



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Extensión Santo Domingo**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA**

Tesis de Grado previo a la obtención del título de

**INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORÍA, CPA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE ASISTENCIA DE EMERGENCIAS MÉDICAS AMBULATORIAS, LA CONCORDIA, 2012”.**

**Estudiante:**

**ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA**

**Director de Tesis**

**ING. TYRONE PAZ A.**

Santo Domingo – Ecuador

Junio, 2013

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE EMERGENCIAS MÉDICAS, EN LA CONCORDIA, 2012”.**

Ing. Tyrone Paz  
**DIRECTOR DE TESIS**

---

**APROBADO**

Ing. Katuska Rosero  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Patricio Analuisa  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Jorge Tapia  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Santo Domingo,.....de.....2013

**Autor: JESSICA XIMENA ZAMBRANO BARREIRO**

**Institución: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.**

**Título de Tesis: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE EMERGENCIAS MÉDICAS, EN LA CONCORDIA, 2012”.**

**Fecha : JUNIO, 2013**

El contenido del presente trabajo, está bajo responsabilidad de la autora

---

**Zambrano Barreiro Jessica Ximena**

**C.C 131253763-0**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Extensión Santo Domingo**

**INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS**

Santo Domingo, ..... de ..... del 2013

Ingeniero

Patricio Analuisa

**COORDINADOR DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORIA, CPA.**

Presente.-

Mediante la presente informo a Ud. que la señorita ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA, ha culminado su trabajo de investigación necesario para la obtención del título de Ingeniera en Finanzas y Auditoría, CPA, bajo el tema: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE TRANSPORTE DE EMERGENCIAS MÉDICAS, EN LA CONCORDIA, 2012”**, el mismo que se efectuó bajo mi responsabilidad como Director de Tesis designado por la Institución.

Particular que informo para que se proceda con la respectiva defensa y calificación del trabajo de investigación referido.

Atentamente,

---

Ing. Tyrone Paz Azanza  
**DIRECTOR DE TESIS**

# *Dedicatoria*

*A mi madre la sra Isabel Barreiro por ser el pilar fundamental en mi vida, un ejemplo de superación, perseverancia y constancia para lograr las metas propuestas y que pese a las adversidades que se le presentaron siempre mantuvo la situación controlada para guiarnos por el camino correcto*

*A mi papá el sr Julian Zambrano (+) el mismo que hasta en sus últimos días me brindo todo su apoyo y puso en mi toda su esperanza y fe en ser un ejemplo a seguir de mis queridas (o) hermanas(o) Maria Isabel, July y Julian David el mismo que considero que ya es un mal sin remedio pero sin embargo son las personas que día a día llenan mi vida de paz y amor.*

*Jessica Zambrano*

# *Agradecimiento*

*A*gradezco a Dios por darme la oportunidad de culminar con éxito esta meta, que representa uno de los mayores logros hasta ahora en mi vida personal y profesional.

*A mi familia en especial mis padres quienes con su apoyo incondicional me llenaron de valor para avanzar hasta el final y no rendirme a medio camino.*

*A LEBT mismo que tuve la dicha de conocer y quien supo brindarme su comprensión, amor y respeto incondicional en tan poco tiempo.*

*A mi amiga y hermana mayor Fátima Napa misma que con sus constantes presiones me recordaba que teníamos que terminar una tesis para poder graduarnos.*

*A mis compañeros de la universidad con quienes compartí las aulas durante el tiempo de estudio, y a mis catedráticos por los conocimientos que supieron impartirme durante mi paso por la universidad ya que sin ellos no hubiese logrado llegar a este punto.*

*Al Ing. Tyrone Paz docente, amigo y director de tesis, que con su valiosa condición académica, paciencia y sabiduría contribuyo para que hoy sea una realidad la culminación de una metas más en mi vida, mi tesis de graduación.*

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Portada.....	i
Hoja de sustentación y aprobación de los integrantes del tribunal.....	ii
Hoja de responsabilidad del autor.....	iii
Informe de aprobación del director del plan de titulación.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenido.....	vii
Índice de cuadros.....	xii
Índice de gráficos.....	xv
Índice de fotografías.....	xv
Resumen ejecutivo.....	xvi
Executive Summary.....	xvii

### CAPITULO I

#### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.1. Diagnóstico.....	1
1.1.2. Pronóstico.....	1
1.1.3. Control del pronóstico.....	1
1.1.4. Formulación.....	2
1.1.5. Sistematización.....	2
1.2. Objetivos.....	3
1.2.1. Objetivo general.....	3
1.2.2. Objetivos específicos.....	3
1.3. Justificación de la Investigación.....	3
1.3.1. Justificación Teórica.....	3
1.3.2. Justificación Metodológica.....	4
1.3.3. Justificación Práctica.....	4

1.4. Tema.....	4
----------------	---

**CAPITULO II**  
**ANTECEDENTES**

2.1. Antecedentes Históricos.....	5
2.2. Características del Sector.....	7
2.3. Características del servicio.....	9

**CAPITULO III**  
**ESTUDIO DE MERCADO**

3.1. Objetivos del estudio de mercado.....	12
3.1.1. Objetivo General.....	12
3.1.2. Objetivos Específicos.....	12
3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda.....	12
3.3. Recopilación de la información.....	14
3.4. Procesamiento de la información.....	15
3.4.1. La Muestra cálculo y tamaño.....	17
3.4.2. Tabulación e interpretación de las encuestas.....	19
3.5. Cuantificación de la Demanda.....	27
3.5.1. Demanda potencial.....	27
3.6. Cuantificación de la oferta.....	28
3.6.1. Oferta directa.....	28
3.6.2. Oferta indirecta.....	30
3.6.3. Total cuantificación de la oferta general.....	32
3.6.4. Proyección estimada de la oferta.....	33
3.7. Demanda insatisfecha.....	33
3.8. Oferta del proyecto.....	34
3.9. Mezcla de Marketing (Marketing Mix).....	36
3.9.1. Producto o servicio.....	36
3.9.2. Precio.....	37



3.9.3. Plaza.....	38
3.9.4. Promoción.....	38

## **CAPITULO IV**

### **PROPUESTA ESTRATÉGICA**

4.1. Definición del negocio.....	40
4.1.1. ¿Cuáles son los clientes?.....	40
4.1.2. ¿Cuál es la necesidad del cliente?.....	40
4.1.3. ¿Cómo satisfacer esta necesidades?.....	40
4.2. Principios y valores corporativos.....	41
4.2.1. Principios de gestión gerencial.....	41
4.3. Valores corporativos.....	42
4.4. Visión.....	43
4.5. Misión.....	43
4.6. Objetivos corporativos.....	43
4.7. Estrategias.....	44
4.7.1. Estrategia competitiva “del retador”.....	44
4.7.2. Estrategia envolvente.....	44
4.7.3. Estrategia centrada en ofrecer calidad máxima en el servicio.....	44
4.7.4. Estrategia de crecimiento.....	45
4.8. Definición del posicionamiento.....	45

## **CAPITULO V**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

5.1. Objetivos del estudio técnico.....	47
5.1.1. Objetivo general.....	47
5.1.2. Objetivos específicos.....	47
5.2. Tamaño del proyecto.....	47
5.2.1. Capacidad Instalada.....	48
5.2.2. Capacidad utilizada.....	50

5.2.3. Captación de mercado en relación a la capacidad utilizada.....	51
5.3. Factores que determinan el tamaño del proyecto.....	52
5.4. Localización del proyecto.....	54
5.4.1. Macro localización del proyecto.....	54
5.4.2. Micro localización del proyecto.....	55
5.5. Ingeniería del proyecto.....	59
5.5.1. Proceso del servicio (flujograma de procesos).....	59
5.5.2. Tecnología.....	62
5.5.3. Distribución de Instalaciones y Especificaciones.....	63
5.6. Propuesta Organizacional.....	64
5.6.1. Base legal.....	64
5.6.2. Entidades relacionadas .....	66
5.6.3. Leyes conexas.....	67
5.6.4. Minuta.....	67
5.7. Organigrama estructural.....	79
5.7.1. Manual de funciones.....	79
5.7.2. Desarrollo del manual de funciones.....	81

**CAPITULO VI**  
**INVERSIÓN DEL PROYECTO**

6.1. Activos fijos tangibles.....	87
6.2. Activos fijos diferidos.....	88
6.3. Capital de trabajo.....	89
6.4. Resumen de inversiones.....	89
6.5. Financiamiento.....	90
6.6. Fuentes y usos.....	91

**CAPITULO VII**  
**COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO**

7.1. Costos directos.....	93
---------------------------	----

7.2. Costos indirectos de fabricación.....	95
7.3. Gastos.....	99
7.4. Proyección de costos.....	103
7.5. Presupuesto de Ingresos.....	105

**CAPITULO VIII**  
**EVALUACIÓN FINANCIERA**

8.1. Evaluación Económico Financiero.....	107
8.1.1. Instrumentos de Evaluación.....	107
8.1.2. Indicadores de evaluación.....	112
8.1.3. Índices financieros.....	119

**CAPITULO IX**  
**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

9.1. Conclusiones.....	122
9.2. Recomendaciones.....	123
Bibliografía.....	125
Webgrafía.....	126
Glosario.....	127
Anexos.....	130

## ÍNDICE DE CUADROS

Nº 1 Distribución interna del recurso humano del Centro de Salud .....	11
Nº 2 Datos estimados según INEC “población total de la Concordia.....	16
Nº 3 Población objetivo .....	17
Nº 4 Deducción de la fórmula .....	18
Nº 5 Aplicación de la fórmula para la población objetivo.....	18
Nº 6 Referencia del uso de ambulancia.....	19
Nº 7 Evaluación general del servicio de ambulancia (Consumidores).....	20
Nº 8 Aceptación del proyecto.....	21
Nº 9 Preferencia de pago por servicio interno.....	22
Nº 10 Preferencia de pago servicio externo (Quito).....	23
Nº 11 Preferencia de pago servicio externo (Guayaquil).....	24
Nº 12 Servicios adicionales.....	25
Nº 13 Preferencias por los medios de comunicación.....	26
Nº 14 Demanda potencial.....	27
Nº 15 Oferta directa interna.....	29
Nº 16 Total oferta directa.....	30
Nº 17 Oferta indirecta interna.....	31
Nº 18 Oferta indirecta externa.....	31
Nº 19 Total oferta indirecta.....	32
Nº 20 Total cuantificación de la oferta.....	32
Nº 21 Proyección de la Oferta.....	33
Nº 22 Demanda insatisfecha.....	34
Nº 23 Tiempo máximo en el servicio diario.....	48
Nº 24 Servicios diarios internos.....	49
Nº 25 Servicios diarios externos.....	49
Nº 26 Total capacidad instalada diaria.....	49
Nº 27 Total capacidad instalada anual.....	50
Nº 28 Total capacidad utilizada.....	50
Nº 29 Desglose de la capacidad utilizada interna y externamente.....	51
Nº 30 Captación de mercado según capacidad utilizada.....	52

Nº 31 Personal de la empresa.....	53
Nº 32 Especificaciones de macro localización.....	55
Nº 33 Sectorización.....	56
Nº 34 Ponderación.....	57
Nº 35 Calificación ponderada.....	57
Nº 36 Activos Fijos.....	88
Nº 37 Activos Diferidos.....	88
Nº 38 Capital de Trabajo.....	89
Nº 39 resumen de Inversiones.....	90
Nº 40 Aporte Accionista.....	91
Nº 41 Aporte Recurso terceros.....	91
Nº 42 Cuadro de Fuentes y Usos.....	92
Nº 43 Insumos Para servicios Operacional.....	94
Nº 44 Personal Operativo Directo.....	94
Nº 45 Materiales Directos Y/O Variables.....	95
Nº 46 Servicios Básicos de Operación.....	96
Nº 47 Arriendos.....	96
Nº 48 Seguros.....	97
Nº 49 Reparación y Mantenimientos.....	97
Nº 50 Depreciaciones.....	98
Nº 51 Depreciaciones Proyectadas.....	98
Nº 52 Valor Residual.....	99
Nº 53 Gastos Administrativos.....	99
Nº 54 Útiles de Oficina.....	100
Nº 55 Servicios Básicos de Administración.....	100
Nº 56 Amortización de Activos Diferidos.....	101
Nº 57 gasto de Ventas.....	101
Nº 58 Especificaciones para Préstamo.....	102
Nº 59 Amortización del Préstamo.....	103
Nº 60 Gastos Financieros.....	103
Nº 61 Costos Totales Proyectados.....	104
Nº 62 Ingresos Promedio Por Servicio de Ambulancia Interna.....	105

N° 63 Ingresos Promedio Por Servicio de Ambulancia Externa .....	106
N° 64 Total Ingresos Proyectados.....	106
N° 65 Estado de Situación.....	108
N° 66 Estado de Resultados.....	108
N° 67 Flujo de caja.....	110
N° 68 Balance General.....	111
N° 69 TMAR.....	112
N° 70 Costo Promedio Ponderado de capital.....	113
N° 71 Valor Actual Neto.....	113
N° 72 Tasa Interna de Retorno.....	114
N° 73 Relación Beneficio Costo.....	115
N° 74 Periodo de recuperación de la Inversión.....	115
N° 75 Ponderación Precio Unitario.....	117
N° 76 Costo Variable Unitario.....	117
N° 77 Punto de Equilibrio.....	118
N° 78 Índice de Solidez.....	119
N° 79 Utilidad Operacional Sobre Ventas Netas.....	120
N° 80 Cobertura de Interés.....	120
N° 81 Rotación de Inventarios.....	121

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº 1.....	8
Nº 2 .....	9
Nº 3 Zona no delimitada.....	16
Nº 4 Uso del servicio de ambulancia.....	19
Nº 5 Evaluación general del servicio de ambulancia.....	20
Nº 6 Aceptación del proyecto.....	21
Nº 7 Preferencia de pago por servicio interno.....	22
Nº 8 Preferencia de pago por servicio externo (Quito).....	23
Nº 9 Preferencia de pago por servicio externo (Guayaquil) .....	24
Nº 10 Servicios adicionales.....	25
Nº 11 Medios de comunicación.....	26
Nº 12 Servicio de enfermería.....	35
Nº 13 Inducción de medicamentos.....	35
Nº 14 Tarjeta de presentación.....	39
Nº 15 Logotipo.....	46
Nº 16 Macro-localización.....	55
Nº 17 Micro-localización.....	59
Nº 18 Flujograma de procesos de emisión del servicio.....	60
Nº 19 Distribución interna.....	64
Nº 20 Organigrama estructural.....	79

## ÍNDICE DE FOTOGRAFÍAS

Nº 1 .....	9
------------	---

## RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de implementar el servicio de transporte de emergencias médicas, surge como una necesidad de la sociedad actual de obtener seguridad y confianza al momento del traslado de un paciente a un centro médico que ha sufrido un accidente o padecido una patología.

Por lo expuesto anteriormente, se planea disminuir pérdidas humanas o posibles discapacidades a través de la creación de una empresa con tales características en la ciudad de Concordia, interviniendo personal capacitado brindando una atención rápida y oportuna.

Respecto al estudio de mercado, la existencia de demanda insatisfecha asciende a 6.694 personas propensas a hacer uso del servicio antes mencionado en el año 2013.

En relación al estudio técnico se dispone de los recursos suficientes para llevar a efecto el proyecto, el análisis adecuado de la capacidad instalada y utilizada, distribución de instalaciones y diseño de procesos.

La inversión inicial requerida para implementar y poner en marcha el proyecto es de \$151.528,56 rubro que será financiado mediante la participación de accionistas con el (55%) y el (45%) mediante crédito a terceros.

El Valor Actual Neto es de 60.625,15 USD, la Tasa interna de retorno es de 33,66% superior al Costo promedio ponderado de capital que es de 17,84% La relación beneficio costo es de 1,40 lo que significa que por cada dólar invertido se genera 0,40 ctvs., de rentabilidad. En base a los indicadores estipulados se ratifica la viabilidad y factibilidad económica financiera del proyecto, por lo tanto dicho proyecto si se lo debe ejecutar.



## **EXECUTIVE SUMMARY**

The project to implement the transportation service medical emergencies as a need of society today to get security and confidence at the time of transfer of a patient to a doctor who has suffered an accident or suffered a disease.

By the above, we plan to reduce loss of life or possible disabilities through the creation of a company with such characteristics in the city of Concordia, speaking trained staff providing quick and timely attention.

Regarding the market study, the existence of unmet demand amounts to 6,694 people prone to make use of the above in 2013.

Regarding the technical study has sufficient resources to carry out the project, the proper analysis of the capacity and use, distribution facilities and process design.

The initial investment required to implement and launch the project is \$ 151,528.56 item to be funded by shareholders with participation (55%) and (45%) by third party credit.

The Net Present Value is \$ 60,625.15, the internal rate of return is 33.66% higher than the weighted average cost of capital is 17.84% The cost benefit ratio is 1.40 which means that every dollar invested generated 0.40 cents., profitability. Based on the indicators provided ratifies the financial viability and economic feasibility of the project, therefore the project if it should run.

## **CAPITULO I**

### **EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1 Planteamiento del problema**

##### **1.1.1 Diagnóstico.**

Investigaciones han demostrado que las personas que han sufrido un accidente o padecen de una enfermedad, fallecen al momento que están siendo trasladadas a un centro médico ya que no están siendo atendidas por médicos o paramédicos en el transcurso del camino.

Las personas al tener la necesidad de atención médica rápida y oportuna suelen ser llevadas en carros particulares (taxis u otros medios) e inclusive existen ambulancias que no están bien equipadas ni cuentan con personal.

##### **1.1.2 Pronóstico**

El servicio de transporte de emergencias médicas surge como una necesidad de la sociedad actual. En caso de continuar con el desinterés en brindar mayor seguridad y confianza al paciente en el momento del traslado seguiremos lamentando pérdidas humanas o discapacidades de las mismas.

##### **1.1.3 Control del pronóstico**

Para disminuir la pérdida de vidas humanas o una discapacidad, al momento que están siendo trasladados a un centro médico, debemos enfocarnos en tratar el problema a tiempo. La alternativa sería la creación de una empresa de servicios de transporte de emergencias médicas, con personal profesional y capacitado brindando una atención médica rápida y oportuna.

### 1.1.4 Formulación

¿Cómo incide la creación de una empresa de transporte de Emergencias Médicas para dar un servicio especializado y oportuno a personas que han sufrido un accidente o padecen de una patología?

**Causa:** Crear una empresa de servicios de transporte de Emergencias Médicas.

**Efecto:** Evitar pérdida de vidas humanas o posibles discapacidades por no ser atendidos a tiempo.

Mediante el servicio de Emergencias Médicas con personal profesional y capacitado, se evitará la pérdida de vidas humanas y posibles discapacidades por no ser atendidos a tiempo.

### 1.1.5 Sistematización

En la búsqueda de solución, la escasez de este servicio en el cantón de la Concordia lleva a plantear las siguientes interrogantes.

- ✓ ¿Existe en el cantón el número suficiente de personas que desean recibir el servicio?
- ✓ ¿Existe en el cantón empresas que ofrecen los mismos servicios o similares?
- ✓ ¿Cuál será el tamaño y la localización del proyecto?
- ✓ ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que se utilizará en la ejecución del proyecto?
- ✓ ¿Será factible la creación de una empresa que ofrezca servicio de ambulancias con profesionales especializados en emergencias médicas?
- ✓ ¿Se contaría con la cooperación y apoyo necesario de las instituciones médicas públicas y privadas?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo general**

Determinar la factibilidad de crear una empresa de servicios de transporte de emergencias médicas a un centro de salud, asistiendo con equipos de alta tecnología y personal capacitado.

### **1.2.2 Objetivo específico**

- ✓ Determinar la demanda potencial del servicio a ofrecer
- ✓ Establecer la existencia de la oferta del servicio.
- ✓ Determinar el tamaño óptimo del proyecto
- ✓ Determinar la localización adecuada para la empresa
- ✓ Determinar la inversión necesaria e identificar las fuentes de financiamiento
- ✓ Determinar la factibilidad del proyecto mediante una evaluación financiera.

## **1.3 Justificación de la investigación:**

### **1.3.1 Justificación Teórica**

La investigación propuesta busca mediante la aplicación de un estudio de mercado, técnico, financiero, establecer los consumidores del servicio, los parámetros financieros y la localización, a su vez establecer cuál es la principal iniciativa para ofrecer un servicio acorde a las requerimientos que el paciente necesita, mediante un proceso adecuado de atención rápida y oportuna dirigida para satisfacer las necesidades de las personas, logrando mantener su salud a flote hasta llegar al centro médico que continúe con la emergencia.

### **1.3.2 Justificación Metodológica**

En la investigación de campo se aplicará encuestas que permitirá establecer la totalidad de personas del cantón y cuanta sería la aceptación de la comunidad para el servicio que se dará. La metodología a utilizarse en la investigación estará basada en los conocimientos teóricos y prácticos del proyecto, talleres de investigación de mercado, entrevistas, publicidad y promoción.

### **1.3.3 Justificación Práctica**

Con el Proyecto de factibilidad para el servicio de transporte de emergencias médicas se logrará aportar la satisfacción del cantón, desarrollo integral, como también se dará confianza al entregar un servicio eficiente en momentos de tragedia, permitiendo tener más fortalezas, esperanzas de vida, y así luego aportar desarrollo económico y social.

## **1.4 Tema**

“Estudio de factibilidad para Crear una Empresa de Servicios de Transporte de Emergencias Médicas, en La Concordia, 2012”.

## CAPITULO II

### ANTECEDENTES

#### 2.1 Antecedentes Históricos.

La Ambulancia es un vehículo diseñado para el transporte de enfermos y heridos. Además de camillas montadas sobre una base elástica para evitar que el movimiento del vehículo se transmita al paciente.

El primer vehículo para el transporte de los enfermos fue probablemente construido cerca del año 900 a.C. La “hamaca anglosajona”<sup>1</sup> podía ser frenada ya quienes la conducían habían atado cadenas a sus ruedas para impedir que se desbarranque en las bajadas. Ciertamente el paciente debía soportar una serie de saltos al ser transportado y seguramente en muchas oportunidades estos saltos eran fatales para los enfermos.

No hay demasiadas referencias al traslado de los heridos en las guerras de la antigüedad, sin embargo se tiene conocimiento que los soldados heridos no eran recogidos, sino, hasta el fin de la batalla.

El principal cambio en el uso de las ambulancias durante las batallas se dio en 1793 con las ambulancias volantes en la época de Napoleón Bonaparte, debido al hecho de que los soldados heridos no eran recogidos por las numerosas ambulancias ya que estas estaban situadas algo más de 3 kilómetros del lugar de la batalla, se decidió utilizar carros de dos o cuatro ruedas, tirados por caballos, para que portaran a los heridos del campo de batalla, después de que estos hubieran recibido primeros auxilios en el propio escenario.

Debido a los enfrentamientos bélicos se incrementaba el uso de ambulancias, por ello se buscaba mejorar la atención médica para los militares, los médicos militares basándose

---

<sup>1</sup> <http://www.medicosecuador.com/TraumaCD/resume/trabajoslibres/101.htm>

en procedimientos pasados diseñaron un sistema de atención pre-hospitalaria para los soldados, que incluía nuevas técnicas y métodos de transporte. Se aseguraron de que cada regimiento contara con al menos una ambulancia, con un carro diseñado para llevar a dos o tres pacientes al mismo tiempo. Desgraciadamente, estas ambulancias demostraron ser demasiado ligeras para la tarea, y fueron reemplazadas por la ambulancia "Rucker", llamada así en honor al General Mayor Rucker, contando con cuatro ruedas y con señales visibles para las batallas de la guerra. Otros vehículos fueron utilizados para este servicio durante la Guerra Civil, incluyendo barcos de vapor, que sirvieron como hospitales móviles para las tropas. Fue en este periodo cuando se inició el transporte por ferrocarril de los soldados heridos hacia su lugar de tratamiento.

La atención de Emergencias Médicas Pre-hospitalarias toma fuerza en el mundo occidental, en 1966 cuando en Irlanda del Norte, se establece un programa a fin de disminuir las altas tasas de mortalidad precoz. Desde entonces se han establecido múltiples sistemas de emergencias en el mundo, que a lo largo de los años, han confirmado su eficacia.

Emergencias Médicas es la atención rápida y oportuna de una persona que ha sufrido un accidente o patología que compromete su vida.

Como inicio a un método para atender estas emergencias, en Europa se estableció el número universal de emergencias. Precisamente fue Gran Bretaña, en 1937, el pionero de ese novedoso y práctico sistema al constituir el número 999 de emergencias, para solicitar la asistencia urgente médica, de bomberos y policía.

Luego la noticia del número único de seguridad y emergencias se extendió rápidamente a otras naciones, donde fue de inmediato instaurado. Bélgica con el 900, Dinamarca el 000, Japón 119 y Suecia con el 80000 se pusieron a la vanguardia de la atención de emergencias.

No podía quedarse atrás América, sin adoptar este sistema. En 1957 Estados Unidos, durante una reunión de jefes de bomberos, se acordó el 911 como número único para atender en principio incendios. Pronto las autoridades determinaron que el servicio se extendiera a la atención de emergencias en salud, policía y, en general, para cualquier incidente relacionado con vidas en peligro o riesgo inminente.

En Ecuador el sistema de prestación de servicios de ambulancias, cumple un factor preponderante en la asistencia médica de los habitantes, considerando la incidencia de vehículos tanto privados como estatales, distribuidos en las distintas dependencias, en todo el país.

Es importante considerar que el ministerio de salud pública es el ente encargado de regular y controlar el funcionamiento del sistema de ambulancias, mediante un sistema obligatorio de equipamiento y calidad.

## **2.2 Características del sector.**

Es importante recalcar que en nuestra ciudad no se cuenta con un hospital, ni existen centros ambulatorios que brinden un servicio de salud efectivo que cubra las necesidades de la población urbana y rural.

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), recién está iniciando los estudios para la creación de una nueva edificación para mejor atención a sus afiliados, por lo pronto tiene a su disposición una ambulancia para socorrer a aquellos que lo necesitaran, y ello a generado inconformidad de parte de sus aportadores, ya que no dispone de más unidades para transportar a los pacientes en caso de emergencias.

Con respecto a las clínicas privadas, estas en su mayoría no disponen de ambulancia propia, en efecto recurren a la contratación ocasional de dichos vehículos a terceras personas, las mismas que desarrollan su actividad de manera particular.



En la Concordia como se puede observar en el gráfico N°1 así se conforma todas las entidades que tienen el Objetivo de brindar Salud en la ciudad.

**GRAFICO N° 01**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano/2011

**Fuente:** Trabajo De Campo

El Centro de Salud la Concordia: ubicado en el sector centro de La Concordia fue creado como Sub- centro de Salud el 11 de marzo de 1977 dependiente de la Dirección provincial de Pichincha.

En el año 1999 se crean 3 áreas en el cantón Santo Domingo de los Colorados entre las cuales está el Área 23 La Concordia y a la cual corresponden los SCS de Valle Hermoso, Monterrey, Plan Piloto y La Independencia.

Integrado a la Red Noroccidental Pichincha (Hospital P. A. Suarez) a 4 Horas.

Hospital Gustavo Domínguez de Santo Domingo a 30 minutos

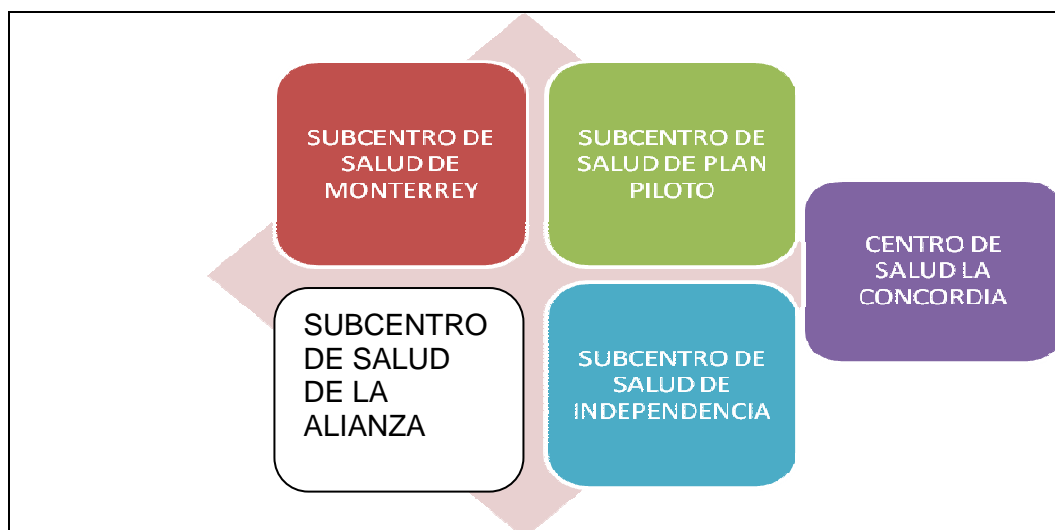
Hospital A. Buffonni de Quinindé a 50 minutos.

Hospital Delfina Concha de Esmeraldas a 3 Horas.

Funciona la Referencia, la contra-referencia no.

Los subcentros de Salud se encuentran distribuidos en las diferentes parroquias como se describen en el gráfico N° 2

**GRAFICO N° 02**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano/ 2011

**Fuente:** Centro De Salud La Concordia

### 2.3 Características del Servicio de la Jefatura del Área de Salud N° 23

**FOTOGRAFIA N° 01**



**Elaborado por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Fotografía 02-02-2012

Las actividades y servicios que brinda el Centro de Salud la Concordia Área 23 son las siguientes:

- ✓ Atención Médica
- ✓ Atención Odontológica
- ✓ Vacunación; Control de niño sano
- ✓ Programa PANN 2000; Programa PIM (Micronutrientes)
- ✓ Servicio de Emergencia 24:00 al día
- ✓ Servicio de Maternidad de Corta estancia 24:00 al día
- ✓ Farmacia y Laboratorio
- ✓ Programa de tuberculosis DOT'S
- ✓ Control ITS, Profilaxis y DOC
- ✓ Atención diferenciada de adolescentes
- ✓ Control y Vigilancia Epidemiológica
- ✓ Control y Vigilancia Sanitaria

En el cuadro N°1, podemos observar cómo está distribuido el Recurso Humano en el Centro de Salud, observando que no existe el servicio de ambulancia para trasladar a los pacientes.

**CUADRO N° 1**  
**DISTRIBUCIÓN INTERNA DEL RECURSO HUMANO DEL CENTRO DE SALUD**

C.S. La Concordia y U.O		Horas de trabajo	Situación laboral	Actividades que realiza
Médicos	13	11 médicos de 8 horas 2 médicos de 4 horas	Contrato Ex FONIN Rural Nombramiento	Líderes de programas Líderes de departamentos Consulta externa
Odonólogos	3	2 odontólogos de 4 horas 1 odontólogo de 8 horas	Contrato EBAS Nombramiento	Consulta externa Atención escolar Atención guarderías
Obstetras	5	5 obstetras de 8 horas	Contrato EBAS Contratados por el Área	Consulta externa Emergencia
Enfermera	6	8 horas	Contrato EBAS Contratados por el Área Rurales	Consulta externa Emergencia Líderes de programas Líderes de departamentos
Aux. enfermería	4	8 horas	Contratados por el Área	Consulta externa Emergencia
Directora	1	8 horas	Contrato EBAS	Rectoría
Coordinadora	1	8 horas	Contrato EBAS	Coordinación
Epidemiología	1	8 horas	Contrato EBAS	Epidemiología
Inspector Sanitario	1	8 horas	Contratados por el Área	Inspección de locales y mas
Laboratorio	1	8 horas	Contratados por el Área	Exámenes
Limpieza	3	8 horas	Contrato	Limpieza de área
Servicios institucionales	2	8 horas	Contrato por el Área	Guarda almacén
Analista de RRHH	1	8 horas	Contrato de la DPDP	Gestión de RRHH
Estadística	3	8 horas	Contrato por el Área	Apertura de HC y manejo de datos
Financiero	2	8 horas	Contrato por el Área	Gestión financiera
Farmacia	2	8 horas	Contrato por el Área	Atención en farmacia y bioquímica del Área
Choferes	3	8 horas	Contrato por el Área	Manejo de vehículos
Guardiania		24 horas	Contrato por medio de empresa	Guardiania

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano/ 2011

**Fuente:** Centro De Salud La Concordia

Con respecto a lo antes mencionado se observa que no brindan ni el centro de salud ni clínicas privadas, el servicio de ambulancia propia, en efecto recurren a la contratación ocasional de dichos vehículos a terceras personas, las mismas que desarrollan su actividad de manera particular.

## CAPÍTULO III

### ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.1. Objetivos del Estudio de Mercado

“Consiste en un estudio de oferta, demanda y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto”<sup>2</sup>.

##### 3.1.1 Objetivo General:

Determinar la aceptación que tendrá el instaurar una empresa de servicios de transporte de emergencias médicas en la ciudad de La Concordia.

##### 3.1.2 Objetivos Específicos:

- Establecer la demanda potencial.
- Realizar un análisis de oferta dentro del sector.
- Determinar la demanda insatisfecha y estimar sus proyecciones.
- Estipular los parámetros adecuados para la comercialización y promoción del servicio.

#### 3.2. Metodología para la Cuantificación de la Demanda

“La metodología para estudiar la demanda, consiste en ordenar en forma cronológica la información que se va a recolectar y a analizar”<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> MOKATE, Karen Marie; Evaluación financiera de proyectos de inversión, Editorial: Alfaomega, segunda edición 2007, pág. 32.

<sup>3</sup> GUERRA Juan Manuel, Estudio de mercado para la evaluación de proyectos. Tercera Edición, 2002

✓ **Método de Observación**

Se utiliza en todo el proceso de investigación, desde el inicio hasta el final dado que es un diseño observacional, por lo que a través de esta técnica pretendo conocer si existen servicios similares y como es el comportamiento de las personas ante esta asistencia.

✓ **Método Inductivo**

Hace referencia a un principio general una vez realizado el estudio para centrarme en hechos y fenómenos en particular.

✓ **Método Deductivo.-**

El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, permitiendo deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, revisión de archivos, resultados, para establecer las conclusiones y recomendaciones de este proyecto.

✓ **Método de Análisis.-**

Este método se va a utilizar en toda la revisión de la literatura, que permite partir de teorías generales para aplicar en el mejoramiento del servicio.

También permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías sobre el Servicio de Transporte de Emergencias Médicas.

✓ **Método de Síntesis**

Se lo puede definir como un proceso mediante el cual, se relacionan hechos aparentemente aislados, hasta llegar a la formulación de una teoría, que unifica los diversos elementos.

✓ **Método Estadístico**

Se empleará para la tabulación, análisis y procesamiento de la información.

### **3.3 Recopilación de la información**

La obtención de la información para una mejor certidumbre se realizará de la siguiente manera:

✓ **Encuesta.**

Se trata de obtener datos o información de varias personas en la cual sus opiniones tienen gran importancia para el investigador. El instrumento será el formulario de preguntas.

✓ **Entrevista.**

Se realizará consultas a profesionales, estudiantes y diferentes personas de la ciudad que se relacionen con el tema de investigación. El instrumento será la guía o el formulario de preguntas

✓ **Observación.**

Ésta técnica permitirá captar el vivir diario de diversas personas en la ciudad, estar al tanto de toda la información obtenida y a su vez analizarla.

✓ **Consulta a expertos.**

El aporte de profesionales especialistas en el área de urgencias médicas, proyectos será indispensable para efectuar trabajo de investigación.

✓ **Revisión de la literatura.**

Se examinarán libros, folletos, periódicos, tesis, diccionario y enciclopedias que ayuden a la ejecución del proyecto.

✓ **Internet**

Se utilizará para buscar información actualizada referente a los acontecimientos relacionados con el tema de investigación.

**3.4. Procesamiento de la información.**

Para determinar la población objetivo es conveniente considerar los siguientes lineamientos:

- ✓ La Concordia para el INEC está considerada como una zona delimitada en la base de datos es por eso que es importante presentar el Gráfico N° 4.



**GRÁFICO N° 3  
ZONA NO DELIMITADA**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano  
**Fuente:** INEC /2011

- ✓ Se deben estimar básicamente la información abalizada por el INEC respecto a las proyecciones de la población tanto urbana como rural hasta el año 2011.

**CUADRO N° 2  
DATOS ESTIMADOS SEGÚN INEC “POBLACIÓN TOTAL DE LA  
CONCORDIA.**

<b>DATOS PROYECTADOS POBLACIÓN DE LA CONCORDIA SEGÚN INEC</b>			
<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN URBANA</b>	<b>POBLACIÓN RURAL</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>
2013	28.918	14.006	<b>42.924</b>
2014	30.220	14.636	<b>44.856</b>
2015	31.522	15.266	<b>46.788</b>
2016	32.824	15.896	<b>48.720</b>
2017	34.126	16.526	<b>50.652</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano/ 2011  
**Fuente:** INEC

Como se puede observar los datos históricos para el estudio pertinente representa la sumatoria de la población urbana y rural de la Concordia, iniciando desde el año 2013 hasta el 2017.

**CUADRO N° 3  
POBLACIÓN OBJETIVO**

MERCADO OBJETIVO				
AÑO	POBLACIÓN TOTAL	INDICE DE POBREZA	POBLACIÓN BAJO INDICE DE POBREZA	POBLACIÓN OBJETIVO
2013	42.924	28,60%	12.276	<b>30.648</b>
*2014	44.856	28,60%	12.829	<b>32.027</b>
*2015	46.788	28,60%	13.381	<b>33.407</b>
*2016	48.720	28,60%	13.934	<b>34.786</b>
*2017	50.652	28,60%	14.486	<b>36.166</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** INEC

Como se puede observar a la población total se desglosa el indicador porcentual del índice de pobreza, para obtener el mercado objetivo, es decir:  $42.924 \times 28,60\% = 12.276$  habitantes bajo el índice de pobreza, seguidamente se procede a la resta pertinente:  $42.924 - 12.276 = 30.648$  rubro identificado como población objetivo.

### 3.4.1. La Muestra, Cálculo y Tamaño

El muestreo aplicado es probabilístico, mediante el cual se podrá establecer el número de encuestas a realizar para obtener información y lograr el estudio.

**Fórmula:**

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

## Deducción de la fórmula

Es importante detallar en forma específica el significado de simbología representada en la fórmula propuesta.

**CUADRO N° 4**  
**DEDUCCIÓN DE LA FÓRMULA**  
**DEDUCCIÓN DE LA FÓRMULA**

N	Tamaño de la población total =36.166
n	Tamaño de la muestra total
Z	Referencia estandarizada dado un nivel de confianza = 1,96
E	Margen de error = 10%
p	50%
q	50%

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

La referencia estandarizada se establece en un nivel de confianza del 95% obteniendo un factor de 1,96, con un margen de error del 10%.

**CUADRO N° 5**  
**APLICACIÓN DE LA FÓRMULA**

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA PARA LA POBLACIÓN OBJETIVO				
N	36.166			
Z (95%)	1,96	<b>n =</b>	<b>36.166</b>	<b>96</b>
E	0,10		<b>362,61</b>	
p	0,5			
q	0,5			

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Mediante los resultados obtenidos se establece la realización de 96 encuestas a la población objetivo.

### 3.4.2. Tabulación e interpretación de las encuestas.

#### PREGUNTA N° 1

¿Usted o algún integrante de su familia, ¿han hecho uso alguna vez de servicios de ambulancia? Si su respuesta es negativa continúe desde la pregunta N° 3

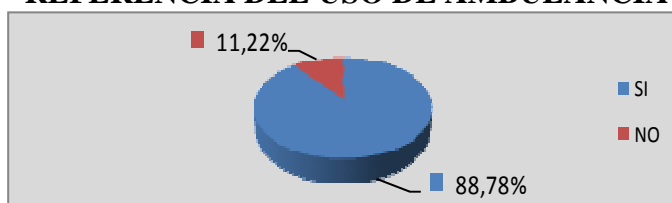
**CUADRO N° 6**  
**REFERENCIA DEL USO DE AMBULANCIA**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	86	89,58%
NO	10	10,42%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 4**  
**REFERENCIA DEL USO DE AMBULANCIA**



Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo De Campo

#### INTERPRETACIÓN

El 88,78% del segmento de la población encuestada afirma haber hecho uso del servicio de ambulancia en algún momento, mientras que el 11,22% manifiesta que no ha sido necesaria la contratación de dichas prestaciones.

**PREGUNTA N° 2**

Si su respuesta es positiva. ¿Cómo evalúa usted el servicio prestado por dichas ambulancias?

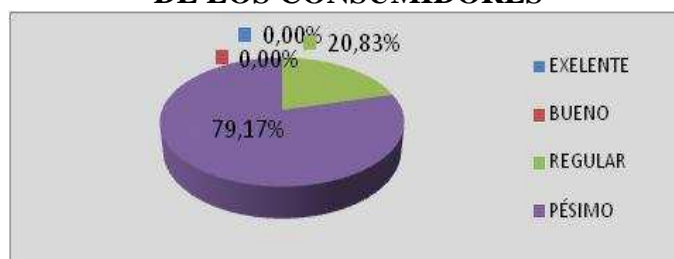
**CUADRO N° 7  
EVALUACIÓN GENERAL DEL SERVICIO DE AMBULANCIA POR PARTE  
DE LOS CONSUMIDORES**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
EXELENTE	0	0,00%
BUENO	0	0,00%
REGULAR	20	20,83%
PÉSIMO	76	79,17%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 5  
EVALUACIÓN GENERAL DEL SERVICIO DE AMBULANCIA POR PARTE  
DE LOS CONSUMIDORES**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a la calidad de servicio que ofertan las distintas empresas de ambulancias en la ciudad, el 20,83% de encuestados consideran que las asistencias otorgadas son regulares, el 79,17 % establecen que son pésimas, porque no hay el servicio de ambulancia.

### PREGUNTA N° 3

¿Cree Conveniente la implementación de una empresa que ofrezca servicios de ambulancia con altos estándares de calidad y a precios cómodos en la ciudad de la Concordia?

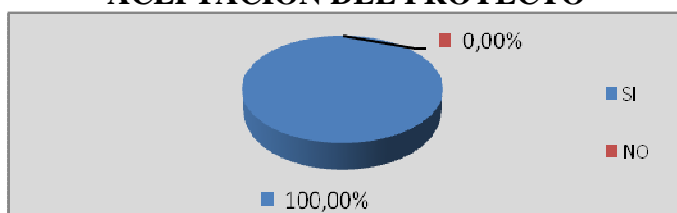
**CUADRO N° 8**  
**ACEPTACIÓN DEL PROYECTO**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	96	100,00%
NO	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 6**  
**ACEPTACIÓN DEL PROYECTO**



Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo De Campo

### INTERPRETACIÓN

El 100% concuerda con la necesidad de instaurar en la ciudad de La Concordia una empresa que ofrezca servicios de ambulancia con altos estándares de calidad y a precios accesibles.

**PREGUNTA N° 4**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de ambulancia interno? (Dentro de la Ciudad esto incluye a Santo Domingo).

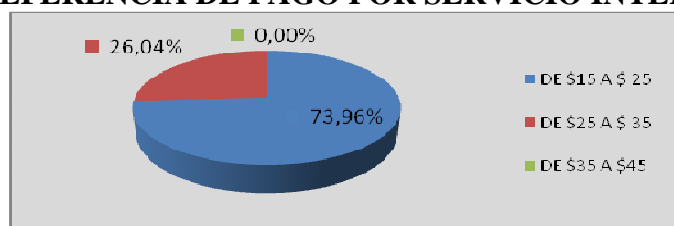
**CUADRO N° 9**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO INTERNO**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
DE \$15 A \$ 25	71	73,96%
DE \$25 A \$ 35	25	26,04%
DE \$35 A \$45	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 7**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO INTERNO**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**INTERPRETACIÓN**

Según el número de encuestados el precio por servicio de ambulancia interno incluye el viaje a Santo Domingo, es de 15,00 a 25,00 dólares, con un respaldo del 73,96%.

El 26,04% estima conveniente una cantidad monetaria por prestación de 25,00 a 35,00 dólares.

**PREGUNTA N° 5**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por un servicio de ambulancia con traslado a Quito?

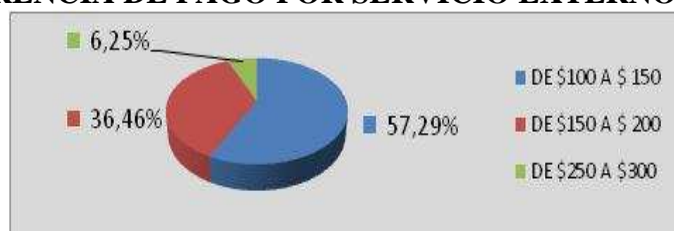
**CUADRO N° 10**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO EXTERNO (QUITO)**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
DE \$100 A \$ 150	55	57,29%
DE \$150 A \$ 200	35	36,46%
DE \$250 A \$300	6	6,25%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 8**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO EXTERNO (QUITO)**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**INTERPRETACIÓN**

Con respecto a los precios por servicio externo, específicamente Quito, el 36,46% de encuestados están de acuerdo en pagar de 150,00 a 200,00 dólares, mientras que el 57,29% considera de 100,00 a 150,00 dólares.



**PREGUNTA N° 6**

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por un servicio de ambulancia con traslado a Guayaquil?

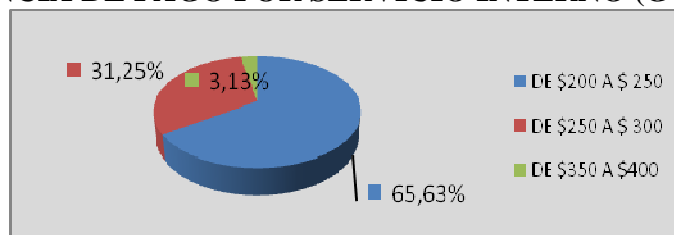
**CUADRO N° 11**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO INTERNO (GUAYAQUIL)**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
DE \$200 A \$ 250	63	65,63%
DE \$250 A \$ 300	30	31,25%
DE \$350 A \$400	3	3,13%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 9**  
**PREFERENCIA DE PAGO POR SERVICIO INTERNO (GUAYAQUIL)**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**INTERPRETACIÓN**

En relación a los traslados de ambulancia a Guayaquil el 65,63% acepta un precio que oscila entre 200,00 y 250,00 dólares, el 31,25% establece que un servicio de calidad debe devengar un importe monetario de 250,00 a 300,00 dólares.

## PREGUNTA N° 7

¿De los servicios adicionales establecidos a continuación, cuáles cree usted que deberían ser indispensables al momento del traslado de un paciente dentro de una ambulancia?

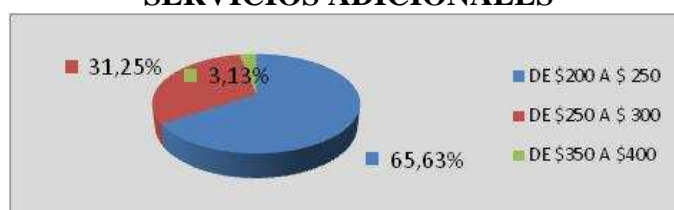
**CUADRO N° 12**  
**SERVICIOS ADICIONALES**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
INDUCCIÓN DE MEDICINAS	25	26,04%
SERVICIO DE ENFERMERIA	67	69,79%
OTROS	4	4,17%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 10**  
**SERVICIOS ADICIONALES**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

## INTERPRETACIÓN

El 65,63% del total de encuestados considera que lo más importante en el traslado de un paciente en ambulancia es la asistencia de una enfermera de experiencia. El 31,25% cree relevante la inducción apropiada de medicamentos.

## PREGUNTA N° 8

¿Por qué medios de comunicación cree usted que puede solicitar el servicio de ambulancia con mayor agilidad?

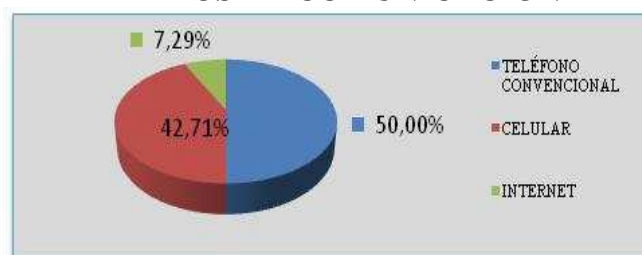
**CUADRO N° 13**  
**PREFERENCIA POR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

ELECCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
TELÉFONO CONVENCIONAL	48	50,00%
CELULAR	41	42,71%
INTERNET	7	7,29%
<b>TOTAL</b>	<b>96</b>	<b>100%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 11**  
**MEDIOS DE COMUNICACIÓN**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

## INTERPRETACIÓN

El 50% estima necesaria la utilización de un teléfono convencional para solicitar el servicio de manera más ágil y oportuna. El 42,71% se inclina por la utilización de celulares, y tan solo el 7,29% manifiesta su prioridad por el internet.

### 3.5. Cuantificación de la demanda

“La demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado”<sup>4</sup>.

#### 3.5.1 Demanda potencial

“Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real”<sup>5</sup>.

**CUADRO N° 14  
DEMANDA POTENCIAL**

<b>DEMANDA POTENCIAL</b>			
<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN OBJETIVO</b>	<b>% DE ACEPTACIÓN DE CREACIÓN DE LA EMPRESA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL (HABITANTES)</b>
2013	30.648	100,00%	<b>30.648</b>
*2014	32.027	100,00%	<b>32.027</b>
*2015	33.407	100,00%	<b>33.407</b>
*2016	34.786	100,00%	<b>34.786</b>
*2017	36.166	100,00%	<b>36.166</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Demanda potencial = (Población Objetivo) (% de aceptación del proyecto)

Demanda potencial = (36.166) (100,00%)

Demanda potencial = 36.166 Habitantes.

Para determinar la demanda potencial se utilizan las proyecciones calculadas anteriormente mediante regresión lineal, posteriormente se desglosa el porcentaje de aceptación de los futuros clientes respecto a la creación de la empresa (96 %), sustentado en la elaboración de encuestas.

<sup>4</sup> FISCHER Laura y ESPEJO Jorge 2008, Mc Graw Hill, Mercadotecnia, pag, 240.

<sup>5</sup> www.monografías.com. “Estudio y análisis del mercado”

Cuando no se puede precisar el promedio de consumo debido a las características del proyecto, se considera que la demanda potencial es igual a la efectiva. Dado a que se estima que cada habitante puede en cierta manera hacer uso del servicio en forma inesperada en un periodo determinado.

Como se puede observar en el cuadro que antecede existe una gran cantidad de demanda potencial (36.166), para el año 2017 la misma que representa a los habitantes del sector.

### **3.6 Cuantificación de la Oferta**

“La oferta constituye el número de productores sean estos de artículos o servicios, los cuales ponen a disposición del consumidor todo cuanto ofrecen, con la finalidad de obtener utilidad por las ventas realizadas”<sup>6</sup>.

#### **3.6.1 Oferta directa**

Es aquella que ofrece servicios similares respecto a la actividad principal de la empresa que se pretende instaurar.

Para determinar la oferta directa se debe considerar dos aspectos:

##### **✓ Oferta directa interna**

Se considera a la competencia que realiza su actividad dentro de la localidad, es decir el servicio de transporte de ambulancia se efectúa únicamente en la ciudad de La Concordia.

---

<sup>6</sup> [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

**CUADRO N° 15**  
**OFERTA DIRECTA INTERNA**

OFERTA DIRECTA INTERNA								
N°	DETALLE	N° AMBULANCIAS	PRECIO		N° SERVICIOS AL DÍA	N° SERVICIOS SEMANALES	N° SERVICIOS MENSUALES	N° SERVICIOS ANUALES
			P. INTERNO	P. EXTERNO				
1	HOSPITAL SANTIAGO 2753-	1	20,00	QUITO 13,00 GUAYAQUIL 235,00	5	35	140	1680
2	BERMUDEZ 2759-664	1	15,00	QUITO 120,00 GUAYAQUIL 220,00	4	28	112	1344
3	OCHOA	0	.....	.....		0	0	0
4	ARAUJO 2759-007	1	20,00	QUITO 120,00 GUAYAQUIL 190,00	2	14	56	672
5	SANTA ANITA 3751-005	1	20,00	QUITO 120,00 GUAYAQUIL 150,00	4	28	112	1344
6	LA PROVIDENCIA 3701-370	0	.....	.....		0	0	0
7	LOJA	0	.....	.....		0	0	0
8	SERVICIO DE AMBULANCIA PARTICULAR 093485951 / 2745-	3	15 EN EL DIA 20 EN LA NOCHE	QUITO 120 GUAYAQUIL 220 CUENCA 450 INCLUYE MEDICINA	4	28	112	1344
9	SERVICIO DE AMBULANCIA PARTICULAR 088778243 - 097-544000	3	15,00	CON DOCTOR Y VENTILADORES A QUITO 250,00; A GUAYAQUIL 170,00	5	35	140	1680
10	ASMECX 3750157 3751412					0	0	0
11	SIRDSA 3703-226	1	gratuito en horas laborables	QUITO 130,00; A GUAYAQUIL 180,00	6	42	168	2016
12	MADICAL CUBA CE	1	20,00	.....	2	14	56	672
<b>TOTAL</b>								<b>10.752</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Se han establecido 12 entes que representan la competencia directa interna por ser ahora La Concordia un Cantón de Santo Domingo, los cuales disponen de un número determinado de ambulancias con los cuales realizan sus prestaciones específicamente dentro de la ciudad.

### Oferta directa Externa

La empresa de servicio de ambulancia pretende extender su servicio hasta las ciudades de Quito y Guayaquil, por tanto la competencia externa estarán representadas por las instituciones de carácter privado que oferten prestaciones bajo las mismas características.

**CUADRO N° 16  
TOTAL OFERTA DIRECTA**

TOTAL OFERTA DIRECTA				
N°	DETALLE	N° SERVICIOS ANUALES INTERNOS	N° SERVICIOS ANUALES EXTERNOS	TOTAL SERVICIOS COMPETENCIA DIRECTA
1	HOSPITAL SANTIAGO 2753-023 2760179	1680	96	1776
2	BERMUDEZ 2759-664	1344	48	1392
3	OCHOA	0	0	0
4	ARAUJO 2759-007	672	48	720
5	SANTA ANITA 3751-005	1344	144	1488
6	LA PROVIDENCIA 3701-379	0	0	0
7	LOJA	0	0	0
8	SERVICIO DE AMBULANCIA PARTICULAR 093485951 / 2745-816	1344	192	1536
9	SERVICIO DE AMBULANCIA PARTICULAR 088778243 - 097-711336	1680	192	1872
10	ASMECX 3750157 3751412	0	0	0
11	SIRDSA 3703-226	2016	0	2016
12	MADICAL CUBA CENTE	672	0	672
<b>TOTAL</b>		<b>10.752</b>	<b>720</b>	<b>11.472</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

El total de oferta directa según investigación de campo asciende a 11.472 servicios de transporte de ambulancia en un periodo anual.

### 3.6.2 Oferta indirecta

Esta precedida por la participación de las entidades del sector público, las mismas que ofrecen un servicio similar pero sin fines lucrativos.

**CUADRO N° 17**  
**OFERTA INDIRECTA INTERNA**

OFERTA INDIRECTA INTERNA (DENTRO DE SANTO DOMINGO)								
N°	DETALLE	N° AMBULANCIAS	PRECIO		N° SERVICIOS AL DÍA	N° SERVICIOS SEMANALES	N° SERVICIOS MENSUALES	N° SERVICIOS ANUALES
			P. INTERNO	P. EXTERNO				
1	IESS	1	.....	.....	12	84	336	4032
2	HOSPITAL	4	.....	.....	40	280	1120	13440
<b>TOTAL</b>								<b>17.472</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Participan la disponibilidad de ambulancias del IESS y el Hospital General para laborar dentro de La Concordia, los mismos que generan un total de prestaciones anuales de 17.472 servicios.

**CUADRO N° 18**  
**OFERTA INDIRECTA EXTERNA**

OFERTA INDIRECTA EXTERNA (QUITO Y GUAYAQUIL)							
N°	DETALLE	N° AMBULANCIAS	PRECIO		N° SERVICIOS SEMANALE	N° SERVICIOS MENSUALES	N° SERVICIOS ANUALES
			P. INTERNO	P. EXTERNO			
1	IESS	1	..... .....	.....	4	16	192
2	HOSPITAL	4	..... .....	.....	7	28	336
<b>TOTAL</b>							<b>528</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

De la misma forma se establece por periodos el número de servicios realizados externamente, es decir el transporte hacia otras ciudades, las cuáles suman un total de 528 anualmente.



**CUADRO N° 19  
TOTAL OFERTA INDIRECTA**

<b>TOTAL OFERTA INDIRECTA</b>				
<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>N° SERVICIOS ANUALES INTERNOS</b>	<b>N° SERVICIOS ANUALES EXTERNOS</b>	<b>TOTAL SERVICIOS COMPETENCIA DIRECTA</b>
1	IESS	4032	192	4224
2	HOSPITAL	13440	336	13776
<b>TOTAL</b>		<b>17.477</b>	<b>528</b>	<b>18.000</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Es la sumatoria de la oferta indirecta interna y externa, la misma que representa un total de 18.000 servicios anuales en promedio.

### 3.6.3 Total cuantificación de la oferta General

Es la sumatoria de la oferta directa e indirecta. Como se muestra a continuación:

**CUADRO N° 20  
TOTAL CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA**

<b>OFERTA GENERAL TOTAL</b>		
<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL SERVICIOS ANUALES (habitantes Atendidos)</b>
1	OFERTA DIRECTA	11.472
2	OFERTA INDIRECTA	18.000
<b>TOTAL OFERTA GENERAL</b>		<b>29.472</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

La cuantificación de la oferta trata de identificar la posible competencia, en efecto según los cálculos establecidos los oferentes en general suman un total de servicios anuales de 29.472 durante el periodo 2012.

### 3.6.4 Proyección estimada de la oferta

Es importante destacar que como indicador de referencia no existe un factor proporcional de incremento histórico del número de ambulancias dentro de la ciudad.

Por tal motivo se debe recurrir a un análisis de compensación técnica estimada, la cual establece que los servicios de salud tendrían que ser proporcionales a los equipamientos básicos generales.

**CUADRO N° 21  
PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

AÑO	OFERTA EFECTIVA O ESPECÍFICA	INCREMENTO PROMEDIO SEGÚN CRECIMIENTO POBLACIONAL	OFERTA EFECTIVA PROYECTADA
2013			<b>29.472</b>
*2014	29.472	3,70%	<b>30.562</b>
*2015	30.562	3,70%	<b>31.693</b>
*2016	30.562	3,70%	<b>31.693</b>
*2017	31.693	3,70%	<b>32.866</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Se establece según el INEC un incremento de la población de la ciudad de La Concordia del 3,70% cada año, por tanto se estima referencialmente el incremento del servicio de ambulancia bajo los mismos parámetros porcentuales, dando como resultado al año 2017 la oferta efectiva proyectada de 32.866.

### 3.7 Demanda insatisfecha

En el análisis de la demanda insatisfecha para este tipo de servicios en común no se puede estimar el promedio de consumo anual, debido a que cada integrante de la población potencial puede en algún momento determinado hacer uso de las prestaciones de la empresa, incluso cuando el consumidor no lo desee.

**CUADRO N° 22  
DEMANDA INSATISFECHA**

<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>			
<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA EFECTIVA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2013	30.648	29.472	<b>1.176</b>
*2014	32.027	30.562	<b>1.465</b>
*2015	33.407	31.693	<b>1.713</b>
*2016	34.786	31.693	<b>3.093</b>
*2015	36.166	32.866	<b>3.300</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

La demanda insatisfecha para el año 2013 representa una cantidad de 1.176 anualmente, su cálculo es el resultante de la resta entre la demanda y oferta efectiva.

### **3.8 Oferta del proyecto**

El servicio de ambulancia que se pretende ofrecer cumple con varios requerimientos a favor del cliente o paciente, de la misma forma dichas prestaciones adicionales representan una ventaja competitiva frente a otros negocios de características similares:

Posteriormente en el análisis de capacidad instalada y utilizada se estimará la captación de mercado y su incidencia en el proyecto, este análisis debe realizarse dentro del estudio técnico, debido a que en dicha instancia se proponen los requerimientos competentes para determinar la operatividad del negocio.

#### **✓ Servicio de enfermería en el traslado del paciente**

Un aspecto del cual carecen generalmente los servicios de ambulancia en la ciudad de La Concordia, es la presencia de un enfermero de apoyo al momento de realizar el traslado del paciente.

## GRÁFICO N° 12 SERVICIO DE ENFERMERIA



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

### ✓ **Inducción de medicamentos en caso de ser necesario**

De igual forma cuando se dispone de un enfermero con experiencia, este puede en ciertos casos proporcionar medicamentos para el dolor o calmantes, siempre y cuando las circunstancias no sean contraproducentes.

## GRÁFICO N° 13 INDUCCIÓN DE MEDICAMENTOS



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

### ✓ **Equipamiento de altos estándares de calidad.**

El uso de implementos de alta tecnología, distribución estratégica del vehículo conforme a su tamaño estándar, cumple un papel fundamental al momento de trasladar un paciente a su lugar de destino.

### **3.9. Mezcla de Marketing (Marketing Mix)**

La mezcla de marketing está compuesta por las “variables controlables que la compañía integra para atender un grupo meta”<sup>7</sup>

#### **3.9.1 Producto o Servicio**

“Servicio es un acto o desempeño que ofrece una parte a otra, aunque el proceso puede estar vinculado a un producto físico o el desempeño es en esencia intangible”<sup>8</sup>

##### **a) Eficiencia del servicio**

Una empresa que ofrece asistencia de traslado de ambulancia debe considerar varios aspectos:

- ✓ Conocimiento profundo de las expectativas y requerimientos de los clientes.
- ✓ Establecimiento de políticas empresariales enfocadas a la satisfacción de las necesidades del cliente.

##### **b) Tiempo de disponibilidad de servicio**

Como se trata de servicios de ambulancia, estos deben estar disponibles las 24 horas, por tanto la empresa requerirá de varios turnos para su funcionamiento.

##### **c) Garantías del servicio**

- ✓ Principalmente se debe considerar la experiencia del conductor de la ambulancia para garantizar la seguridad de los pasajeros.

---

<sup>7</sup> McCARTHY J., Perreault W.: libro: Marketing un enfoque global, Año 2001, Pág. G-7

<sup>8</sup> LOVELOCK, CH. ; REYNOSO J. ; D’Andrea, G. ; HUETE, L. : “Administración de Servicios,

- ✓ Equipamiento de altos estándares de calidad para asistir al paciente en caso de situaciones inesperadas.
- ✓ La presencia de un enfermero experimentado.

#### **d) Alcance del servicio**

- ✓ El servicio de ambulancia se realizara generalmente dentro de la Provincia entre las ciudades de Santo Domingo y la Concordia.
- ✓ Adicionalmente se considerará traslados únicamente a Quito y Guayaquil

### **3.9.2 Precio**

El precio de un producto es el "importe que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto"<sup>9</sup>

Para la fijación del precio es conveniente enfocarse en los resultados referenciales obtenidos de las encuestas realizadas, las mismas que establecen que:

- ✓ Para traslados internos (Ciudad de Santo Domingo) Se estima un precio referencial que oscila entre los 15,00 a 25,00 dólares.
- ✓ Con respecto a traslados de pacientes a la ciudad de Quito, el precio promedio está entre 150,00 a 200,00 dólares.
- ✓ Para viajes a Guayaquil la cantidad monetaria idónea fluctúa entre los 200,00 a 250,00 dólares.

Es importante destacar que los precios referenciales estimados se establecen considerando la competencia del sector. Posteriormente se estipulará los precios que determinarán los ingresos del proyecto.

---

<sup>9</sup> ROMERO, Ricardo; del Libro Marketing; Editora Palmir E.I.R.L.; Pág. 130

### 3.9.3 Plaza

“La plaza es poner los bienes y servicios en la cantidad y en el lugar adecuado cuando el consumidor lo desee”<sup>10</sup>

Este tipo de servicio se oferta de manera directa al cliente, sin la utilización de intermediarios, es decir se realiza el convenio con las partes que necesitan hacer uso de la ambulancia.

### 3.9.4 Promoción

Para garantizar la inducción de la empresa en el mercado se deberá hacer uso de las siguientes herramientas de publicidad.

- ✓ Hojas Volantes
- ✓ Tarjetas de Presentación
- ✓ Prensa Escrita (periódico)

#### a) Hojas Volantes

Es un mecanismo publicitario de bajo nivel de inversión, pero de altas captaciones de clientes.

Generalmente en las tarjetas de presentación debe resaltar la razón social de la empresa, la misma que determina la actividad principal del negocio.

Además se destacan los servicios que se ofrecen y ciertas características de los mismos, tales como el equipamiento completo, inducción de medicamentos y atención

---

<sup>10</sup> E, Jerome, MC McCarthy, Mc Graw Hill; Marketing un Enfoque Global; 13 edición; México; 2001, Cap.11; Pág. 298.

personalizada durante el traslado del paciente, prestaciones que permites garantizar una ventaja competitiva en relación a otras empresas.

### **b) Tarjetas de presentación**

Son herramientas de publicidad que se exponen en contacto directo con el cliente, siendo emitidas generalmente por un colaborador o representante de la empresa.

#### **GRÁFICO N° 14 TARJETAS DE PRESENTACIÓN**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Un factor preponderante de una tarjeta de presentación, es el incluir razón social de la empresa, actividad, nombre y función del colaborador.

### **c) Prensa escrita**

El diario de mayor circulación dentro de la ciudad es “La Hora”, en el cual se publicará la propaganda pertinente.

Es importante la publicidad mediante la prensa escrita debido a su incidencia en el mercado consumidor de la localidad.

Se utilizará el espacio de destacados de (1x4), puesto que en promedio representa un espacio considerable y de fácil identificación. (Ver Anexo 4)



## CAPÍTULO IV

### PROPUESTA ESTRATÉGICA

#### 4.1. Definición del negocio

Para poder determinar de una manera objetiva el tipo de negocio que se ha planteado en el proyecto, se deberá responder a las siguientes incógnitas:

##### 4.1.1. ¿Cuáles son los clientes?

- ✓ Son todos los habitantes de la ciudad de La Concordia.
- ✓ Las personas que han sufrido un accidente o padecen de una patología que compromete su vida, y necesitan ser trasladadas a otros lugares dentro de la ciudad, o en efecto a Quito y Guayaquil.
- ✓ Residentes en la ciudad que disponen de un nivel de ingresos medio y alto.

##### 4.1.2. ¿Cuál es la necesidad del cliente?

- ✓ Lograr un servicio de transporte rápido, oportuno y seguro al momento de trasladarse hacia una institución médica.
- ✓ Atención médica pertinente durante el traslado del paciente, con personal capacitado.

##### 4.1.3. ¿Cómo satisfacer éstas necesidades?

Instaurando una empresa que proporcione un servicio de traslado de ambulancia con altos estándares de seguridad, comodidad y eficiencia.

## **4.2. Principios y valores corporativos**

### **4.2.1. Principios de gestión gerencial**

Los principios en los cuales se fundamentará la Gestión de la empresa para llevar a efecto su misión serán los siguientes:

✓ **Enfoque centrado al cliente**

Los seres humanos, son la parte importante de nuestra razón de ser sin distinción de raza ni color; para los que estamos dispuestos de asistir, al momento que requieran el servicio de transporte de emergencias médicas y evitar posibles pérdidas humanas.

✓ **Preocupación por el mejoramiento continuo**

El tratar de mejorar los procesos, sean estos en el área administrativa u operacional, considerando siempre una atención de calidad al paciente, esto siempre puede perfeccionarse.

✓ **Control**

Se realizará control en los tiempos de demora en la atención del paciente, cumpliendo con los requerimientos de primeros auxilios, al mismo tiempo se dirigirán las actividades funcionales que se propone en la empresa.

✓ **Trabajo en Equipo.**

Se establecerá un buen ambiente laboral, de manera que las actividades sean realizadas en colaboración y predisposición de todos los miembros de la organización, comprometidos con sus respectivas funciones, en la que exista comunicación abierta y sincera.

✓ **Liderazgo**

Liderar a los miembros de la empresa para efectuar y hacer cumplir las actividades con sus requerimientos diarios, tomando decisiones eficaces para lograr la satisfacción del paciente y por consiguiente el desarrollo de la entidad.

### **4.3. Valores corporativos**

✓ **Transparencia**

Junto con la honestidad y con todos los compañeros de trabajo, pacientes, proveedores, competidores y organismos de control de la empresa ya que nos caracteriza nuestros principios éticos y nos forja a servir en forma adecuada.

✓ **Capacitación.**

Capacitar al recurso humano ampliando sus conocimientos referentes a los avances médicos, especializándolos en atenciones de emergencias, ya que son la parte principal para el logro eficiente del servicio.

✓ **Puntualidad**

Siendo nuestra principal virtud en función a que lo adoptamos como la mejor carta de presentación en el cumplimiento del trabajo, demostrando el interés evitar pérdidas de vidas humanas o posibles discapacidades.

✓ **Lealtad.**

Fomentar el amor y gratitud por el trabajo de todos, comprometidos, enfocando un equilibrio adecuado y seriedad entre las necesidades del cliente y la empresa.

✓ **Confiabilidad**

Fomentar la confianza de la persona que solicite el servicio, realizando con esmero y responsabilidad el trabajo.

✓ **Comunicación Efectiva**

Generar canales de comunicación adecuados, compartiendo conocimientos y experiencias entre compañeros dentro de la empresa, para lograr un clima laboral agradable.

#### **4.4. Visión**

Ser líderes a nivel provincial, y reconocidos nacionalmente, por la eficiencia de nuestros servicios de transporte de emergencias médicas, y así lograr un posicionamiento tal, que los clientes nos prefieran como su mejor alternativa para el traslado de pacientes.

#### **4.5. Misión**

Ofrecer el servicio eficiente de transporte de emergencias médicas; contribuyendo al desarrollo y la calidad de vida humana, a través de métodos innovadores, personal calificado y así tratar de evitar pérdidas humanas o discapacidades de las mismas.

#### **4.6. Objetivos corporativos**

- ✓ Fomentar la distinción de la empresa a través de su imagen corporativa, misión, visión, valores, políticas, los servicios de excelencia al cliente.
- ✓ Consolidar una cultura de innovación, mejoramiento continuo a través de la retroalimentación, y la capacitación constante.
- ✓ Responder a las necesidades y expectativas de servicio de los ciudadanos en el corto plazo.

- ✓ Ser identificados por el cliente como la principal empresa oferente de servicios de ambulancia en la ciudad.
- ✓ Generar rentabilidad demostrando responsabilidad social y fomentando la mejora del bienestar de la comunidad.

## **4.7. Estrategias**

### **4.7.1. Estrategia Competitiva “del retador”**

- ✓ La característica distintiva debe de ser percibida por la ciudadanía como única. El ser únicos en el mercado no significa que estamos posicionados, para lo cual aparte de ser los pioneros realizaremos la publicidad y reconocimiento de nuestra servicio para captar la atención de los clientes potenciales.
- ✓ Se realizará convenios con clínicas para mantener a disposición el servicio de transporte de emergencias médicas.

### **4.7.2. Estrategia envolvente**

- ✓ Mantener la calidad del servicio, capacitando al personal en emergencias médicas, e implementación de avances tecnológicos.
- ✓ Aprovechar las falencias en el servicio de la competencia y la limitación de los mismos, acaparar los lugares que no han sido atendidos.

### **4.7.3. Estrategia centrada en “Ofrecer calidad máxima en el servicio”**

La idea es relacionar nuestro servicio a la imagen de calidad y eficiencia, de tal forma que con sólo pensarla, el usuario no necesite que le aportemos más información al respecto.

- ✓ Brindar un trato personalizado hacia los pacientes junto con los profesionales en emergencias médicas, evaluar y dotar de variedad y alternativa en los servicios.

#### **4.7.4. Estrategia de crecimiento**

- ✓ Realizar alianzas estratégicas con clínicas, en caso de que necesiten el servicio de transporte o el traslado de emergencias médicas a lugares internos o externos de la ciudad.
- ✓ Se promocionará en el mercado la empresa de transporte de emergencias médicas ya que es un lugar fijo donde garantice la seriedad y responsabilidad del servicio.

#### **4.8. Definición del posicionamiento**

La empresa se consolida en la mente de los clientes a través de un nombre o razón social, donde se dé a conocer la actividad principal, que es el servicio de transporte de emergencias médicas.

### **SERVICIO DE AMBULANCIA**

#### **AMBULANCIA-EXPRESS**

El nombre de la empresa se establece en función a la actividad principal del negocio, puesto que las funciones de asistencia médica en general llevan siempre la denominación de un enfoque ideológico que ofrece en cierta manera seguridad al cliente.

La empresa pretende identificarse con el siguiente logotipo y slogan como se señala a continuación:

**GRÁFICO N° 15  
LOGOTIPO**



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

**Slogan:**

**"TUS PRIMEROS AUXILIOS"**

Se define el eslogan con la finalidad de tratar de inducir confianza y seguridad en la mente de los consumidores.

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 5.1. Objetivos del estudio técnico.

##### 5.1.1. Objetivo general.

Evaluar las opciones técnicas más adecuadas para ofrecer servicios de ambulancia, con la finalidad de garantizar su óptimo funcionamiento.

##### 5.1.2. Objetivos Específicos

- ✓ Establecer el tamaño óptimo del proyecto.
- ✓ Determinar la localización estratégica en la que deba instalarse la empresa.
- ✓ Estructurar la representación gráfica de cada proceso a utilizarse, en la dotación de los servicios técnicos.
- ✓ Realizar el estudio de la distribución física del negocio
- ✓ Determinar la formación organizacional que aseguren directrices administrativas.

#### 5.2. Tamaño del Proyecto

“El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, definida en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa”<sup>11</sup>

“El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, definida en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa”<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Ilpes, Guía para la presentación de proyectos, Décima Séptima Edición, México, Pág. 92



### 5.2.1 Capacidad Instalada.

Representa el máximo de servicios que la empresa puede ofrecer en un periodo determinado, en este caso anualmente.

La empresa dispondrá de 4 ambulancias totalmente equipadas, las mismas que estarán disponibles generalmente las 24 horas del día en caso de ser necesario.

Un aspecto que se debe considerar es que en su mayoría la utilización de ambulancias se realiza en la mañana, tarde y noche, pocas veces en la madrugada.

Se dispondrá de 2 ambulancias para uso interno y 2 para externo, como se muestra a continuación:

✓ **Capacidad instalada para uso interno.**

Se considera principalmente el tiempo máximo de demora en la prestación del servicio.

**CUADRO N° 23  
TIEMPO MÁXIMO EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DIARIO**

<b>TIEMPO MÁXIMO POR SERVICIO PRESTADO DURANTE EL DÍA (INTERNAMENTE)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>HORAS LABORABLES</b>	<b>TIEMPO PROMEDIO POR SERVICIO INTERNO (HORAS)</b>	<b>TOTAL SERVICIO DIARIO POR AMBULANCIA</b>
2017	24	1	<b>24</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

El tiempo estimado en que demora el servicio de ambulancia en promedio es de 1 hora, disponible las 24 horas, dicho análisis se sustenta mediante investigación de campo.

**CUADRO N° 24  
SERVICIOS DIARIOS INTERNOS**

<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS (INTERNAMENTE)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>N° DE SERVICIOS DIARIOS</b>	<b>N° DE AMBULANCIAS DISPONIBLES</b>	<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS INTERNOS (24 HORAS)</b>
2017	24	2	<b>48</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Se dispone de 2 ambulancias para uso interno lo que da como resultado un total de capacidad instalada de 48 servicios diarios.

✓ **Capacidad instalada para uso externo.**

De igual forma se dispone de 2 ambulancias para realizar traslados a Quito y Guayaquil.

**CUADRO N° 25  
SERVICIOS DIARIOS EXTERNOS**

<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS EXTERNAMENTE</b>			
<b>AÑO</b>	<b>N° DE SERVICIOS DIARIOS</b>	<b>N° DE AMBULANCIAS DISPONIBLES</b>	<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS EXTERNOS</b>
2017	1	2	<b>2</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

✓ **Total Capacidad instalada diaria.**

Corresponde a la sumatoria de las capacidades instaladas interna y externa.

**CUADRO N° 26  
TOTAL CAPACIDAD INSTALADA DIARIA**

<b>CAPACIDAD INSTALADA TOTAL (SERVICIOS DIARIOS INTERNOS Y EXTERNOS)</b>			
<b>AÑO</b>	<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS INTERNOS (24 HORAS)</b>	<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS EXTERNOS</b>	<b>TOTAL SERVICIOS DIARIOS GENERALES</b>
2017	48	2	<b>50</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Esta apreciación permite determinar la capacidad instalada anual, la misma que se expresa a continuación:

**CUADRO N° 27**  
**TOTAL CAPACIDAD INSTALADA ANUAL**

CAPACIDAD INSTALADA ANUAL			
AÑO	N° DE SERVICIOS DIARIOS	N° DE SERVICIOS SEMANALES	TOTAL SERVICIOS ANUALES
2017	50	300	<b>14400</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

El total de capacidad instalada anual es de 14.400 servicios de ambulancia.

### 5.2.2 Capacidad utilizada

“El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, definida en términos técnicos en relación con la unidad de tiempo de funcionamiento normal de la empresa”<sup>12</sup>

**CUADRO N° 28**  
**TOTAL CAPACIDAD UTILIZADA**

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	% DE UTILIZACIÓN ESTIMADA POR LA EMPRESA	CAPACIDAD UTILIZADA
2012	14.400,00	75%	10.800,00
2013	14.400,00	80%	11.520,00
2014	14.400,00	85%	12.240,00
2015	14.400,00	90%	12.960,00
2016	14.400,00	95%	13.680,00
2017	14.400,00	100%	14.400,00

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Se cree conveniente dar apertura a las actividades operacionales, utilizando inicialmente el 75% del total de la capacidad instalada, considerando un ascenso progresivo del 5% cada año. Esta medida se implementa generalmente siguiendo los patrones técnicos de

<sup>12</sup> Ilpes, Guía para la presentación de proyectos, Décima Séptima Edición, México, Pág. 92

producción o prestación de servicio, puesto que no es aconsejable empezar las funciones de la empresa con el máximo de capacidad.

Es importante destacar que existen servicios tanto interna como externamente, por lo tanto se debe realizar un desglose porcentual correspondiente a la capacidad utilizada de ambas variables.

Si se estiman un total de servicios diarios internos incluye a Santo Domingo de 48, y 2 externos en el mismo periodo, los mismos que suman un total de 50. Se puede visualizar la relación porcentual obteniendo como resultado que del total de servicios prestados el 96% corresponden a los realizados dentro de la ciudad y el 4% en ciudades como Quito y Guayaquil.

**CUADRO N° 29**  
**DESGLOSE DE LA CAPACIDAD UTILIZADA INTERNA Y**  
**EXTERNAMENTE**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA EXTERNAMENTE</b>	<b>TOTAL CAPACIDAD UTILIZADA ANUAL</b>
2012	10.800	432	11.232
2013	11.520	461	11.981
2014	12.240	490	12.730
2015	12.960	518	13.478
2016	13.680	547	14.227
2017	14.400	956	15.356

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Para determinar la capacidad utilizada general, se procede a la sumatoria de las capacidades internas y externas. Se entiende por internas los servicios prestados dentro de la ciudad a Santo Domingo y externas en las ciudades como Quito y Guayaquil.

### **5.2.3 Captación de mercado en relación a la capacidad utilizada.**

Para que un proyecto sea considerado confiable en relación al análisis de la demanda el porcentaje de captación de mercado no debe superar el 10%.

**CUADRO N° 30**  
**CAPTACIÓN DE MERCADO SEGÚN CAPACIDAD UTILIZADA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>% DE CAPTACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
2012	1.176	6,73%	79
2013	1.689	7,12%	120
2014	2.072	7,51%	156
2015	3.586	7,83%	281
2016	3.927	8,21%	322
2017	4.150	9,35%	388

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Como se puede apreciar las actividades operacionales establecen una captación de mercado del 6,73% para el primer año de funciones, con un incremento relativo.

### **5.3. Factores que determinan el tamaño del proyecto**

#### **✓ La Demanda**

Mediante el análisis del estudio de mercado, se puede llegar a determinar la cantidad estimada de la demanda insatisfecha, que según las condiciones del proyecto pueden llegar a cubrirse hasta un máximo del 9,35% considerando el quinto año de operaciones.

#### **✓ Logística para uso operacional (Disponibilidad de insumos)**

Es importante destacar que las ambulancias deben estar equipadas con la más alta tecnología a nivel de asistencia médica, por tanto dichos instrumentos pueden ser adquiridos de manera separada en distintos establecimientos de la localidad o en ciudades como Quito o Guayaquil.

Otro factor de gran relevancia es la implementación de una oficina, sin embargo la misma no necesita de espaciosas áreas o adecuaciones.

✓ **Personal de trabajo**

Después de determinar el tamaño óptimo para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuente con el recurso humano necesario para garantizar las actividades operacionales y administrativas de la empresa.

**CUADRO N° 31  
PERSONAL DE LA EMPRESA**

<b>N°</b>	<b>CARGO</b>	<b>TURNO</b>
1	Gerente	Horario de oficina
2	Secretaria	Horario de oficina
3	Asesor Contable	Eventual
4	Operario De Servicio (A. Telefónica)	Horario de 06:00 a 14:00
5	Operario De Servicio (A. Telefónica)	Horario de 14:00 a 22:00
6	Operario De Servicio (A. Telefónica)	Horario de 22.00 a 06.00
7	Chofer Para Servicio Externo	Tiempo completo
8	Chofer Para Servicio Externo	Tiempo completo
9	Chofer Para Servicio Interno	Horario de 06:00 a 18:00
10	Chofer Para Servicio Interno	Horario de 06:00 a 18:00
11	Chofer Para Servicio Interno	Horario de 18:00 a 06:00
12	Chofer Para Servicio Interno	Horario de 18:00 a 06:00
13	Enfermero	Tiempo Completo
14	Enfermero	Tiempo Completo
15	Enfermero	Horario De 06:00 A 18:00
16	Enfermero	Horario De 06:00 A 18:00
17	Enfermero	Horario De 18:00 A 06:00
18	Enfermero	Horario De 18:00 A 06:00

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo De Campo

Si se pretende laborar las 24 horas del día se necesitará de 3 operarias de servicio, las mismas que tendrán un turno rotativo mediante el tiempo estipulado.

De igual forma se dispone de 4 ambulancias tanto para uso interno como externo, en efecto el personal se distribuye por turnos.

Se necesita de un número sustancia de colaboradores debido a que estos deben desarrollar sus funciones en horarios diferentes con la finalidad que se pueda ofertar el servicio las 24 horas.

### ✓ **El Financiamiento**

Para la puesta en marcha, la empresa contará con financiamiento propio y externo, es decir aporte de accionistas, según los montos establecido en el Acta de Constitución y recursos prestados por instituciones financieras.

Es importante recalcar que La Concordia, se ha caracterizado por ser una zona netamente comercial, por tanto es evidente el surgimiento de diferentes organismos multilaterales o de créditos a más de las entidades bancarias.

### ✓ **La Organización**

Una empresa tiene como factor esencial los parámetros organizacionales, los mismos que determinan el alcance administrativo funcional del negocio.

Dada la naturaleza de los servicios es de vital importancia disponer con personal altamente especializado en su área, es por ello que la capacitación y la innovación deben ser claves.

## **5.4. Localización del Proyecto**

### **5.4.1. Macro localización del Proyecto**

“La macro localización se ocupa de la comparación de las alternativas propuestas para determinar cual o cuales regiones, o terrenos serán aceptables para la realización del proyecto”<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> BARRENO Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 65, Ed. 2005

**CUADRO N° 32**  
**ESPECIFICACIONES DE MACRO – LOCALIZACIÓN**

<b>PAIS</b>	ECUADOR
<b>PROVINCIA</b>	SANTO DOMINGO
<b>CANTON</b>	LA CONCORDIA
<b>EXTENSIÓN</b>	323,8 Km2
<b>HABITANTES</b>	42.924
<b>TEMPERATURA</b>	23° A 30°
<b>HUMEDAD</b>	87% a 97%

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo De Campo

**GRÁFICO N° 16**  
**MACRO – LOCALIZACIÓN**



Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Municipio de la Concordia

#### 5.4.2. Micro localización del Proyecto

“La micro localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, básicamente se describe las características y costos de los terrenos, infraestructura y



medio ambiente, leyes y reglamentos imperantes en el emplazamiento, dirección del emplazamiento.”<sup>14</sup>

Para determinar el lugar más adecuado es conveniente realizar un análisis de sectorización por el método cualitativo por puntos.

“El método cualitativo por puntos define los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo de acuerdo con la importancia que se le atribuye”.<sup>15</sup>

Para el análisis pertinente se realiza una preselección general de posibles lugares para la implementación de las instalaciones.

Es importante destacar que el área estipulada debe constar de un parqueadero o amplio patio para el alojamiento de las ambulancias.

**CUADRO N° 33  
SECTORIZACIÓN**

SECTOR	SIMBOLOGIA
Primero De Mayo, y Loja	A
Diez De Agosto y Quito	B
Simón Plata Torres, Km 3 1/2	C

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo de Campo

Posteriormente se realiza una ponderación considerando un puntaje referencial que oscila entre 1 y 10.

<sup>14</sup> ECON. MENESES, Edilberto ;Preparación y Evaluación de Proyectos; Pág. 103; Ed. 2004

<sup>15</sup> CHAIN Sapag Nassir, CHAIN Sapag Reynaldo, Mc. Graw Hill, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición; Pág. 161.

**CUADRO N° 34  
PONDERACIÓN**

PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN
De 1 – 2	Pésimo
De 2 – 4	Malo
De 4 – 6	Regular
De 6 – 8	Bueno
De 8 – 10	Óptimo

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Considerando los factores que determinan la micro – localización se obtiene que el área más prominente se encuentra ubicada en la Vía Simón Plata Torres que es la calle principal identificada por el símbolo “C”

**CUADRO N° 35  
CALIFICACIÓN PONDERADA**

FACTOR	PESO	SECTORES					
		A		B		C	
		CALF.	POND.	CALF.	POND.	CALF.	POND.
Disponibilidad de espacio físico	0.30	7	2.10	8	2.40	9	2.70
Servicios Básicos no se tiene	0.17	5	0.85	6	1.02	7	1.19
Seguridad	0.17	7	1.19	6	1.02	8	1.36
Cercanía al mercado consumidor	0.20	8	1.60	8	1.60	9	1.80

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Como se dijo anteriormente la disponibilidad de espacio físico cumple un papel fundamental para la implementación del proyecto, en la avenida Simón Plata Torres existe un lugar con características óptimas, específicamente a dos cuadras del sector financiero donde están ubicados los Bancos Pichincha y Bolivariano así como la Notaria del Dr. Samaniego conocido profesional de Santo Domingo.

A continuación se describen los factores que intervienen en la decisión de la especificación de micro - localización:

✓ **Disponibilidad de espacio físico o terreno**

La zona seleccionada cuenta al momento con la disponibilidad y facilidad para arrendar un inmueble que determine el espacio físico requerido, el mismo que presta las condiciones propicias para las actividades del negocio.

✓ **Servicios básicos**

La disponibilidad de servicios básicos es parcial, es decir existe actualmente en la zona agua potable y de cisterna, alcantarillado parcial, luz eléctrica, teléfono y otros suministros están al alcance del inversionista.

✓ **Seguridad**

El sector en donde se pretende instaurar el negocio no está alejado del resguardo policial.

✓ **Cercanía al mercado consumidor**

Estratégicamente la zona mantiene un alto nivel comercial, se puede evidenciar además una afluencia considerable de consumidores, esto se debe principalmente a la comodidad de ubicación referente a la actividad principal del negocio.

✓ **Vías de acceso**

El sector dispone de la vía principal en buenas condiciones, con capacidad de descongestionamiento vehicular y señalizaciones oportunas.

## GRÁFICO N° 17 MICRO - LOCALIZACIÓN



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Específicamente la empresa estará ubicada cerca del redondel Vía a Santo Domingo, entre la avenida Simón Plata Torres, esquina y calle Babahoyo.

### 5.5. Ingeniería del Proyecto

“La ingeniería del Proyecto comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio”<sup>16</sup>.

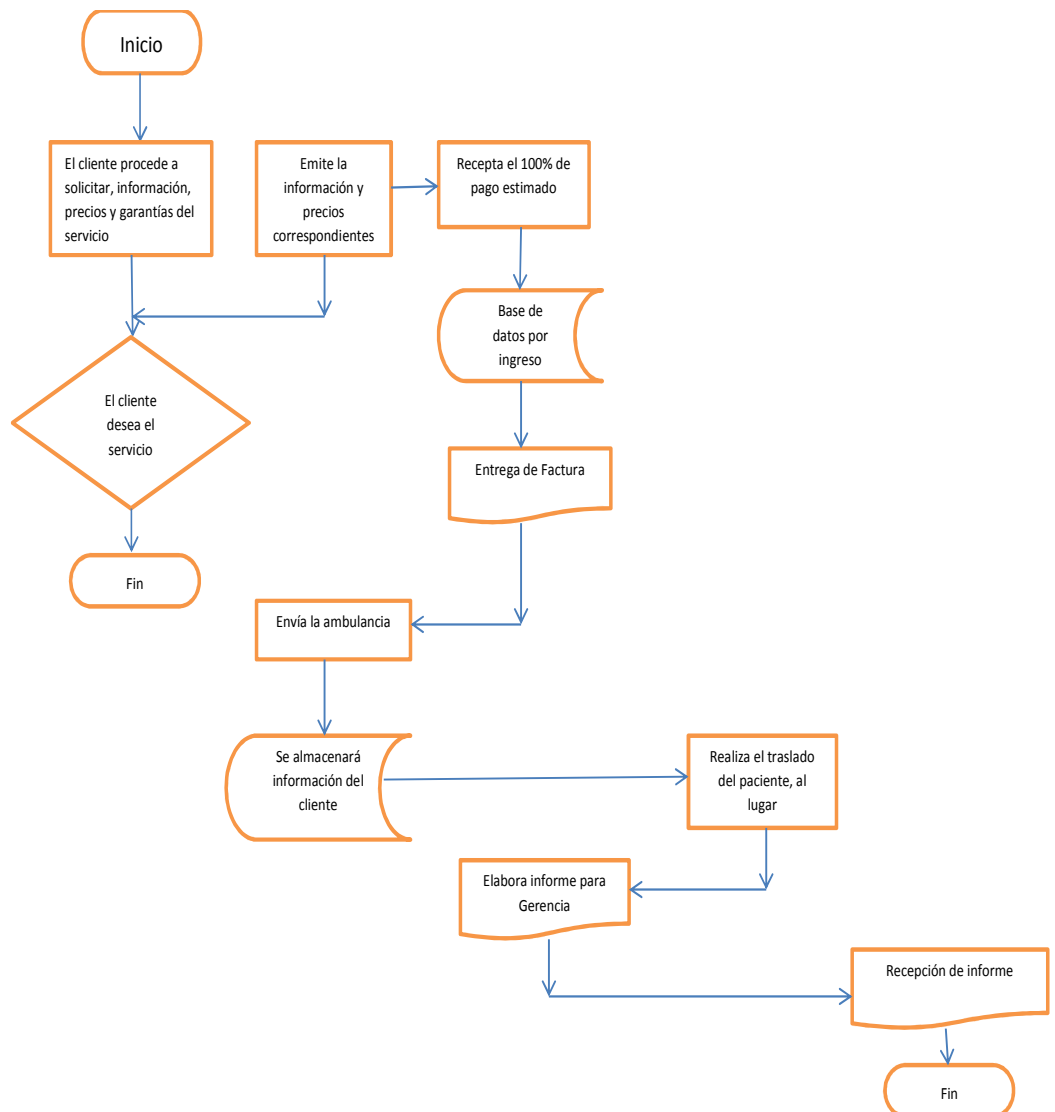
#### 5.5.1 Proceso del Servicio

“Es una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución”<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> **COSS Bu**, Raúl. Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. Editorial Limusa. 2da. Edición.

<sup>17</sup> **CHIAVENATO**, Idalberto; Iniciación a la Organización y Control; Editorial Mc Graw Gil. Año 1.993. Pág. 66 hasta 72.

## GRÁFICO N° 18 PROCESO DE EMISIÓN DEL SERVICIO



**Elaborado Por:** Jessica Zambrano  
**Fuente:** Trabajo de Campo

### Descripción del proceso

#### ✓ Solicitud del Servicio

Cuando el cliente tiene la necesidad de hacer uso del servicio de ambulancia básicamente realiza la recepción de información pertinente para la estimación de desembolsos, prestaciones y garantías del servicio.

✓ Información del Servicio

Los operarios de servicio son los encargados de emitir la información referente a las especificaciones y condiciones de los servicios a ofertar.

✓ Aceptación del Servicio

Posteriormente el cliente debe tomar una decisión, respecto a la utilización del servicio de ambulancia o en efecto prescindir de las prestaciones que ofrece la empresa. Si el cliente acepta las condiciones estipuladas en el contrato el proceso continúa, caso contrario termina.

✓ Recepción de Pago

Cuando se establecen los lineamientos del contrato y se aceptan las condiciones, se procede a receiptar el 100% del pago por traslado del paciente, actividad que está a cargo de la secretaria, la misma que abre una base de datos del cliente por cada servicio ofertado.

✓ Proceso de Facturación

De la misma forma la secretaria encargada efectúa la entrega de factura al cliente, como comprobante general de pago.

✓ Envío del Transporte

El operario de servicio procede a enviar la ambulancia al lugar acordado, de la misma forma realiza el almacenamiento de información mediante base de datos, los

mismos que tienen que concordar con los establecidos por la secretaria.

✓ Traslado del Paciente

Los choferes realizan específicamente la actividad operacional del negocio que es trasladar al paciente al lugar acordado.

✓ Informe de Actividades Diarias

Seguidamente la secretaria elabora el informe general de las prestaciones o servicios desarrollados durante el día, y emite dicha información a gerencia.

✓ Validación de Ingresos

El gerente procede a la recepción, revisión y evaluación de informes, vigilando que dichos escritos concuerden con los ingresos y servicios estimados.

### **5.5.2. Tecnología.**

“Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio”<sup>18</sup>

✓ **Maquinaria para uso operacional.**

La maquinaria es de vital importancia para el desenvolvimiento operacional del negocio, se considera fundamentalmente como instrumento indispensable para el desarrollo de las actividades de la empresa a la utilización de vehículos y su respectivo equipamiento.

---

<sup>18</sup> <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>

✓ **Herramientas para uso operacional.**

De igual forma las herramientas deben cumplir ciertas especificaciones relativas a las actividades de la empresa.

✓ **Equipo de cómputo.**

Para garantizar el proceso administrativo y de control del trabajo a realizar se necesita la implementación de un equipo de cómputo de altas prestaciones.

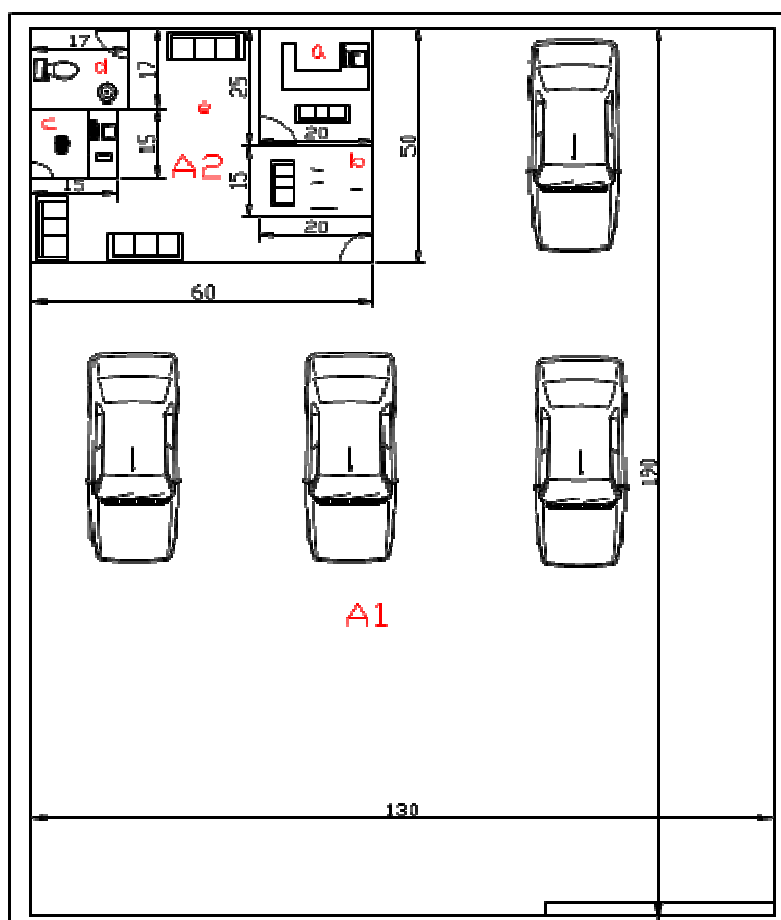
### **5.5.3 Distribución de Instalaciones y Especificaciones**

“Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios”.

Las instalaciones se distribuirán de la siguiente manera:



**GRÁFICO N° 19**  
**DISTRIBUCIÓN INTERNA**



**Elaborado por:** Jessica Zambrano  
**Fuente:** Investigación de Campo

## 5.6. Propuesta organizacional

### 5.6.1 Base legal

Es conveniente crear una sociedad anónima, ya que el proyecto requiere de una significativa inversión.

Requisitos para crear la compañía o sociedad anónima:

- ✓ Aprobación del nombre o razón social de la empresa, en la superintendencia de compañías.
- ✓ Apertura de la Cuenta de Integración de Capital, en cualquier Banco de la ciudad.
- ✓ Elevar a escritura pública la constitución de la empresa, en cualquier notaria.
- ✓ Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado por un abogado en la superintendencia de compañías o en las ventanillas únicas.

### **La superintendencia de compañías en el transcurso de 48 horas como máximo.**

Cuando hay algún error en la escritura.

- ✓ Cuando por su objeto debe obtener afiliaciones previas, tales como: cámara de minería, agricultura, pequeña industria, turismo, etc.
- ✓ Cuando por su objeto debe obtener permisos previos, tales como: Consejo Nacional de Transito, Ministerio de Gobierno, etc.
- ✓ Se deben realizar todas las observaciones hechas mediante oficios
- ✓ Debe publicar en el periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día. (se recomienda comprar tres ejemplares de extracto: 1 para registro mercantil, otro para la superintendencia de compañías y otro para la empresa).
- ✓ Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria donde obtuvo de las escrituras.
- ✓ Afiliarse a la cámara de la producción que corresponda, de acuerdo al objeto de la compañía; cámara de comercio, de industriales, agricultura, etc.
- ✓ Debe inscribir las escrituras en el registro mercantil, para ello debe presentar; 3 escrituras con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías ya sentadas razón por la notaria publicación original del extracto y certificado original de la cámara de la producción correspondiente.
- ✓ Debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: acta de junta general en donde se nombran al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno.

### **Debe presentar en las superintendencias de compañías:**

Escritura con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías inscrita en el registro mercantil.

- ✓ Periódico en el cual se publicó el extracto (1 ejemplar).
- ✓ Copias simples de los nombramientos inscritos en el registro mercantil de representante legal y administrador.
- ✓ Copias simples de cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador.
- ✓ Copia simple de certificado de afiliación a la respectiva cámara de la producción.
- ✓ Formulario de RUC lleno y firmado por el representante legal
- ✓ Copia simple de pago de agua, luz o teléfono.

### **La superintendencia después de verificar que todo este correcto le entrega al usuario:**

- ✓ Formulario de RUC
- ✓ Cumplimiento de obligaciones y existencia legal
- ✓ Datos Generales.
- ✓ Nómina de accionistas.
- ✓ Oficio de banco (para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital)
- ✓ Obtención del RUC en el servicio de rentas internas.
- ✓ Registro de la empresa en historia laboral del IESS.
- ✓ La elaboración de la escritura pública como compañía anónima debe hacerse mediante notaria, previamente redactado por un abogado calificado.

### **5.6.2 Entidades relacionadas**

- ✓ Ministerio de Salud
- ✓ Superintendencia de Bancos y Seguros

- ✓ Notaria
- ✓ SRI
- ✓ Ministerio de Trabajo

### 5.6.3 Leyes conexas

- ✓ Ley de compañías
- ✓ Código del trabajo
- ✓ Ley de régimen tributario.

### 5.6.4 Minuta (Ver Anexo 2)

#### **SEÑOR NOTARIO:**

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase incorporar una de constitución de **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, contenida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Comparecen para la celebración de la presente escritura, las siguientes personas naturales, todas por sus propios derechos, de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliadas y residentes en esta ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas: ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de estado civil soltera

**SEGUNDA.- VOLUNTAD DE CONSTITUIR LA COMPAÑÍA.-** Los comparecientes, señores ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de conviene en constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada denominada AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda., la misma que se registrará por las Leyes del Ecuador y conforme a los pactos y condiciones que se establecen en las cláusulas que constan a continuación:

## **TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA.-**

### **CAPITULO PRIMERO**

#### **DE LA COMPAÑÍA, DENOMINACION, OBJETO, DURACION, NACIONALIDAD Y DOMICILIO**

**Artículo Primero.- Denominación.-** La compañía girará bajo la denominación de AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda., y se registrará por las leyes de la República del Ecuador especialmente por la de Compañías y por las normas de los presentes Estatutos.

**Artículo Segundo.- Objeto Social.-** La compañía tendrá como objeto social: Atención médica, compra de vehículos ambulatorios, importación y exportación de medicinas, materiales médicos, vestimenta médica ; A la consolidación y desconsolidación de cargas y trámites aduaneros de los productos que importe y exporte; Organización de Juntas científicas con fines de investigación y creaciones de nuevos productos de línea del objeto social; Realización de investigación de mercado de productos en diferentes líneas de factibilidad; Intervenir, asesorar, investigar y capacitar en la áreas de transmisión de telecomunicaciones y equipos de transmisión de datos para coadyuvar al proceso de transformación positiva individual y social de nuestra comunidad empresarial en especial a las fuerzas de venta; Para la aplicación y el cumplimiento del objeto social referido, la compañía podrá asociarse con personas naturales o jurídicas, sean estas nacionales o extranjeras autorizados por la Ley ecuatoriana, adquirir acciones, participaciones y otros títulos sociales, así como bienes muebles e inmuebles actividades que deberán ser de lícito comercio y relacionados con su objeto social.

**Artículo Tercero.-Plazo.-** La compañía tendrá un plazo de cincuenta años, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil. Este plazo podrá ser prorrogado o disminuido, en virtud de resolución adoptada por la Junta General de Socios.

**Artículo Cuarto.- Domicilio.-**El domicilio principal de la compañía es en el Cantón Santo Domingo, Provincia de Santo Domingo, podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **DEL CAPITAL Y**

#### **DE LAS PARTICIPACIONES**

Artículo Quinto.- Capital.- La compañía tendrá un capital social de MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS (US\$ 1000,00), dividido en CIEN participaciones de DIEZ dólares cada una.

Artículo Sexto.- Naturaleza de las participaciones; su transmisión y cesión.- Las participaciones son iguales, acumulativas e indivisibles; pueden transmitirse por herencia, y cederse, de preferencia a los mismos socios, previo consentimiento unánime del capital social, expresado en Junta General.

Artículo Séptimo.- Certificados de Aportación.- La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de participaciones que por su aporte le corresponda.

Dichos certificados serán firmados por el Presidente y el Gerente de la compañía.

## **CAPITULO TERCERO**

### **DE LOS DERECHOS Y**

#### **OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS**

Artículo Octavo.- Fuentes de derechos y obligaciones.- Los socios tendrán los derechos y obligaciones que se establecen en el párrafo cuarto de la Sección Quinta de la Ley de Compañías, y los que señalan expresamente en estos estatutos.

## **CAPITULO CUARTO**

### **DE LA FORMACION DE LA VOLUNTAD**

#### **SOCIAL, Y DE LA DIRECCION Y**

#### **ADMINISTRACION**

Artículo Noveno.- De la formación de la voluntad social.- La voluntad social se formará mediante resoluciones de la Junta General de Socios o decisiones del Gerente por sí solo, o del Gerente y el Presidente conjuntamente, según lo previsto en los presentes Estatutos.

Esta voluntad se manifestará ante terceros por medio de actuaciones sea del Gerente de la compañía, por sí solo, o bien del Gerente y del Presidente conjuntamente, según lo

que disponen los presentes estatutos. Ello, sin perjuicio de lo previsto por el artículo doce de la Ley de Compañías.

**Artículo Décimo.- Dirección y administración.-** La Compañía será dirigida y gobernada por la Junta General de Socios, y administrada por el Gerente, el Presidente, y el Vicepresidente de la compañía.

**Artículo Décimo Primero.- De la Junta General de Socios.-**La Junta General de Socios, constituida por los socios reunidos de acuerdo con la Ley y los Estatutos, es el órgano supremo de la Compañía, y tiene poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales, y tomar, dentro de lo límites establecidos por la Ley y los Estatutos Sociales, cualquier decisión que creyere conveniente para la buena marcha de la compañía.

Sus atribuciones específicas son las siguientes:

- a) Designar y remover al Presidente, al Vicepresidente y al Gerente de la compañía;
- b) Aprobar las cuentas y los balances que presentare el Gerente;
- c) Resolver acerca del destino de las utilidades y formación de reservas, de acuerdo con la Ley;
- d) Consentir en la cesión de las participaciones, así como en la admisión de nuevos socios, conforme a la Ley;
- e) Resolver el aumento o disminución del capital, la prórroga del contrato social o cualquier reforma a los Estatutos Sociales;
- f) Acordar la disolución anticipada de la compañía;
- g) Decidir el arrendamiento, establecimiento de gravámenes o restricciones de dominio o la enajenación de inmuebles de la compañía;
- h) Acordar la exclusión de uno o varios socios, de conformidad con las causales previstas en el Ley;
- i) Adoptar los Reglamentos Internos de la compañía, y reformarlos;
- j) Disponer que se inicien las acciones en contra de los administradores a las que hubiere lugar;
- k) Aprobar al presupuesto anual de la compañía;
- l) Interpretar, en forma obligatoria para los socios, los Estatutos y Reglamentos de la compañía;
- m) Autorizar la celebración de actos y contratos de cuantía superior a cien mil dólares; la contratación de personal con sueldo superior a diez mil dólares; y,
- n) Ejercer las demás atribuciones establecidas para la Junta General de Socios en la Ley y en los presentes Estatutos.

**Artículo Décimo Segundo.- Clases de juntas y convocatorias.-**

1.- Clases de juntas.-

Las reuniones de la Junta General serán Ordinarias y Extraordinarias.

Las Ordinarias se efectuarán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la Compañía, y conocerán el balance anual, los informes que presente el Presidente, el Gerente, y el Comisario de la compañía, la formación del fondo de reserva, la distribución de utilidades, y cualquier otro asunto puntualizado en la convocatoria.

Las Extraordinarias se reunirán en cualquier época del año y tratarán sobre los asuntos previstos en la convocatoria, o convenidos por todos los socios, si fueren universales.

Las Juntas Generales Universales serán aquellas integradas por los representantes de la totalidad del capital social, reunidos, sin necesidad de previa convocatoria, sea en la sede social o en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar los asuntos que los representantes de la totalidad del capital social acordaren por unanimidad. En este caso, todos los asistentes deberán suscribir el acta de la Junta, bajo sanción de nulidad. Cualquiera de los socios podrá oponerse a la discusión de los asuntos sobre los cuales no se considerare suficientemente informado.

## 2.- Asuntos que pueden tratar las juntas.-

Tanto en las Juntas Ordinarias como en las Extraordinarias, sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en las convocatorias. En las Juntas Universales únicamente se tratará de los asuntos cuyo examen y resolución se hubieren acordado por unanimidad de los presentes de todo el capital social.

## 3.- Convocatorias.-

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.

Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; las extraordinarias, en cualquier época en que fueron convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato.

## Artículo Décimo Tercero.- Derecho de Información.-

1.- Todo socio tiene derecho a obtener de la Junta General copia de los informes de los asuntos relacionados con los puntos objeto de la convocatoria o de la reunión.



Si alguno de los socios declare que no está suficientemente informado, podrá pedir que la reunión se difiera por tres días. Si la proposición fuere apoyada por un número de socios que represente la cuarta parte del capital social concurrente a la Junta, ésta quedará diferida.

Si se pidiere plazo más largo, decidirá la mayoría que represente por lo menos la mitad del capital social concurrente; pero el diferimiento no podrá, inclusive en este caso, ser superior a quince días.

El derecho que se establece en los dos párrafos precedentes no podrá ejercer sino una sola vez sobre el mismo asunto.

No se diferirá la reunión cuando hubiere sido convocada por el Comisario en forma urgente.

#### **Artículo Décimo Cuarto.- Presidente y Secretario de Junta.-**

1.- Dirección de las Sesiones.- Las sesiones de la Junta serán presididas por el Presidente de la compañía, o, en su ausencia, por el Vicepresidente. El Gerente actuará como Secretario.

2.- Reemplazo del Presidente Titular.- En caso de ausencia del Presidente, lo reemplazará el Vicepresidente.

3.- En el evento de ausencia, impedimento o falta de Gerente, actuará como Secretario de la Junta la persona que ésta designe en la reunión respectiva.

4.- Presidencia y Secretaría especiales.- A pedido de los socios que representen más del diez por ciento del capital social concurrente, la Junta podrá, por mayoría, resolver que quienes desempeñen la presidencia y la secretaría de una reunión sean Personas diferentes del Presidente o del Gerente de la Compañía.

#### **Artículo Décimo Quinto.- Representación de los socios en las juntas.-**

Los socios concurrirán a la Junta General personalmente o por medio de un representante, que acreditará su representación sea mediante poder general legalmente conferido que servirá para una o varias Juntas o ya en virtud de una nota escrita dirigida por el socio respectivo al Gerente de la compañía, que, en este caso, facultará a un representante específico para intervenir en una sesión determinada.

#### **Artículo Décimo Sexto.- Quórum y votaciones.-**

- 1) La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los

concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

- 2) Salvo disposición en contrario de la ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.
- 3) **Obligatoriedad de las resoluciones de la Junta.-** Las resoluciones de la Junta son obligatorias para todos los socios, inclusive para los no asistentes o los que votaren en contra, sin perjuicio de la acción que tienen éstos para impugnar ante la Corte Superior de Justicia las resoluciones de la Junta, en los términos de los artículos 142, 249 y 250 de la Ley de Compañías.

#### **Artículo Décimo Séptimo.- Actas y expedientes de juntas.-**

- 1) **Actas.-** Después de celebrada una Junta General, deberá extenderse un acta de deliberaciones y acuerdos, que llevará las firmas del Presidente y Secretario de la Junta.
- 2) **Forma del acta.-** Las actas deberán llevarse a máquina o por sistemas de computación, y constarán en hojas debidamente foliadas y escritas al anverso y reverso, sin que se dejen espacios intermedios ni de otro tipo.
- 3) **Expedientes.-** Se formará, además, un expediente de cada Junta, que contendrá la copia del acta y los documentos que justifiquen que las convocatorias han sido hechas en la forma señalada en la Ley y en los Estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente todos aquellos documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

#### **Artículo Décimo Octavo.- De la representación legal de la compañía.-**

- 1) La representación legal, judicial y extrajudicial, de la compañía la ejercerá el Gerente, por sí solo o en unión con el Presidente, en la forma prevista en los presentes Estatutos.
- 2) **Actuaciones del Gerente por sí solo.-** El Gerente podrá actuar por sí solo en representación de la compañía, para la celebración de actos y contratos de una cuantía que no exceda de cinco mil dólares, y para la contratación de personal con remuneraciones que no superen el equivalente a un sueldo básico unificado.
- 3) **Actuaciones conjuntas con el Presidente.-** Para la celebración de actos o contratos de cuantía superior a treinta mil dólares y que no rebase los cincuenta mil dólares, así como para la contratación del personal con remuneración mensual superior a tres mil dólares, se requerirá en la actuación conjunta del Gerente y el Presidente, o de quienes lo reemplacen, según los estatutos.

- 4) Casos de Autorización previa.- Además de la actuación conjunta establecida en el acápite anterior, para la celebración de actos y contratos de cuantía superior a cien mil dólares, para la contratación de personal con sueldo superior a diez mil dólares o para la celebración de actos o contratos que entrañen enajenación de bienes inmuebles de la compañía, establecimiento de gravámenes o restricciones de dominio sobre ellos, o su arrendamiento, o supongan reformas a los Estatutos, se necesitará constancia escrita de la Autorización de la Junta General de Socios.
- 5) Todo lo anteriormente dispuesto se aplicará sin perjuicio de lo ordenado en el artículo doce de la Ley de Compañías.

#### **Artículo Décimo Noveno.- Del Presidente y sus Atribuciones.-**

- 1) La Compañía tendrá un Presidente, elegido por la Junta General, de entre los socios, para un periodo de tres años, y podrá ser reelegido por periodos iguales.
- 2) Atribuciones del Presidente.- Son sus atribuciones:
  - a) Supervigilar la buena marcha de la compañía, el cumplimiento de la Ley y de los Estatutos;
  - b) Convocar a Junta General de Socios;
  - c) Presidir la Junta General de Socios, de acuerdo con el artículo décimo cuarto, numeral uno de los presentes estatutos;
  - d) Intervenir, junto con el Gerente, en la celebración de actos o contratos de cuantía superior a treinta mil dólares, o en la contratación de personal con remuneración mensual superior al equivalente a tres mil dólares;
  - e) Actuar, conjuntamente con el Gerente, en las escrituras públicas de reformas de Estatutos Sociales, de adquisición, enajenación de inmuebles o establecimientos de gravámenes sobre ellos; y, en los contratos de arriendo de dichos bienes de la compañía.
  - f) Ejercer las demás atribuciones que se le confieren en los presentes Estatutos y en la Ley de Compañías.

#### **Artículo Vigésimo.- Del Vicepresidente y sus funciones.-**

- 1) La compañía tendrá un Vicepresidente, elegido por la Junta General, de entre los socios, para un periodo de tres años y que podrá ser reelegido, por periodos iguales.
- 2) Atribuciones del Vicepresidente.- Es atribución del Vicepresidente subrogar al Presidente en caso de falta, ausencia o impedimento de éste.

#### **Artículo Vigésimo Primero.- Del Gerente y sus funciones.-**

- 1) La Junta General elegirá para el periodo de tres años al Gerente de la compañía, de entre los socios o fuera de ellos. El funcionario podrá ser reelegido por periodos iguales.
- 2) Son sus atribuciones:
  - a) Representar a la compañía y actuar a nombre de ella en la celebración de actos y contratos, en los términos de estos Estatutos;
  - b) Organizar las oficinas de la compañía y supervigilar las labores del personal de ella;
  - c) Nombrar y remover al personal de la compañía; fijar sus remuneraciones, de conformidad con el presupuesto de la empresa; y, y hacer en el orden laboral todo cuanto fuere menester;
  - d) Dirigir el movimiento económico – financiero de la compañía, administrar sus bienes y pertenencias, y manejar la caja y cartera de valores;
  - e) Abrir cuentas bancarias, girar contra ellas, emitir pagarés y letras de cambio, aceptar estas últimas, dentro de las limitaciones de cuantía previstas por los Estatutos;
  - f) Presentar a la Junta General de Socios un informe anual y el balance que refleje la situación económica de la compañía; la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de utilidades;
  - g) Cuidar, bajo su responsabilidad, que la compañía lleve sus libros sociales y contables y que mantenga su correspondencia y archivo de acuerdo con la Ley;
  - h) Suscribir los certificados de aportación;
  - i) Actuar como Secretario de la Junta General y suscribir las actas de ella;
  - j) Constituir apoderado o procurador para aquellos actos que le facultan la Ley y el presente Estatuto;
  - k) Ejercer las demás atribuciones contempladas en la Ley de Compañía y en los presentes Estatutos.

#### Artículo Vigésimo Segundo.- Subrogación.-

1. Cuando faltare el Presidente, lo subrogará el Vicepresidente. En caso de falta, ausencia o imposibilidad del Gerente, lo reemplazará el Presidente. Todo lo indicado hasta que la Junta General de Socios adopte las decisiones pertinentes.
2. Prórroga de funciones.- Los funcionarios de la compañía continuarán en el ejercicio de sus funciones hasta cuando fueren reemplazados, no obstante que los periodos para los que fueron nombrados hubieren expirado. En caso de remoción, el funcionario cesará automáticamente desde que tal hecho ocurra.

En caso de renuncia, se aplicará lo previsto en el artículo 133 de la Ley de Compañías.

## CAPITULO QUINTO

### DE LA FISCALIZACION, EJERCICIO ECONOMICO Y LIQUIDACION

Artículo Vigésimo Tercero.- **Fiscalización**.- La Junta General nombrará anualmente a un Comisario, para el estudio, exámen y análisis del movimiento operativo y del estado financiero de la compañía, así como de la gestión del Presidente y del Gerente. El Comisario ejercerá las funciones establecidas en el párrafo noveno, sección sexta de la Ley de Compañías, y tendrá un suplente.

Artículo Vigésimo Cuarto.- **Ejercicio económico**.- El ejercicio económico de la compañía correrá desde el primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre de cada año.

Artículo Vigésimo Quinto.- **Disolución y liquidación**.- La compañía se disolverá por cualquiera de las causas establecidas en los artículos 361 y 365 de la Sección Décima Segunda, párrafo 2, de la Ley de Compañías. Para efectos de la disolución y liquidación, se estará a lo que dispone Ley de Compañías. En el caso de liquidación actuarán como liquidador el Gerente y su suplente será el Presidente, salvo que la Junta General decida que actúe otra persona, caso en el que designará liquidador principal y suplente.

Artículo Vigésimo Sexto.- **Normas Complementarias**.- En lo no previsto por los presentes Estatutos se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y su reglamento; y sus eventuales reformas se entenderán incorporadas a este contrato.

#### CUARTA.- INTEGRACION Y PAGO DEL CAPITAL.-

- 1) Suscripción.- El capital de la compañía es de mil dólares de los Estados Unidos y está íntegramente suscrito en la siguiente forma:

<u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u>	<u>No C.C.</u>	<u>CAPITAL SUSCRITO</u>	<u>CAPITAL PAGADO</u>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	\$ 500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	250,00	250,00

- 2) Pago del Capital.- De este valor suscrito, los socios suscriptores han pagado a esta fecha el cen por ciento del capital suscrito; es decir, MIL DOLARES de los

Estados Unidos, mediante depósito en efectivo en la cuenta de integración de capital de la compañía abierta en una institución financiera de Santo Domingo, cuyo comprobante se acompaña.

El capital pagado de la compañía queda distribuido de la siguiente forma:

<b><u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u></b>	<b><u>No C.C.</u></b>	<b><u>CAPITAL SUSCRITO</u></b>	<b><u>CAPITAL PAGADO</u></b>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	\$250,00	\$250,00

- 3) Los socios se comprometen a pagar la suma restante en el plazo de un mes, a contarse desde la fecha de inscripción de la constitución de la Compañía en el Registro Mercantil.

**QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.-** Para los periodos señalados en los artículos décimo noveno, vigésimo y vigésimo primero del estatuto, se designa como Presidente de la compañía al señor ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de, y como Gerente de la misma.

**DISPOSICION TRANSITORIA.-** Los contratantes acuerdan autorizar al Presidente de la Compañía señor ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA para que, realicen todos los trámites concernientes a la aprobación, publicación del extracto e inscripción y más diligencias que requiere el perfeccionamiento del presente contrato.

Usted, señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo necesarias para la perfecta validez de esta escrito.

Santo Domingo a 19 de junio de 2012.

Señores.

**BANCO PICHINCHA SUCURSAL SANTO DOMINGO.**

Presente.

De mis consideraciones:

El objeto de esta misiva es con el fin de que se sirva aperturar la Cuenta de Integración de Capital de la la **AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda.**, cuyo capital pagado de la compañía quedará distribuido de la siguiente forma:

<u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u>	<u>No C.C.</u>	<u>CAPITAL SUSCRITO</u>	<u>CAPITAL PAGADO</u>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	\$ 500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	\$250,00	\$250,00

Sírvase señor Gerente extender el respectivo certificado del depósito.

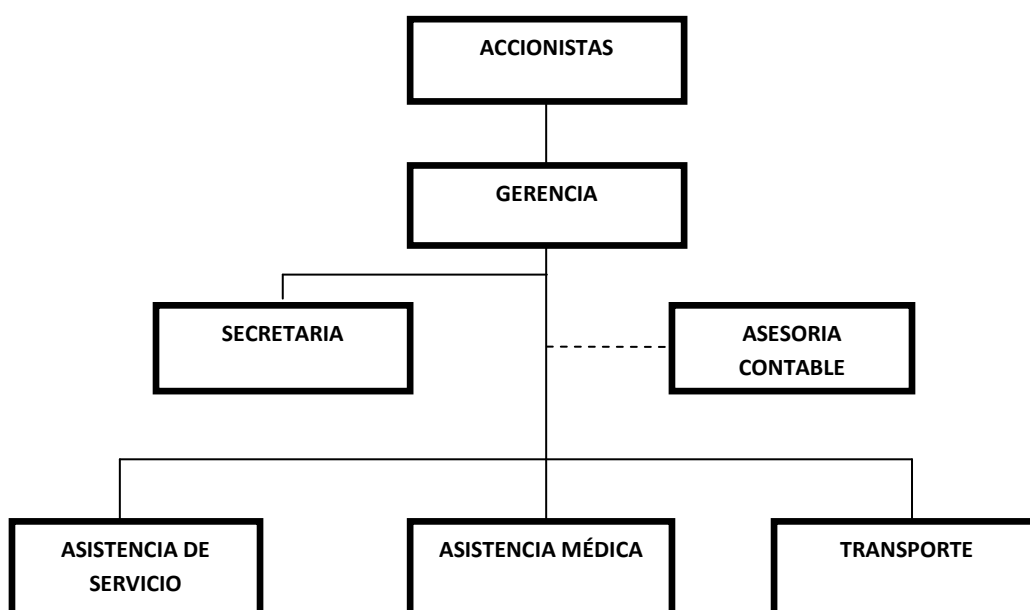
Atentamente.

Zambrano Barreiro Jessica  
C.C 1312537630

## 5.7 Organigrama estructural

“Los organigramas son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización, que muestran las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y la autoridad, existentes dentro de ella”<sup>19</sup>.

**GRÁFICO N° 20**  
**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Elaborado Por: Jessica Zambrano  
Fuente: Trabajo de Campo

### 5.7.1 Manual de funciones

El manual de funciones se constituye “Como un cuerpo sistemático que contiene la descripción de las actividades que deben ser desarrolladas por los miembros de una organización y los procedimientos a través de los cuales esas actividades son cumplidas”.<sup>20</sup>

Seguidamente se detallan los niveles jerárquicos a utilizar en el presente anual de funciones.

<sup>19</sup> [http://html.rincondelvago.com/organigramas\\_1.html](http://html.rincondelvago.com/organigramas_1.html)

<sup>20</sup> <http://www.frrg.utn.edu.ar/frrg/Apuntes/II2/ManualesAd.ppt>



**Nivel legislativo**

Las funciones principales, son legislar sobre la política que debe seguir la organización, dictar normas y procedimientos, realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento, tanto administrativo, como operacional de la empresa. Este organismo constituye el primer Nivel jerárquico de la empresa, formado principalmente por la Junta General de Accionistas.

**Nivel ejecutivo**

Es el que planifica, dirige, organiza, orienta y controla las tareas administrativas de la empresa. Este nivel, es el encargado de interpretar los Planes, Programas y otras técnicas administrativas de alto nivel, y los trámites a los órganos operativos y auxiliares, para su ejecución. El Nivel de Directivo, tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad, bajo su mando puede delegar autoridad, más no responsabilidad. El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un Director o Gerente.

**Nivel asesor**

No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable, industrial y más áreas que tenga que ver con la empresa.

**Nivel auxiliar o de apoyo**

Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.

## **Nivel operativo**

Es el nivel más importante de la empresa, ya que constituye el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, como son las funciones de producción y comercialización.

### **5.7.2 Desarrollo del manual de funciones**

#### **Junta General de Socios o Accionistas (Nivel Legislativo)**

Constituye la sección de mayor jerarquía dentro de la empresa, es la representación de los socios, además deciden los asuntos internos de la organización (aumento de capital, aprobación de los balances, flujo financiero, etc.) Designan o cambian al gerente.

#### **1.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

**NONBRE DEL PUESTO: GERENTE- ADMINISTRATIVO**

**NIVEL: EJECUTIVO**

#### **OBJETIVO**

Representar legalmente a la empresa y autorizar la emisión de documentos y los presupuestos, administrar y dirigir la empresa, ejecutar las actividades.

#### **MISIÓN**

Cumplir con los objetivos trazadas por la empresa optimizando los recursos y generando utilidades en un ambiente de trabajo acorde.

#### **FUNCIONES**

- ✓ Planeamiento estratégico de las funciones de la empresa

- ✓ Dirigir las actividades generales de la empresa.
- ✓ Verificar Cobros y pagos
- ✓ Relación con clientes
- ✓ Receptar y analizar los informes emitidos por los colaboradores.
- ✓ Gestión de los RRHH, Relaciones Laborales, Selección de Personal, Política Salarial.
- ✓ Relación con asesorías externas fiscales, contables y/o laborales
- ✓ Control de los procesos.

## **COMPETENCIAS**

Capacidad Estratégica.- el Ejecutivo deberá tener experiencias, conocimientos en Administración, manejo de personal.

Capacidad Analítica.- El Ejecutivo deberá contar con una mentalidad analítica que le permita tomar riesgos y evaluar información.

Liderazgo.- El ejecutivo deberá demostrar capacidad de trabajar en equipo, las ganas de aprender, la creatividad y el conocimiento, toma de decisiones, resolver problemas.

## **REQUISITOS:**

**TÍTULO:** INGENIERO EN EL CAMPO ADMINISTRATIVO

**EDAD:** 25 a 40 años

**SEXO:** Masculino o Femenino

**IDIOMAS:** Español

**EDUCACIÓN:** Estudios Superiores

**EXPERENCIA:** preferentemente un año o dos en cargo afines

**ACTITUD:** verbal, disciplinado, trabajo a presión, criterio definido

**APTITUD:** habilidades de solucionar problemas con rapidez

## **2.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

**NOMBRE DEL PUESTO: ASESOR CONTABLE**

**NIVEL:** Asesor

**MISIÓN** Asesorar En Todo Lo Relacionado A La Contabilidad De La Empresa

**HORARIO** de acuerdo a las necesidades de la empresa

### **FUNCIONES:**

- ✓ Declaración de impuestos
- ✓ Revisión y avalización de estados financieros
- ✓ Asesoría en normas contables.

### **REQUISITOS**

**EDAD** 25 a 35 años

**SEXO** Masculino o Femenino

**IDIOMAS** español

**EDUCACIÓN** contador federado CPA

**EXPERENCIA** 3 años mínimos

**ACTITUD** trabajo en equipo, criterio definido

**APTITUD** amplios conocimientos de contabilidad.

## **3.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

**NOMBRE DEL PUESTO SECRETARIA CONTADORA**

**NIVEL** Apoyo

**MISIÓN** Asistir A La Gerencia En Las Actividades Administrativas

**HORARIO** 8 horas laborables

### **FUNCIONES**

- ✓ Control de ingresos y egresos.

- ✓ Realizar los estados financieros.
- ✓ Clasificar, registrar, distribuir y archivar la documentación en el ámbito administrativo.
- ✓ Realizar oficios, memorándum y otros documentos conforme lo disponga la gerencia.
- ✓ Realizar los cobros por el servicio de mantenimiento

### **REQUISITOS:**

**EDAD** 22 a 30 años

**SEXO** femenino o masculino

**IDIOMAS** español

**EDUCACIÓN** estudios superiores en contabilidad y administración de empresas

**EXPERENCIA** preferentemente un año

**ACTITUD** positiva de crecimiento

**APTITUD** conocimiento de atención al cliente y contabilidad.

### **4.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

#### **NONBRE DEL PUESTO OPERARIAS DE SERVICIO**

**NIVEL** Operativo

**MISIÓN** Receptar Los Requerimientos De Los Clientes Vía Telefónica, Con La Finalidad De Que Estos Sean Atendidos De Manera Inmediata.

**HORARIO** 8 horas laborables

#### **FUNCIONES**

- ✓ Receptar las llamadas de los clientes y transmitir inmediatamente sus requerimientos al personal designado.
- ✓ Llevar un control de los clientes atendidos durante el día, y presentar un informe a gerencia.

- ✓ Responder por los equipos de trabajo otorgados y mantener aseado el área de funciones.

### **REQUISITOS**

**EDAD** 20 a 30 años

**SEXO** femenino o masculino

**IDIOMAS** español

**EDUCACIÓN** bachiller en cualquier rama educativa

**EXPERENCIA** preferentemente un año

**ACTITUD** positiva de crecimiento

**APTITUD** conocimiento en atención al cliente.

### **5.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

**NONBRE DEL PUESTO** CHOFERES PARA SERVICIO INTERNO

**NIVEL** Operativo

**MISIÓN** Trasladar Los Pacientes En Ambulancia A Cualquier Parte De La Ciudad

### **FUNCIONES**

- ✓ Dirigir al paciente a su destino en forma segura.
- ✓ Mantener en condiciones idóneas el vehículo de la empresa

### **REQUISITOS**

**EDAD** 18 a 40 años

**SEXO** masculino o femenino

**IDIOMAS** español

**EDUCACIÓN** bachiller en cualquier rama educativa

**EXPERENCIA** preferentemente un año

**ACTITUD** positiva de crecimiento

**APTITUD** conocimiento de manejo.

**INDISPENSABLE** licencia de conducir

## **6.- PERFIL DEL PUESTO REQUERIDO**

**NONBRE DEL PUESTO PERSONAL DE ASISTENCIA MÉDICA**

**MISIÓN** Asistir Al Paciente Durante El Traslado En Ambulancia.

**NIVEL** Operativo

**HORARIO** 8 horas

## **FUNCIONES**

- ✓ Salvaguardar la salud del paciente en el proceso de transporte del mismo.
- ✓ Responder por los equipos a utilizar dentro de la ambulancia
- ✓ Corroborar que el paciente llegue a su destino
- ✓ Administrar medicamentos en caso de ser necesario

## **REQUISITOS**

**EDAD** 22 a 40 años

**SEXO** masculino o femenino

**IDIOMAS** español

**EDUCACIÓN** enfermería

**EXPERENCIA** preferentemente un año

**ACTITUD** positiva de crecimiento

**APTITUD** trabajo sobre presión

## CAPITULO VI

### INVERSIÓN DEL PROYECTO

La información que proveen los estudios de mercado, técnico, y organizacional para definir la cuantía de las inversiones de un proyecto debe sistematizarse para ser incorporada en la proyección del flujo de caja.

“El objetivo consiste en establecer los niveles de inversión, los ingresos y egresos así como la liquidez y estructura financiera de la empresa y su actividad económica”.<sup>21</sup>

Las inversiones previas a la puesta en marcha del proyecto pueden ser de tres tipos:

**Activos fijos:** que están sujetos a depreciación, la cual afectará el resultado de la evaluación por su efecto sobre el cálculo estipulado.

**Activos intangibles:** son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, la capacitación, las bases de y los sistemas de operación preparativos, estas inversiones son susceptibles de amortizar.

**Capital de trabajo:** constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

#### 6.1 Activos fijos tangibles

“Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.”<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> García M. Alberto, Evaluación de Proyectos, Programa Educativos S.A 1 Edición, México 2002, colección McGraw-Hill.

<sup>22</sup> Chong, Esteban. Contabilidad Intermedia – tomo I: Estados financieros y cuentas del activo; Universidad del Pacífico, 1992.



**CUADRO N° 36  
ACTIVOS FIJOS**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO</b>
Muebles y enseres	\$ 2.753,85
Maquinaria para uso operacional	\$ 11.652,00
Equipo de computo	\$ 2.132,00
Vehículo para uso operacional	\$ 119.960,00
Herramientas para uso operacional	\$ 3.646,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 140.143,85</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

## 6.2. Activos fijos diferidos

“Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables”

**CUADRO N° 37  
ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>COSTO</b>
Pago notaría e inspección de trabajo	\$ 250,00
Pago conformación Compañía	\$ 900,00
Varios Permisos de funcionamiento	\$ 300,00
Garantía de arriendo	\$ 1.000,00
Varios	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.550,00</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Estos activos están sujetos a amortización, los mismos que comprenden un desembolso general de \$2.550,00.

### 6.3. Capital de trabajo

Básicamente se lo considera “como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e Inventarios).”<sup>23</sup>

**CUADRO N° 38  
CAPITAL DE TRABAJO**

<b>INVERSIONES DE ACTIVOS CIRCULANTES</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>COSTO ANUAL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Requerimiento de insumos para oferta del servicio	17234,40	\$ 1.436,20
Materiales indirectos	\$ 127,95	\$ 10,66
Personal operativo directo	\$ 67.499,17	\$ 5.624,93
Servicios básicos de operación	\$ 759,60	\$ 63,30
Gastos administrativos (Sueldos y utiles de oficina)	\$ 20.406,45	\$ 1.700,54
Servicios básicos de administración	\$ 384,00	\$ 32,00
Gastos de ventas	\$ 659,40	\$ 54,95
Arriendos	\$ 7.200,00	\$ 600,00
Reparación y mantenimiento	\$ 2.632,24	\$ 219,35
Seguros	\$ 6.347,56	\$ 528,96
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 106.016,37</b>	<b>\$ 8.834,70</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Como se puede observar el capital de trabajo está estructurado para devengar las obligaciones operacionales de un periodo mensual. Es decir cuando aún el negocio no genera utilidad o ingresos suficientes para cubrir las obligaciones operativas de la empresa.

### 6.4. Resumen de inversiones

Está definido básicamente por todos los componentes que integran lo básico para garantizar la realización e implementación del proyecto:

<sup>23</sup> <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

**CUADRO N° 39**  
**RESUMEN DE INVERSIONES**

<b>INVERSIÓN DEL PROYECTO</b>		
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>USD</b>	<b>%</b>
Muebles y enseres	\$ 2.753,85	1,82%
Maquinaria para uso operacional	\$ 11.652,00	7,69%
Equipo de computo	\$ 2.132,00	1,41%
Vehículo para uso operacional	\$ 119.960,00	79,17%
Herramientas para uso operacional	\$ 3.646,00	2,41%
<b>Total activo fijo</b>	<b>\$ 140.143,85</b>	<b>92,49%</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		
Total Gastos de constitución	\$ 2.550,00	1,68%
<b>Total activo diferido</b>	<b>\$ 2.550,00</b>	<b>1,68%</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>\$ 8.834,70</b>	<b>5,83%</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$151.528,55</b>	<b>100,00%</b>
<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>USD</b>		
Préstamo bancario ( B Fomento) 45%	\$ 68.187,85	45,00%
Recursos Propios ( Accionistas)55%	\$ 83.340,70	55,00%
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 151.528,55</b>	<b>100,00%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

La inversión total en que se debe incurrir para efectuar el proyecto es de \$151.528,55, es importante destacar que el costo de los vehículos incide en el alto nivel de desembolso. (Ver Anexo 5)

### **6.5. Financiamiento**

“Es proporcionar los medios o recursos financieros adecuados necesarios para su funcionamiento y desarrollo.”<sup>24</sup>

En proyectos de inversión existen dos formas de financiarse por medio de recursos propios y mediante la participación de entidades financieras o terceros.

<sup>24</sup> <http://www.geocities.com/elcomercial/diccionario/f.htm>

## Recursos propios

La integración de cinco accionistas será de vital importancia para efectuar el proyecto.

A continuación se muestra el siguiente cuadro de distribución de participación de:

**CUADRO N° 40  
APORTE ACCIONISTAS**

<b>APORTE ACCIONISTAS</b>	
Accionista	\$ 16.668,14
Accionista	\$ 16.668,14
Accionista	\$ 16.668,14
Accionista	\$ 16.668,14
Accionista	\$ 16.668,14
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 83.340,70</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

## Recursos con terceros

El banco de Fomento es la entidad propicia para incurrir en un crédito, debido a las facilidades que brinda, considerando además una tasa de interés cómoda en relación a otras instituciones financieras.

**CUADRO N° 41  
APORTE RECURSOS TERCEROS**

Crédito	<b>45%</b>	\$ 68.187,85
Pago anual		\$ 20.341,50
Plazo		5 años
Interés anual	<b>BNF</b>	<b>15%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

## 6.6. Fuentes y usos

Son las adquisiciones y disposiciones de activos a largo plazo y de otras inversiones no incluidas entre los equivalentes en efectivo; y financiación, que son las actividades que

producen cambios en el tamaño y la composición del capital propio y del endeudamiento de la empresa.

**CUADRO N° 42**  
**CUADRO DE FUENTES Y USOS**

DESCRIPCION	VALOR	R. PROPIOS		R. TERCEROS	
Muebles y enseres	<b>2.753,85</b>	1,82%	2.753,85		
Maquinaria para uso operacional	<b>11.652,00</b>	7,69%	11.652,00		
Equipo de computo	<b>2.132,00</b>	1,41%	2.132,00		
Vehículo para uso operacional	<b>119.960,00</b>	34,17%	51.772,15	45,00%	68.187,85
Herramientas para uso operacional	<b>3.646,00</b>	2,41%	3.646,00		
Total Gastos de constitución	<b>2.550,00</b>	1,68%	2.550,00		
Total capital de trabajo	<b>8.834,70</b>	5,83%	8.834,70		
<b>TOTAL</b>	<b>151.528,55</b>	<b>55,00%</b>	<b>83.340,70</b>	<b>45,00%</b>	<b>68.187,85</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Como se puede observar el total de capital financiado se utilizará directamente en la adquisición de vehículos para uso operacional.

## CAPÍTULO VII

### COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

“El costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente y en el futuro o en forma virtual.”<sup>25</sup>

#### 7.1 Costos directos

“Los cargos por concepto de material, de mano de obra, correspondientes directamente a la fabricación o producción de un artículo determinado o de una serie de artículos o de un proceso de manufactura.”<sup>26</sup>

#### Insumos para servicio operacional

Es importante destacar que el análisis de un proyecto debe enfocarse generalmente a la actividad principal del negocio, determinando sus componentes los mismos que facilitan de manera directa las actividades de la empresa.

Seguidamente se detallan los insumos o materiales requeridos en forma anual para realizar las funciones de la entidad:

---

<sup>25</sup> URBINA, Gabriel Baca ; Evaluación de Proyectos; Tercera Edición – 1995; Mc Graw – Hill; Pág.134

<sup>26</sup> [http://es.mimi.hu/economia/costos\\_directos.html](http://es.mimi.hu/economia/costos_directos.html)

**CUADRO N° 43  
INSUMOS PARA SERVICIO OPERACIONAL**

DETALLE	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Gasolina super galones	600	7200	\$ 1,96	\$ 14.112,00
Agua oxigenada Galon	4	48	\$ 8,00	\$ 384,00
Alcohol etílico Galon	4	48	\$ 7,00	\$ 336,00
Algodón Cajas	4	48	\$ 10,00	\$ 480,00
Compresas abdominales	4	48	\$ 6,20	\$ 297,60
Gasas Paquetes	4	48	\$ 2,40	\$ 115,20
Guantes estériles Pares	12	144	\$ 1,20	\$ 172,80
Mascarilla oxígeno adulto	12	144	\$ 0,75	\$ 108,00
Merteolate Cajas	4	48	\$ 8,00	\$ 384,00
Tiras sujetadoras Unidades	4	48	\$ 0,80	\$ 38,40
Vendas de tela grande Unidades	8	96	\$ 1,60	\$ 153,60
Vendas de tela pequeña Unidades	8	96	\$ 1,80	\$ 172,80
Yodo Cajas	4	48	\$ 10,00	\$ 480,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 17.234,40</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Personal operativo directo**

Constituye el número de colaboradores que están involucrados en la operatividad del negocio, realizando actividades directas en la prestación de servicios de la empresa.

**CUADRO N° 44  
PERSONAL OPERATIVO DIRECTO**

COSTO PERSONAL OPERATIVO DE SERVICIO		
DETALLE	CANTIDAD	REMUNERACIÓN ANUAL
Operario de servicio (A. Telefónica) 1	1	\$ 3.525,84
Operario de servicio (A. Telefónica) 2	1	\$ 3.525,84
Operario de servicio (A. Telefónica) 3	1	\$ 3.525,84
Chofer para servicio externo 1	1	\$ 5.179,98
Chofer para servicio externo 2	1	\$ 5.179,98
Chofer para servicio Interno 1	1	\$ 4.697,52
Chofer para servicio Interno 2	1	\$ 4.697,52
Chofer para servicio Interno 3	1	\$ 4.697,52
Chofer para servicio Interno 4	1	\$ 4.697,52
Enfermero 1	1	\$ 4.628,60
Enfermero 2	1	\$ 4.628,60
Enfermero 3	1	\$ 4.628,60
Enfermero 4	1	\$ 4.628,60
Enfermero 5	1	\$ 4.628,60
Enfermero 6	1	\$ 4.628,60
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 67.499,17</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

## 7.2. Costos indirectos de fabricación

“Necesita incurrir un centro para el logro de sus fines, costos que, salvo casos de excepción, no pueden ser adjudicados a una orden de trabajo o a una unidad de producto, por lo que deben ser absorbidos por la totalidad de la producción.”<sup>27</sup>

### ✓ **Materiales indirectos y/o variables**

Los materiales indirectos están compuestos por los aditivos para la limpieza, además diversos agregados tanto en oficinas como en otras dependencias.

**CUADRO N° 45  
MATERIALES INDIRECTOS Y/O VARIABLES**

DETALLE	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	TOTAL ANUAL
Palas recojedoras de plástico	2	\$ 0,71	\$ 1,42
Trapeadores	4	\$ 1,45	\$ 5,80
Desinfectantes en galones	4	\$ 4,80	\$ 19,20
Basureros	3	\$ 3,55	\$ 10,65
Fundas/ basura, Paq. 28 unid.	6	\$ 0,98	\$ 5,88
Escobas	4	\$ 1,75	\$ 7,00
Papel higiénico, Paq. 48 Unin.	6	\$ 13,00	\$ 78,00
Jabones líquidos	6	\$ 2,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 127,95</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

### ✓ **Servicios básicos de operación**

Son necesarios para la producción tanto de bienes tangibles como intangibles, están conformados por energía eléctrica, línea convencional y frecuencia Kenwood para comunicación directa por radio.

<sup>27</sup> <http://www.apuntesfacultad.com/costos-indirectos-de-fabricacion.html>



**CUADRO N° 46**  
**SERVICIOS BÁSICOS DE OPERACIÓN**

DETALLE	UNIDAD	COSTO	CONSUMO	COSTO	COSTO
		UNITARIO	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
Energía eléctrica	KW/H	\$0,08	5	\$8,30	\$99,60
Teléfono convencional	MIN	\$0,02	100	\$40,00	\$480,00
Frecuencia Kenwood	-	-	-	-	\$180,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$759,60</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Arriendos**

Para toda actividad mercantil, de producción o de emisión de servicios, se necesita la utilización de instalaciones que cumplan con los requerimientos básicos del negocio, es coherente tomar decisiones respecto a la adquisición de activos fijos como edificios o en efecto minimizar desembolsos de inversión mediante el arrendamiento.

**CUADRO N° 47**  
**ARRIENDOS**

No. MESES	COSTO ARRIENDO MENSUAL
1	\$ 600,00
2	\$ 600,00
3	\$ 600,00
4	\$ 600,00
5	\$ 600,00
6	\$ 600,00
7	\$ 600,00
8	\$ 600,00
9	\$ 600,00
10	\$ 600,00
11	\$ 600,00
12	\$ 600,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 7.200,00</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Seguros**

El contrato de seguro es el medio por el cual el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima, a resarcir de un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato. El contrato de seguro puede tener por objeto toda clase de riesgos si existe interés asegurable, salvo prohibición expresa de la ley.

**CUADRO N° 48  
SEGUROS**

<b>SEGUROS</b>		
<b>RUBROS</b>	<b>VALOR</b>	<b>% US</b>
Maquinaria Para uso operacional (3%)	\$ 11.652,00	349,56
Vehículo para uso operacional (5%)	\$ 119.960,00	5.998,00
<b>TOTAL</b>		<b>6.347,56</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Reparación y mantenimiento**

Son todas las acciones que tienen como objetivo proteger un activo o restaurarlo a un estado en el cual pueda llevar a efecto alguna función requerida. Estas acciones incluyen la combinación de las tareas técnicas y administrativas.

**CUADRO N° 49  
REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO**

<b>REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO</b>		
<b>RUBROS</b>	<b>VALOR</b>	<b>% US</b>
Maquinaria Para uso operacional (2%)	\$ 11.652,00	233,04
Vehículo para uso operacional (2%)	\$ 119.960,00	2.399,20
<b>TOTAL</b>		<b>2.632,24</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Depreciaciones**

Dentro del ámbito de la contabilidad el término depreciación es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. La depreciación puede venir motivada por tres motivos; El uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

**CUADRO N° 50  
DEPRECIACIONES**

DEPRECIACIÓN ACUMULADA					
DEPRECIACIÓN AC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS FIJOS	\$ 16.984,89	\$ 33.969,79	\$ 50.954,68	\$ 66.032,84	\$ 81.110,99

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Es importante destacar que las herramientas para este tipo de servicios se deben depreciar a un máximo de 3 años, debido a que tecnológicamente se implementan nuevos o mejores aditamentos en lo referente a las prestaciones de salud.

Seguidamente se establecen las proyecciones de las depreciaciones en mención:

**CUADRO N° 51  
DEPRECIACIONES PROYECTADAS**

RESUMEN DEPRECIACIONES PROYECTADAS					
DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS FIJOS</b>					
Muebles y enseres	\$ 275,39	\$ 275,39	\$ 275,39	\$ 275,39	\$ 275,39
Maquinaria para uso operacional	\$ 1.165,20	\$ 1.165,20	\$ 1.165,20	\$ 1.165,20	\$ 1.165,20
Equipo de computo	\$ 703,56	\$ 703,56	\$ 703,56	-	-
Vehículo para uso operacional	\$ 13.637,57	\$ 13.637,57	\$ 13.637,57	\$ 13.637,57	\$ 13.637,57
Herramientas para uso operacional	\$ 1.203,18	\$ 1.203,18	\$ 1.203,18	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.984,89</b>	<b>\$ 16.984,89</b>	<b>\$ 16.984,89</b>	<b>\$ 15.078,15</b>	<b>\$ 15.078,15</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Las depreciaciones de activos permiten establecer el valor residual, el mismo que incidirá posteriormente en el flujo de caja.

**CUADRO N° 52  
VALOR RESIDUAL**

<b>CUENTAS</b>	<b>DEPRECIACIÓN CALCULADA</b>	<b>VIDA ÚTIL AÑOS</b>	<b>AÑOS RESTANTES POR DEPRECIAR</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
Muebles y enseres	\$ 275,39	10	5	\$ 1.376,93
Maquinaria para uso operacional	\$ 1.165,20	10	5	\$ 5.826,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 7.202,93</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

### 7.3 Gastos

En general las normas contables requieren que los gastos se contabilicen siguiendo el criterio de Devengado, esto implica que el egreso se debe registrar en el momento en que ocurre el hecho económico que lo genera.

#### ✓ **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos están compuestos por las remuneraciones efectuadas al gerente, asesor contable, secretaria, además se incluyen egresos ocasionados por aditamentos de oficina. (Ver Anexo 03).

**CUADRO N° 53  
GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Gerente	\$ 11.934,39
Secretaria	\$ 4.077,22
Asesor contable	\$ 4.200,00
Gastos de oficina	\$ 194,84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.406,45</b>

**Elaborado por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Los gastos de oficina se desglosan de la siguiente manera, expresados en cantidades anuales:

**CUADRO N° 54  
ÚTILES DE OFICINA**

<b>GASTOS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD ANUAL</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Resma hojas bond	4	\$ 4,20	\$ 16,80
Carpetas transparentes	12	\$ 0,60	\$ 7,20
Bolígrafos	24	\$ 0,26	\$ 6,24
Corrector	6	\$ 1,80	\$ 10,80
Clips estandar	12	\$ 0,30	\$ 3,60
Grapadora STAPLERTH	2	\$ 2,50	\$ 5,00
Resaltador STADLERT	6	\$ 1,50	\$ 9,00
Perforadora PUNCH	2	\$ 6,10	\$ 12,20
Sacagrapas	2	\$ 0,60	\$ 1,20
Archivador T/DF	6	\$ 2,80	\$ 16,80
Cartuchos de tinta tricolor	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Cartuchos de tinta negra	2	\$ 28,00	\$ 56,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 194,84</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

✓ **Servicios básicos de administración**

Se consideran teléfono convencional, energía eléctrica y agua potable.

**CUADRO N° 55  
SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CONSUMO DIARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Teléfono	MIN	\$0,02	45	\$18,00	\$216,00
Energía eléctrica	KW/H	\$0,08	5	\$8,30	\$99,60
Agua potable	MTS3	0,57	0,5	\$5,70	\$68,40
<b>TOTAL</b>				<b>\$32,00</b>	<b>\$384,00</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

**Amortización de activos diferidos**

Es la aplicación a gasto de un activo diferido en proporción a su valor y al tiempo estimado de vida.

**CUADRO N° 56**  
**AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>1</b>	\$ 2.550,00	<b>\$ 510,00</b>	\$ 2.040,00
<b>2</b>	\$ 2.040,00	<b>\$ 510,00</b>	\$ 1.530,00
<b>3</b>	\$ 1.530,00	<b>\$ 510,00</b>	\$ 1.020,00
<b>4</b>	\$ 1.020,00	<b>\$ 510,00</b>	\$ 510,00
<b>5</b>	\$ 510,00	<b>\$ 510,00</b>	\$ 0,00

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Se determina dividiendo su valor original entre el número de ejercicios que se le estima de vida probable, siempre y cuando se considere que al concluir su vida útil no tenga ningún valor de desecho.

**Gasto de ventas**

Comprenden los gastos relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción, publicidad y todo lo relacionado con la entrega del producto o servicio al consumidor final.

**CUADRO N° 57**  
**GASTO DE VENTA**

<b>DETALLE</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>COSTO X PUBLIC.</b>	<b>N° DEDÍAS PARA PUBLIC.</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
DIARIO LA HORA	Cl: 1 columna por 4 centímetros	3,60	60	<b>216,00</b>
DIARIO LA HORA	Cl: 2 columna por 4 centímetros	10,30	30	<b>309,00</b>
<b>DETALLE</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>IVA 12%</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
HOJAS VOLANTES	Full color 1/2 of. 1000 Unidades	60,00	7,2	<b>67,20</b>
<b>DETALLE</b>	<b>ESPECIFICACIÓN</b>	<b>COSTO</b>	<b>IVA 12%</b>	<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	Full color 1/2 of. 1000 Unidades	60,00	7,2	<b>67,20</b>
<b>TOTAL GASTO DE VENTAS</b>				<b>659,40</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

El desembolso anual por gasto de ventas asciende a 659,40 dólares, considerando la publicidad en el periódico, realización de hojas volantes y tarjetas de presentación.

### **Gastos financieros**

Se componen de los egresos que se incurran, relacionados con las operaciones financieras.

Incluyen, entre otros, conceptos tales como: intereses, gastos y comisiones bancarias pagadas, por gastos por fluctuaciones de las tasas de cambio, multas, sanciones, morosidad e indemnizaciones, entre otros.

Para determinar los gastos financieros es necesario estructurar el proceso de amortización del préstamo a realizar, considerando las siguientes especificaciones:

**CUADRO N° 58**  
**ESPECIFICACIONES PARA PRÉSTAMO**

Monto		\$151.528,55
Crédito	<b>45%</b>	\$68.187,85
Recursos propios	<b>55%</b>	\$83.340,70
Pago anual		20.341
Plazo		5 años
Interés anual	<b>BNF</b>	<b>15,00%</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Como se puede observar el crédito de carácter productivo corresponde al 45% del total de la inversión, que se devengará a 5 años a una tasa del 15%, realizado por medio del Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO N° 59  
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

<b>AÑOS</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CAPITAL DESCONTADO</b>	<b>CUOTA ANUAL</b>
1	\$ 68.187,85	\$ 10.228,18	\$ 10.113,32	\$ 20.341,50
2	\$ 58.074,53	\$ 8.711,18	\$ 11.630,32	\$ 20.341,50
3	\$ 46.444,21	\$ 6.966,63	\$ 13.374,86	\$ 20.341,50
4	\$ 33.069,35	\$ 4.960,40	\$ 15.381,09	\$ 20.341,50
5	\$ 17.688,26	\$ 2.653,24	\$ 17.688,26	\$ 20.341,50
<b>TOTAL</b>		\$ 33.520	\$ 68.187,85	

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

Seguidamente se detallan los gastos financieros en forma específica:

**CUADRO N° 60  
GASTOS FINANCIEROS**

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>GASTOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Interés</b>	\$ 10.228,18	\$ 8.711,18	\$ 6.966,63	\$ 4.960,40	\$ 2.653,24

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

#### **7.4 Proyección de costos**

Los costos y gastos totales están proyectados a cinco años considerando una tasa de inflación anual del 4,16% al 30 de diciembre del 2012, según Banco Central del Ecuador.



**CUADRO N° 61  
COSTOS TOTALES PROYECTADOS**

<b>PROYECCIÓN DE COSTOS 4,16% Inflacion promedio anual</b>					
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>1 AÑO</b>	<b>2 AÑO</b>	<b>3 AÑO</b>	<b>4 AÑO</b>	<b>5 AÑO</b>
Personal Operativo directo	\$ 67.499,17	\$ 70.408,38	\$ 73.442,99	\$ 76.608,38	\$ 79.910,20
Insumos para el servicio	\$ 17.234,40	\$ 17.977,20	\$ 18.752,02	\$ 19.560,23	\$ 20.403,28
<b>SUBTOTAL DE COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 84.733,57</b>	<b>\$ 88.385,59</b>	<b>\$ 92.195,01</b>	<b>\$ 96.168,61</b>	<b>\$ 100.313,48</b>
<b>CIF</b>					
Materiales indirectos	\$ 127,95	\$ 133,46	\$ 139,22	\$ 145,22	\$ 151,48
Servicios básicos de operación	\$ 759,60	\$ 792,34	\$ 826,49	\$ 862,11	\$ 899,27
Arriendos	\$ 7.200,00	\$ 7.510,32	\$ 7.834,01	\$ 8.171,66	\$ 8.523,86
Seguros	\$ 6.347,56	\$ 6.621,14	\$ 6.906,51	\$ 7.204,18	\$ 7.514,68
Reparación y mantenimiento	\$ 2.632,24	\$ 2.745,69	\$ 2.864,03	\$ 2.987,47	\$ 3.116,23
Depreciaciones	\$ 16.984,89	\$ 16.984,89	\$ 16.984,89	\$ 15.078,15	\$ 15.078,15
<b>SUBTOTAL CIF</b>	<b>\$ 34.052,24</b>	<b>\$ 34.787,85</b>	<b>\$ 35.555,15</b>	<b>\$ 34.448,79</b>	<b>\$ 35.283,67</b>
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>	<b>\$ 118.785,81</b>	<b>\$ 123.173,43</b>	<b>\$ 127.750,16</b>	<b>\$ 130.617,40</b>	<b>\$ 135.597,14</b>
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>					
Sueldo gerente	\$ 11.934,39	\$ 12.448,76	\$ 12.985,30	\$ 13.544,96	\$ 14.128,75
Sueldo secretaria	\$ 4.077,22	\$ 4.252,95	\$ 4.436,25	\$ 4.627,45	\$ 4.826,90
Sueldo asesor contable	\$ 4.200,00	\$ 4.381,02	\$ 4.569,84	\$ 4.766,80	\$ 4.972,25
Gastos de oficina	\$ 194,84	\$ 203,24	\$ 212,00	\$ 221,13	\$ 230,67
Servicios básicos de administración	\$ 384,00	\$ 400,55	\$ 417,81	\$ 435,82	\$ 454,61
Amort. De activos diferidos.	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00	\$ 510,00
<b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>\$ 21.300,45</b>	<b>\$ 22.196,51</b>	<b>\$ 23.131,20</b>	<b>\$ 24.106,18</b>	<b>\$ 25.123,17</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Gasto publicidad	\$ 659,40	\$ 687,82	\$ 717,47	\$ 748,39	\$ 780,64
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 659,40</b>	<b>\$ 687,82</b>	<b>\$ 717,47</b>	<b>\$ 748,39</b>	<b>\$ 780,64</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
<b>Cuota total. Interés 15.00%</b>	<b>\$ 10.228,18</b>	<b>\$ 8.711,18</b>	<b>\$ 6.966,63</b>	<b>\$ 4.960,40</b>	<b>\$ 2.653,24</b>
<b>TOTAL COSTOS + GASTOS</b>	<b>\$ 150.973,84</b>	<b>\$ 154.768,95</b>	<b>\$ 158.565,46</b>	<b>\$ 160.432,37</b>	<b>\$ 164.154,20</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Fuente: Trabajo de Campo

Los costos para el primer año de operaciones representan un total desembolsado de \$150.973.84

## 7.5 Presupuesto de ingresos

Para determinar los ingresos del proyecto es necesario hacer énfasis en la capacidad utilizada y el precio promedio de la competencia, no obstante en el estudio técnico se realizó una diferenciación entre los componentes de capacidad tanto interna como externa.

### ✓ Ingresos por capacidad utilizada interna

Para garantizar la captación de mercado se cree conveniente mantener los precios constantes, manejando un desembolso por servicio de ambulancia interna de \$14,00.

**CUADRO N° 62**  
**INGRESOS PROMEDIO POR SERVICIOS DE AMBULANCIA INTERNA**

AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA INTERNAMENTE	PRECIO ESTIMADO	INGRESO POR SERVICIO INTERNO
2013	10.368	14,00	145.152,00
2014	11.059	14,00	154.828,80
2015	11.750	14,00	164.505,60
2016	12.442	14,00	174.182,40
2017	13.133	14,00	183.859,20

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

### Ingresos por capacidad utilizada Externa

De igual forma se establece un precio promedio por servicio de ambulancia externa, las mismas que comprenden los transportes a ciudades como Quito y Guayaquil.

**CUADRO N° 63**  
**INGRESOS PROMEDIO POR SERVICIOS DE AMBULANCIA EXTERNA**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA EXTERNAMENTE</b>	<b>PRECIO ESTIMADO</b>	<b>INGRESO POR SERVICIO EXTERNO</b>
2013	432	125,00	54.000,00
2014	461	125,00	57.600,00
2015	490	125,00	61.200,00
2016	518	125,00	64.800,00
2017	547	125,00	68.400,00

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

**Total de ingresos proyectados**

Comprende la sumatoria de los importes tanto de servicios internos como externos, los mismos que se expresan a continuación:

**CUADRO N° 64**  
**TOTAL INGRESOS PROYECTADOS**

<b>AÑO</b>	<b>INGRESO POR SERVICIO INTERNO</b>	<b>INGRESO POR SERVICIO EXTERNO</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>
2013	145.152,00	54.000,00	<b>199.152,00</b>
2014	154.828,80	57.600,00	<b>212.428,80</b>
2015	164.505,60	61.200,00	<b>225.705,60</b>
2016	174.182,40	64.800,00	<b>238.982,40</b>
2017	183.859,20	68.400,00	<b>252.259,20</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

**Fuente:** Trabajo de Campo

## CAPITULO VIII

### EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 8.1 Evaluación económica financiera

La Evaluación Financiera, es el proceso que vincula el Riesgo y el Rendimiento, para determinar el valor de un Activo. Es un procedimiento relativamente sencillo que se puede aplicar a las series esperadas de beneficios, que pueden ser de acciones, bonos, propiedades en rentas u otros.

##### 8.1.1 Instrumentos de evaluación

- ✓ Estado de situación inicial.
- ✓ Estado de pérdidas y ganancias.
- ✓ Flujos de caja.

##### Estado de situación

“Es un documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo.”<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Páez N: Evaluación y diseño de proyectos, 1 Edición, CODEU, 2000, Quito, Ecuador

**CUADRO N° 65  
ESTADO DE SITUACIÓN**

ESTADO DE SITUACIÓN					
ACTIVO			PASIVOS		
<b>CIRCULANTE</b>		<b>\$8.834,70</b>	<b>CORTO PLAZO</b>		
Caja Bancos	\$ 7.398,50		<b>LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 68.187,85</b>	
Insumos para servicio	\$ 1.436,20				
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>\$140.143,85</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 68.187,85</b>
Muebles y enseres	\$ 2.753,85				
Maquinaria para uso operacional	\$ 11.652,00				
Equipo de computo	\$ 2.132,00				
Vehículo para uso operacional	\$ 119.960,00				
Herramientas para uso operacional	\$ 3.646,00				
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 83.340,70</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>\$ 2.550,00</b>			
Gastos intangibles	\$ 2.550,00				
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$151.528,55</b>	<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>		<b>\$ 151.528,55</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

**Estado de resultados**

“Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede rendir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.”<sup>29</sup>

**CUADRO N° 66  
ESTADO DE RESULTADOS**

ESTADO DE RESULTADOS						
PERIODOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO	
Ventas netas	199.152,00	212.428,80	225.705,60	238.982,40	252.259,20	
- Costo de ventas	118.785,81	123.173,43	127.750,16	130.617,40	135.597,14	
= <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>80.366,19</b>	<b>89.255,37</b>	<b>97.955,44</b>	<b>108.365,00</b>	<b>116.662,06</b>	
- Gastos administración	<b>21.300,45</b>	<b>22.196,51</b>	<b>23.131,20</b>	<b>24.106,18</b>	<b>25.123,17</b>	
- Gasto de ventas	659,40	687,82	717,47	748,39	780,64	
= <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>58.406,34</b>	<b>66.371,03</b>	<b>74.106,77</b>	<b>83.510,43</b>	<b>90.758,24</b>	
- Gastos financieros	10.228,18	8.711,18	6.966,63	4.960,40	2.653,24	

<sup>29</sup> ZAPATA Pedro, Contabilidad General, Editorial Norma, Pág. 247

=	<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b>	<b>48.178,16</b>	<b>57.659,85</b>	<b>67.140,14</b>	<b>78.550,03</b>	<b>88.105,00</b>
-	15% participación utilidades	7.226,72	8.648,98	10.071,02	11.782,50	13.215,75
=	<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>40.951,44</b>	<b>49.010,88</b>	<b>57.069,12</b>	<b>66.767,53</b>	<b>74.889,25</b>
-	Impuesto a la renta (25%)	10.237,86	12.252,72	14.267,28	16.691,88	18.722,31
=	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>30.713,58</b>	<b>36.758,16</b>	<b>42.801,84</b>	<b>50.075,64</b>	<b>56.166,94</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

## Flujo de caja

“El flujo de caja depende de la información que se desee obtener: medir rentabilidad del proyecto, la rentabilidad de los recursos propios invertidos en él o la capacidad de pago de un eventual préstamo para financiar la inversión.”<sup>36</sup>

El flujo de caja es la herramienta más importante para medir la sostenibilidad del proyecto, por medio de este se analizaran los indicadores financieros, los mismos que permitirán obtener un panorama claro sobre lo que espera generar el inversionista.

**CUADRO N° 67  
FLUJO DE CAJA**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>A- INGRESOS OPERACIONALES</b>		\$ <b>199.152,00</b>	\$ <b>212.428,80</b>	\$ <b>225.705,60</b>	\$ <b>238.982,40</b>	\$ <b>252.259,20</b>
Recuperación por ventas		\$ 199.152,00	\$ 212.428,80	\$ 225.705,60	\$ 238.982,40	\$ 252.259,20
<b>B- EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 1.436,20</b>	<b>\$ 119.050,77</b>	<b>\$ 128.562,87</b>	<b>\$ 134.103,93</b>	<b>\$ 139.883,81</b>	<b>\$ 145.912,80</b>
Pago proveedores	\$ 1.436,20	\$ 17.234,40	\$ 17.977,20	\$ 18.752,02	\$ 19.560,23	\$ 20.403,28
Personal operativo		\$ 67.499,17	\$ 70.408,38	\$ 73.442,99	\$ 76.608,38	\$ 79.910,20
Gasto de ventas		\$ 659,40	\$ 687,82	\$ 717,47	\$ 748,39	\$ 780,64
Gastos administrativos		\$ 16.590,45	\$ 21.686,51	\$ 22.621,20	\$ 23.596,18	\$ 24.613,17
Costos indirectos(CIF)		\$ 17.067,35	\$ 17.802,95	\$ 18.570,26	\$ 19.370,64	\$ 20.205,51
<b>C- FLUJO OPERACIONAL (A-B) VAN – TIR</b>	<b>-\$ 1.436,20</b>	<b>\$ 80.101,24</b>	<b>\$ 83.865,93</b>	<b>\$ 91.601,67</b>	<b>\$ 99.098,59</b>	<b>\$ 106.346,40</b>
<b>D- INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ <b>151.528,55</b>					
Crédito largo plazo	\$ 68.187,85					
Aportes de capital	\$ 83.340,70					
<b>E- EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	\$ <b>142.693,85</b>	<b>\$ 37.806,08</b>	<b>\$ 41.243,19</b>	<b>\$ 44.679,80</b>	<b>\$ 48.815,88</b>	<b>\$ 52.279,56</b>
Pago interés		\$ 10.228,18	\$ 8.711,18	\$ 6.966,63	\$ 4.960,40	\$ 2.653,24
Pago participación trabajadores		\$ 7.226,72	\$ 8.648,98	\$ 10.071,02	\$ 11.782,50	\$ 13.215,75
Pago impuestos		\$ 10.237,86	\$ 12.252,72	\$ 14.267,28	\$ 16.691,88	\$ 18.722,31
Pago de crédito a largo plazo		\$ 10.113,32	\$ 11.630,32	\$ 13.374,86	\$ 15.381,09	\$ 17.688,26
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS Y DIF.</b>	\$ <b>142.693,85</b>					
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Muebles y enseres	\$ 2.753,85					
Maquinaria para uso operacional	\$ 11.652,00					
Equipo de computo	\$ 2.132,00					
Vehículo para uso operacional	\$ 119.960,00					
Herramientas para uso operacional	\$ 3.646,00					
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	\$ 2.550,00					
<b>F- FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)</b>	\$ 8.834,70	-\$ 37.806,08	-\$ 41.243,19	-\$ 44.679,80	-\$ 48.815,88	-\$ 52.279,56
<b>G- FLUJO NETO GENERADO (C + F)</b>	<b>\$ 7.398,50</b>	<b>\$ 42.295,16</b>	<b>\$ 42.622,74</b>	<b>\$ 46.921,87</b>	<b>\$ 50.282,71</b>	<b>\$ 54.066,84</b>
<b>H- SALDO INICIAL DE CAJA</b>		<b>\$ 7.398,50</b>	<b>\$ 49.693,65</b>	<b>\$ 92.316,39</b>	<b>\$ 139.238,26</b>	<b>\$ 189.520,97</b>
<b>I- SALDO FINAL DE CAJA (G + H)</b>	<b>\$ 7.398,50</b>	<b>\$ 49.693,65</b>	<b>\$ 92.316,39</b>	<b>\$ 139.238,26</b>	<b>\$ 189.520,97</b>	<b>\$ 243.587,80</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

El flujo de caja de efectivo no contempla en su análisis los gastos que no generan desembolsos, como son las depreciaciones y amortizaciones.

El flujo de caja del proyecto, con el cual se realizara el análisis financiero parte de los desembolsos netamente operacionales, restando el pago de impuestos y participación a trabajadores. Además se debe considerar el valor residual por efecto de la depreciación de aquellos activos que aún no cumplen en totalidad su vida útil.

Balance general proyectado

“Documento contable que refleja la situación patrimonial de una empresa en un momento del tiempo”.<sup>30</sup>

### CUADRO N° 68 BALANCE GENERAL PROYECTADO

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
PERIODO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>ACTIVO DISPONIBLE</b>						
Caja	\$ 7.398,50	\$ 49.693,65	\$ 92.316,39	\$ 139.238,26	\$ 189.520,97	\$ 243.587,80
<b>TOTAL ACTIVO DISPONIBLE</b>	<b>\$ 7.398,50</b>	<b>\$ 49.693,65</b>	<b>\$ 92.316,39</b>	<b>\$ 139.238,26</b>	<b>\$ 189.520,97</b>	<b>\$ 243.587,80</b>
<b>ACTIVO REALIZABLE</b>						
Insumos para servicio	\$ 1.436,20	\$ 17.234,40	\$ 17.977,20	\$ 18.752,02	\$ 19.560,23	\$ 20.403,28
Materiales indirectos		\$ 127,95	\$ 133,46	\$ 139,22	\$ 145,22	\$ 151,48
<b>TOTAL ACTIVO REALIZABLE</b>	<b>\$ 1.436,20</b>	<b>\$ 17.362,35</b>	<b>\$ 18.110,67</b>	<b>\$ 18.891,24</b>	<b>\$ 19.705,45</b>	<b>\$ 20.554,75</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Muebles y enseres	\$ 2.753,85	\$ 2.753,85	\$ 2.753,85	\$ 2.753,85	\$ 2.753,85	\$ 2.753,85
Maquinaria para uso operacional	\$ 11.652,00	\$ 11.652,00	\$ 11.652,00	\$ 11.652,00	\$ 11.652,00	\$ 11.652,00
Equipo de computo	\$ 2.132,00	\$ 2.132,00	\$ 2.132,00	\$ 2.132,00	\$ 2.132,00	\$ 2.132,00
Vehículo para uso operacional	\$ 119.960,00	\$ 119.960,00	\$ 119.960,00	\$ 119.960,00	\$ 119.960,00	\$ 119.960,00
Herramientas para uso operacional	\$ 3.646,00	\$ 3.646,00	\$ 3.646,00	\$ 3.646,00	\$ 3.646,00	\$ 3.646,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-\$ 16.984,89	-\$ 33.969,79	-\$ 50.954,68	-\$ 66.032,84	-\$ 81.110,99
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 140.143,85</b>	<b>\$ 123.158,96</b>	<b>\$ 106.174,06</b>	<b>\$ 89.189,17</b>	<b>\$ 74.111,01</b>	<b>\$ 59.032,86</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
Activo diferido		\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00	\$ 2.550,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA		-\$ 510,00	-\$ 1.020,00	-\$ 1.530,00	-\$ 2.040,00	-\$ 2.550,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 2.550,00</b>	<b>\$ 2.040,00</b>	<b>\$ 1.530,00</b>	<b>\$ 1.020,00</b>	<b>\$ 510,00</b>	<b>\$ 0,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 151.528,55</b>	<b>\$ 192.254,96</b>	<b>\$ 218.131,12</b>	<b>\$ 248.338,66</b>	<b>\$ 283.847,43</b>	<b>\$ 323.175,42</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>						
PRÉSTAMOS BANCARIOS	\$ 68.187,85	\$ 58.074,53	\$ 46.444,21	\$ 33.069,35	\$ 17.688,26	
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 68.187,85</b>	<b>\$ 58.074,53</b>	<b>\$ 46.444,21</b>	<b>\$ 33.069,35</b>	<b>\$ 17.688,26</b>	

<sup>30</sup> <http://www.monografias.com/trabajos14/situac-financiera/situac-financiera.shtml#ESTAD>



<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 68.187,85</b>	<b>\$ 58.074,53</b>	<b>\$ 46.444,21</b>	<b>\$ 33.069,35</b>	<b>\$ 17.688,26</b>	<b>\$ 0,00</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL INICIAL</b>						
Capital social	\$ 83.340,70	\$ 103.466,85	\$ 104.215,17	\$ 104.995,74	\$ 105.809,95	\$ 106.659,26
<b>RESERVAS</b>						
10% Reserva legal			\$ 3.071,36	\$ 6.747,17	\$ 11.027,36	\$ 16.034,92
<b>RESULTADOS</b>						
Utilidad retenida			\$ 27.642,22	\$ 60.724,56	\$ 99.246,22	\$ 144.314,30
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$ 30.713,58	\$ 36.758,16	\$ 42.801,84	\$ 50.075,64	\$ 56.166,94
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 83.340,70</b>	<b>\$ 134.180,43</b>	<b>\$ 171.686,90</b>	<b>\$ 215.269,31</b>	<b>\$ 266.159,17</b>	<b>\$ 323.175,42</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 151.528,55</b>	<b>\$ 192.254,96</b>	<b>\$ 218.131,12</b>	<b>\$ 248.338,66</b>	<b>\$ 283.847,43</b>	<b>\$ 323.175,42</b>
COMPROBACIÓN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Elaborado Por: Jessica Zambrano

### 8.1.2 Indicadores de evaluación

El único objetivo en la evaluación económica y financiera de los proyectos de inversión es cerciorarse que el inversionista, el cual tiene ánimo de generar rentabilidad o lucro, está logrando su propósito.

#### Costo promedio ponderado de capital

“Es el valor máximo sacrificado alternativo al realizar alguna decisión económica”<sup>31</sup>.

La TMAR expresa el rendimiento que desea obtener el accionista a raíz del capital invertido.

#### CUADRO N° 69 TMAR

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO			
TMAR=	Índice inflacionario + Premio al riesgo		TOTAL
TMAR=	4,16%	16%	<b>20,16%</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

La TMAR considerada es igual a la tasa pasiva que paga la banca para las inversiones, cuya tasa es el 6,20% anual, a lo cual se debe sumar el premio al riesgo que se considera

<sup>31</sup> GÓMEZ Giovanni E. Más que un análisis financiero: una cuestión de razones. 2001

un 20,16.% cuyo rendimiento es el esperado por los accionistas que aportaran a la creación de la organización.

**CUADRO N° 70  
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL**

COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL				
		%	TMAR	PONDERACIÓN
DETALLE	CANTIDAD \$	APORTACIÓN		
BANCO	68.187,85	45,00%	15,00%	6,75%
ACCIONISTAS	83.340,70	55,00%	20,16%	11,09%
	<b>151.528,55</b>			
<b>COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL</b>				<b>17,84%</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

La tasa mínima aceptable del rendimiento sobre el capital social (\$ 151.528,55) de la empresa es el 17,84%.,

**Valor actual neto (VAN)**

“El VAN como método para evaluar propuestas de inversión, este valor considera el ajuste en el tiempo de todos los flujos de efectivo al porcentaje de rendimiento requerido por la administración.”<sup>32</sup>

**CUADRO N° 71  
VALOR ACTUAL NETO**

VALOR ACTUAL NETO			
PERIODOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT	VALOR
	OPERACIONAL	17,84%	ACTUALIZADO
<b>0</b>	\$151.528,55		
<b>1</b>	\$62.636,65	0,85	53.154,88
<b>2</b>	\$62.964,23	0,72	45.344,35
<b>3</b>	\$67.263,37	0,61	41.107,64
<b>4</b>	\$70.624,20	0,52	36.627,91
<b>5</b>	\$81.611,26	0,44	35.918,92
		<b>∑ FLUJOS NETOS</b>	<b>212.153,69</b>
		<b>INVERSIÓN</b>	<b>-151.528,55</b>
		<b>VAN =</b>	<b>60.625,15</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

<sup>32</sup> AVELLANEDA Carmenza, Diccionario de los términos Financieros, Pág. 355

El VAN del proyecto arroja un resultado de \$60.625,15

### Tasa interna de retorno (TIR)

“Generalmente conocido por su acrónimo TIR, es el tipo de descuento que hace que el VAN (valor actual o presente neto) sea igual a cero, es decir, el tipo de descuento que iguala el valor actual de los flujos de entrada (positivos) con el flujo de salida inicial y otros flujos negativos actualizados de un proyecto de inversión”.

**CUADRO N° 72  
TASA INTERNA DE RETORNO**

TASA INTERNA DE RETORNO							
FLUJO DE FONDOS		AÑOS					
		0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN FIJA	-	140.143,85					
INVERSIÓN DIFERIDA	-	2.550,00					
CAPITAL DE OPERACIÓN	-	7.398,50					
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES			(7.226,72)	(8.648,98)	(10.071,02)	(11.782,50)	(13.215,75)
IMPUESTO A LA RENTA			(10.237,86)	(12.252,72)	(14.267,28)	(16.691,88)	(18.722,31)
FLUJO OPERACIONAL (ingresos - egresos)	-	1.436,20	80.101,24	83.865,93	91.601,67	99.098,59	106.346,40
<b>Valor de recuperación:</b>							
INVERSIÓN FIJA							\$ 7.202,93
<b>FLUJO NETO</b>	-	<b>151.528,55</b>	<b>62.636,65</b>	<b>62.964,23</b>	<b>67.263,37</b>	<b>70.624,20</b>	<b>81.611,26</b>
<b>TIR</b>	<b>33,66%</b>						

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

De acuerdo al análisis realizado se puede observar que la tasa interna de retorno es del 33,66%, la misma que es superior al costo de oportunidad de la inversión (tasa pasiva + premio al riesgo), por lo tanto el proyecto es viable.

### Razón beneficio / Costo

El indicador beneficio costo se interpreta como la cantidad obtenida en beneficio por cada dólar invertido.

**CUADRO N° 73  
RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

PERIODOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT	VALOR
	OPERACIONAL	17,84%	ACTUALIZADO
0	\$151.528,55		
1	\$62.636,65	0,85	53.154,88
2	\$62.964,23	0,72	45.344,35
3	\$67.263,37	0,61	41.107,64
4	\$70.624,20	0,52	36.627,91
5	\$81.611,26	0,44	35.918,92
		<b>∑ FLUJOS NETOS</b>	<b>212.153,69</b>
		<b>INVERSIÓN</b>	<b>151.528,55</b>
		<b>RBC =</b>	<b>1,40</b>

Elaborado Por: Jessica Zambrano

El beneficio costo de la inversión es de \$ 1.40 dólares, es decir, que por cada dólar de inversión se obtendrá \$ 0.40 de utilidad.

### Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

**CUADRO N° 74  
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

INVERSIÓN:			151528,55
AÑO	FNC	FNC ACTUALIZADOS	FNC ACUMULADO
1	62636,65	53154,88	53154,88
2	62964,23	45344,35	98499,23
3	67263,37	41107,64	139606,87
4	70624,20	36627,91	176234,77
5	81611,26	35918,92	212153,69
((151.528,55-		PRI	3,398986906

139606,87)/70624,20)+3			
PRI = años, meses, días			
Años	3,398986906	0,398986906	<b>3</b>
Meses	4,787842873	0,787842873	<b>4</b>
Días	23,63528619	-1,364713807	<b>25</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

El Periodo de Recuperación de la Inversión es de 3 años 4 meses, 25 días. Lo cual se considera razonable por cuanto los inversionistas consideraron desde un inicio recuperar su inversión en 5 años.

### **Punto de equilibrio**

Considerando que dentro del proyecto se manejan precios diferentes en relación al alcance del servicio, es aconsejable enfocarse en el método del índice del Margen de Contribución, también denominado punto de equilibrio global.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VENTAS T}}$$

### **En donde:**

PE: Punto de equilibrio.

CF: Costo fijo.

CV: Costo Variable

V: Ventas totales

Además se debe realizar la ponderación de precios, con la finalidad de Establecer el precio de venta unitario, para calcular el punto de equilibrio en función a las unidades, como se muestra a continuación:

**CUADRO N° 75  
PONDERACIÓN DEL PRECIO UNITARIO**

	N° SERVICIOS AL AÑO	PESO %	PRECIO	PRECIO PONDERADO
INTERNO	10.368	96%	14,00	13,44
EXTERNO	432	4%	125,00	5
<b>TOTAL</b>	10.800	100%		<b>18,44</b>

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

Otro factor preponderante es el análisis del costo variable unitario, el cual se obtiene de la relación entre el consto variable total y el número de servicios ofertados en general:

**CUADRO N° 76  
COSTO VARIABLE UNITARIO**

<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>		
<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>N° SERV. AÑO</b>	<b>CV UNITARIO</b>
21.138,19	10.800	1,96

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

Obtenidas dichas variables se aplica la fórmula pertinente, en función a las unidades o servicios prestados:

$$PE = \frac{CF}{Pu - Cvu}$$

**En donde:**

PE: Punto de equilibrio.

CF: Costo fijo.

Pu: Precio unitario

CVu: Costo de ventas unitario

Se detalla a continuación el desglose de costos fijos y variables, aplicando la fórmula correspondiente para obtener el punto de equilibrio global o en función a las ventas.

**CUADRO N° 77  
PUNTO DE EQUILIBRIO**

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALORES</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES</b>	
Personal Operativo directo	67.499,17	PE=	129.835,65
Arriendos	7.200,00		18,44                      1,96
Total Depreciaciones	16.984,89	PE=	129835,65
Amortización	510,00		16,48
Seguros	6347,56		
Gastos de Ventas	659,40	<b>PE=</b>	<b>7.877,06</b>
Gastos de Administración	20.406,45		
Gastos Financieros	10.228,18		
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>129.835,65</b>		
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>PUNTO DE EQUILIBRIO E GLOBAL</b>	
Insumos	17234,4	PE=	129.835,65
Total servicios básicos	1.143,60		1-                      21.138,19
Materiales Indirectos	127,95		199152,00
Mantenimiento	2.632,24	PE=	129835,65
			0,89
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>21.138,19</b>	<b>PE=</b>	<b>145.252,94</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>150.973,84</b>		

Elaborado Por: Jessica Zambrano

Esta variante surge debido a que en la mayoría de las organizaciones, ofertan una diversidad de productos y servicios, y por tanto, se formula el Punto de Equilibrio en términos de valor.

### 8.1.3 Índices financieros

”El análisis por razones o indicadores permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requieren de mayor atención en el análisis”<sup>33</sup>.

#### Índice de solidez

Muestra la solvencia que tiene la empresa para demostrar tanto a corto como largo plazo su consistencia financiera.

**CUADRO N° 78**  
**ÍNDICE DE SOLIDEZ**

<b>PASIVO TOTAL</b>	\$ 68.187,85	<b>0,45</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	\$ 151.528,55	

Elaborado Por: Jessica Zambrano

El 45% de los bienes de la empresa están financiados con deuda y el 55% restante de financiamiento proviene del capital de los accionistas. Si tuviera que liquidarse en este momento la empresa, los activos podrían venderse por una cantidad neta tan pequeña como 45 centavos por dólar antes que los acreedores tuvieran pérdidas.

#### Utilidad operacional sobre ventas netas

Determina el nivel de utilidad operacional que se convierten en ganancias por efectos de la actividad principal del negocio.

<sup>33</sup> PEUMANS, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao



**CUADRO N° 79  
UTILIDAD OPERACIONAL SOBRE VENTAS NETAS**

<b>UTILIDAD OPERACIONAL/VENTAS NETAS</b>		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 58.406,34	<b>0,29</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	\$ 199.152,00	

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

Es una medida de eficiencia en la operación de la empresa, el margen de ganancia de la empresa es de 0,29%, lo que indica que es un poco más efectiva producir y vender productos y servicios arriba del costo.

**Cobertura de interés**

Establece la incidencia de los desembolsos ocasionados por gastos financieros y su facilidad para devengar los mismos.

**CUADRO N° 80  
COBERTURA DE INTERÉS**

<b>COBERTURA DE INTERÉS</b>		
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 58.406,34	<b>5,71</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 10.228,18	

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

La capacidad de la empresa para cubrir un interés anual 5,71 veces con ingreso operativo, mismo que da buen margen de seguridad.

**Índice de rotación de activos**

Esta razón financiera permite medir la eficiencia en la utilización de los activos fijos así como la estructura total, identificando el número de veces de su utilización.

**CUADRO N° 81**  
**ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS</b>		
<b>VENTAS</b>	\$ 199.152,00	<b>1,31</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	\$ 151.528,55	

**Elaborado Por:** Jessica Zambrano

La empresa genera 1,31 de ingresos de ventas por dólar de inversión en los activos, es importante mencionar que la mayor inversión es en activos y se registra en vehículos de uso operacional (ambulancias).

## CAPITULO IX

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 Conclusiones

- ✓ De acuerdo al estudio de mercado el total de la demanda potencial para el año 2013 es de 36.166 habitantes, sin embargo se establece una oferta específica total en promedio de 29.472 residentes de la ciudad de Concordia que hacen uso del servicio de ambulancia de otras empresas, por tanto la demanda insatisfecha asciende a 6.694 personas propensas a hacer uso de las prestaciones en mención.
- ✓ El nivel de Demanda insatisfecha dada la característica del mercado está estrechamente relacionada al crecimiento de la población, y por ende su tasa de proyección es del 1.43% anual, en base al 10% de captación del primer año.
- ✓ La capacidad instalada se desglosa considerando los servicios de ambulancia internos y externos, representando un máximo de 14.400 `prestaciones anuales. Se pretende iniciar las operaciones de la empresa considerando el 75% del total de la disponibilidad instalada con un incremento relativo por periodo del 5%, lo que permite determinar una captación de mercado estimada en el 6,73% aproximadamente.
- ✓ La localización y el espacio físico requerido por el proyecto, es el más idóneo y estratégico. Considerando los factores que determinan la micro – localización se obtiene que el área más prominente se encuentra ubicada en la Vía Simón Plata Torres que es la calle principal identificada por el símbolo “C”
- ✓ La inversión inicial requerida es de 151.528,55 dólares, los mismos que se financian con la participación de cinco accionistas en un 55% del total del capital, y la diferencia mediante crédito con una entidad financiera.

- ✓ El Valor Actual Neto es de 125.570,45 dólares; la Tasa Interna de Retorno constituye un factor porcentual del 73,70%, estimación superior a la estipulada en el Costo Promedio Ponderado de Capital (17,92%); la Relación beneficio Costo es de 2,56, lo que significa que por cada dólar de inversión se genera una rentabilidad del 1,56 centavos; EL periodo de Recuperación de la Inversión es de 3 años 4 meses. En base a los indicadores expuestos en el presente estudio es conveniente abalizar la viabilidad y factibilidad del proyecto.
  
- ✓ Por lo tanto dentro de las especificaciones del mercado, los parámetros técnicos, y la evaluación financiera realizada, la inversión en el presente proyecto es factible, de ser ejecutada pues es viable técnica, económica y financieramente.

## **9.2 Recomendaciones**

- ✓ Lograr un alto nivel de posicionamiento en el mercado, por consiguiente es recomendable la utilización de mecanismos como las promociones y publicidad, tanto por apertura como en el transcurso de la vida útil del proyecto. Además mantener un nivel de calidad óptima en la prestación del servicio con la finalidad de atraer clientes potenciales y lograr la fidelidad de los reales.
  
- ✓ Realizar un seguimiento, supervisión y control de la capacidad utilizada referente a la prestación de servicio de ambulancia, esto permitirá garantizar la eficiencia de la operatividad de la empresa.
  
- ✓ Analizar la mayor cantidad de propuestas de proveedores de activos y demás complementos que estén estipulados dentro de la inversión del proyecto, con el propósito de lograr un ahorro que puede ser utilizado posteriormente en otras adquisiciones
  
- ✓ Lograr minimizar costos, mediante la optimización de recursos y la utilización apropiada de los activos, además se debe efectuar programas planificados de

presupuesto por periodos, con la finalidad de revisar y justificar las salidas o desembolsos de dinero.

- ✓ Efectuar el presente proyecto, puesto que en base a la evaluación económica - financiera se ha demostrado la viabilidad y factibilidad del mismo.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Arias Carvajal Juan. Elementos básicos de un proyecto de inversión, Tercera
2. Arias Carvajal Juan. Elementos básicos de un proyecto de inversión, Tercera edición, 2004, Pág. 29.
3. Avellaneda Carmenza, Diccionario de los términos Financieros, Pág. 355
4. Barreno Luís, (2005), Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 20.
5. Barreno Luis, (2005) Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 65, Ed.
6. Chong, Esteban. 1992, Contabilidad Intermedia – tomo I: Estados financieros y cuentas del activo; Universidad del Pacífico,.
7. Coss Bu, Raúl. Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión. Editorial Limusa. 2da. Edición.
8. Chiavenato, Idalberto; Año 1.993, Iniciación a la Organización y Control; Editorial Mc Graw Gil.. Pág. 66 hasta 72.
9. Chain Sapag Nassir; Chain Sapag Reynaldo, Mc. Graw Hill, Preparación y Evaluación de Proyectos; Cuarta Edición; Pág. 161.
10. E, Jerome, MC McCarthy, Mc Graw Hill, 2001; Marketing un Enfoque Global; 13 edición; México, Cap.11; Pág. 298.
11. Fischer Laura y Espejo Jorge, Mc Graw Hill, Pág. 240, Del libro: Mercadotecnia, Tercera Edición.
12. García M. Alberto, México 2002, Evaluación de Proyectos, Programa Educativos S.A 1 Edición, colección McGraw-Hill.
13. Gómez Giovanni E. 2001, Más que un análisis financiero: una cuestión de razones.
14. Ipes, Guía para la presentación de proyectos, Décima Séptima Edición, México, Pág. 92
15. Lovelock, Ch. ; Reynoso J. ; D´ Andrea, G. ; Huete, L. Año 2004, “Administración de Servicios, Estrategias de Marketing, Operaciones y Recursos Humanos” , Pág. 4
16. Páez N: Evaluación y diseño de proyectos, 1 Edición, Codeu, 2000, Quito, Ecuador
17. Peumans, Herman. Valoración de Proyectos de Inversión. Ediciones Deusto Bilbao
18. Philip, Kotler y GARY, Año de edición 2004, Armstrong; Marketing; Décima Edición; Madrid-España; Cap.16; Pág. 536.

19. Romero, Ricardo; del Libro Marketing; Editora Palmir E.I.R.L.; Pág. 130
20. Reyes, Sánchez Marco Antonio, 1986, Proyecto de Inversión en Ingeniería, México, Pág. 79
21. Mantilla, Blanco Samuel Alberto; Abril-Junio 2001; Adopción de Estándares Internacionales de Contabilidad; Revista del Contador N° 6 (Págs. 11-128)
22. Mokate, Karen Marie, 2007; Evaluación financiera de proyectos de inversión, Editorial: Alfa omega, segunda edición, pág. 32.
23. Mccarthy J., Perreault W.: libro: Marketing un enfoque global, Año 2001, Pág. G-7.
24. Meneses, Edilberto; Ed.2004, Preparación y Evaluación de Proyectos, Pág. 103.
25. Sapag Nassir Proyectos de Inversión, Editorial Pearson Prentice Hall, México 1ra. Edición 2007, Pág. 213.
26. Urbina, Gabriel Baca ; Evaluación de Proyectos; Tercera Edición – 1995; Mc Graw – Hill; Pág.134
27. Zapata Pedro, Contabilidad General, Editorial Norma, Pág. 247

#### **WEBGRAFIA:**

1. <http://www.matematica.ues.edu>.
2. <http://www.monografias.com>. “Estudio y análisis del mercado”
3. <http://www.monografias.com>
4. <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>
5. <http://www.negocios.com.ar>
6. <http://www.frrg.utn.edu.ar/frrg/Apuntes/II2/ManualesAd.ppt>
7. <http://www.apuntesfacultad.com/costos-indirectos-de-fabricacion.html>
8. <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
9. [http://html.rincondelvago.com/organigramas\\_1.html](http://html.rincondelvago.com/organigramas_1.html)

## GLOSARIO

**SERVICIO.-** Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que el cliente obtenga la satisfacción a una necesidad en el momento y lugar adecuado.

**AMBULANCIA.-** es un vehículo destinado al transporte de personas enfermas o heridas, hacia, desde o entre lugares de tratamiento.

**CALIDAD-PRODUCTIVIDAD.-** Si no hay calidad primero, la productividad no puede ser una buena consecuencia. La calidad es una función exclusiva de ejercer por la persona. Y ese ejercicio es simplemente una condición mental, es decir una actitud. Obviamente la consecuencia es la productividad, es decir una tendencia positiva de hacer bien las cosas, no solamente hay productividad sino también eficiencia, eficacia, rendimiento y rentabilidad

**CAPITAL.-** Es el conjunto de bienes para producir otros bienes y que el hombre puede reproducir o aumentar a su voluntad, con una característica fundamental no atiende directamente necesidades humanas

**COMPETENCIA.-** Condiciones de los mercados en los que los compradores y vendedores establecen los precios e intercambian bienes y servicios. La competencia económica es el medio que utilizan los compradores y vendedores para satisfacer las necesidades de la comunidad y de los individuos. La sociedad estará satisfecha cuando se produzcan el máximo número de bienes a los menores precios posibles

**CLIENTE.-** Son el factor central para el diseño de una mezcla de mercadotecnia que opere efectivamente. Son el principio y el fin de nuestro trabajo



**DEMANDA.-** Es la cantidad de un determinado producto, bien o servicio que una población solicita o requiera a diferentes niveles de precio.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.-** En ésta etapa permite realizar un examen crítico para la toma de decisiones formales. El nivel de desarrollo de los componentes en éste nivel se caracterizan por un mayor nivel de profundidad y menor rango de variación esperada en los valores de costo y beneficio.

**ESTUDIO DE MERCADO.-** Comprende la Investigación de mercados y permite tener una orientación sobre las oportunidades del mercado, la selección del mercado objetivo, el diseño de las estrategias, la planificación de los programas de comercialización y los canales de distribución del producto.

**ESTUDIO TÉCNICO.-** Estudio de todas las alternativas de tecnología que fuesen posibles y que las soluciones encontradas sean las correctas y enfocadas con sentido económico.

**ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.-** Es lograr que un proyecto genere fondos suficientes para cubrir las obligaciones financieras y la rentabilidad más aceptable para el inversionista, una vez que se encuentre en funcionamiento.

**ESTRATEGIAS.-** En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.

**EXIGENCIAS.-** Dicho de una cosa: Pedir, por su naturaleza o circunstancia, algún requisito necesario.

**FLUJO DE CAJA.-** El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto. La información básica para la construcción

de un flujo de caja proviene de los estudios de mercado, técnicos, organizacional y como también de los cálculos de los beneficios.

**INGENIERÍA DE PROYECTO.-** Es el análisis que se centra en los aspectos de compras, construcción, montaje y puesta en marcha de los activos fijos y diferidos asociados a los mismos, que permitan la operación de la empresa.

**INVERSIÓN.-** Gasto para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. La materialización de la inversión depende del agente económico que la realice

**OFERTA.-** Es el número de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender a determinados precios.

**RENTABILIDAD.-** No es otra cosa que "el resultado del proceso productivo". Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

**TIR.-** Es la evaluación del proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. También se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación e igualarlos a la inversión inicial

**VAN.-** Es el valor presente de los flujos que genera un proyecto menos la inversión. Puede representar un valor negativo, inversión no es recomendable, si la diferencia es cero o positiva la inversión es aceptable.

# ANEXOS

## ANEXO N°01



### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

#### Campus Arturo Ruíz Mora – Santo Domingo

1 ¿Usted o algún integrante de su familia, ¿han hecho uso alguna vez de servicios de ambulancia? Si su respuesta es negativa continúe desde la pregunta N° 3

- ✓ Si ( )
- ✓ No ( )

2 Si su respuesta es positiva. ¿Cómo evalúa usted el servicio prestado por dichas ambulancias?

- ✓ Excelente ( )
- ✓ Bueno ( )
- ✓ Regular ( )
- ✓ Pésimo ( )

3 ¿Cree Conveniente la implementación de una empresa que ofrezca servicios de ambulancia con altos estándares de calidad y a precios cómodos en la ciudad de la Concordia?

- ✓ Si ( )
- ✓ No ( )

4 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de ambulancia interno? (Dentro de la Ciudad esto incluye a Santo Domingo).

- ✓ De \$15 A \$ 25 ( )
- ✓ De \$25 A \$ 35 ( )
- ✓ De \$35 A \$45 ( )

5 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por un servicio de ambulancia con traslado a Quito?

- ✓ De \$100 A \$ 150 ( )
- ✓ De \$150 A \$ 200 ( )
- ✓ De \$250 A \$300 ( )

6 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar en promedio por un servicio de ambulancia con traslado a Guayaquil?

- ✓ De \$200 A \$ 250 ( )
- ✓ De \$250 A \$ 300 ( )
- ✓ De \$350 A \$400 ( )

7 ¿De los servicios adicionales establecidos a continuación, cuáles cree usted que deberían ser indispensables al momento del traslado de un paciente dentro de una ambulancia?

- ✓ Inducción De Medicinas ( )
- ✓ Servicio De Enfermería ( )
- ✓ Otros ( )

8 ¿Por qué medios de comunicación cree usted que puede solicitar el servicio de ambulancia con mayor agilidad?

- ✓ Teléfono Convencional ( )
- ✓ Celular ( )
- ✓ Internet ( )

## ANEXO N°02 MINUTA

**SEÑOR NOTARIO:**

**SEÑOR NOTARIO:**

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase incorporar una de constitución de **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, contenida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Comparecen para la celebración de la presente escritura, las siguientes personas naturales, todas por sus propios derechos, de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliadas y residentes en esta ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas: ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de estado civil soltera

**SEGUNDA.- VOLUNTAD DE CONSTITUIR LA COMPAÑÍA.-** Los comparecientes, señores ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de convienen en constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada denominada AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda., la misma que se regirá por las Leyes del Ecuador y conforme a los pactos y condiciones que se establecen en las cláusulas que constan a continuación:

**TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA.-**

### CAPITULO PRIMERO

DE LA COMPAÑÍA, DENOMINACION, OBJETO, DURACION, NACIONALIDAD Y DOMICILIO

**Artículo Primero.- Denominación.-** La compañía girará bajo la denominación de AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda., y se regirá por las leyes de la República del Ecuador especialmente por la de Compañías y por las normas de los presentes Estatutos.

**Artículo Segundo.- Objeto Social.-** La compañía tendrá como objeto social: Atención médica, compra de vehículos ambulatorios, importación y exportación de medicinas, materiales médicos, vestimenta médica ; A la consolidación y desconsolidación de cargas y trámites aduaneros de los productos que importe y exporte; Organización de Juntas científicas con fines de investigación y creaciones de nuevos productos de línea del objeto social; Realización de investigación de mercado de productos en diferentes líneas de factibilidad; Intervenir, asesorar, investigar y capacitar en la áreas de transmisión de telecomunicaciones y equipos de transmisión de datos para coadyuvar al proceso de transformación positiva individual y social de nuestra comunidad empresarial en especial a las fuerzas de venta; Para la aplicación y el cumplimiento del objeto social referido, la compañía podrá asociarse con personas naturales o jurídicas, sean estas nacionales o extranjeras autorizados por la Ley ecuatoriana, adquirir acciones, participaciones y otros títulos sociales, así como bienes muebles e inmuebles actividades que deberán ser de lícito comercio y relacionados con su objeto social.

**Artículo Tercero.-Plazo.-** La compañía tendrá un plazo de cincuenta años, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil. Este plazo podrá ser prorrogado o disminuido, en virtud de resolución adoptada por la Junta General de Socios.

**Artículo Cuarto.- Domicilio.-**El domicilio principal de la compañía es en el Cantón Santo Domingo, Provincia de Santo Domingo, podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

## **CAPITULO SEGUNDO**

### **DEL CAPITAL Y**

#### **DE LAS PARTICIPACIONES**

**Artículo Quinto.- Capital.-** La compañía tendrá un capital social de MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS (US\$ 1000,00), dividido en CIEN participaciones de DIEZ dólares cada una.

**Artículo Sexto.- Naturaleza de las participaciones; su transmisión y cesión.-** Las participaciones son iguales, acumulativas e indivisibles; pueden transmitirse por herencia, y cederse, de preferencia a los mismos socios, previo consentimiento unánime del capital social, expresado en Junta General.

**Artículo Séptimo.- Certificados de Aportación.-** La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de participaciones que por su aporte le corresponda.

Dichos certificados serán firmados por el Presidente y el Gerente de la compañía.

## **CAPITULO TERCERO**

### **DE LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS**

**Artículo Octavo.- Fuentes de derechos y obligaciones.-** Los socios tendrán los derechos y obligaciones que se establecen en el parágrafo cuarto de la Sección Quinta de la Ley de Compañías, y los que señalan expresamente en estos estatutos.

## **CAPITULO CUARTO**

### **DE LA FORMACION DE LA VOLUNTAD SOCIAL, Y DE LA DIRECCION Y ADMINISTRACION**

**Artículo Noveno.- De la formación de la voluntad social.-** La voluntad social se formará mediante resoluciones de la Junta General de Socios o decisiones del Gerente por sí solo, o del Gerente y el Presidente conjuntamente, según lo previsto en los presentes Estatutos.

Esta voluntad se manifestará ante terceros por medio de actuaciones sea del Gerente de la compañía, por sí solo, o bien del Gerente y del Presidente conjuntamente, según lo que disponen los presentes estatutos. Ello, sin perjuicio de lo previsto por el artículo doce de la Ley de Compañías.

**Artículo Décimo.- Dirección y administración.-** La Compañía será dirigida y gobernada por la Junta General de Socios, y administrada por el Gerente, el Presidente, y el Vicepresidente de la compañía.

**Artículo Décimo Primero.- De la Junta General de Socios.-**La Junta General de Socios, constituida por los socios reunidos de acuerdo con la Ley y los Estatutos, es el órgano supremo de la Compañía, y tiene poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales, y tomar, dentro de lo límites establecidos por la Ley y los Estatutos Sociales, cualquier decisión que creyere conveniente para la buena marcha de la compañía.

Sus atribuciones específicas son las siguientes:

- o) Designar y remover al Presidente, al Vicepresidente y al Gerente de la compañía;
- p) Aprobar las cuentas y los balances que presentare el Gerente;
- q) Resolver acerca del destino de las utilidades y formación de reservas, de acuerdo con la Ley;

- r) Consentir en la cesión de las participaciones, así como en la admisión de nuevos socios, conforme a la Ley;
- s) Resolver el aumento o disminución del capital, la prórroga del contrato social o cualquier reforma a los Estatutos Sociales;
- t) Acordar la disolución anticipada de la compañía;
- u) Decidir el arrendamiento, establecimiento de gravámenes o restricciones de dominio o la enajenación de inmuebles de la compañía;
- v) Acordar la exclusión de uno o varios socios, de conformidad con las causales previstas en el Ley;
- w) Adoptar los Reglamentos Internos de la compañía, y reformarlos;
- x) Disponer que se inicien las acciones en contra de los administradores a las que hubiere lugar;
- y) Aprobar al presupuesto anual de la compañía;
- z) Interpretar, en forma obligatoria para los socios, los Estatutos y Reglamentos de la compañía;
- aa) Autorizar la celebración de actos y contratos de cuantía superior a cien mil dólares; la contratación de personal con sueldo superior a diez mil dólares; y,
- bb) Ejercer las demás atribuciones establecidas para la Junta General de Socios en la Ley y en los presentes Estatutos.

#### **Artículo Décimo Segundo.- Clases de juntas y convocatorias.-**

##### **1.- Clases de juntas.-**

Las reuniones de la Junta General serán Ordinarias y Extraordinarias.

Las Ordinarias se efectuarán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la Compañía, y conocerán el balance anual, los informes que presente el Presidente, el Gerente, y el Comisario de la compañía, la formación del fondo de reserva, la distribución de utilidades, y cualquier otro asunto puntualizado en la convocatoria.

Las Extraordinarias se reunirán en cualquier época del año y tratarán sobre los asuntos previstos en la convocatoria, o convenidos por todos los socios, si fueren universales.

Las Juntas Generales Universales serán aquellas integradas por los representantes de la totalidad del capital social, reunidos, sin necesidad de previa convocatoria, sea en la sede social o en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar los asuntos que los representantes de la totalidad del capital social acordaren por unanimidad. En este caso, todos los asistentes deberán suscribir el acta de la Junta, bajo sanción de nulidad. Cualquiera de los socios podrá oponerse a la discusión de los asuntos sobre los cuales no se considerare suficientemente informado.

##### **2.- Asuntos que pueden tratar las juntas.-**

Tanto en las Juntas Ordinarias como en las Extraordinarias, sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en las convocatorias. En las Juntas Universales únicamente se tratará de los asuntos cuyo examen y resolución se hubieren acordado por unanimidad de los presentes de todo el capital social.

##### **3.- Convocatorias.-**

Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.

Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; las extraordinarias, en cualquier época en que fueron convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato.

#### **Artículo Décimo Tercero.- Derecho de Información.-**



1.- Todo socio tiene derecho a obtener de la Junta General copia de los informes de los asuntos relacionados con los puntos objeto de la convocatoria o de la reunión.

Si alguno de los socios declare que no está suficientemente informado, podrá pedir que la reunión se difiera por tres días. Si la proposición fuere apoyada por un número de socios que represente la cuarta parte del capital social concurrente a la Junta, ésta quedará diferida.

Si se pidiere plazo más largo, decidirá la mayoría que represente por lo menos la mitad del capital social concurrente; pero el diferimiento no podrá, inclusive en este caso, ser superior a quince días.

El derecho que se establece en los dos párrafos precedentes no podrá ejercer sino una sola vez sobre el mismo asunto.

No se diferirá la reunión cuando hubiere sido convocada por el Comisario en forma urgente.

#### **Artículo Décimo Cuarto.- Presidente y Secretario de Junta.-**

1.- Dirección de las Sesiones.- Las sesiones de la Junta serán presididas por el Presidente de la compañía, o, en su ausencia, por el Vicepresidente. El Gerente actuará como Secretario.

2.- Reemplazo del Presidente Titular.- En caso de ausencia del Presidente, lo reemplazará el Vicepresidente.

3.- En el evento de ausencia, impedimento o falta de Gerente, actuará como Secretario de la Junta la persona que ésta designe en la reunión respectiva.

4.- Presidencia y Secretaría especiales.- A pedido de los socios que representen más del diez por ciento del capital social concurrente, la Junta podrá, por mayoría, resolver que quienes desempeñen la presidencia y la secretaría de una reunión sean Personas diferentes del Presidente o del Gerente de la Compañía.

#### **Artículo Décimo Quinto.- Representación de los socios en las juntas.-**

Los socios concurrirán a la Junta General personalmente o por medio de un representante, que acreditará su representación sea mediante poder general legalmente conferido que servirá para una o varias Juntas o ya en virtud de una nota escrita dirigida por el socio respectivo al Gerente de la compañía, que, en este caso, facultará a un representante específico para intervenir en una sesión determinada.

#### **Artículo Décimo Sexto.- Quórum y votaciones.-**

- 4) La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.
- 5) Salvo disposición en contrario de la ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.
- 6) **Obligatoriedad de las resoluciones de la Junta.-** Las resoluciones de la Junta son obligatorias para todos los socios, inclusive para los no asistentes o los que votaren en contra, sin perjuicio de la acción que tienen éstos para impugnar ante la Corte Superior de Justicia las resoluciones de la Junta, en los términos de los artículos 142, 249 y 250 de la Ley de Compañías.

**Artículo Décimo Séptimo.- Actas y expedientes de juntas.-**

- 4) Actas.- Después de celebrada una Junta General, deberá extenderse un acta de deliberaciones y acuerdos, que llevará las firmas del Presidente y Secretario de la Junta.
- 5) Forma del acta.- Las actas deberán llevarse a máquina o por sistemas de computación, y constarán en hojas debidamente foliadas y escritas al anverso y reverso, sin que se dejen espacios intermedios ni de otro tipo.
- 6) Expedientes.- Se formará, además, un expediente de cada Junta, que contendrá la copia del acta y los documentos que justifiquen que las convocatorias han sido hechas en la forma señalada en la Ley y en los Estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente todos aquellos documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

**Artículo Décimo Octavo.- De la representación legal de la compañía.-**

- 6) La representación legal, judicial y extrajudicial, de la compañía la ejercerá el Gerente, por sí solo o en unión con el Presidente, en la forma prevista en los presentes Estatutos.
- 7) Actuaciones del Gerente por sí solo.- El Gerente podrá actuar por sí solo en representación de la compañía, para la celebración de actos y contratos de una cuantía que no exceda de cinco mil dólares, y para la contratación de personal con remuneraciones que no superen el equivalente a un sueldo básico unificado.
- 8) Actuaciones conjuntas con el Presidente.- Para la celebración de actos o contratos de cuantía superior a treinta mil dólares y que no rebase los cincuenta mil dólares, así como para la contratación del personal con remuneración mensual superior a tres mil dólares, se requerirá en la actuación conjunta del Gerente y el Presidente, o de quienes lo reemplacen, según los estatutos.
- 9) Casos de Autorización previa.- Además de la actuación conjunta establecida en el acápite anterior, para la celebración de actos y contratos de cuantía superior a cien mil dólares, para la contratación de personal con sueldo superior a diez mil dólares o para la celebración de actos o contratos que entrañen enajenación de bienes inmuebles de la compañía, establecimiento de gravámenes o restricciones de dominio sobre ellos, o su arrendamiento, o supongan reformas a los Estatutos, se necesitará constancia escrita de la Autorización de la Junta General de Socios.
- 10) Todo lo anteriormente dispuesto se aplicará sin perjuicio de lo ordenado en el artículo doce de la Ley de Compañías.

**Artículo Décimo Noveno.- Del Presidente y sus Atribuciones.-**

- 3) La Compañía tendrá un Presidente, elegido por la Junta General, de entre los socios, para un periodo de tres años, y podrá ser reelegido por periodos iguales.
- 4) Atribuciones del Presidente.- Son sus atribuciones:
  - a) Supervigilar la buena marcha de la compañía, el cumplimiento de la Ley y de los Estatutos;
  - b) Convocar a Junta General de Socios;
  - c) Presidir la Junta General de Socios, de acuerdo con el artículo décimo cuarto, numeral uno de los presentes estatutos;
  - d) Intervenir, junto con el Gerente, en la celebración de actos o contratos de cuantía superior a treinta mil dólares, o en la contratación de personal con remuneración mensual superior al equivalente a tres mil dólares;
  - e) Actuar, conjuntamente con el Gerente, en las escrituras públicas de reformas de Estatutos Sociales, de adquisición, enajenación de inmuebles o establecimientos de gravámenes sobre ellos; y, en los contratos de arriendo de dichos bienes de la compañía.
  - f) Ejercer las demás atribuciones que se le confieren en los presentes Estatutos y en la Ley de Compañías.

**Artículo Vigésimo.- Del Vicepresidente y sus funciones.-**

- 3) La compañía tendrá un Vicepresidente, elegido por la Junta General, de entre los socios, para un periodo de tres años y que podrá ser reelegido, por periodos iguales.
- 4) Atribuciones del Vicepresidente.- Es atribución del Vicepresidente subrogar al Presidente en caso de falta, ausencia o impedimento de éste.

**Artículo Vigésimo Primero.- Del Gerente y sus funciones.-**

- 3) La Junta General elegirá para el periodo de tres años al Gerente de la compañía, de entre los socios o fuera de ellos. El funcionario podrá ser reelegido por periodos iguales.
- 4) Son sus atribuciones:
  - a) Representar a la compañía y actuar a nombre de ella en la celebración de actos y contratos, en los términos de estos Estatutos;
  - b) Organizar las oficinas de la compañía y supervigilar las labores del personal de ella;
  - c) Nombrar y remover al personal de la compañía; fijar sus remuneraciones, de conformidad con el presupuesto de la empresa; y, y hacer en el orden laboral todo cuanto fuere menester;
  - d) Dirigir el movimiento económico – financiero de la compañía, administrar sus bienes y pertenencias, y manejar la caja y cartera de valores;
  - e) Abrir cuentas bancarias, girar contra ellas, emitir pagarés y letras de cambio, aceptar estas últimas, dentro de las limitaciones de cuantía previstas por los Estatutos;
  - f) Presentar a la Junta General de Socios un informe anual y el balance que refleje la situación económica de la compañía; la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de utilidades;
  - g) Cuidar, bajo su responsabilidad, que la compañía lleve sus libros sociales y contables y que mantenga su correspondencia y archivo de acuerdo con la Ley;
  - h) Suscribir los certificados de aportación;
  - i) Actuar como Secretario de la Junta General y suscribir las actas de ella;
  - j) Constituir apoderado o procurador para aquellos actos que le facultan la Ley y el presente Estatuto;
  - k) Ejercer las demás atribuciones contempladas en la Ley de Compañía y en los presentes Estatutos.

**Artículo Vigésimo Segundo.- Subrogación.-**

3. Cuando faltare el Presidente, lo subrogará el Vicepresidente. En caso de falta, ausencia o imposibilidad del Gerente, lo reemplazará el Presidente. Todo lo indicado hasta que la Junta General de Socios adopte las decisiones pertinentes.
4. Prórroga de funciones.- Los funcionarios de la compañía continuarán en el ejercicio de sus funciones hasta cuando fueren reemplazados, no obstante que los periodos para los que fueron nombrados hubieren expirado. En caso de remoción, el funcionario cesará automáticamente desde que tal hecho ocurra.

En caso de renuncia, se aplicará lo previsto en el artículo 133 de la Ley de Compañías.

**CAPITULO QUINTO**

**DE LA FISCALIZACION, EJERCICIO  
ECONOMICO Y LIQUIDACION**

**Artículo Vigésimo Tercero.- Fiscalización.-** La Junta General nombrará anualmente a un Comisario, para el estudio, exámen y análisis del movimiento operativo y del estado financiero de la compañía, así como de la gestión del Presidente y del Gerente. El Comisario ejercerá las funciones establecidas en el párrafo noveno, sección sexta de la Ley de Compañías, y tendrá un suplente.

Artículo Vigésimo Cuarto.- Ejercicio económico.- El ejercicio económico de la compañía correrá desde el primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre de cada año.

Artículo Vigésimo Quinto.- Disolución y liquidación.- La compañía se disolverá por cualquiera de las causas establecidas en los artículos 361 y 365 de la Sección Décima Segunda, parágrafo 2, de la Ley de Compañías. Para efectos de la disolución y liquidación, se estará a lo que dispone Ley de Compañías. En el caso de liquidación actuarán como liquidador el Gerente y su suplente será el Presidente, salvo que la Junta General decida que actúe otra persona, caso en el que designará liquidador principal y suplente.

Artículo Vigésimo Sexto.- Normas Complementarias.- En lo no previsto por los presentes Estatutos se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y su reglamento; y sus eventuales reformas se entenderán incorporadas a este contrato.

CUARTA.- INTEGRACION Y PAGO DEL CAPITAL.-

- 4) Suscripción.- El capital de la compañía es de mil dólares de los Estados Unidos y está íntegramente suscrito en la siguiente forma:

<u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u>	<u>No C.C.</u>	<u>CAPITAL SUSCRITO</u>	<u>CAPITAL PAGADO</u>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	\$ 500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	250,00	250,00

- 5) Pago del Capital.- De este valor suscrito, los socios suscriptores han pagado a esta fecha el cien por ciento del capital suscrito; es decir, MIL DOLARES de los Estados Unidos, mediante depósito en efectivo en la cuenta de integración de capital de la compañía abierta en una institución financiera de Santo Domingo, cuyo comprobante se acompaña.

El capital pagado de la compañía queda distribuido de la siguiente forma:

<u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u>	<u>No C.C.</u>	<u>CAPITAL SUSCRITO</u>	<u>CAPITAL PAGADO</u>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	\$250,00	\$250,00

- 6) Los socios se comprometen a pagar la suma restante en el plazo de un mes, a contarse desde la fecha de inscripción de la constitución de la Compañía en el Registro Mercantil.

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los periodos señalados en los artículos décimo noveno, vigésimo y vigésimo primero del estatuto, se designa como Presidente de la compañía al señor ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA de, y como Gerente de la misma.

**DISPOSICION TRANSITORIA.-** Los contratantes acuerdan autorizar al Presidente de la Compañía señor ZAMBRANO BARREIRO JESSICA XIMENA para que, realicen todos los trámites concernientes a la aprobación, publicación del extracto e inscripción y más diligencias que requiere el perfeccionamiento del presente contrato.

Usted, señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo necesarias para la perfecta validez de esta escrito.

Santo Domingo a 19 de junio de 2012.

Señores.  
**BANCO PICHINCHA SUCURSAL SANTO DOMINGO.**  
Presente.

De mis consideraciones:

El objeto de esta misiva es con el fin de que se sirva aperturar la Cuenta de Integración de Capital de la la **AMBULANCIAS EXPRESS Cía. Ltda.**, cuyo capital pagado de la compañía quedará distribuido de la siguiente forma:

<u>NOMBRES Y APELLIDOS DEL SOCIO</u>	<u>No C.C.</u>	<u>CAPITAL SUSCRITO</u>	<u>CAPITAL PAGADO</u>
Ing. Jean Peer Vorbeck	171794212-0	\$ 500,00	\$ 500,00
Dr. Carlos Matute	171580621-0	\$ 250,00	\$ 250,00
VerangPaz Cía. Ltda.	2390005329001	\$250,00	\$250,00

Sírvase señor Gerente extender el respectivo certificado del depósito.

Atentamente.

Zambrano Barreiro Jessica  
C.C 1312537630


## ANEXON° 03

### ROL DE PAGOS

		N			Aporte patronal 11,15%	Aporte IEC E		0	5	
1	Gerente	\$ 10.200,00	\$ 850,00	\$ 299,00	\$ 1.173,00	\$ 51,00	\$ 51,00	\$ 1.061,13	\$ 425,00	\$ 11.987,87
2	Secretaria contadora	\$ 3.588,00	\$ 299,00	\$ 299,00	\$ 412,62	\$ 17,94	\$ 17,94	\$ 391,39	\$ 149,50	\$ 4.392,6
3	Asesor contable				%					\$ 4.200,00
4	Operario de servicio (A. Telefónica) 1	\$ 3.588,00	\$ 299,00	\$ 299,00	\$ 412,62	\$ 17,94	\$ 17,94	\$ 391,39	\$ 149,50	\$ 4.392,6
5	Operario de servicio (A. Telefónica) 2	\$ 3.588,00	\$ 299,00	\$ 299,00	\$ 412,62	\$ 17,94	\$ 17,94	\$ 391,39	\$ 149,50	\$ 4.392,6
6	Operario de servicio (A. Telefónica) 3	\$ 3.588,00	\$ 299,00	\$ 299,00	\$ 412,62	\$ 17,94	\$ 17,94	\$ 391,39	\$ 149,50	\$ 4.392,6
7	Chofer para servicio externo 1	\$ 4.320,00	\$ 360,00	\$ 299,00	\$ 496,80	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 465,54	\$ 180,00	\$ 5.233,46
8	Chofer para servicio externo 2	\$ 4.320,00	\$ 360,00	\$ 299,00	\$ 496,80	\$ 21,60	\$ 21,60	\$ 465,54	\$ 180,00	\$ 5.233,46
9	Chofer para servicio Interno 1	\$ 3.900,00	\$ 325,00	\$ 299,00	\$ 448,50	\$ 19,50	\$ 19,50	\$ 422,99	\$ 162,50	\$ 4.751,0
10	Chofer para servicio Interno 2	\$ 3.900,00	\$ 325,00	\$ 299,00	\$ 448,50	\$ 19,50	\$ 19,50	\$ 422,99	\$ 162,50	\$ 4.751,0
11	Chofer para servicio Interno 3	\$ 3.900,00	\$ 325,00	\$ 299,00	\$ 448,50	\$ 19,50	\$ 19,50	\$ 422,99	\$ 162,50	\$ 4.751,0
12	Chofer para servicio Interno 4	\$ 3.900,00	\$ 325,00	\$ 299,00	\$ 448,50	\$ 19,50	\$ 19,50	\$ 422,99	\$ 162,50	\$ 4.751,0
13	Enfermero 1	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
14	Enfermero 2	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
15	Enfermero 3	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
16	Enfermero 4	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
17	Enfermero 5	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
18	Enfermero 6	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 299,00	\$ 441,60	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 416,92	\$ 160,00	\$ 4.682,08
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 71.832,00</b>	<b>\$ 5.986,00</b>	<b>\$ 5.083,00</b>	<b>\$ 8.260,68</b>	<b>\$ 359,16</b>	<b>\$ 359,16</b>	<b>\$ 7.751,24</b>	<b>\$ 2.993,00</b>	<b>\$ 91.321,76</b>

# ANEXO 04

**EMPROMOTOR Cía. Ltda.**  
 DIRECCIÓN: Av. Chone 200 y Pedro Vicente Maldonado  
 TELÉFONOS: 2755284 / 2754172 / 2758410  
 WWW.KIA.COM/EC - SANTO DOMINGO - ECUADOR  
 R.U.C. 179160029321

  
**KIA MOTORS**  
 The Power to Surprise™  
**0016904**

PROFORMA

Cliente: _____	Fecha: _____
Dirección: _____	Teléfono: _____
Referido por: _____	Cel. _____

<b>FINANCIAMIENTO</b>	N/C	sin N/C
<b>VEHICULO MODELO</b>	Precio 1.7 B7	sin N/C
Precio Venta (Inc. IVA)	\$ 31.690 <sup>00</sup>	\$ 29.990 <sup>00</sup>
Cuota Inicial 30 %	9.507 <sup>00</sup>	8.997 <sup>00</sup>
Saldo a financiar:		
12 meses		
24 meses		
36 meses		
48 meses	778 <sup>00</sup>	738 <sup>00</sup>

SEGURO INCLUIDO	2 años	DISPOSITIVO INCLUIDO	1 año	IMPUESTO INCLUIDO		GASTOS EXTRAS	
-----------------	--------	----------------------	-------	-------------------	--	---------------	--

NOTA: Precios y/o características sujetos a cambios sin previo aviso, válido por 8 días.

Vendedor: Susana Velasco 093427275

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_


**REQUISITOS SOLICITUD DE CRÉDITO:**

1. Copia de Cédula Constituyente y certificado de Notación (deudor/solista) a colores.
2. Certificado de Ingresos o RUC. Tres últimos pagos del IVA.
3. Copia de pago Ingresos Pasivos actualizado.
4. Copia de matrículas de vehículos si tuviera.
5. Certificados Bancarios y tres últimos estados de cuenta o cheque de libranza.
6. Dos referencias Comerciales (por escrito) en hoja membreada.
7. Recibo de pago de un servicio básico (agua, luz o teléfono).

NOTA: LOS MISMOS REQUISITOS PARA EL GARANTE EN CASO DE SER NECESARIO.



PICANTO 1.1



K2000 1.1



Sorento



Rio Xceed

000111005 88 99 Car/vehiculos/ecuador

**ANEXO 05**

**Proforma  
ServiCompu Cia  
Ltda.**

**RUC:** 1714507827001

**Nombre:**

**Fecha:**

Cantidad	Artículo	Precio
1	<u>Intel Core 2 Duo 2.8 Ghz</u>	\$ 680, 00
	Regulador CDP AVER-1000 1000VA Supresores de pico negro Supneg TECL. Genius KB-06XE PS2 Negro SP Mouse Genius XSCROLL PS2 Lector de memoria interno MV:SD MS+USB Parlantes Negro Genius Q06S Main Boarth Biostar Procesador Intel Core 2 Duo 2,8GHZ Disco Duro 320 Gb Samsung Sata 7200 RPM Memoria Ram 1Gb DVD-RWriter Samsung SHS223 22X Sata Int. Monitor Samsung 17" 740NW LCD  Línea Negra	

**Los precios ya incluyen 12% de IVA**

***El equipo incluye:***

- \* Windows Xp, y/o windows vista
- \* Office 2003 Profesional u Office 2007 Profesional
- \* Reproductores Multimedia
- \* Música en Mp3 y más

***Nota:***

- "Más Software a tú gusto y necesidad"*
- "El equipo tiene garantía de 1 año calendario"*
- "Servicio Técnico Garantizado"*
- \*La garantía no cubre defectos de voltaje, virus ó impericia del usuario*

***Forma de Pago:*** Efectivo o Credito

***Entrega:*** 7 días laborables, luego de la firma del convenio

***Dirección:*** "El Calzado" Calle Oe2J # 69 entre Av. San Luis

***Teléfonos:*** 02-311-2348 / 097-762852

***E-mail*** geovanher@yahoo.com

"Hernán Geovanny Guaigua G."



ANEXO 06



Av. Abraham Calzación # 2511 y Av. Quito (sector Circulo de los Continentes)  
 RUC: 1702742501001 Telf: (02) 2742090 (02) 2742070  
 SANTO DOMINGO- ECUADOR

*Por el honor y la justicia de Santo Domingo*

Categoría	Horario	Programación	Duración	Unidad	Valor/Segundo
CUÑA	06:01 - 07:00	Lunes-Viernes	10-20	seg	0,40
CUÑA	07:01 - 08:00	Lunes-Viernes	21-30	seg	0,40
CUÑA	08:01 - 09:00	Lunes-Viernes	31-40	seg	0,30
CUÑA	09:01 - 10:00	Lunes-Viernes	31-40	seg	0,30
CUÑA	10:01 - 11:00	Lunes-Viernes	31-40	seg	0,30
CUÑA	11:01 - 12:00	Lunes-Viernes	31-40	seg	0,30
CUÑA	12:01 - 13:00	Lunes-Viernes	10-20	seg	0,30
CUÑA	13:01 - 14:00	Lunes-Viernes	10-20	seg	0,30
CUÑA	14:01 - 15:00	Lunes-Viernes	21-30	seg	0,30
CUÑA	15:01 - 16:00	Lunes-Viernes	21-30	seg	0,30
CUÑA	16:01 - 17:00	Lunes-Viernes	21-30	seg	0,30
CUÑA	17:01 - 18:00	Lunes-Viernes	31-40	seg	0,30
CUÑA	18:01 - 19:00	Lunes-Viernes	10-20	seg	0,40

Este Valor no incluye IVA.

Por la atención que se sirva dar a la presente me suscribo de ustedes no sin antes expresar mis sentimientos de consideración y estima.

Cordialmente,

Miriam Díaz  
 Contacto - Ventas