



Universidad de Especialidades Espíritu Santo

Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

ESTUDIO PARA CAPTACIÓN DE CARTERA DE CLIENTES, EN LA EMPRESA SEGUPAC CIA. LTDA., MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DIFERENCIADORA.

Trabajo de Titulación que se presenta como requisito para el Título de Ingeniero en Ciencias Empresariales con concentración en Gestión Empresarial y Finanzas Internacionales.

Autor: Ruth Requelme

Tutor: MBA Felipe Rendón

Samborondón, Octubre de 2012

AGRADECIMIENTO

Sería inalcanzable listar en este trabajo, a un sin número de personas que han contribuido en mi crecimiento espiritual, personal y académico durante mi vida universitaria, por lo cual desearía expresar mi más sinceros agradecimientos, a través de estas cortas líneas, a mis maestros, a quienes agradezco por todos los conocimientos impartidos en estos años. A mi tutor el MBA Felipe Rendón, por su paciencia y asesoría en este arduo trabajo, y a todos y cada uno de mis familiares y amigos que me han demostrado su cariño y apoyo incondicional durante este largo proceso.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo deseo dedicar a Dios y a la Virgen, por ser mis Padres en el cielo, por permitirme seguir con vida, a pesar de las expectativas, y por guiarme siempre en todos los pasos de mi vida.

A mi abuela (+) que es mi ángel y que con su apoyo y protección he podido culminar mi carrera. A mis padres: por todo lo que han hecho por mí a lo largo de estos años, y a mis padrinos por siempre aconsejarme y estar ahí para mí, en los momentos más difíciles y sin importar la distancia.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	i
DEDICATORIA	ii
ÍNDICE DE TABLAS	iii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	iv
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO I	
EL PROBLEMA.....	1
1.1 Planteamiento del Problema.....	1
1.1.1 Enunciado del problema.....	1
1.1.2 Delimitación del problema.....	2
1.1.3 Formulación del problema.....	2
1.1.4 Sistematización del problema.....	2
1.1.5 Determinación del tema.....	2
1.2 Objetivos.....	3
1.2.1 Objetivo General.....	3
1.2.2 Objetivos específicos.....	3
1.3 Justificación.....	3
CAPÍTULO II	
MARCO REFERENCIAL.....	5
2.1.1 MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.1 Antecedentes.....	5
2.1.1.1 Empresas familiares.....	5
2.1.1.2 Contrato de trabajo.....	6
2.1.1.2.1 Contenido del contrato de trabajo.....	7
2.1.1.2.2 Características del contrato de trabajo.....	7
2.1.1.2.3 El trabajador.....	7
2.1.1.2.4 El empresario.....	8
2.1.1.2.5 El periodo de prueba.....	8
2.1.1.2.6 Duración del contrato de trabajo.....	8
2.1.1.2.7 Jornadas laborales.....	8
2.1.1.3 Efectos sociales.....	8
2.1.1.4 Emigrantes.....	9
2.1.1.5 Pandillas.....	9
2.1.1.6 Problemática social del índice delincencial.....	10
2.1.1.7 Desempleo.....	11
2.1.1.8 Tasa de desempleo.....	11
2.1.1.9 Inflación.....	12
2.1.1.10 Salario básico unificado.....	14
2.1.1.11 Puestos ejecutivos.....	15
2.1.1.12 Relaciones jerárquicas.....	15

2.1.1.13	Plazas de trabajo.....	16
2.2.	Marco legal.....	17
2.2.1	Convenio 26 de la OIT.....	17
2.2.1	Acuerdo Ministerial No. 00369 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 618, el 13 de Enero del 2012.....	17
2.2.1.1	Art. 1.- Del salario básico unificado para el 2012.....	17
2.2.2	Acuerdo Ministerial No. 118.- Miguel Carvajal Aguirre.- Ministro de Defensa Nacional Orden General No. 128, el 6 de Julio del 2012.....	18
2.2.2.1	Anexo “B” Clasificación de las armas de uso de seguridad.....	18
2.2.2.1.1	Para seguridad.....	18
2.2.2.1.1.1	Armas letales.....	18
2.2.2.1.1.2	Armas no letales.....	19
2.3	Marco conceptual.....	21
2.4	Hipótesis y variables.....	24
CAPÍTULO III		
MARCO METODOLÓGICO.....		
3.1	Tipo y diseño de investigación.....	25
3.2	Población y muestra.....	25
3.2.1	Característica de la población.....	25
3.2.2	Delimitación de la población.....	25
3.2.3	Tipo de muestra.....	26
3.3	Los métodos y las técnicas.....	26
3.3.1	Método teórico.....	26
3.3.2	Métodos empíricos.....	26
3.3.3	Técnica e instrumentos.....	26
3.4	Propuesta de procesamiento estadístico de la información.....	27
CAPÍTULO IV		
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....		
4.1	Análisis de la situación actual.....	28
4.2	Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas.....	28
4.2.1	Análisis 5 fuerzas de Porter.....	31
4.2.1.1	Amenaza de posibles entrantes.....	31
4.2.1.2	Rivalidades entre competidores existentes.....	32
4.2.1.3	Productos sustitutos.....	32
4.2.1.4	Poder de negociación de los compradores.....	32
4.2.1.5	Poder de negociación de los proveedores.....	32
4.3	Resultados.....	33
4.3.1	Conclusiones de la entrevista realizada.....	33
4.3.1.1	¿Con qué frecuencia contrata servicios de custodias para su empresa?.....	34
4.3.1.2	¿Qué tipo de importación realiza su empresa?	35
4.3.1.3	¿Cuáles son las rutas que generalmente solicita custodias?.....	36

4.3.1.4	De acuerdo a los montos, en mercadería que su empresa lleva ¿cuántas custodias contrata por tráileres?	37
4.3.1.5	¿Considera usted importante nuestro servicio de candado satelital en las custodias?	38
4.3.1.6	¿Con qué frecuencia contrata el servicio de candado satelital en las custodias?	39
4.3.1.7	¿Considera usted que los servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA. son completos?	40
4.3.1.8	¿Por qué confía en SEGUPAC CIA. LTDA. para realizar custodias a sus mercaderías?	40
4.3.2	Recomendaciones del estudio según la entrevista a clientes.....	41
4.4	Verificación de hipótesis.....	42
CAPÍTULO V		
LA PROPUESTA.....		
5.1	Paquete promocional.....	43
5.2	Operativos interprovinciales.....	44
5.3	Oferta de seguridad física y armada.....	50
5.4	Custodia para mercadería.....	50
5.5	Patrullaje motorizado.....	51
5.6	Asesoramiento y prevención de toda clase de riesgos.....	51
5.7	Áreas de actividad.....	51
5.7.1	Seguridad científica.....	51
5.7.2	Protección de ejecutivos.....	52
5.8	Publicidad.....	52
ESQUEMATIZACIÓN FINAL.....		
BIBLIOGRAFÍA.....		
ANEXOS.....		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comisión Sectorial No. 19 Actividades Tipo Servicio.....	18
Tabla 2. Conceptualización de variables.....	21
Tabla 3. Hipótesis y variables.....	24
Tabla 4. Comparación de precios Empresa A.....	29
Tabla 5. Comparación de precios Empresa B.....	29
Tabla 6. Comparación de precios Empresa C.....	30
Tabla 7. Verificación de hipótesis.....	42
Tabla 8. Paquete promocional.....	43
Tabla 9. Operativos locales.....	44
Tabla 10. Operativos Guayaquil-Quito.....	44
Tabla 11. Operativos Guayaquil-Ambato.....	45
Tabla 12. Operativos Guayaquil-Sto. Domingo.....	45
Tabla 13. Operativos Guayaquil-Cuenca.....	45
Tabla 14. Operativos Guayaquil-Machala.....	46
Tabla 15. Operativos Guayaquil-Manta.....	46
Tabla 16. Operativos Guayaquil-Loja.....	46
Tabla 17. Operativos Guayaquil-Portoviejo.....	47
Tabla 18. Precios de custodia vehicular armada.....	47
Tabla 19. Comparación de precios anteriores con los actuales.....	48
Tabla 20. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA A.....	48
Tabla 21. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA B.....	49
Tabla 22. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA C.....	49

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tasa de desempleo.....	12
Gráfico 2. Tasa de inflación.....	13
Gráfico 3. Salario básico modificado.....	14
Gráfico 4. Modelo de las 5 fuerzas de Porter.....	31
Gráfico 5. Contratación servicios de custodia.....	34
Gráfico 6. Tipo de importación.....	35
Gráfico 7. Rutas.....	36
Gráfico 8. Custodias contratadas.....	37
Gráfico 9. Importancia del servicio de candado satelital en las custodias...38	
Gráfico 10. Frecuencia de contratación con el servicio de candado satelital en las custodias.....	39
Gráfico 11. Servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA.	40

RESUMEN

El presente trabajo, muestra el estudio que se realizó para obtener en el área de custodias una cartera de clientes más amplia y diversa, proporcionando la misma calidad de servicio pero con precios más asequibles para los clientes, lo cual permitirá obtener un balance favorable para proporcionar más fuentes de empleo y cubrir las actuales deudas de la empresa.

La investigación se realizó mediante entrevistas a cinco clientes del área de importación de electrodomésticos, suministros de instrumentos industriales y courier interprovincial, ubicados en las zonas Norte, Centro y Sur de Guayaquil, a quienes SEGUPAC CIA. LTDA. proporciona servicios de custodia vehicular armada con candado satelital. Además, se procedió a realizar una comparación de precios con la competencia, el cual dio como resultado, que dichas empresas mantenían un precio relativamente paralelo al de SEGUPAC CIA. LTDA. y se vio la necesidad de ajustar los precios y ofertar un paquete promocional.

En cuanto a los clientes, han llegado a la conclusión de que confían en SEGUPAC CIA. LTDA. por los años que han ido trabajando con ella y no han tenido inconvenientes con su labor. Además, recalcan el punto de que siempre es prioritario llevar la mercadería con custodias, así el riesgo es menor.

Es así, que como propuesta al estudio para obtener un modelo de negocio innovador y rentable, se presenta un paquete promocional, el cual incluye: un candado satelital con rastreo satelital, una camioneta doble cabina, un chofer, un guardia custodio en la camioneta, y un guardia custodio en la cabina del tráiler. Además, se enviará reportes electrónicos cada hora según el monitoreo del dispositivo satelital, ya que así los clientes se sienten más seguros y por ende la empresa obtiene más confianza y respaldo. La empresa extenderá sus servicios con custodia motorizada, dictará cursos en temas de seguridad logística, física y de falsificación de documentos; conjuntamente contratará servicios de comunicación en línea para publicidad y marketing online de la empresa.

Con el informe descrito, se procede a presentar el desarrollo del trabajo de titulación denominado "ESTUDIO PARA CAPTACIÓN DE CARTERA DE CLIENTES, EN LA EMPRESA SEGUPAC CIA. LTDA. MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DIFERENCIADORA."

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Enunciado del problema

La empresa SEGUPAC CIA. LTDA., legalmente constituida, es una empresa privada cuya principal actividad, es la prestación de servicios de seguridad física y custodia armada a nivel nacional. SEGUPAC CIA. LTDA., lleva 18 años en el mercado de seguridad, proveyendo en sus primeros años servicios de seguridad a los bancos y locales comerciales en la ciudad de Guayaquil. En los 10 últimos años, se ha dedicado a realizar más servicios de custodias, que el resto de sus competidores. Lo que convirtió a la empresa SEGUPAC CIA LTDA., por una década, en el número uno en brindar seguridad a sus usuarios frecuentes.

Sin embargo, se ha demostrado que bajo la administración anterior, no se realizó un adecuado manejo de los recursos de la empresa. Lo cual generó, varias perdidas y problemas económicos, lo que provocó paulatinamente el incremento de deudas, colapsando la economía de la misma. Igualmente, la empresa cuenta actualmente con pocos clientes. Por ende, al revisar los balances sobre las ventas del servicio versus los ingresos netos, se observó un gran déficit. Además, de que la empresa provee plazas de trabajo a más de 50 empleados.

Los problemas producidos por la administración previa, podrían ocasionar el quiebre de la empresa. También está, el reducido número de clientes a los que la empresa presta sus servicios de custodia. Lo cual no permitirá, cubrir las deudas y pagar a los empleados. Lo que ha ocasionado a la empresa, tomar medidas que ocasionarían el cese en sus funciones totalmente, y dejará sin trabajo a más de 50 empleados.

En la actualidad la empresa, cuenta con un grupo humano muy calificado, en el área administrativa, se ha propuesto captar una nueva cartera de clientes, para lo cual se deben ajustar los precios base para los servicios de custodias, habiendo realizado previamente un análisis de los precios de la competencia.

Gracias a todos estos análisis, se permitirá plantear la mejor estrategia de precios más bajos que los actuales y así se obtendrá un mayor número de clientes.

Como resultado, se espera obtener para el área de custodias una cartera de clientes más amplia y diversa, proporcionando la misma calidad de servicio pero con precios más asequibles para los clientes, lo cual permitirá obtener un balance favorable para proporcionar más fuentes de empleo y cubrir las actuales deudas de la empresa.

1.1.2 Delimitación del problema

La investigación se realizó en el Ecuador, provincia del Guayas, ciudad Guayaquil, el enfoque del estudio se basa en el común denominador de las empresas que se proporciona servicios de custodia vehicular armada con candado satelital

La antigüedad que tuvo la información bibliográfica y lincográfica es de tres años.

El universo, al que estuvo orientada la investigación son cinco clientes de la empresa, a las cuales se les brinda servicio.

1.1.3 Formulación de problema

¿Cuál es la estrategia utilizada por SEGUPAC CIA. LTDA. para captar clientes mediante una estrategia diferenciadora?

1.1.4 Sistematización del problema

¿Cuáles son el mercado y la competencia de las empresas de custodias?

¿Cuál es el modelo de negocio de custodias innovador y rentable que se puede implementar en la empresa?

¿Cuáles son la sostenibilidad del negocio y ajustes necesarios para una estrategia diferenciadora?

1.1.5 Determinación del tema

Estudio para captación de cartera de clientes, en la empresa SEGUPAC CIA. LTDA., mediante una estrategia diferenciadora.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Realizar un estudio integrado de aspectos comercial, financiero y atención al cliente de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA. para determinar la viabilidad y sostenibilidad en el negocio de custodia y otros servicios de seguridad.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar el mercado y competencia de las empresas de custodias.
- Desarrollar un modelo de negocio innovador y rentable.
- Establecer la sostenibilidad del negocio y ajustes necesarios para una estrategia diferenciadora.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Esta investigación, se realiza con el propósito de obtener para el área de custodias una cartera de clientes más amplia y diversa, proporcionando la misma calidad de servicio pero con precios más asequibles para los clientes, lo cual permitirá obtener un balance favorable para proporcionar más fuentes de empleo y cubrir las actuales deudas de la empresa, a causa de la pésima administración anterior, la cual no realizó un adecuado manejo de los recursos de la empresa y como consecuencia generó problemas económicos para dicha empresa, incrementando los niveles de deudas de la misma. Por ende, al revisar los balances sobre las ventas versus los ingresos netos, se observó un gran déficit. Además, de que la empresa provee plaza de trabajo a más de 50 empleados.

Tomando como puntos principales: SEGUPAC CIA. LTDA. lleva 18 años en el mercado de seguridad, en sus primeros años prestaba servicios de seguridad a los bancos y locales comerciales. Contaba con más de 10 clientes representativos de la banca y otras empresas comerciales, pero debido al cierre de los bancos en el año 2000, la empresa procedió a enfocarse en otros nichos, por lo tanto, en los 10 últimos años se ha dedicado a realizar más servicios de custodias que el resto de sus competidores. En años anteriores, la facturación de la empresa bordeaba los \$80,000 en el mes; no obstante en los últimos 3 años sus clientes comenzaron a disminuir y actualmente se factura menos que en años anteriores. La administración anterior, no tomó las mejores decisiones en cuanto a precios los cuales eran elevados y en algunas ocasiones se realizó cotizaciones, como los contratos que no generaban ingresos considerables para la empresa.

Los accionistas anteriores, tampoco realizaron un adecuado uso de los recursos de la empresa y como consecuencia hubo un gasto innecesario de recursos propios de la misma. Sumando todo estos inconvenientes, se ha ocasionado un desbalance en los ingresos a causa de los pocos clientes que posee, lo que ha llevado a la empresa a sufrir graves problemas económicos generando el incremento de deudas, pocos ingresos para la compañía y un gran déficit por cubrir, sin contar la escasa cantidad de clientes en el portafolio.

Se ha propuesto captar una nueva cartera de clientes, para lo cual se deben ajustar los precios base para los servicios de custodias, habiendo realizado previamente un análisis de los precios de la competencia. De esta manera se espera obtener para el área de custodias una cartera de clientes amplia y seguir proporcionando la misma calidad de servicio pero con precios más asequibles.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1.1.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1 Antecedentes

2.1.1.1 Empresas familiares

La empresa SEGUPAC CIA LTDA. es un negocio de los miembros de una determinada familia, quienes se unen para trabajar, tomar decisiones, cumplir determinadas tareas y distribuirse los beneficios de forma justa. En este tipo de empresas su desarrollo se fomenta en la unidad familiar, y basándose en que todos son una sola fuerza, por lo tanto ninguno de sus miembros obstaculiza la labor con problemas que solo conciernen a aspectos familiares y mas no a la empresa en sí.

La Cámara de Comercio de Guayaquil define que en Guayaquil el 90% de las empresas constituidas son familiares y que las principales están ubicadas el área comercial, manufactura, medios de comunicación y hotelería.

Según Analistas y Consultores Financieros se estima que más del 30% de las empresas familiares sobreviven hasta la segunda generación, y cerca del 13% llega hasta la tercera generación.

Las empresas familiares presentan retos únicos y no debe ser tratada como una empresa Pymes, como lo hacen la mayoría de las personas. De acuerdo al Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración de Uruguay indica que los retos principales son: tener consciencia de separar la relación familiar de la de negocios, mantener las relaciones sanas en la segunda y subsiguientes generaciones, y planificar la sucesión y la repartición accionaria.

La sucesión de los bienes familiares debe ser vista con antelación. El más capacitado de los miembros, es quien debería asumir el liderazgo de la empresa, siempre y cuando sea aprobado por todos los accionistas.

Es necesario que en el seno de esta empresa exista total transparencia en la concentración de la fuerza económica, se distribuyan los bienes de forma adecuada, se cumplan los respectivos requisitos legales para preservar la identidad de la empresa, se defina de forma clara y justa la separación de los inversionistas, se den a conocer los resultados y toma de decisiones entre todos los miembros y se definan las estrategias de sucesión para las siguientes generaciones.

2.1.1.2 Contratos de trabajo

De acuerdo al Código de Trabajo, el contrato de trabajo es un contrato especialísimo, autónomo, producto también que se realiza entre el empresario y el trabajador el cual se compromete a prestar determinados servicios, por cuenta del empresario.

Representa la voluntad de las partes y los obliga a cumplir con todo lo que se ha firmado en el mismo. Tiene un marco normativo propio, el cual protege al más débil con especiales circunstancias y régimen jurídico, al punto que de ahí ha surgido una verdadera especialidad: el derecho del trabajo. El derecho del trabajo, encuentra en el contrato laboral su epicentro fundamental.

Para que un contrato de trabajo quede legalmente registrado, debe ser presentado en un periodo de 15 días ante la autoridad competente. En nuestro país, será el Inspector de Trabajo quien tiene su despacho en la Insectoría del Trabajo y lo revisará, dándole las formalidades de rigor, para que luego de certificar que está de acuerdo con lo que manda la ley, se le haga la entrega de una copia al empleador y otra al trabajador. El poder de realizar todo esto, se lo da el Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador.

Los contratos de trabajo, más utilizados por los empresarios ecuatorianos son:

1. Contrato a Plazo Fijo
2. Contrato de Trabajo Eventual
3. Contrato Ocasional

En el Ecuador del contrato es expreso y tácito. Se dice expreso cuando hay un acuerdo escrito o de palabra. En cambio, se dice que un contrato es tácito cuando no existe algún acuerdo que lo sustente. El contrato de trabajo se lleva a cabo cuando existe un acuerdo entre trabajador y empresario por el que se presten unos servicios bajo la dirección y organización de éste a cambio de una retribución económica.

2.1.1.2.1 Contenido del Contrato de Trabajo:

1. Lugar y fecha del Contrato.
2. Individualización de las partes con indicación de nacionalidad y fechas de nacimiento e ingreso del trabajador.
3. Determinación de la naturaleza de los servicios y del lugar o ciudad en que hayan de prestarse.
4. Monto, forma y período de pago de la remuneración acordada.
5. Duración y distribución de la jornada de trabajo.
6. Plazo del contrato.
7. Demás pactos que acordaren las partes.

2.1.1.2.2 Características del Contrato de Trabajo

La principal característica del contrato de trabajo, se define de acuerdo al trabajo humano que realiza quien lo firma para trabajar en una empresa. Dicho contrato está sujeto en derecho a las leyes, las cuales están expresadas en su contenido. Este contrato es bilateral, consensual y oneroso.

Si en algún momento, una o varias de sus cláusulas se quebrantan, el empresario o trabajador podrá iniciar la acción legal correspondiente por el incumplimiento de este documento legal, que ampara a ambas partes que lo firmaron.

Para firmar un contrato de trabajo, se debe cumplir con los siguientes requisitos de ambas partes tal como lo pide el Código de Trabajo Ecuatoriano:

2.1.1.2.3 El Trabajador

Son considerados trabajadores:

1. Los mayores de edad (18 años).
1. Los menores de 18 años legalmente emancipados.
2. Mayores de 16 y menores de 18 si tienen autorización de los padres o de quien los tenga a su cargo. Si viven de forma independiente, con el consentimiento expreso o tácito de sus padres o tutores.
3. Los extranjeros.

2.1.1.2.4 El empresario

Es la persona por cuya cuenta y bajo cuya dirección el trabajador va prestar sus servicios. Puede ser una persona física, empresario individual, o puede ser una persona jurídica como las sociedades (anónimas, limitadas, civiles). En caso de tratarse de una sociedad o de otra persona jurídica, ésta siempre estará representada por una persona individual que es con la que se ha de celebrar el contrato.

2.1.1.2.5 El Periodo de Prueba

Su duración máxima es de tres meses y es el primer contrato que firma un empleado al ingresar a una empresa.

Superado el periodo de prueba, si el empleado ha cumplido con las metas fijadas en el contrato que firmó, pasará a ser empleado de planta de la empresa u oficina con la que firmó el contrato.

No volverá a tener un período de prueba, para realizar las mismas funciones que firmó en el contrato de prueba para dicha empresa.

2.1.1.2.6 Duración del Contrato de Trabajo

Los contratos de trabajo, pueden ser de tipo indefinido, siempre que no exista, una cláusula en su contenido de duración del mismo donde si las dos partes de mutuo acuerdo celebrarán un nuevo contrato de trabajo, con las cláusulas que acordaren para la firma de este.

2.1.1.2.7 Jornadas Laborales

La jornada laboral de nuestro país es de 8 horas, establecidas por ley. Cuando el empleado, realiza más horas de las estipuladas deberá recibir paga doble, por cada hora realizada. A estas horas se la llama "Horas Extras".

Sólo la jornada puede ser menor para el trabajador, si en el contrato está estipulado esto.

2.1.1.3 Efectos Sociales

Lastimosamente, el enfoque que se le da a la macroeconomía del país sin tomar en cuenta la microeconomía de las familias, ha producido que la variable del desempleo se produzca en gran escala.

Las familias, que viven a base del esfuerzo laboral de sus miembros que están empleados, sienten la pérdida de sus ingresos, cuando uno o más de sus miembros productivos carece de un empleo.

La carga psicosomática, que sufre la persona por causa de la pérdida de su empleo es muy contraproducente para su salud física y mental, los efectos que esto produce son:

1. Depresión
2. Perdida de la Autoestima
3. Cansancio físico y mental
4. Deterioro en la salud
5. Insomnio

Todo esto combinado, con la sensación de la imposibilidad de proveer a la familia de los bienes y servicios a los que estaba acostumbrado a darles. Puede traer un problema social mucho más grave: “Que es cuando el individuo desempleado, opta por entrar a las filas de la delincuencia. Para dotar a los miembros de su familia nuevamente, de todo lo que antes con el esfuerzo de su trabajo diario proveía para su bienestar.” Lo cual deja entrever, la grave situación que produce el desempleo en nuestro país.

2.1.1.4 Emigrantes

El alto índice del desempleo, ha producido este fenómeno social. Los ecuatorianos emigran, en búsqueda de un mejor futuro para sus familias, lo cual no siempre se logra.

Los emigrantes, envían una gran cantidad de remesas de dinero en dólares o euros al Ecuador y sostienen gran parte de su economía con las mismas. Muchas veces, las remesas de los migrantes superan el producto interno bruto del país en un año.

Pero la causa real del fenómeno social que se genera, en las familias que se han desfragmentado el cual afecta a los hijos menores de las mismas llamado Pandillas.

2.1.1.5 Pandillas

Los hijos de emigrantes, al buscar “compañías adecuadas” con los “contactos que necesitan”, se enredan en ese mundo de vida extravagante que se vive en ellas, donde imperan las jerarquías, violencia, sexo, alcohol y drogas.

Estos menores carentes de afecto y no se sabe si muchos de ellos, han sido sometidos a algún maltrato de parte de los mayores a su cargo, ven en este mundo un escape emocional y de demostrar rebeldía a los que viven, para poder desfogar sus frustraciones psicológicas y trasladan su problema a una tercera persona, que será quien sufra las consecuencias de sus vivencias cuando estén cometiendo un acto delictivo.

La mayoría de los delitos actuales, son cometidos en su mayoría por menores de edad quienes ven en esto su modus vivendi y operandi para obtener dinero fácil sin tener que trabajar.

Muchas veces, cuando los chicos y chicas que han estado en pandillas, llegan a cierta edad luego de años de haber delinquido, forman bandas organizadas y siguen haciéndolo para así seguir obteniendo fácilmente dinero. Lo cual origina todo un círculo vicioso, que si las autoridades no ponen freno a esta ola delictiva, las estadísticas presentadas por el Profesor Gudencio Zurita en tres años se triplicaran.

2.1.1.6 Problemática social del índice delincencial

De acuerdo a un estudio realizado por la Escuela Superior Politécnica del Litoral en estos últimos 5 años, el índice delincencial ha aumentado en un índice alarmante, tanto es así que el Profesor Gaudencio Zurita, tomó como media la semana del 16 al 22 de Junio del 2012, información que obtuvo de la Fiscalía General de Guayaquil, para constatar cuantos delitos se comenten y el resultado fue:

DENUNCIAS FISCALIA: Se reportaron 563 denuncias por diferentes delitos:

1. Denuncias de delitos contra las personas: 133
2. Denuncias contra la propiedad: 115
3. Denuncias varias: 315

Respecto a delitos contra las personas se denuncian 2 homicidios, 8 plagios, 3 secuestros express, 9 violaciones y 111 robos a gravados, de los cuales existen 3 casos de sacapintas siendo los bancos afectados: Banco del Pacífico (La Alborada), Banco de Guayaquil (Av. Pedro Menéndez Guilbert), y Banco Pichinca (C.C Riocentro). Esta información se obtuvo de la Fiscalía General de Guayaquil.

El total de delitos contra la propiedad se imparte en 37 robos simples, 24 hurtos, 26 robos en domicilio, 19 robos de vehículos y 9 robos en locales comerciales.

Lo cual es alarmante, porque los índices de inseguridad que arrojo este seguimiento son de proporciones mayúsculas para una sola semana del 2012, donde el “secuestro exprés” que se ha convertido en una nueva palabra de nuestro vocabulario, otro término ya cotidiano es el de “sacapintas” o “escopolamina”, ahora se habla de estadísticas delincuenciales en la noticias y entre los ciudadanos comunes de nuestra urbe porteña. Lo que refleja que día a día, el repunte delincencial aumenta y ya el Ecuador dejo de ser “Una Isla de Paz”, donde la sociedad tenía la tranquilidad de saber que estaban seguros en sus casas y al transitar por las calles sin peligro, para convertirse en un lugar donde si la ruleta rusa de los

delincuentes le apunta, no sabe que le va a pasar y que modalidad de delito se le aplicará.

2.1.1.7 Desempleo

El desempleo es la imposibilidad de una persona, que forma parte de la población considerada activa (menores de 45 años), la cual no consigue trabajo, pese a la voluntad de hacerlo.

La palabra desempleo significa desocupación, las personas que no tienen empleo sufren de la crisis económica, que ha afectado a todos los países con una recesión que sólo puede compararse con la que se vivió en 1949.

Las empresas multinacionales han recortado sus personales, cerrando muchas veces sus fábricas u oficinas, optando la fusión de sus compañías que tienen el mismo fin, para así bajar los costos de producción y mantener su nivel de ganancia, como en sus mejores épocas.

Estos cambios en las políticas de empleo, están afectando a muchas familias, las cuales ven que su medio para solventar sus gastos desaparece,

sin poder hacer nada para evitarlo. Las políticas gubernamentales y los altos costos de los medios de producción, producto del alza de los impuestos de materias primas, insumos, luz, etc. Han obligado a que esta crisis de empleo se produzca.

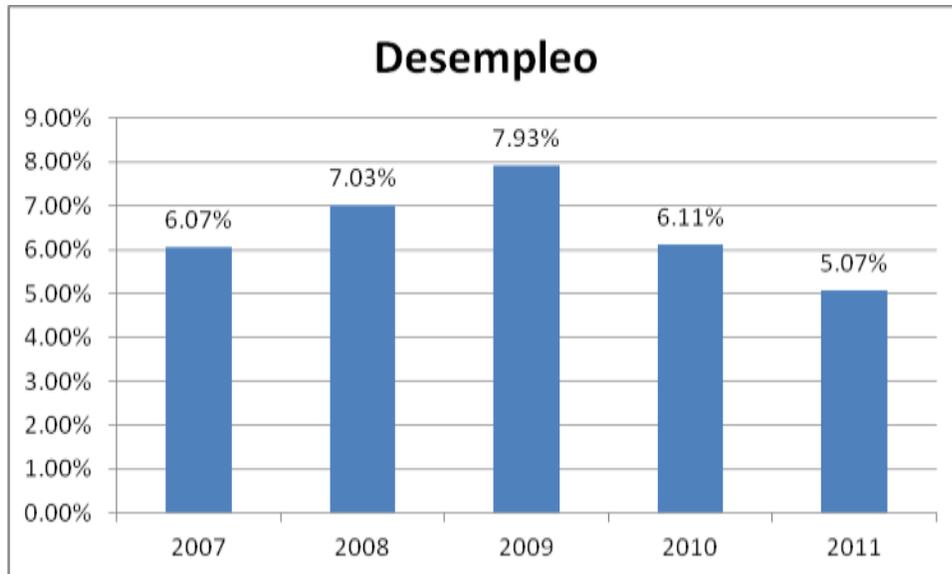
La problemática social llamada desempleo, hace que los profesionales más preparados en nivel académico sean los más perjudicados. Por considerarlos caros para la empresa, y son los que más rápido son desempleados o no obtienen trabajo porque necesitan abaratar la mano de obra, pagando menos pero el empleado realiza el trabajo de dos y hasta tres personas dentro de la empresa.

2.1.1.8 Tasa de Desempleo

Según reportes del Banco Central del Ecuador en Diciembre del 2007 la tasa de desempleo se ubica en 6.07%, con el 7.03% en Diciembre del 2008, con el 7.93% en Diciembre del 2009, con el 6.11% en Diciembre del 2010 y con el 5.07% en Diciembre del 2011. Es importante recalcar que las cifras, están sujeta a las constantes variables de la oferta y demanda de puestos de trabajos.

También está sujeta a los cambios de la economía globalizada, la cual es un factor muy importante para que esta situación se genere en mayor o menor escala.

Gráfico 1. Tasa de Desempleo



Fuente: Banco Central del Ecuador

2.1.1.9 Inflación

La Enciclopedia Económica define a la inflación “como un proceso de elevación continuada de los precios, o lo que es lo mismo, un descenso continuado del valor del dinero. El dinero pierde valor cuando con el no se puede comprar la misma cantidad de bienes que con anterioridad.”

El Economista José Diego Teigeiro explica, que las teorías que generan la inflación son las siguientes:

El tirón de la demanda expresa que el proceso de inflación se acelera cuando existe exceso de dinero por lo tanto las personas tienen más poder adquisitivo y esto ocasiona que los precios de bienes y servicios suben. Por lo tanto, a mayor demanda los precios suben.

La teoría del empuje de los costos determina que los costos de producción aumentan, incluyendo los salarios, ya que todos deben incrementar a mayor o menor grado sus costos en bienes y servicios para así poder cubrir los gastos. Por lo tanto, el resultado es reflejado en el precio de venta al público y así poder no perder su margen de utilidad.

La visión estructuralista señala que en la economía existe desequilibrios, tales como la carencia de ahorro, el escaso ingreso de divisas o la disminución de producción, cualquiera de estos factores conlleva a la

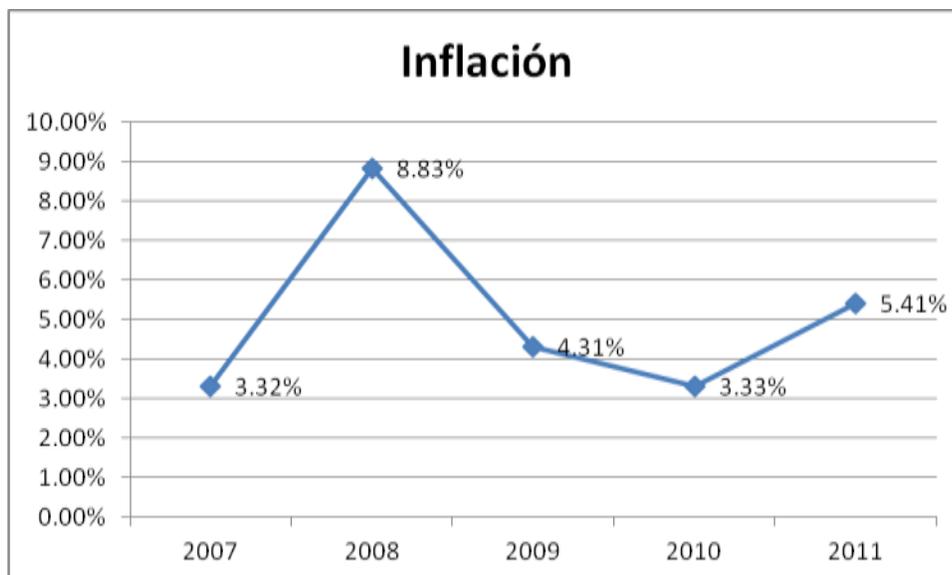
incapacidad de producir bienes y servicios, los cuales generan la escasez y a la vez la especulación de precios.

La concepción monetarista indica que el aumento de precios sucede cuando el gobierno emite dinero, papel moneda, sin el respaldo necesario del mismo, lo que provoca exceso de liquidez. De esta manera, al subir la demanda, los precios de bienes y servicios aumentarán.

En todos los países se ha vivido etapas de inflación, Ecuador no puede ser la excepción, y no se puede afianzar una teoría explícita ya que existen diversos factores como lo son: las políticas de gobierno, fenómenos naturales, medidas de ajustes, etc. Es así, que la mayoría de los eruditos en esta materia han llegado a la conclusión de que las teorías actúan sobre otras e incluso se fortalecen entre ellas.

De acuerdo al informe mensual presentado por el Banco Central del Ecuador la inflación ha aumentado, desde 3.32% en Diciembre del 2007, 8.83% en Diciembre del 2008, 4.31% en Diciembre del 2009, 3.33% en Diciembre del 2010, hasta 5.41% en Diciembre del 2011. A continuación, se puede apreciar en el gráfico un notable incremento en la inflación.

Gráfico 2. Tasa de Inflación



Fuente: Banco Central del Ecuador

2.1.1.10 Salario Básico Unificado

Según el informe anual presentado por el Banco Central del Ecuador el salario básico unificado ha aumentado, desde \$170.00 en el año 2007, \$200.00 en el año 2008, \$218.00 en el año 2009, \$240.00 en el año 2010, \$264.00 en el año 2011, \$292.00 hasta en el año 2012. A continuación, se puede apreciar en el gráfico un notable incremento en la inflación.

Gráfico 3. Salario Básico Unificado



Fuente: Banco Central del Ecuador

El Ministerio de Relaciones Laborales, sube el valor del salario básico para así tratar de realizar un equilibrio entre los precios. Desafortunadamente, se considera que por principio general a mayor cantidad de dinero remunerado mayor será el gasto. Es decir, los precios mínimos son regulados por la oferta y la demanda. Los compradores al consumir más un producto, causan un desplazamiento en la curva de la demanda y los precios suben. Por ende, no se alcanza un punto de equilibrio en los precios, y las empresas se ven obligadas a subir los precios de sus bienes o servicios.

Es así que debido al incremento en el salario básico unificado, las empresas se ven obligadas a subir el precio de los bienes o servicios que prestan, para de esta manera, poder cubrir los sueldos de los empleados, que ganan el salario mínimo vital, y el resto de los otros gastos que deben cancelar. Ya que, si una empresa sube sus precios, por ende, las otras empresas también lo harán para poder cubrir sus gastos.

2.1.1.11 Puestos ejecutivos

Generalmente, a un empleado se le entrega cierta cantidad de actividades a realizar como parte de su trabajo y así cada persona reporta su labor a un superior, el cual está encargado de un departamento específico y a su vez debe reportar a un superior. Los ejecutivos son quienes se encargan de organizar, administrar y constatar que los empleados cumplan con sus labores, además de estas actividades, dependiendo del organigrama de la empresa, están a su cargo otras actividades. Dentro de sus labores se encuentra el presentar a los accionistas los resultados obtenidos con las metas propuestas en las anteriores reuniones.

Usualmente, estas personas reciben capacitaciones periódicas para mejorar su liderazgo, ya que está a su cargo contratar nuevo personal y tomar decisiones acertadas para la empresa. Además, de que debe continuamente actualizarse sobre nuevas tendencias tanto en el mercado como en tecnología. Estas personas son las imágenes de la empresa y necesitan un gran desenvolvimiento ya que debe asistir a los eventos relacionados a la empresa.

Cabe recalcar, que los objetivos fundamentales de los ejecutivos son lograr que se cumpla a tiempo el trabajo sin errores, que el nivel de productividad aumente y mantener estable a la empresa que se les han encargado.

2.1.1.12 Relaciones jerárquicas

De acuerdo al artículo “Del conocimiento y la autoridad del jefe” del Ing. José Enebral Fernández, conferencista y profesor de la Escuela Europea de Dirección y Empresa (EUDE), en décadas pasadas se consideraba a los jefes seres superiores ya que poseían la herramienta del conocimiento. Ahora, en esta era del saber y el aprendizaje, todos incluyendo los jefes deben actualizarse continuamente en diferentes aéreas como lo son su carrera y la tecnología; por lo tanto, asumen nuevos retos y deben adaptarse rápidamente a ellos para mejorar su trabajo. Por consiguiente, es preciso reevaluar algunas creencias sobre la autoridad y poder del jefe sobre el subordinado.

Sin embargo, utilizando términos administrativos, explica lo siguiente: las personas que tienen a su cargo la empresa y dada la experiencia y el conocimiento, obtienen cargos superiores y son considerados jefes, como lo son el Presidente, Gerente, Administrador, el encargado de un departamento o el dueño, cualquiera que fuera el caso siempre hay un jefe.

Dependiendo de como este estructurada la empresa y del tipo de actividad que se realiza en una empresa existen diferentes puestos como lo son Vicepresidentes, asistentes, secretarias, etc. Es por esto que siempre las empresas deben contar con un organigrama para poder ilustrar y explicar de forma adecuada a cada trabajador, cual es su puesto, a quien debe dirigirse, quienes son subalternos, y superiores.

Además, La teoría de Gabriel Ginebra, profesor de la Universitat Abat Oliba CEU, y miembro de los exclusivos “clubs de profesionales en torno a Top Ten Business Experts”, expone la nueva figura del jefe-maestro con vastos argumentos, ya que los nuevos laboradores toman diferentes materias o cursos que no siempre están ligados a sus carreras, efectúan prácticas laborales en diversas compañías antes de graduarse de la universidad. Esto les otorga una nueva perspectiva sobre el trabajo y mejora su desempeño laboral, y su educación es continua, por lo que obtienen masterados. Sin embargo, este nuevo concepto no se puede aplicar a todos las personas que laboran en las empresas.

Cabe recalcar, que cada persona en su labor es importante para el buen funcionamiento de la compañía, el ambiente laboral debe ser óptimo y estable, así como las relaciones interpersonales deben ser cordiales. Es así, como los empleados podrán desempeñar un mejor funcionamiento en la empresa.

2.1.1.13 Plazas de trabajo

El Diario El Universo en el artículo “Ahora ellos quieren trabajar” explica como las plazas de trabajo en el Ecuador han decrecido y se percibe la constante que hay muchos trabajadores y escasez de empleo. Además, que es más frecuente observar que los empleadores exigen altos estándares académicos. Que no compensan el salario de los empleados.

De acuerdo a los principios básicos de oferta y demanda en el mercado de trabajo una empresa, solo contratará a un trabajador que tenga un título académico y experiencia laboral como resultado visto desde el punto de vista económico “si el valor de su producto marginal, es mayor al salario real que debe pagar la empresa”. Es decir, que en la realidad en la que vivimos la empresas quieren recibir trabajadores con mayor calidad pagando menos. Además como regla general, a mayor remuneración recibida, mejor predisposición para realizar sus labores.

Los niveles jerárquicos en las empresas varían, pero se observa el mismo patrón en el resto de las empresas. El patrón es el despido de los ejecutivos y no existe nuevas contrataciones, al contrario sus labores son realizadas por los mismos compañeros de trabajo, es decir, el trabajo del empleado más el trabajo que debía ser realizado por el antiguo laborador. Tal vez, con cierto

pequeño aumento en su salario o con la misma remuneración, olvidando así el principio básico de la oferta y demanda. O se observa que contratan a extranjeros, latino americanos, para que realicen el trabajo de otro ejecutivo a bajo costo. En este escenario, simplemente se ve el costo de oportunidad para la empresa. Al poder ser factible, la misma cantidad de trabajo a menor costo.

En la actualidad, las empresas están más enfocadas en recortar a como de lugar sus gastos para poder solventar o mantener a flote la empresa, pero con estos devastadores escenarios no se consigue ser más productivo y la mano de obra calificada ecuatoriana se ve desplazada.

2.2 MARCO LEGAL

2.2.1. Convenio 26 de la OIT

El Convenio 26 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), relativo a los métodos para la fijación de salarios mínimos, que forma parte del ordenamiento jurídico del Ecuador establece que todo Miembro que ratifique este Convenio quedará en libertad de determinar los métodos para la fijación de salarios mínimos y la forma de su aplicación. Sin embargo, antes de aplicar los métodos a una industria, se consultará a los representantes de los empleadores y de los trabajadores interesados, incluidos los representantes de sus organizaciones respectivas. Los empleadores y trabajadores interesados deberán participar en la aplicación de los métodos en la forma y en la medida que determine la legislación nacional, pero siempre en número igual y en el mismo plano de igualdad.

De igual forma el Convenio 26 señala que las tasas mínimas de salarios que hayan sido fijadas serán obligatorias para los empleadores y trabajadores interesados, quienes no podrán rebajarlas por medio de un contrato individual ni colectivo, excepto cuando la autoridad competente dé una autorización general o especial.

2.2.1. Acuerdo Ministerial No. 00369 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 618, el 13 de Enero del 2012.

2.2.1.1. Art. 1.- Del salario básico unificado para el 2012.- Fijar a partir del 1 de enero del 2012, el salario básico unificado para el trabajador en general (incluidos los trabajadores de la pequeña industria, trabajadores agrícolas, y trabajadores de maquila); trabajador/a del servicio doméstico; operarios de artesanía y colaboradores de la microempresa, en USD 292 00/100) mensuales.

El valor del salario básico unificado (SBU) servirá de base para el cálculo de los salarios mínimos sectoriales de las 22 comisiones sectoriales, los cuales en ningún caso podrán ser inferiores al SBU.

Disposición Final.- El presente acuerdo ministerial entrará en vigencia a partir del 1 de enero del 2012, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

**Tabla 1. Comisión Sectorial No. 19
Actividades Tipo Servicio**

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: SERVICIOS DE SEGURIDAD PRIVADA Y OTROS SERVICIOS DE VIGILANCIA				
CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL
Guardia	E1	Incluye: PERSONAS QUE REALIZAN FUNCIONES DE SEGURIDAD PARA PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS, PORTANDO ARMAS O NO; SEGURIDAD MÓVIL O TRANSPORTE DE VALORES O ELECTRÓNICA	1911740000051	\$292.29

Fuente: Acuerdo Ministerial No. 00369 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 618

2.2.2. Acuerdo Ministerial No. 118.- Miguel Carvajal Aguirre.- Ministro de Defensa Nacional, Orden General No. 129, el 6 de Julio del 2012.

2.2.2.1 Anexo "B" Clasificación de las armas de uso de seguridad

2.2.2.1.1 Para seguridad.- Son aquellas armas destinadas para uso exclusivo en seguridad:

2.2.2.1.1.1 Armas Letales.- Armas que tienen la capacidad de causar lesiones y hasta la muerte.

a. Armas de fuego para seguridad fija.- Son aquellas destinadas para la vigilancia armada que previa autorización se otorgan a las compañías de seguridad privada, instituciones públicas de derecho privado y son las siguientes:

1. Revólveres hasta el calibre 38mm.
2. Pistolas hasta el calibre 9mm.
3. Escopetas desde el calibre 10mm., hasta el calibre 410mm., o sus equivalentes.

b. Armas de fuego para seguridad móvil.- Son las destinadas a la protección de personas que ocupan cargos políticos o empresariales públicos o privados, bienes y valores en sus desplazamientos:

1. Revólveres hasta el calibre 38mm.
2. Pistolas hasta el calibre 9mm.
3. Subametralladoras semiautomáticas hasta el calibre 9mm.

2.2.2.1.1.2 Armas no letales.- Armas y municiones no letales son aquellas especialmente proyectadas como empleo primario para la incapacitación de personas, teniendo como objetivo no causar fatalidades o lesiones permanentes, además para neutralizar sospechosos sin causar daños al patrimonio y al medio ambiente.

a. Armas detonadoras o de fogueo (cortas y/o largas)

1. Detonadoras (que percutan y producen ruido)
2. Detonadoras que disparan gas pimienta. (tiene el cañón semi sellado)

b. Armas neumáticas (cortas y/o largas)

1. Marcadoras de acción real.
2. Marcadoras que utilizan:
 - Pepperballs (Proyectiles de pimienta)
 - Rubberballs (Proyectiles de caucho)
 - Powderballs (Proyectiles de polvo inerte)
 - Otros tipos de proyectiles para marcadoras.
3. Airsoft, neumáticas y eléctricas que utilizan:
 - Pepperballs (Proyectiles de pimienta)
 - Rubberballs (Proyectiles de caucho)
 - Powderballs (Proyectiles de polvo inerte)
 - Otros tipos de proyectiles para airsoft.

c. Armas eléctricas.

1. Electroshoks. (electrochoque)

2. Taser (dardo eléctrico)

3. Bastones eléctricos

Otras no previstas en los literales anteriores, siempre y cuando tengan similares características, previa autorización de la Dirección de Logística del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.

Nota: Las armas para seguridad serán comercializadas a personas naturales y jurídicas (a las Compañías de Seguridad Privada) que se encuentren autorizadas por los Organismos competentes y la utilización de estas armas, serán de exclusiva responsabilidad del propietario.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Tabla 2. Conceptualización de variables	
Variable	Concepto
Bilateral	Se le llama así a la reciprocidad que define las obligaciones y derechos de dos partes involucradas en un contrato.
Capacidad de ahorro	Depende en gran medida de que la persona reciba como ingreso, ya que si su ingreso es inferior a la canasta básica, seguramente esa persona, no tendrá capacidad para el mismo, ni pensar remotamente en el, lamentablemente.
Carga laboral	Se define como el conjunto de requerimientos psicofísicos a los que se ve sometido el trabajador a lo largo de su jornada laboral.
Compensar	Es dar una recompensa o hacer un beneficio como indemnización de un daño, perjuicio o molestia.
Consenso	Es un acuerdo producido por consentimiento entre todos los miembros de un grupo o entre varios grupos.
Contrato	Se trata del acuerdo entre dos o más partes, mediante el cual se obligan los contratantes a dar, hacer o no hacer alguna cosa, que vienen especificadas claramente en el mismo.
Costo de oportunidad	Es el costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra.
Costo empresarial	Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto.
Desempleo	Hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por tanto, de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar –población activa- carece de un puesto de trabajo.
Economía internacional	La rama de la ciencia económica, fundamentalmente macroeconomía, que tiene por objeto el estudio de los movimientos económicos que realiza un país con el resto del mundo, y que pueden ser de muy diverso índole, comerciales, financieras, tecnológicas, turísticas, etc.
Emigración	Consiste en dejar la región de origen para establecerse en otra región.
Empresa pymes	Identifica la calificación de las pequeñas y medianas
Empresas familiares	Aquella que está influenciada en su administración y gerencia por el grupo familiar o por lazos familiares.

Encarecimiento	Aumento de precio de un bien.
Estructura productiva	Las principales actividades económicas de la región son la exploración, explotación, procesamiento y transporte de hidrocarburos y la producción agropecuaria y forestal. En los últimos años nuevos cultivos han desplazado algunos tradicionales.
Intangible	Todo aquellos valores sin representación física y que no está destinada a la venta, como son los diseños industriales o el fondo de comercio.
Laboral	En el enfoque de la escuela neoclásica, la economía laboral refiérase al estudio del mercado de trabajo.
Margen de utilidad	Término utilizado en finanzas, bancos, títulos y valores financieros.
Migrantes	Es toda persona que llega a un país, región o ciudad/pueblo, de otro lado para establecerse.
Organigrama	Es un esquema de organización de una empresa, entidad o actividad. El término también se utiliza, para nombrar a la representación gráfica de las operaciones que se realizan, en el marco de un proceso industrial o informático.
Patrimonio	Se designa al conjunto de bienes propios o en su defecto heredados de sus ascendientes, con los que cuenta una persona y el cual en definitiva nos hablará de la riqueza o la pobreza de ese individuo en cuestión.
Periodo de prueba	Es el tiempo durante los primeros tres (3) meses de vigencia de un trabajo, bajo esta modalidad de contrato. Cualquiera de las partes podrá extinguir la relación durante ese lapso sin expresión de causa, sin derecho a indemnización con motivo de la extinción, pero con obligación de avisar.
Población laboral	Personas que, incluidas en la población activa, están trabajando, ya sea por cuenta propia o por cuenta ajena.
Poder adquisitivo	Este concepto se usa en el contexto de la Economía y las finanzas públicas, el cual nos explica que es la capacidad de compra de bienes y servicios que tienen los individuos a través de los sueldos y salarios que perciben.
Producto marginal	Producción adicional que puede obtenerse si se agrega una unidad de un insumo específico.

Punto de equilibrio	Es una herramienta financiera para determinar el momento en el cual las ventas de un producto cubrirán exactamente los costos, esto es igual a un volumen de ventas donde los costos totales son iguales a los ingresos totales, una forma más intuitiva de comprender el concepto es pensar en un punto en que las utilidades son iguales a cero.
Regulación laboral	Implica la idea de ordenar o readecuar los salarios que, por alguna causa, se encuentran desajustados. El vocablo mantiene varios usos: regularización de la escala salarial (ajuste, por ejemplo, al IPC), regularización del salario de un determinado trabajador (adecuar la nómina ante una nueva situación laboral, por ejemplo, promoción), y, finalmente, suele aplicarse a una mensualidad o paga que se regulariza cuando, por ejemplo, han existido anticipos a cuenta o percepciones parciales de alguno de los conceptos retributivos.
Salario básico unificado	Es aquel salario equivalente a la canasta vital básica para cubrir las necesidades de una persona. Dicho salario es establecido por el ejecutivo y el ministerio de Relaciones Laborales.
Tangible	Es todo aquello que se puede tocar. En economía un bien tangible, es un tipo de bien o servicio comprado y/o vendido entre residentes y no residentes de un mismo país.

Elaborado por: La Autora

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

Tabla 3. Hipótesis y variables

Formulación del problema	Hipótesis	Clasificación
1.- ¿Cuál es la estrategia utilizada por SEGUPAC CIA. LTDA. para captar clientes mediante una estrategia diferenciadora?	La cartera de clientes afecta de forma positiva los ingresos de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA., ya que incide netamente en sus ingresos.	GENERAL
Sistematización		
1.- ¿Cuáles son el mercado y competencia de las empresas de custodias?	Las empresas de custodias son pocas, por ende la competencia es estrecha y el mercado son las empresas que requieren resguardo al transportar su mercadería.	PARTICULARES
2.- ¿Cuál es el modelo de negocio de custodias innovador y rentable que se puede implementar en la empresa?	El nuevo modelo de negocios incrementó favorablemente los ingresos de la empresa, ya que propuso precios más asequibles a los clientes que la competencia.	
3.- ¿Cuáles son la sostenibilidad del negocio y ajustes necesarios para una estrategia diferenciadora?	Son las custodias que inciden en un 50% en el rendimiento de los ingresos y los ajustes necesarios en el porcentaje de precios para los clientes sin dejar a un lado la calidad del servicio.	

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

En el presente modelo, el tipo de investigación que se usó es histórica. Se revisó los balances y lista de cartera de clientes desde el año 2009 hasta la actualidad.

La investigación fue documental, ya que la información presentada se localizó en libros, revistas, periódicos y páginas web. Descriptiva, debido a que se desarrolló la investigación con ficha inteligente y marco conceptual.

Este tipo de investigación ha sido correlacional. Dado a que se trabajó con más con dos o más variables, para medir su comportamiento y la relación existente entre ellas.

Además explicativa, porque se ilustró las razones de los fenómenos. Y transeccional, porque se probó la hipótesis, en un solo momento en el tiempo

La investigación, ha sido de diseño cuantitativo porque propuso un estudio delimitado y concreto, basado en preguntas relacionadas a la hipótesis. Con la cual, se realizaron análisis estadísticos y así se demostró la veracidad de la misma, así como las causas y sus efectos que se originaron partiendo de esta hipótesis.

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Característica de la población

Como población representativa, se tomó a cinco empresas del área de importación de electrodomésticos, suministros de instrumentos industriales y courier interprovincial, ubicados en las zonas Norte, Centro y Sur de Guayaquil, a los que se les proporcionó servicios de custodia vehicular armada con candado satelital.

3.2.2 Delimitación de la población

La población de la muestra es finita, porque está determinada por cinco empresas de diferentes áreas comerciales, a quienes SEGUPAC CIA. LTDA. presta sus servicios.

3.2.3 Tipo de muestra

Debido a que en esta investigación, se aplicó la muestra no probabilísticas se seleccionó a sujetos tipos que se le da servicios de custodia vehicular armada con candado satelital.

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Método teórico

En esta investigación, se aplicó el método inductivo, partiendo de una proposición para llegar a una conclusión, con la observación de los cambios en los balances y cartera de clientes de los últimos 2 años.

Además, se utilizó el método de análisis y método de síntesis, los cuales permitieron conocer y establecer las causas y efectos relacionados a esta investigación.

Se aplicó métodos estadísticos, dado que se tabuló la encuesta, por medio de la aplicación de una tabla de datos. Con la respectiva representación grafica, el análisis y la síntesis.

3.3.2 Métodos empíricos

El presente trabajo investigativo realizó la observación de los hechos y fenómenos a través de las variables en diagnóstico y pronóstico, las cuales nos ayudaron a realizar una mejor comprensión del tema.

3.3.3 Técnica e instrumentos

En esta investigación, se realizó una entrevista a la muestra, la cual contenía preguntas mixtas sobre la frecuencia con la que se ha realizado contratos de custodia, tipos de importaciones, rutas, montos de mercaderías, calidad de servicio y precios. Así como, ciertas preguntas dentro de la entrevista, en la cual se dialogó sobre los siguientes temas: ¿cuántas custodias contrató por tráileres?, ¿consideró usted importante nuestro servicio de candado satelital en las custodias?, ¿consideró usted que los servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA. fueron completos?, entre otras preguntas, y como último punto se les solicitó dar observaciones para un mejor desempeño de los servicios.

Además, se elaboró un estudio documental, el cual abarca libros, información proporcionada por el Banco Central, y otras prestigiosas fuentes de información que trata sobre los temas de seguridad, inflación y precios entre otros temas.

3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN.

En la investigación, presente para procesar la información estadística se empleó Microsoft Excel, ya que brindó facilidades para tabular la información, así como su representación gráfica.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La empresa SEGUPAC CIA. LTDA. realiza más servicios de custodias, que el resto de sus otros servicios. Actualmente, la empresa debido al deficiente manejo de recursos de la misma, cuenta con varias perdidas y problemas económicos, lo que provocó paulatinamente el incremento de deudas, colapsando la economía de la misma. Igualmente, la empresa cuenta actualmente con pocos clientes. Por ende, al revisar los balances sobre las ventas del servicio versus los ingresos netos, se observó un gran déficit.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

SEGUPAC CIA. LTDA. en relación con otras empresas, cuenta con más años de experiencia en el mercado de seguridad, exactamente 18 años. Sin embargo, en el área de custodias solo lo lleva 10 años y ha tenido que adaptarse a las demandas tecnológicas del mercado en lo que ha seguridad respecta, por lo cual ha adquirido candados satelitales para poder proveer de mayor seguridad y de un servicio más personalizado a sus clientes, ya que solo se abren con la autorización del jefe del departamento de seguridad o gerente al llegar a su destino.

La competencia de SEGUPAC CIA. LTDA. se ha incrementado, debido a que existen compañías que han decidido expandir su nicho y ahora también ofrecen servicios de candado satelital. Sin embargo, para algunos clientes estos precios no son asequibles puesto que su mercadería demanda seguridad, pero no a precios tan exorbitantes y sobre todo cumpliendo con la ley laboral, pagando la remuneración de horas extras a los empleados que laboran dichas horas.

Se ha analizado una comparación de precios, la cual demuestra lo siguiente: A continuación, se presenta los precios proporcionados por SEGUPAC CIA. LTDA. y la comparación con otras empresas :

Tabla 4. Comparación de precios Empresa A

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA A		
	Precio	Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada				
Candado Satelital	\$85,00	\$85,00	\$0,00	0,00
Operativos Locales	\$150,00	\$400,00	\$250,00	166,67
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$480,00	\$540,00	\$60,00	12,50
Guayaquil – Ambato	\$350,00	\$393,00	\$43,00	12,29
Guayaquil- Sto. Domingo	\$330,00	\$362,00	\$32,00	9,70
Guayaquil – Cuenca	\$330,00	\$389,00	\$59,00	17,88
Guayaquil- Machala	\$300,00	\$370,00	\$70,00	23,33
Guayaquil – Manta	\$300,00	\$345,00	\$45,00	15,00
Guayaquil – Loja	\$510,00	\$570,00	\$60,00	11,76
Guayaquil – Portoviejo	\$280,00	\$326,00	\$46,00	16,43

Elaborado por: La Autora

Tabla 5. Comparación de precios Empresa B

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA B		
	Precio	Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada				
Candado Satelital	\$85,00	\$100,00	\$15,00	17,65
Operativos Locales	\$150,00	\$250,00	\$100,00	66,67
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$480,00	\$490,00	\$10,00	2,08
Guayaquil – Ambato	\$350,00	\$300,00	(\$50,00)	-14,29
Guayaquil- Sto. Domingo	\$330,00	\$320,00	(\$10,00)	-3,03
Guayaquil – Cuenca	\$330,00	\$360,00	\$30,00	9,09
Guayaquil- Machala	\$300,00	\$290,00	(\$10,00)	-3,33
Guayaquil – Manta	\$300,00	\$350,00	\$50,00	16,67
Guayaquil – Loja	\$510,00	\$560,00	\$50,00	9,80
Guayaquil – Portoviejo	\$280,00	\$315,00	\$35,00	12,50

Elaborado por: La Autora

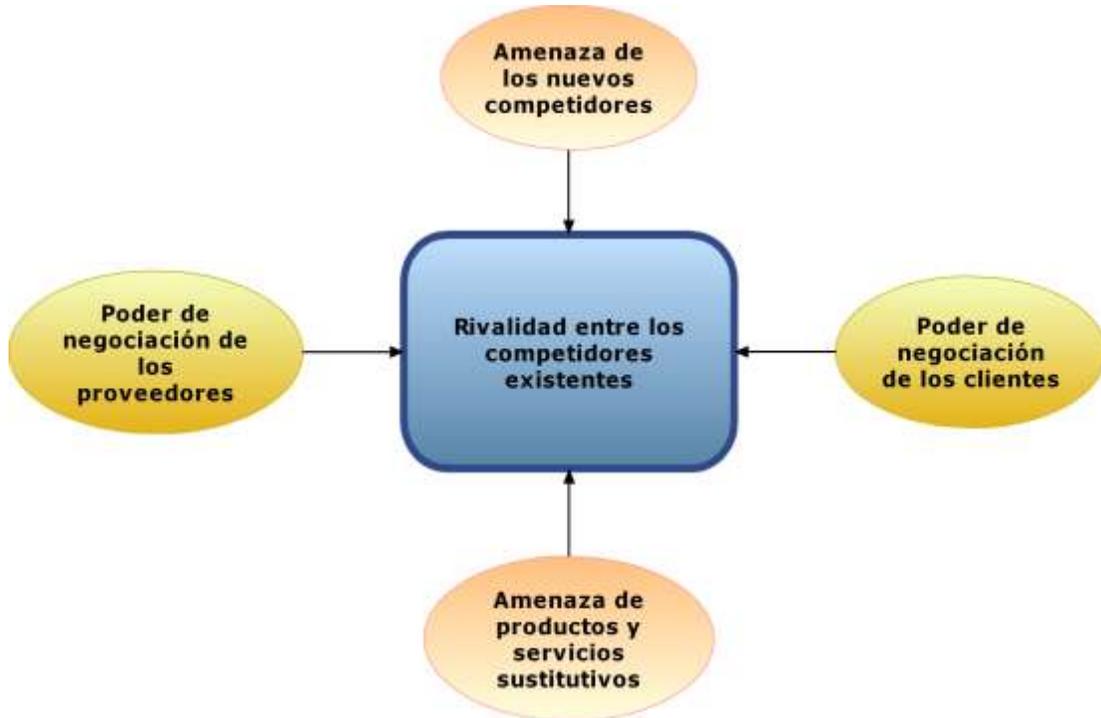
Tabla 6. Comparación de precios Empresa C

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA C		
	Precio	Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada				
Candado Satelital	\$85,00	\$200,00	\$115,00	135,29
Operativos Locales	\$150,00	\$290,00	\$140,00	93,33
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$480,00	\$500,00	\$20,00	4,17
Guayaquil – Ambato	\$350,00	\$400,00	\$50,00	14,29
Guayaquil- Sto. Domingo	\$330,00	\$400,00	\$70,00	21,21
Guayaquil – Cuenca	\$330,00	\$390,00	\$60,00	18,18
Guayaquil- Machala	\$300,00	\$300,00	\$0,00	0,00
Guayaquil – Manta	\$300,00	\$390,00	\$90,00	30,00
Guayaquil – Loja	\$510,00	\$600,00	\$90,00	17,65
Guayaquil – Portoviejo	\$280,00	\$380,00	\$100,00	35,71

Elaborado por: La Autora

4.2.1 Análisis 5 fuerzas de Porter

Gráfico 4. Modelo de las 5 fuerzas de Porter



Fuente: Estrategia Competitiva

4.2.1.1 Amenaza de posibles entrantes

- Una de las barreras existentes es el ingreso de otras empresas a la entrada del puerto para ofrecer sus servicios de custodia.
- Los diferentes tipos de negociaciones con los encargados del área de seguridad en cuanto a comisiones se refiere.
- El costo de inversión en los candados satelitales.
- Adquirir permisos legales.
- Percepción del consumidor.

4.2.1.2 Rivalidad entre competidores existentes

- Precios varían, de acuerdo a la calidad del servicio.
- Cantidad de custodios que se envían, se aplica un precio por custodio adicional.
- Competidores directos e indirectos: empresas que proveen tecnología de candado satelital u otros métodos y así evitan que se contrate a custodios físicos. Cabe recalcar que este servicio no es del todo seguro, ya que la mayoría de las empresas regresan a pedir nuestros servicios porque les ha sucedido asaltos durante el trayecto al lugar de destino.

4.2.1.3 Productos sustitutos

- Como se mencionó anteriormente uno estos productos sustitutos son las empresas que proveen tecnología, algunas empresas están empleando sus servicios de candados satelitales y así se ahorran el pagar custodios.
- Empresas nuevas en el mercado, las cuales abaratan costos.

4.2.1.4 Poder de negociación de los compradores

Los clientes se basan en la facultad que tienen para elegir las empresas que les proporcione: experiencia, calidad y precio. A pesar de que algunas empresas se inclinan por los precios. Otras compañías seleccionan los servicios, de acuerdo a las necesidades del transporte de sus mercaderías que pueden ser de mayor o menor cantidad, pero no escatiman en su protección, ya que esta mercancía tiene un precio muy elevado en el mercado.

4.2.1.5 Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores son las compañías de seguridad, ya que tienen el poder de negociación a su favor. Es decir, los clientes son a quienes se les ofrece el servicio, pero la empresa de seguridad realiza esfuerzos constantes por captarlos o mantenerlos y de esta forma logra obtener el poder de negociación.

4.3 Resultados

Se entrevistaron a cinco empresas del área de importación de electrodomésticos, suministros de instrumentos industriales y courier interprovincial. A los gerentes Guillermo Alarcón, Eco. Armando Castellano, Ing. Isabel Cedeño, Eco. Eduardo Yépez, y el Eco. Roger Eras se les hicieron las siguientes preguntas en la entrevista:

1. ¿Con qué frecuencia contrata servicios de custodias para su empresa?
2. ¿Qué tipo de importación realiza su empresa?
3. ¿Cuáles son las rutas que generalmente solicita custodias?
4. De acuerdo a los montos, en mercadería que su empresa lleva ¿cuántas custodias contrata por tráileres?
5. ¿Considera usted importante nuestro servicio de candado satelital en las custodias?
6. ¿Con qué frecuencia contrata el servicio de candado satelital en las custodias?
7. ¿Considera usted que los servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA. son completos?

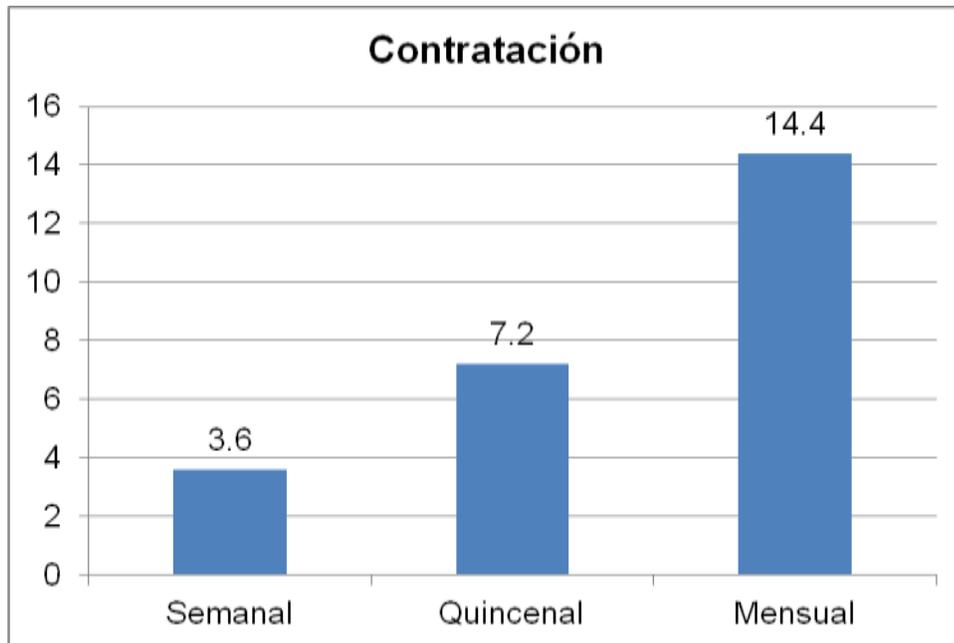
Al momento de realizar la entrevista se indicó al entrevistado que la información proporcionada sería confidencial.

4.3.1 Conclusiones de la entrevista realizada.

Basados en la entrevista realizada a las empresas del área de importación de electrodomésticos, suministros de instrumentos industriales y courier interprovincial, ubicados en las zonas Norte, Centro y Sur de Guayaquil, se ha obtenido estos resultados:

4.3.1.1 ¿Con qué frecuencia contrata servicios de custodias para su empresa?

Gráfico 5. Contratación servicios de custodia



Elaborado por: La Autora

En este gráfico, se muestra la frecuencia de contratación de los entrevistados. Se observa, que el promedio semanal es de 3.6 contrataciones, el promedio quincenal es de 7.2 y finalmente, el promedio mensual es de 14.4 contratos. Se puede inferir a priori que los datos tiene una correlación temporal.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.2 ¿Qué tipo de importación realiza su empresa?

Gráfico 6. Tipos de importación



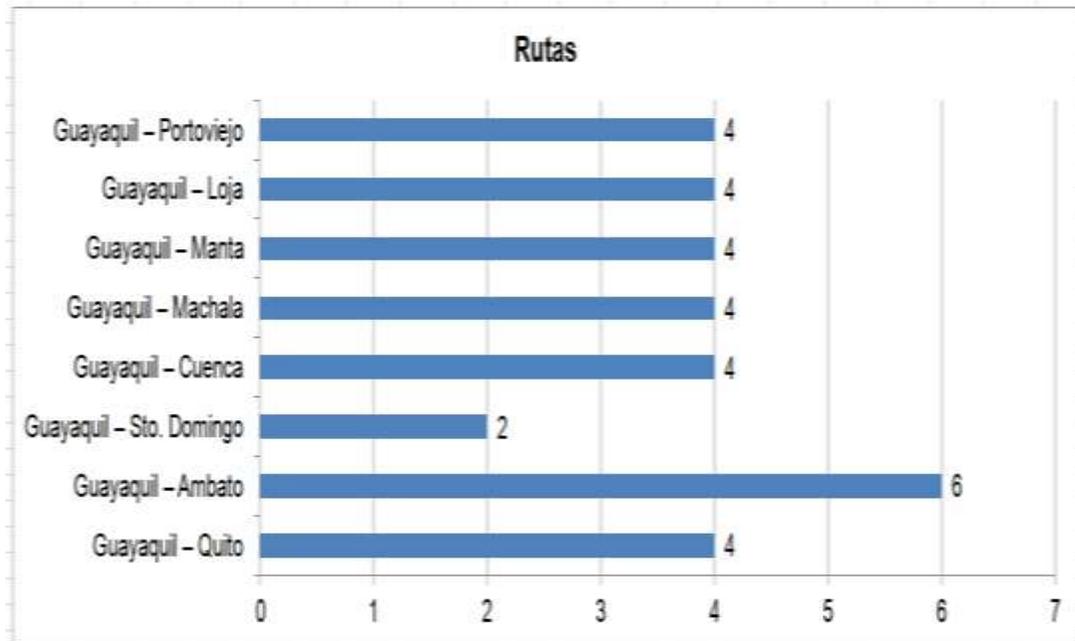
Elaborado por: La Autora

Como podemos observar en el gráfico, el cual muestra los tipos de importación que realizan los entrevistados. Se observa, que el promedio interprovincial es del 50% y que el promedio local es del 50%. Por lo tanto, se puede asegurar que las importaciones locales e interprovinciales se efectúan con igual frecuencia.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.3 ¿Cuáles son las rutas que generalmente solicita custodias?

Gráfico 7. Rutas



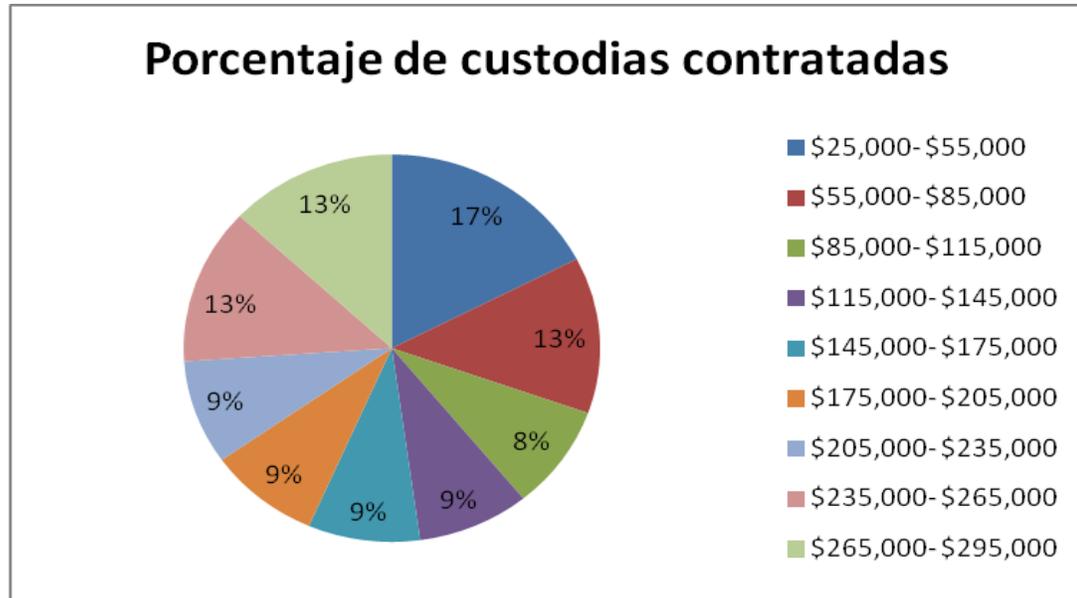
Elaborado por: La Autora

El presente gráfico, revela las rutas que generalmente los entrevistados solicitan. Es notorio, que las rutas más requerida por los clientes de SEGUPAC CIA. TLDA. son las rutas de Guayaquil hacia Quito, de Guayaquil a Cuenca, desde Guayaquil a Machala, de Guayaquil a Manta, desde Guayaquil a Loja, y desde Guayaquil hacia Portoviejo, la ruta de Guayaquil a Ambato es relativamente frecuente, y la que menos solicitan es la ruta de Guayaquil a Santo Domingo.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.4 De acuerdo a los montos, en mercadería que su empresa lleva ¿cuántas custodias contrata por tráileres?

Gráfico 8. Custodias contratadas



Elaborado por: La Autora

Como podemos observar en el gráfico, el cual muestra la cantidad de custodias que los entrevistados solicitan a SEGUPAC CIA. LTDA de acuerdo el monto de la mercadería que contenga los tráileres. Se observa, que la mayor cantidad de custodias representan el 39%, derivada de la siguiente manera: 13% en mercadería que contiene de \$265,000 a \$295,000, otro 13% en tráileres con mercancía que abarca desde \$235,000 hasta \$265,000, y finalmente 13% en mercadería que contiene de \$55,000 a \$85,000.

En segundo lugar se puede apreciar el 36% que está distribuida en: mercancía que abarca desde \$205,000 hasta \$235,000 con el 9%, mercadería que contiene de \$175,000 a \$205,000 con el 9%, mercadería que abarca desde \$145,000 a \$175,000 con el 9%, y por último 9% en mercadería que contiene desde \$115,000 a \$145,000.

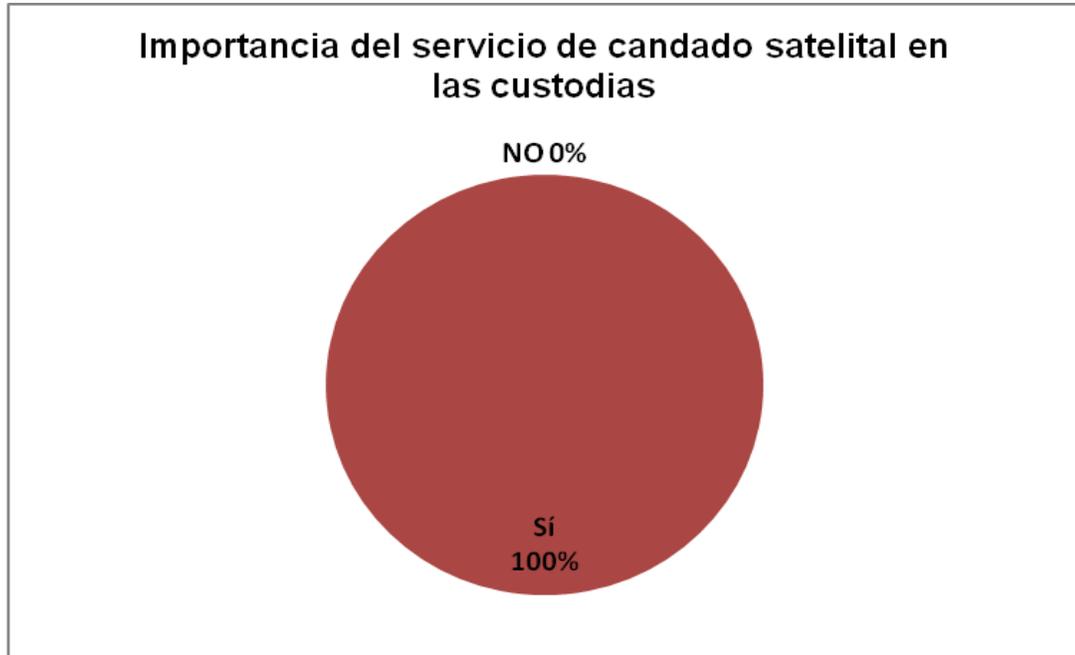
En tercer lugar se observa que 17% de custodias está representada en mercadería que contiene de \$25,000 a \$55,000.

En cuarto lugar se analiza que el 8% de custodias comprende mercadería que contiene de \$85,000 a \$115,000.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.5 ¿Considera usted importante nuestro servicio de candado satelital en las custodias?

Gráfico 9. Importancia del servicio de candado satelital en las custodias



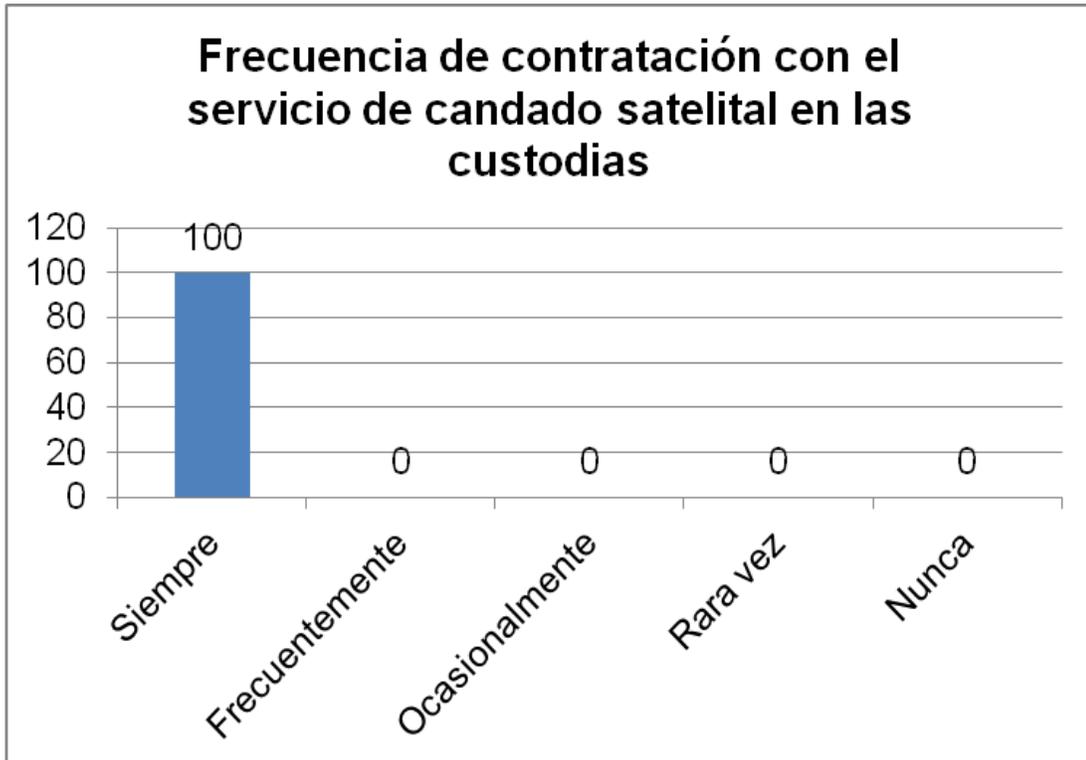
Elaborado por: La Autora

El presente gráfico, revela que los entrevistados consideran importante el servicio de candado satelital en las custodias con un rotundo 100%. Es así que este servicio es considerado primordial para que los clientes contraten a SEGUPAC CIA. LTDA.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.6 ¿Con qué frecuencia contrata el servicio de candado satelital en las custodias?

Gráfico 10. Frecuencia de contratación con el servicio de candado satelital en las custodias



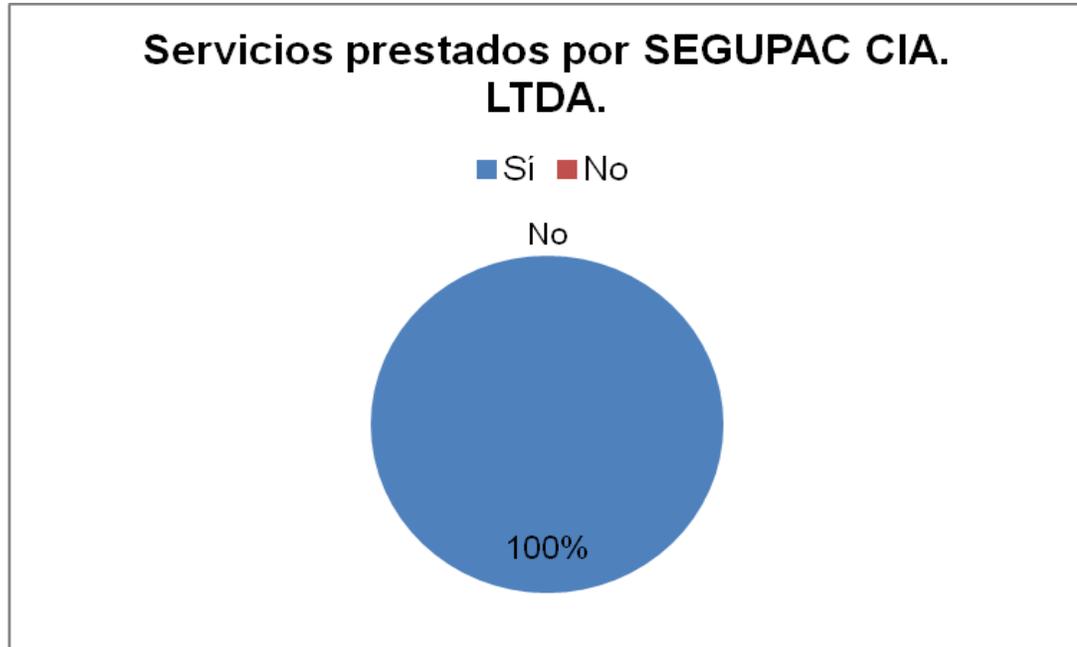
Elaborado por: La Autora

Como podemos observar en el gráfico, el cual muestra que la frecuencia de contratación con el servicio de candado satelital en las custodias es de siempre con el 100%. Por lo tanto, se puede asegurar que la preferencia de los entrevistados es asegurar los tráileres con el candado satelital siempre.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.7 ¿Considera usted que los servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA. son completos?

Gráfico 11. Servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA.



Elaborado por: La Autora

En este gráfico, se muestra la si los entrevistados consideran completos los servicios prestados por SEGUPAC CIA. LTDA. Se observa, que la respuesta ha sido favorable, ya que el 100% de los clientes consideran que si son completos los servicios que la empresa ofrece.

La información ha sido elaborado con una probabilidad de <5 y >5.

4.3.1.8 ¿Por qué confía en SEGUPAC CIA. LTDA. para realizar custodias a sus mercaderías?

Los entrevistados han llegado a la conclusión de que confían en la empresa por los años que han ido trabajando con SEGUPAC CIA. LTDA. y no han tenido inconvenientes. Además recalcan el punto de que siempre es prioritario llevar la mercadería con custodias, así el riesgo es menor.

4.3.2 Recomendaciones del estudio según la entrevista a clientes.

- 1.- Se recomienda el envío de reportes electrónicos cada hora según el monitoreo del dispositivo satelital, ya que así los clientes se sienten más seguros y por ende la empresa obtiene más confianza y respaldo.
- 2.- Se considera necesario que la empresa extienda sus servicios con custodia motorizada
- 3.- Se recomienda dictar cursos en temas de seguridad logística, física y de falsificación de documentos.
- 4.- Se recomienda contratar servicios de comunicación en línea para publicidad y marketing online de la empresa.

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 7. Verificación de hipótesis

Formulación del problema	Hipótesis	Clasificación
1.- ¿Cuál es la estrategia utilizada por SEGUPAC CIA. LTDA. para captar clientes mediante una estrategia diferenciadora?	La cartera de clientes afecta de forma positiva los ingresos de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA., ya que incide netamente en sus ingresos.	GENERAL
Sistematización		
1.- ¿Cuáles son el mercado y competencia de las empresas de custodias?	Las empresas de custodias son pocas, por ende la competencia es estrecha y el mercado son las empresas que requieren resguardo al transportar su mercadería.	PARTICULARES
2.- ¿Cuál es el modelo de negocio de custodias innovador y rentable que se puede implementar en la empresa?	El nuevo modelo de negocios incrementó favorablemente los ingresos de la empresa, ya que propuso precios más asequibles a los clientes que la competencia.	
3.- ¿Cuáles son la sostenibilidad del negocio y ajustes necesarios para una estrategia diferenciadora?	Son las custodias que inciden en un 50% en el rendimiento de los ingresos y los ajustes necesarios en el porcentaje de precios para los clientes sin dejar a un lado la calidad del servicio.	

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

LA PROPUESTA

5.1 Paquete promocional

Como propuesta al estudio para obtener un modelo de negocio innovador y rentable, se presenta

Tabla 8. Paquete promocional

Paquete promocional	
1	Candado satelital con rastreo satelital
1	Camioneta doble cabina
1	Chofer
1	Guardia custodio en la camioneta
1	Guardia custodio en la cabina del tráiler

Elaborado por: La Autora

Mediante, el cual se prestará un servicio más personalizado al cliente y se procederá a enviar cada hora un reporte de la ubicación geográfica del vehículo, para así dar a conocer al cliente porque sector de la ciudad o el país su mercadería se encuentra.

En caso de que llegue a parar el vehículo, por cualquier motivo, se procederá a realizar una llamada al celular del jefe de la custodia para preguntar ¿cuál ha sido el motivo de la parada del vehículo? Cualquiera que fuera su respuesta, se enviará adjunto al reporte del rastreo.

De esta manera se mantiene al cliente al tanto del transporte de su mercancía desde su lugar de salida hasta su destino.

A continuación se expone el cálculo de los precios por custodia:

Tabla 9. Operativos Locales

Operativos Locales	
1 Vehículo	\$20
Gasolina	\$5
Peaje	\$0
Alimentación	\$0
Chofer Sueldo	\$10
2 Custodios Sueldo	\$14
Costo Total	\$49

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA.

Tómese en cuenta que para obtener estos cálculos, las custodias locales se trabajan por horas, no por días.

5.2 Operativos Interprovinciales

Como se puede apreciar la sostenibilidad del negocio son las custodias y los cambios necesarios para una estrategia diferenciadora se obtendrán de la modificación de los precios en los operativos interprovinciales. En todos estos tipos de operativos, se provee del pago de alimentación a los custodios (compréndase que la definición de alimentación en este caso es desayuno, almuerzo o cena), una comida es pagada por la empresa, ya que se realiza el trabajo fuera de la ciudad. Además los cálculos para los ítems expresados en los siguientes cuadros están basados en cuantos kilómetros debe de recorrer la custodia. Es así que se procede a exponer los cálculos para cada operativo:

Tabla 10. Operativos Guayaquil-Quito

Operativos Guayaquil-Quito	
1 Vehículo	\$60
Gasolina	\$40
Peaje	\$10
Alimentación	\$15
Chofer Sueldo	\$60
2 Custodios Sueldo	\$100
Costo Total	\$285

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA.

Tabla 11. Operativos Guayaquil- Ambato

Operativos Guayaquil-Ambato	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA.

Tabla 12. Operativos Guayaquil- Sto. Domingo

Operativos Guayaquil-Sto. Domingo	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA

Tabla 13. Operativos Guayaquil- Cuenca

Operativos Guayaquil- Cuenca	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA

Tabla 14. Operativos Guayaquil- Machala

Operativos Guayaquil- Machala	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA

Tabla 15. Operativos Guayaquil- Manta

Operativos Guayaquil- Manta	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA

Tabla 16. Operativos Guayaquil-Loja

Operativos Guayaquil-Loja	
1 Vehículo	\$60
Gasolina	\$40
Peaje	\$10
Alimentación	\$15
Chofer Sueldo	\$60
2 Custodios Sueldo	\$100
Costo Total	\$285

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA.

Tabla 17. Operativos Guayaquil-Portoviejo

Operativos Guayaquil-Portoviejo	
1 Vehículo	\$40
Gasolina	\$20
Peaje	\$6
Alimentación	\$7.50
Chofer Sueldo	\$30
2 Custodios Sueldo	\$50
Costo Total	\$153.50

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA

Como se puede apreciar, los gastos que incurren en las custodias de Guayaquil– Quito y Guayaquil – Loja son de \$285.00, por ser las custodias que poseen más kilometraje que el resto de custodias.

Las custodias de Guayaquil – Ambato, Guayaquil – Sto. Domingo, Guayaquil – Cuenca, Guayaquil – Machala, Guayaquil – Manta y Guayaquil – Portoviejo son las que generan gastos de \$153.50. A pesar, de que sus kilometraje varía entre ciudades, el gasto no es tan representativo como los otros destinos ofertados.

Por lo tanto, se presenta los nuevos precios que la empresa SEGUPAC CIA. LTDA. ofertará:

Tabla 18. Precios de Custodia Vehicular Armada

CUSTODIA VEHICULAR ARMADA	
Operativos Locales	\$49
Operativos Interprovinciales	
Guayaquil – Quito	\$285.00
Guayaquil – Ambato	\$154.00
Guayaquil – Sto. Domingo	\$154.00
Guayaquil – Cuenca	\$154.00
Guayaquil – Machala	\$154.00
Guayaquil – Manta	\$154.00
Guayaquil – Loja	\$285.00
Guayaquil – Portoviejo	\$154.00

Fuente: SEGUPAC CIA. LTDA.

Como resultado, se ha incrementado un 50% a los gastos netos de las custodias y los nuevos precios se presentarán así:

Tabla 19. Comparación de precios anteriores con los actuales

PRECIOS	ANTERIOR	ACTUAL	DIFERENCIA
CUSTODIA VEHICULAR ARMADA			
Operativos Locales	\$150.00	\$74	\$76.00
Operativos Interprovinciales			
Guayaquil – Quito	\$480.00	\$427.50	\$52.50
Guayaquil – Ambato	\$350.00	\$231.00	\$119.00
Guayaquil – Sto. Domingo	\$330.00	\$231.00	\$99.00
Guayaquil – Cuenca	\$330.00	\$231.00	\$99.00
Guayaquil – Machala	\$300.00	\$231.00	\$69.00
Guayaquil – Manta	\$300.00	\$231.00	\$69.00
Guayaquil – Loja	\$510.00	\$427.50	\$82.50
Guayaquil – Portoviejo	\$280.00	\$231.00	\$49.00

Elaborado por: La Autora

Tabla 20. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA A

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA A		
		Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada	Precio	Precio	Comparación	%
Operativos Locales	\$74.00	\$400.00	\$326.00	440.54
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$427.50	\$540.00	\$112.50	26.32
Guayaquil – Ambato	\$231.00	\$393.00	\$162.00	70.13
Guayaquil- Sto. Domingo	\$231.00	\$362.00	\$131.00	56.71
Guayaquil – Cuenca	\$231.00	\$389.00	\$158.00	68.40
Guayaquil- Machala	\$231.00	\$370.00	\$139.00	60.17
Guayaquil – Manta	\$231.00	\$345.00	\$114.00	49.35
Guayaquil – Loja	\$427.50	\$570.00	\$142.50	33.33
Guayaquil – Portoviejo	\$231.00	\$326.00	\$95.00	41.13

Elaborado por: La Autora

Tabla 21. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA B

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA B		
	Precio	Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada				
Operativos Locales	\$74.00	\$250.00	\$176.00	237.84
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$427.50	\$490.00	\$62.50	14.62
Guayaquil – Ambato	\$231.00	\$300.00	\$69.00	29.87
Guayaquil- Sto. Domingo	\$231.00	\$320.00	\$89.00	38.53
Guayaquil – Cuenca	\$231.00	\$360.00	\$129.00	55.84
Guayaquil- Machala	\$231.00	\$290.00	\$59.00	25.54
Guayaquil – Manta	\$231.00	\$350.00	\$119.00	51.52
Guayaquil – Loja	\$427.50	\$560.00	\$132.50	30.99
Guayaquil – Portoviejo	\$231.00	\$315.00	\$84.00	36.36

Elaborado por: La Autora

Tabla 22. Comparación de precios SEGUPAC CIA. LTDA. VS EMPRESA C

SERVICIOS	SEGUPAC CIA. LTDA.	EMPRESA C		
	Precio	Precio	Comparación	%
Custodia vehicular armada				
Operativos Locales	\$74.00	\$290.00	\$216.00	291.89
Operativos Interprovinciales				
Guayaquil – Quito	\$427.50	\$500.00	\$72.50	16.96
Guayaquil – Ambato	\$231.00	\$400.00	\$169.00	73.16
Guayaquil- Sto. Domingo	\$231.00	\$400.00	\$169.00	73.16
Guayaquil – Cuenca	\$231.00	\$390.00	\$159.00	68.83
Guayaquil- Machala	\$231.00	\$300.00	\$69.00	29.87
Guayaquil – Manta	\$231.00	\$390.00	\$159.00	68.83
Guayaquil – Loja	\$427.50	\$600.00	\$172.50	40.35
Guayaquil – Portoviejo	\$231.00	\$380.00	\$149.00	64.50

Elaborado por: La Autora

Por lo tanto, podemos ver que los precios se han reducido considerablemente y como resultado atraerá a más clientes.

Sin embargo, se propone obtener una cartera de clientes más amplia con precios aún más accesibles para otros potenciales clientes de diferentes tamaños y conseguir a dichos clientes en el puerto, los cuales están esperando que se despache la mercadería.

Además para poder captar una amplia cartera de clientes, se hará base en el puerto, el cual es un lugar estratégico y primordial para obtener potenciales clientes de diferentes tamaños. En este sector, es donde se realiza la mayoría de custodias, porque los tráileres están esperando que se despache la mercadería y necesitan resguardo. Para lo cual, el supervisor designado contará con una carpeta, dicha carpeta contendrá cotizaciones, documentos tales como permisos y la información que permita rectificar los trabajos realizados, además de los diversos otros servicios que la empresa oferta, y los datos necesarios para comunicarse con la empresa.

5.3 Oferta de seguridad física y armada

SEGUPAC CIA. LTDA., es una empresa privada, cuya principal actividad es la prestación de servicios de seguridad física y custodia armada a nivel nacional.

Todos los programas de desarrollo y de operaciones contarán con el apoyo y soporte permanente de verdaderos profesionales en el Área de Seguridad Privada, el staff estará conformado por ex –miembros de las FFAA, quienes han realizado cursos de inteligencia y operaciones contra-insurgencia, conocimientos que respaldarán un adecuado entrenamiento del personal, capacitándolos para poder defender los intereses y la integridad física de los clientes, frente al gran azote que es la delincuencia.

El personal de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA., recibirá un entrenamiento teórico-práctico de inducción de un mes a su ingreso y periódicamente será reentrenado en los aspectos de seguridad.

5.4 Custodia para mercadería

Los clientes, contarán con un grupo de custodios completamente capacitados, los cuales se asegurarán que durante todo el trayecto desde que la mercadería sale de la instalación, bodega, oficina, etc. hasta llegar a su destino, esté protegida y no sufra ninguna clase de siniestro.

La mercadería contará con un resguardo de mínimo dos personas, dependiendo del tipo de servicio requerido. Siempre el equipo, contará con una camioneta que le pertenece a la empresa y con el apoyo de un chofer,

quien se encargará de verificar, mientras guía el convoy de seguridad, que la zona por donde va el custodio sea segura. Además, contarán con una central, la cual monitoreará constantemente, que tanto los custodios como su custodia estén en perfecto estado.

El día anterior, se realizará una verificación del lugar por donde se trasladarán, para comprobar el estado de las calles y lugares donde posiblemente pueda suceder algo inesperado con la delincuencia armada. Siempre estarán vigilantes con la seguridad de lo que custodian y de la integridad del equipo de trabajo.

5.5 Patrullaje motorizado

Contarán con un equipo de hombres los cuales, estarán preparados en situaciones de comando motorizado.

Siempre irán de a dos en una moto: uno como piloto y otro como copiloto. Ellos harán la vigilancia transportando rápido paquetes, que deben ser llevados de forma rápida y precisa.

Este servicio se realizará si el cliente lo requiere específicamente, por ser un servicio más económico y sólo se realizará para mercaderías pequeñas o paquetes que necesiten un tipo de custodia ágil.

5.6 Asesoramiento y prevención de toda clase de riesgos

Cada usuario de los diferentes servicios, tiene diferentes áreas de ocupación, en las cuales se desempeñan focalizadamente en sectores de la urbe Guayaquileña. Por lo tanto, requiere un diferente tipo de seguridad y por supuesto de asesoramiento que capacite a su personal.

La organización del personal, frente a una situación de riesgo, es vital para lograr librarla con éxito y así mantener la seguridad de una empresa, oficina, local comercial, etc. Por eso quienes soliciten las capacitaciones, serán los encargados de la dirección del lugar donde se imparte.

5.7 Áreas de actividad

La diversidad que tiene SEGUPAC CIA. LTDA., en servicios en seguridad, les permitirá ofrecer una amplia gama de opciones para la protección de bienes tales como:

5.7.1 Seguridad científica

El experto calígrafo, analizará científicamente la autenticidad de un documento o podrá detectar la falsificación de firmas, así como también podrá determinar el perfil psicológico de una persona a través de su letra y su rúbrica.

5.7.2 Protección de ejecutivos

Los protectores, serán expertos en el manejo de técnicas de seguridad antisequestros; así como también deberán ser profesionales en investigaciones y seguimientos.

Cuando se contraten sus servicios, la persona que los utilizará cuenta con uno o más custodias quienes lo acompañarán durante el tiempo que sea solicitado sus servicios. Este servicio se dará a los clientes VIP, los cuales buscan salvaguardar su integridad física y seguridad personal.

5.8 Publicidad

Es notorio, que la compañía carece de publicidad, para poder producir más ingresos, se necesita incentivar la publicidad en la organización; es decir dar a conocer nuestro servicio de forma masiva y no solo como se ha venido trabajando en los últimos años, de contacto en contacto.

Es así, que una empresa reconocida en el mercado ecuatoriano se encargará de crear una página web con un precio de \$400.00 USD, el cual incluye galería de imágenes y secciones como: bienvenidos más slider, quienes somos, incluyendo misión y visión, la galería contendrá los servicios de SEGUPAC CIA. LTDA., el área de contáctenos. Adicionalmente, se incluirá los correos electrónico referente al dominio que van a comprar y el hospedaje web (Hosting).

Asimismo, se utilizarán los flayers, que se enviaron a imprimir el año pasado y hasta el momento se cuenta con 5,000 unidades en buen estado de este producto en la bodega.

Además, es de conocimiento público que las redes sociales son un recurso del marketing de bajo costo y con mucho más poder que los medios tradicionales, y es necesario que SEGUPAC CIA. LTDA se ponga al día en estos medios.

En esta nueva era tecnológica mantenerse en contacto con los potenciales clientes a través de redes sociales es primordial, ya que ellas han ayudado a facilitar la comunicación entre cliente-empresa y empresa-cliente, así como dar a conocer la empresa y sus servicios en el mercado local y global.

Por lo tanto, se procederá a enlazar la página con redes sociales como Facebook o Twitter, para lo cual se abrirá una cuenta en cada una de ellas, con fin empresarial y así se pondrá al día la empresa en cuanto a medios masivos de comunicación directa con los potenciales clientes.

Toda esta publicidad se realizará con el fin de dar a conocer a los potenciales clientes, tanto en el puerto como en las otras organizaciones, los diversos servicios de SEGUPAC CIA. LTDA.; esta nueva campaña

promocional se lanzará a partir de Agosto del 2012 y deberá incrementar un 10% la cartera de clientes cada 3 meses.

VI: ESQUEMATIZACIÓN FINAL

Objetivo General		
Realizar un estudio integrado de aspectos comercial, financiero y atención al cliente de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA. para determinar la viabilidad y sostenibilidad en el negocio de custodia y otros servicios de seguridad.		
Objetivos Específicos	Conclusiones	Recomendaciones
1) Analizar el mercado y competencia de las empresas de custodias.	1) Sensibilizar precios más competitivos. 2) Segmentar competidores por tamaño.	1) Desarrollar campaña de fidelización de los clientes y captación del mercado.
2) Desarrollar un modelo de negocio innovador y rentable.	1) Generar efecto diferenciador hacia las otras compañías. 2) Prestar servicio de reporte electrónico de ubicación geográfica del vehículo cada hora. 3) Integrar electrónicamente y generar soporte plataforma tecnológica.	1) Incrementar y ofertar servicios acordes con las nuevas tendencias en el mercado.
3) Establecer la sostenibilidad del negocio y ajustes necesarios para una estrategia diferenciadora.	1) Ofrecer servicios integrados tales como: seguridad física y armada, custodia para mercadería, patrullaje motorizado, asesoramiento y prevención de toda clase de riesgos, seguridad científica, y protección de ejecutivos. 2) Incluir precios competitivos con relación al mercado local de la empresa SEGUPAC CIA. LTDA. 3) Mejorar comunicación doble vía (cliente interno – externo)	1) Ofertar nuevos servicios. Obtener información primordial y de extrema importancia en cuanto al mejoramiento o alternativas para la empresa. 2) Analizar precios en operativos interprovinciales, como atractivo para actuales y futuros clientes. 3) Capacitar y formar al personal de guardias de seguridad sobre comunicación, relaciones públicas, manejo de conflictos y pensamiento crítico.

Elaborado por: La Autora

BIBLIOGRAFÍA

Analistas y Consultores Financieros (2011). Empresas familiares. Guayaquil, Ecuador.

Anesi. (2012). Acuerdo Ministerial No. 118. Orden General No. 129. Guayaquil, Ecuador. Extraído el 14 Octubre, 2011 de <http://xa.yimg.com/kq/groups/24782887/759281487/name/Acuerdo%20118.pdf>

Cabezas, G. (2012). Definiciones del Contrato de Trabajo. Gestión, p. 30. Extraído el 15 Marzo 2012 de <http://www.slideshare.net/Albany1987/sectoriales-2012-ecuador>

Cámara de Comercio de Guayaquil. (2006). La empresa familiar tiene poder. Guayaquil, Ecuador.

Cámara de Industrias y Producción. (2011). Acuerdo Ministerial No. 00369. Guayaquil, Ecuador. Extraído el 28 Julio, 2011 de http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6068&Itemid=134

Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas y Administración. (2008). Las empresas familiares. Montevideo, Uruguay.

Codificación del Código de Trabajo. (2005). Registro Oficial Suplemento 167. Guayaquil, Ecuador. Extraído el 16 Mayo, 2012 de http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3800%3Acaaacutelculo-del-valor-de-trabajo&catid=56%3Aderecho-laboral&Itemid=420

Codificación del Código de Trabajo. (2011). Convenio 26 de la Organización Internacional del Trabajo. Guayaquil, Ecuador. Extraído el 16 Mayo, 2012 de http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3800%3Acaaacutelculo-del-valor-de-trabajo&catid=56%3Aderecho-laboral&Itemid=420

Cortés, M. (2007). América Latina una agenda de libertad. Madrid: Fundación para el análisis y los estudios sociales. Extraído el 14 Octubre, 2011 de http://www.fundacionfaes.org/record_file/filename/3039/AM_RICA_LATINA_2011.pdf

Ecuadorian American Chamber of Commerce. (2011). Registro Oficial No. 618. Guayaquil, Ecuador. Extraído el 28 Julio, 2011 de <http://www.amchamecuador.org/index.php?id=10494%20>

- Fernández J. (2011, Octubre 18). Comercio Internacional. Comercio, p. 20.
- Fernández J. (2012, Junio 5). Del conocimiento y la autoridad del jefe. El Mundo, p. 15.
- George, B. (2012). Características y definiciones del Contrato de Trabajo. Gestión, p. 1. Extraído el 15 Marzo 2012 de <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/rh/54/carcontratrab.htm>
- Gravelle, H. (Ed.). (2009). Microeconomía. (3^{era} ed.). España: Prentice Hall.
- Gregory, N. (2007)., Principios de Economía. (6^{ta} ed.). España: McGraw- Hill.
- Guayaquil, SEGUPAC CIA. LTDA. (2012). Informe para el departamento de Gerencia, don Félix Requielme. Ecuador: Autor.
- Hernández, S. (2011, Julio 30). La otra cara de la fuga de cerebros. Diario Hoy, p. 10.
- Huacón, K. (2011, Enero 28). Ahora ellos quieren trabajar. El Universo, p. E12.
- López, M. (2012, Abril 15). Impacto psicológico del desempleo. Esteve, p. 23.
- Mozo, J. (2011, Octubre 28). Estructura organizacional. Gestión, p. 28.
- Múñiz, R. (2009). Estrategia Competitiva. México: Continental. Extraído el 12 Mayo de <http://www.marketing-xxi.com/analisis-competitivo-17.htm>
- Panorama social de América Latina. (2010). CEPAL Naciones Unidas. Santiago, Chile.
- Pereira, S. (2011, Noviembre 20). Efecto Económico de la Migración en los Países Receptores. Futuros, p. 18.
- Pérez, S. (Ed.). (2009). Enciclopedia Económica. (7^{ma} ed., Vol 16). España: Theodakis.
- Salario Básico Unificado. (2007-2012). Banco Central del Ecuador. Guayaquil, Ecuador.
- Sánchez, R. (2011, Julio 28). Conocimiento y relación jerárquica. Pymes, p. 5.
- Santiago, L. (2011, Julio 15). Últimas tendencias en el mercado laboral de los puestos ejecutivos. Ingeniería Comercial, p. 17.

Tasa de desempleo. (2007-2011). Banco Central del Ecuador. Guayaquil, Ecuador.

Tasa de inflación. (2007-2011). Banco Central del Ecuador. Guayaquil, Ecuador.

Teigeiro, J. (2011, Junio 28). Problemas de la inflación. El País, p. 15

Zurita, G. M. (2012). Estadística de Delitos en Guayaquil: Boletín 25-2012. Centro de Estudios e Investigaciones Estadísticas. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Ecuador.

ANEXOS

	RAZÓN SOCIAL	SEGURIDAD DEL PACÍFICO S.A. SEGUOPAC
	DIRECCIÓN	NOVENA ETAPA V. 8 Y MZ. 920
	EXPEDIENTE	70743
	RUC	0991296417001
	AÑO	2010
	FORMULARIO	BC-NEC-70743-2010-1
NÚMERO DE INGRESO		57692
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DD/MM/AAAA)		12/03/2011
ESTADO FINANCIERO BAJO NEC PARA LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS		
<small>FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR BAJO NEC PARA LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</small>		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
ACTIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	11	
PASIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	12	
INGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	13	
EGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	14	
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	15	
BALANCE GENERAL (NEC 1)		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
CAJA - BANCOS	311	450,00
INVERSIONES CORRIENTES	312	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CUENTES CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	313	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CUENTES CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	314	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CUENTES CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	315	22.600,50
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CUENTES CORRIENTE NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	316	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	317	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	318	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	319	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	320	
(-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	321	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR (IVA)	322	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR (RENTA)	324	3.897,64
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	325	
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	326	
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	327	
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y		
ESTADO DE RESULTADOS (NEC 2)		
CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%	601	389.764,27
VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%	602	
EXPORTACIONES NETAS	603	
OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR	604	
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	605	
OTRAS RENTAS GRAVADAS	606	
UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS FUOS	607	
DIVIDENDOS PERCIBIDOS LOCALES	608	
RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DE RECURSOS PUBLICOS	609	
RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DE OTRAS LOCALES	610	
RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DEL EXTERIOR	611	
OTRAS RENTAS EXENTAS	612	
VENTAS NETAS DE ACTIVOS FUOS (INFORMATIVO)	691	
INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)	692	
TOTAL	699	389.764,27
INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	701	
VENTAS NETAS LOCALES	702	
BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	703	
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	704	
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	705	

MERCAD, EN ALMACEN	328	3 524,42	PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	704	
MERCADERIAS EN TRANSITO	329		(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	705	
INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	330		INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	706	
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	331		COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	707	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	332	40 063,65	IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	708	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	338	70 536,21	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	709	
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	341		INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	710	
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	342		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	711	
MUEBLES Y ENSERES	343	8 825,62	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	712	
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	344	2 065,85	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	713	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	345	2 860,82	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNER Q CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	715	
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL	346		SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNER Q CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	716	202.345,84
OTROS ACTIVOS FIJOS	347	75 399,73	BENEF SOCIALES, INDEMNIZ Y OTRAS REMUNERA Q NO CONSTIT MATERIA GRAV DEL IESS	717	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO	348	-46 732,67	BENEF SOCIALES, INDEMNIZ Y OTRAS REMUNERA Q NO CONSTIT MATERIA GRAV DEL IESS	718	21 698,78
TERRENOS	349		APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	719	
OBRAS EN PROCESO	350		APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	720	41 447,17
TOTAL ACTIVO FIJOS	360	42 419,35	HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	721	
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES	371		HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	722	4 528,70
GASTOS DE ORGANIZACION Y CONSTITUCION	372	696,85	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	723	
GASTOS DE INVESTIGACION EXPLORACION Y SIMILARES	375		HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	724	
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	377		ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES	725	
(-) AMORTIZACION ACUMULADA	378		ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES	726	6 600,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	379	696,85	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	727	
INVERSIONES LARGO PLAZO ACCIONES Y PARTICIPACIONES	381		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	728	9 530,38
INVERSIONES LARGO PLAZO OTRAS	382		COMBUSTIBLES	729	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	383		COMBUSTIBLES	730	11 169,15
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	384		PROMOCION Y PUBLICIDAD	731	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	385		PROMOCION Y PUBLICIDAD	732	
CTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	386		SUMINISTROS Y MATERIALES	733	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	387		SUMINISTROS Y MATERIALES	734	16 107,86
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	388		TRANSPORTE	735	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO NORELACIONADOS LOCALES	389		TRANSPORTE	736	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS			PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL	737	
			PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL	738	

POR COBRAR LARGO PLAZO NORELACIONADOS DEL EXTERIOR	390		PATRONAL		
PROVISION Cuentas INCOBRABLES	391		PROVISIONES PARA DESAHUCIO	739	
OTROS ACTIVOS LARGO PLAZO	392	17.910,23	PROVISIONES PARA DESAHUCIO	740	
TOTAL ACTIVOS LARGO PLAZO	397	17.910,23	PROVISIONES PARA CUENTAS INCOBRABLES	742	
TOTAL DEL ACTIVO	399	131.562,44	PROVISIONES OTRAS PROVISIONES	743	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	411		PROVISIONES OTRAS PROVISIONES	744	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	412		ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL	745	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE NORELACIONADOS LOCALES	413	21.055,10	ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL	746	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE NORELACIONADOS DEL EXTERIOR	414		ARRENDAMIENTO MERCANTIL DEL EXTERIOR	747	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTE LOCALES	415		ARRENDAMIENTO MERCANTIL DEL EXTERIOR	748	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTE DEL EXTERIOR	416		COMISIONES LOCAL	749	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS LOCALES	417		COMISIONES LOCAL	750	707,48
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS DEL EXTERIOR	418		COMISIONES DEL EXTERIOR	751	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	419		COMISIONES DEL EXTERIOR	752	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE DEL EXTERIOR	420		INTERESES BANCARIOS LOCAL	753	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	421	2.354,00	INTERESES BANCARIOS LOCAL	754	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE DEL EXTERIOR	422		INTERESES BANCARIOS DEL EXTERIOR	755	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	423		INTERESES BANCARIOS DEL EXTERIOR	756	
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	424		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS LOCAL	757	
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	425		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS LOCAL	758	
CREDITO A MUTUO	426		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS DEL EXTERIOR	759	
OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO	427		INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	760	
PROVISIONES	428	6.242,62	INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	761	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	439	29.651,72	INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	762	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	441		INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	763	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	442		INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	764	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	443		PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS RELACIONADAS	765	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	444		PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS RELACIONADAS	766	
			PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	767	
			PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	768	
			OTRAS PERDIDAS	769	
			OTRAS PERDIDAS	770	
			SEGUROS (REASEGUROS PRIMAS Y CESIONES) SOCIEDADES	771	
			SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES) 04 JUN 2017	772	15.069,11
			GASTOS INDIRECTOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	773	

ACCIONADOS DEL EXTERIOR			GASTOS INDIRECTOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	774	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - LARGO PLAZO LOCALES	445		GASTOS DE GESTION	775	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - LARGO PLAZO DEL EXTERIOR	446		IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	776	2.360,36
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS LOCALES	447		GASTOS DE VIAJE	777	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS DEL EXTERIOR	448		GASTOS DE VIAJE	778	37.985,23
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	449		IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	779	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	450		IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	780	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	451		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	781	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	452		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	782	
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (incl exterior)	453		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	783	
CREDITO A MUTUO	454		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	784	4.182,81
OBLIGACIONES EMITIDAS LARGO PLAZO	455		AMORTIZACIONES	785	
PROVISIONES PARA JUBLACION PATRONAL	456		AMORTIZACIONES	786	
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	457		SERVICIOS PUBLICOS	787	
OTRAS PROVISIONES	458		SERVICIOS PUBLICOS	788	6.512,26
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	489	0,00	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	789	
PASIVOS DIFERIDOS	479		PAGOS POR OTROS SERVICIOS	790	9.521,06
OTROS PASIVOS	489		PAGOS POR OTROS BIENES	791	
TOTAL DEL PASIVO	489	29.651,72	PAGOS POR OTROS BIENES	792	
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	501	800,00	BAJA DE INVENTARIO (INFORMATIVO)	794	
(-) CAP SUBC. NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERIA	503		TOTAL COSTOS	797	0,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION	505	18.502,73	TOTAL GASTOS	798	389.786,02
RESERVA LEGAL	507		TOTAL COSTOS Y GASTOS	799	389.786,02
OTRAS RESERVAS	509	42.271,30	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	801	0,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	513	40.358,44	PERDIDA	802	-21,75
(-) PERDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	515		(-) PARTICIPACION A TRABAJADORES	811	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	517		GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	815	-21,75
(-) PERDIDA DEL EJERCICIO	519	-21,75	(-) IMPUESTO A LA RENTA	820	
TOTAL PATRIMONIO NETO	599	101.910,72	UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	850	-21,75
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	599	131.562,44			



DECLARO QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON VERDADEROS.
LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

RAZÓN SOCIAL	SEGURIDAD DEL PACÍFICO S.A. SEGUOPAC
DIRECCIÓN	NOVENA ETAPA V. 9 Y MZ. 926 ALBORADA
EXPEDIENTE	70743
RUC	0991296417901
AÑO	2011
FORMULARIO	SC-NEC-70743-2011-1
NÚMERO DE INGRESO	60976
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA COMPAÑÍA	24/04/2012

ESTADO FINANCIERO BAJO NEC PARA LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

(OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR EN EL EJERCICIO ECONÓMICO)

CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
ACTIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	11	
PASIVO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	12	
INGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	13	
EGRESO CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	14	
TOTAL OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS DEL EXTERIOR	15	

BALANCE GENERAL (NEC 1)

ESTADO DE RESULTADOS (NEC 1)

CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$	CUENTA	CÓDIGO	VALOR US\$
CAJA - BANCOS	311	450,00	VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 12%	601	107.068,80
INVERSIONES CORRIENTES	312		VENTAS NETAS LOCALES GRAVADAS CON TARIFA 0%	602	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	313		EXPORTACIONES NETAS	603	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	314		OTROS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR	604	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	315	15.820,35	RENDIMIENTOS FINANCIEROS	605	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTE NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	316		OTRAS RENTAS GRAVADAS	606	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	317		UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVOS FUOS	607	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	318		DIVIDENDOS PERCIBIDOS LOCALES	608	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	319	63.378,31	RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DE RECURSOS PUBLICOS	609	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTE NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	320		RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DE OTRAS LOCALES	610	
PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES	321		RENTAS EXENTAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES DEL EXTERIOR	611	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR (IVA)	322		OTRAS RENTAS EXENTAS	612	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR (RENTA)	324	4.968,33	VENTAS NETAS DE ACTIVOS FUOS (INFORMATIVO)	691	
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	325		INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)	692	
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	326		TOTAL INGRESOS	699	107.068,80
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	327		INVENTARIO PARCIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	701	
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y			COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	702	
			IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	703	
			IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA		

MERCAD. EN ALMACEN	328	3.524,42	PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	704	
MERCADERIAS EN TRANSITO	329		(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	705	
INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	330		INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	706	
ACTIVOS PAGADOS POR ANTICIPADO	331		COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	707	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	332		IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	708	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	339	88.141,41	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	709	
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	341		INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	710	
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES	342		(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	711	
MUEBLES Y ENSERES	343	8.825,62	INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	712	
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	344	2.065,85	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	713	
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	345	2.860,82	SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNER Q CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	715	
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y CAMINERO MOVIL	346		SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNER Q CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS	716	47.445,84
OTROS ACTIVOS FUOS	347	75.399,73	BENEF SOCIALES, INDEMNIZ Y OTRAS REMUNERA Q NO CONSTIT MATERIA GRAV DEL IESS	717	
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FUO	348	-50.915,48	BENEF SOCIALES, INDEMNIZ Y OTRAS REMUNERA Q NO CONSTIT MATERIA GRAV DEL IESS	718	7.257,23
TERRENOS	349		APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	719	
OBRAS EN PROCESO	350		APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)	720	9.718,49
TOTAL ACTIVO FUOS	369	38.236,54	HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	721	
MARCA, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES	371		HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	722	2.515,94
GASTOS DE ORGANIZACION Y CONSTITUCION	373	696,65	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	723	
GASTOS DE INVESTIGACION EXPLORACION Y SIMILARES	375		HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	724	
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	377		ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES	725	
(-) AMORTIZACION ACUMULADA	378		ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES	726	6.600,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	379	696,65	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	727	
INVERSIONES LARGO PLAZO ACCIONES Y PARTICIPACIONES	381		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	728	2.592,11
INVERSIONES LARGO PLAZO OTRAS	382		COMBUSTIBLES	729	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	383		COMBUSTIBLES	730	3.350,75
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	384		PROMOCION Y PUBLICIDAD	731	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	385		PROMOCION Y PUBLICIDAD	732	
CTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	386		SUMINISTROS Y MATERIALES	733	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	387		SUMINISTROS Y MATERIALES	734	3.884,20
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	388		TRANSPORTE	735	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	389		TRANSPORTE	736	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS			PROVISIONES PARA SUBSIDIACION PATRONAL	737	
			PROVISIONES PARA SUBSIDIACION PATRONAL	738	

POR CORRIER LARGO PLAZO NORELACIONADOS DEL EXTERIOR	390		PATRONAL		
PROVISION CUENTAS INCORRIBLES	391		PROVISIONES PARA DESAHUCIO	739	
OTROS ACTIVOS LARGO PLAZO	392	17.910,23	PROVISIONES PARA DESAHUCIO	740	
TOTAL ACTIVOS LARGO PLAZO	397	17.910,23	PROVISIONES PARA CUENTAS INCORRIBLES	742	
TOTAL DEL ACTIVO	399	144.984,83	PROVISIONES OTRAS PROVISIONES	743	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	411		PROVISIONES OTRAS PROVISIONES	744	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE RELACIONADOS DEL EXTERIOR	412		ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL	745	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE NORELACIONADOS LOCALES	413	37.957,25	ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL	746	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTE NORELACIONADOS DEL EXTERIOR	414		ARRENDAMIENTO MERCANTIL DEL EXTERIOR	747	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTE LOCALES	415		ARRENDAMIENTO MERCANTIL DEL EXTERIOR	748	
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTE DEL EXTERIOR	416		COMISIONES LOCAL	749	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS LOCALES	417		COMISIONES LOCAL	750	565,98
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS DEL EXTERIOR	418		COMISIONES DEL EXTERIOR	751	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE RELACIONADOS LOCALES	419		COMISIONES DEL EXTERIOR	752	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE DEL EXTERIOR	420		INTERESES BANCARIOS LOCAL	753	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE NO RELACIONADOS LOCALES	421	941,60	INTERESES BANCARIOS LOCAL	754	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTE DEL EXTERIOR	422		INTERESES BANCARIOS DEL EXTERIOR	755	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	423		INTERESES BANCARIOS DEL EXTERIOR	756	
PARTICIPACION TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	424		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS LOCAL	757	
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	425		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS LOCAL	758	
CREDITO A MUTUO	426		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS DEL EXTERIOR	759	
OBLIGACIONES EMITIDAS CORTO PLAZO	427		INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADOS DEL EXTERIOR	760	
PROVISIONES	428	4.369,84	INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	761	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	439	43.268,69	INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS LOCAL	762	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	441		INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	763	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	442		INTERESES PAGADOS A TERCEROS NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	764	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	443		PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS RELACIONADAS	765	
CTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES LARGO PLAZO NO	444		PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS RELACIONADAS	766	
			PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	767	
			PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS NO RELACIONADAS	768	
			OTRAS PERDIDAS	769	
			OTRAS PERDIDAS	770	
			SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	771	
			SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	772	4.893,49
			GASTOS INDEBIDOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	773	

RELACIONADOS DEL EXTERIOR			GASTOS INDIRECTOS ASIGNADOS DESDE EL EXTERIOR POR PARTES RELACIONADAS	774	
OBIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - LARGO PLAZO LOCALES	445		GASTOS DE GESTION	775	
OBIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - LARGO PLAZO DEL EXTERIOR	446		IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	776	1.831,04
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS LOCALES	447		GASTOS DE VIAJE	777	
PRESTAMOS DE ACCIONISTAS DEL EXTERIOR	448		GASTOS DE VIAJE	778	4.493,51
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO RELACIONADOS LOCALES	449		IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	779	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	450		IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	780	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO NO RELACIONADOS LOCALES	451		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	781	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR LARGO PLAZO NO RELACIONADOS DEL EXTERIOR	452		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	782	
TRANSFERENCIAS CASA MATRIZ Y SUCURSALES (del exterior)	453		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	783	
CREDITO A MUTUO	454		DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	784	4.182,51
OBIGACIONES EMITIDAS LARGO PLAZO	455		AMORTIZACIONES	785	
PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL	456		AMORTIZACIONES	786	
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	457		SERVICIOS PUBLICOS	787	
OTRAS PROVISIONES	458		SERVICIOS PUBLICOS	788	4.651,51
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	469	0,00	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	789	
PASIVOS DIFERIDOS	479		PAGOS POR OTROS SERVICIOS	790	3.280,38
OTROS PASIVOS	489		PAGOS POR OTROS BIENES	791	
TOTAL DEL PASIVO	499	43.268,69	PAGOS POR OTROS BIENES	792	
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	501	800,00	BAJA DE INVENTARIO (INFORMATIVO)	794	
(-) CAP SUSC. NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERIA	503		TOTAL COSTOS	797	0,00
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACION	505	18.502,73	TOTAL GASTOS	798	107.263,38
RESERVA LEGAL	507		TOTAL COSTOS Y GASTOS	799	107.263,38
OTRAS RESERVAS	509	42.271,30	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA	801	0,00
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	513	40.336,69	PERDIDA	802	-194,58
(-) PERDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	515		(-) PARTICIPACION A TRABAJADORES	811	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	517		GANANCIA (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	815	-194,58
(-) PERDIDA DEL EJERCICIO	519	-194,58	(-) IMPUESTO A LA RENTA	820	
TOTAL PATRIMONIO NETO	598	101.716,14	UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	850	-194,58
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	599	144.984,83			



DECLARO QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS.
LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO NORMAS ECUATORIANAS DE CONTABILIDAD





