	Muebles de oficina (Silla)	360,00	10	36,00	180,00	180,00	150,00	-30,00
	Máquinas de cintas plásticas de distintos colores	27,84	10	2,78	13,92	13,92	0,00	-13,92
UTILIDAD O PÉRDIDA TOTAL:								\$ (193,82)
MAQUINARIA Y EQUIPOS	Contadora de billetes	2.688,00	10	268,80	1.344,00	1.344,00	1.500,00	156,00
	Aire acondicionado	659,00	10	65,90	329,50	329,50	350,00	20,50
	Sistema de grabación (Cuatro cámaras)	1.300,00	10	130,00	650,00	650,00	800,00	150,00
	Sistema de alarma (Sensor de movimiento, Contacto magnético y Sensor de vibración)	800,00	10	80,00	400,00	400,00	500,00	100,00
	Extintor	35,00	10	3,50	17,50	17,50	0,00	-17,50
	Caja fuerte	2.000,00	10	200,00	1.000,00	1.000,00	1.500,00	500,00
	Lámparas de emergencia	100,00	10	10,00	50,00	50,00	50,00	0,00
	UTILIDAD O PÉRDIDA TOTAL:							
EDIFICIO	Puerta blindada	1.500,00	20	75,00	375,00	1.125,00	1.000,00	-125,00
	Costo construcción del centro de acopio de la bóveda de valores, pared, losa (Hormigón)	16.500,00	20	825,00	4.125,00	12.375,00	21.000,00	8.625,00
	UTILIDAD O PÉRDIDA TOTAL:							
TERRENO	Terreno	40.000,00	-	-	-	40.000,00	60.000,00	20.000,00
	UTILIDAD O PÉRDIDA TOTAL:							
UTILIDAD O PÉRDIDA EN VENTA DE ACTIVOS:								\$ 29.231,85

FUENTE: La Autora

5.1.2. CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo es aquella parte de la inversión que debe servir para financiar los desfases que normalmente se producirán entre la generación de los ingresos y la ocurrencia de los egresos que se deben realizar anticipadamente a los cambios en los niveles de operación del proyecto.

Para determinar el nivel de la inversión en Capital de Trabajo existen tres métodos, de los cuales para este proyecto se escogió el Método del Período de Desfase.

“El método del período de desfase calcula la inversión en capital de trabajo como la cantidad de recursos necesarios para financiar los costos de operación desde que se inician los desembolsos y hasta que se recuperan. Para ello, toma el costo promedio diario y lo multiplica por el número de días estimados de desfase.”²⁹

Tomando en cuenta que el primer año no se brindará el servicio los 12 meses ya que los 3 primeros meses servirán para realizar todas las adecuaciones y construcción del centro de acopio, el cálculo del Capital de Trabajo está dado solamente para los 9 meses restantes. Y los ingresos se podrán recuperar al primer mes después de haber iniciado su funcionamiento, para lo cual el capital de trabajo que necesitaremos para poner en marcha el proyecto será el siguiente:

$$CT = \frac{\text{Costo Ventas} + \text{Sueldos y Salarios} + G. \text{Constitución} + \text{Servicios Básicos} + \text{Municiones} + \text{Seguro}}{\text{Meses del Año}} * \text{Meses Desfase}$$

$$CT = \frac{37.479,11}{9} = 4.164,35 * 1 = \$ 4.164,35$$

El capital de trabajo que vamos a necesitar para poder iniciar con el proyecto es de \$4.164,35, el mismo que se recuperará el quinto año.

²⁹ SAPAG, Nassir, *Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa*, 1er edición, Editorial Prentice Hall, Argentina-Buenos Aires, 2001.

TABLA 28: RUBROS DEL CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	\$	4.164,35
Costo de Venta	\$	2.428,67
Sueldos y Salarios	\$	1.451,71
G. Constitución	\$	212,67
Servicios Básicos	\$	7,52
Municiones	\$	36,00
Seguro	\$	27,78

FUENTE: La Autora

5.2. PRESUPUESTO DE OPERACIONES

Incluyen la realización del presupuesto de todas las actividades para el período siguiente al cual se labora y cuyo contenido se resume generalmente en un estado de pérdidas y ganancias proyectadas. Entre éstos podríamos incluir: - Ventas. - Producción. - Compras. - Uso de Materiales. - Mano de Obra y - Gastos Operacionales.

5.2.1. INGRESOS OPERACIONALES POR VENTAS

El presupuesto de ventas se lo prepara con la información proporcionada por el Departamento de Ventas quienes lo realizan en función de:

- a. Investigación y sondeos de mercado
- b. Conocimiento de las estrategias de mercado
- c. Compromiso o pedidos de los clientes pactados con anterioridad
- d. Políticas de la empresa sobre revisión de precios
- e. Comportamiento y capacidad de compra del mercado

El resultado del pronóstico de ventas se debe medir en términos monetarios (USD) y en cantidades, los cuales pueden modificarse si existen elementos como:

- Capacidad real de la planta o de los proveedores
- Capacidad instalada de almacenamiento, producción y distribución
- Estrategias pronosticadas y ventas especiales.

En el caso del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. las ventas se calcularán en función de dos rubros que forman parte del servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias como son el Uso del Vehículo Blindado y los Montos Transportados, el primero se calcula en función del kilometraje y el segundo en función del millaje.

Para poder proyectar los precios del servicio fue necesario hacer primero un análisis del comportamiento de la inflación, mediante el cálculo de la tasa de crecimiento y así determinar cuál es el porcentaje que se utilizará para la proyección del precio en cada período de estudio.

TABLA 29: ANÁLISIS DE LA INFLACIÓN

NO.	FECHA	INFLACIÓN	TC
1	2009	0,0431	
2	2010	0,0333	-0,22737819
3	2011	0,0444	0,333333333
Tasa de Crecimiento Promedio			5,30%

FUENTE: La Autora

Además se tomó en cuenta el número de viajes o frecuencias, montos promedios y rutas, para tener una mejor apreciación de los datos.

TABLA 30: DATOS PARA CALCULAR LOS INGRESOS

AÑOS/CONCEPTOS	1	2	3	4	5
FRECUENCIA (DP)	4	4	4	4	5
PRECIO VB	1,25	1,32	1,39	1,46	1,54
PRECIO MT	0,00078	0,00082	0,00086	0,00091	0,00096
MONTO PROMEDIO	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64

FUENTE: La Autora

Hay que tomar en cuenta que para el primer año no se va a brindar el servicio los 12 meses, sino solo a partir del 4 mes, ya que los 3 primeros meses serán utilizados para la construcción del centro de acopio y todas las adecuaciones de seguridad y otros.

Los ingresos del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA. tanto por Uso del Blindado como por Montos Transportados se los detalla a continuación en las tablas N° 29 y N° 30:

TABLA 31: INGRESOS POR USO DE BLINDADO

USO VEHÍCULO BLINDADO	AÑO 1				AÑO 2			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	1,25	1,25	1,25	1,25	1,32	1,32	1,32	1,32
KM	16,20	83,90	72,70	99,00	16,20	83,90	72,70	99,00
TOTAL CIR. SEMANAL	20,25	104,88	90,88	123,75	21,38	110,75	95,96	130,68
NO. VIAJES ANUAL	156,00	156,00	156,00	156,00	208,00	208,00	208,00	208,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	3.159,00	16.360,50	14.176,50	19.305,00	4.447,87	23.035,58	19.960,51	27.181,44
TOTAL ANUAL	53.001,00				74.625,41			

USO VEHÍCULO BLINDADO	AÑO 3				AÑO 4			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	1,39	1,39	1,39	1,39	1,46	1,46	1,46	1,46
KM	16,20	83,90	72,70	99,00	16,20	83,90	72,70	99,00
TOTAL CIR. SEMANAL	22,52	116,62	101,05	137,61	23,65	122,49	106,14	144,54
NO. VIAJES ANUAL	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	4.683,74	24.257,17	21.019,02	28.622,88	4.919,62	25.478,75	22.077,54	30.064,32
TOTAL ANUAL	78.582,82				82.540,22			

USO VEHÍCULO BLINDADO	AÑO 5			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	1,54	1,54	1,54	1,54
KM	30,00	100,00	83,00	99,00
TOTAL CIR. SEMANAL	46,20	154,00	127,82	152,46
NO. VIAJES ANUAL	260,00	260,00	260,00	260,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	12.012,00	40.040,00	33.233,20	39.639,60
TOTAL ANUAL	124.924,80			

FUENTE: La Autora

TABLA 32: INGRESOS POR MONTOS TRANSPORTADOS

POR MONTOS TRANSPORTADOS	AÑO 1				AÑO 2			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	0,00078	0,00078	0,00078	0,00078	0,00082	0,00082	0,00082	0,00082
MONTO	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64
TOTAL CIR. SEMANAL	8,86	8,86	8,86	8,86	9,32	9,32	9,32	9,32
NO. VIAJES ANUAL	156,00	156,00	156,00	156,00	208,00	208,00	208,00	208,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	1.382,73	1.382,73	1.382,73	1.382,73	1.938,18	1.938,18	1.938,18	1.938,18
TOTAL ANUAL	5.530,91				7.752,73			

POR MONTOS TRANSPORTADOS	AÑO 3				AÑO 4			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	0,00086	0,00086	0,00086	0,00086	0,00091	0,00091	0,00091	0,00091
MONTO	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64
TOTAL CIR. SEMANAL	9,77	9,77	9,77	9,77	10,34	10,34	10,34	10,34
NO. VIAJES ANUAL	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	2.032,73	2.032,73	2.032,73	2.032,73	2.150,91	2.150,91	2.150,91	2.150,91
TOTAL ANUAL				8.130,91				8.603,64

POR MONTOS TRANSPORTADOS	AÑO 5			
	CENTRO	NORTE	SUR	VALLES
PRECIO	0,00096	0,00096	0,00096	0,00096
MONTO	11.363,64	11.363,64	11.363,64	11.363,64
TOTAL CIR. SEMANAL	10,91	10,91	10,91	10,91
NO. VIAJES ANUAL	260,00	260,00	260,00	260,00
TOTAL ANUAL CIRCUITO	2.836,36	2.836,36	2.836,36	2.836,36
TOTAL ANUAL				11.345,46

FUENTE: La Autora

A continuación se presenta un cuadro resumen de la proyección de los ingresos durante los 5 años de evaluación:

TABLA 33: INGRESOS TOTALES

TRANSPORTE Y APROVISIONAMIENTO	1	2	3	4	5
Uso Vehículos Blindado	53.001,00	74.625,41	78.582,82	82.540,22	124.924,80
Por Montos Transportados	5530,91	7752,73	8130,91	8603,64	11345,46
TOTAL INGRESOS	58.531,91	82.378,14	86.713,73	91.143,86	136.270,26

FUENTE: La Autora

5.2.2. EGRESOS OPERACIONALES

Los presupuestos de gastos operativos permiten conocer los requerimientos de personal y activos para desempeñar las funciones tanto administrativas como de comercialización en la empresa.

5.2.2.1. COSTOS DE OPERACIÓN

Los costos de operación están estrechamente relacionados con el servicio que se ofrece es por esto que dentro de este criterio se calculó mano de obra directa e indirecta y costos indirectos de fabricación.

Para el cálculo de las remuneraciones se hizo un análisis del incremento salarial que se ha dado en los últimos años, este análisis se lo realizado mediante la aplicación de tasa de crecimiento cuya fórmula es:

$$\overline{TC} = \frac{\text{Valor Final} - \text{Valor Inicial}}{\text{Valor Inicial}} \times 100$$

Este valor nos ayudará a proyectar las remuneraciones para nuestros años de evaluación que van desde el 2012 al 2016.

TABLA 34: ANÁLISIS DEL SALARIO BÁSICO UNIFICADO

AÑO	SBU	TC
2008	200	
2009	218	9,00
2010	240	10,09
2011	264	10,00
Tasa de Crecimiento Promedio		<u>9,70</u>

FUENTE: La Autora

Esto indica que el valor del salario básico unificado tiene un crecimiento promedio anual del 9,70%, el mismo que nos ayudará a que los cálculos proyectados se acerquen más a la realidad.

Se presenta a continuación el cuadro resumen de los Costos de Operación o Costo de Ventas en el que se puede ver los rubros correspondientes de cada uno de los años de evaluación de mano de obra directa, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación.

TABLA 35: RESUMEN DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN

COSTO DE VENTAS	1	2	3	4	5
MOD	7.656,16	11.512,48	12.628,99	13.853,52	15.196,91
MOI	11.484,23	17.268,72	18.943,49	20.780,28	22.795,37
CIF	2.717,62	3.502,91	3.521,73	3.540,55	3.983,70
TOTAL	\$ 21.858,00	\$ 32.284,11	\$ 35.094,21	\$ 38.174,35	\$ 41.975,98

FUENTE: La Autora

A continuación se desglosará cada uno de estos rubros para que se observe de donde provienen.

Dentro de la Mano de Obra Directa (MOD) se considera a 2 delegados y se presentan las remuneraciones que van a recibir cada uno de los ellos en la siguiente tabla.

TABLA 36: RESUMEN DE LAS REMUNERACIONES DE MOD

MANO DE OBRA DIRECTA	1	2	3	4	5
Delegado 1	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
Delegado 2	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
TOTAL	\$ 7.656,16	\$ 11.512,48	\$ 12.628,99	\$ 13.853,52	\$ 15.196,91

FUENTE: La Autora

En la tabla siguiente se muestra el cálculo de la remuneración de un delegado en el que constan todos los beneficios establecidos por la Ley, como son el cálculo de los décimos, aporte patronal, vacaciones, fondos de reserva, provisión de liquidación, dando cumplimiento a una de las Normas Internacionales de Información Financiera.

TABLA 37: TABLA REMUNERATIVA MOD

MOD DELEGADO 1 Y 2	289,60	317,68	348,49	382,28	419,35
	1	2	3	4	5
Sueldo Anual	2.606,40	3.812,16	4.181,88	4.587,36	5.032,20
Décimo Tercero	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Décimo Cuarto	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Vacaciones	108,60	158,84	174,25	191,14	209,68
Fondo de reserva	0,00	289,60	317,68	348,49	382,28
Aporte Patronal	316,68	463,18	508,10	557,36	611,41
Provisión Liquidación	362,00	397,10	435,61	477,85	524,19
TOTAL	\$ 3.828,08	\$ 5.756,24	\$ 6.314,50	\$ 6.926,76	\$ 7.598,46

FUENTE: La Autora

Para lo que tiene que ver con las remuneraciones de Mano de Obra Indirecta (MOI) se necesitan 3 personas que son: 1 supervisor y 2 personas que realicen el conteo de las especies monetarias en el centro de acopio.

TABLA 38: RESUMEN DE LAS REMUNERACIONES DE MOI

MANO DE OBRA INDIRECTA	1	2	3	4	5
Conteo 1	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
Conteo 2	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
Supervisor	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
TOTAL	\$ 11.484,23	\$ 17.268,72	\$ 18.943,49	\$ 20.780,28	\$ 22.795,37

FUENTE: La Autora

Al ganar la misma remuneración los tres empleados, se presenta a continuación una tabla remunerativa en la que se ve claramente cada uno de los conceptos que se toman en cuenta para realizar la proyección de ésta.

TABLA 39: TABLA REMUNERATIVA MOI

MOI CONTEO 1, 2 Y SUPERVISOR	289,60	317,68	348,49	382,28	419,35
	1	2	3	4	5
Sueldo Anual	2.606,40	3.812,16	4.181,88	4.587,36	5.032,20
Décimo Tercero	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Décimo Cuarto	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Vacaciones	108,60	158,84	174,25	191,14	209,68
Fondo de reserva	0,00	289,60	317,68	348,49	382,28
Aporte Patronal	316,68	463,18	508,10	557,36	611,41
Provisión Liquidación	362,00	397,10	435,61	477,85	524,19
TOTAL	\$ 3.828,08	\$ 5.756,24	\$ 6.314,50	\$ 6.926,76	\$ 7.598,46

FUENTE: La Autora

Luego de ser calculados todos los rubros de mano de obra directa e indirecta, tenemos que calcular los Costos Indirectos de Fabricación (CIF) los que se presentan en la siguiente tabla.

TABLA 40: RESUMEN DE LOS CIF

CIF	1	2	3	4	5
DEPRECIACIÓN	758,20	758,20	758,20	758,20	758,20
COMBUSTIBLE	1273,02	1697,36	1697,36	1697,36	2121,70
MANTENIMIENTO	600,00	900,00	900,00	900,00	900,00
SERVICIOS BÁSICOS	86,40	147,36	166,17	184,99	203,80
TOTAL	\$ 2.717,62	\$ 3.502,91	\$ 3.521,73	\$ 3.540,55	\$ 3.983,70

FUENTE: La Autora

Dentro de los CIF tenemos costo por combustible, mantenimiento, servicios básicos y depreciación de la maquinaria. Para calcular el combustible que se utiliza se lo hizo en función de los kilómetros recorridos en cada uno de los circuitos, al igual que el mantenimiento de los vehículos blindados. En cambio para calcular el consumo de los servicios básicos se analizó precios unitarios y se tomó en cuenta los valores de las páginas web de cada uno de ellos.

TABLA 41: CÁLCULOS DEL COMBUSTIBLE

COMBUSTIBLE	1	2	3	4	5
KM T. CIRCUITOS	272	272	272	272	272
RENDIMIENTO (KM/GL)	30	30	30	30	30
NO. GALONES	9	9	9	9	9
PRECIO GALÓN	\$ 0,900704	\$ 0,900704	\$ 0,900704	\$ 0,900704	\$ 0,900704
VALOR CIRCUITO	\$ 8,16	\$ 8,16	\$ 8,16	\$ 8,16	\$ 8,16
FREC. SEMANAL	4	4	4	4	5
VALOR CIR. SEMAN	\$ 32,64	\$ 32,64	\$ 32,64	\$ 32,64	\$ 40,80
NO. SEMANAS	39	52	52	52	52
TOTAL	\$ 1.273,02	\$ 1.697,36	\$ 1.697,36	\$ 1.697,36	\$ 2.121,70

FUENTE: La Autora³⁰

TABLA 42: CÁLCULOS DEL MANTENIMIENTO

MANTENIMIENTO	1	2	3	4	5
KM T. CIRCUITOS	272	272	272	272	272
NO. SEMANAS AÑO	39	52	52	52	52
KM AÑO	10.600	14.134	14.134	14.134	14.134
MANTE. KM	5000	5000	5000	5000	5000
NO. MANTE. AÑO	2	3	3	3	3
VALOR MANTE.	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 600,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00

FUENTE: La Autora

TABLA 43: CÁLCULOS DE LA ENERGÍA ELÉCTRICA

ENERGÍA ELÉCTRICA	1	2	3	4	5
VALOR UNITARIO KW	0,068	0,068	0,068	0,068	0,068
Q MENSUAL KW	48	52	56	60	64
VALOR MENSUAL	3,26	3,54	3,81	4,08	4,35
NO. MESES	9	12	12	12	12
	29,38	42,43	45,70	48,96	52,22
IMPUESTOS Y OTRAS TASAS	10,23	10,23	10,23	10,23	10,23
TOTAL	\$ 39,61	\$ 52,66	\$ 55,93	\$ 59,19	\$ 62,45

³⁰ Ver Anexo N° 15

FUENTE: La Autora

TABLA 44: CÁLCULOS DEL AGUA POTABLE

AGUA POTABLE	1	2	3	4	5
VALOR UNITARIO m ³	0,310	0,310	0,310	0,310	0,310
Q MENSUAL m ³	16	20	24	28	32
VALOR MENSUAL	4,96	6,20	7,44	8,68	9,92
NO. MESES	9	12	12	12	12
	44,64	74,40	89,28	104,16	119,04
IMPUESTOS Y OTRAS TASAS	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
TOTAL	\$ 46,79	\$ 76,55	\$ 91,43	\$ 106,31	\$ 121,19

FUENTE: La Autora

5.2.2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Comprende los gastos realizados por el ente en razón de sus actividades, pero que no son atribuibles a las funciones de compra, comercialización y financiación de bienes o servicios.

TABLA 45: RESUMEN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	1	2	3	4	5
SUELDOS Y SALARIOS	13.065,43	19.537,40	21.432,01	23.510,34	25.790,10
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1.914,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SERVICIOS BÁSICOS	67,68	65,41	65,41	65,41	65,41
MUNICIONES	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
SEGURO (PRIMA)	250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
TOTAL	15.621,11	20.190,06	22.098,61	24.191,62	26.486,85

FUENTE: La Autora

A continuación se desglosaran cada uno de los rubros de los Gastos Administrativos.

TABLA 46: SUELDOS Y SALARIOS

SUELDOS Y SALARIOS	1	2	3	4	5
Gerente	5.204,60	7.829,60	8.588,84	9.421,77	10.335,37
Contador	4.032,75	5.951,57	6.528,67	7.161,81	7.856,28
Secretaria	3.828,08	5.756,24	6.314,50	6.926,76	7.598,46
TOTAL	\$ 13.065,43	\$ 19.537,40	\$ 21.432,01	\$ 23.510,34	\$ 25.790,10

FUENTE: La Autora

TABLA 47: REMUNERACIÓN GERENTE

MOD GERENTE	400,00	438,79	481,34	528,02	579,22
	1	2	3	4	5
Sueldo Anual	3.600,00	5.265,48	5.776,08	6.336,24	6.950,64
Décimo Tercero	300,00	438,79	481,34	528,02	579,22
Décimo Cuarto	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Vacaciones	150,00	219,40	240,67	264,01	289,61
Fondo de reserva	0,00	400,00	438,79	481,34	528,02
Aporte Patronal	437,40	639,76	701,79	769,85	844,50
Provisión Liquidación	500,00	548,49	601,68	660,03	724,03
TOTAL	\$ 5.204,60	\$ 7.829,60	\$ 8.588,84	\$ 9.421,77	\$ 10.335,37

FUENTE: La Autora

TABLA 48: REMUNERACIÓN CONTADOR

MOD CONTADOR	300,00	329,09	361,00	396,01	434,41
	1	2	3	4	5
Sueldo Anual	2.700,00	3.949,08	4.332,00	4.752,12	5.212,92
Décimo Tercero	300,00	329,09	361,00	396,01	434,41
Décimo Cuarto	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Vacaciones	112,50	164,55	180,50	198,01	217,21
Fondo de reserva	0,00	300,00	329,09	361,00	396,01
Aporte Patronal	328,05	479,81	526,34	577,38	633,37
Provisión Liquidación	375,00	411,36	451,25	495,01	543,01
TOTAL	\$ 4.032,75	\$ 5.951,57	\$ 6.528,67	\$ 7.161,81	\$ 7.856,28

FUENTE: La Autora

TABLA 49: REMUNERACIÓN SECRETARIA

MOD SECRETARIA	289,60	317,68	348,49	382,28	419,35
	1	2	3	4	5
Sueldo Anual	2.606,40	3.812,16	4.181,88	4.587,36	5.032,20
Décimo Tercero	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Décimo Cuarto	217,20	317,68	348,49	382,28	419,35
Vacaciones	108,60	158,84	174,25	191,14	209,68
Fondo de reserva	0,00	289,60	317,68	348,49	382,28
Aporte Patronal	316,68	463,18	508,10	557,36	611,41
Provisión Liquidación	362,00	397,10	435,61	477,85	524,19
TOTAL	\$ 3.828,08	\$ 5.756,24	\$ 6.314,50	\$ 6.926,76	\$ 7.598,46

FUENTE: La Autora

Los gastos de constitución de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera ya no se consideran un activo diferido de la empresa, ahora se lo carga directamente al gasto como un rubro administrativo.

TABLA 50: GASTOS DE CONSTITUCIÓN

CONCEPTO	TOTAL
ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN (NOTARIO, REGISTRO MERCANTIL)	750,00
REGISTRO MERCANTIL	250,00
PUBLICACIÓN EN LA PRENSA	50,00
HONORARIOS PROFESIONALES	600,00
PATENTE MUNICIPAL	150,00
PAGO CUERPO DE BOMBEROS	80,00
TARJETAS BANCO CENTRAL	34,00
TOTAL	\$ 1.914,00

FUENTE: La Autora

Los Servicios Básicos que forman parte de los gastos administrativos o de operación son los que corresponden únicamente a la parte administrativa y son agua potable, energía eléctrica y telefonía.

Para el cálculo de estos los valores se tomaron de las páginas web oficiales de cada uno de ellos.

TABLA 51: AGUA POTABLE

AGUA POTABLE	1	2	3	4	5
VALOR UNITARIO m ³	0,310	0,310	0,310	0,310	0,310
Q MENSUAL m ³	10	10	10	10	10
VALOR MENSUAL	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10
NO. MESES	9	12	12	12	12
	27,90	37,20	37,20	37,20	37,20
IMPUESTOS Y OTRAS TASAS	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
TOTAL	\$ 30,05	\$ 39,35	\$ 39,35	\$ 39,35	\$ 39,35

FUENTE: La Autora

TABLA 52: ENERGÍA ELÉCTRICA

ENERGÍA ELÉCTRICA	1	2	3	4	5
VALOR UNITARIO KW	0,068	0,068	0,068	0,068	0,068
Q MENSUAL KW	24	24	24	24	24
VALOR MENSUAL	1,63	1,63	1,63	1,63	1,63
NO. MESES	9	12	12	12	12
	14,69	19,58	19,58	19,58	19,58
IMPUESTOS Y OTRAS TASAS	6,48	6,48	6,48	6,48	6,48
TOTAL	\$ 21,17	\$ 26,06	\$ 26,06	\$ 26,06	\$ 26,06

FUENTE: La Autora

TABLA 53: TELEFONÍA

TELEFONÍA	1	2	3	4	5
VALOR UNITARIO m (c. local)	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
CONSUMO MENSUAL m	300	350	400	450	500
VALOR MENSUAL	0,300	0,350	0,400	0,450	0,500
NO. MESES	9	12	12	12	12
VALOR ANUAL	2,70	4,20	4,80	5,40	6,00
IMPUESTOS Y PENSIÓN BÁSICA	13,76	13,94	14,02	14,09	14,16
TOTAL	\$ 16,46	\$ 18,14	\$ 18,82	\$ 19,49	\$ 20,16

FUENTE: La Autora

Las armas que van a utilizarse son automáticas y necesitan municiones (balas) de 9mm, el costo de una caja de 50 municiones de 9mm es de \$ 54, que nos da un costo unitario de \$1,08.

Las municiones se pueden comprar en Santa Bárbara que es la fabrica de la Industria Militar Ecuatoriana (Sangolqui) que se encuentra ubicada por la Escuela Politécnica del Ejercito (ESPE) del valle de los chillos.

TABLA 54: MUNICIONES

MUNICIONES	1	2	3	4	5
Q ANUAL	300	300	300	300	300
VALOR UNITARIO	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08
TOTAL	\$ 324,00	\$ 324,00	\$ 324,00	\$ 324,00	\$ 324,00

FUENTE: La Autora

Los seguros son aquellos que se contratan para proteger bienes muebles e inmuebles, este se lo realizará con Seguros Sucre S.A. que ofrece una extensa gama de pólizas generales. La póliza que se va a contratar es la de Multiriesgo, que es una póliza que agrupa en un solo contrato los siguientes ramos: todo riesgo de incendio, lucro

cesante por todo riesgo de incendio, robo y/o asalto y/o hurto, dinero y valores, rotura de maquinarias, lucro cesante por rotura de maquinarias, equipo electrónico.

TABLA 55: SEGURO (PRIMA)

SEGURO (PRIMA)	1	2	3	4	5
SEGUROS SUCRE	250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
TOTAL	250,00	263,24	277,19	291,88	307,34

FUENTE: La Autora

5.3. FLUJO DE FONDOS

Es un informe financiero que incorpora las verdaderas salidas y verdaderas entradas del efectivo.

El Flujo de Fondos tiene dos cuentas principales:

Entradas: Son todos aquellos ingresos por concepto de ventas a contado y a crédito de bienes y servicios del giro del negocio, además los valores provenientes de las ventas de activos fijos, así también los intereses por concepto de inversiones temporales más las amortizaciones del monto.

Salidas: Todos aquellos egresos por concepto de costos y gastos a contado o a crédito correspondientes al giro del negocio. Además los valores destinados a la compra de activos fijos, adquisiciones de activos intangibles, así también, los interés por concepto de préstamos más la amortización de capital.

5.3.1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Dado que el requerimiento total de inversión de la empresa es de \$71.904,82, se ha considerado por una parte estratégicamente y por otra como necesidad para poder financiar una parte de la inversión, con un crédito en la Corporación Financiera Nacional por el monto de \$31.904,82 correspondiente al 44 % de la inversión total.

A continuación se muestra la estructura de financiamiento del Consorcio TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.:

ESTRUCTURA DE CAPITAL		ESTRUCTURA
1. CAPITAL PROPIO	40.000,00	56%
2. CAPITAL FINANCIADO	31.904,82	44%
	71.904,82	100%

Como ya lo mencionamos para poder poner en marcha el proyecto se necesita de un financiamiento adicional, que se va a dar con la Corporación Financiera Nacional (CFN) a 5 años plazo, con una tasa del 9,75% relativamente baja para la que ofrecen los bancos. La tabla de amortización del préstamo se detalla a continuación:

TABLA 56: AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CAPITAL	31.904,82	
TASA DE INTERÉS	9,75%	
Nº DE PERÍODOS	5	años

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
AÑO	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL
1	31.904,82	8.362,73	3.110,72	5.252,01	26.652,81
2	26.652,81	8.362,73	2.598,65	5.764,08	20.888,74
3	20.888,74	8.362,73	2.036,65	6.326,07	14.562,66
4	14.562,66	8.362,73	1.419,86	6.942,87	7.619,80
5	7.619,80	8.362,73	742,93	7.619,80	(0)
		41.813,63	9.908,81	31.904,82	

FUENTE: La Autora

Las cuotas del préstamo son de \$8362,73 anuales que incluye la parte proporcional del interés y capital, que vendría hacer para el primer año \$3.110,72 de intereses y \$5.252,01 de capital.

Con toda la información que se ha presentado hasta el momento se pueden generar los flujos de fondos del inversionista y del proyecto.

Para el cálculo del Impuesto a la Renta ya no se tomó el valor del 25% ya que de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario en su artículo 37 expresa: “Tarifa del impuesto a la renta para sociedades.- Las sociedades constituidas en el Ecuador, así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas, que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del veinte y dos por ciento (22%) sobre su base imponible”.

Pero la primera transitoria indica que esta disminución se la hará en forma gradual.³¹

5.3.2. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
(+) Ingresos Uso Vehículos Blindado		53.001,00	74.625,41	78.582,82	82.540,22	124.924,80
(+) Ingresos Monto Transportado		5.530,91	7.752,73	8.130,91	8.603,64	11.345,46
(=) TOTAL INGRESOS		58.531,91	82.378,14	86.713,73	91.143,86	136.270,26
(-) COSTO DE VENTA						
MOD		7.656,16	11.512,48	12.628,99	13.853,52	15.196,91
MOI		11.484,23	17.268,72	18.943,49	20.780,28	22.795,37
CIF		2.717,62	3.502,91	3.521,73	3.540,55	3.983,70
TOTAL COSTO DE VENTA		21.858,00	32.284,11	35.094,21	38.174,35	41.975,98
(=) UTILIDAD BRUTA		36.673,91	50.094,02	51.619,52	52.969,52	94.294,28
(-) GASTOS DE OPERACIÓN						
Sueldos y Salarios		13.065,43	19.537,40	21.432,01	23.510,34	25.790,10
Gastos de Constitución		1.914,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios Básicos		67,68	65,41	65,41	65,41	65,41
Municiones		324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
Depreciación		1.281,71	1.281,71	1.281,71	1.378,10	1.378,10
Seguro (Prima)		250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
(=) TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		16.902,82	21.471,77	23.380,32	25.569,72	27.864,95
(=) Utilidad Bruta		19.771,09	28.622,26	28.239,21	27.399,79	66.429,33
(-) 15% Participación Trabajadores		2965,66	4293,34	4235,88	4109,97	9964,4
(=) Utilidad antes de Impuestos		16.805,43	24.328,92	24.003,33	23.289,82	56.464,93
(-) Impuesto a la Renta 23% - 22% *		3865,25	5352,36	5280,73	5123,76	12422,28
(=) UTILIDAD NETA		12.940,18	18.976,56	18.722,60	18.166,06	44.042,65
(+) Otros Ingresos						77.728,86
(=) Utilidad en Venta de Activos						29.231,85
(-) 15% Participación Trabajadores						4.384,78
(-) 22% Impuesto a la Renta						5.466,36
(+) Valor en Libros de Activos Vendidos						58.348,15
(+) Depreciación		2.039,91	2.039,91	2.039,91	2.136,30	2.136,30
(-) COSTO DE INVERSIÓN	71.904,82					
Activo Fijo	67.740,47			1.000,00		
Capital de trabajo	4.164,35					
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						4.164,35
(=) FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO	\$ (71.904,82)	\$ 14.980,09	\$ 21.016,46	\$ 19.762,50	\$ 20.302,36	\$ 128.072,16

³¹ Ver Anexo 16

5.3.3. FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA

FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA						
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
(+) Ingresos Uso Vehículos Blindado	*	53.001,00	74.625,41	78.582,82	82.540,22	124.924,80
(+) Ingresos Monto Transportado	*	5.530,91	7.752,73	8.130,91	8.603,64	11.345,46
(=) TOTAL INGRESOS		58.531,91	82.378,14	86.713,73	91.143,86	136.270,26
COSTO DE VENTA						
(-) MOD		7.656,16	11.512,48	12.628,99	13.853,52	15.196,91
(-) MOI		11.484,23	17.268,72	18.943,49	20.780,28	22.795,37
(-) CIF		2.717,62	3.502,91	3.521,73	3.540,55	3.983,70
(=) TOTAL COSTO DE VENTA		21.858,00	32.284,11	35.094,21	38.174,35	41.975,98
(=) UTILIDAD BRUTA		36.673,91	50.094,02	51.619,52	52.969,52	94.294,28
GASTOS DE OPERACIÓN						
(-) Sueldos y Salarios		13.065,43	19.537,40	21.432,01	23.510,34	25.790,10
(-) Gastos de Constitución		1.914,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Servicios Básicos		67,68	65,41	65,41	65,41	65,41
(-) Municiones		324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
(-) Depreciación		1.281,71	1.281,71	1.281,71	1.378,10	1.378,10
(-) Gasto Interés		3.110,72	2.598,65	2.036,65	1.419,86	742,93
(-) Seguro (Prima)		250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
(=) TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		20.013,54	24.070,42	25.416,97	26.989,58	28.607,88
(=) Utilidad Bruta		16.660,37	26.023,61	26.202,55	25.979,94	65.686,40
(-) 15% Participación Trabajadores		2.499,06	3.903,54	3.930,38	3.896,99	9.852,96
(=) Utilidad antes de Impuestos		14.161,31	22.120,07	22.272,17	22.082,95	55.833,44
(-) Impuesto a la Renta 23% - 22% *		3.257,10	4.866,41	4.899,88	4.858,25	12.283,36
(=) UTILIDAD NETA		10.904,21	17.253,66	17.372,29	17.224,70	43.550,08
(+) Otros Ingresos						77.728,86
(=) Utilidad en Venta de Activos						29.231,85
(-) 15% Participación Trabajadores						4.384,78
(-) 22% Impuesto a la Renta						5.466,36
(+) Valor en Libros de Activos Vendidos						58.348,15
(+) Depreciación		2.039,91	2.039,91	2.039,91	2.136,30	2.136,30
(-) COSTO DE INVERSIÓN	71.904,82					
Activo Fijo	67.740,47			1.000,00		
Capital de trabajo	4.164,35					
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						4.164,35
(+) PRÉSTAMO	31.904,82					
(-) Amortización		5.252,01	5.764,08	6.326,07	6.942,87	7.619,80
(=) FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	\$ (40.000,00)	\$ 7.692,11	\$ 13.529,49	\$ 12.086,13	\$ 12.418,13	\$ 119.959,80

5.4. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El Estado de Resultados denominado también Estado de Pérdidas y Ganancias se elabora al finalizar el período contable con el objetivo de determinar la situación económica de la empresa.

Con el Estado de Resultados Proyectado podemos tomar más fácilmente decisiones y comparar de un período a otro para ayudar a los inversionistas a seguir el proceso del negocio a través del tiempo.

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
CONSORCIO TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.
DEL 01 DE ENERO DEL 2012 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
(+) Ingresos Uso Vehículos Blindado		53.001,00	74.625,41	78.582,82	82.540,22	124.924,80
(+) Ingresos Monto Transportado		5.530,91	7.752,73	8.130,91	8.603,64	11.345,46
(=) TOTAL INGRESOS		58.531,91	82.378,14	86.713,73	91.143,86	136.270,26
(-) COSTO DE VENTA						
MOD		7.656,16	11.512,48	12.628,99	13.853,52	15.196,91
MOI		11.484,23	17.268,72	18.943,49	20.780,28	22.795,37
CIF		2.717,62	3.502,91	3.521,73	3.540,55	3.983,70
(=) TOTAL COSTO DE VENTA		21.858,00	32.284,11	35.094,21	38.174,35	41.975,98
(=) UTILIDAD BRUTA		36.673,91	50.094,02	51.619,52	52.969,52	94.294,28
(-) GASTOS DE OPERACIÓN						
Sueldos y Salarios		13.065,43	19.537,40	21.432,01	23.510,34	25.790,10
Gastos de Constitución		1.914,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios Básicos		67,68	65,41	65,41	65,41	65,41
Municiones		324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
Depreciación		1.281,71	1.281,71	1.281,71	1.378,10	1.378,10
Seguro (Prima)		250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
(=) TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		16.902,82	21.471,77	23.380,32	25.569,72	27.864,95
(=) UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS		19.771,09	28.622,26	28.239,21	27.399,79	66.429,33
(+) OTROS INGRESOS		0,00	0,00	0,00	0,00	29.231,85
Utilidad en Venta de Activos Fijos						29.231,85
(-) OTROS GASTOS		3.110,72	2.598,65	2.036,65	1.419,86	742,93
Gasto Interés		3.110,72	2.598,65	2.036,65	1.419,86	742,93
(=) UTILIDAD ANTES IMP. Y P. TRABAJADORES		16.660,37	26.023,61	26.202,55	25.979,94	94.918,25
(-) 15% Participación Trabajadores		2499,06	3903,54	3930,38	3896,99	14237,74
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		14.161,31	22.120,07	22.272,17	22.082,95	80.680,51
(-) Impuesto a la Renta 23% - 22% *		3257,10	4866,41	4899,88	4858,25	17749,71
(=) UTILIDAD NETA		10.904,21	17.253,66	17.372,29	17.224,70	62.930,80
% de los Ingresos		19%	21%	20%	19%	46%
Reserva Legal (5%)		545,21	862,68	868,61	861,23	3.146,54
Reserva Estatutaria (5%)		545,21	862,68	868,61	861,23	3.146,54
Utilidades Retenidas (40%)		4.361,68	6.901,46	6.948,92	6.889,88	25.172,32
Dividendos (50%)		5.452,11	8.626,83	8.686,15	8.612,35	31.465,40

5.5. BALANCE GENERAL

El Balance General se elabora al finalizar el período contable para determinar la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y su importancia radica en que proporciona información que es útil para tomar decisiones de inversión y de préstamos.

Para realizar la proyección del Balance General se traen los valores del Flujo de Caja y del Estado de Resultados.

Adicional a esto en la siguiente tabla mostramos un cuadro de las provisiones de liquidación que van a formar parte del Pasivo.

TABLA 57: PROVISIÓN LIQUIDACIÓN TRABAJADORES

PROVISIÓN LIQUIDACIÓN	1	2	3	4	5
MO Y SUELDOS	3.047,00	3.342,45	3.666,59	4.022,14	4.412,18
P.L. ACUMULADA	\$ 3.047,00	\$ 6.389,45	\$ 10.056,04	\$ 14.078,18	\$ 18.490,36

FUENTE: La Autora

Además para que sea más claro a continuación mostramos el detalle de los rubros que van en Caja/Bancos partiendo del flujo de fondos del inversionista

TABLA 58: RUBROS DE CAJA/BANCOS

	1	2	3	4	5
(=) FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	\$ 7.692,11	\$ 13.529,49	\$ 12.086,13	\$ 12.418,13	\$ 119.959,80
(+) GASTOS NO PAGADOS	8.803,16	12.112,40	12.496,85	12.777,38	36.399,64
Provisión de Liquidación Trabajadores	3.047,00	3.342,45	3.666,59	4.022,14	4.412,18
15% Participación Trabajadores	2.499,06	3.903,54	3.930,38	3.896,99	14.237,74
Impuesto a la Renta 23% - 22% *	3.257,10	4.866,41	4.899,88	4.858,25	17.749,72
(+) Saldo Inicial	4.164,35	20.659,62	35.093,25	42.279,44	49.958,54
(-) Gastos pagados años anteriores		5.756,16	8.769,95	8.830,26	8.755,24
(-) Dividendos		5.452,11	8.626,83	8.686,15	8.612,35
(-) Recuperación del Capital de Trabajo					4.164,35
(=) TOTAL DE CAJA / BANCOS	\$ 20.659,62	\$ 35.093,25	\$ 42.279,44	\$ 49.958,54	\$ 184.786,04

FUENTE: La Autora

5.5.1. BALANCE GENERAL PROYECTADO

**BALANCE GENERAL PROYECTADO
CONSORCIO TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.
DEL 1 DE ENERO DEL 2012 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

CUENTA	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	71.904,82	86.360,18	98.753,90	104.900,19	110.442,99	184.786,04
CORRIENTES	4.164,35	20.659,62	35.093,25	42.279,44	49.958,54	184.786,04
Bancos	4.164,35	20.659,62	35.093,25	42.279,44	49.958,54	184.786,04
NO CORRIENTES	67.740,47	65.700,56	63.660,66	62.620,75	60.484,45	0,00
Terreno	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	0,00
Edificio	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	0,00
Equipos de Computación	710,83	710,83	710,83	1.710,83	1.000,00	0,00
Muebles y Enseres	1.447,64	1.447,64	1.447,64	1.447,64	1.447,64	0,00
Maquinaria y Equipo	7.582,00	7.582,00	7.582,00	7.582,00	7.582,00	0,00
Depreciación Acumulada		(2.039,91)	(4.079,81)	(6.119,72)	(7.545,19)	0,00
PASIVOS	31.904,82	40.908,08	44.674,97	42.135,11	39.065,56	81.943,21
CORRIENTES		11.208,27	17.396,78	17.516,41	17.367,59	63.452,85
Participación Trabajadores x pagar (15%)		2.499,06	3.903,54	3.930,38	3.896,99	14.237,74
Impuesto Renta x pagar (23%, 22%)		3.257,10	4.866,41	4.899,88	4.858,25	17.749,71
Dividendos por pagar		5.452,11	8.626,83	8.686,15	8.612,35	31.465,40
NO CORRIENTES	31.904,82	29.699,81	27.278,19	24.618,70	21.697,98	18.490,36
Documentos por Pagar	31.904,82	26.652,81	20.888,74	14.562,66	7.619,80	(0,00)
Provisión Liquidación		3.047,00	6.389,45	10.056,04	14.078,18	18.490,36
PATRIMONIO	40.000,00	45.452,11	54.078,93	62.765,08	71.377,43	102.842,83
Capital Social	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
Reserva Legal (5%)		545,21	1.407,89	2.276,51	3.137,74	6.284,28
Reserva Estatutaria (5%)		545,21	1.407,89	2.276,51	3.137,74	6.284,28
Utilidades Retenidas (40%)		4.361,68	11.263,15	18.212,06	25.101,94	50.274,26
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	71.904,82	86.360,18	98.753,90	104.900,19	110.442,99	184.786,04

5.5.2. BALANCE GENERAL INICIAL

**BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
CONSORCIO TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.
AL 01 DE ENERO DEL 2012**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
Corriente	4.164,35	No Corriente	31.904,82
No Corriente	67.740,47	TOTAL PASIVO	\$ 31.904,82
TOTAL ACTIVO	\$ 71.904,82	<u>PATRIMONIO</u>	
		Aporte de Socios	40.000,00
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 40.000,00
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 71.904,82

GERENTE

CONTADOR

5.5.3. BALANCE GENERAL FINAL

**BALANCE GENERAL
CONSORCIO TRANSEGURIDAD CIA. LTDA.
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
Corriente	184.786,04	Corriente	63.452,85
No Corriente	0,00	No Corriente	18.490,36
TOTAL ACTIVO	\$ 184.786,04	<u>PATRIMONIO</u>	102.842,83
		Aporte de Socios	40.000,00
		Reserva Legal (5%)	6.284,28
		Reserva Estatutaria (5%)	6.284,28
		Utilidades Retenidas (40%)	50.274,26
		TOTAL PASIVO +	
		PATRIMONIO	\$ 184.786,04

GERENTE

CONTADOR

5.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas en el cual la empresa equilibra el valor de la producción con los gastos necesarios para realizarla; es decir, en el punto de equilibrio los costos totales son iguales a los ingresos totales. En otros términos es el punto donde la empresa ni pierde ni gana dinero. Las utilidades solo empiezan a percibirse cuando los ingresos por ventas superan el nivel de ese punto de equilibrio.

La deducción del punto de equilibrio es útil para estudiar las relaciones entre costos fijos, costos variables y los beneficios.

En la actualidad, incrementar los ingresos no es una variable que se la puede manejar a voluntad; sino depende del costo de los bienes y/o servicios que la entidad produzca, la posibilidad que los ingresos aumentan es flexibilizando el negocio, al tratar de reducir la carga fija de costos y gastos.

La fórmula para el Cálculo del Punto de Equilibrio es:

$$PTO. EQUILIBRIO = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PTO. EQUILIBRIO = \frac{16.902,82}{1 - \frac{21.858,00}{58.531,91}} = \$26.977,06$$

TABLA 59: TABLA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

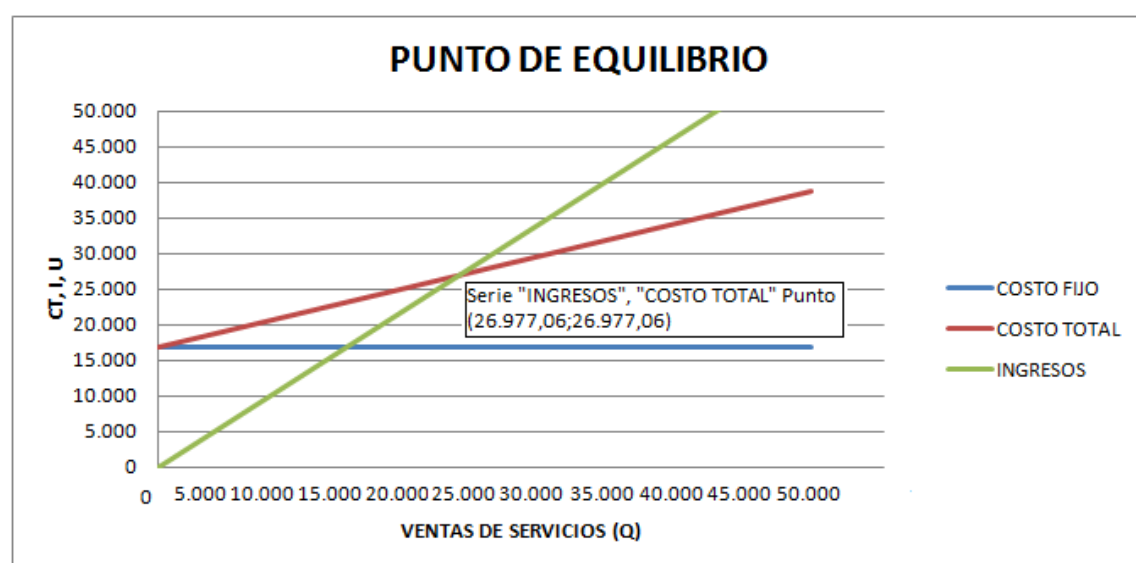
RUBROS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS (VENTAS)		58.531,91	82.378,14	86.713,73	91.143,86	136.270,26
GASTOS DE OPERACIÓN (CF)						
Sueldos y Salarios		13.065,43	19.537,40	21.432,01	23.510,34	25.790,10
Gastos de Constitución		1.914,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios Básicos		67,68	65,41	65,41	65,41	65,41
Municiones		324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
Depreciación		1.281,71	1.281,71	1.281,71	1.378,10	1.378,10
Seguro (Prima)		250,00	263,24	277,19	291,88	307,34
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		16.902,82	21.471,77	23.380,32	25.569,72	27.864,95
COSTO DE VENTA (CV)						
MOD		7.656,16	11.512,48	12.628,99	13.853,52	15.196,91
MOI		11.484,23	17.268,72	18.943,49	20.780,28	22.795,37
CIF		2.717,62	3.502,91	3.521,73	3.540,55	3.983,70
TOTAL COSTO DE VENTA		21.858,00	32.284,11	35.094,21	38.174,35	41.975,98
COSTO TOTAL		38.760,82	53.755,88	58.474,52	63.744,07	69.840,93
PUNTO DE EQUILIBRIO		26.977,06	35.309,68	39.275,73	43.997,44	40.269,29

FUENTE: La Autora

En el cuadro están bien identificados los costos fijos, costos variables, ingresos totales y el costo total. Además puede verse que el punto de equilibrio para que la empresa ni gane ni pierda debe tener un ingreso (ventas) de \$26.977,06.

A continuación se muestra el gráfico del punto de equilibrio.

GRÁFICO 9: PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: La Autora.

Para poder alcanzar el punto de equilibrio en el proyecto en donde los ingresos totales (ventas) sean iguales a los costos totales deben pasar 4 meses aproximadamente para que la empresa no pierda ni gane.

5.7. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA

El análisis de rentabilidad financiera nos ayudará a ver si el proyecto es viable y rentable mediante la aplicación de ciertos índices que verificarán cuan factible es el proyecto.

5.7.1. VALOR PRESENTE NETO

El Valor Actual Neto es una herramienta que sirve para determinar si un proyecto, negocio o empresa es o no viable.

————→ VAN < 0 —————→ Proyecto no Viable

————→ VAN = 0 —————→ Proyecto indiferente

————→ VAN > 0 —————→ Proyecto es Viable

Además el VAN es la valoración presente de los flujos de caja que se esperan tener en el transcurso y desarrollo futuro de una inversión denominado también Valor de Capital.

El VAN es de igual manera el valor monetario que resulta de la sumatoria de los valores del flujo neto de fondos actualizado, si el valor actual neto es igual a cero, significa que las utilidades alcanzadas en el proyecto sirven solo para compensar los costos de las alternativas de inversión; mientras que si el valor actual neto fuese negativo quiere decir que las utilidades generadas no cubren los diferentes costos generados.

CÁLCULO DE LA TMAR

Para poder desarrollar el análisis del proyecto hemos calculado la TMAR porque es la que nos ayudará a ver cual es tasa mínima aceptable de retorno sobre una inversión y nos permitirá traer los flujos futuros al presente.

Su fórmula de cálculo es la que se muestra a continuación:

$$TMAR = tp + rp + ti$$

$$TMAR = 4,58\% + 8,72\% + 4,44\%$$

$$tp = \text{Tasa Pasiva} \rightarrow 4,58\%^{32}$$

$$rp = \text{Riesgo País} \rightarrow 8,72\%^{33}$$

$$ti = \text{Tasa de Inflación} \rightarrow 4,44\%^{34}$$

$$TMAR = 17,74\%$$

La TMAR que vamos a utilizar para desarrollar el flujo es de 17,74%.

CÁLCULO DEL VAN PARA EL PROYECTO Y PARA EL INVERSIONISTA

A continuación se muestra la tabla del cálculo del VAN tanto para el proyecto, es decir, sin financiamiento externo, solo con aporte de capital propio de los socios.

TABLA 60: CÁLCULO VAN PARA EL PROYECTO

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO						
	0	1	2	3	4	5
(=) FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO	\$ (71.904,82)	\$ 14.980,09	\$ 21.016,46	\$ 19.762,50	\$ 20.302,36	\$ 128.072,16
VAN =	\$ 35.253,47					

FUENTE: La Autora

A continuación se muestra la tabla del cálculo del VAN tanto para el inversionista, es decir, con financiamiento externo y aporte de capital propio de los socios.

³² Ver Anexo N° 17

³³ Ver Anexo N° 18

³⁴ Ver Anexo N° 19

TABLA 61: CÁLCULO VAN PARA EL INVERSIONISTA

FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA						
	0	1	2	3	4	5
(=) FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	\$ (40.000,00)	\$ 7.692,11	\$ 13.529,49	\$ 12.086,13	\$ 12.418,13	\$ 119.959,80
VAN =	43.176,54					

FUENTE: La Autora

Luego de realizados los respectivos cálculos y obteniendo como resultado un Valor Actual Neto del Flujo de Fondos del Proyecto es de \$ **35.253,47** y Valor Actual Neto del Flujo de Fondos del Inversionista es de \$ **43.176,54** se concluye que el proyecto es viable.

5.7.2. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno es una tasa de recuperación de una inversión, que tiene como objetivo principal determinar si un proyecto es o no es rentable, es decir si el proyecto por si solo genera ganancias.

- TIR < 0 → Proyecto no Rentable
- TIR = 0 → Proyecto indiferente
- TIR > 0 → Proyecto es Rentable

La TIR nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá en inversionista como premio a la decisión de invertir en la alternativa de inversión seleccionada.

Un proyecto es conveniente cuando la TIR es mayor que la tasa de interés que se obtendría de algunas alternativas de inversión, es decir, la TIR no debe ser menor que el costo de oportunidad del capital.

Aplicando la fórmula tenemos que:

TABLA 62: CÁLCULO DEL TIR DEL PROYECTO

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO						
	0	1	2	3	4	5
(=) FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO	\$ (71.904,82)	\$ 14.980,09	\$ 21.016,46	\$ 19.762,50	\$ 20.302,36	\$ 128.072,16
VAN =	\$ 35.253,47					
TIR=	31%					

FUENTE: La Autora

Se puede determinar que el presente proyecto genera una TIR del 31% la cual es superior en 13,26 puntos a la TMAR de 17,74% por lo que se establece que el proyecto es claramente rentable y está acompañado de un VAN positivo.

TABLA 63: CÁLCULO DEL TIR DEL INVERSIONISTA

FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA						
	0	1	2	3	4	5
(=) FLUJO DE FONDOS DEL INVERSIONISTA	\$ (40.000,00)	\$ 7.692,11	\$ 13.529,49	\$ 12.086,13	\$ 12.418,13	\$ 119.959,80
VAN =	43.176,54					
TIR=	42%					

FUENTE: La Autora

Se puede determinar que el presente proyecto genera una TIR para el accionista del 42% la cual es superior en 24,26 puntos a la TMAR de 17,74% por lo que se establece que el proyecto es claramente rentable y está acompañado de un VAN positivo.

5.7.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El período de Recuperación, se refiere al tiempo en el que se va a poder recuperar todo el capital invertido en un proyecto o negocio, es decir, es el tiempo expresado en años que se ha de demorar el proyecto mediante su flujo de caja en recuperar lo que se ha invertido, el PRI no incluye el valor del dinero a través del tiempo que se puede definir como el tiempo que transcurre para que se produzca una cantidad igual al importe de la inversión.

$$PR = \text{Año Base} + \frac{\text{Parte Proporcional para completar la Inversión}}{\text{Flujo Inmediato Superior}}$$

TABLA 64: TABLA PERÍODO DE RECUPERACIÓN

AÑO	FLUJO FUTURO	FLUJO VP
0	\$ (40.000,00)	
1	\$ 7.692,11	\$ 6.533,13
2	\$ 13.529,49	\$ 9.759,63
3	\$ 12.086,13	\$ 7.404,83
4	\$ 12.418,13	\$ 6.461,90
5	\$ 119.959,80	\$ 53.017,05

FUENTE: La Autora

$$PR = 1 + \frac{33.466,87}{9.759,63} = 4 \text{ años, } 5 \text{ meses, } 4 \text{ días}$$

Para este proyecto se obtiene como resultado que la inversión se va a poder recuperar en aproximadamente 4 años, 5 meses y 4 días.

5.7.4. ÍNDICE BENEFICIO-COSTO

El índice Beneficio Costo es un indicador que ayuda a conocer cuál es la ganancia que se está obteniendo por cada dólar que el inversionista está inyectando en el proyecto o en el negocio, esto es muy importante saber para analizar desde otro punto la rentabilidad del proyecto a efectuarse.

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$IBC = \frac{\sum VP}{Inversión}$$

Reemplazado los valores tenemos que:

$$IBC = \frac{\$83.176,54}{\$ 40.000} = \$ 2,08$$

De acuerdo a los cálculos efectuados se obtiene que, por cada dólar invertido por el inversionista, este paga ese dólar y tiene **\$1,08** como utilidad neta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- En el mundo de hoy, por estar globalizado, se deben aplicar estrategias eficientes para el desarrollo de nuevos productos o servicios para ser más competitivos y no quedar rezagados en el mercado, aquí nace la importancia de las alianzas estratégicas que no son más que la unión de esfuerzos para crear cadenas de valor a través de la combinación de recursos y fortalezas que cada una puede aportar para mejorar su desempeño y competitividad con miras a un crecimiento sostenido.
- El objetivo de realizar esta alianza estratégica es brindar a todas la Cooperativas de Ahorro y Crédito, controladas tanto por la Superintendencia de Bancos y Seguros como las de la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES, que se encuentran en Quito, el servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias a menores costos y con mejores beneficios y garantías para que de esta manera reduzcan sus costos y riesgos.
- Luego de realizar el estudio de mercado se deduce que es factible realizar esta alianza porque existe demanda insatisfecha a la cual se va a brindar el servicio con menores costos y mejores beneficios y garantías, puesto que el servicio de aprovisionamiento y transporte de valores está siendo dado por bancos lo que sube los costos y hace que para muchas empresas sea imposible contratar este servicio.
- En el estudio técnico se definió cuáles serían los procesos que se van a realizar para brindar este servicio, y cuáles serían las rutas y la frecuencia que ayudará a reducir costos para las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Quito. También se decidió la creación de un centro de acopio para poder satisfacer la demanda en el mercado.

- En el estudio legal no existe impedimento alguno para que se realice esta alianza porque que cada una de las partes cumple con los requisitos legales establecidos y se encuentran habilitados para poder realizar esta alianza.
- Después de realizar el estudio financiero se puede ver que el proyecto es viable para las partes y ofrece una buena rentabilidad para el inversionista, ya que luego de la evaluación financiera se ve que tiene un VAN positivo y un TIR del 42%, con un período de recuperación de la inversión de 4 años 5 meses y un índice de beneficio costo de \$2,08. y todos los indicadores son positivos.
- Se concluye finalmente que el proyecto es viable y factible, tanto para los inversionistas como para el mercado, porque éste se convertiría en fuente de trabajo para muchas personas y ayudaría a cumplir los objetivos establecidos.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda llevar a cabo este proyecto porque es factible y viable realizarlo, porque no solo va en beneficio de los socios del Consorcio, que en este caso sería la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. y la empresa FORTIUS Cía. Ltda., sino también de todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito que operan en la Ciudad de Quito, dado que les ayudaría a reducir sus costos de operación y tendrían un servicio de aprovisionamiento y transporte de especies monetarias con mejores garantías y beneficios.
- Se recomienda que, al momento de hacer la alianza, se deje bien establecida la estructura y forma de repartición de utilidades, para evitar cualquier tipo de problema futuro.
- Se recomienda realizar la reinversión de utilidades para de esta manera hacer que la empresa tenga un mayor valor en el mercado y con eso ayude a la ampliación del servicio para varias provincias del país en donde existen Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Como el proyecto es viable y factible se recomienda que después de unos años la empresa incurra en el Mercado de Capitales para que de esta manera pueda obtener financiamiento, en el caso de ampliación, a menores costos que los establecidos en el Sistema Financiero Nacional.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- TRICKER, Bob; “*Dirección Corporativa*”; COLECCIÓN: NUEVA ECONOMÍA; 1^{era}. edición, Editorial The Economist, Quito – Ecuador 2010, 36.
- FECOAC, “*Memorias Estadísticas de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Ecuatorianas*”, Quito – Ecuador, 2009.
- BERY, Norman. “La Gerencia General”. Ceosa 1987.
- VÁSQUEZ R, Victor Hugo, *Organización y Métodos*, Quito-Ecuador, 1979.
- D’ASTOUS, Sanabria. “Investigación de Mercado”. Norma, 2003
- MALHOTRA, Naresch. “Investigación de Mercado”. Pearson Educación, 2004
- HAIR, Bush. “Investigación de Mercado”. Mc Graw Hill, 2004
- HERNÁNDEZ, Abraham, y otros, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*, 5^{ta} Edición, Thomson, México, 2005.
- SAPAG, Nassir, *Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa*, 1er edición, Editorial Prentice Hall, Argentina-Buenos Aires, 2001.
- SAPAG, Nassir, *Criterios de Evaluación de Proyectos*, Editorial Mc Graw Hill, España, 1993.

REVISTAS Y PUBLICACIONES:

- ARAUZ, María Fernanda, “Estrategia de Alianzas”, *ECONOMundo*, N° 30, Quito, Año 3, p. 21-23.
- “Alianzas Estratégicas: Una Alternativa de Crecimiento”, *Revista Gestión*, Vol. 1, No. 2, Marzo - Abril 1996, pp. 30 a 34
- Registro Oficial N° 130, Martes, 22 de Julio de 2003, Decreto N° 2003-12, “Ley de Vigilancia y Seguridad Privada”.
- Registro Oficial N° 383, Jueves, 17 de Julio de 2008, Decreto N° 1181, “Reglamento a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada”.
- Registro Oficial N° 252, Viernes, 06 de Agosto de 2010, Decreto N° 1580, “Instructivo para el control, funcionamiento, supervisión del servicio de seguridad móvil en la transportación de valores y las normas de blindaje internacionales que deben cumplir los vehículos blindados que prestan este servicio”.

- Superintendencia de Bancos y Seguros, “*Estructura del Sistema Financiero por Tenencia de Activos y números de intermediarios frente al PIB*” Reporte Gerencial Mayo 2011, Quito-Ecuador, 2011
- Superintendencia de Bancos y Seguros, Reporte Macroeconómico, Quito-Ecuador, 2011
- Superintendencia de Bancos y Seguros, “*Comparativo del Estado de Resultados nominal, Sistema de Cooperativas de Ahorro y Crédito*”, Boletín Financiero Comparativo dic 02- jun11, Quito-Ecuador, 2011.
- Reglamento que rige la Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, y las Cooperativas de Segundo Piso sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

ENCICLOPEDIAS Y COLECCIONES:

- CABANELLAS, Guillermo; “*Consortio*”; DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO DE DERECHO USUAL; 25 edición, Editorial Heliasta, Buenos Aires – Argentina, 2003, virtual.

NETGRAFÍA:

- Horacio Krell, ¿Qué es una Alianza Estratégica?, <http://www.ilvem.com/shop/otraspaginas.asp?paginanp=692&t=QU%C3%89-ES-UNA-ALIANZA-ESTRAT%C3%89GICA.htm>
- Superintendencia de Bancos y Seguros, Listado de entidades. Tipo de Institución: Cooperativas de Ahorro y Crédito, http://www.superban.gov.ec/practg/pk_catst.p_reprt_dat_genr1?vp_cod_tip_instt=19
- Rafael Correa Delgado, Decreto No. 194, 29 de Diciembre del 2009, http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/decreto_194_cooperativas_29_dic_09.pdf
- Diario El Comercio, Quito registra el índice más alto de robos en el país, 30 de Junio del 2011, <http://www.ciudadaniainformada.com/noticias-ciudadania->

ecuador0/noticias-ciudadania-ecuador/ir_a/ciudadania-informada/article//quito-registra-el-indice-mas-alto-de-robos-en-el-pais.html.

- Calero, Ana María, En un 15% se incrementó el robo en Quito, 12 de Julio del 2011,
http://www.eltelegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=9557&Itemid=17
- Endeavor, Estudio de Mercado, 22 de Julio del 2009,
<http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-apoyos/aprende-del-mercado/080803/estudio-mercado-definicion-estudio-mercado-componentes-del-estudio-mercado>
- Alberto Polanco, Ciencia, Tecnología y Sociedad,
<http://www.monografias.com/trabajos5/cienteysoc/cienteysoc.shtml#intro>
- Asamblea Nacional, Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, 10 de Mayo del 2011,
<http://www.fecoac.com/leyeconomia.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Consulta de Compañías por Provincia y Actividad Económica,
http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio/inicio_cias_x_provincia_y_actividad.html
- Superintendencia de Compañías, Instructivo Societario para la Constitución de Compañías,
http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf
- Roberto Muñoz Bermeo, Reporte Macroeconómico Semanal, junio 2011,
http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Reportes%20Financieros/2011/RF_306.pdf
- UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN, “*Estudio de Mercado y Estimación de Costos*”,
<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>
- Soledad Orjuela Córdova, Paulina Sandoval Medina. “Guía del Estudio de Mercado para la Evaluación de Proyectos, Diciembre de 2002,
<http://emprendeunefa.wordpress.com/2008/09/08/generalidades-del-estudio-de-mercado>

- Dirección Metropolitana Financiera Tributaria, Patente Municipal es un nuevo requisito para obtener el RUC, 22 de Marzo del 2011, http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_view/patente_municipal_es_un_nuevo_requisito_para_obtener_el_ruc--2894
- Rafael Correa Delgado, Presidente Constitucional del Ecuador, Decreto 1580, Instructivo para el Control, Funcionamiento, Supervisión del Servicio de Seguridad Móvil en la Transportación de Valores y las Normas de Blindaje Internacionales que deben cumplir los Vehículos Blindados que prestan este servicio, Agosto 2010, http://www.derechoecuador.com/index2.php?option=com_content&task=view&id=5687&pop=1&page=0&Itemid=557
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, Permisos de Funcionamiento, http://www.bomberosquito.gob.ec/bomberos/index.php?view=article&catid=2%3Aguia-de-tramites&id=5%3Apermisos-de-funcionamiento-&format=pdf&option=com_content&Itemid=6
- Secretaria General de Planificación, Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE, <http://www.quito.gov.ec/el-municipio/secretarias/secretaria-general-de-planificacion/proyectos/luan.html>
- Oscar García, Alianzas Estratégicas Simples, Ágiles y Eficaces, 05 de Julio de 2005, <http://www.mailxmail.com/curso-alianzas-estrategicas-simples-agiles-eficaces/que-ocuparnos-hoy-alianzas-estrategicas>
- Omar Jareño, Alianzas Estratégicas. La Herramienta para Fortalecer la Empresa, 30 de Septiembre de 2008, <http://www.puromarketing.com/13/5119/alianzas-estrategicas-herramienta-para-fortalecer-empresa.html>
- <http://www.aedie.com/ESPA%D1OL/PAGINAS/cdt/nuevos%20contenidos/alianzas.pdf>
- Centro de Difusión Tecnológica, AEDIE, http://www.mintrab.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=184&Itemid=178
- Ministerio de Relaciones Laborales, Actividades Complementarias, http://www.conatel.gob.ec/site_conatel/index.php?view=article&catid=282%3Aformularios-y-requisitos&id=702%3Aformularios-para-concesion-de-frecuencias&option=com_content&Itemid=426

- Secretaria Nacional de Telecomunicaciones, Sistemas comunales de explotación - Requisitos Concesión (sobre 30MHz - VHF y UHF), http://www.conatel.gob.ec/site_conatel/index.php?option=com_content&view=article&id=169%3Asistemas-comunales-de-explotacion&catid=40%3Aservicios&Itemid=166&limitstart=1
- Estrategia Empresarial, http://www.degerencia.com/tema/estrategia_empresarial
- Wikipedia, Estrategia Empresarial, 26 de noviembre de 2006, http://www.joseacontreras.net/admon/Administracion/Estrategia_Empresarial.htm
- Finanzas Personales.com.co., Diccionario Financiero, <http://www.finanzaspersonales.com.co/Diccionario>.
- Definición.de, Definición de Consorcio, <http://definicion.de/consorcio/>
- GestioPolis, Qué es Consorcio?, 01 del 2001, <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/no6/consorcio.htm>
- Trámites Ciudadanos, Permisos de Construcción (Para Obra Nueva, Reparación, Aumento o Remodelación), <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/tramite.php?cd=1002>
- Dayán Escobar, Cooperativas de Ahorro y Crédito encuestadas, 28 de julio de 2011, <http://maps.google.es/maps/ms?msa=0&msid=202869475815056170890.0004a92c52e76ffc7ed64&ie=UTF8&ll=-0.209426,-78.470535&spn=0.34538,0.617294&z=11&vpsrc=6>

ANEXOS

ANEXO 1: “SEGURO MÉDICO, DE VIDA EXEQUIAL”



Seguro Médico, de
Vida Exequial

Amparos	Descripción	Socios hasta 75 años	Cónyuge hasta 75 años	Hijos hasta 25 años	Padres hasta 75 años
Muerte por cualquier causa	En caso de fallecimiento por enfermedad o accidente del socio(a) y/o cónyuge y/o hijo(s) y/o padre(s) en cualquier parte del mundo.	\$1.800	\$400	\$200	\$100
Muerte accidental	Si como consecuencia de un accidente, se produce el fallecimiento del socio(a) y/o cónyuge y/o hijo(s) y/o padre(s) en cualquier parte del mundo.(este valor se suma a muerte por cualquier causa)	\$1.800	\$400	\$200	\$100
Incapacidad total y permanente	Si debido a un accidente o enfermedad ocurrida durante la vigencia de la póliza, el socio(a) y/o cónyuge y/o hijo(s) y/o padre(s) en cualquier parte del mundo.	\$1.800	\$400	\$200	\$100
Desmembración	Si como consecuencia de un accidente, se produce la amputación o pérdida de funcionamiento de un miembro del cuerpo del socio(a) y/o cónyuge y/o hijo(s) y/o padre(s), en cualquier parte del mundo.(de acuerdo a la tabla establecida en la póliza)	\$1.800	\$400	\$200	\$100
Gastos médicos por accidente	Si como consecuencia de un accidente el socio(a) y/o cónyuge y/o hijo(s) y/o padre(s), incurre(n) en gastos para el restablecimiento de su salud.	\$15	\$15	\$15	\$15
Renta diaria de hospitalización ACCIDENTE	Si como consecuencia de un accidente el socio (a) titular es hospitalizado para el restablecimiento de su salud, un máximo de 30 días por evento (dos días deducibles).	\$70	No aplica	No aplica	No aplica
Sepelio por accidente	Si la muerte del titular se produce a consecuencia de un accidente amparado, se indemnizará para cubrir los gastos funerarios.	\$200	No aplica	No aplica	No aplica

Amparos	Descripción	Socios sin límite	Cónyuge sin límite	Hijos hasta 25 años	Padres sin límite
Servicio médico	Los socios pueden atenderse en los consultorios de la Cooperativa máximo dos consultas al mes o presentar las facturas en casos de emergencias graves. (1.50 costo por consulta)* REEMBOLSO	Hasta \$90	Atención en Centros Médicos Autorizados	Atención en Centros Médicos Autorizados	Atención en Centros Médicos Autorizados 2 veces al año
Servicio odontológico	Los socios pueden atenderse en los consultorios de la Cooperativa máximo dos consultas al mes Calzas simples (1 por consulta) extracciones simples (1 por consulta) y profilaxis (2 al año). (1.50 costo por consulta)	Hasta \$90	Atención en Centros Médicos Autorizados	Atención en Centros Médicos Autorizados	Atención en Centros Médicos Autorizados 2 veces al año
Ambulancia terrestre por Accidente	Traslado del asegurado a consecuencia de una accidente, en ambulancia terrestre que este equipada para que pueda salvar al herido, desde el sitio del siniestro hasta el hospital o centro médico mas cercano*	Hasta \$500	No aplica	No aplica	No aplica
Maternidad	Cobertura otorgada única y exclusivamente para la socia titular, sin límite de edad El embarazo debe ser posterior al ingreso a la COAC*	\$125	No aplica	No aplica	No aplica

Plazos de la Denuncia: (Reembolsos Médicos, Odontológicos, Ambulancia y Maternidad)

Para la entrega de documentos tiene un plazo de 85 días contados a partir de la fecha de ocurrido el siniestro, no existe denuncia para estos reclamos.

Seguro de Vida

La denuncia de un siniestro debe presentarse por escrito en la agencia más cercana. El plazo de denuncia 85 días contados a partir de la fecha de ocurrido el siniestro y entrega de documentos hasta 180 días contados a partir de la fecha de ocurrido el siniestro.

Para los socios o Beneficiarios que no han hecho la denuncia tienen 85 días para la presentación de documentos, contados a partir de la fecha de ocurrido el siniestro, en la agencia más cercana.

Requisitos para el reclamo de seguro de vida

		COBERTURAS			
		socios	conyuges	hijos	padres
MUERTE NATURAL					
1	Copia de la Cédula del Socio		*	*	*
2	Copia de la Cédula del Fallecido	*	*		*
3	Partida de Defunción	*	*	*	*
4	Partida de Nacimiento del Fallecido			*	
5	Partida de Matrimonio Original (Casados) Unión de Hechos Originales (Convivientes)	*	*		
6	Copia de Cédula del Reclamante Mortuoria del Socio	*			
7	Copia de Cédula (Hijos Mayores Edad) Partida de nacimiento (hijos menores de edad)	*			
8	Posesión efectiva original registrada en el Registro de la propiedad.	*			
9	Solicitud de retiro de la Cooperativa (Adjuntar Libretas de Ahorro)	*			

		COBERTURAS			
		socios	conyuges	hijos	padres
EN CASO DE TENER CRÉDITOS (PARA APLICAR SEGURO DE DESGRAVAMEN) ADJUNTAR					
10	Formulario de la Aseguradora (Prueba de Defunción)	*	*		
11	Copia Certificada de Solicitud de Crédito y Pagare	*	*		
12	Kardex del Crédito	*	*		
EN CASO DE FALLECIMIENTO ACCIDENTAL ADJUNTAR					
13	Parte Policial o Militar	*	*	*	*
14	Levantamiento de Cadaver	*	*	*	*
15	Protocolo de Autopsia	*	*	*	*

SERVICIO EXEQUIAL

Plan exequias para los socios que pagan el seguro de Vida sin ningún costo adicional al USD 2.20 mensuales que paga el socio.

Protección: Muerte por cualquier causa.

Traslados: Por vía aérea o terrestre.

Territorio: Ecuador.

1. Sala de velación 24 horas en casa Girón, centro de velaciones sur.
2. Camposanto o salas de velación afiliadas a nivel nacional.
3. Trámites legales.
4. Traslado a salas de velación y campo santo.
5. Tanatopraxia.
6. Formolización.
7. Cofre metálico.
8. Servicio de cafetería.
9. Servicio telefónico local.

10. Libro de oraciones.
11. Libro de condolencias.
12. Servicio religioso de acuerdo al culto.
13. Tres arreglos florales.
 - Nicho en campo santo por 4 años.
 - En Quito, Jardines del Valle o Campo Santo afiliado a nivel nacional.
14. Cremación
15. Urna y columbario por 4 años en Quito Jardines del Valle, o urna en compañías afiliadas a nivel nacional.

IMPORTANTE:

El plan más completo de Asistencia Exequial en todo el país, servicio exclusivo para el socio titular sin límite de edad. El Seguro Exequial es un servicio que se encuentra incluido totalmente gratis con tu Seguro Médico y de Vida “29Seguro”.

Para utilizar este servicio los deudos del fallecido titular deberán comunicarse telefónicamente a Casa Girón y se encargarán del trámite correspondiente.

En caso de que los deudos no comunicaron a tiempo del fallecimiento, tienen la posibilidad de presentar un reembolso por exequias en un plazo máximo de 115 días posteriores al fallecimiento. El valor reembolsado no superará los USD 784,00 en ninguno de los casos.

ANEXO 2: “SEGURO AUTO 29”



Seguro
Auto 29

Requisitos:

- La copia de la matricula o factura
- La copia de la cedula
- La copia de la licencia
- La copia del SOAT

Coberturas:

- Impericia y/o negligencia del conductor
- Choques y/o volcaduras
- Incendio y/o rayo
- Explosión, auto explosión, auto ignición
- Fenómenos de la naturaleza en el que se incluye desastres naturales, etc.
- Asalto y/o atraco
- Robo total y/o parcial, hurto
- Daños causados por robo o su tentativa
- Rotura de vidrios y cristales
- Motín, huelga y conmoción civil
- Daños maliciosos, vandalismos
- Cobertura extendida amplia
- Sabotaje y/o terrorismo
- Daños ocasionados por impacto de proyectiles
- Asistencia vehicular GEA 02-2257598

Coberturas Adicionales:

- Paso por puentes y gabarras
- Tráfico por caminos no entregados oficialmente al uso público y eventualmente a caminos de campo travesía
- Daños al vehículo mientras sea remolcado, remolque o sea transportado
- Caída de objetos, estructuras, árboles
- Caída de aeronaves, y objetos que caigan de ellas
- Desplome parcial o total de edificaciones, viviendas, construcciones, etc.

Montos de Cobertura

- **Responsabilidad Civil:** USD.\$ 10.000,00; por vehículo y por evento

- **Gastos Médicos a Ocupantes:** USD.\$ 2.000,00 cada ocupante
- **Accidentes Personales:** Hasta la suma USD.\$ 5.000,00 cada uno (máximo 5 ocupantes)
- **Muerte e Invalidez Ocupantes:** Hasta la suma USD. \$ 5.000,00 cada uno (máximo 5 ocupantes)
- **Gastos de Ambulancia:** Hasta la suma USD.\$ 500,00 cada uno (máximo 5 ocupantes)
- **Gastos de Sepelio:** Hasta la suma de USD. \$ 500,00 cada uno (máximo 5 ocupantes)
- **Gastos de Wincha:** Hasta la suma de USD.\$ 1.000,00

Aviso de Siniestro

La Compañía establece 15 días contados a partir del accidente, para la notificación del siniestro por parte del cliente.

Tasa

- **Vehículos Livianos:** Desde 10 Años Atrás 3.25%
- **Taxis:** A Partir Desde 10 Años Atrás 4.20%

*Se otorga cobertura equipos de comunicación motorola y taxímetros siempre y cuando estos se encuentren fijos y debidamente instalados solamente una vez al año.

*A estos valores se les suma los impuestos de ley.

Deducibles

- **Vehículos Livianos:** 10% del valor del siniestro, mínimo USD. \$ 100,00 el que sea mayor.
- **Taxis:** 10% del valor del siniestro, mínimo USD. \$ 200,00 el que sea mayor.

Formas de Pago

- Cuota inicial del 20% más impuestos de ley, y 10 pagos sin intereses debito a la cuenta (Mensual). Valor mínimo por cada cuota de USD. \$ 30,00 (documento transferencia entre cuentas firmado).
- Crédito directo para socios (excepto empleados).

NOTA: Para vehículos cuyo valor asegurado sea igual o superior a los USD. \$ 21.000,00 se deberá instalar el dispositivo de rastreo HUNTER o DISTRISAT.

ANEXO 3: “TARIFAS SOAT”

Coberturas:

- Muerte Accidental: \$5.000
- Incapacidad permanente y parcial: \$3.000
- Gastos médicos por accidente: \$2.500
- Gastos Funerarios: \$800
- Gastos de transporte: \$50

GRATIS: \$1.500 adicionales en muerte accidental del titular Para SOCIOS de la 29

Todos los clientes de Alianza reciben:

- \$ 5.000,00 para gastos de repatriación por el fallecimiento del titular de la póliza en el exterior y en el caso del cónyuge, hijos ó padres \$ 1.000,00; y,
- El doble de Gastos Funerarios
- Hasta \$800,00

Vehículos Públicos

Clase de Vehículo	Modalidad	Cilindraje/Capacidad de Carga	Prima Neta 2008	Recargo 120%	Prima Neta 2009/2010	Recargo 180% 2009	Recargo 135% 2010	Seguro Campesino	Prima Total Incluida Impuestos
Vehículo hasta 5 pasajeros de 0 a 9 años	Taxis, turismo y vehículos de alquiler	Menos de 1500 cc	\$ 46,51	\$ 55,81	\$ 32,56	\$ 58,61	\$ 43,96	\$ 0,16	\$ 191,60
		De 1500 cc a 2499 cc	\$ 56,75	\$ 70,90	\$ 41,13	\$ 74,03	\$ 55,53	\$ 0,21	\$ 241,90
		2500 cc o más	\$ 73,44	\$ 88,13	\$ 51,41	\$ 82,54	\$ 69,40	\$ 0,26	\$ 302,24
Vehículo hasta 5 pasajeros más de 9 años	Taxis, turismo y vehículos de alquiler	Menos de 1500 cc	\$ 61,20	\$ 73,44	\$ 42,84	\$ 77,11	\$ 57,83	\$ 0,21	\$ 251,94
		De 1500 cc a 2499 cc	\$ 73,44	\$ 88,13	\$ 51,41	\$ 82,54	\$ 69,40	\$ 0,26	\$ 302,24
		2500 cc o más	\$ 85,68	\$ 102,82	\$ 59,98	\$ 107,96	\$ 80,97	\$ 0,30	\$ 352,53
Vehículo de 6 a 16 pasajeros de 0 a 9 años	Taxis, turismo, escolares, vehículos de alquiler y renta	Menos de 2500 cc	\$ 68,54	\$ 82,25	\$ 48,00	\$ 86,40	\$ 64,80	\$ 0,24	\$ 282,19
		2500 cc o más	\$ 91,79	\$ 110,15	\$ 64,25	\$ 115,65	\$ 86,74	\$ 0,32	\$ 377,61
Vehículo de 6 a 16 pasajeros más de 9 años	Taxis, turismo, escolares, vehículos de alquiler y renta	Menos de 2500 cc	\$ 85,68	\$ 102,82	\$ 59,98	\$ 107,96	\$ 80,97	\$ 0,30	\$ 352,53
		2500 cc o más	\$ 110,15	\$ 132,18	\$ 77,11	\$ 138,80	\$ 104,10	\$ 0,39	\$ 453,07
Camionetas hasta 3,5 TP PN de 0 a 9 años	Carga Liviana y Mixta	Menos de 2500 cc	\$ 68,54	\$ 82,25	\$ 47,98	\$ 86,36	\$ 64,77	\$ 0,24	\$ 282,10
		2500 cc o más	\$ 91,79	\$ 110,15	\$ 64,04	\$ 115,27	\$ 86,45	\$ 0,32	\$ 376,73
Camionetas hasta 3,5 TP PN más de 9 años	Carga Liviana y Mixta	Menos de 2500 cc	\$ 85,68	\$ 102,82	\$ 59,98	\$ 107,96	\$ 80,97	\$ 0,30	\$ 352,53
		2500 cc o más	\$ 110,15	\$ 132,18	\$ 77,14	\$ 138,85	\$ 104,14	\$ 0,39	\$ 453,20
Busetas, buses y omnibuses	Turismo interprovincial, interparroquial y escolar	17 a 31	\$ 116,27	\$ 139,52	\$ 81,41	\$ 148,54	\$ 109,90	\$ 0,41	\$ 478,28
		32 o más	\$ 159,11	\$ 190,93	\$ 111,37	\$ 200,47	\$ 150,35	\$ 0,56	\$ 654,17
Camiones y Tractocamiones	Carga semipesada y extrapesada	Menos de 5	\$ 114,52	\$ 137,42	\$ 80,15	\$ 144,27	\$ 108,20	\$ 0,40	\$ 470,95
		5 a 14,99	\$ 132,71	\$ 159,25	\$ 92,89	\$ 167,20	\$ 125,40	\$ 0,46	\$ 545,71
Busetas, buses, omnibuses y Troleibus	Servicio urbano y escolar urbano	15 o más	\$ 152,82	\$ 183,38	\$ 106,96	\$ 182,53	\$ 144,40	\$ 0,53	\$ 628,30
		Prima Única	\$ 110,15	\$ 132,18	\$ 77,14	\$ 138,85	\$ 104,14	\$ 0,39	\$ 453,20

Vehículos Particulares

Clase de Vehículo	Cilindraje/ Capacidad de Carga	Prima Neta 2008	Recargo 120%	Prima Neta 2009/2010	Recargo 180% 2009	Recargo 135% 2010	Seguro Campesino	Prima Total Incluido Impuesto y Recargo
Motocicletas	Menos de 100 cc	\$ 28,15	33,78	\$ 19,71	35,48	26,61	0,10	\$ 116,18
	De 100 a 249 cc	\$ 35,19	42,23	\$ 24,83	44,33	33,25	0,12	\$ 145,07
	250 cc o más	\$ 43,23	51,88	\$ 30,26	54,47	40,85	0,15	\$ 178,11
Todo Terrenos y Camionetas de 0 a 9 años	Menos de 1500 cc	\$ 55,30	66,36	\$ 38,71	69,68	52,26	0,19	\$ 227,70
	De 1500 cc a 2499 cc	\$ 66,35	79,62	\$ 46,45	83,61	62,71	0,23	\$ 273,12
	2500 cc o más	\$ 77,41	92,89	\$ 54,19	97,54	73,16	0,27	\$ 318,55
Todo Terrenos y Camionetas de más de 9 años	Menos de 1500 cc	\$ 68,37	82,04	\$ 47,86	86,15	64,61	0,24	\$ 281,40
	De 1500 cc a 2499 cc	\$ 79,42	95,30	\$ 55,59	100,06	75,05	0,28	\$ 326,78
	2500 cc o más	\$ 89,48	107,38	\$ 62,64	112,75	84,56	0,31	\$ 368,15
Automóviles de 9 años	Menos de 1500 cc	\$ 30,16	36,19	\$ 21,11	38,00	28,50	0,11	\$ 124,40
	De 1500 cc a 2499 cc	\$ 38,20	45,84	\$ 26,74	48,13	36,10	0,13	\$ 157,44
	2500 cc o más	\$ 45,24	54,29	\$ 31,67	57,01	42,75	0,16	\$ 186,38
Automóviles de más de 9 años	Menos de 1500 cc	\$ 41,22	49,46	\$ 28,85	51,93	38,95	0,14	\$ 169,84
	De 1500 cc a 2499 cc	\$ 48,26	57,91	\$ 33,78	60,80	45,60	0,17	\$ 198,77
	2500 cc o más	\$ 54,29	65,15	\$ 38,00	68,40	51,30	0,19	\$ 223,54
Oficial Especial	Menos de 1500 cc	\$ 70,38	84,46	\$ 49,27	88,69	66,51	0,25	\$ 289,67
	De 1500 cc a 2499 cc	\$ 89,48	107,38	\$ 62,64	112,75	84,56	0,31	\$ 368,15
	2500 cc o más	\$ 107,57	129,08	\$ 75,30	135,54	101,66	0,38	\$ 442,46
Carga o Mixta	Menos de 5	\$ 61,33	73,60	\$ 42,93	77,27	57,96	0,21	\$ 252,47
	5 a 14,99	\$ 87,47	104,96	\$ 61,23	110,21	82,66	0,31	\$ 359,87
	15 o más	\$ 115,62	138,75	\$ 80,93	145,67	109,26	0,40	\$ 475,51
Transporte de Pasajeros	Bus de 24 o más pasajeros	\$ 87,42	104,90	\$ 61,19	110,14	82,61	0,31	\$ 359,65
	Buqueta de 17 a 23 pasajeros	\$ 78,68	94,41	\$ 55,08	99,14	74,36	0,28	\$ 323,77
Particulares	Furgonetas de 7 a 16 pasajeros	\$ 69,94	83,93	\$ 48,96	88,13	66,10	0,24	\$ 287,86
Vehículos Especiales		\$ 118,02	141,62	\$ 82,61	148,70	111,52	0,41	\$ 485,37

ANEXO 4: “RED DE AGENCIAS COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” LTDA.”

	AGENCIAS	DIRECCIÓN	TELÉFONOS
Ambato	<u>Agencia Ambato</u>	Calle Bolívar 20 - 45 entre Guayaquil y Quito, a 2 cuadras del Parque Montalvo	03 242 6289 / 03 242 3833 / 03 282 6242
Coca	<u>Agencia Coca</u>	Av. 9 de Octubre y Simón Bolívar esquina.	06 288 3677 / 06 288 3059
Cuenca	<u>Agencia Cuenca</u>	Tomás Ordóñez, entre Gran Colombia y Simón Bolívar	07 282 8087 / 07 283 0134 / 07 282 6674
	<u>Agencia El Arenal</u>	Av. De las Américas s/n y Arrayán	07 284 4498 / 07 284 4521
El Ángel	<u>Agencia El Ángel</u>	Salinas 05-90 y Sucre, Barrio Centro.	06 297 7168 / 06 297 7579
Esmeraldas	<u>Agencia Esmeraldas</u>	Barrio Centro, Bolívar 208 y Salinas	06 245 2189 • Jefe Agencia: 06 245 2958
Guayaquil	<u>Agencia Centenario</u>	Lorenzo de Garaicoa 4107 y Cañar	04 233 4318 / 04 244 6450 / 04 244 6462
	<u>Agencia Guayaquil 1</u>	Gral. Córdova 907 entre Víctor Manuel Rendón y Pedro Icaza	04 230 2341 / 04 230 3522/ 04 230 3860
	<u>Agencia La Alborada</u>	Cdla. Alborada XIII Etapa, MZ 378, Solar 1 Edificio Sol Banco / Av. Baquerizo Nassur entre Benjamín Carrión y Demetrio Aguilera	04 223 3604 / 04 264 2402/ 04 223 1679
Ibarra	<u>Agencia Ibarra</u>	Parroquia El Sagrario, Oviedo 713 y Bolívar	06 295 0239 / 06 295 5035 / 06 295 0036
Lago Agrio	<u>Agencia Lago Agrio</u>	Av. Quito No 321 y Av. 12 de Febrero (Planta Baja Edificio Chica)	06 283 2224 / 06 283 4781
Latacunga	<u>Agencia Latacunga</u>	Sánchez de Orellana y Padre Salcedo s/n (Junto al SRI)	03 281 3480 / 03 281 3485
	<u>Agencia Latacunga Brigadas</u>	Hacienda Ninatanga, Panamericana Norte Km. 4 vía Quito (Interior de la B.F.E Patria)	03 238 0129 / 03 226 3153
Libertad	<u>Agencia La Libertad</u>	Barrio Rocafuerte, Av. Segunda y Calle 24	04 278 7065 / 04 278 7077 / 04 278 1868
Loja	<u>Agencia Loja</u>	Barrio Central, Calle Juan de Salinas y Bolívar	07 258 2698 / 07 258 2697
Macas	<u>Agencia Macas</u>	Juan de la Cruz entre Amazonas Y Soasti	07 270 3019/ 07 270 2046/ 07 270 2047

Machala	<u>Agencia Machala</u>	Bolívar 2013 y Guayas Esq.	07 293 1333 / 07 296 2858 / 07 296 1612
Manta	<u>Agencia Manta</u>	Avenida 6 y calle 12 esquina	05 262 9183 / 05 262 9177
Portoviejo	<u>Agencia Portoviejo</u>	Av. Manabí 325 C y Alajuela	05 265 4447 / 05 265 4445
Puyo	<u>Agencia El Puyo</u>	Barrio Central, Francisco de Orellana y Gral. Villamil	03 288 5682 / 03 288 5681
Quevedo	<u>Agencia Quevedo</u>	Barrio Central, 7 de Octubre 1113 y Décima Primera	05 275 1579 / 05 275 4411 / 05 275 5922
Quito	<u>Agencia Carapungo</u>	Av. Padre Luis Vaccari y Calle 7	02 2428 581 / 02 242 9635 / 02 242 9788
	<u>Agencia Colón</u>	Av. Cristóbal Colón y Av. Diego de Almagro	02 250 2030 / 02 601 4801/ 02 254 3968
	<u>Agencia La Prensa</u>	Av. De la Prensa y Río Arajuno	02 330 3459 / 02 330 3462 / 02 224 1901
	<u>Agencia Quicentro Sur</u>	Av. Morán Valverde y Av. Quitumbe Ñan	02 400 8928 / 02 400 8929 / 02 400 8930
	<u>Agencia Recoleta</u>	Pedro Vicente Maldonado S4-80 y La Recoleta	02 258 0805 / 02 295 8327 / 02 228 0288
	<u>Agencia Recreo Plaza</u>	Av. Pedro Vicente Maldonado y Calvas	02 265 9005 / 02 264 6199
	<u>Agencia San Rafael</u>	San Rafael, Av. General Enríquez y Sexta Transversal 019 Local #3	02 286 8392 / 02 286 8916 / 02 286 5098
	<u>Agencia Tumbaco</u>	Vía Interoceánica 304, entre calles Eugenio Espejo y Juan Montalvo	02 237 6334 / 02 237 9883
	<u>Principal</u>	Magdalena. Av. Mariscal Sucre y Cañaris S9-543	02 265 0020 / 02 265 0706 / 02 310 3257
Riobamba	<u>Agencia Riobamba</u>	Calle España 2150 y 10 de Agosto	03 294 7050 / 03 294 7051
Santo Domingo	<u>Agencia Santo Domingo</u>	Barrio Central, Av. Quito y Tsachila (Esquina)	02 275 0286/ 02 274 2265/ 02 274 3966
Shell	<u>Agencia Shell</u>	Barrio Central, Av. Padre Luis Jácome y Unidad Nacional	03 279 5131 / 03 279 5243 /03 279 5239
Tena	<u>Agencia Tena</u>	Barrio Bellavista Alto, Av. 15 de Noviembre y 12 de Febrero	06 288 8861 / 06 288 8199
Tulcán	<u>Agencia Tulcán</u>	Barrio Central, Calle Junín y Olmedo	06 2980 133 / 06 2984 404 / 06 298 3902

ANEXO 5: “DETALLE DE LAS SUCURSALES A NIVEL NACIONAL Y SU RESPECTIVA COBERTURA DE AGENCIAS FORTIUS CIA. LTDA.”

LOCALIDAD	DIRECCIÓN	TELÉFONOS	COBERTURA
GUAYAQUIL MATRIZ	Kennedy Norte, Calle Nahim Isaías y José Assaf Bucaram, MZ. 702, Solar 21	(04) 2681151, 2682066, 2681438, 2681439 y (09) 9754535	Gran Guayaquil, perímetro urbano y rural. Samborondón, Duran, Daule.
QUITO	Calle Rusia E9-77 y Av. Los Shyris	(02) 2453265, 2254674	Distrito Metropolitano, Los Valles, Casa de la Moneda, Cayambe.
CUENCA	Av. 10 de Agosto y Lorenzo Piedra Esq.	(07) 2884511	Cuenca, Cañar (Azoguez)
QUEVEDO	Ciudadela El Progreso, Mz. 13, Solar 1	095522733	Quevedo
MANTA	Calle 19 entre Av. 10 y 11	(05) 2612759, 09-9752533	Manta y Portoviejo
AMBATO	Bartolomé Ruiz 02-35 y Av. Los Shyris	03-2418396	Ambato, Baños, Latacunga.
IBARRA	Avenida El Retorno No. 22-24	(06) 2606205	Ibarra y Otavalo
MILAGRO	Calle Guayaquil S/N y 9 de Octubre	2711007	Milagro, El Triunfo, La Troncal
RIOBAMBA	Ciudadela Cemento Chimborazo, Mz. F, Casa 8	03-2607475	Riobamba
MACHALA	Calle Marcel Laniado entre Nueve de Mayo y Guayas	(07) 2931353	Machala, Santa Rosa.

SALINAS	Av. Carlos Espinoza Larrea s/n, Sector La Milina	2931156	Salinas (Santa Elena) y La Libertad
SANTO DOMINGO	Av. Esmeraldas No. 22 entre A. Calazacón y Cadmo Zambrano. (Coop. Caminos Vecinales)	(09) 9283848	Santo Domingo
GALÁPAGOS	Puerto Ayora, Av. Baltra e Indefatigable	(09) 8478256	Santa Cruz y San Cristóbal

ANEXO 6: COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (SBS)

CÓDIGO	NOMBRE INSTITUCIÓN	ÚLTIMO ESTADO	FECHA DE RESOLUCIÓN	RESOLUCIÓN
1119	COOP. 11 DE JUNIO	ACTIVA	19/03/1986	SB-86-0113
1120	COOP. 15 DE ABRIL	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-028
1121	COOP. 23 DE JULIO	ACTIVA	28/10/1985	SB-85-034
1122	COOP. 29 DE OCTUBRE	ACTIVA	29/09/1999	SB-INCOOP-99-0178
2753	COOP. 9 DE OCTUBRE	ACTIVA	20/01/2004	SBS-2004-097
2137	COOP. ALIANZA DEL VALLE	ACTIVA	15/04/2003	SBS-2003-271
1123	COOP. ANDALUCÍA	ACTIVA	28/10/1985	85-0038-DC
1124	COOP. ATUNTAQUI	ACTIVA	31/01/1986	SB-86-0100
3352	COOP. CACPE BIBLIAN	ACTIVA	22/12/2004	SBS-2004-0944
3741	COOP. CACPE LOJA LTDA.	ACTIVA	30/04/2008	SBS-INIF-2008-288
2100	COOP. CACPE PASTAZA	ACTIVA	09/04/2002	SBS-INIF-2002-0245
1125	COOP. CACPECO	ACTIVA	02/02/1995	SB-95-1849
2143	COOP. CALCETA	ACTIVA	02/07/2003	SBS-2003-0473
3747	COOP. CÁMARA DE COMERCIO DE AMBATO	ACTIVA	15/07/2008	SBS-2008-431
1127	COOP. CHONE	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-026

1128	COOP. CODESARROLLO	ACTIVA	17/08/1998	SB-98-0890
1129	COOP. COMERCIO	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-027
1388	COOP. COOPAD	ACTIVA	06/10/2000	INSEF-2000- 804
2130	COOP. COOPCCP	ACTIVA	17/03/2003	SBS-2003-0194
1137	COOP. COOPROGRESO	ACTIVA	28/10/1985	85-049-DC
1130	COOP. COTOCOLLAO	ACTIVA	28/10/1985	85-035-DC
1131	COOP. EL SAGRARIO	ACTIVA	28/10/1985	SB-85-051
2102	COOP. FINANCOOP	ACTIVA	17/07/2002	SBS-2002-0531
1132	COOP. GUARANDA	ACTIVA	28/10/1985	85-064-DC
3615	COOP. JARDÍN AZUAYO	ACTIVA	08/12/2006	SBS-2006-707
2140	COOP. JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	ACTIVA	12/08/2003	SBS-2003-0596
1133	COOP. LA DOLOROSA	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-003
2129	COOP. MEGO	ACTIVA	17/02/2003	SBS-2003-0120
3717	COOP. MUSHUC RUNA LTDA.	ACTIVA	17/08/2007	SBS-INIF-2007- 719
1134	COOP. NACIONAL	ACTIVA	28/10/1985	SB-85-076
1135	COOP. OSCUS	ACTIVA	21/11/1985	SB-85-081
1136	COOP. PABLO MUÑOZ VEGA	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-019
3304	COOP. PADRE JULIÁN	ACTIVA	05/02/2004	SBS-2004-0173

	LORENTE			
1138	COOP. RIOBAMBA	ACTIVA	02/01/1986	86-089-DC
1139	COOP. SAN FRANCISCO	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-025
1182	COOP. SAN FRANCISCO DE ASÍS	ACTIVA	22/01/2004	JB-2004-632
3364	COOP. SAN JOSÉ	ACTIVA	22/12/2004	SBS-2004-943
3736	COOP. SAN PEDRO DE TABOADA LTDA.	ACTIVA	02/06/2008	SBS-2008-345
1140	COOP. SANTA ANA	ACTIVA	28/10/1985	SB-85-030
1141	COOP. SANTA ROSA	ACTIVA	28/10/1985	SB-85-040
1143	COOP. TULCÁN	ACTIVA	24/10/1985	SB-85-018
1180	COOP. 8 DE SEPTIEMBRE, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL	31/12/2009	SBS-2009-727
2127	COOP. EL PORVENIR LTDA., EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL	15/06/2005	SBS-INIF-2005-0321
1142	COOP. SERFIN, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL	31/12/2009	SBS-2009-734
1144	COOP. UNIDAD FAMILIAR, EXTINGUIDA	CONCLUIDA EXISTENCIA LEGAL	31/12/2009	SBS-2009-738

ANEXO 7: ENCUESTA PILOTO

TEMA: "Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias"

Buenos días/ tardes, soy alumna de la Universidad Politécnica Salesiana, Carrera Administración de Empresas y estoy desarrollando un proyecto sobre el "Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias en Quito". Considero que su opinión es sumamente valiosa como usuario y quisiera hacerle algunas preguntas al respecto. Quiero aclararle que yo no voy a publicar sus opiniones individuales, sino en conjunto con los otros encuestados y la información brindada por usted es estrictamente confidencial. Para lo cual pedimos su colaboración para llenar el siguiente cuestionario. Gracias de antemano.

Institución:

Departamento: **Cargo:**

Email: **Teléfono:**.....

1. ¿Estaría usted interesado en utilizar un servicio de Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias en Quito a menores costos y con mejores beneficios y garantías?

SI
 NO

ANEXO 8: ENCUESTA FINAL

TEMA: "Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias"

Buenos días/ tardes, soy alumna de la Universidad Politécnica Salesiana, Carrera Administración de Empresas y estoy desarrollando un proyecto sobre el "Aprovisionamiento y Transporte de Especies Monetarias en Quito". Considero que su opinión es sumamente valiosa como usuario y quisiera hacerle algunas preguntas al respecto. Quiero aclararle que yo no voy a publicar sus opiniones individuales, sino en conjunto con los otros encuestados y la información brindada por usted es estrictamente confidencial. Para lo cual pedimos su colaboración para llenar el siguiente cuestionario. Gracias de antemano.

Institución:

Departamento: **Cargo:**

Email: **Teléfono:**.....

1. ¿Cuántas agencias incluida la matriz tiene la Cooperativa y como están distribuidas?

-
- NORTE
 CENTRO
 SUR
 VALLES

2. ¿Para realizar el Aprovisionamiento y Transporte de Valores de su agencia utiliza Vehículos Blindados?

- SI
 NO

Si su respuesta es NO, vaya a la pregunta 13; caso contrario siga con la encuesta.

3. Usted requiere el servicio blindado para:

- POR REENVIAR EXCEDENTES A SU BANCO CORRESPONSAL
 POR REQUERIMIENTO DE DISPONIBLE
 POR LAS DOS

Caso 1:

¿Cuál es su frecuencia semanal?

¿Cuál es el monto en dólares promedio que envía?

Caso 2:

¿Cuál es su frecuencia semanal?

¿Cuál es el monto en dólares promedio que recibe?

4. ¿Cuál es el nombre de la empresa que le brinda este servicio?

5. ¿Cómo calificaría el servicio que recibe por esta?

- EXCELENTE
 BUENO
 MALO

6. El servicio que usted recibe, ¿Satisface completamente sus expectativas?

- SI
 NO

¿Por qué? (Explique): _____

7. ¿Cómo definiría usted la disponibilidad de tiempo para utilizar este servicio?

- EXCELENTE
 BUENO
 MALO

¿Por qué? (Explique): _____

8. ¿Cuánto pagan en promedio por Monto y Kilometraje?

MONTO: _____

KILOMETRAJE: _____

9. ¿Cuáles son las mejores características de la empresa en la que actualmente compra el servicio?

- TARIFA (PRECIO)
 MONTO
 UBICACIÓN
 DISPONIBILIDAD DE TIEMPO
 OTRO (Especifique cuál): _____

10. El precio que usted cancela por este servicio va en función de:

- KILOMETRAJE
 MONTO TRANSPORTADO
 OTRO (Especifique cuál): _____

11. Usted accede a este tipo de servicio a través de:

- INTERNET
 TELÉFONO
 OTRO (Especifique cuál): _____

CASO NEGATIVO, PREGUNTA 2

12. ¿Por qué no utiliza este servicio?

- TARIFA (PRECIO)
 MONTO
 UBICACIÓN
 DISPONIBILIDAD DE TIEMPO
 OTRO (Especifique cuál): _____

13. Si no utiliza el blindado ¿Qué medio utiliza para el transporte de especies monetarias?

- TAXI
 MOTO
 MENSAJERO
 OTRO (Especifique cuál): _____

14. ¿Cuál es la frecuencia de este a la semana y monto?

15. ¿Qué factores influirían en usted para adquirir este servicio? Califique del 1 al 4 siendo cuatro la más importante


- TARIFA (PRECIO)
 MONTO
 UBICACIÓN
 DISPONIBILIDAD DE TIEMPO

16. ¿En qué sector le gustaría que este ubicada esta empresa?

- NORTE
 CENTRO
 SUR
 VALLES

MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO

ANEXO 9: LISTAS DE COMPAÑÍAS DE TRANSPORTE DE VALORES A BANCOS

 <p style="text-align: center;">LISTA DE COMPAÑÍAS ACTIVAS DE LA CIUDAD DE QUITO * DE "SERVICIO DE SEGURIDAD DE TRANSPORTE DE VALORES" (CÓDIGO N8010.06 DE CIU REV. 4)</p>											
RAZON SOCIAL	CIU N6	DESCRIPCION CIU N6	DIRECCION	No.	INTERSECCION	TELEFONO	FAX	E MAIL	ADMINISTRADOR	CARGO	
ALTAMIRANO JOINT SERVICE S.A.	N8010.06	Servicio de seguridad de transporte de valores	AV.10 DE AGOSTO	1811	AV. ORELLANA	2230624	2223062	altadieg@interactive.net.ec	ALTAMIRANO SANCHEZ DIANA DEL PILAR	PRESIDENTE	
GAMA SEGURIDAD CIA. LTDA.	N8010.06	Servicio de seguridad de transporte de valores	AV LA PRENSA	2145	NICOLAS LOPEZ	2252047		jacquylinda@hotmail.com	VALVERDE GUTIERRES DARWIN ANTONIO	GERENTE GENERAL	
SIMBORAM SECURITY INTERNATIONAL CIA. LTDA.	N8010.06	Servicio de seguridad de transporte de valores	EL REVENTADOR	128	JUAN PROCEL	2297316	22297316	boris_rangel69@hotmail.com	HERNANDEZ CARRILLO MARIELA CECILIA	PRESIDENTE	
VASERUM CIA. LTDA.	N8010.06	Servicio de seguridad de transporte de valores	CALLE N49A	S/N	CUARTA TRANSVERSAL	2407-473	2407473	vaserum@uio.sat.net	RIBADENEIRA JARAMILLO ALEJANDRO	PRESIDENTE	
* Datos provsionales a mayo de 2011											
FUENTE: SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, Intendencia Nacional de Tecnología de Información y Comunicaciones.											
ELABORACIÓN: INTENDENCIA DE GESTIÓN ESTRATÉGICA, DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS SOCIETARIOS											

ANEXO 10: FRECUENCIA SEMANAL DE CADA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN EL PERÍODO 2007- 2011

Cooperativas de Ahorro y Crédito	Números de Viajes (frecuencia semanal)				
	2007	2008	2009	2010	2011
1	1	2	3	3	5
2	2	2	1	1	1
3	3	3	4	3	5
4	9	9	10	10	15
5	4	3	3	5	5
6	3	4	3	5	5
7	3	3	3	3	3
8	3	2	1	1	5
9	5	5	3	3	2
10	5	3	3	5	5
11	4	4	4	3	4
12	3	5	4	3	4
13	5	6	6	5	5
14	5	5	5	5	5
15	1	5	3	3	5
16	3	3	4	4	5
17	4	4	4	5	5
18	1	2	3	4	3
19	2	5	3	4	5
20	3	3	4	5	5
21	3	3	4	5	3
22	4	3	4	5	5
23	2	3	2	3	2
24	1	2	1	2	1
25	5	3	5	3	5
26	3	5	3	4	3
27	2	2	2	1	2
28	3	3	3	4	3
29	1	2	1	1	1
30	2	3	2	3	2
31	1	1	1	1	1
32	4	3	4	3	5
33	3	3	3	3	3
34	1	1	1	1	5
35	8	4	3	3	5
36	3	3	2	2	1

37	4	3	4	5	5
38	4	3	2	3	2
39	3	2	2	2	5
40	6	5	4	5	5
41	4	3	5	3	3
42	5	4	3	3	5
43	3	3	2	3	2
44	5	5	3	5	3
45	1	3	5	3	2
46	5	5	5	5	5
47	4	3	4	5	6
48	3	3	6	3	5
49	3	4	6	5	3
50	3	3	4	4	5
51	4	3	3	2	5
52	4	3	4	3	5
53	3	4	2	2	5
Promedio Anual	3	3	3	3	4

ANEXO 11: CARTA DE CERTIFICACIÓN COOPERATIVA "29 DE OCTUBRE" CIA. LTDA.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
"29 DE OCTUBRE" LTDA.
CONTROLADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

Quito, 18 de agosto de 2011

Economista
Luis Ortiz
DIRECTOR CARRERA DE LA UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA
Presente.-

Yo, Ing. Marco Mosquera en calidad de Subgerente Administrativo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, certifico que la misma si mantiene convenios de trasporte de valores con Bancos.

Atentamente,



Ing. Marco Mosquera L.
SUBGERENTE ADMINISTRATIVO

Quito: Matriz Cda. La Magdalena, Cañariz Oe 6-140 y Av. Mariscal Sucre PBX: (02) 264-0509 Principal: (02) 265-0020 Colón: (02) 250-2030 Recoleta: (02) 258-0805
Comisariato: (02) 224-1901 Carapungo: (02) 242-8581 Recreo Plaza: (02) 265-9005 San Rafael: (02) 286-5098 Quicentro Sur: (02) 400-8929
Tumbaco: (02) 237-9883 Esmeraldas: (06) 245-2958 Tulcán: (06) 298-0133 El Angel: (06) 297-7168 Ibarra: (06) 295-0239
Lago Agrio: (06) 263-2224 Sto. Domingo: (02) 275-0286 Quevedo: (05) 276-1579 Puyo: (03) 286-5692 EL Coosa: (06) 286-3677
Shell: (03) 279-5131 Riobamba: (03) 294-7050 Macas: (07) 270-3019 Tena: (06) 289-8861 Ambato: (03) 242-6289
Latacunga: Centro (03) 281-3480 Brigada: (03) 226-3128 Manta: (05) 262-9183 Portoviejo: (05) 265-4447
Guayaquil: Centro (04) 230-2341 Centenario: (04) 233-4318 Alborada: (04) 223-3604
Libertad: (04) 278-7065 Cuenca: (07) 282-9087 Machala: (07) 293-1333 Loja: (07) 258-2698

F.ADM.007
Versión 02
2011/07/05
36756076

ANEXO 12: TARIFARIO ACTUAL DE FORTIUS CIA. LTDA. A LOS BANCOS



TARIFAS DE SERVICIOS AÑO 2011

A) TRANSPORTE DE VALORES

COSTO VEHÍCULO BLINDADO		
COSTOS DENTRO DEL PERÍMETRO URBANO		
	0 a 5 km	Km. Adicional
COSTO VEHÍCULO BLINDADO		
Horario Normal 8:00 a 17:00	US\$ 4,00	US\$ 0,80
Horario Nocturno 17:00 a 24:00	US\$ 4,00 más 50% de recargo	US\$ 0,80 más 50% de recargo
Horario Especial 24:00 a 7:00	BAJO PEDIDO	
FERIADOS, Y FINES DE SEMANA	US\$ 4,00 más 100% de recargo	US\$ 0,80 más 100% de recargo
VIAJES EN BLANCO	BIDIRECCIONAL	
Minuto de espera: Al minuto 13 de espera el personal se retirará y será facturado como viaje en blanco.	07 min. libres	US \$1 minuto adicional, hasta los 12 minutos tiempo máximo de espera

COSTOS FUERA DEL PERIMETRO URBANO	
COSTO VEHÍCULO BLINDADO	VALOR POR KILOMETRO
Horario Normal 8:00 a 17:00	US\$ 1,30
Horario Nocturno 17:00 a 24:00	US\$ 1,30 más 50% de recargo
Horario Especial 24:00 a 7:00	BAJO PEDIDO
FERIADOS Y FINES DE SEMANA	US\$ 1,30 más 100% de recargo
VIAJES EN BLANCO	BIDIRECCIONAL
Minuto de espera:	07 minutos libres
Al minuto 13 de espera el personal se retirará y será facturado como viaje en blanco.	US \$1 minuto adicional, hasta los 12 minutos tiempo máximo de espera.

COSTOS MONTOS TRANSPORTADOS		
	EFFECTIVO	CHEQUE
Milaje por monto transportado	US\$ 0,80 por mil	US\$ 0,20 por mil



RECARGOS

- **Viaje en Blanco**

Todo aquel viaje estipulado, que al momento de llegada del vehículo blindado, no está listo el envío o no puede ser entregado, sin que se nos haya notificado por escrito con la debida anticipación.

- **Bidireccional**

Recarga del 100% al valor normal del costo por kilómetro en viajes en blanco.

- Monto mínimo en efectivo transportado como base para la facturación es de US \$ 5.000,00
- Peajes, reposición de gastos
- Costo de Funda de seguridad US\$ 0,95
- Viajes aéreos, reposición de gastos

**Tarifas y Costos no incluyen el IVA*

B) SERVICIO DE BÓVEDA EN TRÁNSITO

El Costo de Custodia de valores en nuestras bóvedas es del US \$ 0,1 por ciento (**US\$ 0,001**), por día o fracción.

- Monto mínimo como base para la facturación es de US \$ 5.000,00

**Tarifas y Costos no incluyen el IVA.*

ANEXO 13: CARTA DE FORTIUS CIA. LTDA. DE CERTIFICACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN DEL CENTRO DE ACOPIO



Quito, 16 de Agosto del 2011.

Señor Economista
LUIS ALCIVAR ORTIZ CÁRDENAS
Director de Carrera de la Universidad Politécnica Salesiana

Presente.-

De mi consideración:

Reciba un cordial saludo y por medio de la presente quiero corroborar que la construcción del Centro de Acopio se va a realizar dentro de las instalaciones actuales de nuestra empresa que se encuentra ubicada en las calles Rusia E9-77 y Av. de los Shirys que va a servir para la realización del proyecto que está siendo desarrollado por la Srta. Miryam Dayán Escobar Camacho.

Por la favorable que brinde a la presente, quedo de usted.

Atentamente,

Tuvia Balon
FORTIUS CIA. LTDA.

KENNEDY NORTE, CALLE MAHIM ISAIAS Y JOSE ASSAF BUCARAM, MZ. 702, SOLAR 21
TELEFONO: 093 4-2881438 / 39 CELULAR 093-9-8764636 CASILLA 09-03-30148 .
GUAYAGUIL - ECUADOR



DAYAN ESCOBAR

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

AV. COLON OE3-140 Y AV. AMERICA. TELEF. 2559-777 3214 381 TELEFAX.: 2569-341
C.C. EL BOSQUE PASEO AMAZONAS, TELF. 2468248

PROFORMA

RUC NRO. MAT-947
1717052987001
QUITO 19 08 2011

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	P. UNIT.	PRECIO TOTAL
1	COMPUTADOR CORE I3 2DA. G. MAINBOARD INTEL DH 61WW RED 10/100, VIDEO Y SONIDO INTGRADO PROCESADOR INTEL CORE I3 DE 3,1 GHZ 1155 MHZ MEMORIA DDR3 DE 4 GB PC-1333 DISCO DURO DE 1 TERA B. N7200 RPM DVD WITER 22X LECTOR INTERNO DE TARJETAS MONITOR LCD DE 18,5" LG. Y/O SAMSUNG TECLADO MULTIMEDIA MAOUSE OPTICO PARLANTES COBERTORES, PADMOUSE REGULADOR DE VOLTAJE	1	565,04	\$ 565,04

DURACION DE LA PROFORMA: 15 DIAS
 GARANTIA: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION
 FORMA DE PAGO: EFCTIVO (CHEQUE)

SUBTOTAL	565,04
IVA	67,80
TOTAL	632,84



DAYAN ESCOBAR

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

AV. COLON OE3-140 Y AV. AMERICA. TELEF. 2559-777 3214 381 TELEFAX.: 2569-341
C.C. EI BOSQUE PASEO AMAZONAS, TELF. 2468248

PROFORMA

RUC NRO. MAT-948
1717052987001
QUITO 19 08 2011

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	P. UNIT.	PRECIO TOTAL
1	IMPRESORA LASER MONOCROMATICA MARCA: SAMSUNG MODELO: ML 1865	1	69,64	\$ 69,64

DURACION DE LA PROFORMA: 15 DIAS
GARANTIA: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION
FORMA DE PAGO: EFCTIVO (CHEQUE)

SUBTOTAL	69,64
IVA	8,36
TOTAL	78,00



**Comisariato
DEL COMPUTADOR
BUSINESS CENTER®**

COLOM 083-140 Y AV. AMERICA TEL: 2569341-2559777-3214911
C. COMERCIAL EL BOSQUE LOCAL 52-008 PLANTA BAJA PASEO AMAZONAS TELEF. 2468248

339,61
133,00
472,61

560,37
133
693,37

CPU 1 - CELERON D. CORE
MANIBOARD BIOSTAR G41 M7 DR3
PROCESADOR INTEL CELERON D. CORE E2400 DE 2.6 GHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 2 GB PC-1333
DISCO DURO DE 800 GB SATA 7200 RPM
DVD WRITER 28X - LECTOR INTERNO DE TARJETAS
308,99
12 CUOTAS DE \$27,94 CUOTAS DE \$15,01

CPU 4 CORE I3 ZDA. G.
MANIBOARD INTEL DH77BL
PROCESADOR INTEL CORE I3-2100 3.1 GHZ 7185 MHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 4 GB PC-1333
DISCO DURO DE 1 TERA B. 7200 RPM
DVD WRITER 22X, LECTOR INTERNO DE TARJETAS
514,99
12 CUOTAS DE \$46,57 / 24 CUOTAS DE 25,02

CPU 2 DUAL CORE
MANIBOARD INTEL DQ67MM
PROCESADOR INTEL DUAL CORE E8700 DE 3.0 GHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 2 GB PC-1333
DISCO DURO DE 500 GB 7200 RPM
DVD WRITER 22X, LECTOR INTERNO DE TARJETAS
359,99
12 CUOTAS DE 32,83 / 24 CUOTAS DE \$17,49

CPU 5 CORE I5 ZDA. G.
MANIBOARD INTEL DH77BL
PROCESADOR INTEL CORE I5-2300 2.8 GHZ 1185 MHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 4 GB PC-1333
DISCO DURO DE 1 TERA B. 7200 RPM
DVD WRITER 22X, LECTOR INTERNO DE TARJETAS
661,99
12 CUOTAS DE \$69,81 / 24 CUOTAS DE 32,16

CPU 3 CORE I5 DE 3.2
MANIBOARD INTEL DH69J
PROCESADOR INTEL CORE I5-660 3,2 GHZ 1166 MHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 2 GB PC-1333
DISCO DURO DE 500 GB 7200 RPM
DVD WRITER 22X, LECTOR INTERNO DE TARJETAS
593,99
12 CUOTAS DE 53,87 / 24 CUOTAS DE \$28,86

CPU 6 ZDA. G.
MANIBOARD INTEL DH77BL
PROCESADOR INTEL CORE I5-2500 3.3 GHZ 1165 MHZ
MEMORIA RAM DDR3 DE 4 GB PC-1333
DISCO DURO DE 1.5 TERA B. 7200 RPM
DVD WRITER 22X, LECTOR INTERNO DE TARJETAS
695,99
12 CUOTAS DE \$62,88 / 24 CUOTAS DE \$33,81

DESCUENTO DEL 6% EN PAGO DE CONTADO

TODOS TUS COMBOS INCLUYEN: RED 10/100 - VIDEO Y SONIDO INTEGRADO
PAD MOUSE - COBERTORES DE 3 PIEZAS
TECLADO MULTIMEDIA - MOUSE OPTICO - PARLANTES 120W
PRECIOS INCLUYEN IVA

ADICIONA VALOR AGREGADO A TU COMPUTADOR:
POR TAN SOLO USD 100,00 LICENCIA DE WINDOWS 7 VERSION HOME BASIC

485,84
133,00
618,84
14. Realizar
632,84



ESCOJE EL MODELO DE TU CASE



NFPA Membership
Number Nº 2933988

ECUATEPI S.A

TECNICAS ECUATORIANAS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

Diseño - Montaje de Sistemas Automáticos - Hidrantes - Monitores - Mangueras
Gabinetes Contra Incendio - Elementos y Vestuario para Bombero
Señalización y Capacitación - Venta - Recarga y Mantenimiento de Extintores
P.Q.S. - CO2 - FM 200 - Espuma - Etc.

Artículos de Protección Personal y Seguridad Industrial Etc.



Quito, 19 de Agosto de 2011

RUC:

EMPRESA:
ATENCIÓN: SRA. DAYANA ESCOBAR
EMAIL: sambaec16@hotmail.com

COTIZACION
No 0919 - 2011-OF
R.CH.

Estimado Señor:

Para ECUATEPI S.A es un placer poner a su consideración la siguiente cotización:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	P. TOTAL
1	Extintores de 10 libras de Polvo Químico Seco clasificación ABC que consta de una válvula metálica, manguera de descargue, manómetro de presión, sello y sticker visual marca Admiral	\$ 26,79	\$ 26,79
1	Lámpara de emergencia con batería seca de 12 volt., libre de mantenimiento, para tres horas de luz con dos focos giratorios de 110. Procedencia Taiwanesa	\$ 22,32	\$ 22,32
SUMAN			\$ 49,11
IVA 12%			\$ 5,89
TOTAL			\$ 55,00

SON: CINCUENTA Y CINCO 00/100 DOLARES

FORMA DE PAGO: Contado
TIEMPO DE ENTREGA: inmediato
VALIDEZ DE LA OFERTA: 15 días hábiles

Atentamente,

LA GERENCIA

1/1

Ofc 1: Av. América N17-207 y Santiago Edif. Miguel de Santiago - Telefax: 2229-444/ 2221-478/ 2560-024/ 2565
Ofc 2: Salinas N17-246 y Santiago- Edificio Jácome Ofic. 101- Telefax: 2541-669- Cel: 08178263

COTIZACIÓN

CONTADOR Y DETECTOR DE BILLETES FALSOS MARCA GLORY



BIEN O SERVICIO	
MÁQUINA PARA CONTAR BILLETES Y DETECTORA DE BILLETES FALSOS	
PARAMETROS	ESPECIFICACIÓN SOLICITADA
Sistema de Alimentación	Sistema de Rodillo de Fecón
Sistema de Detección de billetes falsos	UV y IR
Sistema de sonido	Alarma
Capacidad del Almacenador	Máximo 100 billetes viejos o 300 billetes nuevos
Capacidad de la Bandeja Receptoras	Máximo 100 billetes viejos o 300 billetes nuevos
Tipo de contador de billetes	Máximo Cuenta dígitos LED
Tipo de contador de billetes parametrizado	Máximo Tera dígitos LED
Consumo de electricidad	110 V
Velocidad de conteo	Máximo 1000 billetes por minuto

CAPACITACION

- Capacitación de los equipos adquiridos a 2 técnicos en cada lugar de entrega, para lo cual el proveedor deberá contar con un técnico en el manejo de los equipos.

REPOSABILIDAD DEL PROVEEDOR

- Realizar la instalación, capacitación y puesta en funcionamiento de los productos al 100%

FORMA DE PAGO

El pago 50% con la orden de compra y el 50% contra entrega se realizará contra entrega,

VIDORTEC S.A.



AMAZONAS 4545 Y PEREIRA
EDIFICIO CENTRO FINANCIERO OF. 106
Teléfonos.: 098207721 ING. MERY FREIRE ACOSTA

instalación, capacitación y puesta en funcionamiento de las máquinas y suscripción del Acta de Entrega Recepción Definitiva e informe favorable del Fiscalizador del Contrato, el mismo que deberá ser aprobado por el Administrador del Contrato.

PLAZO

El plazo para la ejecución del Contrato es de quince (15) días laborables contado a partir de la suscripción del mismo.

GARANTÍAS

A partir de la puesta en funcionamiento de los mismos y durará 1 año.

USD \$600 + IVA

Forma de pago: Contado / Depósito Cta. Corriente

CUENTA: CUENTA CORRIENTE BANCO DEL PICHINCHA No. 3063940804

RAZON SOCIAL: VIDORTEC S.A.

DIRECCIONES: QUITO: AV. AMAZONAS 4545 Y PEREIRA ED. CENTRO
FINANCIERO OFIC. 106

TELEFONOS: QUITO: 02 2921369

RUC: 1791360230001

Atentamente:

Ing. Mery Freire Acosta, Tlga. P.S.

VIDORTEC S.A.

E-mail: mfreire@vidortec.com.ec

Móvil: 098207721

www.datacard.com

www.vidortec.com.ec

10538-23-1-1



CLIENTE



Fecha: _____ e-mail: _____
 Cliente: DAYYANA ESCOBAR
 Dirección / Trabajo: BOBADOYO Telf: _____


ARTÍCULO / MODELO	PVP.	CRÉDITO		
		ENTRADA	MESES	CUOTA
<u>A/A SPLIT 26 18000 BTO</u>	<u>217180</u>	<u>DESCUENTO</u>		
	<u>3 x 182.00</u>	<u>\$1738</u>		
	<u>\$1726.00</u>	<u>OFERTA</u>		
		<u>\$659</u>		
PRECIO FINAL:				
TARJETA DE CRÉDITO:		PLAN:		

VENDEDOR: Michael TELF ALMACÉN: _____

Precios sujetos a cambios sin previo aviso. Nuestros precios incluyen IVA.

[Handwritten signatures]

ANEXO 15: VALOR DEL DIESEL



Ingresar Intranet

Inicio > Precios > Precios por Sector >

- [Historico de Precios](#)
- [Precios por Sector](#)
- [Precios Nacionales](#)
- [Precios Internacionales](#)
- [Clientes Aerocombustibles](#)

Precios en Terminal - Distribuido por sectores

Sector: Sector Automotriz
Vigencia: VIGENCIA: 18 AL 24 DE AGOSTO DE 2011

Productos	Precios USD/Glms	Decreto Ejecutivo 338
Gasolina Extra	1.309168	Art. 7
Gasolina Súper	1.68	Art. 7
Diesel 2	0.900704	Art. 7
Diesel Premium	0.900704	Art. 7
Productos	Precios USD/KG	Decreto Ejecutivo 338
GLP Vehicular	0.188384	Art. 7

ANEXO 16: IMPUESTO A LA RENTA



CONSULTAS TRIBUTARIAS

Estimado (a) DAYAN ESCOBAR

Le informamos que la respuesta a su consulta ingresada el 18/08/2011 a las 03:07 ha sido generada.

CONSULTA: BUENOS DÍAS; QUERÍA SABER CUÁL ES EL PORCENTAJE DE IMPUESTO A LA RENTA DE LAS SOCIEDADES QUE SE ESTA COBRANDO?? PREGUNTO ESTO; XQ E COMENTARON ALGO QUE VA A IR DISMINUYENDO PROGRESIVAMENTE HASTA LLEGAR AL 22% Y QUE PARA FINES DE ESTE AÑO SERÍA EL 24%, ESPERO QUE ME AYUDEN CON ESTA PREGUNTA, PARA SALIR DE DUDAS, GRACIAS; DAYAN

RESPUESTA: En este año 2011 la tarifa del Impuesto a la Renta para sociedades es del 24%. Dicha tarifa irá disminuyendo un punto porcentual por año hasta llegar al 22%. Esto lo indica la disposición transitoria primera del Código Orgánico de Producción: "DISPOSICIONES TRANSITORIAS: PRIMERA.- La reducción de la tarifa del impuesto a la Renta de Sociedades contemplada en la reforma al Art. 37 de la ley de Régimen Tributario Interno, se aplicará de forma progresiva en los siguientes términos: ? Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva será del 24%. ? Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva será del 23%. ? A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%?

Importante: *Los comentarios, opiniones y demás contenidos en este correo electrónico no pueden ser considerados vinculantes. Toda información requerida de manera oficial debe ingresar por Secretaría General dirigida ante la máxima autoridad de la Institución, conforme a la Ley y demás normas vigentes.*

Muchas gracias por contactarnos, es un placer atenderles, si tiene alguna duda o comentario puede comunicarse con nosotros al 1700-774-774

Servicio de Rentas Internas

Este es un correo generado automáticamente por el sitio web www.sri.gob.ec, por favor no lo responda.

www.SRIgob.ec

ANEXO 17: TASA PASIVA

El Banco Central		Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Cen
Numismática		Bibliotecas	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior
Vivienda		10.38	Vivienda	11.33	
Microcrédito Acumulación Ampliada		22.97	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50	
Microcrédito Acumulación Simple		25.24	Microcrédito Acumulación Simple	27.50	
Microcrédito Minorista		28.97	Microcrédito Minorista	30.50	
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO					
Tasas Referenciales		% anual	Tasas Referenciales	% anual	
Depósitos a plazo		4.58	Depósitos de Ahorro	1.43	
Depósitos monetarios		0.81	Depósitos de Tarjetahabientes	0.61	
Operaciones de Reporto		0.22			
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO					
Tasas Referenciales		% anual	Tasas Referenciales	% anual	
Plazo 30-60		3.85	Plazo 121-180	5.00	
Plazo 61-90		3.89	Plazo 181-360	5.70	
Plazo 91-120		4.83	Plazo 361 y más	6.69	
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 009-2010)					
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR					
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES					
Tasa Pasiva Referencial		4.58	Tasa Legal	8.37	
Tasa Activa Referencial		2.57	Tasa Máxima Convencional	9.33	
7. Tasa Interbancaria					
8. Boletín de Tasas de Interés					
8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés					
8.2. Comparación Tasas: Activas Promedio – Referenciales BCF					

ANEXO 18: RIESGO PAÍS



ANEXO 19: INFLACIÓN

