



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN

CARRERA: INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO**

AUTOR: PAUL FERNANDO HIDALGO RECALDE

TUTOR: MG. PATRICIA ALBUJA

AÑO: 2014

UNIVERSIDAD ISRAEL

CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD
APROBACIÓN DEL AUTOR**

En mi calidad de Tutora del trabajo de Graduación certifico:

Que el Trabajo de Graduación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO”, presentado por Paúl Fernando Hidalgo Recalde, estudiante de la carrera de Ingeniería en Administración de Empresas, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado, que se designe, para su correspondiente estudio y calificación, y que es autor intelectual del mismo.

Quito, agosto 2014

TUTORA

MG. Patricia Albuja M.

c.c.: 160034653-8

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del Tribunal de Grado, designado por la Comisión Académica de la Universidad Tecnológica Israel, UISRAEL, aprueban el Proyecto de Grado de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica "ISRAEL" para títulos de pregrado.

Quito, agosto de 2014

Para constancia firman:

PRESIDENTE

MIEMBRO 1

MIEMBRO 2

CERTIFICADO DE AUTORÍA

El trabajo de titulación denominado: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO", ha sido desarrollado por Hidalgo Recalde Paúl Fernando con c.c. : 171808055-7, en calidad de estudiante de la Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas, persona que posee los derechos de autoría del mismo, declaro que los contenidos de este documento, son absolutamente originales, auténticos y de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, agosto de 2014

AUTOR

Hidalgo Recalde Paúl Fernando

c.c. : 171808055-7

INDICE

| | PÁGINA |
|---|---------------|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | 4 |
| 1. MARCO TEÓRICO..... | 4 |
| 1.1. LA EMPRESA | 4 |
| 1.2. DIFERENTES TIPOS DE EMPRESA..... | 4 |
| 1.3. Según el Sector de Actividad: | 4 |
| 1.4. Según el Tamaño | 5 |
| 1.5. Según la Propiedad del Capital: | 5 |
| 1.6. Ámbito de Actividad:..... | 6 |
| 1.7. Según el Destino de los Beneficios: | 6 |
| 1.8. Según la Forma Jurídica: | 6 |
| 1.9. OTRA CATEGORIZACION DE EMPRESAS..... | 7 |
| 1.10. EMPRESA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA: | 8 |
| 1.11. TIPO DE SERVICIO QUE PRESTAN:..... | 8 |
| 1.12. SERVICIOS RELACIONADOS:..... | 8 |
| 1.13. TIPOS DE EMPRESAS QUE EXISTEN CONFORME LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA: | 9 |
| 1.14. LA MOTIVACIÓN | 12 |
| 1.15. LA COMPETENCIA..... | 12 |
| 1.16. LOS CONOCIMIENTOS..... | 12 |
| 1.17. EL MARKETING | 12 |
| 1.18. POLÍTICAS DE PRECIO..... | 13 |
| 1.19. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DEL MARKETING | 13 |
| CAPÍTULO II | 14 |
| DIAGNÓSTICO..... | 14 |
| 2.1 EL MACROENTORNO..... | 14 |
| 2.2. MICROENTORNO | 17 |

| | | |
|-----------------------|--|---------------|
| 2.3. | DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE SEGURIDAD | 20 |
| | | PÁGINA |
| 2.4. | PROCEDIMIENTO | 21 |
| 2.5. | EL UNIVERSO | 21 |
| 2.6. | LA MUESTRA | 21 |
| 2.7. | CÁLCULO DE LA DEMANDA | 22 |
| 2.8. | TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS | 27 |
| 2.9. | EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTA | 38 |
| CAPITULO III | | 40 |
| 3. | PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA | 40 |
| 3.1. | NOMBRE DE LA EMPRESA | 40 |
| 3.2. | ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL | 41 |
| 3.3. | DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES..... | 42 |
| 3.4. | EQUIPO DE TRABAJO -PERFIL PROFESIONAL | 46 |
| 3.5 | PLAN FINANCIERO..... | 49 |
| CONCLUSIONES | | 67 |
| RECOMENDACIONES | | 68 |
| BIBLIOGRAFIA: | | 69 |
| ANEXOS | | 70 |

INDICE DE TABLAS

| | PÁGINA |
|--|---------------|
| Tabla 1. PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA..... | 10 |
| Tabla 2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN POR PRIMERA VEZ DEL PERMISO DE OPERACIÓN DE SEGURIDAD PRIVADA..... | 11 |
| Tabla 3. SALARIO MINIMO VITAL ECUADOR..... | 15 |
| Tabla 4. INFORME DE ROBOS PROVINCIA DE PICHINCHA – CANTÓN QUITO | 18 |
| Tabla 5. REPORTE DEL MINISTERIO DEL INTERIOR..... | 18 |
| Tabla 6. EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA Y TIPOS DE SERVICIO | 20 |
| Tabla 7. NIVEL SOCIO – ECONOMICO DE LOS HOGARES | 22 |
| Tabla 8. ACTIVIDAD ECONÓMICA | 27 |
| Tabla 9. TIPO DE SERVICIO CONTRATADO ACTUALMENTE..... | 28 |
| Tabla 10. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO ACTUAL..... | 29 |
| Tabla 11. MOTIVOS DE SU NIVEL DE SATISFACCIÓN CON SU PROVEEDOR ACTUAL..... | 30 |
| Tabla 12. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR UN NUEVO PROVEEDOR..... | 31 |
| Tabla 13. DISPONIBILIDAD DE PAGO POR RANGO DE PRECIOS | 32 |
| Tabla 14. SERVICIOS ADICIONALES PREFERIDOS..... | 32 |
| Tabla 15. LAS EMPRESAS QUE MÁS VIENEN A LA MENTE DE LOS ENCUESTADOS..... | 33 |
| Tabla 16. FACTORES IMPORTANTES PARA CONTRATAR UNA EMPRESA DE SEGURIDAD..... | 34 |
| Tabla 17. DÍAS EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO..... | 35 |
| Tabla 18. JORNADA EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO | 36 |
| Tabla 19. PUBLICIDAD | 37 |
| Tabla 20. INVERSION INICIAL..... | 50 |
| Tabla 21. GASTOS PREOPERATIVOS..... | 51 |
| Tabla 22. ACTIVOS FIJOS | 52 |
| Tabla 23. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS..... | 52 |
| Tabla 24. CAPITAL DE TRABAJO..... | 53 |
| Tabla 25. GASTOS | 53 |
| Tabla 26. GASTO NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO | 54 |
| Tabla 27. Nómina del Personal Operativo de la empresa | 55 |
| Tabla 28. SUMINISTROS DE OFICINA Y GASTOS VARIOS..... | 55 |
| Tabla 29. GASTOS PUBLICIDAD..... | 56 |
| Tabla 30. EQUIPAMIENTO BÁSICO UNIFORMES | 56 |
| Tabla 31. GASTOS DE SERVICIOS BASICOS | 57 |
| Tabla 32. COSTO DE VENTAS | 57 |
| Tabla 33. AMORTIZACIÓN..... | 58 |
| Tabla 34. PROYECCION DE VENTAS 5 AÑOS | 59 |
| Tabla 35. ESTADO DE RESULTADOS | 60 |
| Tabla 36. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA..... | 61 |

| | PÁGINA |
|--|---------------|
| Tabla 37. FLUJO DE CAJA PROYECTADO | 62 |
| Tabla 38. CALCULO DEL TIR Y DEL VAN | 63 |
| Tabla 39. PUNTO DE EQUILIBRIO | 64 |
| Tabla 40. RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN..... | 65 |
| Tabla 41. COSTO/BENEFICIO | 66 |

INDICE DE GRÁFICOS

| | PÁGINA |
|--|---------------|
| Gráfico 1. ACTIVIDAD ECONÓMICA..... | 27 |
| Gráfico 2. TIPO DE SERVICIO CONTRATADO ACTUALMENTE | 28 |
| Gráfico 3. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO ACTUAL | 29 |
| Gráfico 4. MOTIVOS DE SU NIVEL DE SATISFACCIÓN CON SU PROVEEDOR ACTUAL..... | 30 |
| Gráfico 5. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR HUN NUEVO PROVEEDOR | 31 |
| Gráfico 6. DISPONIBILIDAD DE PAGO POR RANGO DE PRECIOS..... | 32 |
| Gráfico 7. SERVICIOS ADICIONALES PREFERIDOS | 33 |
| Gráfico 8. LAS EMPRESAS QUE MÁS VIENEN A LA MENTE DE LOS ENCUESTADO | 34 |
| Gráfico 9. FACTORES IMPORTANTES PARA CONTRATAR UNA EMPRESA DE SEGURIDAD..... | 35 |
| Gráfico 10. DÍAS EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO | 36 |
| Gráfico 11. JORNADA EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO | 37 |
| Gráfico 12. ¿CÓMO LE GUSTARÍA QUE LA EMPRESA DE SEGURIDAD SE PROMOCIONEN?..... | 38 |
| Gráfico 13. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL..... | 42 |

INDICE DE ANEXOS

| | PÁGINA |
|--|---------------|
| Anexo 1. NOMINA PERSONAL OPERATIVO Y ADMINISTRATIVO | 71 |
| Anexo 2. PERSONAL OPERATIVO DE LA EMPRESA 4to año | 72 |
| Anexo 3. PERSONAL OPERATIVO DE LA EMPRESA 5to año | 72 |
| Anexo 4. UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LA OFICINA | 73 |



"Responsabilidad con pensamiento positivo"

INFORME FINAL DE RESULTADOS DEL PIC

| | |
|--|--|
| CARRERA: | INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS |
| AUTOR/A: | PAÚL FERNANDO HIDALGO RECALDE |
| TEMA DEL TT: | PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO |
| ARTICULACIÓN CON LA LÍNEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL: | PRODUCTIVIDAD Y SOCIEDAD |
| SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL: | MERCADOS Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR |
| FECHA DE PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL: | 28 AGOSTO 2014 |

INTRODUCCIÓN

Tema: CREACION DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido al creciente desempleo formal e informal, la separación en los hogares producto de la migración, pérdida de valores, actual crisis económica, trae como consecuencia la inseguridad y por tanto, la delincuencia que es el mal de mayor preocupación en nuestra sociedad y al que se le ha solicitado a las actuales autoridades en las diferentes instancias den una posible solución, a través de los organismos de control como es la Policía Nacional e incluso las Fuerzas Armadas; sin embargo, la solución al problema es parcial dado que el nivel de cobertura de estos dos organismos máximo llega al 70% de la ciudadanía; por tanto es necesario complementar este trabajo en base de la creación de empresas de seguridad que brinden soluciones puntuales a las diferentes instalaciones de la propiedad privada, contribuyendo de esta manera, con la seguridad de la sociedad, elemento esencial para el desarrollo armónico de un país en sus diferentes instancias. De persistir la situación existente, la sociedad sucumbirá ante este azote que es la delincuencia, incrementándose vertiginosamente los robos a personas, domicilios y locales comerciales, así como un aumento en los crímenes, razón por la que estos hechos van a derivar en que nuestra ciudad, estará a expensas de la delincuencia organizada, como ya se ha presentado hechos similares, en otros lugares del mundo. El problema de la inseguridad y la delincuencia va mucho más allá de las autoridades, es un problema, social, económico y jurídico cuya solución está en todos los Poderes del Estado. Por esta razón, se propone la creación de una empresa de vigilancia y seguridad privada, en la ciudad de Quito.

Objetivos

Objetivo General

Crear una empresa de seguridad privada, en la ciudad de Quito.

Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente la creación de una empresa de seguridad privada.
- Diagnosticar la oferta y la demanda.

- Elaborar la propuesta de creación de una empresa de seguridad privada.

Hipótesis

Es viable la creación de una empresa de seguridad privada en la ciudad de Quito.

Metodología

Método analítico sintético.- Permite descomponer y distinguir los elementos de un todo y revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. En nuestro caso, se realizó un plan, para obtener información básica relacionada con los niveles de inseguridad en la ciudad de Quito, en todas sus manifestaciones, para lo cual, se recabó información estadísticas de parte de Instituciones relacionadas con esta problemática, para determinar los niveles de inseguridad, en base de lo cual, se realizó una propuesta concreta, que es la creación de una empresa de seguridad, para combatir y disminuir este mal endémico.

El Método Histórico Lógico.- El problema de la inseguridad, deviene de antaño, como consecuencia de la inequidad existente en la sociedad, a lo que se suma la actual crisis existente en el país, que ha derivado en varios hechos, como son: niveles de desempleo, migración hacia el exterior y ruptura familiar entre las más relevantes. Es importante señalar que, estos hechos no se presentan de manera azarosa sino que es como consecuencia de un largo proceso, que determina que los hechos no sean similares en el tiempo, debido a determinadas tendencias como las antes anotadas. Para evitar que un tema general como el señalado, sea demasiado amplio o vago, se propuso que el marco de investigación se concrete en la ciudad de Quito, respecto de la cual, se pudo obtener información histórica y concreta.

El Método Hipotético Deductivo.- Este método tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno, formulación de la hipótesis para explicar el fenómeno, deducciones de consecuencias de la propia hipótesis y verificación de la verdad de los enunciados comparándolos con la experiencia. En la propuesta se consideró que uno de los grandes problemas que vive la sociedad quiteña es el alto nivel de delincuencia que no ha podido ser controlada por las autoridades de turno, por lo que de no ser vigilado este problema, puede derivar en una seria crisis, en la cual, las autoridades se vean obligadas incluso, a solicitar una vez más, la presencia de las Fuerzas Armadas

en las calles de la ciudad, por eso, la propuesta de la creación de una empresa de seguridad privada, va a contribuir a disminuir este azote de la sociedad, a través de la prestación de sus servicios en: instituciones públicas, entidades financieras, empresas privadas, conjuntos habitacionales, casas particulares, etc.

El Método Sistémico.- permite identificar reglas, series de patrones y sucesos que nos permite llegar a tener una composición metódica de una situación dada; el presente caso, realizó la investigación para proponer varias alternativas de solución a la inseguridad desde una situación puntual, como es la creación de una empresa de seguridad privada en Quito, con varias alternativas de servicio, para en coordinación con las fuerzas del orden, llegar a una cobertura de seguridad mayor, en esta ciudad.

Aplicación de Métodos empíricos o prácticos de la investigación

Observación: El procedimiento que se utilizó es a la recolección de datos e información.

Utilizando los sentidos para observar hechos y realidades presentes, fundamentadas en parte en la experiencia, que luego será analizada, racionalizada y expresada en un lenguaje común.

La información se obtuvo de instituciones como: Policía Nacional, Superintendencia de Compañías, Asociación de Empresas de Seguridad Privada, Ministerio de Relaciones Laborales, etc.

Encuestas: La investigación cuantitativa se realizó mediante la aplicación de encuestas a potenciales clientes, para determinar el nivel de aceptación del futuro servicio.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. LA EMPRESA

Según, (Romero, 1997) en su libro Marketing, considera a la empresa como: el consorcio formado por individuos, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacción a sus consumidores.

1.2. DIFERENTES TIPOS DE EMPRESA

Los criterios más comunes para establecer un tipo de empresas, son los siguientes:

1. Según el Sector de Actividad
2. Según el Tamaño
3. Según la Propiedad del Capital
4. Según el Ámbito de Actividad
5. Según Destino de los beneficios
6. Según la Forma Jurídica.

1.3. Según el Sector de Actividad:

(Zuani, 2003) En su obra Introducción a la Administración, clasifica en:

- **Empresas del Sector Primario:** Denominadas también extractivo, debido a que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza, ejemplo: agricultura, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, ganadería, petróleo, energía eólica, etc.
- **Empresas del Sector Secundario o Industrial:** Realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como la construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc.
- **Empresas del Sector Terciario o de Servicios:** Circunscribe a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad del recurso humano para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc.

1.4. Según el Tamaño

Según (Fleitman, 2000), concurren diferentes razones que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

- **Grandes Empresas:** Se caracterizan por manejar capitales y financiamientos grandes, por lo general tienen instalaciones propias, sus ventas son de varios millones de dólares, tienen miles de empleados de confianza y sindicalizados, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzado y pueden obtener líneas de crédito y préstamos importantes con instituciones financieras nacionales e internacionales.
- **Medianas Empresas:** Varios cientos de personas y en algunos casos hasta miles intervienen en este tipo de empresas, generalmente tienen sindicato, hay áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- **Microempresas:** La empresa es de propiedad individual, los sistemas de fabricación son prácticamente artesanales, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos, los asuntos relacionados con la administración, producción, ventas y finanzas son elementales y reducidos y el director o propietario puede atenderlos personalmente.

1.5. Según la Propiedad del Capital:

(Zuani, 2003), se refiere a si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos o de ambos. En tal sentido se clasifican en:

- **Empresa Privada:** La propiedad del capital está en manos privadas.
- **Empresa Pública:** Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, en sus diferentes instancias.
- **Empresa Mixta:** El Estado y los particulares en este tipo de empresa, comparten la propiedad del capital.

1.6. **Ámbito de Actividad:**

Respecto a lo señalado por (Zuani, 2003), esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social. En este sentido las empresas se clasifican en:

- **Empresas Locales:** Aquellas que operan en una ciudad, municipio o localidad.
- **Empresas Provinciales:** Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país.
- **Empresas Regionales:** Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones.
- **Empresas Nacionales:** Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación.
- **Empresas Multinacionales:** Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser en cualquier país.

1.7. **Según el Destino de los Beneficios:**

(Zuani, 2003), clasifica según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:

- **Empresas con Ánimo de Lucro:** Cuando los excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc... .
- **Empresas sin Ánimo de Lucro:** En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo o fundaciones.

1.8. **Según la Forma Jurídica:**

(Zuani, 2003) Señala que la legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa. En ese sentido, las empresas se clasifican en términos generales en:

- **Unipersonal:** El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por la empresa.
- **Sociedad Colectiva:** En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa.
- **Cooperativas:** No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa.
- **Comanditarias:** Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado.
- **Sociedad de Responsabilidad Limitada:** Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa.
- **Sociedad Anónima:** Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan.

1.9. OTRA CATEGORIZACION DE EMPRESAS

1.9.1. EMPRESA DE PRODUCTOS

Es aquella donde el hombre interviene para transformar la materia prima, en un producto final, esto a través de un proceso llamado fabricación, su resultado es físico.

1.9.2. EMPRESA DE SERVICIOS

Es aquella donde no hay un proceso de fabricación, un servicio es algo que la empresa vende pero es intangible.

1.9.3. EMPRESA MIXTA

Es aquella que tiene los dos tipos; producto y servicios.

1.10. EMPRESA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA:

Es un organización que brinda servicios de seguridad privada, protección, vigilancia, investigación, transportación de valores, vigilancia electrónica, y otros, a empresas, instituciones, Bancos, empresas Públicas, y otros actores de la sociedad.

1.11. TIPO DE SERVICIO QUE PRESTAN:

De conformidad con el Ar. 2 la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada (Congreso, 2003), prestan servicio bajo las siguientes modalidades:

- **VIGILANCIA FIJA**, Es la que se presta a través de un puesto de seguridad fijo o por cualquier otro medio similar, con el objeto de brindar protección permanente a las personas naturales y jurídicas, bienes muebles e inmuebles y valores en un lugar o área determinados.
- **VIGILANCIA MÓVIL**, Es la que se presta a través de, puestos de seguridad móviles o guardias, con el objeto de brindar protección a personas, bienes "y valores en sus desplazamientos.
- **INVESTIGACIÓN PRIVADA**, Es la indagación del estado y situación de personas naturales y jurídicas; y, bienes con estricta sujeción a lo previsto en la Constitución Política de la República y la ley.

1.12. SERVICIOS RELACIONADOS:

El sector también incluye otros segmentos relacionados, siendo las más relevantes:

- Alarmas (fabricación, provisión e instalación)
- Armamento
- Blindaje de edificios y vehículos
- Capacitación y docencia
- Circuitos cerrados de televisión
- Consultoría en seguridad

- Custodia de mercadería en tránsito
- Investigaciones
- Marketing y management de seguridad
- Monitoreo de alarmas
- Protección personal y guardaespaldas
- Seguridad bancaria

1.13. TIPOS DE EMPRESAS QUE EXISTEN CONFORME LA LEGISLACIÓN ECUATORIANA:

De conformidad con el Art. 2 de la Codificación a Ley de Compañías (Congreso, 1999), existen las siguientes:

- DE LA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO
- DE LA COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE Y DIVIDIDA POR ACCIONES
- DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
- DE LA COMPAÑÍA ANONIMA
- DE LA COMPAÑÍA DE ECONOMIA MIXTA

Por otra parte, de conformidad con el Art. 2 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada (Congreso, 2003), las Compañías de Seguridad Privada, se constituirán solo bajo la modalidad de Compañía de Responsabilidad Limitada.

1.13.1. COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

La compañía de responsabilidad limitada es la que se conforma entre tres o más personas, que responden solo por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y realizan el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. (Congreso, 1999).

1.13.2. PASOS PARA LA CONFORMACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA:

Al momento existe la constitución electrónica de Compañías que fue creada por la Superintendencia de Compañías con el propósito de modificar el anterior

procedimiento que llevaba al menos 3 meses para la creación de una empresa, por lo que ahora se ejecuta el trámite en 6 pasos y en un plazo de 48 horas; esta información se obtiene de la página Web de la Superintendencia de Compañías, Videos Informativos, Constituir una Compañía en línea; además es importante señalar que en el Suplemento del Registro Oficial No. 249 de 20 de mayo de 2014, en el Art. 109 consta la modificación del Art. 148 por el siguiente texto: “La Compañía puede constituirse en un solo acto, esto es, constitución simultánea, por convenio entre los que otorguen la escritura; en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones; o mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores”.

Con base a estos antecedentes, a continuación, se describen los pasos para la constitución de una Compañía, como se indica en la Tabla No. 1

Tabla 1. PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA

-
- 1.- Ingresar al Portal Web de la Superintendencia de Compañías, se coloca el Usuario y la Contraseña.
 - 2.- Una vez en la página, se llena el formulario adjuntando los documentos
 - 3.- Posteriormente se paga el trámite
 - 4.- Un Notario Ingresa el Sistema el proceso y fijará día y hora para firmar
 - 5.- Posteriormente el Registro Mercantil, valida y remite al SRI para que en forma inmediata genera el RUC.
 - 6.- El sistema emite un número de expediente y finaliza el trámite.

Fuente: (www.supercias.gob.ec).

En tanto que los requisitos para que una Compañía de Seguridad Privada, opere por primera vez, se obtiene de la página Web del Ministerio del Interior, (www.ministeriodelinterior.gob.ec) (Min.Interior, 2014) y son los que se anotan en la Tabla No. 2:

Tabla 2. REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN POR PRIMERA VEZ DEL PERMISO DE OPERACIÓN DE SEGURIDAD PRIVADA

- 1.- Solicitud dirigida al Ministro del Interior, suscrita por el representante legal de la compañía, con el señalamiento de la dirección principal de la empresa; y del lugar donde se recibirá notificaciones.
 - 2.- Escritura Pública de la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada debidamente registrada e inscrita en el Registro Mercantil con un capital mínimo de Diez mil dólares, pagados en numerario.
 - 3.- Nombramiento vigente del representante legal de la compañía, debidamente inscrito en el registro Mercantil.
 - 4.- Reglamento Interno de Trabajo de la Compañía, con la resolución de aprobación por parte de la Dirección General o Subdirección del Trabajo
 - 5.- Permiso de Actividades Complementarias.
 - 6.- Registro en el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas
 - 7.- Registro de la Comandancia General de Policía Nacional
 - 8.- Certificados de los Tribunales de Garantías Penales de la Provincia en donde tiene su domicilio los nuevos socios de la compañía de no haber recibido sentencia condenatoria ejecutoriada (individual).
 - 9.- Declaración juramentada de los socios de no encontrarse incurso en las prohibiciones establecidas en el Art. 3 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada la misma que deberá contener textualmente lo establecido en los literales b), c) y d) del mencionado artículo.
 - 10.- Pago de la tasa de recuperación de costos de servicio, por el valor de USD 180,00; este pago que deberá realizarlo en la cuenta No. 722856-2 del Banco del Pacífico a nombre del Ministerio del Interior y canjear el documento de depósito en la Dirección Financiera del Ministerio del Interior, Ubicado en la Av. Amazonas y Colón, Edif. ORIENT 3er piso.
 - 11.- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación a color, de los socios de la compañía.
 - 12.- Certificado de no haber sido dado de baja por la comisión de infracciones de los órganos competentes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional; por cada uno de los socios.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Toda documentación deberá entregarse en original o copias notariadas, en la
-

1.14. LA MOTIVACIÓN

En la empresa de vigilancia y seguridad Privada, la motivación es importante para que el personal de guardias se incentiven y realicen apropiadamente las tareas asignadas Según (Alles, 2008) señala en su libro, que la motivación humana define como el interés recurrente para el logro de un objetivo basado en un incentivo natural; un interés que energiza, orienta y selecciona comportamientos.

1.15. LA COMPETENCIA

En el libro escrito por (Alles, 2009) señala las características de la personalidad, devenidas en comportamientos, que generan un desempeño exitoso en un puesto de trabajo; esta característica es necesaria para el personal que labora en una empresa de Vigilancia y Seguridad Privada, tomando en consideración la naturaleza de su función.

1.16. LOS CONOCIMIENTOS

En el libro (Alles, 2009), señala que “el conocimiento es, un conjunto de saberes ordenados sobre un tema en particular, materia o disciplina”; este hecho en el presente caso, es fundamental para una empresa de Vigilancia y Seguridad Privada, en especial para el personal que maneja armas como son, revólveres, carabinas, etc.

1.17. EL MARKETING

Según (Kotler, 2005), es “un sistema interactivo que utiliza uno o más medios de comunicación para obtener una respuesta medible en un público objetivo”.

Indica que la estrategia general del marketing se desarrolla tomando como base las 4 P's de mercado y a partir de las cuales se han establecido mecanismos para atraer al mercado objetivo, con un servicio que permita satisfacer de mejor manera sus necesidades.

Para (Stanton, 2007), “la naturaleza, dinamismo, competencia y seguridad de las organizaciones hoy en día dependen de muchos aspectos del uso eficiente y efectivo

de la tecnología, de la información, de las telecomunicaciones, del recurso humano, bienes y materiales”; en el mismo sentido, no se podrán llevar a cabo procesos analíticos confiables dentro de una organización de Vigilancia y Seguridad Privada, sin el apoyo de una infraestructura interna adecuada.

1.18. POLÍTICAS DE PRECIO

A lo largo de la historia, el precio ha representado un papel importante en la elección de los consumidores y estos se han fijado a través de un proceso de negociación entre compradores y vendedores.

(Kloter, Philip; Armstrong Gary, 2008) en su libro, señalan que precio es: “La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio”.

1.19. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DEL MARKETING

Una de las tres propuestas de (Porter , 1996), sobre estrategia competitiva para crear una posición defendible dentro de las prestación de la industria, servicio, etc fueron las siguientes: a) El Liderazgos en costos, b) La Diferenciación y c) El Enfoque; de éstas, hemos tomado en consideraremos a la Diferenciación, que no es otra cosa que, la lealtad en marca sin que impacte en el precio y crear una barrera contra la competencia, esto es diferenciar el servicio con respecto a otras empresas. En nuestro caso, será exclusivo para clases sociales media alta y alta, de la ciudad de Quito, quienes por sus actividades y forma de vida demandan servicios de seguridad que minimicen su riesgo en: asaltos, robos, secuestros, etc. sin que impacte, en el valor del servicio.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO

2.1 EL MACROENTORNO

2.1.1 FACTORES LEGALES

En el Ecuador existen muchas compañías que brindan servicio de seguridad privada y vigilancia. Dada la importancia de este servicio, es indispensable que el estado cuente con un marco jurídico adecuado que permita la regulación y control de este tipo de compañías. En el año 2003 se emitió la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, la misma que se publicó en el registro Oficial no. 130 de 23 de julio de 2003, y con 25 artículos, 9 Disposiciones Generales, dos Disposiciones Transitorias y una disposición Final. En 2008 se expidió el Decreto no. 1181 que contiene el Reglamento a la Ley de Empresas de Seguridad Privada, publicado en el Registro Oficial No. 383 de 18 de julio de 2008, que abarca 28 artículos que especifican las generalidades, la modalidad del servicio, acerca del personal, los requisitos necesarios para conformar la empresa, el armamento, equipos de comunicación, el control respectivo y el procedimiento para sancionar; además, cuenta con 9 Disposiciones Generales y una Disposición Transitoria única.

Las empresas de seguridad deben acogerse a la Ley de Fabricación Importación Exportación, Comercialización, y Tenencia de Armas, Municiones Explosivos y Accesorios, y a su Reglamento: al momento la última reforma, fue expedida mediante Decreto No. 1573 de 5 de febrero de 2009, en el cual, se establece el número de armas que podrán disponer las empresas con autorización del Ministerio del Interior.

Existe además, el Instructivo para la concesión del permiso de uniformes que otorga el Departamento de Control de Organizaciones de Seguridad Privada de la Policía Nacional-COSP a las Compañías de Seguridad Privada, expedido el 1 de noviembre de 2008, por el Ministerio de Gobierno y Policía, en donde se detallan los requisitos que deben cumplir las empresas para obtener la autorización, así como la principal prohibición que determina que no podrán utilizar uniformes similares a los de la Fuerza Pública.

Las empresas que pertenecen a este sector, al igual que todas, deben cumplir con toda la legislación laboral, societaria y tributaria vigente.

2.1.2. FACTORES ECONÓMICOS

2.1.2.1. SALARIO MINIMO VITAL

Según datos oficiales del Banco Central del Ecuador, (Central, 2014) desde el año 2007 hasta el año 2014, han existido incrementos anuales del salario mínimo vital; es importante destacar que los sueldos de los vigilantes, son ligeramente superiores al salario mínimo vital, como se indica en la Tabla No. 3

Tabla 3. SALARIO MINIMO VITAL ECUADOR

| 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 170 | 202 | 218 | 240 | 260 | 292 | 318 | 340 |

Fuente: Banco Central del Ecuador. www.bce.fin.ec/ (Central, 2014)

2.1.2.2 DESEMPLEO

La tasa de desempleo en el Ecuador, analizada para el periodo 2012-2014, refleja una tendencia estable; sin embargo, es necesario resaltar que este sector es uno de los que más empleo genera. Una tasa estable podría indicar que la demanda de servicios de guardianía también será estable.

2.1.2.3. REQUERIMIENTOS DE CAPITAL PARA SOLVENTAR LA INVERSIÓN INICIAL

El capital representa una limitación para el ingreso a este tipo de negocios, debido al costo que representa la adquisición de equipamiento (revólveres, escopetas, equipos de radio) y equipamiento para el personal de seguridad (uniformes, calzado, toletes, cinturones, gases, porta gases, chalecos antibalas, esposas, etc.); a estos valores hay que contemplar los activos intangibles (Gastos de constitución de la empresa, inscripción en la Superintendencia de Compañías, inscripción en el Registro Mercantil, permiso para operar, gastos notariales, obtención del RUC, y publicación del extracto en un periódico de la ciudad de Quito, además de la adquisición del software y licencia

para los equipos de computación y gastos en activos fijos como: mobiliario, computadores y vehículos.

2.1.2.4. ECONOMÍAS DE ESCALA PARA LOGRAR COSTOS COMPETITIVOS

Las empresas de seguridad privada aspiran a tener un número importante de contratos para abaratar costos de equipamiento, armamento, activos fijos, insumos e inclusive, para el aprovechamiento del recurso humano.

2.1.3 FACTORES TECNOLÓGICOS

En la ciudad de Quito existen empresas que ofertan servicios sustitutos o similares como: alarmas electrónicas o cámaras de vigilancia, que representan una inversión más elevada que se orienta a los sectores de mayores ingresos económicos; sin embargo, en el largo plazo resultan más convenientes, debido al permanente incremento de la mano de obra, que en este tipo de servicios, representa un elevado porcentaje en los costos de operación.

El avance de la tecnología genera importantes mecanismos de seguridad en donde mediante cámaras múltiples y redes informáticas es posible enviar de manera automática mensajes a celulares, mail, entre otras, indicando la activación de algún sistema de seguridad. Estas alternativas van poco a poco generando mayor demanda debido a su versatilidad y variedad de opciones, que en múltiples casos las empresas de seguridad han pasado a incorporarse en el servicio que prestan este tipo de empresas, complementándose al servicio convencional.

2.1.4. FACTORES SOCIALES

Uno de los problemas principales de la inseguridad, es el avance vertiginoso de la delincuencia, que influye en un ser humano a cometer actos punible (delinquir), que son la suma del conjunto de infracciones punibles clasificadas con fines psicológicos y estadísticos; una de las causas es cuando los niños han sido separados del medio familiar durante su infancia, no han tenido hogares estables, se verán relegados, perdiendo el punto de equilibrio y caerán en actividades delictivas o perversas, son hijos de padres delincuentes en algunos casos y sus preceptos morales y formación

son antisociales; además son objeto de maltrato físico, lo que hace que ellos huyan de sus hogares e emigren a las calles, donde aprenden a delinquir.

Entre las principales causas pueden estar:

- La pérdida de valores éticos y morales
- La crisis económica
- El desempleo masivo
- La migración a otros países

Para mitigar en parte este problema social, las autoridades deben fomentar a través de los Organismos correspondientes, charlas a los jóvenes para que conozcan los problemas consecutivos que trae consigo la delincuencia, dar apoyo a los niños de la calle que se encuentran en situaciones de delincuencia para que puedan salir adelante; generar mayor oportunidades de trabajo tanto en el sector público como privado para los jóvenes; evitar la deserción escolar a través del portafolio de Educación y crear verdaderos centros de rehabilitación, por parte del Ministerio del Interior, para evitar que los delincuentes después de cumplir con sus condenas sigan delinquiendo y más bien puedan incorporarse a la sociedad.

2.2. MICROENTORNO

En primer lugar, es necesario identificar los problemas de inseguridad, con el propósito de establecer las posibles soluciones para combatir este mal que se presenta en la capital; al momento la Policía Nacional, no se da abasto para combatir la delincuencia conforme se determina en las estadísticas de los delitos que se producen a diario en la capital, que si bien en el cuadro que se detalla a continuación, se establece una reducción entre los años 2013 con relación al año 2012, estas cifras son preocupantes, como se indica en la Tabla No. 4

Tabla 4. INFORME DE ROBOS PROVINCIA DE PICHINCHA – CANTÓN QUITO

| DATOS | Años | Años |
|-------------------------------------|-------------|-------------|
| Detalle de mayor connotación Social | 2012 | 2013 |
| Robo a Personas | 554 | 418 |
| Robo a Domicilios | 777 | 535 |
| Robo a Locales Comerciales | 222 | 149 |
| Total | 1553 | 1102 |

Fuente: www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/03/

Elaborado por: El Autor

Otra información relevante del informe presentado en el mes de marzo por parte del Ministerio del Interior es el que se indica en la Tabla No. 5 siguiente:

Tabla 5. REPORTE DEL MINISTERIO DEL INTERIOR

| Concepto | Resultados | Meta |
|---|-------------------|-------------|
| Tasa de policías operativos por cada 100 mil habitantes | 247 | 285 |
| Porcentaje de vehículos recuperados | 31,46% | 50,86% |
| Tiempo de respuesta a una llamada SAP | 9,42 min | 10,00 min |

Elaborado por: El Autor

Fuente: www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/2014/03/

Por los motivos antes descritos, los servicios de vigilancia y seguridad privada, han tenido un importante crecimiento, debido a que la Policía a la fecha, no ha podido contar con el suficiente personal que le permita atender la demanda vertiginosa que requiere la ciudad de Quito.

Por otra parte, el crecimiento de este servicio, obedece a que generalmente sus costos son inferiores a aquellos negocios que involucran transformación de materias primas, pues no tienen implícito un proceso que demande maquinaria, espacios amplios y estructura especializada. Su gestión y apoyo se concentra principalmente en el

conocimiento y experiencia de las personas que brindan el servicio, que en su mayor parte son oficiales en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional.

La Seguridad Privada en Quito, comprende a las empresas que proporcionan servicios de seguridad y vigilancia en tres modalidades: fija, móvil e investigación privada. En el primer caso, las compañías se responsabilizan por brindar seguridad en los puestos de vigilancia con el fin de dar protección permanente a las personas naturales y jurídicas, bienes muebles o inmuebles en el lugar que determine el contrato suscrito entre las partes; además, podrá brindar seguridad con canes amaestrados. En el segundo caso, prestan servicios a través de puestos móviles, sistema de monitoreo de central para recepción de señales de alarma, sistemas de video vigilancia, transporte de mercancías y valores, y seguridad industrial. En el caso de investigación privada, se busca información sobre el estado y la situación de personas naturales, jurídicas y sus bienes, previo acuerdo de las partes contratantes. Todas estas actividades están orientadas a un amplio sector que incluye empresas, instituciones públicas y privadas, instituciones bancarias, condominios, edificios, casas y personas.

Es importante señalar que el servicio de Seguridad Privada presenta dos etapas, una antes y otra después del Mandato No. 8 emitido por la Asamblea Constituyente, el mismo que se publicó en el Suplemento del Registro Oficial No.330 de 6 de mayo de 2008, que suprime la tercerización de servicios complementarios, la intermediación laboral y la contratación por horas, a partir de lo cual, este servicio pasa a denominarse Actividades Complementarias.

En la primera etapa, la mayor parte de este servicio estaba tercerizado y se prestaba a través de empresas que ofrecían la intermediación laboral, actividad que consistía en que la empresa de seguridad privada no suscribía directamente el contrato de prestación de servicio; esta situación cambió debido a que a partir del Mandato No. 8, las empresas de seguridad son las únicas facultadas para suscribir contratos con empresas públicas o privadas, en temas de seguridad.

2.2.1. OFERTA DE SERVICIOS

Según información proporcionada por el departamento de Control y Supervisión de Organizaciones de Seguridad Privada (COSP) de la Policía Nacional, respecto a empresas de seguridad recién creadas a partir del año 2011, se presenta un incremento vertiginoso, a tal punto que al momento la Policía Nacional tiene

registradas a 521 empresas de seguridad de las cuales 341 están operando en la ciudad de Quito.

La aplicación del Mandato No.8, tuvo como consecuencia una variación en los costos de los puestos de seguridad; así por ejemplo, anteriormente un puesto de 24 horas con 2,33 guardias por puesto costaba entre USD 900 y USD 1200; luego de la expedición del mandato, los precios estaban entre USD 1900 y a la fecha en USD 2500, con tres guardias por puesto de vigilancia.

El negocio de la seguridad privada se encuentra fragmentado, razón por la que existen muchas empresas que ofertan estos servicios, evitando la concentración en grandes monopolios; sin embargo, existen varias empresas que cuentan con mayor presencia como es G4s Wackenhut.

Según la Superintendencia de Compañías, a la presente fecha presenta la información que se detalla a continuación, donde existen 720 empresas de seguridad privada registradas hasta el año 2012, en las 3 especialidades, como se anota en la Tabla 6:

Tabla 6. EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA Y TIPOS DE SERVICIO

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Seguridad Privada | 794 | 783 | 764 | 741 | 642 |
| Sistemas de Seguridad | 71 | 77 | 87 | 87 | 71 |
| De Investigación | 5 | 5 | 8 | 8 | 7 |
| Total | 870 | 865 | 857 | 836 | 720 |

Fuente: WWW.supercias.gob.ec (Compañías, 2013)

2.3. DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE SEGURIDAD

Este sector de mercado, se encuentra en crecimiento por los altos índices de inseguridad, a la vez que, los organismos de control no pueden cubrir con la vigilancia que se requiere, a pesar del ingreso de nuevos competidores, motivados principalmente por obtener una importante participación en la brecha existente.

Si bien es cierto, existen algunas barreras de entrada, como la inversión requerida, la posibilidad de rentabilidad atrae a muchas empresas e inversionistas que desean participar en el sector, así lo demuestran las estadísticas, debido a la enorme migración que se produce anualmente desde las provincias hacia la capital, donde existe mayores posibilidades de conseguir empleo, así como para la formación universitaria.

Esta situación, genera una mayor competitividad, situación que es positiva para las instituciones financiera, empresas, centros educativos, centros comerciales, edificios, urbanizaciones cerradas, ya que pueden encontrar mejores alternativas para satisfacer sus requerimientos, obligando a las empresas a mejorar constantemente el servicio prestado.

2.4. PROCEDIMIENTO

El procedimiento de investigación para establecer la demanda, se basó en la recolección directa de información a un número representativo de personas (muestra), de la ciudad de Quito.

2.5. EL UNIVERSO

De conformidad con la información proporcionada por el INEC la ciudad de Quito cuenta con 499.669 hogares, de los cuales se ha tomado para el presente análisis, el universo que se compone de los estratos socio-económico de: clase alta, que representa el 2,6 % de la población de Quito (13.022 hogares), y el de clase media alta que representa el 17,4 % con (86.909 hogares), que suman 99.931 hogares.

2.6. LA MUESTRA

Para el presente estudio, la muestra se ha determinado como una parte de la población de Quito, que corresponde a la clase media alta y alta, información que fue proporcionada por el INEC y respecto de la cual, se realizaron los cálculos (fórmula), para tomar una muestra que sea representativa de estos sectores, con el propósito de someterla al respectivo estudio y análisis.

2.6.1. NUMERO DE HOGARES EN LA CIUDAD DE QUITO SEGÚN NIVEL DE INGRESOS SOCIO-ECONÓMICO

El número de hogares en la ciudad de Quito, según el nivel de ingresos Socioeconómico proporcionado vía email por el INEC, es el que se detalla a continuación, en la Tabla No. 7

Tabla 7. NIVEL SOCIO – ECONOMICO DE LOS HOGARES

| NIVEL SOCIOECONÓMICO | No. Hogares | Porcentaje |
|-------------------------|-------------|------------|
| D (bajo) | 41.789 | 8% |
| C- (clase media Baja) | 218.530 | 44% |
| C+ (clase medio típico) | 139.419 | 28% |
| B (Medio alta) | 86.909 | 17,4% |
| A (alto) | 13.022 | 2,6% |
| TOTAL | 499.669 | 100% |

Fuente: (INEC, 2014)

2.7. CÁLCULO DE LA DEMANDA

Como se indica anteriormente, se solicitó al INEC, a través de la funcionaria Srta. Juana Arango, la información de los Hogares de la ciudad de Quito, relacionados con clase alta y media alta, con el propósito de calcular la muestra y determinar el número de encuesta que deberán efectuarse; es importante señalar, que esta Institución tiene la información procesada por quintiles solo hasta el año 2002, y la información correspondiente al última Encuesta de Estratificación Socioeconómico de hogares urbano de Quito del año 2011, no se ha realizado por quintiles, razón por la cual, se solicitó a la funcionaria antes indicada, organice la información en quintiles en base de este último censo, proporcionando vía correo electrónico la información señalada en el cuadro anterior.

FÓRMULA:

| | |
|--|---------------|
| Número de hogares clase alta, son: | 13.022 |
| Número de Hogares de clase media alta son: | <u>86.909</u> |
| Total N= tamaño del Universo | 99.931 |

| | | | | |
|---|--|--------|----------|-----|
| Z | Nivel de confianza 95% | 1,96 | | |
| N | Tamaño del universo | 99.931 | | |
| e | Error | 0,05 | | |
| p | Probabilidad de Confianza | 0,5 | | |
| q | Probabilidad en contra | 0,5 | | |
| FÓRMULA | | | | |
| $n = \frac{(Z)^2 \times p \times q \times N}{(N-1)(e)^2 + (Z)^2 \times p \times q}$ | | | | |
| Z | Nivel de confianza 95% | 1,96 | | |
| N | Tamaño del universo | 99.931 | | |
| e | Error | 0,05 | | |
| p | Probabilidad de Confianza | 0,5 | | |
| q | Probabilidad en contra | 0,5 | | |
| n= | $(1,96)^2 \times (0,5) \times (0,5) \times (99931)$ | = | 95973,73 | 383 |
| | $(99931-1)(0,05)^2 + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5$ | = | 250,79 | |

Se realizaron los cálculos de la Muestra aplicando la fórmula, que se indica anteriormente y se estableció el mercado objetivo, con los siguientes resultados:

Número total de encuestas = 383

A continuación se presenta el modelo de encuesta, que se utilizó, en la Ciudad de Quito.



“Responsabilidad con pensamiento positivo”

MODELO DE ENCUESTA

DATOS GENERALES

Edad: ____

Genero: M: ____ F: ____

Ocupación: _____

Nivel de educación: _____

1.- ¿Cuál es la actividad económica a la que se dedica?

| | |
|--------------------------------|--|
| PARTICULAR (Pública o Privada) | |
| COMERCIAL | |

2.- ¿Qué tipo de servicios le presta la empresa con la que actualmente tiene contratado el servicio de seguridad?

| | |
|----------------------------|--|
| Servicio de Guardianía | |
| Alarmas electrónicas | |
| Servicio de guardaespaldas | |
| Otro servicio ¿Cuál? | |

3.- Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado:

| | |
|-----------------|--|
| Insatisfecho | |
| Poco satisfecho | |
| Satisfecho | |
| Muy satisfecho | |

4.- Si en la pregunta anterior calificó al servicio contratado como “Insatisfecho” o “Poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones?

| | |
|--------------------------------|--|
| Precios elevados | |
| Poca capacitación del personal | |
| Bajo nivel logística | |
| Robos sistemáticos Internos | |
| Otras razones ¿cuáles? | |

5.- ¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de seguridad privada con guardias adecuadamente capacitados (en seguridad y en primeros auxilios), con servicio de inteligencia empresarial (robos internos)?

SI _____ NO _____

6.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardianía de 24 horas al día (3 guardias por puesto) al mes y con los servicios antes propuestos (pregunta 4)?

| | |
|-------------------------|--|
| De USD 1800 a USD 2000 | |
| De USD 2001 a USD 2200 | |
| De USD 2201 a USD 2400 | |
| De USD 2401 en adelante | |
| Otro precio ¿Cuál? | |

7.- ¿Con qué tipo de servicios extras le gustaría que cuente la empresa?

| | |
|----------------------------|--|
| Cámaras de video | |
| Alarmas electrónicas | |
| Animales entrenados | |
| Servicio de guardaespaldas | |
| Otro servicio ¿Cuál? | |

8.- Señale 3 empresas de seguridad privada que vienen a su mente

| Nombre de las Empresas de seguridad | Número |
|-------------------------------------|--------|
| | |
| | |
| | |

9.- ¿Qué factores son los más importantes el momento de contratar una empresa de seguridad?

| | |
|---------------------------|--|
| Precio | |
| Eficiencia del servicio | |
| Variedad de los servicios | |
| Experiencia de la empresa | |
| Otros ¿Cuáles? | |

10.- ¿Para qué horario prefiere contratar el servicio de seguridad privada?

| | |
|-------------------|--|
| Lunes a viernes | |
| Sábado y domingos | |
| Lunes a Domingo | |

11.- ¿Qué jornada del servicio le resulta más conveniente?

| | |
|---------------------|--|
| De 7 am a 7 pm | |
| De 7 pm a 7am | |
| De 7am a 7 am | |
| Otro horario ¿Cuál? | |

12.- ¿cómo le gustaría que la empresa de seguridad se promocione?

| | |
|--|--|
| Publicidad en revista, periódicos | |
| Publicidad mediante trípticos , volantes | |
| Publicidad radio televisión | |
| Publicidad , visita al potencial cliente | |

2.8. TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS

1. - ¿Cuál es la actividad económica a la que se dedica? Tabla No. 8

Tabla 8. ACTIVIDAD ECONÓMICA

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|------------|------------------|------------|
| Particular | 317 | 83% |
| Comercial | 66 | 17% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El autor

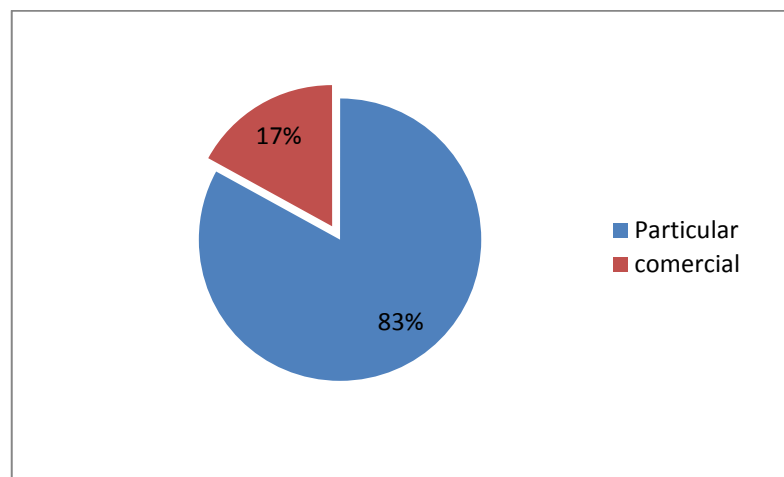


Gráfico 1. ACTIVIDAD ECONÓMICA

Elaborado por: El autor

De los resultados obtenidos se determina que el 83% de los encuestados, corresponden a Jefes de Hogar que laboran en los sectores Público o Privado y el 17% restante al sector comercial.

2. - ¿Qué tipo de servicio le presta la empresa con la que actualmente tiene contratado el servicio de seguridad? Tabla No. 9.

Tabla 9. TIPO DE SERVICIO CONTRATADO ACTUALMENTE

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|----------------------|------------------|------------|
| S. de Guardianía | 192 | 50% |
| Alarmas Electrónicas | 176 | 46% |
| S. Guardaespaldas | 11 | 3% |
| Otros | 4 | 1% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

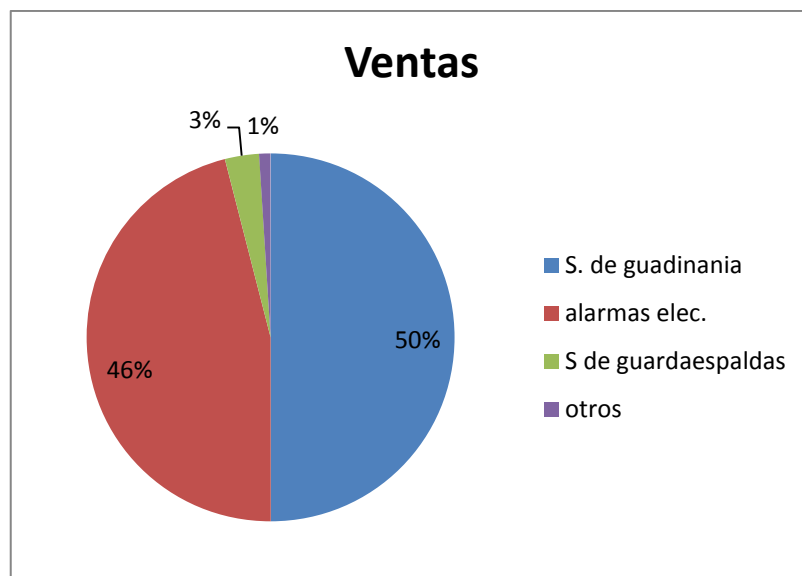


Gráfico 2. TIPO DE SERVICIO CONTRATADO ACTUALMENTE

Elaborado por: El Autor

Tabulada la información se obtuvo que el 50% de los encuestados manifestaron que el servicio más contratado es la empresa de vigilancia y seguridad privada.

3.- Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado: Tabla No. 10

Tabla 10. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO ACTUAL

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|-----------------|------------------|------------|
| Satisfecho | 191 | 50% |
| Insatisfecho | 88 | 23% |
| Poco satisfecho | 69 | 18% |
| Muy Satisfecho | 35 | 9% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

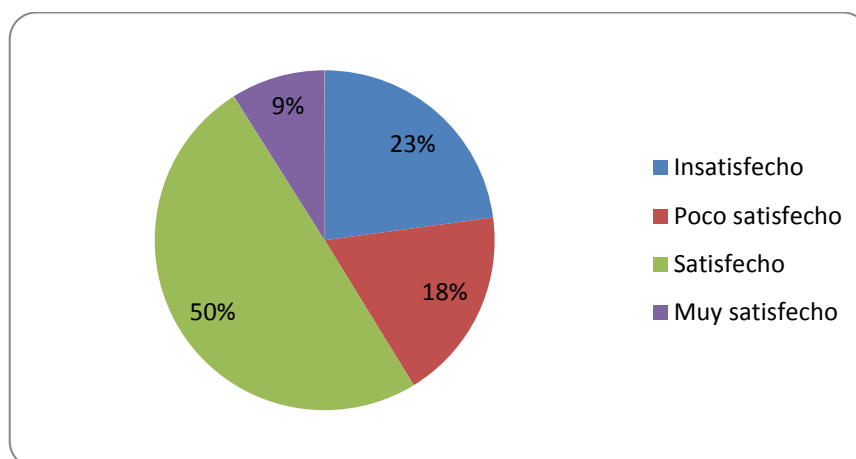


Gráfico 3. NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO ACTUAL

Elaborado por: El Autor

El 50% de los encuestados se encuentran satisfechos, el 23% de los encuestados se encuentra insatisfecho, el 18% poco satisfecho y el 9% muy satisfechos con el servicio de seguridad que tienen actualmente contratado.

4.- Si en la anterior pregunta calificó el servicio contratado como “insatisfecho” o “poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones? Tabla No. 11

Tabla 11. MOTIVOS DE SU NIVEL DE SATISFACCIÓN CON SU PROVEEDOR ACTUAL

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|----------------------|------------------|-------------|
| Precios elevados | 172 | 45% |
| Poca capacitación | 96 | 25% |
| Bajo nivel logístico | 77 | 20% |
| Robos internos | 38 | 10% |
| Otras razones | 0 | 0% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

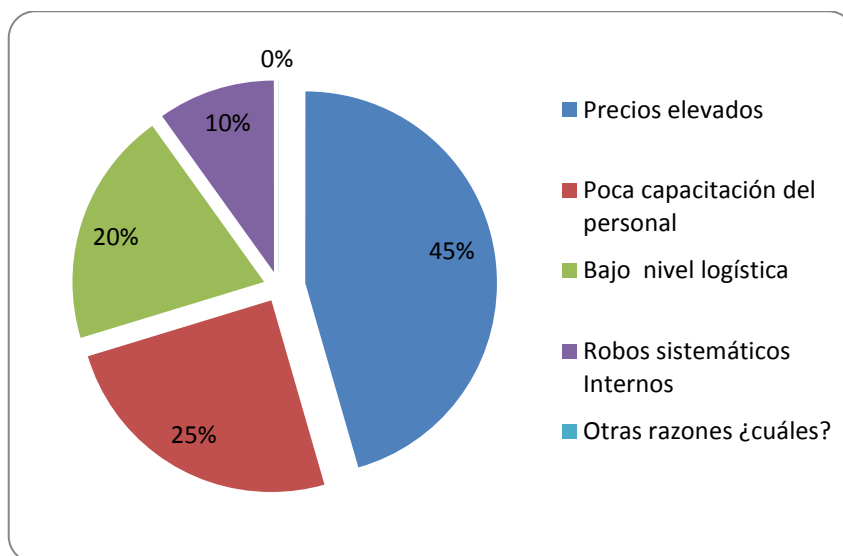


Gráfico 4. MOTIVOS DE SU NIVEL DE SATISFACCIÓN CON SU PROVEEDOR ACTUAL

Elaborado por: El Autor

El 45% de los encuestados se siente insatisfecho por el alto costo del servicio. El 25% manifestó que su insatisfacción obedece a la escasa capacitación de los guardias, el 20% bajo nivel logístico, y el 10% declaró robos sistemáticos internos.

5.- Estaría dispuesto a contratar una empresa de seguridad privada con guardias adecuadamente capacitados (en seguridad y en primeros auxilios), con servicio de inteligencia empresarial (robos Internos)? Tabla No. 12

Tabla 12. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR UN NUEVO PROVEEDOR

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|------------------|------------------|------------|
| Si por contratar | 211 | 55% |
| No por contratar | 172 | 45% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

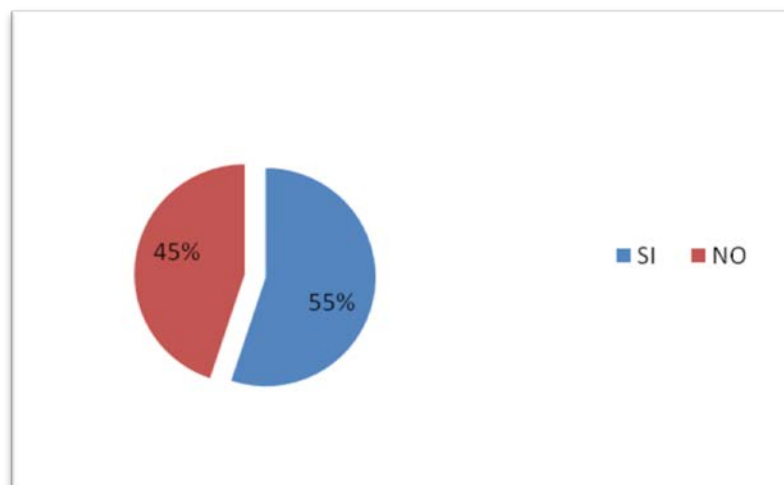


Gráfico 5. DISPOSICIÓN PARA CONTRATAR UN NUEVO PROVEEDOR

Elaborado por: El Autor

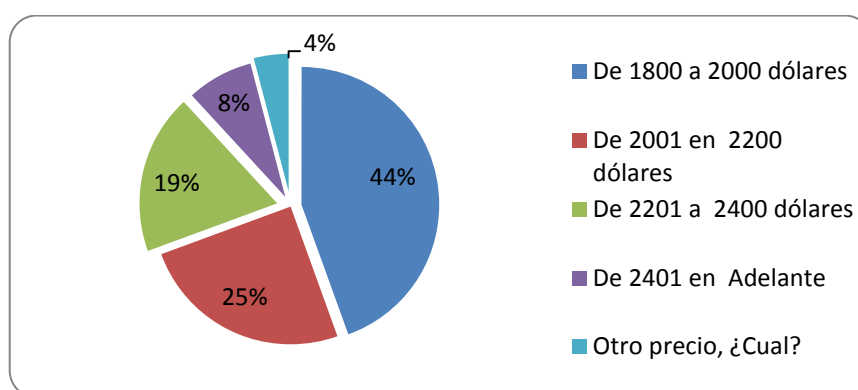
El 55% de los encuestados están dispuestos a contratar un nuevo proveedor del servicio de vigilancia y seguridad privada; mientras que el 45% se mantendría con el actual.

6.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de guardianía de 24 horas al día (3 guardias por puesto) al mes y con los servicios antes propuestos (preg. 4). Tabla N 13

Tabla 13. DISPONIBILIDAD DE PAGO POR RANGO DE PRECIOS

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|---------------------|------------------|-------------|
| De 1800 a 2000 | 168 | 44% |
| De 2001 a 2200 | 96 | 25% |
| De 2201 a 2400 | 73 | 19% |
| De 2401 en adelante | 31 | 8% |
| Otro Precio ¿Cuál? | 15 | 4% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

**Gráfico 6. DISPONIBILIDAD DE PAGO POR RANGO DE PRECIOS**

Elaborado por: El Autor

El 44% de los encuestados prefiere pagar un precio entre USD 1.800 y USD 2.000 por el servicio descrito, lo que representa el rango más bajo de precios; el 25% de 2.001 a 2.200; el 19% de 2.201, el 8% de 2.401 en adelante, y el 4% restante no se pronunció por ninguno de los anteriores.

7.- ¿Con que tipo de servicios extras le gustaría que cuente la empresa? Tabla No.14

Tabla 14. SERVICIOS ADICIONALES PREFERIDOS

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|----------------------|------------------|-------------|
| Alarmas electrónicas | 188 | 49% |
| Cámaras de video | 119 | 31% |
| Animales entrenados | 54 | 14% |
| S. de guardaespaldas | 11 | 3% |
| Otro servicio ¿Cuál? | 11 | 3% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

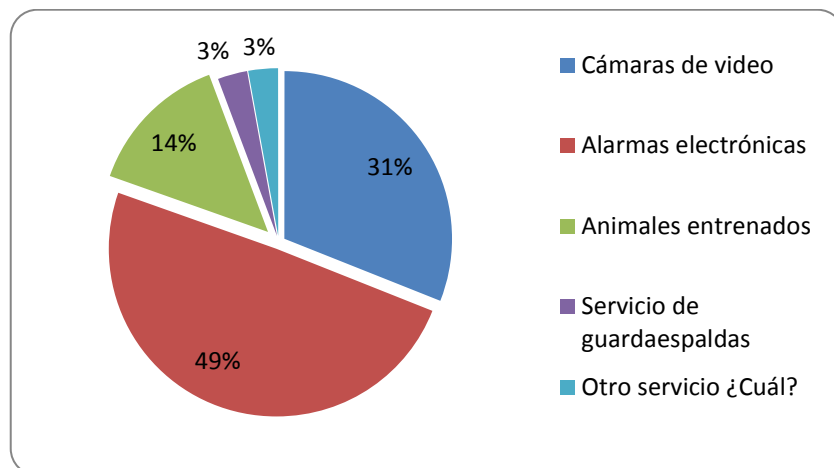


Gráfico 7. SERVICIOS ADICIONALES PREFERIDOS

Elaborado por: El Autor

En las preferencias de los encuestados respecto a otros servicios de seguridad que puede brindar la empresa, se destacaron las alarmas electrónicas, con el 49%, seguido del 31% cámaras de video, 14% por animales amaestrados. En otros servicios, como el transporte de objetos de valor, se contó con el interés del 3% de los encuestados.

8.- Señale tres empresas de seguridad privada que vienen a su mente. Tabla No. 15

Tabla 15. LAS EMPRESAS QUE MÁS VIENEN A LA MENTE DE LOS ENCUESTADOS

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|------------------|------------------|------------|
| G4S Wakenhut | 176 | 46% |
| Tevcol Seguridad | 146 | 38% |
| LARR Seguridad | 61 | 16% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

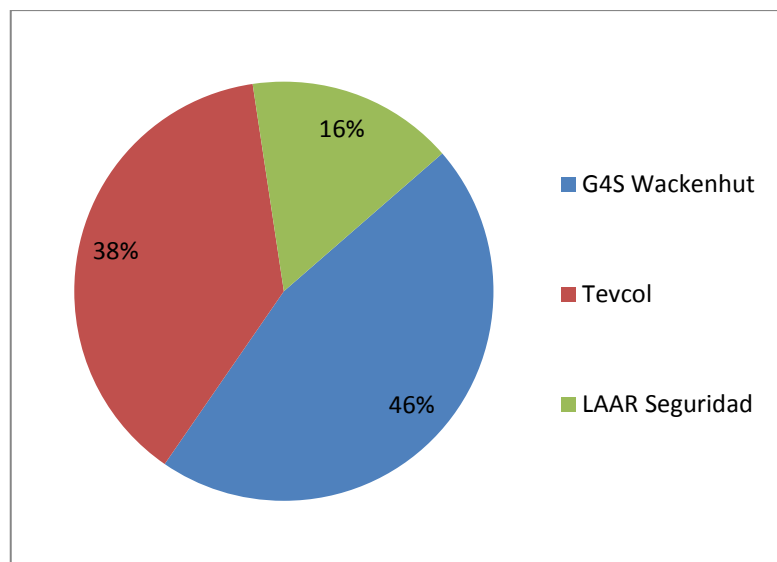


Gráfico 8. LAS EMPRESAS QUE MÁS VIENEN A LA MENTE DE LOS ENCUESTADOS

Elaborado por: El Autor

Las empresas que más vienen a la mente de los encuestados son: G4S Wackenhut en primer lugar 46%, seguida por Tevcol con 38% y Laar Seguridad con 16%.

9.- Qué factores son los más importantes el momento de contratar una empresa de Seguridad ?

Tabla 16. FACTORES IMPORTANTES PARA CONTRATAR UNA EMPRESA DE SEGURIDAD

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|---------------------------|------------------|------------|
| Precio | 161 | 42% |
| Eficiencia en el servicio | 69 | 18% |
| Variedad de precios | 34 | 9% |
| Experiencia de la empresa | 118 | 31% |

Elaborado por: El Autor

El primer factor que toman en cuenta los encuestados es el precio con el 42%, lo que denota sensibilidad a éste; incluso lo valoran más que la experiencia de la empresa que representó el 31%, entre las respuestas relevantes.

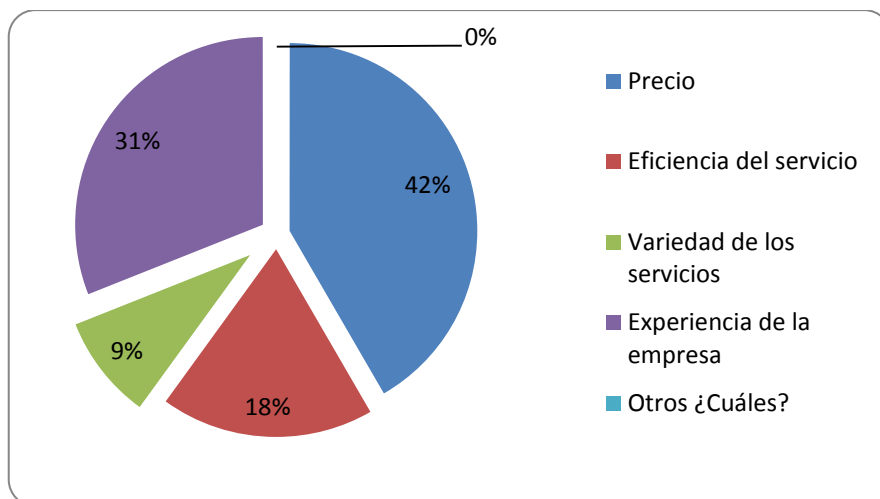


Gráfico 9. FACTORES IMPORTANTES PARA CONTRATAR UNA EMPRESA DE SEGURIDAD

Elaborado por: El Autor

10.- ¿Para qué horario prefiere contratar el servicio de seguridad privada? Tabla N 17

Tabla 17. DÍAS EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|--------------------|------------------|------------|
| De Lunes a Domingo | 302 | 79% |
| De Lunes a Viernes | 57 | 15% |
| Sábado y Domingo | 24 | 6% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado: por el autor

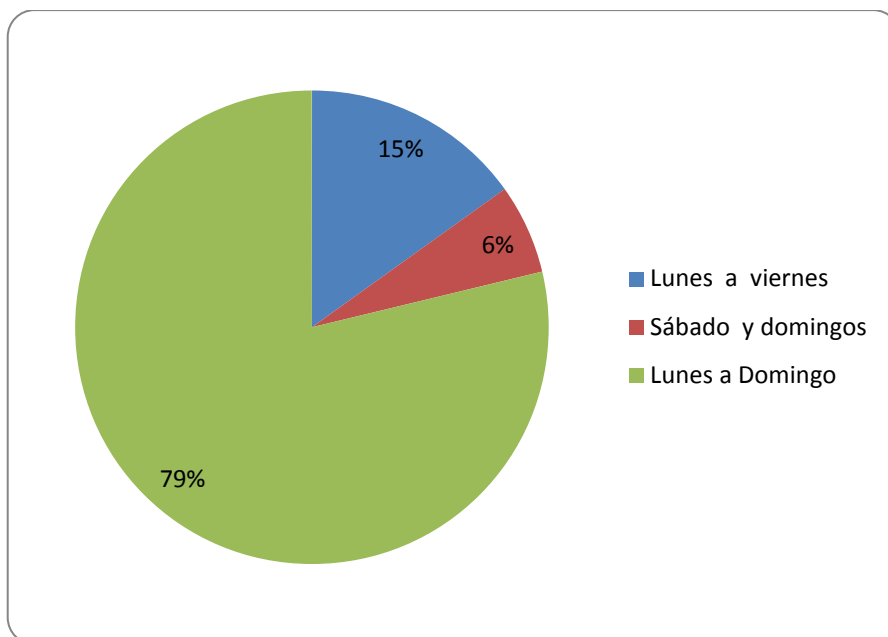


Gráfico 10. DÍAS EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO

Elaborado por: El Autor

El 79% de las personas encuestadas prefieren contar con el servicio de lunes a domingo; luego, de lunes a viernes (15%) y finalmente el 6% solo sábados y domingos.

11.- ¿Qué jornada del servicio de resulta más conveniente? Tabla No. 18

Tabla 18. JORNADA EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|----------------|------------------|------------|
| De 7am a 7am | 271 | 71% |
| De 7pm a 7am | 77 | 20% |
| De 7am a 7pm | 35 | 9% |
| Otras ¿Cuáles? | 0 | 0% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

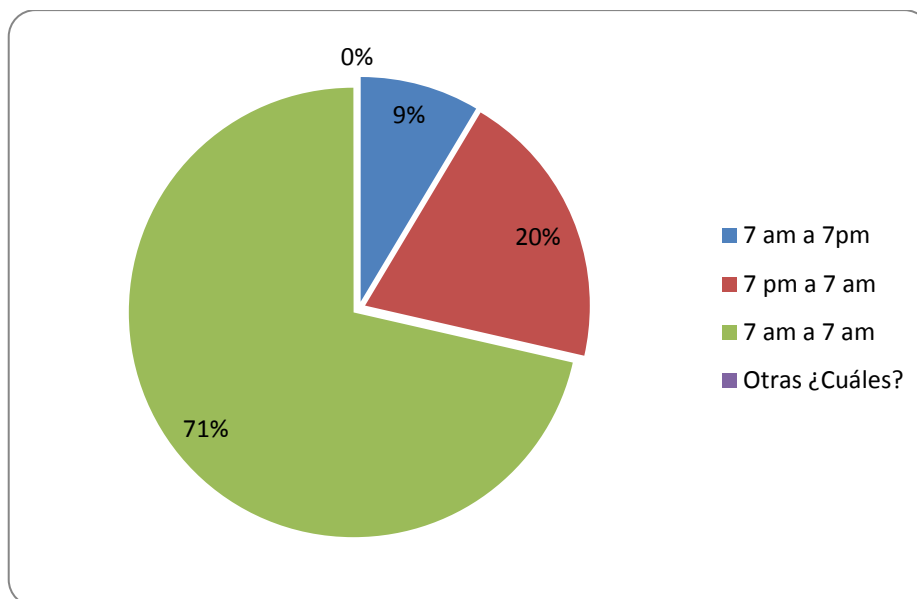


Gráfico 11. JORNADA EN QUE REQUIEREN EL SERVICIO

Elaborado por: El Autor

El 71% de las personas encuestadas prefiere un servicio de 24 horas al día; el 20% requiere un servicio por 12 horas nocturnas y el 9% 12 horas diurnas.

12.- ¿Cómo le gustaría que la empresa de seguridad se promocione? Tabla No. 19

Tabla 19. PUBLICIDAD

| Concepto | No. de encuestas | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------------|------------|
| Publicidad en revistas y periódicos | 199 | 52% |
| Publicidad en radio y Tv. | 88 | 23% |
| Publicidad trípticos y volantes | 69 | 18% |
| Publicidad potencial cliente | 27 | 7% |
| Total | 383 | 100% |

Elaborado por: El Autor

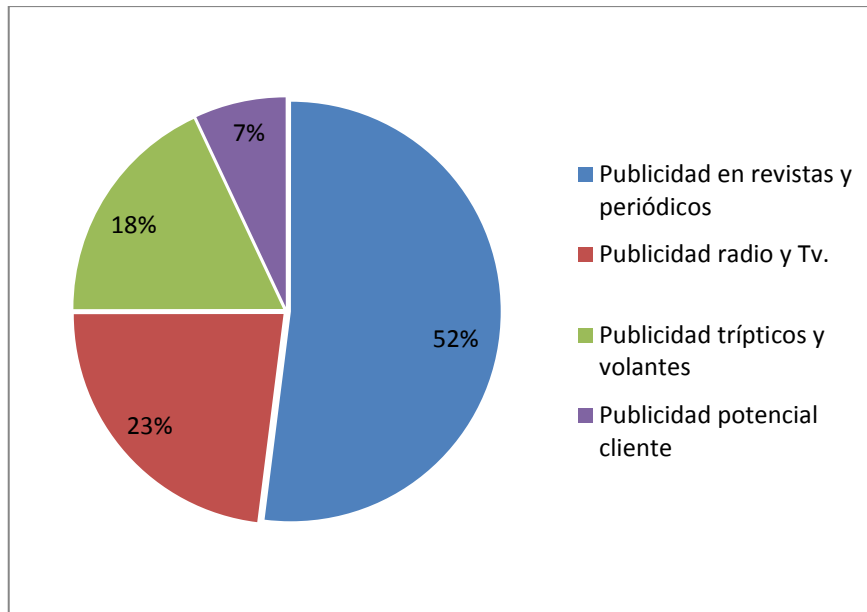


Gráfico 12. ¿CÓMO LE GUSTARÍA QUE LA EMPRESA DE SEGURIDAD SE PROMOCIONEN?

Elaborado por: El Autor

El 52% de las personas entrevistadas prefieren revistas y periódicos; el 23% radio y televisión, el 18% publicidad por trípticos y volantes y el 7% Publicidad potencial cliente.

2.9. EVALUACIÓN DE LAS ENCUESTA

Se presenta a continuación la información más relevante de las encuestas realizadas:

- Del número total de encuestados, el 83% corresponden a Jefes de Hogar que laboran en el sector Privado o Público, mientras que el 17% restante pertenece al sector comercial.
- El Horario que tuvo mayor acogida entre los encuestados 79%, fue de lunes a domingo, en jornada de 24 horas al día; por tanto, la empresa que se pretende constituir deberá tomar en cuenta esta respuesta.
- Sobre el tipo de servicio contratado actualmente el 50% mantiene el servicio de guardianía, seguido por 46% con alarmas electrónicas, el 3% servicios de guardaespaldas y el 1% en otros se pronunció por canes amaestrados.
- El precio es un factor determinante al momento de contratar el servicio 42%, a pesar de que las encuestas estaban dirigidas a los sectores medio alto y alto.

- Existe aceptación por parte de los potenciales clientes acerca de la creación de una empresa de vigilancia y seguridad privada., lo cual representa una oportunidad del negocio.
- El 55% de los encuestados prefiere contratar un nuevo proveedor, ya que se encuentra insatisfecho con el actual servicio de vigilancia y seguridad Privada que le prestan.
- El 50% de los encuestados mantiene contratado empresas de vigilancia y seguridad privada, seguido de la modalidad de cámaras.
- El 44% de los entrevistados, prefiere pagar entre USD 1800 y USD 2000 por el servicio de vigilancia de 24 horas durante los 30 días del mes.

CAPITULO III

3. PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA

3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

Se analizó un nombre comercial de la Compañía y se determinó que se llamará:
GRUSEPRIV Cía. Ltda. Grupo de Seguridad Privada

3.1.1. UBICACIÓN

Con el fin de determinar la ubicación óptima de la empresa, se evaluaron varios factores, como:

- Disponibilidad de servicios básicos
- Accesibilidad de transporte
- Costo del arriendo
- Cercanía al cliente
- Facilidad y costo del transporte

En base a estos factores, se determinó que las instalaciones de la empresa, debe ubicarse en:

Norte: Sector Carolina, desde la ave. Orellana hasta la ave. Gaspar de Villarroel, de preferencia se escogió una casa, para habilitar las oficinas y el área de rastrillo donde ubica el armamento.

Este sector permitirá que la empresa esté cerca del mayor número de potenciales clientes y proveedores.

3.1.2. MISIÓN

“Brindar servicios de seguridad privada para nuestros clientes con altos estándares de calidad y eficiencia, tanto en la parte técnica como en la táctica, basado en la disponibilidad de personal debidamente capacitado y equipado para alcanzar la excelencia en seguridad, garantizando una respuesta efectiva, que minimice los riesgos producto de la inseguridad del País, y permita generar una rentabilidad a los accionistas, un buen ambiente de trabajo y estimulación a los colaboradores, para

apoyar a una sociedad en constante desarrollo respetando sus leyes, condiciones y cuidado del medio ambiente”.

3.1.3. VISIÓN

“Liderar el mercado de los servicios relacionados con las seguridad para el 2018, a través del mejoramiento constante de los procesos y un enfoque en las necesidades y patrones de consumo de los clientes basado en una total orientación a superar las expectativas del cliente y un adecuado control que permita siempre satisfacer sus requerimientos y necesidades”

3.1.4. VALORES CORPORATIVOS

Son elementos de la cultura empresarial, de la empresa que se propone, dadas las características competitivas, las del entorno que se va a desarrollar, la competencia y la de los clientes y de los propietarios.

- **RESPONSABILIDAD.-** Dada la trascendencia del servicio que se va a ofertar, es necesario demandar de los Directivos y trabajadores total responsabilidad en el ejercicio de sus funciones a desempeñar
- **HONESTIDAD.-** Valores que deben volverse parte de la cultura de la empresa.
- **CALIDAD.-** Valores relacionados con la eficiencia permanente del servicio a prestarse a los clientes
- **LEALTAD.-** Valores que deben cultivar los Directivos y trabajadores con la empresa y con los clientes.
- **COMPROMISO.-** entrega total con nuestros clientes, en la prestación de nuestros servicios y en la vida cotidiana de la empresa que debe cumplir.

3.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

3.2.1. ORGANIGRAMA

La empresa de seguridad privada tendrá una estructura básica, con los siguientes niveles administrativos, como se detalla en el gráfico No. 13

- El nivel directivo, integrado por el Directorio.
- El nivel ejecutivo, por la Gerencia General.

- El nivel operativo, integrado por Jefes de Operaciones y Marketing.
- El nivel de Apoyo: Asistente Contable y Secretaria.

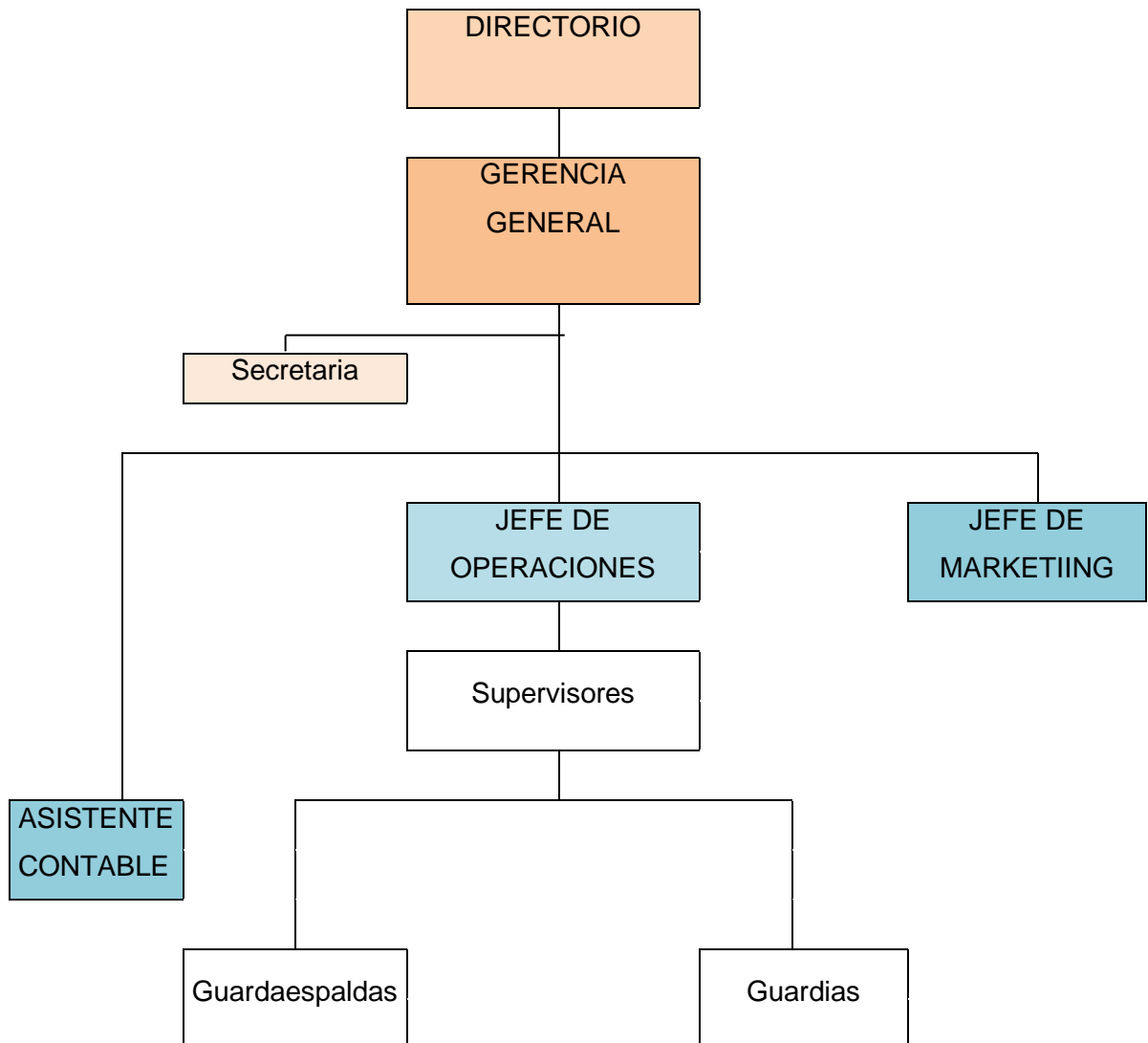


Gráfico 13. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Elaborado por: El Autor

3.3. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

3.3.1. DIRECTORIO

El Directorio es el máximo organismo de la empresa; está conformado de acuerdo con la Ley de Compañías y su propio estatuto; se reúne para sesionar por lo menos una vez cada trimestre, en cualquier lugar del país.

Deberes del Directorio:

- Aprobar el plan de negocios de la empresa, presentado por el Gerente General.
- Aprobar el presupuesto de la empresa, presentado por el Gerente General.
- Aprobar las políticas que regirán en la empresa.
- Aprobar los balances y estados financieros anuales, presentados por la administración.
- Nombrar y remover al Gerente General, a pedido del Presidente del Directorio.
- Aprobar los reglamentos internos de la empresa, presentados por el Gerente General.

3.3.2. PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Son atribuciones del Presidente del Directorio:

- Convocar a reuniones del Directorio o disponer su convocatoria.
- Proponer al Directorio el nombramiento o remoción del Gerente General de la empresa.
- Asumir las funciones de Gerente General en su ausencia, temporal o definitiva, hasta que se produzca la designación del titular.
- Suscribir, junto con el secretario, las actas de las reuniones del Directorio.

3.3.3. GERENTE GENERAL

Son atribuciones del Gerente General:

- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Nombrar y remover a los jefes de área cuyas designaciones no corresponden al Directorio.
- Poner a consideración del Directorio los Reglamentos Internos de la empresa para su aprobación.
- Poner a consideración del Directorio el plan de Negocios y el presupuesto correspondiente a cada ejercicio económico.
- Ejecutar las resoluciones del Directorio.

- Presentar anualmente balances y estados financieros del ejercicio económico respectivo.
- Responder por todos sus actos ante el Directorio.
- Reportar sus actividades al Directorio.

3.3.4. JEFE DE OPERACIONES

Son atribuciones de la Jefatura de Operaciones:

- Planificar, controlar y dirigir los planes de seguridad desarrollados por la empresa, así como la prestación del servicio de guardaespaldas.
- Controlar las rutinas de los guardias de seguridad, guardaespaldas y los controles de acceso respectivos.
- Establecer los requisitos para seleccionar al personal y elaborar los turnos de acuerdo con el número de puestos de servicios determinados en los contratos.
- Determinar las características del armamento para cada puesto.
- Establecer los turnos rotativos y los días francos.
- Evaluar periódicamente los sistemas de seguridad implantados en los diferentes inmuebles.
- Supervisar los subsistemas de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Formular el régimen de empleo y remuneraciones basado en las comisiones sectoriales.
- Controlar las vacaciones del personal, permisos, licencias y llevar todos los registros y expedientes del personal.
- Elaborar el plan de Capacitación según el diagnóstico de necesidades del cliente.
- Reportar sus actividades al Gerente General.

3.3.5. JEFE DE MARKETING

- Captar nuevos clientes y posicionar a la empresa en el mercado mediante planes y estrategias de mercado.
- Contratar y capacitar a los vendedores.
- Reportar el cumplimiento de sus actividades al Gerente General.

3.3.6. ASISTENTE CONTABLE

- Planificar, organizar y supervisar el registro contable de todas las transacciones de ingresos y egresos de la empresa.
- Elaborar el presupuesto de la empresa.
- Elaborar los estados financieros de la empresa, según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).
- Supervisar las actividades de tesorería relacionadas con valores pendientes por recaudar y obligaciones con proveedores, IESS y el SRI.
- Controlar un inventario permanente de los bienes asignados para la operación y mantenimiento de la empresa, en coordinación con el área de Operaciones.
- Reportar el cumplimiento de sus actividades al Gerente General.

3.3.7. SECRETARIA

Registrar en el libro de control toda la documentación que ingresa y sale de la empresa.

- Elaborar las comunicaciones que disponga la Gerencia General.
- Mantener un archivo de toda la documentación que se origine y receipte en la empresa.
- Apoyar a las otras áreas en tareas administrativas.
- Receptar quejas de los clientes sobre la prestación del servicio y reportarlas a la Gerencia General.

3.3.8. SUPERVISOR

- Supervisar que se cumplan con las disposiciones del Jefe de Operaciones, que imparte a los Guardias y a los Guardaespaldas.
- Supervisar que los guardias y guardaespaldas acudan a las a sus puestos de trabajo en los horarios establecidos.
- Revisar que los guardias acudan a sus puestos de trabajo con todo el equipamiento establecido (uniformes y accesorios).
- Vigilar que los guardias diariamente llenen la bitácora, con las novedades que se presente en cada puesto

- Supervisar diariamente que los equipos de comunicaciones estén en perfecto estado de funcionamiento.

3.3.9. GUARDIAS

- Acudir a sus puestos de trabajo, perfectamente uniformado y equipado
- Llenar diariamente la bitácora con las novedades que se presenten en cada puesto de trabajo.
- Cumplir con todas las disposiciones, dadas por el Jefe de Operaciones en materia de seguridad y vigilancia.
- Reportar al Supervisor a través de la Radio, novedades que se detecten en su puesto de trabajo
- Examinar diariamente que sus implementos estén en perfecto estado de funcionamiento.
- Cumplir con las disposiciones dadas por los Señores contratantes.

3.3.10. GUARDAESPALDAS

- Cumplir con todas las disposiciones, dadas por el Jefe de Operaciones en materia de custodia de personas.
- Asesorar a los ejecutivos contratantes en el cumplimiento de las disposiciones, emanadas por el Jefe de Operaciones.
- Prepararse permanentemente en la disciplina de defensa personal.
- Acudir a su puesto de trabajo, con el vestuario impecable.
- Reportar por la Radio al supervisor novedades de su puesto de trabajo.

3.4. EQUIPO DE TRABAJO - PERFIL PROFESIONAL

3.4.1. GERENTE GENERAL

Profesional de Fuerzas Armadas, Policía Nacional o Administrador de Empresas, con cinco años de experiencia, en el área de seguridad privada.

Competencias:

- Visión del negocio.

- Liderazgo y trabajo bajo presión.
- Enfoque en resultados.
- Solución de conflictos.
- Manejo apropiado de personal.
- Dirección del plan estratégico.

3.4.2. JEFE DE OPERACIONES

Profesional de Fuerzas Armadas o Policía, con seis años de experiencia, en el área de seguridad Privada.

Competencias

- Formulación de planes de seguridad.
- Elaboración de planes de contingencia.
- Manejo y supervisión de personal.
- Conocimiento y manejo de armas.

3.4.3. JEFE DE MARKETING

Profesional de tercer nivel en el área de administración de empresas, especialidad en Marketing y Ventas, con un año de experiencia.

Competencias:

- Experiencia en ventas.
- Elaboración y dirección del plan de marketing.
- Trabajo en equipo.
- Buena presencia.
- Buena oratoria y comunicación.

3.4.4. ASESOR JURÍDICO

Profesional de tercer nivel en el área legal, con dos años de experiencia en materia laboral, societaria y legislación sobre seguridad privada.

Competencias

- Experiencia en temas laborales.
- Manejo y solución de conflictos.
- Experiencia en formulación de contratos civiles y laborales.

3.4.5. ASISTENTE CONTABLE

Experiencia de cuatro años en las áreas de contabilidad, tributación, presupuesto, inventarios y tesorería.

Competencias:

- Experiencia en elaboración de balances.
- Conocimiento del área tributaria.
- Conocimiento de tesorería.
- Conocimiento de elaboración de presupuestos.
- Conocimiento de Activos Fijos

3.4.6. SECRETARIA

Título de secretaria con dos años de experiencia.

Competencias:

- Manejo de herramientas informáticas: *word, excel y power point.*
- Manejo de documentación y archivo.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Buena redacción y ortografía

3.4.7. SUPERVISOR

Profesional de Fuerzas Armadas o Policía, con tres años de experiencia, en el área de seguridad Privada.

Competencias

- Supervisión de personal
- Manejo y conocimiento de Armas
- Ejecutar planes de contingencia
- Formulación de informes para conocimiento del Jefe de Operaciones, en base a las novedades detectadas en la Supervisión

3.4.8. GUARDIAS

Personal de tropa de Fuerzas Armadas y Policía, o Bachilleres con dos años de experiencia, en el área de seguridad Privada.

Competencias:

- Cumplir con los Planes de Seguridad
- Cumplir con los Planes de Contingencia
- Manejo y conocimiento de Armas
- Manejo de la Bitácora.

3.4.9. GUARDAESPALDAS

Personal de tropa de Fuerzas Armadas y Policía, o Bachilleres con tres años de experiencia, en el área de Guardaespaldas y Seguridad Privada.

Competencias:

- Conocimiento y experiencia en la disciplina de Defensa Personal
- Conocimiento en la Conducción de Vehículos
- Manejo y conocimiento de Armas
- Conocimiento de Seguridad Privada.

3.5 PLAN FINANCIERO

En este numeral se evaluará, la viabilidad financiera de la creación de una empresa de Seguridad Privada.

3.5.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial requerida para empezar las actividades de una empresa de seguridad privada, prevé los siguientes rubros: activos fijos USD79.090, Gastos Pre-operacionales USD 3.865,82, gastos de Publicidad USD 8.096,00 y capital de trabajo USD 12.865,53 lo que da un valor total de USD 103.917,35, según se señala en la Tabla No. 20.

Tabla 20. INVERSION INICIAL

| CONCEPTO | VALOR USD |
|--------------------------|-------------------|
| Activos Fijos | 79.090,00 |
| Gastos Pre-operacionales | 3.865,82 |
| Gastos Publicidad | 8.096,00 |
| Capital de Trabajo | 12.865,53 |
| TOTAL | 103.917,35 |

Elaborado por el Autor

3.5.2 GASTOS PRE-OPERACIONALES

Forman parte de los egresos por este concepto: 1.- Gastos de constitución de la empresa: Inscripción en la Superintendencia de Compañías, inscripción el Registro Mercantil, domiciliación, permiso para operar, gastos notariales, obtención del RUC y publicación del extracto en un periódico de la ciudad de Quito; y 2.- Software, diseño y desarrollo de la página web y licencias para los equipos de computación. El valor total de este rubro asciende a USD 3.865,82, según se indica en la Tabla No. 21.

Tabla 21. GASTOS PREOPERATIVOS

| Detalle | VALOR USD |
|---|------------------|
| Gastos de Constitución | |
| Trámite Legal de Constitución de la Empresa | 1.040,00 |
| Inscripción en el R. Mercantil por Acto de constitución | 61,82 |
| Domiciliación permiso para operar | 30,00 |
| Cobro por concepto de gastos generales RM | 50,00 |
| Escritura Pública | 150,00 |
| Publicación Extracto | 150,00 |
| Notaría | 50,00 |
| Total gastos de constitución | 1.531,82 |
| Gastos de Licencia del Software | |
| Licencias | 700,00 |
| Diseño y desarrollo de páginas Web | 734,00 |
| Sistema integrado de administración y contabilidad | 900,00 |
| Total gastos para licencias de software | 2.334,00 |
| Total Gastos Preoperativos | 3.865,82 |

Elaborado por el Autor

3.5.3 ACTIVOS FIJOS

Para el adecuado funcionamiento de la empresa, se van a adquirir: muebles y enseres, equipo de computación y equipos de comunicación que serán de uso específico de las áreas de Operaciones y Administrativa del negocio. Además se invertirá en motocicletas y una camioneta para cumplir con la supervisión de los guardias en sus puestos de trabajo. El valor de este rubro asciende a US\$ 79.090,00, como se detalla en la Tabla No. 22.

Tabla 22. ACTIVOS FIJOS

| CANTIDAD | CONCEPTO | C/unitario (USD) | VALOR TOTAL USD |
|---------------------------------------|---|------------------|------------------|
| Equipo de Computación | | | |
| 7 | Computadora de escritorio USD 700 | 700,00 | 4.900,00 |
| 1 | Impresora HP multifunción F4280 | 300,00 | 300,00 |
| | Total equipo de computación | 1.000,00 | 5.200,00 |
| Modulares y equipos de oficina | | | |
| 7 | Escritorio | 250,00 | 1.750,00 |
| 7 | Sillas giratoria | 100,00 | 700,00 |
| 14 | Sillas | 50,00 | 700,00 |
| | Total Modulares y equipos de oficina | 400,00 | 3.150,00 |
| Muebles y enseres | | | |
| 1 | Mesa de centro | 120,00 | 120,00 |
| 2 | Archivadores | 250,00 | 500,00 |
| 1 | Sillones de Star | 250,00 | 250,00 |
| | Total Muebles y enseres | 620,00 | 870,00 |
| Equipos Eléctricos | | | |
| 24 | equipos de Radio USD 500 c/u | 500,00 | 12.000,00 |
| 3 | Teléfonos | 40,00 | 120,00 |
| | Total equipos eléctricos | 540,00 | 12.120,00 |
| Armamento y accesorio | | | |
| 23 | Revólveres USD 800 c/u | 800,00 | 18.400,00 |
| 23 | Chalecos antibalas USD 450 c/u | 450,00 | 10.350,00 |
| | Total máquinas para servicio | 1.250,00 | 28.750,00 |
| Vehículos | | | |
| 3 | Motos | 5.000,00 | 15.000,00 |
| 1 | camioneta | 14.000,00 | 14.000,00 |
| | Total vehículos | 19.000,00 | 29.000,00 |
| | TOTAL ACTIVOS FIJOS | 22.810,00 | 79.090,00 |

Elaborado por el Autor

En la Tabla No. 23, se detallan los gastos de depreciación de Activos Fijos.

Tabla 23. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

| ACTIVOS FIJOS | COSTO | VIDA UTIL AÑOS | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) | Valor de rescate |
|--------------------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Equipos de Computación | 5.200,00 | 3 | 1.733,33 | 1.733,33 | 1.733,33 | | | |
| Modulares y equipos de oficina | 3.150,00 | 10 | 315,00 | 315,00 | 315,00 | 315,00 | 315,00 | 1.575,00 |
| Muebles y enseres | 870,00 | 10 | 87,00 | 87,00 | 87,00 | 87,00 | 87,00 | 435,00 |
| Equipos para Trabajo | 28.750,00 | 10 | 2.875,00 | 2.875,00 | 2.875,00 | 2.875,00 | 2.875,00 | 14.375,00 |
| Equipos Electricos | 12.120,00 | 5 | 2.424,00 | 2.424,00 | 2.424,00 | 2.424,00 | 2.424,00 | |
| Vehiculos | 29.000,00 | 5 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | 5.800,00 | - |
| Total | 79.090,00 | | 13.234,33 | 13.234,33 | 13.234,33 | 11.501,00 | 11.501,00 | 16.385,00 |

Elaborado por el Autor

3.5.4 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo para los primeros dos meses de actividad de la empresa de seguridad, asciende a la cantidad de USD 12.865,53 y comprende: servicios básicos, sueldos y salarios, gastos publicidad y promoción, según se detalla en Tabla No. 24

Tabla 24. CAPITAL DE TRABAJO

| CONCEPTO | VALOR USD |
|---|------------------|
| Servicios Básicos | 116,00 |
| Sueldos y salarios | 5.057,93 |
| Gastos de Publicidad y promoción | 1.258,83 |
| Capital de trabajo mensual | 6.432,77 |
| No. De meses iniciales de las actividades | * 2 |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | 12.865,53 |

Elaborado por el Autor

3.5.5 GASTOS ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS

Lo integran los gastos que están agrupados en: gastos Administrativos y Gastos de venta y se detalla en la Tabla No. 25

Tabla 25. GASTOS

| CONCEPTO | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Gastos de Administración | | | | | |
| Gasto nómina personal administrativo | 60.695,20 | 63.729,96 | 66.916,46 | 70.262,28 | 73.775,39 |
| Gastos administrativos | 30.800,00 | 34.033,50 | 37.405,94 | 40.940,50 | 46.104,18 |
| Gasto servicios básicos | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 |
| Gasto depreciación | 13.234,33 | 13.234,33 | 13.234,33 | 11.501,00 | 11.501,00 |
| Gasto amortización | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 |
| TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION | 108.513,90 | 114.782,16 | 121.341,10 | 126.488,14 | 135.164,93 |
| Gastos de ventas | | | | | |
| Gasto marketing | 15.106,00 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.325,00 |
| TOTAL GASTOS DE VENTAS | 15.106,00 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.325,00 |
| TOTAL COSTO FIJO | 123.619,90 | 120.272,16 | 126.831,10 | 131.978,14 | 140.489,93 |

Elaborado por el Autor

3.5.6. GASTOS SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

Lo integran los gastos para atender el pago de sueldos y salarios del Personal Administrativo, correspondiente al primer año, los siguientes años se aplicó un incremento del 5% anual, como se indica en la Tabla No. 26.

Tabla 26. GASTO NOMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRON AL 11,15% | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSON AL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | Total | Cantidad personal | Costo empresa anual |
|--------------------|-----------------|------------------|-----------------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-------------------|---------------------|
| Gerente General | 1.800,00 | 21.600,00 | 2.408,40 | 108,00 | 108,00 | 2.019,60 | 1.800,00 | 340,00 | 900,00 | 29.284,00 | 1 | 29.284,00 |
| Jefe de Marketing | 950,00 | 11.400,00 | 1.271,10 | 57,00 | 57,00 | 1.065,90 | 950,00 | 340,00 | 475,00 | 15.616,00 | 1 | 15.616,00 |
| Asistente Contable | 600,00 | 7.200,00 | 802,80 | 36,00 | 36,00 | 673,20 | 600,00 | 340,00 | 300,00 | 9.988,00 | 1 | 9.988,00 |
| Secretaria | 340,00 | 4.080,00 | 454,92 | 20,40 | 20,40 | 381,48 | 340,00 | 340,00 | 170,00 | 5.807,20 | 1 | 5.807,20 |
| Total | 3.690,00 | 44.280,00 | 4.937,22 | 221,40 | 221,40 | 4.140,18 | 3.690,00 | 1.360,00 | 1.845,00 | 60.695,20 | 4 | 60.695,20 |

Elaborado por el Autor.

3.5.7. SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL OPERATIVO

En la tabla siguiente, se resume los costos de nómina del personal operativo proyectado a 5 años, con un incremento salarial del 3% anual y en el Anexo, se detallan los rubros de sueldos y salarios de los años siguientes, como se indica en la Tabla No. 27.

Tabla 27. Nómina del Personal Operativo de la empresa

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRON AL 11,15% | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSON AL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 950,00 | 11.400,00 | 1.271,10 | 57,00 | 57,00 | 1.065,90 | 950,00 | 340,00 | 475,00 | 12,00 | 0,00 | 15.628,00 | 1 | 15.628,00 |
| Supervisores | 600,00 | 7.200,00 | 802,8 | 36,00 | 36,00 | 673,20 | 600,00 | 340,00 | 300,00 | 10,00 | 0,00 | 9.998,00 | 1 | 9.998,00 |
| Guardias | 344,59 | 4.135,08 | 461,06 | 20,68 | 20,68 | 386,63 | 344,59 | 340,00 | 172,30 | 8,00 | 111,99 | 6.001,00 | 48 | 288.047,95 |
| Guardaesaldas | 351,05 | 4.212,60 | 469,70 | 21,06 | 21,06 | 393,88 | 351,05 | 340,00 | 175,53 | 8,00 | 48,27 | 6.041,15 | 5 | 30.205,75 |
| Total | 2.245,64 | 26.947,68 | 3.004,67 | 134,74 | 134,74 | 2.519,61 | 2.245,64 | 1.360,00 | 1122,82 | 38,00 | 160,26 | 37.668,15 | 55 | 343.879,70 |

Elaborado por el Autor.

3.5.8. SUMINISTROS DE OFICINA Y GASTOS VARIOS

En la Tabla No. 28, se detallan los gastos de oficina y varios gastos, relacionados con el giro del negocio.

Tabla 28. SUMINISTROS DE OFICINA Y GASTOS VARIOS

| CONCEPTO | V/unitario (USD) | Meses | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
|------------------------------|------------------|-------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Suministro de oficina | 40,00 | 12 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 |
| Gastos varios | 50,00 | 12 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 | 600,00 |
| Honorarios abogado | 400,00 | 12 | 4.800,00 | 4.800,00 | 4.800,00 | 4.800,00 | 4.800,00 |
| Seguro de daños a terceros | 166,67 | 12 | 2.000,00 | 2.333,40 | 2.722,38 | 3.176,20 | 3.705,67 |
| Seguro de vida para guardias | 1.060,00 | 12 | 12720,00 | 15.120,00 | 17.520,00 | 19920,00 | 23760,00 |
| Capacitación Guardias | 250,00 | 12 | 3.000,00 | 3.500,10 | 4.083,57 | 4.764,30 | 5.558,51 |
| Arriendo Local | 600,00 | 12 | 7.200,00 | 7.200,00 | 7.200,00 | 7.200,00 | 7.200,00 |
| Sub Total | | | 30.800,00 | 34.033,50 | 37.405,94 | 40.940,50 | 46.104,18 |

Elaborado por el Autor.

3.5.9. GASTOS DE PUBLICIDAD

Forman parte de estos gastos, aquellos que están destinados a realizarse al iniciar el funcionamiento de la empresa, como de inicio de operaciones; constituyen los rubros

correspondientes a material publicitario y adecuación de instalaciones, según se detalla en la Tabla No. 29 que se describe a continuación:

Tabla 29. GASTOS PUBLICIDAD

| DESCRIPCIÓN | VALOR USD |
|---|-----------------|
| Material publicitario e imagen corporativa | |
| Tarjetas personales (1000) | 30,00 |
| Material corporativo: 1000 hojas membretadas a dos colores, 1000 sobres a dos colores, 500 carpetas institucionales full color con bolsillo | 200,00 |
| Material publicitario impreso (catálogo de servicios) | 165,00 |
| Publicidad en Diarios | 1.656,00 |
| Publicación Guía Telefónica (9,4 cm x 7,6 cm) | 5.325,00 |
| Total Material publicitario e imagen corporativa | 7.376,00 |
| Adecuación Instalaciones | 720,00 |
| a) Materiales (Cerámica, cemento, bloques, vidrios) USD 600 | |
| b) Instalación: Mano de obra, otros. USD 120 | |
| TOTAL GASTOS PREOPERACIONALES | 8.096,00 |

Elaborado por el Autor.

3.5.10. DOTACIÓN DE UNIFORMES E IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD

En la Tabla No. 30, consta el equipamiento y uniformes para el personal de Guardias y Guardaespaldas, de la empresa de seguridad privada.

Tabla 30. EQUIPAMIENTO BÁSICO UNIFORMES

| Costo Variable equipamiento básico - Servicio de Guardias | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| CONCEPTO | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
| Cinturones | 960,00 | 1.368,00 | 1.584,00 | 1.800,00 | 2.160,00 |
| Gases | 240,00 | 342,00 | 396,00 | 450,00 | 540,00 |
| Portagases | 112,00 | 171,00 | 198,00 | 225,00 | 270,00 |
| Esposas | 256,00 | 380,00 | 440,00 | 500,00 | 600,00 |
| Toletes | 240,00 | 342,00 | 396,00 | 450,00 | 540,00 |
| Caja de municiones | 1.120,00 | 1.596,00 | 1.848,00 | 2.100,00 | 2.520,00 |
| Botas negras | 1.200,00 | 1.425,00 | 1.650,00 | 1.875,00 | 2.250,00 |
| Chompas | 1.440,00 | 1.995,00 | 2.310,00 | 2.625,00 | 3.150,00 |
| Uniformes | 3.360,00 | 4.560,00 | 5.280,00 | 6.000,00 | 7.200,00 |
| Poncho de agua | 224,00 | 304,00 | 352,00 | 400,00 | 480,00 |
| Sub total | 9.152,00 | 12.483,00 | 14.454,00 | 16.425,00 | 19.710,00 |
| Costo variable equipamiento básico - Servicio de guardaespaldas | | | | | |
| CONCEPTO | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
| Uniformes | 700,00 | 450,00 | 525,00 | 600,00 | 675,00 |
| Zapatos | 250,00 | 210,00 | 245,00 | 280,00 | 315,00 |
| Corbata | 300,00 | 90,00 | 105,00 | 120,00 | 135,00 |
| Gas | 75,00 | 108,00 | 126,00 | 144,00 | 162,00 |
| Camisa | 375,00 | 180,00 | 210,00 | 240,00 | 270,00 |
| Chaleco | 350,00 | 480,00 | 560,00 | 640,00 | 720,00 |
| Medias | 60,00 | 7,20 | 8,40 | 9,60 | 10,80 |
| Subtotal | 2.110,00 | 1.525,20 | 1.779,40 | 2.033,60 | 2.287,80 |
| TOTAL EQUIPAMIENTO BASICO | 11.262,00 | 14.008,20 | 16.233,40 | 18.458,60 | 21.997,80 |

Elaborado por el Autor.

3.5.11. SERVICIOS BÁSICOS

En Tabla No. 31, se detalla el pago de servicios básicos, en que va a incurrir la empresa:

Tabla 31. GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS

| CONCEPTO | V/unitario (USD) | Meses | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
|------------------------|------------------|-------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Energía Eléctrica | 40,00 | 12 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 |
| Agua Potable | 20,00 | 12 | 240,00 | 240,00 | 240,00 | 240,00 | 240,00 |
| Telefonía Fija y Móvil | 40,00 | 12 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 | 480,00 |
| Internet | 16,00 | 12 | 192,00 | 192,00 | 192,00 | 192,00 | 192,00 |
| Sub Total | | | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 | 1.392,00 |

Elaborado por el Autor.

3.5.12. COSTO DE VENTAS

Participan directamente en el costo de ventas de cada uno de los servicios ofrecidos por la empresa de seguridad privada, se agrupan en: equipamiento básico y nómina del personal Operativo, según se indica en la Tabla No. 32.

Tabla 32. COSTO DE VENTAS

| CONCEPTO | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Equipamiento básico | 11.262,00 | 14.008,20 | 16.233,40 | 18.458,60 | 21.997,80 |
| Nómina Personal Operativo | 343.879,70 | 415.368,98 | 490.646,53 | 569.878,47 | 693.500,44 |
| TOTAL COSTO | 355.141,70 | 429.377,18 | 506.879,93 | 588.337,07 | 715.498,24 |

Elaborado por el Autor

3.5.13. AMORTIZACIÓN

Los cálculos de la Amortización se han efectuado conforme la Ley de Régimen Tributario Interno, según se detalla en la Tabla No. 33

Tabla 33. AMORTIZACIÓN

| DETALLE | VALOR (USD) | Años | Amorti. Anual (USD) | AÑO 1 (USD) | AÑO 2 (USD) | AÑO 3 (USD) | AÑO 4 (USD) | AÑO 5 (USD) | TOTAL (USD) |
|-----------------------------------|------------------|----------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Constitución de la empresa | 1.531,82 | 5 | 306,36 | 306,36 | 306,36 | 306,36 | 306,36 | 306,36 | 1.531,82 |
| Página Web | 734,00 | 5 | 146,80 | 146,80 | 146,80 | 146,80 | 146,80 | 146,80 | 734,00 |
| Sistema integrado de Contabilidad | 900,00 | 5 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 900,00 |
| Licencias | 700,00 | 5 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 140,00 | 700,00 |
| Gastos Preoperacionales | 8.096,00 | 5 | 1.619,20 | 1.619,20 | 1.619,20 | 1.619,20 | 1.619,20 | 1.619,20 | 8.096,00 |
| TOTAL AMORTIZACION | 11.961,82 | 5 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 2.392,36 | 11.961,82 |

Elaborado por el Autor

3.5.14 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Las fuentes de ingreso previstas para la empresa provienen principalmente del servicio de guardianía y de guardaespaldas, orientados hacia las familias clase media-alta y alta de la ciudad de Quito. En el primer caso, contempla la asignación de tres guardias por 24 horas más un supervisor, comunicados a través de un equipo de radiocomunicación a la central matriz por un precio mensual de USD 2.100. Se realizó la proyección de ventas para los cinco primeros años; de igual forma, se ha previsto prestar servicio de Guardaespaldas, a un costo mensual de USD 1.545.

El volumen de ventas proyectado para los servicios de guardianía y de guardaespaldas, se basa en una tasa de crecimiento del 16% anual, como se indica en la Tabla No. 34.

Tabla 34. PROYECCION DE VENTAS 5 AÑOS

| Servicio de Guardiania puesto de 24 Horas y Servicio de Guardaespaldas | | | |
|---|------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Año 1 | | | |
| Cantidad | Tipo de puestos | Valor por puesto USD | VALOR TOTAL USD |
| 16 | P/ guardias | 2.100 | 33.600 |
| 5 | P/guardaespaldas | 1.545 | 7.725 |
| | V. Totales | | 41.325 |
| | V. Anual | | 495.900 |
| Año 2 | | | |
| Cantidad | Tipo de puestos | Valor por puesto USD | VALOR TOTAL USD |
| 19 | P/ guardias | 2.100 | 39.900 |
| 6 | P/guardaespaldas | 1.545 | 9.270 |
| | V. Totales | | 49.170 |
| | V. Anual | | 590.040 |
| Año 3 | | | |
| Cantidad | Tipo de puestos | Valor por puesto USD | VALOR TOTAL USD |
| 22 | P/ guardias | 2.100 | 46.200 |
| 7 | P/guardaespaldas | 1.545 | 10.815 |
| | V. Totales | | 57.015 |
| | V. Anual | | 684.180 |
| Año 4 | | | |
| Cantidad | Tipo de puestos | Valor por puesto USD | VALOR TOTAL USD |
| 25 | P/ guardias | 2.100 | 52.500 |
| 8 | P/guardaespaldas | 1.545 | 12.360 |
| | V. Totales | | 64.860 |
| | V. Anual | | 778.320 |
| Año 5 | | | |
| Cantidad | Tipo de puestos | Valor por puesto USD | VALOR TOTAL USD |
| 30 | P/ guardias | 2.100 | 63.000 |
| 9 | P/guardaespaldas | 1.545 | 13.905 |
| | V. Totales | | 76.905 |
| | V. Anual | | 922.860 |

Elaborado por el Autor

3.5.15. ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados se proyectó a cinco años, para tener en forma detallada las cuentas y valores que ha generado la actividad de la empresa tanto por ingresos como por egresos, y la respectiva utilidad obtenida al final de cada período.

Como se puede apreciar en el Estado de Resultados presentado en la tabla siguiente, a partir del primer año de actividades la empresa obtiene utilidades con una tendencia creciente año a año, iniciando con un monto de USD.10.925,73 en el año 1, y llegando a USD.42.630,79 en el año 5; esta situación obedece a que en el primer año, la empresa inicia su actividad dando servicio en 16 puestos de guardias y 5 de

guardaespaldas, en cambio al quinto año la prestación del servicio asciende a 30 puestos de guardias y 9 de guardaespaldas.

En términos porcentuales, la rentabilidad de la utilidad neta sobre las ventas, para el primer año representa el 2% y para el quinto año representa el 5%.

Esta tendencia de crecimiento en las utilidades vuelve al proyecto viable y atractivo, como se indica en la Tabla No. 35.

Tabla 35. ESTADO DE RESULTADOS

| CONCEPTO | Año 1 | | Año 2 | | Año 3 | | Año 4 | | Año 5 | |
|---|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|
| | (USD) | % | (USD) | % | (USD) | % | (USD) | % | (USD) | % |
| Ventas | 495.900,00 | 100% | 590.040,00 | 100% | 684.180,00 | 100% | 778.320,00 | 100% | 922.860,00 | 100% |
| Costo de ventas | 355.141,70 | 72% | 429.377,18 | 73% | 506.879,93 | 74% | 588.337,07 | 76% | 715.498,24 | 78% |
| UTILIDAD BRUTA | 140.758,30 | 28% | 160.662,82 | 27% | 177.300,07 | 26% | 189.982,93 | 24% | 207.361,76 | 22% |
| Gastos de Administración | 108.513,90 | 22% | 114.782,16 | 19% | 121.341,10 | 18% | 126.488,14 | 16% | 135.164,93 | 15% |
| Gastos de Ventas | 15.106,00 | 3% | 5.490,00 | 1% | 5.490,00 | 1% | 5.490,00 | 1% | 5.325,00 | 1% |
| Total Gastos | 123.619,90 | 25% | 120.272,16 | 20% | 126.831,10 | 19% | 131.978,14 | 17% | 140.489,93 | 15% |
| Utilidad Operacional (antes de Part Lab e imp.) | 17.138,40 | 3% | 40.390,67 | 7% | 50.468,97 | 7% | 58.004,79 | 7% | 66.871,82 | 7% |
| Participación Laboral 15% | 2.570,76 | 1% | 6.058,60 | 1% | 7.570,35 | 1% | 8.700,72 | 1% | 10.030,77 | 1% |
| Utilidad antes de Imp. A la renta | 14.567,64 | 3% | 34.332,07 | 6% | 42.898,63 | 6% | 49.304,07 | 6% | 56.841,05 | 6% |
| Impuesto a la renta 25% | 3.641,91 | 1% | 8.583,02 | 1% | 10.724,66 | 2% | 12.326,02 | 2% | 14.210,26 | 2% |
| Utilidad Neta | 10.925,73 | 2% | 25.749,05 | 4% | 32.173,97 | 5% | 36.978,05 | 5% | 42.630,79 | 5% |

Elaborado por: el Autor

3.5.16. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En la Tabla No. 36 se presenta el Estado de Situación Financiera de la empresa, donde se refleja la situación de los activos y pasivos a la culminación del primer año; el activo corriente más el activo a largo plazo, y el activo Diferido ascienden a USD 121.055,75; en cambio, el Pasivo Corriente, más el Patrimonio, donde consta la

utilidad del primer período que asciende a USD 10.925,73, suman la misma cantidad que los activos totales.

Tabla 36. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

| | | | |
|--------------------------------|---------------|--------------------------------|---------------|
| ACTIVOS CORRIENTES | \$ 45.630,63 | PASIVOS CORRIENTES | \$ 6.212,67 |
| Caja/Bancos | \$ 45.630,63 | Obligaciones por pagar | \$ 6.212,67 |
| | | | |
| Cuentas por Cobrar | \$ - | | |
| | | | |
| ACTIVOS LARGO PLAZO | \$ 65.855,67 | PASIVOS LARGO PLAZO | \$ - |
| Instalaciones | \$ - | Prestamo | \$ - |
| Depreciación | \$ - | | |
| Equipos de computación | \$ 5.200,00 | | |
| Depreciación | \$ 1.733,33 | | |
| Modulares y equipos de oficina | \$ 3.150,00 | | |
| Depreciación | \$ 315,00 | | |
| Muebles y enseres | \$ 870,00 | | |
| Depreciación | \$ 87,00 | TOTAL PASIVOS | \$ 6.212,67 |
| Equipos eléctricos | \$ 12.120,00 | | |
| Maquinas para servicio | \$ 28.750,00 | | |
| Depreciación | \$ 5.299,00 | Capital Social | \$ 103.917,35 |
| Vehículos | \$ 29.000,00 | Utilidades / pérdida retenidas | \$ 10.925,73 |
| Depreciación | \$ 5.800,00 | | |
| (-) Depreciación acumulada | \$ 13.234,33 | | |
| ACTIVOS DIFERIDOS | \$ 9.569,46 | | |
| Gastos preoperacionales | \$ 8.096,00 | | |
| Gastos Amortizables | \$ 3.865,82 | TOTAL PATRIMONIO | \$ 114.843,08 |
| (-) Amortización acumulada | \$ 2.392,36 | | |
| TOTAL ACTIVOS | \$ 121.055,75 | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ 121.055,75 |

Elaborado por: el Autor

3.5.17. ESTADO DE FLUJO DE CAJA

El estado de flujo de caja se proyectó a cinco años, considerando las ventas señaladas anteriormente.

Los ingresos de operación entre el primero y el quinto año crecen en 86,1%; en cambio los egresos de operación crecen durante el mismo período en 87%, dando un incremento neto en el flujo operacional del 77%.

Por otra parte, Los flujos de caja provenientes del movimiento de la empresa en cada período son positivos y con tendencia creciente, en un 117% entre el primero y el quinto año del Flujo Neto Generado, como se indica en la Tabla No. 37

Tabla 37. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

| CONCEPTO | Año Base | Año 1 (USD) | Año 2 (USD) | Año 3 (USD) | Año 4 (USD) | Año 5 (USD) |
|--|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------|
| A. INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Ingresos por ventas | | 495.900,00 | 590.040,00 | 684.180,00 | 778.320,00 | 922.860,00 |
| B. EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Costo de venta | | 355.141,70 | 429.377,18 | 506.879,93 | 588.337,07 | 715.498,24 |
| Gastos de Administración | | 82.539,33 | 99.155,46 | 105.714,40 | 112.594,78 | 121.271,57 |
| Gastos de ventas | | 12.588,33 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.490,00 | 5.325,00 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | | 450.269,37 | 534.022,64 | 618.084,33 | 706.421,85 | 842.094,81 |
| C. FLUJO OPERACIONAL (A-B) | | 45.630,63 | 56.017,36 | 66.095,67 | 71.898,15 | 80.765,19 |
| D. INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| (+) Recuperación capital de trabajo | | | | | | 12.865,53 |
| (+) Valor de rescate | | | | | | 16.385,00 |
| TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES | | - | - | - | - | 29.250,53 |
| E. EGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| Participación Laboral (15%) | | 2.570,76 | 6.058,60 | 7.570,35 | 8.700,72 | 10.030,77 |
| Impuesto a la renta (25%) | | 3.641,91 | 8.583,02 | 10.724,66 | 12.326,02 | 14.210,26 |
| Inversiones | | | | | | |
| Activos tangibles e intangibles | 91.051,82 | | | | | |
| Capital de trabajo | 12.865,53 | | | | | |
| TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES | 103.917,35 | 6.212,67 | 14.641,62 | 18.295,00 | 21.026,74 | 24.241,03 |
| F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E) | (103.917,35) | (6.212,67) | (14.641,62) | (18.295,00) | (21.026,74) | 5.009,50 |
| G. FLUJO NETO GENERADO (C+F) | (103.917,35) | 39.417,96 | 41.375,75 | 47.800,67 | 50.871,42 | 85.774,69 |

Elaborado por: el Autor

3.5.18 TIR

La TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero, es decir, que al traer los flujos de caja generados por el proyecto a valor presente nos dé un resultado igual al de la inversión inicial.

Si dicha tasa es mayor que la tasa mínima de rendimiento o costo de oportunidad se garantiza que el proyecto es bueno y debe ser aceptado.

Según se indica en la tabla siguiente, de acuerdo a los flujos proyectados y la tasa de descuento, la TIR para el presente proyecto es de 35,88 %, porcentaje mayor a la tasa mínima de rendimiento o costo de oportunidad en el mercado, por lo que se garantiza una mayor rentabilidad que una inversión alternativa.

Es decir que el 35,88 % es el rendimiento efectivo de los recursos invertidos en este proyecto, como se indica en la Tabla No. 38

3.5.19 VAN

El Valor Actual Neto se obtiene al restar la sumatoria de los flujos futuros traídos a valor presente de la inversión inicial. Si el resultado de esta operación es cero o mayor a cero, la inversión es recomendable, caso contrario no es recomendable.

Según se indica en la tabla siguiente, se obtuvo un valor actual neto positivo de USD.60.457,63 lo que afirma que el proyecto es viable ya que los flujos de caja descontados superan la inversión inicial, como se describe en la Tabla No. 38.

Tabla 38. CALCULO DEL TIR Y DEL VAN

| Año | VF | FA | VAN | VAN ACUMULADO |
|------------------------------------|--------------|------|------------|---------------|
| 0 | (103.917,35) | 1,00 | -103917,35 | -103917,35 |
| 1 | 39.417,96 | 0,86 | 33.986,86 | -69930,49 |
| 2 | 41.375,75 | 0,74 | 30.759,53 | -39170,97 |
| 3 | 47.800,67 | 0,64 | 30.639,71 | -8531,26 |
| 4 | 50.871,42 | 0,55 | 28.115,22 | 19583,96 |
| 5 | 85.774,69 | 0,48 | 40.873,67 | 60457,63 |
| Valor Actual Neto VAN | | | 60.457,63 | |
| Tasa Interna de Retorno TIR | | | 35,88% | |

Elaborado por: el Autor
Tasa de descuento Libre: 15,98%
Banco Central del Ecuador

3.5.20 PUNTO DE EQUILIBRIO.- Descripción

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual la utilidad es cero, es decir cuando se cubren únicamente los costos fijos.

La diferencia entre el precio de venta de cada servicio y su costo variable es el margen de contribución a los costos fijos.

Si se dividen los costos fijos entre el margen por producto, obtendremos la cantidad de productos que tendremos que vender para llegar a cubrir todos sus costos fijos, es decir el cálculo del punto de equilibrio.

En la siguiente Tabla, detalla el cálculo del Punto de Equilibrio considerando los dos tipos de servicios: de guardias y de guardaespaldas. En el caso del servicio de guardias el margen de contribución es del 20%, mientras que para el servicio de guardaespaldas el margen de contribución es del 65%.

Se puede evidenciar que para alcanzar el punto de equilibrio, la empresa debe colocar durante el primer año la cantidad de 14 puestos de servicios de guardias y 4 puestos de servicios de guardaespaldas, equivalentes a ventas anuales de USD.357.285,02 y USD.80.440,62 respectivamente, como se indica en la Tabla No. 39

Tabla 39. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$Q = \frac{CF}{P - Cvu}$$

| | | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|
| COSTO FIJO TOTAL AÑO 1 | 123.619,90 | | |
| PRECIO | Servicio de Guardias | Servicio de guardaespaldas | TOTAL |
| CANTIDAD | 16 | 5 | |
| PRECIO UNITARIO MENSUAL (USD) | 2.100 | 1.545 | 3.645 |
| PRECIO UNITARIO ANUAL (USD) | 25.200 | 18.540 | 43.740 |
| CONTRIBUCION % AL PRECIO | 58% | 42% | 100% |
| DISTRIBUCION DEL COSTO FIJO f(contribucion % al precio) | 71.221,34 | 52.398,56 | 123.619,90 |
| COSTO VARIABLE | Servicio de Guardias | Servicio de guardaespaldas | TOTAL |
| Costo Variable equipamiento básico | 9.152,00 | 2.110,00 | 11.262,00 |
| Costo variable nomina personal operativo | 313.673,95 | 30.205,75 | 343.879,70 |
| TOTAL COSTO VARIABLE | 322.825,95 | 32.315,75 | 355.141,70 |
| COSTO VARIABLE UNITARIO ANUAL | 20.176,62 | 6.463,15 | |
| COSTO VARIABLE/PRECIO UNITARIO | 80% | 35% | |
| % MARGEN DE CONTRIBUCION | 20% | 65% | |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | Servicio de Guardias | Servicio de guardaespaldas | TOTAL |
| UNIDADES (Costo fijo/(P-CV)) | 14 | 4 | |
| VALORES (USD) | 357.285,02 | 80.440,62 | 437.725,64 |
| CONTRIBUCION AL COSTO FIJO (USD) | 71.221,34 | 52.398,56 | 123.619,90 |

Elaborado por: el Autor

3.5.21 PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Es un Instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión, recuperen su costo o inversión inicial; en el

presente plan de negocios se establece en 3 años 3 meses (-8.531,25/28.115,22*12), como se indica en la tabla No. 40

Tabla 40. RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

| Año | VF | FA | VAN | VAN Acumulado | Años/meses | |
|------------------------------------|--------------|-----------|--------------|----------------------|-------------------|---------|
| 0 | (103.917,35) | 1,00 | (103.917,35) | (103.917,35) | | 3 años |
| 1 | 39.417,96 | 0,86 | 33.986,86 | (69.930,49) | | |
| 2 | 41.375,75 | 0,74 | 30.759,53 | (39.170,96) | | |
| 3 | 47.800,67 | 0,64 | 30.639,71 | (8.531,25) | | 3 meses |
| 4 | 50.871,42 | 0,55 | 28.115,22 | 19.583,96 | | |
| 5 | 85.774,69 | 0,48 | 40.873,67 | 60.457,63 | | |
| Valor Actual Neto VAN | | | 60.457,63 | | | |
| Tasa Interna de Retorno TIR | | | 35,88% | | | |

Elaborado por el autor

3.5.21. Costo/Beneficio

El presente Indicador mide el grado de aporte en la relación entre los Beneficios y los Costos en que se ha incurrido, estableciéndose la ventaja que se obtiene por cada dólar invertido, se alcanza en el presenta caso, 1,58 dólares, estableciéndose un beneficio neto de 58 centavos, como se demuestra en la Tabla No. 41.

Tabla 41. COSTO/BENEFICIO

| Año | VF | FA | VAN | VAN ACUMULADO |
|------------------------------------|--------------|-----------|------------|----------------------|
| 0 | (103.917,35) | 1,00 | -103917,35 | -103917,35 |
| 1 | 39.417,96 | 0,86 | 33.986,86 | -69930,49 |
| 2 | 41.375,75 | 0,74 | 30.759,53 | -39170,97 |
| 3 | 47.800,67 | 0,64 | 30.639,71 | -8531,26 |
| 4 | 50.871,42 | 0,55 | 28.115,22 | 19583,96 |
| 5 | 85.774,69 | 0,48 | 40.873,67 | 60457,63 |
| Valor Actual Neto VAN | | | 60.457,63 | |
| Tasa Interna de Retorno TIR | | | 35,88% | |

| VAN |
|-------------|
| -103.917,35 |
| 33.986,86 |
| 30.759,53 |
| 30.639,71 |
| 28.115,22 |
| 40.873,67 |
| 164.374,98 |
| 1,58 |

Por cada dólar de inversión, se obtiene USD 0,58 centavos de beneficio

Elaborado por: el Autor

CONCLUSIONES

- Existen 521 empresas de seguridad registradas en la Policía Nacional, de las cuales 341, están operando en la ciudad de Quito.
- Los niveles de inseguridad en Quito son altos, sobre todo en el año 2013, los robos a domicilios fueron (48,5%) y asalto a personas (38%)
- Después de efectuada la investigación de mercado, usando como herramientas las encuestas, se determinó el nivel de aceptación del plan por parte de las familias de clase social media-alta y alta de Quito en 55%.
- Se determinó, mediante la investigación de mercados, que el servicio de alarmas electrónicas tiene una acogida favorable del 49%.
- La principal alternativa a las empresas de seguridad constituye las alarmas electrónicas; sin embargo, debido a su elevado costo, su nivel de penetración es moderado.
- El lugar más apropiado para que la empresa empiece a funcionar, estaría ubicado en el sector de la Carolina, desde la Orellana hasta la Av. Amazonas y Gaspar de Villarroel, de preferencia debe ser una casa, para habilitar las oficinas y el área de rastrillo donde se ubica el armamento.
- Para prestar un óptimo servicio es necesario contar con personal altamente calificado y con armamento y equipos de última generación (equipos de radiocomunicación).
- Según el Decreto No.632 de 17 de enero de 2011, expedido por el Señor Presidente de la República, la Policía Nacional, no puede seguir prestando servicios de seguridad como lo venían haciendo en algunas Instituciones Públicas y Privadas, (I.E.E.S., PETROECUADOR, etc.). Esta medida, favoreció a las empresas privadas del sector.
- Debido a que los cargos de Gerente General y Jefe de Operaciones serán cubiertos con personal en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas o Policía Nacional, se concluye que no será necesario la contratación de asesores en esta rama.
- De las encuestas realizadas, se concluye que el 44% de los encuestados se inclina por el costo más bajo, por tanto se concluye que el precio es un factor determinante en la contratación de estos servicios.
- Se determina que para alcanzar el punto de equilibrio, la empresa debe colocar durante el primer año la cantidad de 14 puestos de servicios de guardias y 4 puestos de servicios de guardaespaldas, equivalentes a ventas anuales de USD.357.285,02 y USD.80.440,62 respectivamente.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda seguir con la iniciativa de emprender la creación de una empresa de seguridad privada, debido a que pese a las altas barreras de entrada para este tipo de negocios, se determinó que existe aceptación por parte del mercado objetivo al cual la empresa va dirigida
- Este plan de negocios está orientado a brindar servicio a las familias de clase media-alta y alta; sin embargo, para el crecimiento de la empresa se recomienda destinar recursos para nuevas opciones en temas de seguridad, como son: alarmas electrónicas, cámaras de seguridad, canes amaestrados entre otras, para abarcar otros segmentos de mercado.
- Es imprescindible mantener una constante capacitación al personal, de preferencia en las prácticas en el polígono y métodos de vigilancia, a fin de brindar un servicio eficiente.
- La empresa debe elaborar formularios para ser llenados por sus clientes, quienes evaluarán la prestación del servicio en pos del mejoramiento y superación de deficiencias.
- Se recomienda, mantener un constante monitoreo al personal de operaciones, para brindar un mejor servicio.
- Debido a que las personas encuestadas, mostraron su interés por las alarmas electrónicas, en el futuro la empresa debe tomar en cuenta la prestación de este servicio.
- Según se indica en la tabla respectiva, de acuerdo a los flujos proyectados y la tasa de descuento, la TIR para el presente proyecto es de 35,88%, porcentaje mayor a la tasa mínima de rendimiento o costo de oportunidad en el mercado financiero, por lo que se garantiza una mayor rentabilidad que una inversión alternativa, y se recomienda la viabilidad de este proyecto.

BIBLIOGRAFIA:

- Alles, M. (2008). *Desarrollo del Talento Humano Basado en Competencias*. Buenos Aires: Granica.
- Alles, M. (2009). *Diccionario de Competencias La Trilogía*. Buenos Aires: Granica.
- Central, B. (18 de 01 de 2014). Recuperado el 05 de 06 de 2014, de www.bce.fin.ec/
- Compañías, S. (31 de 12 de 2013). *Superintendencia de Compañías*. Recuperado el 06 de 2014, de www.supercias.gob.ec
- Congreso, H. (05 de Noviembre de 1999). *Superintendencia de Compañías*. Recuperado el 19 de junio de 2014, de Ley de Compañías: <http://www.supercias.gob.ec>
- Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos*. México: Mc Graw Hill Interamericana Editores.
- INEC. (10 de 06 de 2014). www.inec.gob.ec. Recuperado el 05 de 06 de 2014, de www.inec.gob.ec
- Kloter, Philip; Armstrong Gary. (2008). *Fundamentos del Marketing*. México: Norma.
- Kotler, P. (2005). *Las Preguntas mas frecuentes sobre marketing*. Mexico: Norma.
- Min.Interior. (s/f de s/f de 2014). *Ministerio del Interior*. Recuperado el 09 de Junio de 2014, de Compañías de Seguridad Privada: <http://www.ministeriointerior.gob.ec/permiso-de-operacion-anual-para-las-companias-de-seguridad-privada/>
- Porter , M. (1996). *Ventaja Competitiva*. Mexico: Continental.
- Romero, R. (1997). *Marketing*. Lima: Palmir E.I.R.L.
- Stanton, W. (2007). *Fundamentos del Marketing*. México: McGraw-Hill.
- Zuani, E. R. (2003). *Introducción a la Administración de Organizaciones*. Salta: Mactub.

ANEXOS

Anexo 1. NOMINA PERSONAL OPERATIVO Y ADMINISTRATIVO

ANEXOS

Nómina del Personal Operativo de la empresa 1er. Año

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRON AL 11,15% | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSON AL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 950,00 | 11.400,00 | 1.271,10 | 57,00 | 57,00 | 1.065,90 | 950,00 | 340,00 | 475,00 | 12,00 | 0,00 | 15.628,00 | 1 | 15.628,00 |
| Supervisores | 600,00 | 7.200,00 | 802,8 | 36,00 | 36,00 | 673,20 | 600,00 | 340,00 | 300,00 | 10,00 | 0,00 | 9.998,00 | 1 | 9.998,00 |
| Guardias | 344,59 | 4.135,08 | 461,06 | 20,68 | 20,68 | 386,63 | 344,59 | 340,00 | 172,30 | 8,00 | 111,99 | 6.001,00 | 48 | 288.047,95 |
| Guardaespaldas | 351,05 | 4.212,60 | 469,70 | 21,06 | 21,06 | 393,88 | 351,05 | 340,00 | 175,53 | 8,00 | 48,27 | 6.041,15 | 5 | 30.205,75 |
| Total | 2.245,64 | 26.947,68 | 3.004,67 | 134,74 | 134,74 | 2.519,61 | 2.245,64 | 1.360,00 | 1122,82 | 38,00 | 160,26 | 37.668,15 | 55 | 343.879,70 |

Nómina del Personal Operativo de la empresa 2do año

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRON AL | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSON AL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 978,50 | 11.742,00 | 1.309,23 | 58,71 | 58,71 | 1.097,88 | 978,50 | 340,00 | 489,25 | 12,00 | 0,00 | 16.086,28 | 1 | 16.086,28 |
| Supervisores | 618,00 | 7.416,00 | 826,88 | 37,08 | 37,08 | 693,40 | 618,00 | 340,00 | 309,00 | 10,00 | 0,00 | 10.287,44 | 1 | 10.287,44 |
| Guardias | 354,93 | 4.259,13 | 474,89 | 21,30 | 21,30 | 398,23 | 354,93 | 340,00 | 177,46 | 8,00 | 115,35 | 6.170,59 | 57 | 351.723,57 |
| Guardaespaldas | 361,58 | 4.338,98 | 483,80 | 21,69 | 21,69 | 405,69 | 361,58 | 340,00 | 180,79 | 8,00 | 49,72 | 6.211,95 | 6 | 37.271,69 |
| Total | 2.313,01 | 27.756,11 | 3.094,81 | 138,78 | 138,78 | 2.595,20 | 2.313,01 | 1.360,00 | 1.156,50 | 38,00 | 165,07 | 38.756,26 | 65 | 415.368,98 |

Nómina del Personal Operativo de la empresa 3er año

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRON AL | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSON AL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|---------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 1.007,86 | 12.094,26 | 1.348,51 | 60,47 | 60,47 | 1.130,81 | 1.007,86 | 340,00 | 503,93 | 12,00 | 0,00 | 16.558,31 | 1 | 16.558,31 |
| Supervisores | 636,54 | 7.638,48 | 851,69 | 38,19 | 38,19 | 714,20 | 636,54 | 340,00 | 318,27 | 10,00 | 0,00 | 10.585,56 | 1 | 10.585,56 |
| Guardias | 365,58 | 4.386,91 | 489,14 | 21,93 | 21,93 | 410,18 | 365,58 | 340,00 | 182,79 | 8,00 | 118,81 | 6.345,27 | 66 | 418.787,59 |
| Guardaespaldas | 372,43 | 4.469,15 | 498,31 | 22,35 | 22,35 | 417,87 | 372,43 | 340,00 | 186,21 | 8,00 | 51,21 | 6.387,87 | 7 | 44.715,06 |
| Total | 2.382,40 | 28.588,79 | 3.187,65 | 142,94 | 142,94 | 2.673,05 | 2.382,40 | 1.360,00 | 1.191,20 | 38,00 | 170,02 | 39.877,00 | 75 | 490.646,53 |

Anexo 2. PERSONAL OPERATIVO DE LA EMPRESA 4to año

Nómina del Personal Operativo de la empresa 4to. año

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRONAL | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSONAL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 1.038,09 | 12.457,09 | 1.388,97 | 62,29 | 62,29 | 1.164,74 | 1.038,09 | 340,00 | 519,05 | 12,00 | 0,00 | 17.044,50 | 1 | 17.044,50 |
| Supervisores | 655,64 | 7.867,63 | 877,24 | 39,34 | 39,34 | 735,62 | 655,64 | 340,00 | 327,82 | 10,00 | 0,00 | 10.892,63 | 1 | 10.892,63 |
| Guardias | 376,54 | 4.518,51 | 503,81 | 22,59 | 22,59 | 422,48 | 376,54 | 340,00 | 188,27 | 8,00 | 122,38 | 6.525,18 | 75 | 489.388,84 |
| Guardaesaldas | 383,60 | 4.603,22 | 513,26 | 23,02 | 23,02 | 430,40 | 383,60 | 340,00 | 191,80 | 8,00 | 52,75 | 6.569,06 | 8 | 52.552,50 |
| Total | 2.453,87 | 29.446,46 | 3.283,28 | 147,23 | 147,23 | 2.753,24 | 2.453,87 | 1.360,00 | 1.226,94 | 38,00 | 175,12 | 41.031,37 | 85 | 569.878,47 |

Anexo 3. PERSONAL OPERATIVO DE LA EMPRESA 5to año

Nómina del Personal Operativo de la empresa 5to. año

| Recurso Humano | Sueldo | Sueldo Anual | IEES PATRONAL | SECAP 0,5% | IECE 0,5% | IESS PERSONAL 9,35% | XIII | XIV | Vacaciones | seguro de vida | Horas Extras | Total | Número de Guardias | Costo empresa anual |
|---------------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|---------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|---------------|------------------|--------------------|---------------------|
| Jefe de Operaciones | 1.069,23 | 12.830,80 | 1.430,63 | 64,15 | 64,15 | 1.199,68 | 1.069,23 | 340,00 | 534,62 | 12,00 | 0,00 | 17.545,27 | 1 | 17.545,27 |
| Supervisores | 675,31 | 8.103,66 | 903,56 | 40,52 | 40,52 | 757,69 | 675,31 | 340,00 | 337,65 | 10,00 | 0,00 | 11.208,91 | 1 | 11.208,91 |
| Guardias | 387,84 | 4.654,07 | 518,93 | 23,27 | 23,27 | 435,16 | 387,84 | 340,00 | 193,92 | 8,00 | 126,05 | 6.710,50 | 90 | 603.945,01 |
| Guardaesaldas | 395,11 | 4.741,32 | 528,66 | 23,71 | 23,71 | 443,31 | 395,11 | 340,00 | 197,55 | 8,00 | 54,33 | 6.755,69 | 9 | 60.801,25 |
| Total | 2.527,49 | 30.329,85 | 3.381,78 | 151,65 | 151,65 | 2.835,84 | 2.527,49 | 1.360,00 | 1.263,74 | 38,00 | 180,38 | 42.220,38 | 101 | 693.500,44 |

