



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE EQUIPOS DE SEGURIDAD "SEINTEGRAL" EN LA CIUDAD DE QUITO

Línea de Investigación:

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible

Campo amplio de conocimiento:

Administración

Autor/a:

Javier Alexander Echeverria Torres

Tutor/a:

PH.D. Miguel Ángel Aizaga Villate

Quito – Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Miguel Ángel Aizaga Villate con C.I: 17158070583 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocios para la creación de la empresa comercializadora de equipos de seguridad "SEINTEGRAL" en la ciudad de Quito.

Elaborado por: Javier Alexander Echeverria Torres, de C.I:1715300743 estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 8 de abril de 2022



Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE ¡Error!	Marcador no
definido.	
INFORMACIÓN GENERAL	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación	1
Objetivo general.....	1
Objetivos específicos.....	2
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:.....	2
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	3
1.1. Contextualización general del estado del arte.....	3
1.2. Proceso investigativo metodológico	5
1.2.1 Tipo de Investigación	5
1.2.2 Población y muestra.....	6
1.2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	7
1.2.4 Técnicas e instrumentos de procesamientos de datos.....	7
1.3. Análisis de resultados.....	8
CAPÍTULO II: PROPUESTA.....	16
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	16
2.2. Descripción de la propuesta.....	16
2.3. Validación de la propuesta.....	42
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	46
CONCLUSIONES	47
REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA	49
Bibliografía	49
ANEXOS	51

Índice de tablas

Tabla 1 Primera pregunta	8
Tabla 2 Segunda pregunta	8
Tabla 3 Tercera pregunta	9
Tabla 4 Cuarta pregunta	10
Tabla 5 Quinta pregunta	11
Tabla 6 Sexta pregunta.....	12
Tabla 7 Séptima pregunta	12
Tabla 8 Octava pregunta	13
Tabla 9 Novena pregunta	14
Tabla 10 Perfil puesto de gerente	25
Tabla 11 Perfil puesto de contador	26
Tabla 12 Perfil puesto de vendedor.....	26
Tabla 13 Perfil puesto de analista administrativo.....	27
Tabla 14 Perfil puesto de técnico	27
Tabla 15 Análisis de mercado de competencias.....	30
Tabla 16 FODA.....	31
Tabla 17 Lista de precios.....	32
Tabla 18 Costos para la conformación de la empresa.....	39
Tabla 19 Proyección de Ingresos/Ventas.....	39
Tabla 20 Compra de equipos de seguridad.....	40
Tabla 21 Pago a empleados.....	40
Tabla 22 Extras.....	41
Tabla 23 Escenarios.....	41
Tabla 24 Descripción de perfil de validadores.....	42
Tabla 25 Criterios de evaluación	43
Tabla 26 Evaluación según la importancia	43
Tabla 27 Preguntas para la evaluación.....	44
Tabla 28 Resultados de la evaluación de los expertos	45
Tabla 29 Matriz de articulaciones.....	46

Índice de figuras

Figura 1 Robo a personas	8
Figura 2 Robo a familiares o allegados.....	9
Figura3 Equipos de seguridad	10
Figura 4 Invertir en equipos d seguridad	10
Figura 5 Dinero a invertir en equipos de seguridad.....	11
Figura 6 Equipos de seguridad a adquirir.....	12
Figura 7 Equipos de seguridad se integren al teléfono celular.....	13
Figura 8 Instalación con personal capacitado y con experiencia.....	13
Figura 9 Medios de información.....	14
Figura 10 Estructura general	17
Figura 11 Cámara de video vigilancia	19
Figura 12 Gestión de Vigilancia.....	19
Figura 13 Sistema de video portero.....	20
Figura 14 Control de acceso	20
Figura 15 Transmisión de datos.....	21
Figura 16 Plan de operaciones.....	22
Figura 17 Procesos operativos.....	23
Figura 18 Factores claves	24
Figura 19 Estructura organizacional.....	24
Figura 20 Local comercial	37
Figura 21 Medios impresos.....	37
Figura 22 Oferta de cámaras	38
Figura 23 Análisis de los resultados de las evaluaciones	45

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

Durante el año 2020 ante una pandemia mundial causada por el covid-19, los índices de desempleo aumentaron en el país debido a que la mayoría de las empresas disminuyeron en sus ventas, otras en cambio cerraron sus operaciones, lo que se produjo inestabilidad laboral y que muchas personas pierdan sus empleos y se dediquen a emprendimientos personales, aumentando el trabajo informal.

La inseguridad en las ciudades de las provincias más pobladas del país ha ido en aumento, como lo es la ciudad de Quito, debido al incremento de robos a domicilios y asaltos a locales comerciales donde todos los bienes de índole público y privado se han visto afectados por la delincuencia, es por este motivo que las personas que han sufrido robos se ven en la necesidad de invertir en equipos de seguridad para sus viviendas o negocios y de esta manera proteger sus bienes materiales.

Tomando en consideración los datos estadísticos de la fiscalía General del Estado entre enero a noviembre de 2020 el número de robos a domicilios fue de 6.643 y entre enero a noviembre del 2021 el número de robos fue de 7.449 existiendo un incremento del 12.1.% de igual manera el número de robos a unidades económicas entre enero a noviembre del 2020 fue de 3.686 y entre enero a noviembre del 2021 fue de 4.264 existiendo un incremento de 15.7%, la provincias con los más altos índices de robos son las de Pichincha y Guayas (Estado, 2021)

Pensado en los altos índices de inseguridad por la que atraviesa la ciudad de Quito, se desarrollará un plan de negocios que abarque los fundamentos teóricos, aplicando las herramientas de investigación además de realizar un análisis económico y financiero que permitirá creación de una empresa encargada de la comercialización de productos tecnológicos de seguridad, que opere de forma legal y lícita cumpliendo con todas las normativas vigentes del país.

Problema de investigación

Cómo estructurar un plan de negocios para una empresa comercializadora de equipos de seguridad en la ciudad de Quito

Objetivo general

Diseñar un Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de equipos de seguridad en la ciudad de Quito.

Objetivos específicos

- Contextualizar los fundamentos teóricos relacionados con la creación de planes de negocio.
- Diagnosticar la situación actual del mercado de equipos tecnológicos de seguridad, mediante la utilización de técnicas y herramientas investigativas.
- Elaborar un análisis administrativo, operativo y financiero que permita la creación de una empresa comercializadora de productos tecnológicos de seguridad.
- Valorar a través de criterios de especialistas la factibilidad que tendrá el presente proyecto.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

El tema de investigación está enfocado a la creación de una empresa encargada de la comercialización de equipos tecnológicos de seguridad, siendo el principal propósito satisfacer la demanda de los consumidores que necesita resguardar sus bienes utilizando tecnología de calidad a precios accesibles en el mercado, además con la creación de la empresa de seguridad será una alternativa para la generación de empleo en la ciudad de Quito.

Los beneficiarios directos son los consumidores de equipos tecnológicos de seguridad y los socios accionista encargados de conformar la empresa.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

La seguridad es un compromiso de toda la ciudadanía, donde el reto de la política estatal pretende crear una cultura de seguridad con la inclusión de todos los estamentos sociales. En este contexto, el surgimiento de nuevas amenazas que atentan a la Seguridad del Estado, ha definido un mayor comprometimiento de las instituciones de seguridad con la coordinación y participación activa de las demás instituciones y de la ciudadanía en general. (Vega & Medina, 2019, pág. 115)

El crimen organizado transnacional y la derivación de una economía ilegal que genera delitos conexos, la delincuencia común interna y las políticas de seguridad de países vecinos, entre otros aspectos, constituyen amenazas y riesgos permanentes que pueden afectar a la Seguridad Integral en el Ecuador, situación que determina el establecimiento de políticas públicas y estrategias que permitan contar con acciones del decisor en la conducción política del Estado. (Vega & Medina, 2019, pág. 115)

Como conclusión, de la primera parte de las fuentes citadas se puede indicar que en la actualidad existe responsabilidad no solo del estado en materia de seguridad sino también de todas las personas que conforman la sociedad, además la inseguridad en el país es causada debido a varios factores sociales, económicos y de territorio, lo que conduce a aplicar nuevas políticas públicas para la seguridad en el Ecuador.

Como antecedentes se presentan los siguientes estudios afines al presente:

En el trabajo titulado, Plan de negocio para la implementación de la hostería San José, ubicada en la provincia de Pichincha, Cantón Cayambe, parroquia Juan Montalvo, donde se usaron procedimientos y herramientas de investigación como son el enfoque cuantitativo que le permitió la recolección de datos para verificar la aceptabilidad de la utilización del plan, además se usó el procedimiento deductivo para llegar a obtener la hipótesis, otro procedimiento utilizado es el inductivo que permitió llegar a las conclusiones generales partiendo de precedentes particulares, de esta forma facilitó el entendimiento de las personas a través de fuentes externas, y que le permitiría mejorar los productos y servicios según la información lograda, adicional por medio investigación de campo, en cual se pudo recolectar la información de manera directa en el sitio en el cual se desarrolló el plan, y por último los instrumentos usados fueron encuestas y las entrevistas (Imbaquingo Vasquez, 2021)

Se concluye una vez analizado el plan de negocio, el cual cuenta con el diseño de los planes internos de manera estructurada, los mismos que servirán de soporte para la empresa que les permitirá tener de manera ordenada y controlada sus procesos, buscando siempre brindar servicios de calidad a los clientes. El aporte realizado al presente estudio es la correcta utilización de los métodos y las herramientas de investigación además con el desarrollo del plan de negocios para la creación de una hostería, el cual permitió identificar los potenciales clientes y oportunidad de emprender en el sector turístico.

EL trabajo titulado Plan de negocios para la creación de una empresa distribuidora y comercializadora de prendas de vestir de arte urbano en el sector sur de Quito, en este plan se utilizaron métodos y herramientas de investigación como son el enfoque cuantitativo para obtener información numérica y grafica para el análisis, además se utilizó la investigación descriptiva para analizar el entorno de la empresa con lo que respecta a la elaboración de prendas de vestir de hip hop, de las personas del norte de la capital entre las edades de 15 a 35 años, y de esta manera aprovechar las ventajas de posicionarse en este mercado, las herramientas utilizadas fueron base de datos y encuestas, también se tomaron las fuentes primarias como libros revistas y secundarias con la indagación tomadas de otras empresas existentes en el mercado (Elizabeth, 2019)

Se concluye que con la investigación planteada se logró identificar un nicho de mercado para la comercialización de las prendas de vestir de artistas nacionales de Hip Hop, además del reconocimiento de la marca de los artistas de Hip Hop en redes de sociales y auspicios de fuentes de información como es Quito Hop, en base al marketing impreso y propaganda directa. El aporte realizado al presente estudio donde se puede evidenciar que con el desarrollo del plan de negocios se pudo definir la viabilidad del proyecto de investigación con la creación de un nuevo modelo de negocios que no existe en el país y de esta manera fomentar el apoyo a productos nacionales apoyando al mercado del Hip Hop.

El trabajo titulado, Plan de negocios para la creación de una empresa de soluciones tecnológicas, este plan se enmarco en la planificación estratégica donde se definieron aspectos fundamentales como es el modelo, valores, análisis, objetivos y los tipos de estrategias para poder determinar todo el contenido del marco teórico del proyecto, además se definió como herramienta de investigación la encuesta donde se pudo identificar que los avances en tecnología en el país no se han desarrollado, además se pudo ratificar que hay una gran apertura de hacer cambios y de realizar inversiones para el desarrollo y mejora de la tecnológica por parte

de las compañías, existiendo un mercado propuesto para todas empresas que están dispuesta a dar soluciones tecnológicas eficientes y al alcance de todos (José, 2019)

Se concluye que la productividad que en la actualidad ocasiona la tecnología es demasiado alta, luego varias pruebas y estudios realizados se ha podido validar que se puede dar productos de buena calidad sin que los mismos tengan costos altos de producción, así mismo y debido al conocimiento empresarial de los futuros inversionistas se ha podido mostrar que las habilidades negociación pueden decidir si una organización se mantiene en el mercado a cierra sus operaciones. El aporte realizado al presente estudio, fue la elaboración de un plan de negocios sostenible en el tiempo donde los inversionistas o socios, tendrán la capacidad y la seguridad de invertir en el desarrollo e innovación de tecnología que aún no ha sido explotado en la actualidad y poder generar rentabilidad corto plazo con el proyecto.

De las fuentes analizadas sobre planes de negocios de distintos autores, se puede indicar que se orientan a generar a través de la investigación la creación de nuevos modelos de negocio donde se desarrollan de manera concreta los objetivos, además se enfocan en satisfacer la necesidad de un mercado determinado con la innovación, utilizado herramientas tecnológicas que permitirá llegar a buscar la sostenibilidad de cada uno de los proyectos a lo largo de tiempo.

1.2. Proceso investigativo metodológico

1.2.1 Tipo de Investigación

La investigación será de tipo descriptiva que es donde se miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar, en un estudio descriptivo el investigador selecciona una serie de cuestiones y después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga. (Sampieri & Mendoza, 2018, pág. 108)

El enfoque que presentara la investigación seta cuantitativo que es donde se pretende generalizar los resultados y descubrimientos encontrados en los casos (muestra) a un universo mayor (población), así mismo, en ocasiones es deseable que las investigaciones efectuadas puedan replicarse (Sampieri & Mendoza, 2018, pág. 7)

Otro método utilizado para la presente investigación es el deductivo se refiriere a una forma específica de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones lógicas y válidas a partir de un conjunto dado de premisas o proposiciones, dicho de otra forma, un modo de pensamiento que va de lo más general (como leyes y principios) a lo más específico (hechos concretos). (concepto, 2021)

Con respecto al diseño se empleará la investigación no experimental que se define de modo que la investigación se puede llevar a cabo sin operar voluntariamente las variables, como referencia se trata de aportes en los que se puede cambiar de manera voluntaria las variables sin que se pueda llegar a considerar su efecto sobre las mismas, lo que se realiza en las investigación no experimental es prestar atención o calcular fenómenos y variables tal como se encuentran en su entorno natural para ser estudiadas (Sampieri & Mendoza, 2018).

1.2.2 Población y muestra

“Población se refiere al universo, conjunto o totalidad de elementos sobre los que se investiga o hacen estudios. Muestra es una parte o subconjunto de elementos que se seleccionan previamente de una población para realizar un estudio”. (Diferenciador, 2018)

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC, se toma en consideración al porcentaje de la población económicamente activa y con empleo adecuado de la ciudad de Quito del año 2021, que asciende a 1'258.554 lo cual representa el 46% de la población total de habitantes de la capital que es del 2'735.918, para lo cual se procede aplicar la siguiente formula la cual nos permitirá obtener el tamaño de la muestra. (INEC, 2021)

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

n es el tamaño de la muestra

Z es el nivel de confianza

p es la variabilidad positiva

q es la variabilidad negativa

N es el tamaño de la población

E es la precisión o error

En donde:

Se ha definido para el cálculo un nivel de confianza del 95%

$$N = \frac{1,96^2 * (0,75 * 0,25) * 1'258.554}{1'258.554 (0,05^2) + 1,96^2 * (0,75 * 0,25)}$$

$$N = \frac{906536,45}{3146,39}$$

$$N = 288$$

288 serán las personas encuestadas de acuerdo al resultado obtenido, se procederá con el análisis para el presente proyecto.

1.2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Una encuesta es el método que se utiliza para investigar y recopilar información de las personas sobre diversos aspectos, las encuestas poseen una gran cantidad de alternativas para lograr obtener diferentes puntos de vista, pero esto va a depender de la metodología aplicada y los resultados que se pueden llegar a conseguir (Questionpro, 2022)

Una de las herramientas actualmente utilizadas para aplicar las encuestas en línea es Google Forms en la cual existe muchas ventajas para los distintos negocios en utilizar este tipo de herramientas en línea y de esta manera poder conocer los diferentes gustos y preferencias de los clientes, entre las ventajas más destacadas es que permite realizar preguntas cortas, largas múltiples, cerradas, abiertas con despliegue, con respuesta opcionales y obligatorias, además de la personalización de los distintos formatos que posee la herramienta, los cuales se pueden adaptar en base a los diferentes requerimientos de la empresa como por ejemplo agregar videos e imágenes, también se puede compartir con la cantidad de personas que se requiera a través de las distintas redes sociales. (Pronectis, 2020)

La técnica utilizada para la recolección de datos en el presente proyecto es la encuesta, la cual se procederá a aplicar a 288 personas y que consta de 9 preguntas donde se aborda la problemática de inseguridad por la que atraviesa la ciudad, además de conocer sobre los gustos y preferencias de los encuestados al momento de elegir los distintos equipos de seguridad.

1.2.4 Técnicas e instrumentos de procesamientos de datos

Como parte de las técnicas e instrumento que se utilizaran para el proyecto será la hoja de cálculo de Excel, la cual se diferencia de todas las aplicaciones ofimáticas debido a que permite trabajar con números y organizarlos de manera que la información sea tabulada de acuerdo a las diferentes necesidades y requerimientos, con toda esta información se puede realizar diferentes cálculos matemáticos básicos y avanzados aplicando distintas funciones aritméticas, de esta forma se agiliza las tareas de los diferentes trabajos numéricos ya que la herramienta permite obtener información de manera fácil y precisa generando reportes con gráficos y tablas automatizadas. (Coursehero.com, 2021)

El instrumento aplicado para el procesamiento de los datos que se utilizara para el presente proyecto es la hoja de cálculo en Excel, en la cual se tabulará y analizará mediante tablas de distribución y gráficos dinámicos, para luego proceder a cuantificar los resultados de toda la información que se logre obtener de las encuestas realizadas.

1.3. Análisis de resultados

A continuación, se realiza el análisis de los resultados obtenidos de la encuesta, aplicadas a 288 personas.

Tabla 1

Primera Pregunta: ¿Ha sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años?

Variable	Numero	Porcentaje
SI	91	32%
NO	197	68%

Nota. Esta tabla muestra la cantidad de personas y el porcentaje, de las cuales que han sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años.

Figura 1

Robos a personas.



Análisis: La imagen muestra que el 68% de los encuestados no ha sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años, mientras tanto que el 32% de los encuestados si ha sido víctima de algún robo en el mismo lapso de tiempo.

Tabla 2

Segunda pregunta: ¿Conoce algún familiar o allegado que haya sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años?

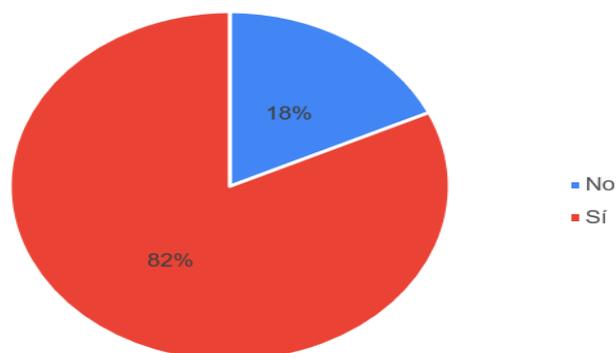
Variable	Numero	Porcentaje
SI	236	82%
NO	52	18%

Nota. Esta tabla muestra el número de personas y porcentaje, de familiares y allegados que han sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años.

Figura 2

Robos a familiares o allegados.

¿Conoce algún familiar o allegado que haya sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años.?



Análisis: La imagen muestra que el 82% de los encuestados conoce algún familiar o allegado que ha sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años, mientras tanto el 18% de los encuestados no conoce de ningún familiar o allegado que haya sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años.

Tabla 3

Pregunta 3: ¿Cuenta usted con alguno de estos equipos de seguridad en su domicilio o negocio?

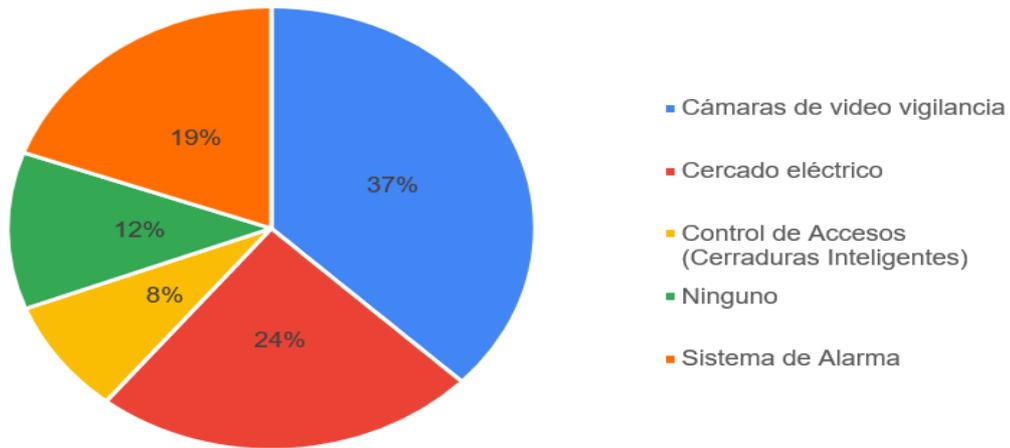
Variable	Numero	Porcentaje
Cámaras de video vigilancia	107	37,15%
Cercado eléctrico	68	23,61%
Sistema de Alarma	56	19,44%
Control de Accesos (Cerraduras Inteligentes)	24	8,33%
Ninguno	33	11,46%

Nota. Esta tabla muestra el número de personas y el porcentaje de equipos de seguridad con los que cuentan los encuestados.

Figura 3

Equipos de seguridad

¿Cuenta usted con alguno de estos equipos de seguridad en su domicilio o negocio.?



Análisis. La imagen muestra que los equipos de video vigilancia y cercado eléctrico tiene un mayor número de porcentaje con el 37% y el 24% respectivamente, además existe un 12% de personas que no posee ningún equipo de seguridad.

Tabla 4

Pregunta 4: ¿Estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio?

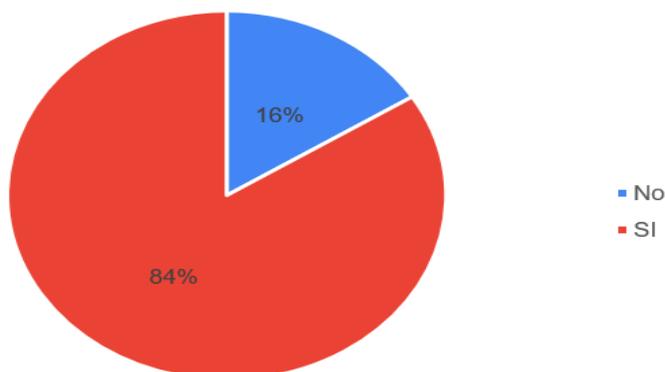
Variable	Numero	Porcentaje
SI	241	83,97%
No	47	16,03%

Nota. Esta tabla muestra el número de personas y el porcentaje, que estarían dispuestas a invertir en equipos de seguridad.

Figura 4

Invertir en equipos de seguridad

¿Estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio.?



Análisis: La imagen muestra que con un porcentaje del 84% de personas que está dispuesta a invertir en equipos de seguridad.

Tabla 5

Pregunta 5: ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio?

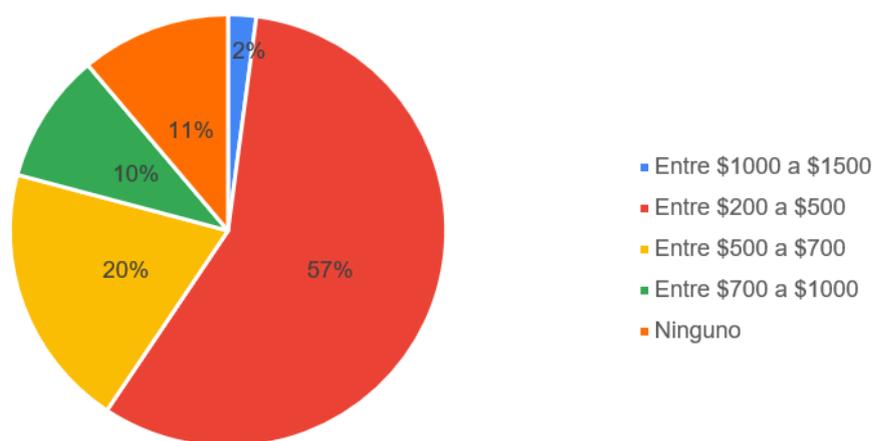
Variable	Numero	Porcentaje
Ninguno	34	11,11%
Entre \$200 a \$500	163	57,29%
Entre \$500 a \$700	57	19,79%
Entre \$700 a \$1000	28	9,72%
Entre \$1000 a \$1500	6	2,08%

Nota. Esta tabla muestra el número de personas y el porcentaje que las personas están dispuestas a gastar en equipos de seguridad.

Figura 5

Dinero a invertir en equipos de seguridad

Cuenta de ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio?



Análisis: La imagen muestra que con un porcentaje del 57%, las personas que están dispuestas a gastar entre los \$200 a \$700 dólares.

Tabla 6

Pregunta 6: ¿Cuáles serían los equipos de seguridad que le gustaría adquirir?

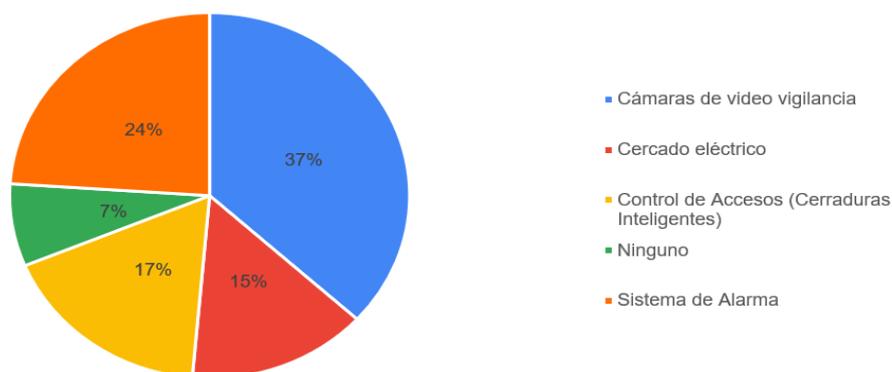
Variable	Numero	Porcentaje
Cámaras de video vigilancia	106	36,81%
Sistema de Alarma	69	23,96%
Control de Accesos (Cerraduras Inteligentes)	50	17,36%
Cercado eléctrico	42	14,58%
Ninguno	21	7,29%

Nota. Esta tabla muestra el número de personas y el porcentaje de los equipos de seguridad que las personas les gustaría adquirir.

Figura 6

Equipos de seguridad a adquirir

Cuenta de ¿Cuáles serían los equipos de seguridad que le gustaría adquirir?



Análisis: La imagen muestra con el mayor número de porcentaje de equipos de seguridad que las personas le gustaría adquirir son: con el 37% las cámaras de video vigilancias y con un 24% el control de accesos.

Tabla 7

Pregunta 7: ¿Desearía que los equipos de seguridad se integren al teléfono celular?

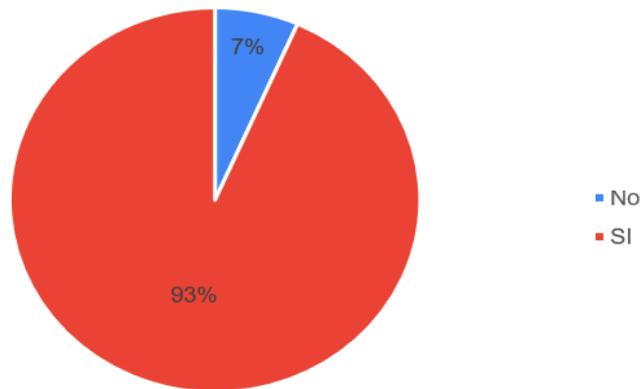
Variable	Numero	Porcentaje
SI	269	93,40%
No	19	6,60%

Nota. La tabla muestra el número de personas y el porcentaje que desean que los equipos de seguridad se integren al teléfono celular.

Figura 7

Equipos de seguridad se integren al teléfono celular

Cuenta de ¿Desearía que los equipos de seguridad se integren al teléfono celular?



Análisis: La imagen muestra con un porcentaje del 93%, las personas requieren que los equipos de seguridad se integren al teléfono celular.

Tabla 8

Pregunta 8: ¿Considera necesario que la instalación de los equipos de seguridad se realice con personal calificado y con experiencia?

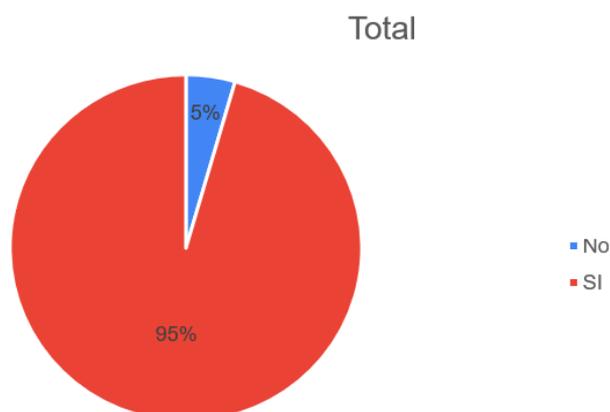
Variable	Numero	Porcentaje
SI	275	95,49%
No	13	4,51%

Nota. La tabla muestra el número de personas y el porcentaje que consideran que los equipos de seguridad se instalen con personal calificado y con experiencia.

Figura 8

Instalación con personal capacitado y con experiencia.

Cuenta de ¿Considera necesario que la instalación de los equipos de seguridad se realice con personal calificado y con experiencia?



Análisis: La imagen muestra con un porcentaje del 95% se necesita que la instalación de los equipos de seguridad se realice con personal calificado y con experiencia.

Tabla 9

Pregunta 9: ¿A través de que medio le gustaría informarse sobre los equipos de seguridad?

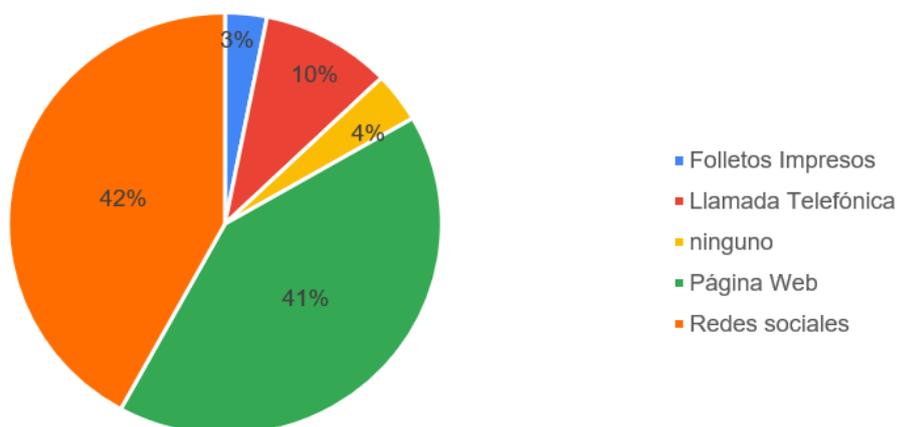
Variable	Numero	Porcentaje
Redes sociales	121	42,01%
Página Web	119	41,32%
Llamada Telefónica	28	9,72%
Folletos Impresos	9	3,13%
Ninguno	11	3,82%

Nota. La tabla muestra el número de personas y el porcentaje sobre los equipos de seguridad en los diferentes medios de información.

Figura 9

Medios de información

Cuenta de ¿A través de que medio le gustaría informarse sobre los equipos de seguridad?



Análisis: La imagen muestra con un porcentaje de 42 % que las personas les gustaría informarse sobre equipos de seguridad a través de redes sociales y con un 41% a través de la página web siendo los medios digitales los de mayor ponderación.

Una vez realizado el análisis de las preguntas efectuadas a los posibles compradores de equipos de seguridad, se puede tener una idea más clara de cuál es el mayor porcentaje de equipos de seguridad con los que cuentan cada uno de los encuestados, además de la necesidad

al momento de querer adquirir estos equipos en base al tipo y rangos de precios, con los cuales se pueden realizar una segmentación del mercado tomando en cuenta los gustos y preferencias, también se pudo evidenciar que los medios digitales tales como páginas web y redes sociales tiene mayor acogida en comparación a los medios tradicionales.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

El plan de negocios es la forma que tienen las organizaciones, para darse a conocer cuando se requiere de algún tipo de inversión, es donde se dejara planteado todas las ideas sobre el funcionamiento del negocio ya sean que estén en funcionamiento o que se vayan a crear nuevos, en la mayoría de los casos los planes son realizados por los gerentes de las organizaciones, también se encuentran empresa consultoras encargadas de ofrecer asesoramiento y trazar estrategias para la conformación de los planes de negocio y de esta manera se pueda incrementar la posibilidad de alcanzar los objetivos planteados por la organización, cabe indicar que existe planes de negocios que no se llegan a concretar por falta de conocimiento del mercado (Larepublica.net, 2013)

El plan de negocio es en donde se analiza el entorno de las organizaciones valorando el logro de los resultados obtenidos con el alcance de los objetivos planteados en el desarrollo del proyecto, cabe indicar que el plan de negocios debe contener todos los procedimientos bien establecidos que formaran parte de los recurso y objetivos , para de esta manera lograr establecer el funcionamiento y lograr alcanzar las metas propuestas. (Coursehero.com, 2021)

El plan de negocios son los procedimientos que nos permitirá encontrar las ventajas y desventajas sobre eventos encontrados y fortuitos para saber que nos espera en el tiempo, también plantea para adentrarse de manera oportuna en un mercado específico competitivo de los negocios, ya sea con la conformación de nuevas empresas o con la mejora de las existente (gestiopolis, 2020).

Todas las operaciones, excepto las que fueron más resilientes, tuvieron que reestructurar sus sistemas de finanzas y de inversiones a raíz de la pandemia. Aquellas que tuvieron una visión más amplia sobre el panorama y que adoptaron un enfoque inteligente de capital, son las que continúan prosperando y creciendo. (Deloitte, 2022).

2.2. Descripción de la propuesta

En la actualidad debido a los cambios que ha tenido el mundo en los últimos años dentro del entorno empresarial y de los negocios, es por esta razón que se ha buscado nuevas alternativas en mercados competitivos dentro del país, para lo cual se plantea desarrollar un plan de negocios de manera que se adapte a estos cambios, en donde se buscara determinar la viabilidad económica, técnica y financiera para la creación de una empresa

encargada en la comercialización de equipos de seguridad, en la que se analizara, los factores políticos y tecnológicos que influirán dentro del desarrollo de la empresa.

A continuación, se detalla el desarrollo del plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de equipos de seguridad.

Estructura general

Figura 10

Estructura general



Nota. La imagen muestra la estructura general que será desarrollada en la descripción de la propuesta.

a. Explicación del aporte

Resumen Ejecutivo

SEINTEGRAL, es una empresa que se encargara de la comercialización de equipos de seguridad la cual estará ubicada en la ciudad de Quito, el mercado objetivo de la empresa serán todas las personas que necesiten adquirir estos equipos y de esta manera poder salvaguardar sus bienes.

La estructura organizacional será jerárquico superior y estará conformada por la gerencia, departamento financiero, departamento de ventas, departamento de operaciones y técnicos

encargados de la instalación y mantenimiento, además contará con personal capacitado en la venta e instalación de equipos de seguridad, teniendo en cuenta que los principales equipos que se comercializarán serán: cámaras de video vigilancia, sistemas de alarmas, cercado eléctrico y controles de accesos.

En la actualidad existe una gran cantidad de competidores, pero en su mayoría son informales y con poco conocimiento en la instalación de equipos de seguridad, además existe pequeñas empresas que operan de manera formal, es ahí donde SEINTEGRAL quiere posicionarse mediante estrategias de mercado que le permitan competir de manera directa con estas empresas.

La financiación de la empresa se la realizara con un capital inicial de 44.250, este capital será propio sin ningún tipo de financiamiento, la inversión permitirá cubrir los gastos administrativos además de la compra de equipos para ser comercializados en el mercado, las proyecciones financieras muestran la recuperación del capital inicial en un solo periodo de tiempo, haciendo que la financiación del proyecto pueda llegar a genera rentabilidad a lo largo del tiempo sin contar con un alta inversión inicial.

Descripción de la empresa

SEINTEGRAL, será una empresa encarga de la comercialización de equipos de seguridad en la ciudad de Quito, la misión de la empresa será para satisfacer las necesidades en base a la demanda de los clientes que requiere salvaguardar los bienes que poseen, además la visión de la empresa será posicionarse a futuro como líder en el mercado en la comercialización de equipos de seguridad, haciendo que la marca sea reconocida con equipos de excelente calidad y atención personalizada al momento de la venta e instalación.

La empresa será constituida por profesionales con experiencia en la comercialización e instalación de equipos de seguridad la cual estará conformada por distintas áreas como son la gerencia, departamento financiero, departamento de ventas departamento de operaciones y técnicos en instalación y mantenimiento.

Los productos más relevantes que ofrecerá la empresa son cámaras de video vigilancias, dispositivos de grabación, alarmas con sensores de seguridad, equipos de trasmisión, cercado eléctrico y controles de acceso los cuales serán comercializados por personal capacitado en el manejo, instalación y mantenimiento brindado siempre una atención de calidad al cliente en base al seguimiento postventa de los equipos que serán comercializados.

Descripción del producto/servicio

A continuación, se muestra el listado y la descripción de los equipos de seguridad:

Figura 11

Cámara de video vigilancia

Cámaras 1Mp				
	DHA5100	DH-HAC-B1A11N-0280B	https://drive.google.com/file/d/1V-hsDWIY50bm7jNqof5AOfXBiqH1mVkm/view?usp=sharing	Dahua DH-HAC-B1A11N-0280B Cámara HDCVI Bullet 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / IP67 / Housing Plástica
	DHA5102	DH-HAC-B2A11N-0280B	https://drive.google.com/file/d/1TbJtFmmeBXFA9lhmyQpQtP00IA33N-AO/view?usp=sharing	Dahua DH-HAC-B2A11N-0280B Cámara HDCVI Bullet 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm/ DWDR / IR 20m / IP67 /Housing Metal
	DHA5101	DH-HAC-T1A11N-0280B	https://drive.google.com/file/d/1oCplpOEcq3b1xvNnyPEyzW9cMv70iIU/view?usp=sharing	Dahua DH-HAC-T1A11N-0280B Cámara HDCVI Domo 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / Housing Plástica
	DHA5370	DH-HAC-T2A11N-0280B	https://drive.google.com/file/d/1fgSrqLVGPTbK6MiElv10o02-iiOxw5/view?usp=sharing	Dahua DH-HAC-T2A11N-0280B Cámara HDCVI Domo 1MP / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / IP67 / Aluminio
	DHA4069	DH-HAC-HDW1100EM-0360B-S3	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/download/DH-HAC-HDW1100EM-A_Datasheet_20171124.pdf	Dahua DH-HAC-HDW1100EM-0360B-S3 Cámara HDCVI Domo 1Mp / Lente 1/3" CMOS / 3.6mm / DWDR / SMART IR 50m / All Metal / IP67 / Housing Metal
	DHA4485	DH-HAC-HDW1100EMN-A-0280B-S3	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/download/DH-HAC-HDW1100EM-A_Datasheet_20171124.pdf	Dahua DH-HAC-HDW1100EMN-A-0280B-SA3 Cámara IHDCVI 1Mp / 2.8mm / Built in Mic /IR 50m / DWDR / IP67 / Metal

Nota. En la imagen se muestra el detalle de las características de las cámaras de video vigilancia

Figura 12

Gestión de vigilancia

Centro de Gestión de Vigilancia General				
	DHA4465	DHI-DSS4004 Hardware + Licencia		Dahua DHI-DSS4004 es un servidor todo en uno que está compuesto por el sistema de gestión de video (VMS), el sistema operativo y el hardware de Dahua. Alta flexibilidad y escalabilidad. Se pueden administrar hasta 20 servidores esclavos por servidor maestro. Admite una cascada de hasta 5 niveles. Admite administración ilimitada de cuentas, 50 usuarios en línea y 100 roles. Admite 256 dispositivos IP y 256 canales.
	DHA5433	DHI-DSS7016D-S2	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200618/DSS7016D-S2-Datasheet_021.pdf	DAHUA DHI-DSS7016D-S2 DISPOSITIVO INTEGRADO, 7*24 STABLE OPERATION DISTRIBUCION E IMPLEMENTACION

Nota. La imagen muestra las características de los equipos grabadores y de almacenamiento

Figura 13

Sistema de Video Portero

Kits VTO (Frente de Calle) & VTH (Pantalla Touch) IP y ANALOGO				
	DHA5155	DHI-KTP01(S) COLOR METÁLICO SOBREPUESTO EN SUPERFICIE	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200218/DHI-KTP01_datasheet_20200218.pdf	Dahua DHI-KTP01(S) (F) KIT Video Portero IP VTO Frente de Calle IP - Cámara CMOS de 2MP - Botón mecánico - Visión nocturna e indicador de voz - Ángulo de visión de 160 ° - Llamada grupal - IP65 y IK07 - Soporte PoE estándar VTH Monitor Interior IP - Vigilancia IPC - Integración de alarmas - Alto rendimiento - Tarjeta SD incorporada de 8GB - Soporte PoE estándar INCLUYE SWITCH POE Y CAJA DE MONTAJE
	DHA5290	DHI-KTP01(F) COLOR METÁLICO MONTAJE EMPOTRADO		
	DHA5291	DHI-KTP02	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200420/DHI-KTP02_datasheet_20200324_pdf_1.pdf	Dahua DHI-KTP02 KIT Video Portero IP VTO Frente de Calle IP - Cámara CMOS de 1MP / WDR / IR automática / D&N - Temperatura de funcionamiento -30 ° C a 60 ° C - IP65 - Desbloqueo remoto de tarjeta / aplicación / monitor interior - Admite llamadas de voz bidireccionales; llamadas de apoyo entre las estaciones de puerta y la aplicación - 10.000 tarjetas - Tamper (Alarma de sabotaje) - Admite fuente de alimentación PoE estándar - Controla dos cerraduras VTH Monitor Interior IP - Integración de alarmas - Alto rendimiento - Tarjeta SD incorporada de 8GB - Soporte PoE estándar
	DHA5364	DHI-KTA02 COLOR BLANCO	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200420/DHI-KTP02_datasheet_20200324_pdf_1.pdf	Dahua DHI-KTP02 KIT Video Portero Analogo VTO Frente de Calle - Desbloqueo, llamada de voz, videollamada, ajuste de volumen - Cantidad de videoportero: 2 estaciones de puerta + 3 monitores interiores - Múltiples sonidos de campana - Admite rango dinámico amplio digital (DWDR) VTH Pantalla táctil - Pantalla TFT de 7 "

Nota. La imagen muestra el listado y las características de los equipos de video portero

Figura 14

Control de Accesos

CONTROLADORES Y CONTROLES DE ACCESO				
	DHA4349	DHI-ASC1204C-S	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20210425/ASC1204C-S_datasheet_20210425.pdf	Dahua DHI-ASC1204C-S Controlador de 4 puertas y 1 vía Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 4 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma: 4/4 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta
	DHA5153	DHI-ASC1204C-D	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20190830/ASC1204C-D_datasheet_201908.pdf	Dahua DHI-ASC1204C-D Controlador de 4 puertas y 2 vías Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 8 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma: 8/8 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta
	DHA4357	DHI-ASC1208C-S	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20191127/ASC1208C-S_datasheet_201908.pdf	Dahua DHI-ASC1208C-S Controlador de 8 puertas y 1 vía Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 8 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada / salida de alarma: 4/4 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta
	DHA4033	DHI-ASC1204B-S	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20190830/ASC1204B-S_datasheet_201908.pdf	Dahua DHI-ASC1204B Controlador para 4 equipos Interface Wiegand o Interface RS485 (2/4 door) Interface para PC por TCP/IP o RS485 Soporta 100,000 Valid Cards y 150,000 eventos
	DHA5293	DHI-ASI3213G-MW	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200608/MW_datasheet_20200608.pdf	DAHUA DHI-ASI3213G-MW Control de Acceso Standalone Reconocimiento Facial Soporta 1.500 Reconocimiento Facial, Tarjetas y Paswors Pantalla 4.3" Distancia de 0.3m a 1.5m Lector (tarjeta, contraseña) Interfaz RS-485 / TCP / IP para PC Soporta SDK Entrada & salida de alarma Se energiza con fuente 12V1A (no la incluye)
	DHA4034	DHI-ASI1212D	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/downloads/ASI1212D_ASI1212D_datasheet_201709.pdf	Dahua DHI-ASI1212D Control de Acceso Standalone Soporta 30,000 tarjetas y 150,000 registros (usuarios) Lector tarjeta, contraseña y huella (acepta combinaciones) Interfaz Wiegand o RS-485 P2P / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma Trabaja con Tarjetas IC y Key Card / Mifare1(13.56Mhz) Se energiza con fuente 12V1A (no la incluye) / P65

Nota. La imagen muestra el listado y las características de los equipos de control de acceso

Figura 15

Transmisión de Datos

TRANSMISIÓN				
Switch de Datos				
	DHAS359	DH-PFS3005-5ET-L	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/soft/20200327/DH-PFS3005-5ET-L_datasheet.pdf	Desktop Fast Ethernet Switch DH-PFS3005-5ET-L
Switches PoE & EPoE				
	AS442	DH-PFS4218-16E T-190	https://dahuasecurity.s3.amazonaws.com/uploads%2Fsoft%2F20211223%2FDH-PFS4218-16ET-190_datasheet_20211018.pdf	DAHUA SWITCH POE DH-PFS4218-16ET-190 ADMIN 16-
	AS339	DH-PFS3006-4ET-60	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/cpqj/pm-os-srv-res/smart/datasheetzipfiles/PFS3006-4ET-60_datasheet_20210524.pdf	Dahua DH-PFS3006-4ET-60 Switch PoE (No Administrable) <ul style="list-style-type: none"> 6-Port 10/100Mbps - 4 PoE Ports Layer two commercial switch Supports IEEE802.3, IEEE802.3u, IEEE802.3ab and IEEE802.3x standards MDI/MDIX self-adaptation RJ-45 port supports 10/100 Mbps self-adaptation, and conforms to 802.3at, and 802.3af power supply standards Port 1 supports Hi-PoE 60W power supply 250 m PoE power supply
	AS152	DH-PFS3010-8ET-96	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/cpqj/pm-os-srv-res/smart/datasheetzipfiles/PFS3010-8ET-96_datasheet_20210703.pdf	Dahua DH-PFS3010-8ET-96 Switch PoE (No Administrable) <ul style="list-style-type: none"> *Soporta administración de energía 8 PoE *Capa dos conmutador comercial *Admite la instalación de montaje en pared *Compatible con orificio de bloqueo antirrobo *Compatible con los estándares IEEE802.3, IEEE802.3u e IEEE802.3X *El puerto RJ45 admite autoadaptación de 10/100 Mbps *Admite transmisión PoE de larga distancia de 250 metros *D327Cumple con el estándar de fuente de alimentación
	AS476	DH-PFS3010-8GT-96-V2	https://www.dahuasecurity.com/asset/upload/uploads/cpqj/pm-os-srv-res/smart/datasheetzipfiles/PFS3010-8GT-96_datasheet_20210703.pdf	PFS3010-8GT-96 10-Port Gigabit Unmanaged Desktop Switch with 8-Port PoE The parameters and datasheets below can only be applied to V2.0 (version 2.0) > Intelligent PoE > 8-pin assignment PoE power supply > Long distance PoE > PoE watchdog > BT 90W > All-giga ports

Nota: La imagen muestra el listado y las características de los equipos de transmisión de datos.

La empresa ofrecerá los servicios de instalación de los equipos de seguridad, ya que la empresa contará con personal capacitado y con experiencia el cual será el encargado de realizar los trabajos teniendo siempre en cuenta al momento de efectuar la instalación de hacerlo de manera eficiente adaptándose a los requerimientos de los clientes manteniendo siempre los estándares de seguridad y calidad.

La empresa también ofrecerá los servicios de mantenimiento correctivo que se realiza para corregir fallas o desperfectos y de mantenimiento preventivo, que es el encargado de garantizar la fiabilidad de los equipos en funcionamiento antes de que pueda producirse un accidente o daño por algún deterioro o desperfecto y de esta manera garantizar su óptimo funcionamiento salvaguardando la vida útil de los equipos.

Operaciones y manejo

La empresa SEINTEGRAL contará con un local comercial para la atención de los clientes que estará ubicada en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia el Condado, en la las calles Juan Procel 0e5-100 e ingas.

Dentro del plan operativo de la empresa, se manejarán cuatro ejes fundamentales que son la logística de entrada, las ventas, la logística de salida, y la postventa que nos ayudaran a definir de manera más clara y concisa la orientación que tendrá la empresa con los procesos internos.

Figura 16

Plan de operaciones



Nota. La imagen muestra el plan de operaciones que seguirá la empresa

La logística de entrada es donde se desarrollaran los procesos de manejo de equipos y materiales en el cual existirán los controles necesarios con el etiquetado de código de barras para saber la ubicación exacta al momento de ser almacenados y despachados, además del cuidado respectivos en el uso y manejo de los mismos, también como parte de los procesos deberá existir un control de inventario en donde a través de un sistema informático se registraran todos los equipos, materiales y suministros que ingrese a la empresa.

El proceso de ventas es en donde se detallarán los mecanismos y procedimientos para iniciar, desarrollar y concretar las ventas, además se implementarán distintos procesos de cobro que se realizarán a través de depósito, cheque, transferencia, también se contará con pagos por medio de la página web, aplicaciones móviles o pago directos desde un dispositivo móvil.

La logística de salida es donde se desarrollarán los procesos de almacenamiento en el cual se contara con un lugar destinado para guardar los diferentes equipos, materiales e insumos sin riesgo que sufran algún tipo de daños o se vean violentados, además como parte de los procesos se realizara la entrega y traslado con la verificación de las condiciones de los equipos entregados,

también se instalara una política de reclamos a través de la página web de la empresa para que los clientes los puedan registrar sus inquietudes por algún desperfecto o fallo en los equipos.

A través del servicio de Postventa se incluirá los procesos y mecanismos para evaluar la satisfacción y fidelización del cliente mediante la recolección de información en base a encuestas realizadas sobre la calidad en la atención y el nivel de aceptación de los equipos adquiridos, y se dará atención oportuna a las sugerencias de mejora que permitirá a la empresa realizar los cambios oportunos y de esta manera garantizar la satisfacción de los clientes.

Figura 17

Procesos operativos

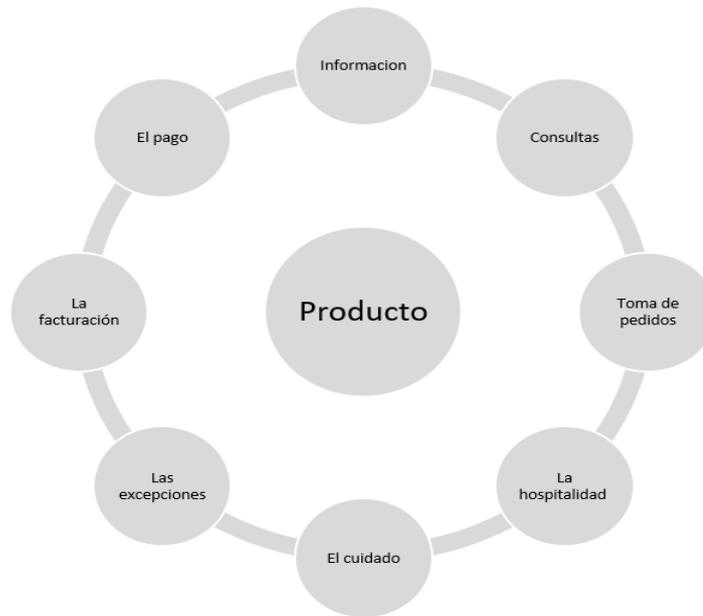


Nota. La imagen muestra los procesos operativos de la empresa

Para la puesta en marcha de los procesos operativos de la empresa se tendrá que tomar en cuenta ocho factores importantes, teniendo en consideración la tendencia creciente a generar negocios basados en productos y servicios para consumidores, estos factores nos ayudaran a tener una idea clara de entorno empresarial y del mercado objetivo.

Figura 18

Factores claves



Nota. La imagen muestra los factores claves de los procesos operativos.

Administración y organización

La estructura administrativa de la empresa SEINTEGAL será de orden jerárquico superior debido a que cada uno de los empleados se va regir de acuerdo a que indique su superior, las comunicaciones serán abiertas y se realizaran sin intermediarios, además cada trabajador será responsable de su puesto de trabajo donde tomara las decisiones para la dar continuidad a los procesos operativos de la empresa

A continuación, se detalla el organigrama de la estructura de la empresa, en la cual se indica cada una de las áreas involucradas.

Figura 19

Estructura organizacional



Nota. La imagen muestra la estructura organizacional de la empresa

Dentro de la organización se crearán cinco áreas las cuales estarán conformadas por: La gerencia, departamento financiero, departamento de ventas, departamento de operaciones y los técnicos encargados de la instalación y mantenimiento, cada una de estas áreas serán las encargadas de cumplir con el desarrollo organizacional de todos los procesos operativos establecidos para el presente proyecto.

Para que la empresa pueda funcionar se necesitará contratar a seis personas, como son: gerente general, contador, vendedor, analista administrativo y dos técnicos encargados de la instalación y mantenimiento de los equipos.

A continuación, se detalla los perfiles para cada uno de los puestos antes mencionados.

Tabla 10

Perfil puesto de gerente

PERSONAL REQUERIDO PARA EL PUESTO			
FUNCIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	Tercer Nivel con título	CANTIDAD
GERENTE GENERAL	TITULACIÓN ACADÉMICA	Técnico, tecnológico, o tercer nivel.	1
	ÁREA	Administración de empresas	
	ROL	Administrativo	
	REMUNERACIÓN	\$1000	
	TIEMPO DE EXPERIENCIA	1 año en cargos similares	
	MISION DEL PUESTO	Controlar los planes operativos internos de la empresa y de los colaboradores, incentivar el trabajo en grupo.	
	ACTIVIDADES ESENCIALES	Elaborar estrategias de ventas, elaborar indicadores de gestión control y supervisión de actividades de los empleados, Solucionar problemas internos	
	CONOCIMIENTOS	Contabilidad y administración	
	HABILIDADES Y DESTREZAS	Comprensión oral expresión oral facilidad de palabra, Conocimiento del entorno organizacional, Orientación de servicio	

Nota. La tabla muestra el perfil que deberá tener el gerente de la empresa

Tabla 11

Perfil puesto de contador

PERSONAL REQUERIDO PARA EL PUESTO			
FUNCIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	Tercer Nivel con título	CANTIDAD
CONTADOR	TITULACIÓN ACADÉMICA	CPA	1
	ÁREA	Contabilidad	
	ROL	Administrativo	
	REMUNERACIÓN	\$600	
	TIEMPO DE EXPERIENCIA	2 año en cargos similares	
	MISION DEL PUESTO	Manejo de los estados financieros de la empresa	
	ACTIVIDADES ESENCIALES	Generar los registros y manejar los reportes de flujo de ventas de la empresa	
	CONOCIMIENTO	Manejo de programas contables	
	HABILIDADES Y DESTREZAS	Compresión oral y escrita facilidad de palabra.	

Nota. La tabla muestra el perfil que deberá tener el contador

Tabla 12

Perfil puesto de vendedor

PERSONAL REQUERIDO PARA EL PUESTO			
FUNCIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	Tercer Nivel con título	CANTIDAD
VENDEDOR	TITULACIÓN ACADÉMICA	título de bachiller	1
	ÁREA	Administrativo, Ventas	
	ROL	Administrativo	
	REMUNERACIÓN	\$425	
	TIEMPO DE EXPERIENCIA	1 año en cargos similares	
	MISION DEL PUESTO	Llevar un control estricto de las mercaderías, realizar las ventas de los equipos de la empresa	
	ACTIVIDADES ESENCIALES	Llevar un control de las ventas realizadas en cada uno de los periodos contables.	
	CONOCIMIENTO	Venta de equipos de seguridad	
	HABILIDADES Y DESTREZAS	Manejo de paquetes informáticos de contabilidad, Conocimiento del entorno organizacional, Orientación de servicio	

Nota. La tabla muestra el perfil que deberá tener el vendedor

Tabla 13

Perfil puesto de analista administrativo

PERSONAL REQUERIDO PARA EL PUESTO			
FUNCIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	Tercer Nivel con título	CANTIDAD
ANALISTA ADMINISTRATIVO	TITULACIÓN ACADÉMICA	Técnico, tecnológico, o tercer nivel.	1
	ÁREA	Administración de empresas	
	ROL	Administrativo	
	REMUNERACIÓN	\$600	
	TIEMPO DE EXPERIENCIA	1 año en cargos similares	
	MISION DEL PUESTO	Organizar la operación de los trabajos de instalación y mantenimiento de los equipos de seguridad	
	ACTIVIDADES ESENCIALES	Supervisión de actividades de los técnicos, Solucionar problemas internos	
	CONOCIMIENTOS	administración	
	HABILIDADES Y DESTREZAS	Manejo de paquetes informáticos, Orientación de servicio	

Nota. La tabla muestra el perfil que deberá tener el vendedor

Tabla 14

Perfil puesto de técnico

PERSONAL REQUERIDO PARA EL PUESTO			
FUNCIÓN	NIVEL DE ESTUDIO	Tercer Nivel con título	CANTIDAD
TECNICO	TITULACIÓN ACADÉMICA	Técnico, tecnológico, o tercer nivel.	2
	ÁREA	Técnica, de campo	
	ROL	Técnico	
	REMUNERACIÓN	\$425	
	TIEMPO DE EXPERIENCIA	1 año en cargos similares	
	MISION DEL PUESTO	Realizar la instalación y mantenimiento de los equipos de seguridad	
	ACTIVIDADES ESENCIALES	Llevar una hoja de ruta de las instalaciones y mantenimiento,	
	CONOCIMIENTOS	Técnicos en equipos de seguridad	
	HABILIDADES Y DESTREZAS	Manejo de vehículo o motocicletas, Orientación de servicio	

Nota. La tabla muestra el perfil que deberá tener el técnico

Una vez elaborada la estructura organizacional y los perfiles para cada puesto de trabajo de las distintas áreas con las cuales será conformada la empresa, se deberá garantizar la continuidad y el crecimiento del negocio desarrollando políticas internas y que el personal sepa

como seguir estos lineamientos, además se brindara crecimiento personal y profesional con charlas de motivación y cursos de capacitación formando lideres en el trabajo para que guíen al personal, con esto se podrá lograr que exista un ambiente positivo dentro del entorno laboral de la empresa

Investigación de mercado

Análisis Legal

Teniendo en consideración que diariamente se crean diversas empresas en nuestro país, se propone crear una Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, propuesta en la Ley con el mismo nombre publicada en el Registro oficial del año 2006, en la cual se define la creación de compañías sin la necesidad de asociarse en conjunto con otras personas, únicamente se requiere una persona natural para cubrir en su propia empresa el cargo de gerente y propietario, siendo así el modelo unipersonal ideal para este tipo de proyecto.

Así mismo la Constitución de la República del Ecuador (2008), en su artículo 66 numeral 15 estipula: se reconoce y garantizará a las personas el derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental. (Constitución, 2008)

Se puede observar en este caso, que la Constitución de la República del Ecuador garantiza la libertad para desarrollar este tipo de actividades de forma unilateral, obteniendo en ese caso el aval constitucional de las acciones que se empleen dentro del marco legal

Con la facilidad de llevar a cabo la construcción de una empresa unipersonal de Responsabilidad Limitada, perteneciente a la línea del derecho privado, es necesario destacar que la misma utiliza mecanismos similares para su registro que lo requerido para crear otros modelos de empresas tal como lo establece la Cámara de Comercio de Quito.

Obtención de la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías. Apertura de la cuenta de integración de capital a nombre de la futura empresa, el banco deberá conferir un certificado que acredite el depósito efectuado, mismo que debe agregarse como documento habilitante a la escritura pública de constitución.

Escritura de constitución de la empresa, otorgada por el gerente propietario, ante notario público.

Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente-propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio.

Una vez revisada, si hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.

Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto, cualquier persona que se considerare perjudicada por la constitución de la empresa, podrá oponerse fundamentadamente a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

Vencido este plazo, si no existieren oposiciones por parte de terceros, el juez aprobará la constitución y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón del domicilio principal de la misma. Si la empresa fuere a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar. (Caisaguano Taco , 2020)

Los factores fundamentales para crear este tipo de compañías es que, aunque sea una persona el gerente y el propietario a su vez, permite que sea objeto de derechos y obligaciones, pudiéndose dar con el paso del tiempo mayores posibilidades para la expansión y aumento de capital para llevar a cabo los proyectos planteados al momento que se cumpla el plazo estipulado de creación.

Análisis Tecnológico

Debido a la preocupación de la población por el incremento de robos a viviendas y locales comerciales que se vive en el país diariamente, existe un alto porcentaje de personas que han decidido instalar en los hogares y negocios distintos equipos de seguridad que les permita proteger y resguarda los bienes.

A medida que transcurre el tiempo, se van creando equipos tecnológicos de seguridad que ayudan a simplificar el uso bien sea desde un computador o desde un celular, permitiendo a las personas acceder desde cualquier parte del mundo a estos equipos, lo que conlleva a querer aumentar la seguridad y facilitar la vida de los consumidores, entre los que se destacan: cámaras de video vigilancia, sistemas de alarmas, controles de acceso inteligentes y cercas eléctricas

Sumando los niveles de demanda que se encuentran actualmente, muchas compañías han comenzado a fabricar sistemas de seguridad a bajo costo y con tecnología de punta, creando diversos equipos tecnológicos de seguridad que permite a una gran parte de la población poder tener acceso de manera cómoda y a precios accesibles a estos equipos con la finalidad de aumentar los niveles de seguridad de su entorno.

Análisis de ventajas competitivas

El análisis de las ventajas competitivas tiene por finalidad la evaluación del entorno competitivo de la empresa SINTEGRAL en el sector de la comercialización de equipos de seguridad, dentro de este punto una gran ventaja de la empresa es la gran versatilidad para dar soluciones en base a las distintas necesidades de los clientes, debido a que la empresa contara con una gran variedades de alternativas de equipos de seguridad además del alto conocimiento tecnológico que la empresa brindara a los cliente y la certeza de contar con soluciones para su necesidad de seguridad sea de manera personalizada

Competencia en el segmento

En Quito hay una gran cantidad de competidores, desde el pequeño instalador y la persona que con poco conocimiento ya entran en el ámbito de las instalaciones de seguridad, en resumen, hay mucha competencia informal que brinda soluciones de seguridad electrónica a precios muy bajos; SEINTEGRAL quiere posicionarse en las pequeñas empresas que de manera formal pueda atender las necesidades de sus clientes a precios accesibles entrando a competir con empresas como: SYS, WADE, GRS etc.

Tabla 15

Análisis de mercado de competencias

MERCADO	SERVICIOS	VENTAJA
INFORMALES	<ul style="list-style-type: none"> • Instalación sistemas de Alarmas • Instalación sistema de CCTV . • Instalación de Cercos Eléctricos • Instalación de controles de acceso y asistencia 	La ventaja de los instaladores informales está en que pueden acceder a equipos muy económicos que no tiene garantía y los vende a precios sumamente bajos
Empresas pequeñas SYS, WADE, GRS	<ul style="list-style-type: none"> • Instalación sistemas de Alarmas • Instalación sistema de CCTV. • Instalación de Cercos Eléctricos • Instalación de controles de acceso y asistencia. • Mediano Servicio Post Venta 	Al ser organizaciones flexibles brindan soluciones tecnológicas de buena calidad a buen precio, convirtiéndose en integradores de sistemas de seguridad.

Nota. La tabla muestra el análisis de las competencias con, informales y pequeñas empresas.

El conocimiento de la competencia no brindara todo el panorama para que podamos visualizar una estrategia y de esta manera poder desarrollar nuevas opciones de servicio y productos acorde a la realidad del mercado, es por este motivo que se ha desarrollado el análisis FODA, para poder saber cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del entorno, al fin de planificar estratégicamente y mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado.

Tabla 16

Análisis FODA

ANALISIS INTERNO		ANALISIS EXTERNO
PUNTOS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
POSITIVOS	<ul style="list-style-type: none"> Alto conocimiento Tecnológico. Soluciones personalizadas Gran variedad de productos Precios competitivos 	<ul style="list-style-type: none"> Hacer alianzas estratégicas con empresas más grandes del mismo giro de negocio. Creer mediante los medios digitales y redes sociales. Ser conocidos por ser una empresa que aglutine varias soluciones tecnológicas de seguridad.
PUNTOS	DEBILIDADES	AMAENAZAS
NEGATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> Poca capacidad operativa 	<ul style="list-style-type: none"> El decaimiento del consumo de sistemas de alarma. Encarecimiento de los precios de los equipos que vende los proveedores. Competencia desleal.

Nota. La tabla muestra el análisis de fortalezas, oportunidades y amenazas

Estrategias de mercado/marketing mix

Las estrategias de mercado estarán conformadas en base a las 4ps del marketing que son las que se detallan a continuación.

Producto

SEINTEGRAL será una empresa encargada de la comercialización de equipos de seguridad, donde contara con equipos de tecnológicos que servirán para resguarda los bienes de índole público o privado, entre los equipos que serán comercializados son: cámaras de video vigilancia, sistemas de alarmas, cercado eléctricos, control de acceso, entre otros, además también ofrecerá los servicios de instalación y mantenimiento.

Precio

Los precios que ofrecerá la empresa serán precios competitivos acorde al mercado y a la competencia, además contará con planes de financiamiento, precios de entrada, excelentes descuentos y envíos gratis dentro de la ciudad de Quito.

A continuación, se detalla la lista de precios los cuales la empresa comercializara a los consumidores.

Tabla 17

Lista de precios

TIPO	MODELO	SERIE	CARACTERISTICAS	PRECIO
Cámaras 1Mp	DHA5100	DH-HAC-B1A11N-0280B	Dahua DH-HAC-B1A11N-0280B Cámara HDCVI Bullet 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / IP67 / Housing Plástica	\$ 13,46
Cámaras 1Mp	DHA5102	DH-HAC-B2A11N-0280B	Dahua DH-HAC-B2A11N-0280B Cámara HDCVI Bullet 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm/ DWDR / IR 20m / IP67 /Housing Metal	\$15,39
Cámaras 1Mp	DHA5101	DH-HAC-T1A11N-0280B	Dahua DH-HAC-T1A11N-0280B Cámara HDCVI Domo 1Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / Housing Plástica	\$11,07
Cámaras 1Mp	DHA5370	DH-HAC-T2A11N-0280B	Dahua DH-HAC-T2A11N-0280B Cámara HDCVI Domo 1MP / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 20m / IP67 / Aluminio	\$14,76
Cámaras 1Mp	DHA4069	DH-HAC-HDW1100EM-0360B-S3	Dahua DH-HAC-HDW1100EM-0360B-S3 Cámara HDCVI Domo 1Mp / Lente 1/3" CMOS / 3.6mm / DWDR / SMART IR 50m / All Metal / IP67 / Housing Metal	\$22,38
Cámaras 1Mp	DHA4485	DH-HAC-HDW1100EMN-A-0280B-S3	Dahua DH-HAC-HDW1100EMN-A-0280B-SA3 Cámara IHDCVI 1Mp / 2.8mm / Built in Mic /IR 50m / DWDR / IP67 / Metal	\$22,88

TIPO	MODELO	SERIE	CARACTERISTICAS	PRECIO
Cámaras 2Mp	DHA5471	DH-HAC-HFW1200TN-0280B-S5	DAHUA CAMARA BULLET HDCVI DH-HAC-HFW1200TN-0280B-S5 2MP/LENTE 2.8MM/IR 30M/IP67	\$ 22,04
Cámaras 2Mp	DHA5333	DH-HAC-HFW1209CN-A-LED-0280B	Dahua DH-HAC-HFW1209CN-A-LED-0280B Cámara HDCVI Bullet 2mp Starlight/ Lente fija 2.8mm / DWDR / Max. LEDs Length 20m / IP67 / Metálica y plástica / Micrófono incorporado / Full color 24/7	\$23,50
Cámaras 2Mp	DHA5483	DH-HAC-HFW1200THN-IB-0280B-S5	Dahua DH-HAC-HFW1200THN-IB-0280B-S5 Cámara HDCVI 2MP / Bullet Camera / Max 30fps@1080P / 2.8 mm / IR 80m / IP67 / DC12V	\$ 27,50
Cámaras 2Mp	DHA5478	DH-HAC-ME1200EQN-L-0280B-S5	Dahua HAC-ME1200EQ-L Camara HDCVI 2Mp/Active Deterrence (Disuasión activa)/2.8 mm / IR 30m / IP67 / 12 V DC	\$33,58
Cámaras 2Mp	DHA5294	DH-HAC-B1A21N-0280B	Dahua DH-HAC-B1A21N-0280B Cámara HDCVI 2Mp 1/2.7" CMOS / IR 20m /ICR, OSD / DWDR / IP67 / Housing Plástico	\$ 15,42
Cámaras 2Mp	DHA4677	DH-HAC-HFW1200R-0360B-S4	Dahua DH-HAC-HFW1200R-0360B-S4 Cámara HDCVI Bullet 2Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 3.6mm / DWDR / IR 20m / IP67 / Housing Plástico	\$ 17,71
Cámaras 2Mp	DHA5332	DH-HAC-HFW1200CN-0280B-S5	Dahua DH-HAC-HFW1200CN-0280B-S5 Cámara HDCVI Bullet 2Mp / Lente 1/2.7" CMOS / 2.8mm / DWDR / IR 30m / IP67 / Housing Plástico	\$ 18,17
Cámaras 2Mp	DHA4722	DH-HAC-B2A21N-0280B	Dahua DH-HAC-B2A21N-0280B Cámara HDCVI 2Mp 1/2.7" CMOS / 2.8mm / IR 20m / ICR, OSD / DWDR / IP67 / Housing Metal	\$ 18,81
Cámaras 4Mp	DHA5150	DH-HAC-T2A41N	Dahua DH-HAC-T2A41N-0280B Cámara HDCVI 4Mp 1/2.7" CMOS / IR 20m / fija 2.8mm / ICR, OSD / 4in1(CVI/TVI/AHD/CVBS) / IP67 / Housing Metal	\$30,65
Cámaras 4Mp	DHA4063	DH-HAC-HDW2401M-0280B	Dahua DH-HAC-HDW2401M-0280B Cámara Domo HDCVI 4Mp / Lens 2.8mm / True WDR 120db / IR 30m / IP67 / Housing Metal	\$63,98
Cámaras 5Mp	DHA5501	DH-HAC-ME1509TQN-PV-0280B	Dahua DH-HAC-ME1509TQN-PV-0280B Cámara Domo HDCVI 5MP / Full-Color / Active Deterrence (Disuasión activa) / Lente fijo 2.8 mm / IR 40m / IP67 / 12V DC	\$ 53,84
Cámaras 5Mp	DHA5409	DH-HAC-EW2501N	Dahua DH-HAC-EW2501N Cámara de ojo de pez IR HDCVI de 5 MP /CMOS de barrido progresivo de 5 megapíxeles y 1 / 2,8 " / Lente ojo de pez panorámico / Máx. 20 fps @ 5MP / Micrófono incorporado> 120db WDR verdadero, Starlight, 2D y 3D NR / Max. IR longitud 10 m, IR inteligente / DC12V	\$ 94,96
Cámaras 5Mp	DHA5485	DH-HAC-HFW1500THN-IB-0800B-S2	DAHUA CAMARA BULLET DH-HAC-HFW1500THN-IB-0800B S2 5MP/LENTE 3.6MM/IR 80M/IP67/	\$ 39,96
Cámaras 5Mp	DHA5486	DH-HAC-HFW2501TUN-Z-A-27135-S2	DAHUA CAMARA BULLET DH-HAC-HFW2501TUN-Z-A-27135-	\$ 88,00
Cámaras 5Mp	DHA5484	DH-HAC-HFW1509TN-LED-0360B-S2	Dahua DH-HAC-HFW1509TN-LED-0360B-S2 Cámara HDCVI 5MP/ Bullet Camera / Full-color / IR 20m / 3.6 mm / IP67 / 12 V DC	\$ 40,53

TIPO	MODELO	SERIE	CARACTERISTICAS	PRECIO
Cámaras 5Mp	DHA5479	DH-HAC-ME1509THN-PV-0360B	Dahua DH-HAC-ME1509THN-PV-0360B SMP HDCVI/ Full-Color /Active Deterrence (Disuasión activa) /Bullet Cámara / 3.6 mm / IR 40m / IP67 / 12V DC	\$ 55,58
PTZ IP	DHA5480	DH-SD3A200N-GNP-ZIJ W-PV-0400	DAHUA Network PT Camera DH-SD3A200N-GNP-ZIJ-W- PV-0400 / 2MP / Active Deterrence / Wizsense /1/2.8" 2Megapixel STARVIS™ CMOS / IR 30m / SMD Plus / Wi-Fi / IP66 / Protección perimetral.	\$148,98
PTZ IP	DHA5482	DH-SD3A205N-GNP-ZIJ PV	DAHUA Network PTZ DH-SD3A205N-GNP-ZIJ-PV 2MP / AI / WizSense / IR 30m / Deep-learning-based perimeter protection / SMD Plus / PoE / IP66 /Zoom Optico 5X	\$175,53
PTZ IP	DHA5366	DH-SD49216UEN-HN	DAHUA PTZ NETWORK DH-SD49216UEN-HN 2MP - Domo 4" - Zoom Optico 16x - IR 100m - IP66 - H.265 - PoE+ - Incluye soporte - No incluye fuente	\$337,68
PTZ IP	DHA5365	DH-SD49225XAN-HNR	DAHUA PTZ NETWORK DH-SD49225XAN-HNR 2MP/Domo 5"/ZOOM OPTICO 25x/IR 100M/IP66/H.265/PoE+/Incluye soporte/No incluye fuente/Tecnología WIZSENSE	\$359,24
PTZ IP	DHA5414	DH-SD49425XBN-HNR	DAHUA PTZ NETWORK DH-SD49425XBN-HNR-4MP DOMO 4"- ZOOM OPTICO 25X - IR 100M - IP66 - H.265 - PoE+	\$422,06
Gestión de vigilancia	DHA4465	DHI-DSS4004 Hardware + Licencia	Dahua DHI-DSS4004 es un servidor todo en uno que está compuesto por el sistema de gestión de video (VMS), el sistema operativo y el hardware de Dahua - Alta flexibilidad y escalabilidad - Se pueden administrar hasta 20 servidores esclavos por servidor maestro Admite una cascada de hasta 5 niveles Admite administración ilimitada de cuentas, 50 usuarios en línea y 100 roles Admite 256 dispositivos IP y 256 canales	\$1.244,83
Gestión de vigilancia	DHA5433	DHI-DSS7016D-S2	DAHUA DHI-DSS7016D-S2 DISPOSITIVO INTEGRADO, 7*24 STABLE OPERATION DISTRIBUCION E IMPLEMENTACION	\$5.990,00
Sistema de Video Portero	DHA5155	DHI-KTP01(S) COLOR METÁLICO SOBREPUESTO EN SUPERFICIE	Dahua DHI-KTP01(S) (F) KIT Video Portero IP VTO Frente de Calle IP - Cámara CMOS de 2MP - Botón mecánico - Visión nocturna e indicador de voz	\$275,00
Sistema de Video Portero	DHA5290	DHI-KTP01(F) COLOR METÁLICO MONTAJE EMPOTRADO	- Ángulo de visión de 160 ° - Llamada grupal - IP65 y IK07 - Soporte PoE estándar VTH Monitor Interior IP - Vigilancia IPC - Integración de alarmas - Alto rendimiento - Tarjeta SD incorporada de 8GB - Soporte PoE estándar INCLUYE SWITCH POE Y CAJA DE MONTAJE	\$275,00
Sistema de Video Portero	DHA5364	DHI-KTA02 COLOR BLANCO	Dahua DHI-KTP02 KIT Video Portero Análogo VTO Frente de Calle - Desbloqueo, llamada de voz, videollamada, ajuste de volumen - Cantidad de videoportero: 2 estaciones de puerta + 3 monitores	\$67,00

TIPO	MODELO	SERIE	CARACTERISTICAS	PRECIO
			interiores - Múltiples sonidos de campana - Admite rango dinámico amplio digital (DWDR) VTH Pantalla táctil - Pantalla TFT de 7 "	
Sistema de Video Portero	DHA4349	DHI-ASC1204C-S	Dahua DHI-ASC1204C-S Controlador de 4 puertas y 1 vía Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 4 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma: 4/4 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta	\$180,70
Control de Accesos	DHA5153	DHI-ASC1204C-D	Dahua DHI-ASC1204C-D Controlador de 4 puertas y 2 vía Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 8 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma: 8/8 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta	\$167,00
Control de Accesos	DHA4357	DHI-ASC1208C-S	Dahua DHI-ASC1208C-S Controlador de 8 puertas y 1 vía Soporta 100.000 tarjetas & 150.000 registros 8 lectores (tarjeta, contraseña, huella digital) Interfaz Wiegand o RS-485 para lectores / TCP / IP para PC Entrada / salida de alarma: 4/4 Antirretroceso, enclavamiento de varias puertas, tarjeta múltiple abierta	\$225,99
Control de Accesos	DHA4033	DHI-ASC1204B-S	Dahua DHI-ASC1204B Controlador para 4 equipos Interface Wiegand o Interface RS485 (2/4 door) Interface para PC por TCP/IP o RS485 Soporta 100,000 Valid Cards y 150,000 eventos	\$80,51
Control de Accesos	DHA5293	DHI-ASI3213G-MW	DAHUA DHI-ASI3213G-MW Control de Acceso Standalone Reconocimiento Facial Soporta 1,500 Reconocimiento Facial, Tarjetas y Paswors Pantalla 4.3" Distancia de 0.3m a 1.5m Lector (tarjeta, contraseña) Interfaz RS-485 / TCP / IP para PC Soporta SDK Entrada & salida de alarma Se energiza con fuente 12V1A (no la incluye)	\$169,00
Control de Accesos	DHA4034	DHI-ASI1212D	Dahua DHI-ASI1212D Control de Acceso Standalone Soporta 30,000 tarjetas y 150,000 registros (usuarios) Lector tarjeta, contraseña y huella (acepta combinaciones) Interfaz Wiegand o RS-485 P2P / TCP / IP para PC Entrada & salida de alarma Trabaja con Tarjetas IC y Key Card / Mifare1(13.56Mhz) Se energiza con fuente 12V1A (no la incluye) / P6S	\$129,00
Switch de Datos	DHA5359	DH-PFS3005-SET-L	Desktop Fast Ethernet Switch DH-PFS3005-SET-L	\$5,12

TIPO	MODELO	SERIE	CARACTERISTICAS	PRECIO
Switchs PoE & EPoE	-5442	DH-PFS4218-16E T-190	DAHUA SWITCH POE DH-PFS4218-16ET-190 ADMIN 16-	\$248,18
Switchs PoE & EPoE	A5339	DH-PFS3006-4ET-60	Dahua DH-PFS3006-4ET-60 Switch PoE (No Administrable),- 6-Port 10/100Mbps - 4 PoE Ports	\$47,29
Switchs PoE & EPoE	DHA5152	DH-PFS3010-8ET-96	Dahua DH-PFS3010-8ET-96 Switch PoE (No Administrable) *Soporta administración de energía 8 PoE *Capa dos conmutador comercial *Admite la instalación de montaje en pared *Compatible con orificio de bloqueo antirrobo *Compatible con los estándares IEEE802.3, IEEE802.3u e IEEE802.3X *El puerto RJ45 admite autoadaptación de 10/100 Mbps *Admite transmisión PoE de larga distancia de 250 metros *D327Cumple con el estándar de fuente de alimentación	\$84,08
Switchs PoE & EPoE	HAS476	DH-PFS3010-8GT-96-V2	PFS3010-8GT-96 10-Port Gigabit Unmanaged Desktop Switch with 8-Port PoE The parameters and datasheets below can only be applied to V2.0 (version 2.0) > Intelligent PoE > 8-pin assignment PoE power supply > Long distance PoE > PoE watchdog > BT 90W > All-giga ports	\$113,86
Kit Alarma de seguridad	N/A	N/A	Rollo de cable, tarjeta + teclado, caja metálica, transformador, batería, magnético, adhesivo, sensor infrarrojo, sirena externa, caja de sirena,	\$269,67
Cercado eléctrico	N/A	N/A	Cable acerado, Tubo de 2" 1/4, Aisladores plásticos, Caja de sirena, Sirena de 30wats, energizador, aislador de esquinas	\$7 (metro lineal)

Nota. La tabla muestra el listado de precios y características de los equipos de seguridad

Plaza

Actualmente la empresa cuenta con la facilidad de abrir operaciones en un local comercial ubicado al norte de la ciudad de Quito, donde se realizará las ventas personalizadas a los clientes que tendrán la facilidad de poder adquirir los equipos de manera directa, se contará también con la entrega a domicilio que dentro de la ciudad que será sin ningún costo, de igual manera los equipos de seguridad serán promocionados mediante sitio web, redes sociales, y medios impresos.

Figura 20

Local Comercial



Nota. La imagen muestra el local comercial de la empresa SEINTEGRAL donde abrirá operaciones,

Figura 21

Medios Impresos



Nota. La imagen muestra la tarjeta de presentación del gerente de la empresa

Promoción

Las promociones se realizarán a través de las redes sociales, WhatsApp corporativo, correo electrónico página web y medios impresos donde se ofrecerá ofertas y descuentos por la compra de los equipos de seguridad, de esta manera poder fidelizar a los clientes.

Figura 22

Oferta de cámaras



Nota La imagen muestra una promoción de cámaras con instalación

Una vez definida a estrategia del plan de marketing MIX, se deberá cumplir con los objetivos específicos trazados los cuales se detallan a continuación:

1. Establecer precios competitivos acorde al mercado.
2. Satisfacer a la demanda de los consumidores
3. Realizar la comercialización de los equipos con el e-commerce
4. Establecer estrategias para lograr posicionar de la empresa frente a la competencia.

El cumplimiento de los objetivos será revisados de manera periódica, en base a los logros de cada uno de los objetivos los cuales mostraran la calidad de la gestión de los diferentes departamentos con los que estará constituida la empresa.

Escenarios económicos de ingresos y gastos

Para el presente proyecto se procede a realizar el análisis económico, en el cual se recogerá la información financiera para la puesta en marcha del proyecto, mediante este análisis tendremos una visión más clara de los factores económicos, por lo que se realizará una proyección en diferentes periodos el realista, optimista y pesimista de acuerdo a la proyección de las ventas.

En base a los análisis realizados de los factores externos e internos de la empresa, y con la elaboración de los procesos de administrativos de marketing y operativos, para los cual se realizará los cálculos económicos estimados para que la empresa puede iniciar operaciones, cabe indicar que la inversión inicial asciende a los \$44.250, este valor será de capital propio.

Tabla 18

Costos para la conformación de la empresa.

DETALLE	VALOR
Equipos de seguridad	\$40.000
Mobiliario	\$1000
Arriendo	\$250
Equipos de computo	\$2000
Gastos adicionales	\$1000
TOTAL	\$44.250

Nota. La tabla muestra es desglose de la inversión inicial para la creación de la empresa

A continuación, se detallan la remuneración que recibirán los empleados de la empresa que se encuentran en relación de dependencia, cabe indicar que la remuneración de los décimos tercer y decimo cuartos sueldos son mensualizados.

A continuación, se detalla la proyección de ingreso en base a la comercialización de equipos de seguridad, para tres escenarios distintos, tomando en consideración los siguientes equipos:

Tabla 19

Proyección de Ingresos/Ventas

EQUIPOS	UNIDADES /AÑO	ESCENARIO 1	UNIDADES /AÑO	ESCENARIO 2	UNIDADES /AÑO	ESCENARIO 3
CAMARAS DE VIDEO VIGILANCIA	180	\$9.525,60	300	\$13.608,00	600	\$18.144,00
SISTEMA DE SEGURIDAD	60	\$25.200,00	120	\$43.200,00	240	\$57.600,00
CERCADO ELECTRICO	24	\$50.400,00	48	\$86.400,00	144	\$172.800,00
CONTROL DE ACCESOS	72	\$12.600,00	96	\$14.400,00	192	\$19.200,00
TOTAL AÑO		\$97.725,60		\$157.608,00		\$267.744,00

Nota. La tabla muestra la proyección de ingresos en tres destinos escenarios

A continuación, se detalla los costos que se tendrá al momento de realizar la compra de los equipos de seguridad.

Tabla 20

Compra de equipos de seguridad

EQUIPOS DE SEGURIDAD	DESCRIPCION	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2	ESCENARIO 3
CAMARAS DE VIDEO VIGILANCIA	Unidades	180	300	600
	Precio	\$15,12	\$15,12	\$15,12
	Costo	\$2.722	\$4.536	\$9.072
SISTEMA DE SEGURUDAD	Unidades	60	120	240
	Precio	\$120	\$120	\$120
	Costo	\$7.200	\$14.400	\$28.800
CERCADO ELECTRICO	Unidades	24	48	144
	Precio	\$600	\$600	\$600
	Costo	\$14.400	\$28.800	\$86.400
CONTROL DE ACCESOS	Unidades	72	96	192
	Precio	\$50	\$50	\$50
	Costo	\$3.600	\$4.800	\$9.600
TOTAL, COSTO		\$27.922	\$52.536	\$133.872

Nota la tabla muestra los costos totales de los equipos de seguridad

A continuación, se detalla la remuneración que recibirán los empleados de la empresa

Tabla 21

Pago a empleados

DESCRIPCIÓN	CANT.	SUELDO	IESS 11.15%	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCER	FONDOS DE RESERVA	TOTAL
Gerente	1	\$1.000	\$112	\$35	\$83	\$83	\$1.314
Contador	1	\$600	\$67	\$35	\$50	\$50	\$802
Vendedor	1	\$425	\$47	\$35	\$35	\$35	\$579
Analista Adm.	1	\$600	\$67	\$35	\$50	\$50	\$802
Técnico	2	\$850	\$95	\$35	\$71	\$71	\$1.122
TOTAL, MES							\$4.619
TOTAL AÑO							\$55.423

Nota. La tabla muestra el total de los gastos por remuneraciones de los empleados

A continuación, se detallan los gastos mensuales y anuales por concepto del pago de los servicios básicos luz, agua, teléfono y gastos extras por alguna eventualidad.

Tabla 22

Extras

DESCRIPCIÓN	MES	AÑO
luz	\$55	\$660
agua	\$35	\$420
extras	\$150	\$1800
TOTAL, GASTOS	\$240	\$2880

Nota. La tabla muestra los gastos por conceto de los servicios básicos.

A continuación, se detalla la utilidad anual total obtenida en cada uno de los escenarios planteados pesimista, realista y optimista, esta proyección se la realiza en tres diferentes periodos y así poder determinar el escenario más optimo en base a los ingresos y gastos.

Tabla 23

Escenarios pesimista, realista y optimista

DESCRIPCION	ESCENARIO		
	PESIMISTA	REALISTA	OPTIMISTA
INGRESOS			
Venta y comercialización de equipos de seguridad	\$97.725,60	\$157.608	\$267.744
GASTOS			
Compra de equipos	\$27.922	\$52.536	\$133.872
pago personal	\$55.423	\$55.423	\$55.423
otros gastos	\$2.880	\$2.880	\$2.880
UTILIDAD ANUAL	\$11.500,44	\$46.768,84	\$75.568,84

Nota. La tabla muestra los posibles escenarios y la utilidad anual

Partiendo que para la conformación de la empresa se va a necesitar un capital inicial de \$44.250 y de esta manera poder empezar las operaciones, luego haber realizado el análisis financiero del proyecto en el cual se comparó con tres periodos diferentes enfocándonos principalmente en los tres posibles escenarios, pesimista, realista y el optimista, de esta manera se pudo definir las utilidades anuales en cada uno de los escenarios.

En el escenario el pesimista, si bien es cierto que la utilidad no es elevada a comparación de los otros escenarios, logra cubrir los costos de operación, además la empresa logra tener utilidad, que no es el esperado acorde a la inversión realizada para la conformación del proyecto.

En cambio, para el escenario realista se puede identificar que el proyecto ya está generando rentabilidad con un margen de utilidad más elevado, según lo esperado acorde a la inversión inicial realizada para la confirmación de la empresa, haciendo que el retorno de la inversión sea en un solo periodo y no tener que esperar por más tiempo.

Para el tercer escenario, el optimista se puede identificar que el proyecto ya está generando un margen de rentabilidad mucho más elevado en comparación de los otros escenarios, cabe indicar que esto es lo que se espera con el proyecto a lo largo del tiempo, también se tendrán que ir ajustando todas las estrategias actualmente planteadas y de esta manera poder posicionar la empresa dentro del mercado de la comercialización de equipos de seguridad.

Estrategias y/o técnicas

Para concretar el presente proyecto que consiste en la creación del plan de negocio para la una empresa encargada de la comercialización de equipos de seguridad, se hizo estudio de mercado, donde se pudo identificar que existe un mercado creciente de personas que desean adquirir estos equipos a precios accesibles, también mediante investigaciones documentales y observaciones in situ de empresas del mismo ramo, se pudo establecer todos los procesos operativos y el manejo administrativo de la organización, otro aspecto fundamental son las estrategias de marketing ya que se puede llegar a la consolidación de la empresa frente a la competencia, y como último punto se pudo identificar que con el análisis económico el proyecto puede llegar a genera rentabilidad a lo largo del tiempo sin contar con un alta inversión inicial.

2.3. Validación de la propuesta

Con lo que respecta a la validación de la propuesta se tomó en consideración el criterio de los especialistas los cuales cuentan con experiencia en el campo de la administración de empresas y finanzas, y cumplen con los perfiles académicos tomando también en consideración los años de experiencia.

Tabla 24

Descripción de perfil de validadores

Nombres y Apellidos	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Carlos Fernando Rodríguez Burgos	10	Master en Administración de Empresas, Ingeniero en Finanzas	Gerente de Productividad-Sanfer
Danny Rafael Echeverría Torres	15	Ingeniero en administración de empresas	Independiente

Nota: la tabla muestra los perfiles de los especialistas encargados de la validación de la propuesta.

Una vez que se escogieron a los especialistas para la validación del presente proyecto, se establecieron los criterios de evaluación los cuales se detallan a continuación.

Tabla 25

Criterios de evaluación

Criterios	Descripción
Impacto	Representa el alcance que tendrá el modelo de gestión y su representatividad en la generación de valor público.
Aplicabilidad	La capacidad de implementación del modelo considerando que los contenidos de la propuesta sean aplicables
Conceptualización	Los componentes de la propuesta tienen como base conceptos y teorías propias de la gestión por resultados de manera sistémica y articulada.
Actualidad	Los contenidos de la propuesta consideran los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos que se producen en la nueva gestión pública.
Calidad Técnica	Miden los atributos cualitativos del contenido de la propuesta.
Factibilidad	Nivel de utilización del modelo propuesto por parte de la Entidad.
Pertinencia	Los contenidos de la propuesta son conducentes, concernientes y convenientes para solucionar el problema planteado.

Nota: La tabla muestra los criterios de evaluación del proyecto.

Además, para el presente proyecto se procede a determinar la escala de valoración según la ponderación utilizada con un máximo de cinco puntos en base al nivel de importancia y representatividad.

Tabla 26

Evaluación según la importancia

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto					
Aplicabilidad					
Conceptualización					
Actualidad					
Calidad Técnica					
Factibilidad					
Pertinencia					

Nota: La tabla muestra los criterios de evaluación utilizados según la importancia.

Los resultados que se obtiene de las según los criterios de evaluación que se realizaron en base a las siguientes preguntas.

Tabla 27

Preguntas para la evaluación

Criterios	Preguntas
Impacto	¿Considera que el plan de negocios propuesto representará un impacto significativo en la generación de valor público?
Aplicabilidad	¿Los contenidos de la propuesta son aplicables?
Conceptualización	¿Los componentes de la propuesta tienen como base conceptos y teorías de la gestión por resultados?
Actualidad	¿Los contenidos de la propuesta consideran los procedimientos actuales y nuevos cambios que puedan producirse?
Calidad Técnica	¿El modelo propicia el cumplimiento de los protocolos de atención analizados desde la óptica técnico-científica?
Factibilidad	¿Es factible incorporar un modelo de gestión por resultados en el sector?
Pertinencia	¿Los contenidos de la propuesta pueden dar solución al problema planteado?

Nota. La tabla muestra las preguntas según los criterios de evaluación

Resultados de la validación

A continuación, se detalla la evaluación realizada por cada uno de los especialistas el cual se encuentran en el presente documento en el Anexo B

Tabla 28

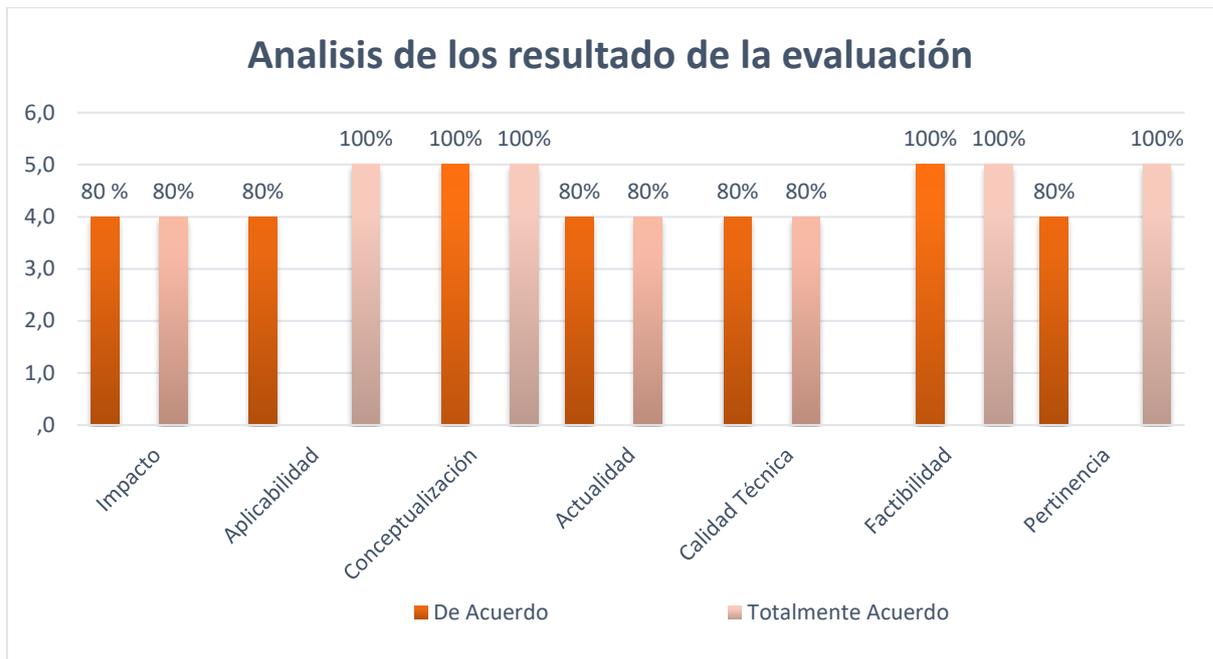
Resultados de la evaluación de los especialistas

CRITERIOS	EVALUACION DE LOS ESPECIALISTA SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD									
	Carlos Rodríguez					Danny Echeverria				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto				4					4	
Aplicabilidad				4						5
Conceptualización					5					5
Actualidad				4					4	
Calidad Técnica				4					4	
Factibilidad					5					5
Pertinencia				4						5

Nota. La tabla muestra los resultados de la evaluación de los especialistas

Figura 23

Análisis de los resultados de las evaluaciones



Nota la figura muestra el análisis de las evaluaciones de los especialistas

En base al análisis realizado de las valoraciones obtenidas por los especialistas se puede indicar que están totalmente de acuerdo y alcanza el 100% de aceptación en los criterios de conceptualización y factibilidad de acuerdo a los conceptos y teorías aplicadas para lograr el desarrollo investigativo y de esta manera poder llegar a los resultados requeridos, cabe indicar que el proyecto tiene un porcentaje de aceptación de 88.57% total por parte de los especialista siendo factible realizar la implementación del proyecto en base a los criterios con los cuales se evaluaron.

2.4 Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 29

Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
Capítulo I	Análisis acerca de inseguridad y desarrollo de modelos de planes de negocio.	Investigación descriptiva, lógica deductiva Enfoque cuantitativo Tipo no experimental	Revisión Documental Análisis de fuentes secundarias, libros, artículos científicos tesis entre otros	Construcción de la contextualización general del estado de arte Procesos investigativos Análisis de la encuesta	Encuesta aplicada a 288 personas para conocer los gustos y preferencias del mercado
Capítulo II	Conceptos sobre la fundamentación de planes de negocio.	Resumen ejecutivo Descripción de la empresa Descripción del producto Operación y manejo Administración y organización Investigación de mercado Marketing Mix Escenarios económicos	Estrategias basadas en el plan de negocios	Desarrollo del plan de negocios basado en el sustento metodológico para la creación de una empresa	Análisis FODA Presupuestos

CONCLUSIONES

Tras el análisis realizado de los aspectos principales en base a la teoría y la metodología para el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de equipos de seguridad, en donde se consideraron como referencia diferentes estudios investigativos para la construcción y diseño del presente proyecto investigativo.

Una vez aplicada la encuesta como herramienta para la recolección de información del presente estudio, en donde se pudo identificar que un gran porcentaje de los encuestados están dispuestos a invertir en equipos de seguridad, además también se identificó los gustos y preferencias en base a las necesidades de las personas al momento de seleccionar estos equipos.

En base a la propuesta realizada para el presente proyecto investigativo donde se pudo desarrollar de qué manera estará conformada la empresa en el ámbito organizacional, también con el análisis de mercado se consiguió saber a qué segmento se requiere posicionar y cuáles serán los competidores directos de la empresa.

Como parte de investigación del proyecto se desarrollaron todos procesos operativos con los que contará la empresa, además se definió una estrategia de marketing para poder realizar la captación y fidelización de los posibles clientes y en base al análisis económico del proyecto se puede llegar a genera rentabilidad a lo largo del tiempo sin contar con una alta inversión inicial.

Al finalizar el desarrollo investigativo, se tomó en consideración el criterio de los expertos para la validación de la propuesta del proyecto, en donde se analizaron todos los aspectos fundamentales para generación de un plan de negocio y de esta manera tener una retroalimentación y de ser necesario realizar las acciones de mejoras.

RECOMENDACIONES

Al tener una visión clara de cómo se desarrolló la propuesta para la construcción del plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de equipos de seguridad, se deberá analizar todos los planteamientos realizados dentro del plan y tener una perspectiva real del proyecto y del tipo de negocios que se requiere implementar, fundamentando en el entorno técnico, legal y financiero.

Para poder cumplir con los objetivos planteados en el presente proyecto investigativo en base al análisis realizado del mercado objetivo, se recomienda posicionar la empresa a través de diferentes medios físicos y digitales de esta manera poder brindar al consumidor una experiencia de calidad al momento de querer adquirir los distintos equipos de seguridad.

Una vez que se conoce todo el desarrollo del proyecto de investigación se recomienda la implementación de la propuesta del plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de equipos de seguridad en la ciudad de Quito, cual cuenta con todos los procedimientos establecidos para la construcción y generación de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

Bibliografía

- Caisaguano Taco , A. K. (18 de Septiembre de 2020). Plan de negocio para la fabricación y comercialización de muebles para el Hogar elaborados con PVC en el cantón Manta. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/1709/1/CAISAGUANO%20TACO%20ANA%20KAREN%20.pdf>
- concepto. (Agosto de 5 de 2021). *concepto*. Obtenido de Método deductivo: <https://concepto.de/metodo-deductivo/>
- Constituyente, A. (20 de Octubre de 2008). *Acnur*. Obtenido de Constitución de la República: <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2008/6716.pdf>
- Coursehero.com. (2021). *Coursehero.com*. Obtenido de Guia 00 Excel.pdf: <https://www.coursehero.com/file/106156429/Guia-00-Excelpdf/>
- Deloitte. (2022). *Deloitte Argentina*. Obtenido de Capital resiliente: <https://www2.deloitte.com/mx/es/covid-19/capital-resiliente.html>
- Diferenciador. (24 de Septiembre de 2018). *Diferenciador*. Obtenido de Poblacion y Muestra: <https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra/>
- Elizabeth, R. R. (2019). Plan de negocios para la creación de una empresa distribuidora y comercializadora de prendas de vestir de arte urbano en el sector sur de Quito. Quito, Ecuador, Pichincha. Obtenido de repositorio.uisrael.edu.e: <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2478>
- Estado, F. G. (2021). *Fiscalia General del Estado*. Obtenido de Estadísticas de robos: <https://www.fiscalia.gob.ec/estadisticas-de-robos/>
- gestiopolis. (12 de 11 de 2020). *gestiopolis*. Obtenido de Plan de Negocios: <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>
- Imbaquingo Vasquez, E. P. (09 de 2021). Plan de negocio para la implementación de la hosteria San Jose, ubicada en la provincia de Pichincha, canton Cayambe, parroquia Juan Montalvo. Cayambe, Pichincha, Ecuador. Obtenido de repositorio.uisrael.edu.ec: <https://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/2875/1/UISRAEL-EC-MASTER-ADM.%20EMP-378.242-2021-010.pdf>
- INEC. (2021). *ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de población económicamente activa : <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- José, T. G. (02 de 2019). Plan de negocio para la creación de una empresa de soluciones tecnológicas. Quito, Pichincha, Ecuador. Obtenido de repositorio.puce.edu.e: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/18788>
- Larepublica.net. (24 de 6 de 2013). *Larepublica.net*. Obtenido de Plan de negocios: su carta de presentación: https://www.larepublica.net/noticia/plan_de_negocios_su_carta_de_presentacion

Pronectis. (27 de septiembre de 2020). *Pronectis*. Obtenido de Qué es Google Forms y para qué sirve en empresas: <https://pronectis.com/novedades/que-es-google-forms-y-para-que-sirve-en-empresas/>

Questionpro. (15 de Marzo de 2022). *Questionpro*. Obtenido de ¿Qué es una encuesta?: <https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html>

Sampieri, & Mendoza. (2018). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de academia.edu: https://www.academia.edu/43982331/METODOLOG%C3%8DA_DE_LA_INVESTIGACI%C3%93N_LAS_RUTAS_CUANTITATIVA_CUALITATIVA_Y_MIXTA

Vega, & Medina. (25 de 02 de 2019). *Conceptualización de la seguridad integral del estado ecuatoriano*. Obtenido de geo1.espe.edu.ec: <http://geo1.espe.edu.ec/wp-content/uploads/2019/03/7art7.pdf>

ANEXOS

ANEXO A

FORMATO DE LA ENCUESTA

Preguntas que contiene la encuesta

1. ¿Ha sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años?
SI

NO
2. ¿Conoce algún familiar o allegado que haya sufrido algún tipo de robo en los últimos 2 años?
SI

NO
3. ¿Cuenta usted con alguno de estos equipos de seguridad en su domicilio o negocio?
Cámaras de video vigilancia

Sistema de Alarma

Control de Accesos (Cerraduras Inteligentes)

Cercado eléctrico

Ninguno
4. ¿Estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio?
SI

NO
5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en equipos de seguridad para protección de su domicilio o negocio?
Entre \$200 a \$500

Entre \$500 a \$700

Entre \$700 a \$1000

Entre \$1000 a \$1500

Ninguno

6. ¿Cuáles serían los equipos de seguridad que le gustaría adquirir?

Cámaras de video vigilancia

Sistema de Alarmas

Control de Accesos (Cerraduras Inteligentes)

Cercado eléctrico

Ninguno

7. ¿Desearía que los equipos de seguridad se integren al teléfono celular?

SI

NO

8. Considera necesario que la instalación de los equipos de seguridad se realice con personal calificado y con experiencia.

SI

NO

9. A través de que medio le gustaría informarse sobre los equipos de seguridad:

Página Web

Redes sociales

Folletos Impresos

Llamada Telefónica

Ninguno

ANEXO B
VALIDACIÓN DE LOS EXPERTOS

VALIDACION DE LA PROPUESTA

Para la elección de especialistas se ha considerado un perfil acorde a los siguientes criterios: formación académica relacionada con el tema investigativo, experiencia académica y/o laboral orientada a la gestión administrativa y motivación para participar.

NOMBRES Y APELLIDOS: Carlos Fernando Rodríguez Burgos

AÑOS DE EXPERIENCIA: 10 Años

TITULACIÓN ACADÉMICA: Ingeniero en Finanzas, Master en Administraciones Empresas.

CARGO: Gerente de Productividad – SANFER

Instrumento para validar

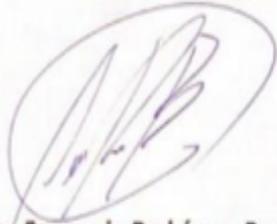
Luego de seleccionar al profesional para la validación, se procedió a desarrollar los criterios de evaluación, se especifican los criterios en mención:

Criterios de Evaluación

Criterios	Descripción
Impacto	Representa el alcance que tendrá el modelo de gestión y su representatividad en la generación de valor público.
Aplicabilidad	La capacidad de implementación del modelo considerando que los contenidos de la propuesta sean aplicables
Conceptualización	Los componentes de la propuesta tienen como base conceptos y teorías propias de la gestión por resultados de manera sistémica y articulada.
Actualidad	Los contenidos de la propuesta consideran los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos que se producen en la nueva gestión pública.
Calidad Técnica	Miden los atributos cualitativos del contenido de la propuesta.
Factibilidad	Nivel de utilización del modelo propuesto por parte de la Entidad.
Pertinencia	Los contenidos de la propuesta son conducentes, concernientes y convenientes para solucionar el problema planteado.

Una vez puntualizados los criterios utilizados en la validación, se determinó la escala de criterios cualitativos para su evaluación, según el nivel de importancia y representatividad en donde se han establecido los niveles de importancia y representatividad y un valor máximo de cinco puntos, el cual, será otorgado según el desempeño adecuado del criterio; y un mínimo de un punto en el caso de observarse un cumplimiento insuficiente.

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto				4	
Aplicabilidad				4	
Conceptualización					5
Actualidad				4	
Calidad Técnica				4	
Factibilidad					5
Pertinencia				4	



Carlos Fernando Rodríguez Burgos
1715303358
14-03-2022 /

VALIDACION DE LA PROPUESTA

Para la elección de especialistas se ha considerado un perfil acorde a los siguientes criterios: formación académica relacionada con el tema investigativo, experiencia académica y/o laboral orientada a la gestión administrativa y motivación para participar.

NOMBRES Y APELLIDOS: Danny Rafael Echeverría Torres

AÑOS DE EXPERIENCIA: 15 años

TITULACIÓN ACADÉMICA: Ingeniero Administración de Empresas

CARGO: Independiente.

Instrumento para validar

Luego de seleccionar a los profesionales que conformaron el panel para la validación, se procedió a desarrollar los criterios de evaluación; facilitando un link de acceso que detalla los parámetros considerados a cada validador. A continuación, se especifican los criterios en mención:

Criterios de Evaluación

Criterios	Descripción
Impacto	Representa el alcance que tendrá el modelo de gestión y su representatividad en la generación de valor público.
Aplicabilidad	La capacidad de implementación del modelo considerando que los contenidos de la propuesta sean aplicables
Conceptualización	Los componentes de la propuesta tienen como base conceptos y teorías propias de la gestión por resultados de manera sistémica y articulada.
Actualidad	Los contenidos de la propuesta consideran los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos que se producen en la nueva gestión pública.
Calidad Técnica	Miden los atributos cualitativos del contenido de la propuesta.
Factibilidad	Nivel de utilización del modelo propuesto por parte de la Entidad.
Pertinencia	Los contenidos de la propuesta son conducentes, concernientes y convenientes para solucionar el problema planteado.

Una vez puntualizados los criterios utilizados en la validación, se determinó la escala de criterios cualitativos para su evaluación, según el nivel de importancia y representatividad en donde se han establecido los niveles de importancia y representatividad y un valor máximo de cinco puntos, el cual, será otorgado según el desempeño adecuado del criterio; y un mínimo de un punto en el caso de observarse un cumplimiento insuficiente.

CRITERIOS	EVALUACION SEGUN IMPORTANCIA Y REPRESENTATIVIDAD				
	En Total Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo Ni en Desacuerdo	De Acuerdo	Totalmente Acuerdo
Impacto				4	
Aplicabilidad					5
Conceptualización					5
Actualidad				4	
Calidad Técnica				4	
Factibilidad					5
Pertinencia					5



Danny Rafael Echeverria Torres

1714888862

15-03-2022

ANEXO C

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL / ESCUELA DE POSGRADOS

FORMATO PARA DESCRIBIR LOS APORTES A LA INVESTIGACIÓN Y VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD EN EL TRABAJO DE TITULACIÓN – (RESUMEN INV+VCS)

(según el Instructivo de Estructura y Normas de Trabajos de Titulación para Grado y Posgrado UISRAEL 2021)

Estudiante(s):	Javier Alexander Echeverria Torres
Programa de maestría:	MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Proyecto desarrollado:	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE EQUIPOS DE SEGURIDA"SEINTEGRAL" EN LA CIUDAD DE QUITO
Fecha de entrega final del TT:	19 de marzo del 2022
Línea de investigación institucional a la cual tributa el proyecto:	Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
Beneficiarios directos e indirectos del proyecto:	
Los beneficiarios directos son los consumidores de equipos tecnológicos de seguridad y los socios accionista encargados de conformar la empresa.	
Resumen de los aportes de la investigación para el área del conocimiento	
El desarrollo investigativo de un plan de negocios para la creación de la empresa comercializadora de equipos de seguridad SEINTEGRAL, en la ciudad de Quito, en donde se plantea en base a la estructura metodológica, la creación de estrategias operativas y de marketing, también se pudo identificar los competidores y el mercado en el cual se quiere posicionar la empresa, además como parte de la investigación se desarrolló el análisis financiero para de esta manera generar rentabilidad con el proyecto.	
Resumen de los aportes de vinculación con la sociedad: empresas, organizaciones y comunidades	
El tema de investigación está enfocado a la creación de una empresa encargada de la comercialización de equipos tecnológicos de seguridad, siendo el principal propósito satisfacer la demanda de los consumidores que necesita resguardar sus bienes utilizando tecnología de calidad a precios accesibles en el mercado, además con la creación de la empresa de seguridad será una alternativa para la generación de empleo en la ciudad de Quito.	
Nota: se adjunta al proyecto	

Firmas de responsabilidad:

Estudiante	Profesor-tutor del proyecto	Coordinador del programa de maestría
Ing. Javier Echeverria 	PH.D Miguel Aizaga	Mg. Ernesto Jara

Revisado por:

Coordinación de Vinculación con la Sociedad	Coordinación de Investigación
Mg. Carolina Jaramillo	Mg. Yolvi Quintero

ANEXO D
APROBACIÓN TURNITIN

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE EQUIPOS DE SEGURIDAD
SEINTEGRAL EN LA CIUDAD DE QUITO**

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	geo1.espe.edu.ec Fuente de Internet	1%
2	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	repositorio.unibe.edu.ec Fuente de Internet	1%

**Angelo
Geovanny
Mendoza
Varela**

Firmado digitalmente por Angelo
Geovanny Mendoza Varela
DN: cn=Angelo Geovanny Mendoza
Varela, gn=Angelo Geovanny
Mendoza Varela, c=Ecuador, o=EC
o=Universidad Tecnológica Israel
ou=Recursos Tecnológicos
e=amendoza@utisrael.edu.ec
Motivo: Estoy aprobando este
documento
Ubicación:
Fecha: 2022-03-19 17:56:05:00

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 1%