



Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

**“Estudio de Factibilidad del Proyecto de Importación,
Comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad”**

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniero
Comercial

Autor

Clever Arturo Paredez Saavedra

Director

Eco. Lenin Zúñiga Condo

Cuenca, Ecuador

2010

Dedicatoria

Esta monografía la dedico con mucho cariño y amor a mi esposa Angélica quien me apoyado para que termine con éxito mis estudios, de igual forma para mis hijos Klever, David, Paula y Anais por robarme un tiempo en compartir con ellos.

Clever Paredez Saavedra

Agradecimientos

Mi más sincero agradecimiento en primer lugar a Dios por haberme permitido culminar exitosamente mi carrera profesional y darme la suficiente fuerza y sabiduría durante el tramo de mi vida.

Al Econ. Lenín Zúñiga C. por brindarme todo su apoyo y colaboración en la dirección de la presente monografía.

Clever Paredéz Saavedra

RESUMEN

El presente trabajo, tiene como objetivo evaluar el estudio de factibilidad del proyecto de importación, comercialización de equipos electrónicos de seguridad, para la implementación en la Ciudad de Cuenca. Lo que se busca por medio de la Empresa Soimpro es satisfacer las necesidades insatisfechas en lo que respecta a sistemas electrónicos de seguridad, brindando un óptimo y profesional servicio al cliente, siendo innovadores en tecnología y en materia de seguridad.

En el desarrollo de esta monografía se ha evaluado el proyecto desde diferentes enfoques, partiendo desde su descripción, estudio de mercado, oferta, y estudio financiero, donde se puede indicar que el proyecto es muy atractivo y rentable para los inversionistas que deseen invertir su capital.

ABSTRACT

The objective of this project is to evaluate the feasibility of the importation and commercialization of electronic security equipment project to be implemented in the city of Cuenca. The company Soimpro looks to satisfy the unfulfilled needs for electronic security systems by offering an optimum and professional customer service by being innovators in technology and security matters.

In the development of this monograph, the project has been evaluated from different focal points; starting from its description, market study, offer and financial study. From this, it is possible to determine that the project is very attractive and profitable for investors who wish to invest their capital.



A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, overlapping loops and lines.

INDICE DE CONTENIDO

CARATULA	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN	IV
ABSTRACT	V
INDICE DE CONTENIDO.....	VI
INDICE DE CUADROS	VIII
INDICE DE GRAFICOS	VIII
INDICE DE TABLAS	IX
INDICE DE ANEXOS	X
INTRODUCCION	1

CAPITULO I: GENERALIDADES 2

1.1 Descripción de la Empresa	3
1.1.1 Nombre de la Empresa	4
1.1.2 Ubicación	5
1.1.3 Duración	5
1.1.4 Inversión Total.....	5
1.2 Misión	6
1.3 Visión	7
1.4 Valores.....	7
1.5 Sector Industrial	7
1.5.1 Análisis Industrial	9
1.6 Plan Organizacional	11
1.6.1 Estructura Organizacional	11
1.6.2 Organigrama	13

CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO 14

2.1 Investigación de Mercado	15
2.2 Análisis del Producto	16
2.2.1 Alarmas.....	16
2.2.2 Cercas Eléctricas	19
2.2.3 Cámaras de Vigilancia.....	20
2.3 Análisis de la Demanda	21
2.3.1 Segmentación del Mercado.....	22

2.3.1.1	Mercado Total	25
2.3.1.2	Mercado Potencial	25
2.3.1.3	Mercado Objetivo.....	26
2.3.1.4	Mercado Meta.....	27
2.3.1.5	Determinación de la Muestra.....	27
2.3.1.6	Diseño de la Encuesta.....	28
2.3.1.7	La Encuesta.....	29
2.3.1.8	Resultados de la Encuesta	30
2.4	Análisis de los Precios.....	38
2.4.1	Precios de Alarmas	39
2.4.2	Precios de Cercas Eléctricas	40
2.4.2	Precios de Cámaras de Vigilancia	41
2.5	Análisis de la Comercialización.....	42
2.5.1	Canales de Distribución	42
2.5.2	Estrategias de Comercialización	43
2.5.3	Publicidad	43
2.5.4	Promoción	44
CAPITULO III ESTUDIO DE LA OFERTA.....		45
3.1	Análisis de la Oferta.....	46
3.1.1	Análisis Cuantitativo	46
3.1.2	Análisis Cualitativo	49
3.1.3	Análisis FODA.....	51
3.1.4	Costos de Importación	51
3.1.4.1	Costos de Importación Alarmas	52
3.1.4.2	Costos de Importación Cercos Eléctricos	54
3.1.4.3	Costos de Importación Cámaras de Vigilancia	56
CAPITULO IV ESTUDIO FINANCIERO		58
4.1	Análisis de la Inversión Inicial.....	59
4.1.1	Inversión Fija	59
4.1.2	Inversión Diferida	61
4.1.3	Capital de Trabajo	65
4.2	Análisis de los Ingresos y Gastos	66
4.2.1	Proyección de los Ingresos	67
4.2.2	Análisis de los Costos y Gastos	67
4.3	Análisis de Rentabilidad	71

4.3.1	Flujo de Efectivo	71
4.3.2	Tasa de Descuento	73
4.3.3	Valor Actual Neto	74
4.3.4	Tasa Interna de Retorno	75
4.3.5	Análisis de Sensibilidad	76
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		81
5.1	Conclusiones	81
5.2	Recomendaciones	82
BIBLIOGRAFIA		83
ANEXOS		84

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	Variables de Segmentación	25
Cuadro 2	Mercado Potencial	26
Cuadro 3	Mercado Objetivo	26
Cuadro 4	Mercado Meta	27
Cuadro 5	Competidores Directos	49
Cuadro 6	Competidores Indirectos	50
Cuadro 7	Longitud del Canal	50
Cuadro 8	Análisis FODA	51
Cuadro 9	Porcentaje Legal de Depreciación	64
Cuadro 10	Tasa de Descuento o Costos de Capital	73
Cuadro 11	Análisis Flujo de Efectivo	81

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1	Parroquias Urbanas del Cantón Cuenca	24
Grafico 2	Tabulación Pregunta N°1 de la Encuesta.....	30
Grafico 3	Tabulación Pregunta N°2 de la Encuesta.....	31
Grafico 4	Tabulación Pregunta N°3 de la Encuesta.....	32
Grafico 5	Tabulación Pregunta N°4 de la Encuesta.....	33
Grafico 6	Tabulación Pregunta N°5 de la Encuesta.....	34
Grafico 7	Tabulación Pregunta N°6 de la Encuesta.....	35
Grafico 8	Tabulación Pregunta N°7 de la Encuesta.....	36
Grafico 9	Tabulación Pregunta N°8 de la Encuesta.....	37

Grafico 10	Tabulación Pregunta N°9 de la Encuesta.....	38
------------	---	----

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Tabulación Pregunta N°1 de la Encuesta	30
Tabla 2	Tabulación Pregunta N°2 de la Encuesta	31
Tabla 3	Tabulación Pregunta N°3 de la Encuesta	32
Tabla 4	Tabulación Pregunta N°4 de la Encuesta	33
Tabla 5	Tabulación Pregunta N°5 de la Encuesta	33
Tabla 6	Tabulación Pregunta N°6 de la Encuesta	34
Tabla 7	Tabulación Pregunta N°7 de la Encuesta	35
Tabla 8	Tabulación Pregunta N°8 de la Encuesta	36
Tabla 9	Tabulación Pregunta N°9 de la Encuesta	37
Tabla 10	Precios de Alarmas	39
Tabla 11	Precios de Cercos Eléctricos	41
Tabla 12	Precios de Cámaras de Vigilancia	42
Tabla 13	Pre liquidación de Alarmas	52
Tabla 14	Costos de Equipos de Alarmas	53
Tabla 15	Pre liquidación de Cercos Eléctricos	54
Tabla 16	Costos de Cercos Eléctricos	55
Tabla 17	Pre liquidación de Cámaras de Vigilancia	56
Tabla 18	Costos de Cámaras de Vigilancia	57
Tabla 19	Inversiones Fijas	60
Tabla 20	Inversiones Diferidas	61
Tabla 21	Depreciación	62
Tabla 22	Inversión Capital de Trabajo	65
Tabla 23	Resumen de Inversiones	66
Tabla 24	Estimación de las Ventas	66
Tabla 25	Proyección de Ingresos	67
Tabla 26	Estimación de Costos	68
Tabla 27	Gastos	68
Tabla 28	Rol de Pagos Proyectado	69
Tabla 29	Proyección de los Costos y Gastos	70
Tabla 30	Flujo de Efectivo Escenario Moderado	72
Tabla 31	Datos de VAN y TIR Escenario Moderado	73
Tabla 32	Flujo de Efectivo Escenario Optimista	77
Tabla 33	Datos de VAN y TIR Escenario Optimista	78

Tabla 34	Flujo de Efectivo Escenario Pesimista	79
Tabla 35	Datos de VAN y TIR Escenario Pesimista	80

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1	La Encuesta	29
Anexo 2	Proforma Alarmas Silmar Electronics Inc.	86
Anexo 3	Proforma Cercos Eléctricos Tech Land Electronic	87
Anexo 4	Proforma Cámaras de Vigilancia Zuden Technology	90
Anexo 5	Proforma Vehículo Metrocar.....	91
Anexo 6	Proforma Centralilla Telefónica Comtelsur Cí a. Ltda.....	92
Anexo 7	Proforma Muebles Stilo Muebles	93
Anexo 8	Proforma Computadores, Impresoras y Software Compuram	94
Anexo 9	Proforma Herramientas Comercial Vivar	95

INTRODUCCION

El presente estudio es un Plan de Trabajo para ver la viabilidad o no del proyecto en cuestión para implementarlo en la Ciudad de Cuenca.

La empresa se dedicará a la importación, comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad, cubriendo las necesidades aun insatisfechas de la población de la Ciudad de Cuenca, ya que la Ciudad sigue en crecimiento, tanto de viviendas, como de negocios que requieren de cierta manera sentirse protegidos con los equipos electrónicos que se les brindará.

En el **Primer Capítulo** se analiza y desarrolla todo lo referente a la organización de la empresa, su ubicación, su misión, visión, sus valores, como su plan organizacional

En el **Segundo Capítulo**, se realiza un estudio de mercado con el fin de saber cuáles son las preferencias del consumidor y cuál será el segmento de mercado al cual estará enfocada la empresa, de igual manera se realiza un análisis de los precios y la comercialización de los equipos electrónicos.

En el **Tercer Capítulo**, se desarrolla un estudio de la oferta, en el cual nos mostrará los factores cuantitativos y cualitativos que inciden en la oferta, también se proporcionará los costos de importación de los equipos electrónicos mismos que se descomponen en sistemas de alarmas, cercas eléctricas y cámaras de vigilancia.

En el **Cuarto Capítulo**, se evaluará el proyecto mediante un análisis económico y financiero de la inversión inicial, análisis de ingresos vs. costos y gastos que se incurren dentro de la operación del negocio, como también su rentabilidad.

En el **Quinto Capítulo** esta las conclusiones y recomendaciones, lo cual proporciona la información necesaria sobre la factibilidad de la empresa ayudando a los socios a tomar una decisión.

CAPITULO I

1 LA EMPRESA

1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Antecedentes:

En la actualidad existe una gran necesidad en el ámbito de seguridad, ya que en la Ciudad se ha venido presentando demasiada inseguridad, la población tiene cada vez mayor temor a los robos, de ahí se ha visto la necesidad de implementar equipos electrónicos de seguridad, con el objetivo de contrarrestar la delincuencia, que cada día se presenta con mayor fuerza.

Para todo esto se ha pensado ofrecer un servicio de seguridad en tiempo real, mediante equipos electrónicos como son alarmas, GPRS, botones de pánico, detectores de humo, baterías de respaldo, transformadores, luces estroboscópicas, contactos magnéticos, detectores de movimiento para interior o exterior, sensores de rotura de cristal, detectores perimetrales, cámaras de video vigilancia, tarjetas Capturadora de video, grabadores digitales, cámaras IP y cercas eléctricas, todo esto ajustándose a la necesidad del cliente, pudiendo tener todas las características o prescindir de cualquiera de ellas ya sea porque se le considere redundante para su necesidad o para obtener una reducción en el precio.

Lo que se pretende es satisfacer las necesidades del mercado en seguridad electrónica, brindando productos y servicios de la mejor calidad con un equipo humano profesional y aportando de esta manera al bienestar social de nuestra sociedad.

Lo que diferenciará de la competencia será brindar equipos con tecnología de punta por lo que se importará los productos desde los Estados Unidos, Canadá y Asia con sus respectivas normas de calidad.

Para realizar las importaciones se deberá en **primer** lugar registrarse como importador en la Aduana de Ecuador, el **segundo** paso se realizará el trámite financiero con uno de los Bancos de nuestra Ciudad, como **tercer** paso consiste en la logística del transporte de la mercadería paralelamente se coordinará con una empresa de seguros para que venga asegurado, como **cuarto** y último paso se nacionaliza la mercadería en la aduana; todo el proceso de desaduanización se lo realizará por medio de un agente afianzado de aduana sea esta en Cuenca o Guayaquil.

Para las importaciones se tiene opciones de empresas transportadoras, cuando se traslade carga suelta se verá la posibilidad de ver de acuerdo al volumen y peso, se verá la posibilidad de traer vía marítima o aérea por compañías como son: Adapaustro, Comar, Tecnocarga y Transporte Orión Internacional. Cuando por premura de tiempo se lo requiera se lo analizará la posibilidad mediante DHL o Fedex Express.

1.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

Siempre al iniciar un negocio lo primero que se necesita es asignar un nombre, se selecciono el nombre **SOIMPRO**, se nombró de esta manera porque en primer lugar el significado de la palabra **SO** está relacionado con sociedad, en segundo lugar la palabra **IMPRO** está relacionado con importaciones de ahí nació la idea en colocar este nombre.

Esta empresa se constituirá legalmente mediante sociedad anónima, cuyo capital será dividido en acciones negociables, y esta aportación de los accionistas responde únicamente por el monto de sus acciones, el mismo que se sujetará en base a la Legislación Ecuatoriana y las disposiciones legales del Código de la Ley de Compañías.

Actualmente ya se tiene reservado el nombre en la Superintendencia de Compañías.

1.1.2 UBICACION

El proyecto se lo desarrollará en la Provincia del Azuay, el lugar donde se instalará la empresa será en la Ciudad de Cuenca en la parroquia Huayna-Capac, en el Sector del Colegio Bilingüe, ya que uno de los socios cuenta con un local Comercial.

1.1.3 DURACION

Pre-inversión: 3 meses

Tiempo requerido para completar las inversiones: 3 meses

Vida útil del Proyecto: Considerando los análisis, proyecciones, la constitución de la sociedad y teniendo en cuenta que las mismas tienen un período mínimo de 25 años, considerando también el que se pueda posicionar en el mercado, y que la empresa pueda cumplir con su objetivo, se ha determinado un tiempo de duración de 10 años.

Duración total del proyecto: 10 años y 6 meses.

1.1.4 INVERSION TOTAL

Los accionistas de esta compañía lo formaran dos personas, su aportación será: el primero socio con un aporte de un 80% y el segundo socio con un aporte del 20%, la inversión se lo realizará de acuerdo a la viabilidad financiera si el proyecto es ejecutable o no.

Motivaciones que llevaron a realizar el Proyecto

La razón por la que se llevo a cabo para emprender este proyecto de negocios fue los conocimientos adquiridos en la vida laboral, ya que se ha trabajado por más de una década en este campo y además lo que cada persona busca es desarrollarse en tener su propia empresa, hoy en día la situación económica es cada vez más difícil en tratar de emprender un

negocio propio, sin embargo, está en proponerse y salir adelante, eso sí con mucho esfuerzo y dedicación, como es al emprender cualquier proyecto, hasta organizarse adecuadamente le demandará mayor tiempo, invirtiendo gran parte del tiempo en su planeación, desarrollo, promoción, trámites, operación, y muchas otras actividades importantes para el crecimiento, sin embargo se tiene la posibilidad de decidir la mejor manera de administrar el tiempo; cuando se haya logrado un nivel de estabilidad, puede uno delegar y organizar una gran cantidad de actividades y quedarse solo con las de mayor relevancia, mientras cuando uno es empleado no se dispone del tiempo, se tiene que cumplir con un horario de trabajo, quizá las obligaciones y responsabilidades sean de menor escala. En cuanto a la posibilidad de desarrollo, el crecimiento potencial, hay una diferencia sustancial siendo un empresario, uno crecerá a medida de sus capacidades para operar o innovar el negocio; siendo un empleado, frecuentemente no sucede de esta forma, para un empleado, en mejor de los casos, el dueño de la empresa donde labora incrementará el salario de manera discrecional cuando este mejore sus resultados, es decir, no necesariamente la obtención de buenos resultados incrementará los ingresos, o hará que el empleado sea promovido a un puesto superior ya que estas decisiones le corresponde por otro lado; existen muchas empresas donde no se valoran las capacidades de sus empleados y en lugar de promoverlos como consecuencia de buenos resultados se toman más en cuenta el parentesco o las amistades. Otro de factores es la independencia financiera en un negocio ya que a uno le brinda la posibilidad de alcanzar un nivel de ingresos que le permita asegurar el futuro financiero y además es uno de las más preciadas metas de muchas personas. En todo proyecto hay riesgo sea esta mayor o menor escala lo que siempre uno debe tomar es medidas necesarias para prevenir los mismos.

1.2 MISION.-

Ayudar a mejorar las expectativas de nuestros clientes aportando soluciones tecnológicas que demuestren un rendimiento excepcional, ganándonos su confianza y logrando su plena satisfacción, siendo el socio estratégico de cada uno en particular para proponerle la mejor solución integral en

seguridad. Apoyándonos en un gran equipo humano, altamente capacitado y motivado en base a un excelente clima laboral, bienestar y calidad de vida.

1.3 VISION.-

Ser reconocidos como la empresa líder en servicios integrales en seguridad electrónica a nivel nacional, contribuyendo con el bienestar y desarrollo de la sociedad en la que operamos.

1.4 VALORES.-

- ✦ **Calidad:** proporcionar calidad de servicio al cliente en alto nivel y de los productos.
- ✦ **Credibilidad:** La honestidad y lealtad es nuestra primera regla de oro.
- ✦ **Responsabilidad:** El servicio con la prontitud que nos hace eficiente y eficaz.
- ✦ **Compromiso:** Nuestro compromiso con nuestros clientes y proveedores es la clave para proporcionar la mejor solución en seguridad.
- ✦ **Comunidad:** Contribuir a un mejor estilo de vida es parte de nuestro personal y los valores de nuestra empresa.

1.5 SECTOR INDUSTRIAL.-

El proyecto en lo referente a la importación y comercialización de equipos electrónicos de seguridad pertenece al sector comercial, con el portafolio de productos se pretende llegar directamente a distribuir los equipos y llegar a consumidor final.

En nuestro País no existe empresa alguna que realice la fabricación de los sistemas de alarmas, cercos eléctricos, y cámaras de vigilancia, sus costos de fabricación son elevados y sobretodo no se cuenta con tecnología adecuada para producirlos.

Los principales fabricantes de acuerdo a su marca en equipos electrónicos son:

Sistemas de Intrusión o Alarmas:

- Bosch
- Honeywell
- DSC
- Paradox
- General Electric
- Rokonet
- Pima
- Crown
- Texecom

Cercos Eléctricos:

- Yonusa
- Hagroy
- Panther
- PPA

Sistemas de Circuito Cerrado TV & Cámaras de Vigilancia

- Pelco
- Panasonic
- Sony
- Samsung
- D-link
- Vivoteck
- Av-tech
- Hik vison

1.5.1 ANALISIS INDUSTRIAL

Competencia Actual.- Los principales competidores en nuestra ciudad son:

- ☛ Omnitron
- ☛ Alta Tecnología
- ☛ Dismelcom
- ☛ Alarma Stop
- ☛ Jasetron
- ☛ Segtronics

Competidores Potenciales.- Serían todas las compañías de seguridad física que incluyan seguridad electrónica y todos los locales eléctricos tales como:

- ☛ Wackenhut
- ☛ Seviman
- ☛ Grupo Laar
- ☛ Seguripriv
- ☛ Convitec
- ☛ Ecu Seguridad
- ☛ Mac Security
- ☛ Vicosá

Locales Eléctricos:

- ☛ Electro Instalaciones
- ☛ Gerardo Mogrovejo Cía. Ltda.
- ☛ JVCA Cía. Ltda.
- ☛ Juan Montero
- ☛ Electricidad Avanzada
- ☛ CM Construcciones Eléctricos
- ☛ Hentel Cía. Ltda.

Barrera de Entrada

1. Inversión

Amenazas

- ❖ Costo de Inversión moderado, fácil ingresos de competidores.

Oportunidades

- ❖ Se establecería alianzas con fabricantes extranjeros y distribuidores mayoristas, para que la comercialización sea directa a nuestro país.

2. Economías a Escala

Amenazas

- ❖ Al no ser la única empresa que comercialice e instale estos productos, hay que buscar estrategias adecuadas para captar el mayor número de clientes.

Oportunidades

- ❖ Se reducirían los costos dependiendo el número de consumidores

Barreras Tecnológicas

Amenazas:

- ❖ Al ser equipos con tecnología avanzada, que con el pasar de los tiempos estos equipos se vuelva obsoletos.

Oportunidades:

- ❖ Alianzas con fabricantes para la capacitación de nueva tecnología que se aplique a futuro.

Barreras Legales

Amenazas:

- ❖ Que el Gobierno o las autoridades encargadas, establecieran nuevas reformas o leyes en la importación de equipos electrónicos de seguridad.

Para que la empresa pueda funcionar con normalidad, las Leyes y reglamentos establecidos exigen:

- ❖ Constitución Legal de la empresa ante la Superintendencia de Compañías.
- ❖ Permiso de funcionamiento y letrado, en el Municipio de la Ciudad.
- ❖ Permiso del Cuerpo de Bomberos
- ❖ Obtener el RUC en el Servicio de Rentas Internas.
- ❖ Obtener Reglamento Interno, previa autorización de Dirección de Trabajo.
- ❖ Registro de Importador en la Aduana del Ecuador.

Productos Sustitutos

Los productos o servicios que pueden considerar como sustitutos a los equipos electrónicos de seguridad son:

- Seguridad Física
- Póliza de seguros contra robo.

1.6 PLAN ORGANIZACIONAL

1.6.1 Estructura Organizacional

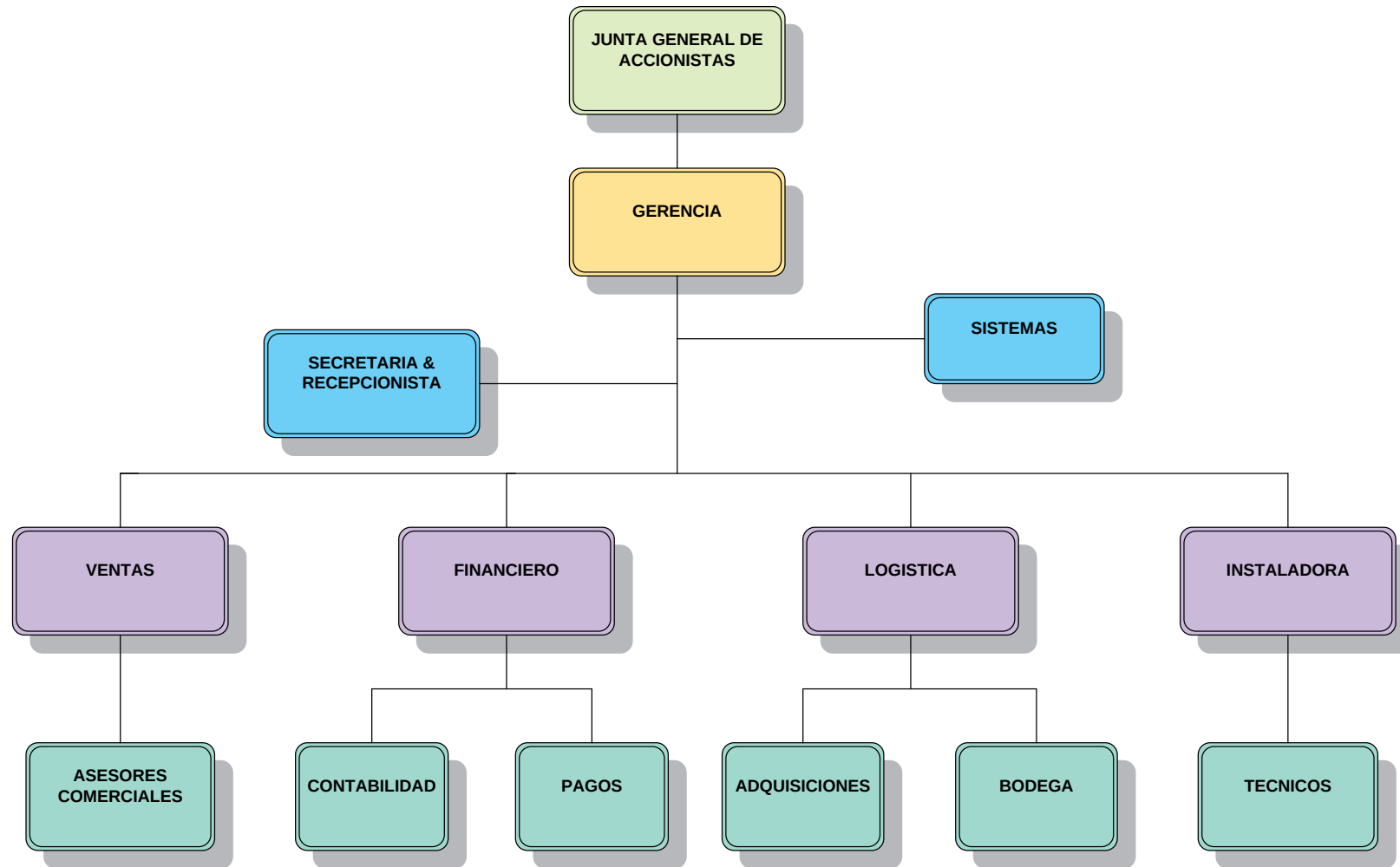
Para que la empresa pueda desarrollar sus actividades en forma organizada, es necesario dotarla de todos los elementos para su funcionamiento, por ello es muy trascendental delegar funciones para así juntos podamos alcanzar las metas y objetivos trazados. La empresa contará con el siguiente personal:

- 🕒 **Gerente General:** Será el responsable de representar legalmente, judicialmente y extra judicial a la Compañía, además planificar, coordinar, controlar y organizar efectiva y eficientemente los

requerimientos que genere la empresa para un mejor funcionamiento de la misma.

- ☉ **Jefe de Ventas:** Será el encargado de planear, ejecutar y controlar las operaciones de venta, llevar a cabo el plan de Marketing de la compañía en función de los productos y promociones. Tendrá a su cargo un grupo de vendedores el mismo que capacitará de acuerdo a los productos que se comercializa.
- ☉ **Jefe de Logística:** Deberá ser responsable de realizar todas las adquisiciones para la empresa de bienes y servicios, además coordinará con los proveedores, analizará las mejores ofertas en productos que den una mayor rentabilidad a la empresa.
- ☉ **Jefe de Instalaciones:** Será el responsable de planificar, coordinar y controlar las instalaciones de los sistemas de seguridad, de igual manera dará soporte técnico a los instaladores y vendedores.
- ☉ **Contador:** Estará a su cargo la responsabilidad de contabilizar todas las transacciones de acuerdo a la clasificación de las cuentas contables para la presentación de los balances de resultados y general, además elaborará los flujos de efectivo y roles de pagos.
- ☉ **Asesores Comerciales:** Serán los encargados de gestionar, promocionar y vender nuestros productos en función a las metas establecidas por la empresa.
- ☉ **Técnicos Instaladores:** Son responsables de realizar las instalaciones de los sistemas electrónicos de seguridad, como también indicar el funcionamiento del sistema al cliente.
- ☉ **Bodeguero:** Será el responsable de mantener y salvaguardar los productos en la bodega, realizar los despachos respectivos en función a los trabajos que se realicen o mediante facturación de los productos.
- ☉ **Secretaria-Recepcionista:** Estará encargada de ejecutar actividades de apoyo administrativo que conlleven un grado de responsabilidad y confiabilidad requeridos por la gerencia, además deberá recibir los visitantes que llegan a la empresa por alguna causa o motivo.

ORGANIGRAMA EXTRUCTURAL “SOIMPRO”



REALIZADO: POR EL AUTOR

CAPITULO II

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 INVESTIGACION DE MERCADO

“La investigación de mercados es la función que enlaza al consumidor, al cliente y al público con el comercializador a través de la información. Esta información se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas de marketing; como también para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; monitorear el desempeño del marketing; y mejorar la comprensión del marketing como un proceso.

La investigación de mercados especifica la información requerida para abordar estos problemas; diseña el método para recolectar la información; dirige e implementa el proceso de recolección de datos; analiza los resultados y comunica los hallazgos y sus implicaciones”¹

Al realizar un análisis me pude dar cuenta que existe gran variedad de marcas en equipos electrónicos que cuenta la competencia y que cada vez este tipo de mercado es más competitivo, éstas luchan día a día por captar un mayor número de clientes, que son los pilares del éxito.

Por lo tanto esta técnica permite conocer ciertos aspectos:

- ✦ Condiciones políticas, económicas y sociales.
- ✦ Competencia.
- ✦ Restricciones arancelarias
- ✦ Costos
- ✦ Hábitos de Compra
- ✦ Preferencia y gustos del consumidor, así como su ubicación, clase social, educación y ocupación del mismo, entre otros aspectos; con lo que se puede ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Lo anterior lo llevará a aumentar sus ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia.

¹ Peter D. Bennett (ed.), Dictionary of Marketing Terms (Chicago: American Marketing Association, 1988), p. 117

Siendo Ecuador un País en vías de desarrollo, se tiene potencial en crecer en algunas actividades, el campo que se ha visto factible desarrollar, es la comercialización de productos electrónicos de seguridad, ya que cada día el aspecto de seguridad no está clasificado como bienes suntuarios, sino ahora ya está empezando a requerirse dentro de un bien primario, ya sea para domicilios, oficinas, industrias, etc.

2.2 ANALISIS DEL PRODUCTO

Dentro de los productos electrónicos que se pretende comercializar se ha considerado algunas marcas que por mi experiencia laboral puedo indicar que cumplen con normas y estándares de calidad: FCC/IC, UL/ULC, SIA CP-01 ², a continuación se describe los productos que se venderán.

2.2.1. Alarma

Se ha visto la posibilidad de comercializar la Marca DSC (Digital Security Control) que es una fábrica de sistemas electrónicos de intrusión, es reconocida mundialmente, estos productos están diseñados para funcionar, perdurar y soportar en situaciones extremas, además esta gama de productos tiene compatibilidad y puede trabajar con equipos existentes o futuros, en caso de actualización los productos DSC le permite expandir y mejorar sistemas sin necesidad de ser reemplazado.

Panel de Control: Es una tarjeta o cerebro de la alarma, donde se almacenan todos los datos que produce los diferentes tipos de evento, la tarjeta contiene zonas que puede ir desde 4 hasta 256 zonas, su función principal es identificar el lugar donde se aplica el dispositivo sea este detector de movimiento interior o anti-mascotas, magnéticos para puertas o ventanas, contactos de fuerza para puerta lanfor, botones de pánico, sensores de humo y detectores de rotura de cristal. Su



² Normas de Internacionales de Calidad en Sistemas Electrónicos de Seguridad.

programación puede realizarse directamente en el sitio donde se instala o también mediante software. Todos estos paneles están homologados SIA CP-01, norma para prevención de falsas alarmas y la norma EN50131-1/3, estos paneles soportan dispositivos inalámbricos, video e IP, comunicadores inalámbricos, sistemas de automatización y opciones de evolutividad para el futuro.

Teclado: Sirve para activar o desactivar un sistema de alarma, como también para identificar las zonas en las que se colocaron los dispositivos, existe gran variedad de teclados con pantalla LED (luz indicador) y LCD (pantalla de cristal liquido), hoy en día se ha incorporado teclados táctiles y con voz. En el teclado puede colocarse hasta 48 claves de usuarios, en todos los teclados contiene tres teclas FAP (Incendio, Auxiliar y Pánico).



Batería: Funciona en caso de pérdida de fluido eléctrico, está conectado a todos los dispositivos del sistema de alarma, la durabilidad de la batería cuando se va la energía es de 8 horas dependiendo de número de dispositivos que estén instalados incluso puede durar hasta 12 horas en modo de espera.



Transformador: Este equipo tiene la función de transformar la corriente de 110va a 16.5va, está conectado directamente al panel de la alarma, además este producto sirve para regular la corriente.



Detectores de Movimiento Interior: Son campos infrarrojos que capta movimiento a determinada distancia, el detector tiene análisis inteligente de señales para asegurar una detección confiable y cuenta con mecanismos de anti-activación por falsas alarmas, su cobertura es en forma de abanico y puede cubrir hasta 15 metros.



Detectores de Movimiento Antimascotas:

Son infrarrojos de doble tecnología contienen dos lentes, están aplicados perpendicularmente los rayos en forma baja y alta, son inmunes contra animales hasta 40kg. Tiene una cobertura de 9 metros y su ángulo de visión es de 90 grados. Su procesamiento de señales es multi-nivel patentado para detección precisa de energía infrarroja humana en un amplio rango de temperaturas.



Detectores de Movimiento 360° Techo: Este infrarrojo se utiliza para colocarlo en el techo, su ángulo de cobertura es de 360° a una distancia de 5 metros de perímetro, posee inmunidad contra radio frecuencia para evitar sabotaje del equipo.



Detectores de Humo: En un sensor que detecta humo por medio de una cámara y ranuras internas, la instalación de este dispositivo debe ir en un techo, su cobertura es aproximadamente 6 metros.



Magnéticos Adhesivos y Tubulares: Son contactos de imán que cumplen la función de abrir o cerrar una zona, los magnéticos se instalan en puertas y ventanas.



Magnéticos Lanfor: Son contactos blindados para alta resistencia, funciona de igual forma que los magnéticos, este producto se instala en puertas enrollables y puertas metálicas.



Botón de Emergencia: Es un pulsante que se acciona en caso de emergencia, se le puede configurar al dispositivo para que sea audible o silencioso, este pulsante nos ayuda a prevenir cuando se presente un robo.



Detectores de Rotura de Vidrios: Romper una ventana es una de las maneras más fáciles y comunes para que el intruso ingrese a una casa o negocio, el detector tiene un sistema inteligente para distinguir el sonido de la rotura de un cristal de otros sonidos comunes.



Sensores de Choque: Son indicadores con LED de colores exclusivos para indicar vibraciones sísmicas por roturas de pisos, paredes, estos dispositivos se aplican en lugares con alto riesgo de vulnerabilidad, como entidades financieras, joyerías, etc.



Transmisores Inalámbricos: Son controles que brinda comunicación inalámbrica, permite activar y desactivar el sistema de alarma o pánico, funciona en frecuencia 433 MHz comunicaciones aplicado para Latinoamérica.



Sirena: Es un equipo disuasivo que da aviso en caso de producirse un evento de alarma, las sirenas puede ser de 30w y 20w tipo corneta, su instalación debe ser colocado en un lugar no muy visible y de fácil acceso para que mayor seguridad.



2.2.2. Cerca Eléctrica

Este sistema de seguridad es una barrera perimetral visible y disuasiva, compuesta por cable acerado sujetado por postes, aisladores, letreros de prevención accesorios.

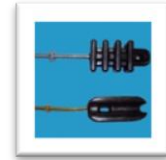
Energizador o Cerco Eléctrico: Es un equipo que funciona con impulsos de tensión eléctrica de 6000 a 15000 voltios de corriente alterna en pulsos eléctricos, no letal y de alto voltaje pero bajo amperaje, tiene conexión a medio una sirena y una zona de alarma.



Tubos: Se lo realiza en tubería galvanizada de 1¼ o 1½ pulgadas de diámetro por 1.5mm de espesor y de un metro de alto, por lo regular se aplica en 5 líneas de 18 cm. de alto entre fila y fila.



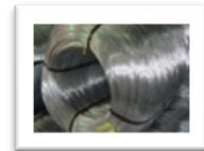
Aisladores: son materiales que sirven para aislar la corriente son hechos de plástico de polietileno de alta densidad protegido con UV contra rayos ultra violeta.



Cable Bujía: Este cable sirve para conducir alta tensión, están recubiertos con materiales de alta resistencia, se utiliza para unir entre el cable acerado y el energizador.



Cable de Acero: Este cable es de acero galvanizado de 2.7mm de diámetro, aplicado con un recubrimiento de zinc por lo que protege la oxidación permitiéndole una larga vida a este producto.



2.2.3. Cámaras de Vigilancia

Este sistema es una tecnología de video vigilancia visual, diseñada para supervisar una diversidad de ambientes y actividades. El circuito puede estar compuesto por cámaras de vigilancia conectadas a un monitor o televisor, que reproducen imágenes capturadas por las cámaras, estas pueden ser analógicas y digitales.

Cámaras Infrarrojas: Permiten visualizar en la noche, tienen LED que ayudan focalizar de una mejor manera, su cobertura es desde los 15 metros hasta 200 metros, estas cámaras tiene lente vari focal o autoris y pueden instalarse en lugares interiores o exteriores.



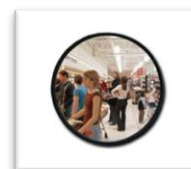
Cámaras Profesionales: Estas cámaras son utilizadas para uso continuo, esta incorpora un lente profesional, su resolución es de 600 TVL en adelante y su pixel 0.001 lux, su instalación es en lugares fijos.



Cámaras Semi-profesionales: Estas cámaras son utilizadas para uso residencial, son a colores, su resolución es de 380 TVL en adelante y su pixel 0.02 lux, puede aplicarse su instalación en techos o paredes.



Cámaras Ocultas: Estas cámaras están diseñadas para espionaje, son de alta definición, pueden ser cableadas o inalámbricas, por lo regular estas cámaras están ocultas en un espejo, detector de movimiento, o un sensor de humo.



Cámaras PTZ: Son de alta definición, esta cámara combina sonido, movimiento y zoom, pueden moverse horizontalmente, verticalmente, y acercarse o alejarse de una área o un objeto en forma manual o automática.



Lentes: Estos pueden ser autoris o varifocal, se instalan en la cámara de acuerdo al área de cobertura que se pretenda instalar.



Tarjeta Capturadora Video: Tiene como función capturar imágenes de señales de video & audio a la computadora, esta tarjeta se inserta dentro de las ranuras de expansión o slots.



DVR: Grabador y transmisor digital de video, graba a tiempo real, es un sistema autónomo tiene su propio disco duro para almacenar información por un periodo de tiempo determinado.



2.3 ANALISIS DE LA DEMANDA

Se entiende por análisis de la demanda la identificación cuantitativa, a partir de los análisis históricos y previsiones de evolución, del tamaño del mercado que requiera la tipología de producto o servicio objeto de su idea. En definitiva, hay que entender cuál es el tamaño y volumen de la demanda, la capacidad de compra de nuestros clientes objetivos, el consumo promedio por el cliente, las pautas de compartimiento de la demanda, etc.

“La Demanda se define por la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”³

La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos, etcétera.

La demanda tiene, adicionalmente, modalidades que ayudan a ubicar al oferente de bienes y servicios, en función de las necesidades de los demandantes. En primer lugar hay bienes y servicios primarios y suntuarios, para el caso de los bienes primarios se trata de productos o servicios indispensables para el cliente, con las cuales satisface sus necesidades más importantes. Los Equipos de seguridad para algunos casos son bienes suntuarios indispensables ya que hoy en día la seguridad es cada vez más vulnerable, la población tiene miedo de dejar su casa o local desprotegido, por lo que se ha generado la necesidad de instalar equipos que brinden protección.

2.3.1 Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado se puede definir como, el proceso mediante el cual, una empresa subdivide un mercado en subconjuntos de clientes de acuerdo a ciertas características que son de utilidad. El propósito de la segmentación del mercado, es la de alcanzar a cada subconjunto con actividades específicas de mercadotecnia para lograr una ventaja competitiva.

La segmentación de mercado es de gran importancia, ya que gracias a esta herramienta se pretende detectar las necesidades y carencias de la población; para que así las empresas puedan lanzar los productos y servicios adecuados en el momento preciso. Sobre todo se puede dividir el

³ Gabriel Baca Urbina (Evaluación de Proyectos 5ta. Edición) P.17

mercado de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos, la esencia de la segmentación es realmente conocer a los consumidores, ya que es uno de los elementos decisivos del éxito de la empresa en su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

Variables de la Segmentación: Dentro de las variables se puede decir que influyen mucho los resultados esperados, consideramos: consumidores finales con el objetivo de tener mayor seguridad, nivel de ingresos de nuestros consumidores y zonas urbanas de mayor riesgo. Para este análisis se debe tomar en cuenta el perfil de sus clientes según las bases demográficas, geográficas, conductuales y psicológicas de la segmentación.

✓ **Variables Demográficas:**

- **Ingresos:** Los productos están dirigidos para las personas que tengan ingresos; medio, medio alto y alto, debido a que los productos no son básicos, por este motivo elegimos a los clientes que tengan estos niveles de ingresos.
- **Edad:** Las personas que ofrecemos nuestros productos oscilan de los 25 años en adelante.

✓ **Variables Geográficas:**

- **Zonas:** para poder segmentar de una mejor manera el mercado hemos clasificado por parroquias urbanas de la Ciudad de Cuenca:

- Bellavista
- Cañaribamba
- El Batán
- El Sagrario
- El Vecino
- Gil Ramírez Dávalos
- Hermano Miguel

- Huayna Capac
- Machangara
- Monay
- San Blas
- San Sebastián
- Sucre
- Totoracocha
- Yanuncay

Grafico # 1



✓ **Variables Conductuales:**

- **Beneficios:** Los beneficios que los consumidores esperan de los productos son: Calidad, que los precios sean accesibles, y que siempre se estén innovando la línea de productos con nueva tecnología.
- **Frecuencia de Uso:** Según la tasa de consumo que tengan las personas de los productos, va a ser consumido en base al grado delincencial que se presente en la Ciudad y según la necesidad de cada individuo.

✓ **Variables Psicológicas:**

- **Personalidad:** Hoy en día la inseguridad es un fenómeno social, vivimos en un mundo donde hay tanta delincuencia, secuestros, robos a mano armada y asaltos, estamos impresionados; es por ello que nos vemos en la necesidad de mitigarlo, colocando equipos electrónicos de seguridad.

Cuadro No.1
VARIABLES DE SEGMENTACION

CRITERIOS DE SEGMENTACION	SEGMENTOS DEL MERCADO
GEOGRAFICOS	
Región	Cuenca
DEMOGRAFICOS	
Ingresos Familiares	Mayores a \$ 1.500 Dólares
Edad	De 25 años en adelante
CONDUCTUALES	
Frecuencia de uso	De acuerdo a la necesidad
PSICOLOGICAS	
Seguridad	Asaltos, robos

Fuente: KLOTLER Philip y KELLER Kevin, Dirección de Marketing

Realizado por: El Autor

2.3.1.1 Mercado Total

El mercado total son todas aquellas personas que tenga la necesidad de adquirir los sistemas electrónicos de seguridad. Tomando en cuenta las características del mercado, se considera que pueden acceder a estos productos: dueños de viviendas, locales comerciales, empresas del sector público y privado. De acuerdo a lo expuesto, las viviendas del cantón de Cuenca sería el mercado total; esta información se obtuvo del Censo de Vivienda ocupadas por personas presentes, promedio de ocupantes y densidad poblacional censo año 2001, corresponde a 99.949 viviendas.

2.3.1.2 Mercado Potencial

Para el mercado potencial, se ha considerado todas las viviendas del sector urbano, por eso planteamos que los clientes potenciales de los sistemas de alarmas, cercas eléctricas y cámaras de vigilancia se encuentran en zonas urbanas de la Ciudad, esta información se obtuvo del INEC del total de viviendas ocupadas con presentes, promedio de ocupantes y densidad poblacional Censo Año 2001, corresponde a 67.523 viviendas.

Cuadro No.2

CUENCA: POBLACIÓN, VIVIENDAS OCUPADAS, SUPERFICIE Y DENSIDAD POR PARROQUIA URBANA Y SEGÚN ZONAS CENSALES

No.	PARROQUIAS URBANAS	ZONAS No.	POBLACIÓN Hab.	VIVIENDAS OCUPADAS*	SUPERFICIE Ha.	DENSIDAD Hab/Ha.
1	BELLAVISTA	4-5-18-19-20	25.375	6.215	487	52,1
2	CAÑARIBAMBA	37-38	11.983	3.012	114	105,1
3	EL BATAN	22-23-24-25	19.423	4.522	383	50,7
4	EL SAGRARIO	29-40	8.891	2.558	75	118,5
5	EL VECINO	6-14-15-16-17	28.949	6.985	328	88,3
6	GIL RAMIREZ DAVALOS	28-41	8.964	2.539	62	144,6
7	HUAYNACAPAC	50-51-53	15.217	3.851	401	37,9
8	MACHANGARA	10-11-12	13.650	2.934	1.425	9,6
9	MONAY	34-35-36-52	15.860	3.663	511	31,0
10	SAN BLAS	30-39	11.222	3.002	123	91,2
11	SAN SEBASTIAN	1-2-3-21-27	29.067	7.057	960	30,3
12	SUCRE	26-42-43	17.411	4.466	261	66,7
13	TOTORACOCHA	13-31-32-33	23.767	5.745	339	70,1
14	YANUNCAY	44-45-46-47-48-49	34.126	7.953	1.134	30,1
15	HERMANO MIGUEL	7-8-9	13.469	3.021	638	21,1
TOTAL			277.374	67.523	7.241	38,3

* VIVIENDAS Oc.p.p. + V.Colectivas

FUENTE: INEC, "VI Censo de Población y V de Vivienda 2001". Base de datos REDATAM.

Superficies de acuerdo a la División Político Administrativa actualizada a julio del 2001

2.3.1.3 Mercado Objetivo

La empresa ha elegido como mercado objetivo aquel conjunto de viviendas y departamentos, que desea atacar en primera instancia dentro de su mercado potencial, se ha preferido a los clientes que tienen ingresos medio, medio-alto y alto, ya que como se había indicado anteriormente las necesidades en seguridad ya no son necesidades suntuarias si no básicas; la estratificación al segmentar la información da como resultado mediante quintiles 39.463 viviendas.

CUADRO No.3 ENIGHU - HOGARES – CUENCA HOGARES POR QUINTILES DEL HOGAR, SEGÚN TIPO DE VIVIENDA

TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	QUINTILES		
		QUINTIL 3	QUINTIL 4	QUINTIL 5
CASA O VILLA	26.301	9.099	8.586	8.616
DEPARTAMETO	13.162	4.141	3.976	5.045
CUARTO CASA INQUILINATO	0	-	-	-
MEDIA AGUA	0	-	-	-
RANCHO	0	-	-	-
TOTAL	39.463	13.240	12.562	13.661

Fuente: INEC, ENIDHU 2003-2004

2.3.1.4 Mercado Meta

Finalmente al llegar a determinar el segmento de mercado, se llega a la conclusión que "SOIMPRO" va dirigido a familias que tengan ingresos superiores a los \$1.500 dólares y sean mayores de 25 años (ver cuadro N°1), a continuación se expone el siguiente cuadro:

CUADRO No. 4

QUINTILES	# de Viviendas por Quintil	% de Viviendas por Quintil	Demanda		Probabilidad de Compra
			Potencial	Insatisfecha	
			55%	10%	50%
QUINTIL 3	13.240	33,55%	7279	728	364
QUINTIL 4	12.562	31,83%	6906	691	346
QUINTIL 5	13.661	34,62%	7510	751	376
TOTALES	39.463	100%	21.695	2.170	1.086

Fuente: INEC y el Autor

Se recopila la información de número de viviendas de acuerdo al cuadro N°3, respectivamente con los porcentajes. La información de la demanda potencial es extraída de acuerdo a la encuesta realizada (pregunta N°1), la misma se obtuvo que el 55% de los encuestados no tiene un sistema electrónico de seguridad. De allí se ha considerado un 10% de este mercado como demanda insatisfecha y de esta demanda insatisfecha, se considera el 50% como probabilidad de compra. Lo que nos da como resultado el mercado meta 1.086 viviendas

2.3.1.5 Determinación de la Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra se tomará el total de viviendas en el área urbana de la Ciudad de Cuenca. La fórmula empleada para extraer el tamaño de la muestra es la siguiente:

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

n= Tamaño de la muestra

Z²= Nivel de Confianza, refleja el margen de confianza

N= Tamaño, número de viviendas

P= Probabilidad que ocurra el suceso (50%)

Q= Probabilidad que no ocurra el suceso (50%)

E= Error Muestra

Desarrollo de la Formula:

$$n = \frac{(1.96)^2(39463)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(39463-1)+(1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{37900,27}{99,02}$$

$$n = 382,76176$$

$$n = 383$$

Con el cálculo realizado el número de encuestas es de 383

2.3.1.6 Diseño de la Encuesta

Con la finalidad de obtener datos reales de este proyecto se procede a realizar el diseño de la encuesta con preguntas que fueron preparadas cuidadosamente en un orden adecuado para facilitar la investigación y la recolección de la información precisa a continuación se muestra el modelo de la encuesta a ser desarrollado en la Ciudad de Cuenca (Ver anexo #1).

2.3.1.7 La Encuesta

Anexo 1 Diseño Encuesta

1. ¿Tiene usted un sistema de Seguridad?

Si ☐
No ☐

2. ¿Le gustaría proteger su vivienda o negocio con dispositivos electrónicos de seguridad?

Si ☐
No ☐

Si la respuesta es No, favor no continuar con la encuesta

3. ¿Cuál de estos equipos considera que le brinda mayor seguridad?

Alarma ☐
Cerca Eléctrica ☐
Cámaras de Vigilancia ☐

4. ¿Qué sistema de seguridad preferiría para su vivienda o negocio?

Alarma ☐
Cerca Eléctrica ☐
Cámaras de Vigilancia ☐

5. ¿Dónde compraría su sistema de seguridad?

Ferretería	☐	Empresa de Seguridad	☐
Almacén Eléctrico	☐	Otros	☐

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en seguridad electrónica?

\$ 201	a	\$ 500	☐
\$ 501	a	\$ 800	☐
\$ 801	a	\$1.100	☐
\$1.101	a	\$1.400	☐
\$1.401	a	\$1.700	☐
\$1.701	a	\$2.000	☐

7. ¿En qué forma preferiría pagar el sistema de seguridad?

Efectivo

☐

Tarjeta de Crédito

☐

Cheque

☐

Otros (Especifique) _____

8. ¿Qué busca en contratar un sistema de seguridad?

Marca

☐

Servicio post-ventas

☐

Garantía

☐

Otros (Especifique) _____

9. Cite algún nombre de empresas que brinde este tipo de servicio

1: _____

2: _____

3: _____

4: _____

2.3.1.8 Resultados de la Encuesta

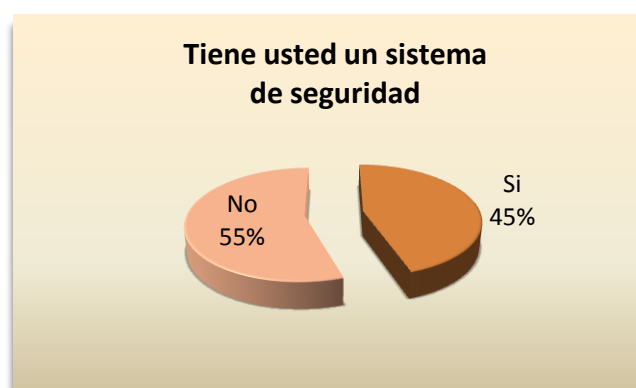
Luego de haber realizado el trabajo de campo, a continuación se detalla los resultados de la encuesta y su interpretación.

Pregunta N°1

Tabla No.1

FRECUENCIA		
SI	172	45%
NO	211	55%
Total	383	100%

GRAFICO # 2



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

De las 383 encuestas realizadas, 211 encuestas que corresponde un 55% indican que no tiene ningún sistema de seguridad, mientras tanto 172 viviendas que representa un 45% indican que si tienen un sistema de seguridad.

Pregunta N°2

Tabla No.2

FRECUENCIA		
SI	352	92%
NO	31	8%
Total	383	100%

GRAFICO # 3



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

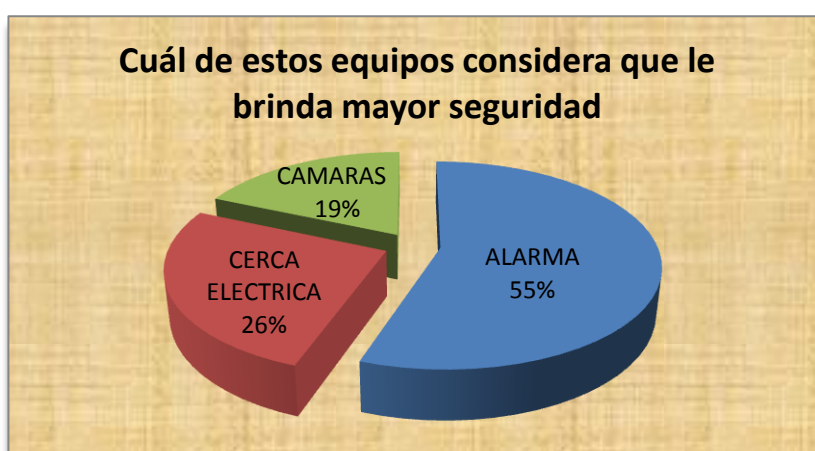
352 encuestados que corresponde el 92% indican que si requieren proteger con dispositivos electrónicos de seguridad, mientras tanto 31 encuestados que representa un 8% manifiestan en no tener intereses en adquirir sistemas electrónicos de seguridad.

Pregunta N°3

Tabla No.3

FRECUENCIA		
ALARMA	195	55%
CERCA ELECTRICA	92	26%
CAMARAS	65	19%
Total	352	100%

GRAFICO #4



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

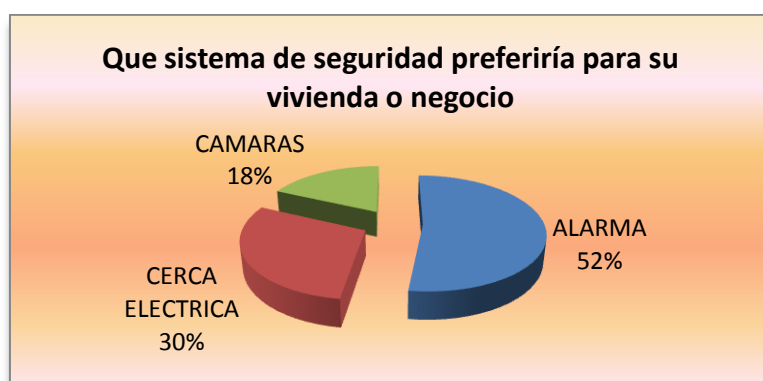
Los sistemas de seguridad con mayor grado de satisfacción en seguridad de acuerdo a los resultados de las encuestas seria: 55% prefieren un sistema de alarma porque tiene mayor grado de cobertura mediante detectores y magnéticos, mientras tanto el 26% prefieren una cerca eléctrica, puesto que le brinda seguridad perimetral y el 19% prefieren la cámaras de vigilancia porque pueden verificar mediante los videos grabados en caso de tener algún robo.

Pregunta N°4

Tabla No.4

FRECUENCIA		
ALARMA	210	52%
CERCA ELECTRICA	119	30%
CAMARAS	73	18%
Total	402	100%

GRAFICO #5



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

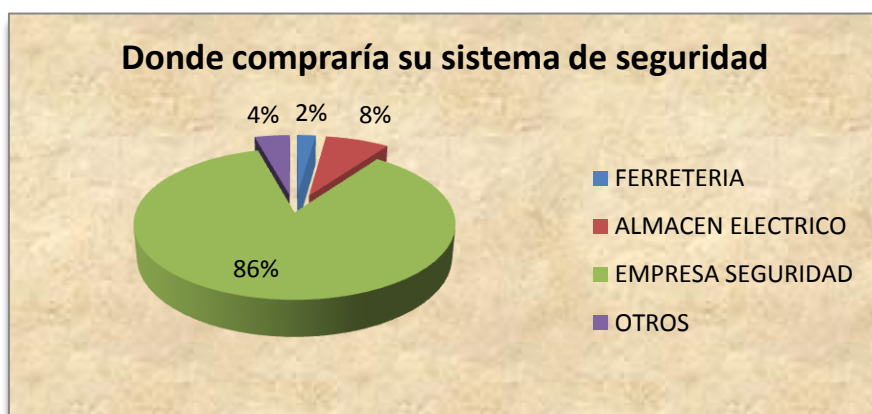
La preferencia en las encuestas indica que el 52% de los encuestados prefiere un sistema de alarma, mientras tanto el 30% desea un cerco eléctrico y un 18% tienen preferencia por cámaras de vigilancia.

Pregunta N°5

Tabla No.5

FRECUENCIA		
FERRETERIA	8	2%
ALMACEN ELECTRICO	27	8%
EMPRESA SEGURIDAD	302	86%
OTROS	15	4%
Total	352	100%

GRAFICO #6



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

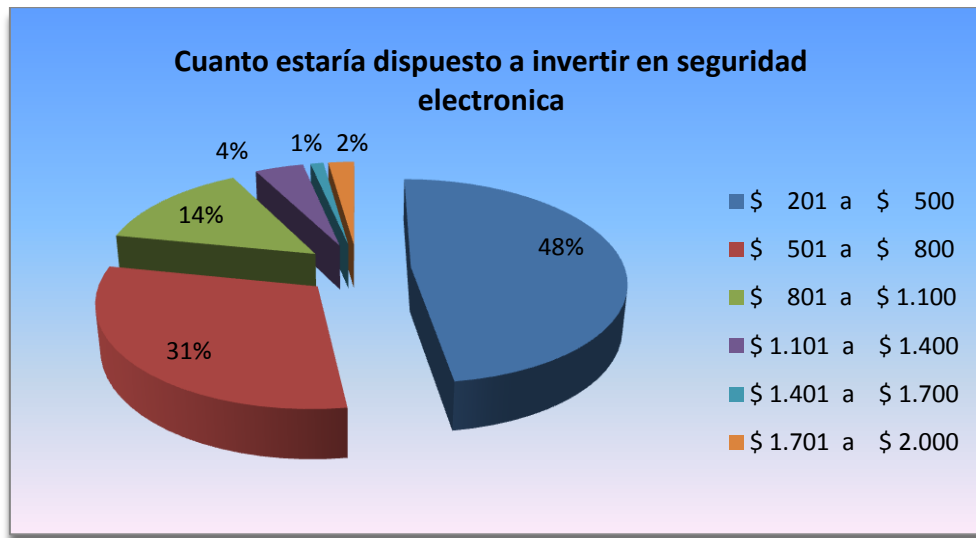
La mayoría de los encuestados con el 86% prefieren adquirir en una empresa de seguridad, el 8% de los encuestados consideran que podrían adquirir en un almacén eléctrico, el 4% indican que pueden adquirir en otros lados, sea este directamente a técnicos, y mientras tanto el 2% ven la posibilidad en adquirir en una ferretería.

Pregunta N°6

Tabla No.6

FRECUENCIA			
\$ 201 a \$ 500	168	48%	
\$ 501 a \$ 800	107	30%	
\$ 801 a \$ 1.100	50	14%	
\$ 1.101 a \$ 1.400	15	4%	
\$ 1.401 a \$ 1.700	4	1%	
\$ 1.701 a \$ 2.000	8	2%	
Total	352	100%	

GRAFICO #7



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

Teniendo en cuenta que los equipos de seguridad no son económicos, en las encuestas nos indican que un 48% tiene el deseo y necesidad de adquirir en un valor aproximado de \$200 a \$500, un 31% podría invertir entre \$501 a \$800, y otro 14% entre los valores de \$801 a \$1.100.

Pregunta N°7

Tabla No.7

FRECUENCIA		
EFFECTIVO	107	30%
CHEQUE	69	20%
T.CREDITO	176	50%
OTROS	0	0%
Total	352	100%

GRAFICO #8



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

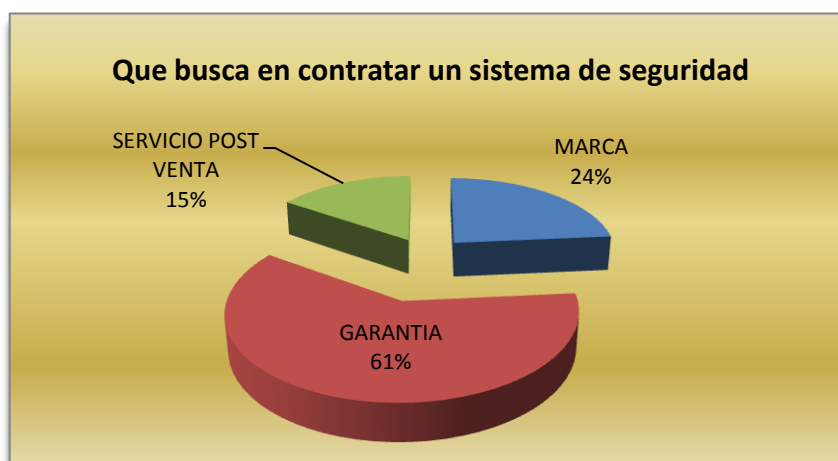
De acuerdo a las encuestas el 50% que corresponde a 176 encuestados prefieren pagar con tarjeta de crédito, el 30% que corresponde a 107 encuestados prefieren pagar con tarjeta de crédito, y el 20% prefieren cancelar en efectivo.

Pregunta N°8

Tabla No.8

FRECUENCIA		
MARCA	99	24%
GARANTIA	256	61%
SERVICIO POST VENTA	65	15%
OTROS	0	0%
Total	420	100%

GRAFICO #9



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

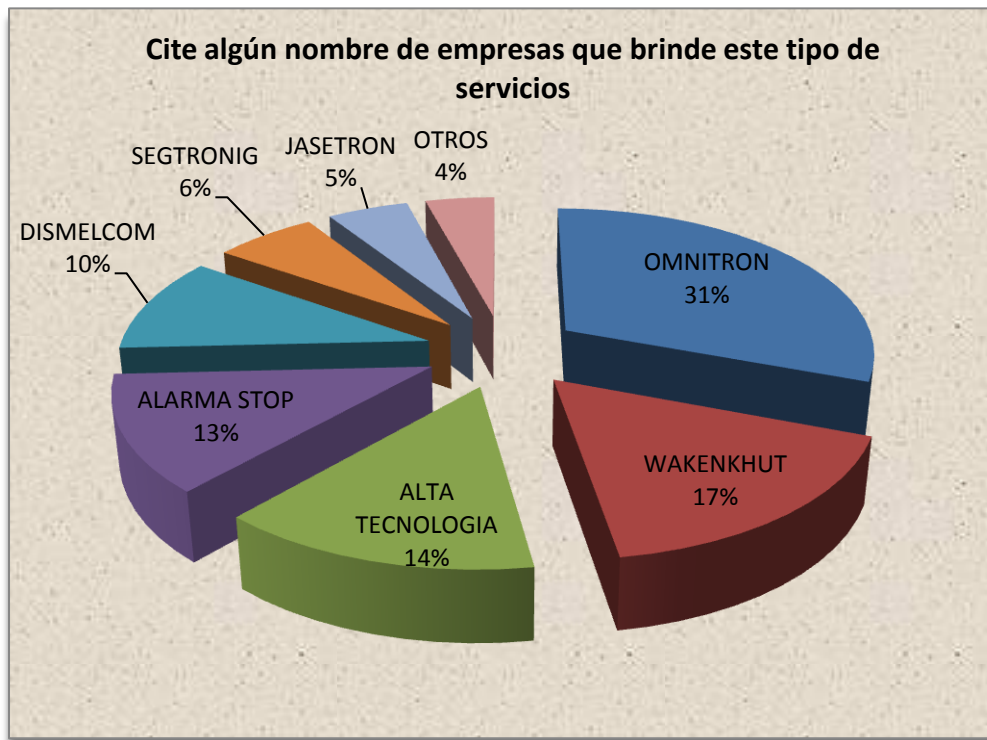
Hoy en día los clientes al momento de adquirir equipos de seguridad prefieren la garantía con el 61% de los encuestados, el 24% prefiere la marca y el 15% prefiere el servicio posventa, por lo regular todo equipo electrónico necesita realizarse mantenimiento preventivo para el correcto funcionamiento del mismo de allí la importancia en donde adquirir un sistema de seguridad.

Pregunta N°9

Tabla No.9

FRECUENCIA		
OMNITRON	168	31%
WAKENKHUT	92	17%
ALTA TECNOLOGIA	77	14%
ALARMA STOP	69	13%
DISMELCOM	57	10%
SEGTRONIG	34	6%
JASETRON	27	5%
OTROS	23	4%
Total	547	52%

GRAFICO #10



Fuente: La encuesta.
Realizado por: El Autor.

Con esta pregunta se desea saber cómo se encuentra posesionado la competencia en la Ciudad de Cuenca, el 31% conoce a Omnitron, el 17% conoce a Wakenkut, el 14% conoce a Alta Tecnología, el 13% conoce Alarma Stop, y el 10% a Dismelcom.

2.4 ANALISIS DE LOS PRECIOS

Establecer el precio de un producto es algo más que elegir una cifra apropiada sin fundamentos. Este es un importante elemento del Marketing y que necesita consideraciones serias y sistemáticas; tampoco son menos importantes las actitudes del consumidor hacia el precio. La fijación del precio no solo afecta a las utilidades, sino también a la imagen. La utilización táctica del precio es también, en gran medida una parte de la actividad del Marketing.

Las políticas de los precios de la empresa determinan la forma en que se comportará las ventas, es importante considerar el precio de introducción en el mercado, los descuentos por compra en volumen o pronto pago, las promociones, comisiones, los ajustes de acuerdo con la demanda, entre otras.

Para la fijación de los precios se debe tener en cuenta muchos factores:

El costo, el valor, las condiciones del mercado, preferencias del consumidor, la sensibilidad del precio.

2.4.1 PRECIOS DE ALARMAS

El margen de utilidad en los sistemas de alarmas es del 60% del costo de los productos importados, por lo regular los precios con este margen de utilidad son muy competitivos para realizar su comercialización; se considero este margen en base al análisis de precios de la competencia y considerando que sean competitivo.

En la presente tabla se detalla los precios de estos productos:

Tabla N°10
PRECIOS DE ALARMAS

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANT.	PRECIO UNIT.	PRECIO VENTA
BAT 4	BATERIA DE 12V 4 AMH	UNI	1	14,56	14,56
BAT 7	BATERIA DE 12V 7 AMH	UNI	1	19,20	19,20
GSN-EMR	BOTON DE EMERGENCIA	UNI	1	2,27	2,27
LOR-HO	BOTON DE PANICO CON LLAVE	UNI	1	6,24	6,24
CPE-15W	CAJA METALICA PARA SIRENA 15 W	UNI	1	8,00	8,00
CPE-30W	CAJA METALICA PARA SIRENA 30 W	UNI	1	11,20	11,20
SY1412B	DETECTOR DE HUMO FOTOELECTRICO	UNI	1	44,75	44,75
DEC-360	DETECTOR DE MOVIMIENTO 360° TECHO	UNI	1	37,60	37,60
BV-600	DETECTOR DE MOVIMIENTO ANTIMASCOTA (40KG)	UNI	1	37,71	37,71
LC-100PI6	DETECTOR DE MOVIMIENTO INTERIOR	UNI	1	14,40	14,40
5150 M 19	DETECTOR ROTURA CRISTAL DIGITAL	UNI	1	30,54	30,54

PC 5108	EXPANSOR DSC 8 ZONAS	UNI	1	56,00	56,00
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1832 8ZONAS, TECLADO LCD	UNI	1	121,60	121,60
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1864 8ZONAS,TECLADO LCD	UNI	1	168,00	168,00
KDSC585	KIT CENTRAL DSC 585 8 ZONAS, TECLADO LED	UNI	1	90,00	90,00
SL-126	LUZ ESTROBOSCOPICA	UNI	1	22,32	22,32
MAGABLA	MAGNETICO ADHESIVO BLANCO	UNI	1	1,79	1,79
MAGADE	MAGNETICO ADHESIVO CAFÉ	UNI	1	1,94	1,94
MAGTUB	MAGNETICO EMPOTRABLE TUBULAR	UNI	1	2,00	2,00
1088T-M	MAGNETICO INDUSTRIAL	UNI	1	7,38	7,38
SL-SM226L	MAGNETICO PARA PUERTA LANFOR SECO	UNI	1	17,28	17,28
CSP15	SIRENA 15W 110 db DECORATIVA	UNI	1	8,66	8,66
DS20WW	SIRENA 20W 115db EXTERIOR	UNI	1	8,77	8,77
SS30	SIRENA 30W 120db EXTERIOR	UNI	1	16,80	16,80
SS-072	TAMPER DE SEGURIDAD	UNI	1	2,56	2,56
TARJ-585	TARJETA DSC 585 8 ZONAS	UNI	1	44,99	44,99
TARJ-1832	TARJETA DSC POWER 1832 8 ZONAS EXP. 32 Z.	UNI	1	56,00	56,00
TARJ-1864	TARJETA DSC POWER 1864 8 ZONAS EXP. 64 Z.	UNI	1	65,01	65,01
TEC5011	TECLADO DSC LCD ICONO 5011	UNI	1	57,76	57,76
TEC585	TECLADO DSC LED RKZ1555	UNI	1	43,20	43,20
TEC-TAC	TECLADO DSC PANTALLA TACTIL	UNI	1	180,74	180,74
TRA-16.5	TRANSFORMADOR 16.5VA	UNI	1	9,35	9,35
ET-TRANS	TRANSMISOR UNIVERSAL 380MHZ	UNI	1	25,60	25,60

Elaborado por: El Autor

2.4.2 PRECIOS DE CERCAS ELECTRICAS

La fijación de los precios en los cercos eléctricos se lo aplica de acuerdo a los precios de la competencia, por lo que el margen de utilidad es de un 50% para este caso, este porcentaje se ha considerado en base a la fijación de los precios de los principales competidores que manejan este mercado; con los cuales se estaría por debajo de la competencia, a continuación se *detalla el listado de productos*.

Tabla N°11
PRECIOS DE CERCOS ELECTRICOS

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANT.	PRECIO UNIT	PRECIO VENTA
HG-HZ	AISLADOR TEMPLADOR HAGROY CON PERNO	UNI	1	0,44	0,44
HG-HB	AISLADOR TEMPLADOR CUADRADO CON PERNO	UNI	1	0,47	0,47
HG-HB	AISLADOR INTERMEDIO CON PERNO	UNI	1	0,27	0,27
C10132	CABLE ACERDO GALVANIZADO 2.5MM	MTS	1	0,23	0,23
CB18	CABLE BUJIA No.18 FLEXIBLE	MTS	1	0,75	0,75
HR-8000	CERCA ELECTRICA HAGROY 800 m.1	UNI	1	103,50	103,50
HR-10000	CERCA ELECTRICA HAGROY 3000 m.	UNI	1	133,50	133,50
HR-15000	CERCA ELECTRICA HAGROY 6000 m.	UNI	1	180,00	180,00
4G21803	GRILLETE GALVANIZADO ⅝"	UNI	1	0,09	0,09
RG-¼	REGATON REDONDO 1¼"	UNI	1	0,17	0,17
RG-½	REGATON REDONDO 1½"	UNI	1	0,18	0,18
TUBO 1¼	TUBO REDONDO GALVINIZADO 1¼ X 1.5m.	MTS.	1	5,85	5,85
TUBO 1½	TUBO REDONDO GALVINIZADO 1½ X 1.5m.	MTS.	1	6,75	6,75
HG-LT	LETRERO DE ADVERTENCIA	UNI	1	2,18	2,18
RX1411-1	KIT INALAMBRICO SANKEY 1 CANAL	UNI	1	52,50	52,50
RX1411-2	KIT INALAMBRICO SANKEY 2 CANALES	UNI	1	55,50	55,50
F105544	PULSADOR 3 BOTONES TIPO LLAVERO	UNI	1	16,64	16,64

Elaborado por: El Autor

2.4.3 PRECIOS DE CAMARAS DE VIGILANCIA

En los sistemas de cámaras de vigilancia el margen de utilidad es menor a los anteriores, siendo el 40%; igualmente como en los anteriores se ha basado en base a fijación de precios de la competencia, y en base a la calidad de los productos. Lo que se pretende es lograr, mantener y mejorar una participación en el mercado, y tener una alta rotación, ya que son productos tecnológicos y están en continuo cambio.

Tabla N°12
PRECIOS DE CAMARAS DE VIGILANCIA

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANT.	PRECIO UNIT	PRECIO VENTA
ZDPT-122	CAMARA PTZ LG 22X OPTICAL, 10X DIGITAL	UNI	1	832,26	832,26
ZDPT-118	CAMARA PTZ ZONY 18X OPTICAL, 12X DIGITAL	UNI	1	958,89	958,89
ZDC-503	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 22X ZOOM	UNI	1	238,83	238,83
ZDC-510	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 16X ZOOM	UNI	1	166,44	166,44
ZDC-515	CAMARA ½" SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	1	130,30	130,30
ZDC-516	CAMARA ½" SONY CCD, 480TVL, 0.5 LUX	UNI	1	152,00	152,00
ZDC-525	CAMARA ¼" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	1	65,13	65,13
ZDC-526	CAMARA ½" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	1	68,76	68,76
ZDC-206	CAMARA ¼" DOMO SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	1	33,46	33,46
ZDC-209	CAMARA ¼" DOMO SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	1	36,18	36,18
ZDC-333	CAMARA ¼" DOMO INFRARROJO SONY, 420TVL.	UNI	1	43,41	43,41
ZDC-911	CAMARA ¼" SEMI-PROFESIONAL SHARP, 420TVL.	UNI	1	39,81	39,81
ZDC-952	CAMARA ½" PROFESIONAL SONY, 520TVL.	UNI	1	108,54	108,54
ST-0256	LENTE ⅓ IRIS FIJO 2.5MM	UNI	1	11,90	11,90
ST-0358	LENTE VARIFOCUS 3.5MM A 8MM	UNI	1	23,10	23,10
CP-2400	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 4CH. 30FPS	UNI	1	161,00	161,00
CP-5416	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 16CH. 120 FPS.	UNI	1	495,60	495,60
AV-DR041	GRABADOR DIGITAL 4CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	1	304,78	304,78
AV-796ZD	GRABADOR DIGITAL 8CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	1	824,79	824,79
HK-DS7316	GRABADOR DIGITAL 16CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	1	984,23	984,23

Elaborado por: El Autor

2.5 ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION

El objetivo que persigue la comercialización es “poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en el que se necesite y en lugar donde desea adquirirlo, todo ello en una forma que estimule en un punto de venta y a un costo razonable.”

2.5.1 CANALES DE DISTRIBUCION

Como uno de los principales canales que ocupará la empresa en la comercialización de los equipos electrónicos de seguridad será directamente a consumidor final; no existiendo un intermediario entre éste y el cliente.

2.5.2 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

Una de las principales estrategias que ocupará la empresa será contratar asesores comerciales para que realicen la comercialización de los productos, mediante visita puerta a puerta en lugares que consideremos los más importantes de la Ciudad, de igual forma se contratará el servicio de internet para envío de publicidad.

2.5.3 PUBLICIDAD

Toda empresa sabe que si va a lanzar un producto al mercado necesita de publicidad, pues a través de ella se conseguirá que el consumidor conozca a la empresa, por lo tanto se establecerá un plan de marketing adecuado que nos permita llegar a los consumidores indicándoles cuales son los productos y a su vez impulsando la venta de los mismos. Para ello es necesario realizar la imagen corporativa de la empresa, elaborar su página web, diseñar trípticos, dípticos, o mails. Se realizaran campañas publicitarias mediante radio, periódicos y ferias en las cuales se tenga incidencia, como por ejemplo de la Construcción, etc.

✓ **CARPETA SOIMPRO**



✓ **HOJA MEMBRETADA**



✓ **SOBRE MEMBRETADO**



✓ **TARJETA DE PRESENTACION**



2.5.4 PROMOCION

La empresa aplicara promociones sean estos por temporadas, productos que se encuentren sin rotación, por mejorar su liquidez, etc.; por lo tanto la empresa optará como herramientas de promoción el descuento sobre precios.

CAPITULO III

3 ESTUDIO DE LA OFERTA

3.1 ANALISIS DE LA OFERTA

En la formulación del proyecto la oferta se refiere a la competencia, es decir la oferta estaría compuesta por todos los establecimientos que en este momento ofrecen productos similares al del presente proyecto, a continuación se presenta un listado de empresas:

- ☛ Omnitron
- ☛ Alta Tecnología
- ☛ Wackenhut
- ☛ Dismelcom
- ☛ Alarma Stop
- ☛ Jasetron

En el análisis de la oferta se utilizó datos de fuentes primarias y secundarias para poder proyectar a la oferta, como son las entrevistas personales, más parecido a una conversación o discusión que a una entrevista, procurando establecer la cantidad y calidad de los productos disponibles en el mercado.

Para el análisis de la oferta del presente estudio de factibilidad se considero tanto aspectos cuantitativos como cualitativos.

3.1.1 ANALISIS CUANTITATIVO

Este estudio nos permite identificar los principales competidores, de acuerdo a las encuestas realizadas se determino las siguientes empresas;

Omnitron: Es una empresa reconocida en nuestra Ciudad, está ubicada en la calle Julio Matovelle, atrás de Av. Remigio Crespo (Sector Motos y Motos); sus principales accionistas son el Ing. Diego Andrade y el Ing. Fabián Andrade, esta empresa trabaja en el Mercado alrededor de 19 años; cuenta con local propio y una sucursal en Azogues, también comercializa otros equipos de seguridad. Este establecimiento se distinguió al ser el

pionero en ofrecer seguridad electrónica sobretodo en sistemas de alarmas, posteriormente diversificó su portafolio de productos en automatización en puertas, circuito cerrado de televisión, automatización de barreras, controles de acceso, cercas eléctricas, etc. Actualmente brinda el servicio de monitoreo con asistencia armada y guardianía privada. La calidad de los productos que comercializa son de buena calidad, pero la instalaciones de estos equipos los realiza de una manera no muy adecuada, por lo regular no manejan estética en sus instalaciones; los clientes cuando solicitan mantenimientos, por lo regular no son atendidos a tiempo, como también sus costos por el servicio de mantenimientos y servicios son muy altos.

Wackenhut: Esta empresa es reconocida a nivel Nacional, su oficina matriz se encuentra en la Ciudad de Quito, mantiene sucursales en otras Ciudades del País, En la Ciudad de Cuenca mantienen una oficina que es arrendada, están ubicados por el sector del Supermaxi del Vergel, Sus accionistas son el Mayor (SP.) Héctor Santacruz y el Ing. Marcelo Calvopiña, su principal actividad es el transporte de valores y la guardianía física, dentro de su objeto social también se dedica a instalaciones de los sistema de alarmas y automatización de Motores, la comercialización lo aplican mediante un plan Dealer; la debilidad que tiene la empresa es que no comercializan directamente, proveen los equipos a sus Dealer a cambio del servicio de monitoreo, por lo tanto esta empresa tiene dificultades en brindar la garantía ya que no realizan instalaciones directamente, sino por terceros, de igual manera la facturación de los equipos lo realizan directamente a través de los Dealer.

Alta Tecnología: Su dueño es el Sr. Vinicio Mosquera, se encuentra ubicado en la Av. Pichincha siendo una empresa familiar; está en el mercado alrededor de unos 17 años, en sus primeros años de actividad realizaba instalaciones de alarmas para vehículos, posteriormente realizan instalaciones de sistemas de seguridad, comercializando alarmas para residencia e industrias. Trabajan con equipos de mediana calidad, esta empresa se caracteriza por realizar instalaciones teniendo mucho cuidado en la estética; actualmente brinda el servicio de monitoreo convencional y radio frecuencia, sus precios por estos servicios son demasíadamente altos en relación a la competencia, de igual manera el servicio de post-venta que

brinda no es muy satisfactorio sobretodo en mantenimientos, al trabajar con cables unifilares y de iguales colores es muy difícil verificar el origen de falla.

Alarma Stop: Están ubicados por el Sector Mercado 12 de Abril de la Ciudad de Cuenca, donde es su oficina matriz, mantiene sucursales en el Cantón de Guacaleo, Macas, El Puyo. Su dueño es el Sr. Hugo Dávila, están en el mercado alrededor de unos 13 años, de igual manera comercializan e instalan equipos de seguridad de marca General Electric, además brindan el servicio de monitoreo y asistencia inmediata; una de las debilidades que tiene esta empresa es el de no contar con técnicos especializados, tienen muchos inconvenientes en garantías de equipos, los precios que comercializan son muy similares a los de la competencia.

Dismelcom: Se encuentra ubicado por el Sector de la Clínica Paucarbamba, cuenta con local propio, sus accionistas son el Dr. Ángel Calle y el Ing. Xavier Calle, están en el mercado alrededor de 10 años, comercializan e instalan equipos electrónicos de seguridad, así como también brindan el servicio de monitoreo convencional e inalámbrico, esta empresa ha desarrollado tecnología en servicios inalámbricos, por lo que están dirigidos a un mercado de clase alta, su servicio de atención al cliente es aceptable, sin embargo debería ser mejor, porque no se nota una identificación de los empleados, ni el conocimiento pleno de los productos que ofrecen.

Segtronic: También realiza comercialización de equipos de seguridad, se encuentra en el mercado aproximadamente unos 15 años, El propietario es el Sr. Juan Álvarez, mantiene su oficina principal por la Av. del Chofer y una sucursal en la calle Juan Jaramillo y Manuel Vega, esta empresa comercializa en la actualidad alarmas inalámbricas, automatización para puertas eléctricas, cercas eléctricas, cuenta con personal reducido y su servicio de atención al cliente no es tan satisfactorio.

Jasetron: Esta empresa no es muy reconocida en el mercado local, está ubicado por el Sector del Coliseo de la Ciudad de Cuenca, sus oficinas son arrendadas, de igual manera comercializan e instalan equipos de seguridad, también brindan el servicio de monitoreo convencional; el Accionista es el

Ing. Jorge Aucapiña, los productos que comercializa son de calidad moderada, cuenta con reducido número de empleados, además dentro de sus líneas se encuentra un reducido stock de sistemas de seguridad.

Otros: Dentro de la competencia directa, se ha nombrado a los principales competidores, pero también es necesario mencionar que en Cuenca existe una infinidad de técnicos instaladores que realizan instalaciones de sistemas de seguridad; por lo regular adquieren los productos a distribuidoras o a las empresas de seguridad. Sin embargo el usuario final, cuando realiza la adquisición de estos productos, no analiza la garantía o el servicio post venta, ya que puede no ser tan satisfactorio, como adquirir en una empresa de seguridad que le puede brindar todos estos beneficios.

3.1.2 ANALISIS CUALITATIVO.

Por medio de este análisis se busca comprender las necesidades de los consumidores, analizando el nivel de calidad y diversificación, se ha analizado los productos con mayor y menor rotación, así como la longitud de los canales de distribución. El estudio realizado ayuda a identificar las debilidades de la competencia para así poder formular estrategias en el mercadeo.

CUADRO No. 5

COMPETIDORES DIRECTOS

NOMBRE DEL COMPETIDOR	UBICACIÓN	CALIDAD
OMNITRON	REMIGIO CRESPO	ALTA
WAKENKUT	EL VERGEL	MEDIA
ALTA TECNOLOGIA	AV. LOJA	MEDIA
ALARMA STOP	MERCADO 12 ABRIL	MEDIA
DISMELCOM	EL VERGEL	MEDIA
JASETRON	COLISEO	MEDIA
SEGTRONIG	AV. DEL CHOFER	BAJA

Elaborado: por el Autor

CUADRO No. 6**COMPETIDORES INDIRECTOS**

NOMBRE DEL COMPETIDOR	UBICACIÓN	CALIDAD
COMPAÑÍA SEGURIDAD PRIVADA	REMIGIO CRESPO	MEDIA
OTROS (TECNICOS INSTALADORES)	-	MEDIA

Elaborado: por el Autor

Para el análisis de la longitud del canal de distribución se debe indicar que este es el sistema de intermediación de ventas escogidos por cada uno de los competidores para alcanzar la distribución completa de sus productos, pero dependerá directamente que canal ocupe cada una de las diferentes marcas para llegar a comercializar.

Longitud 1: Significa que son productores directos y no tienen intermediarios para lograr que sus productos lleguen al consumidor final.

Longitud 2: Significa que son mayoristas y que adquiere sus equipos a un productor directo, para así llegar al consumidor final.

Longitud 3: Significa que son distribuidores y que los productos que se venden provienen de un mayorista, y estos a su vez provienen de un productor, y una vez ahí llegan al consumidor final.

Longitud 4: Significa que son minoristas, provienen de un distribuidor, que a su vez provee un mayorista y a este le provee un productor, y después de esto, son adquiridos por el consumidor final.

CUADRO No. 7

NOMBRE DEL COMPETIDOR	DIVERSIFICACION	LONGITUD DEL CANAL
OMNITRON	ALTA	3
WAKENKUT	MEDIA	3
ALTA TECNOLOGIA	MEDIA	3
ALARMA STOP	MEDIA	3
DISMELCOM	MEDIA	3
JASETRON	MEDIA	3
SEGTRONIG	BAJA	4

Elaborado: por el Autor

3.1.3 ANALISIS FODA.

El FODA "sirve para analizar la situación competitiva de una organización..... esta matriz es un marco conceptual para un análisis sistemático que facilite el ajuste entre amenazas y oportunidades externas con las debilidades y fortalezas internas....."⁴

CUADRO No. 8

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
➤ Los productos que se comercializarán, serán importados directamente por la empresa y no por terceros. ➤ Se contará con el equipo técnico idóneo para realizar las obras a la brevedad posible y con la calidad que se quiere brindar. ➤ El servicio postventa se proporcionará oportunamente. ➤ Conocimiento en el mercado y el querer brindar un servicio adecuado al cliente.	➤ El poder bajar los costos en la comercialización de los equipos ➤ Se brindará el servicio oportuno, e inmediato, las compañías actuales han descuidado la calidad en la atención al cliente. ➤ Se realizará convenios con fabricantes en cámaras de vigilancia, cercas eléctricas y en alarmas con un distribuidor mayorista en Estados Unidos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
➤ Poco conocimiento de la nueva compañía por iniciación. ➤ Contar con estrategias publicitarias no adecuadas. ➤ Deficiente políticas de crédito.	➤ No estar al día en los avances tecnológicos, que es primordial para los servicios que prestamos. ➤ Gobierno o autoridades pertinentes, incrementen valores arancelarios drásticamente y/o modifiquen los trámites de aduanas.

Elaborado por: El Autor

3.1.4 COSTOS DE IMPORTACION

En el país no existe restricción en importar equipos electrónicos de seguridad, sin embargo es necesario tener mucho cuidado con los gastos que se tenga que incurrir en la importación, para realizar estos trámites se ha coordinado con el Consorcio Malo & Arizaga Cía. Ltda., para que realice las gestiones necesarios en la importación de los equipos de seguridad.

⁴ RODRIGUEZ V., Joaquín, como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa, Quinta Edición, Cengage Learning Editores, 2005. (pag.138)

3.1.4.1 COSTOS DE IMPORTACION ALARMA

Las alarmas se importarán desde Miami, se ha coordinado con el proveedor de los equipos; la importación se realizará vía marítima, el tiempo de llegada al Ecuador es aproximadamente de 15 días. De igual manera el tiempo para desaduanizar la mercadería tomará aproximadamente 10 días, se ha revisado las partidas arancelarias en lo que respecta a tarjetas, teclados, detectores de movimientos y pulsantes de emergencia que corresponde a estos equipos es del 5%, mientras que las baterías, transformadores, y sirenas tiene un arancel del 15%, a continuación se presenta una pre-liquidación de los siguientes equipos:

Tabla N°13

PRELIQUIDACION
SILMAR

PROVEEDOR: ELECTRONICS

LUGAR: MIAMI; 3405 NW 113 COURT FL 33172

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	P. TOTAL
S/N	EQUIPOS DE ALARMAS	1	14.100,00	14.100,00
		FOB		14.100,00
		FLETE MARITIMO		590,00
		SEGURO 1%		146,90
		CIF		14.836,90
		AD VALOREM %		1.483,69
		SALVAGUARDIA		0,00
		IVA		1.958,47
		ICE		0,00
		TASA MODERN.		0,00
		FODINFA		80,94
		ALMACENAJE		140,00
		AGENTE AFINZADOR		250,00
		TOTAL		18.750,00

Fuente: Proveedores y Comar Cía. Ltda.

Elaborado por: El Autor

Tabla N°14
COSTOS DE EQUIPOS ALARMAS

CODIGO	DESCRIPCION	UNI	CANT.	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
BAT 4	BATERIA DE 12V 4 AMH	UNI	80	9,10	728,00
BAT 7	BATERIA DE 12V 7 AMH	UNI	20	12,00	240,00
GSN-EMR	BOTON DE EMERGENCIA	UNI	50	1,42	70,91
LOR-HO	BOTON DE PANICO CON LLAVE	UNI	50	3,90	195,00
CPE-15W	CAJA METALICA PARA SIRENA 15 W	UNI	50	5,00	250,00
CPE-30W	CAJA METALICA PARA SIRENA 30 W	UNI	50	7,00	350,00
SY1412B	DETECTOR DE HUMO FOTOELECTRICO	UNI	10	27,97	279,70
DEC-360	DETECTOR DE MOVIMIENTO 360° TECHO	UNI	10	23,50	235,00
BV-600	DETECTOR MOVIMIENTO ANTIMASCOTA (40KG)	UNI	20	23,57	471,40
LC-100PI6	DETECTOR DE MOVIMIENTO INTERIOR	UNI	400	9,00	3.600,00
5150 M 19	DETECTOR ROTURA CRISTAL DIGITAL	UNI	10	19,09	190,90
PC 5108	EXPANSOR DSC 8 ZONAS	UNI	5	35,00	175,00
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1832 8ZONAS, TECLADO LCD	UNI	10	76,00	760,00
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1864 8ZONAS,TECLADO LCD	UNI	10	105,00	1.050,00
KDSC585	KIT CENTRAL DSC 585 8 ZONAS, TECLADO LED	UNI	80	56,25	4.500,00
SL-126	LUZ ESTROBOSCOPICA	UNI	20	13,95	279,00
MAGABLA	MAGNETICO ADHESIVO BLANCO	UNI	100	1,12	111,65
MAGADE	MAGNETICO ADHESIVO CAFÉ	UNI	600	1,21	725,64
MAGTUB	MAGNETICO EMPOTRABLE TUBULAR	UNI	100	1,25	125,00
1088T-M	MAGNETICO INDUSTRIAL	UNI	30	4,61	138,30
SL-SM226L	MAGNETICO PARA PUERTA LANFOR SECO	UNI	30	10,80	324,00
CSP15	SIRENA 15W 110 db DECORATIVA	UNI	50	5,41	270,57
DS20WW	SIRENA 20W 115db EXTERIOR	UNI	50	5,48	274,00
SS30	SIRENA 30W 120db EXTERIOR	UNI	50	10,50	525,00
SS-072	TAMPER DE SEGURIDAD	UNI	10	1,60	16,00
TARJ-585	TARJETA DSC 585 8 ZONAS	UNI	10	28,12	281,20
TARJ-1832	TARJETA DSC POWER 1832 8 ZONAS EXP. 32 Z	UNI	10	35,00	350,00
TARJ-1864	TARJETA DSC POWER 1864 8 ZONAS EXP. 64	UNI	10	40,63	406,30
TEC5011	TECLADO DSC LCD ICONO 5011	UNI	10	36,10	361,00
TEC585	TECLADO DSC LED RKZ1555	UNI	10	27,00	270,00
TEC-TAC	TECLADO DSC PANTALLA TACTIL	UNI	4	112,96	451,84
TRA-16.5	TRANSFORMADOR 16.5VA	UNI	100	5,85	584,59
ET-TRANS	TRANSMISOR UNIVERSAL 380MHZ	UNI	10	16,00	160,00
TOTAL					18.750,00

Elaborado por: El Autor

3.1.4.2 COSTOS DE IMPORTACION CERCOS ELECTRICOS

Los cercos eléctricos se importarán desde Lima, de acuerdo al tratado de países andinos los aranceles son exentos de impuestos, de igual forma como los sistemas de alarmas, se procederá a contratar a un agente afianzado de aduanas para que realice los trámites de desaduanización.

Tabla N°15

PRELIQUIDACION

PROVEEDOR: TECH LAND ELECTRONIC S.A.C.

LUGAR: LIMA, AV. LA REPUBLICA #3055

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	P. TOTAL
S/N	EQUIPOS DE CERCOS	1	13.270,00	13.270,00
		FOB		13.270,00
		FLETE MARITIMO		470,00
		SEGURO 1%		137,40
		CIF		13.877,40
		AD VALOREM %		0,00
		SALVAGUARDIA		0,00
		IVA		1.665,29
		ICE		0,00
		TASA MODERN.		0,00
		FODINFA		87,15
		ALMACENAJE		120,00
		AGENTE AFINZADOR		250,00
		TOTAL		15.999,84

Fuente: Proveedores y Comar Cía. Ltda.

Elaborado por: El Autor

Tabla N°16
COSTOS DE CERCOS ELECTRICOS

CODIGO	DESCRIPCION	UNID	CANT.	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
HG-HZ	AISLADOR TEMPLADOR HAGROY CON PERNO	UNI	2.000	0,29	580,00
HG-HB	AISLADOR TEMPLADOR CUADRADO CON PERNO	UNI	2.000	0,31	620,00
HG-HB	AISLADOR INTERMEDIO CON PERNO	UNI	2.000	0,18	360,00
C10132	CABLE ACERDO GALVANIZADO 2.5MM	MTS	5.000	0,15	750,00
CB18	CABLE BUJIA No.18 FLEXIBLE	MTS	1.000	0,50	500,00
HR-8000	CERCA ELECTRICA HAGROY 800 m.	UNI	50	69,00	3.450,00
HR-10000	CERCA ELECTRICA HAGROY 3000 m.	UNI	10	89,00	890,00
HR-15000	CERCA ELECTRICA HAGROY 6000 m.	UNI	10	120,00	1.200,00
4G21803	GRILLETE GALVANIZADO ¾"	UNI	2.000	0,06	120,00
RG-¼	REGATON REDONDO 1¼"	UNI	400	0,11	44,00
RG-½	REGATON REDONDO 1½"	UNI	400	0,12	48,00
TUBO 1¼	TUBO REDONDO GALVINIZADO 1¼ X 1.5m.	MTS.	400	3,90	1.560,00
TUBO 1½	TUBO REDONDO GALVINIZADO 1½ X 1.5m.	MTS.	400	4,50	1.800,00
HG-LT	LETRERO DE ADVERTENCIA	UNI	100	1,45	145,00
RX1411-1	KIT INALAMBRICO SANKEY 1 CANAL	UNI	50	35,00	1.750,00
RX1411-2	KIT INALAMBRICO SANKEY 2 CANALES	UNI	50	37,00	1.850,00
F105544	PULSADOR 3 BOTONES TIPO LLAVERO	UNI	30	11,09	332,84
TOTAL					15.999,84

Elaborado por: El Autor

3.1.4.3 COSTOS DE IMPORTACION CAMARAS DE VIGILANCIA

Las cámaras de vigilancia, se importarán desde Shenzhen, China, la importación se realizará vía aérea, el tiempo de llegada al Ecuador será aproximadamente 20 días, de igual manera el tiempo para desaduanizar la mercadería tomará aproximadamente 10 días, la partida arancelaria para la importación de estos productos es el 10%, de igual manera que los anteriores productos no hay restricción al importar.

Tabla N°17

PRELIQUIDACION

PROVEEDOR: ZUDEN TECHNOLOGY (HY) CO., LIMITED

LUGAR: SHENZHE, CHINA

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNIT.	P. TOTAL
S/N	CAMARAS DE VIGILANCIA	1	14.350,00	14.350,00
		FOB		14.350,00
		FLETE AEREO		800,00
		SEGURO 1%		151,50
		CIF		15.301,50
		AD VALOREM %		1.530,15
		SALVAGUARDIA		0,00
		IVA		2.019,80
		ICE		0,00
		TASA MODERN.		0,00
		FODINFA		77,17
		ALMACENAJE		200,00
		AGENTE AFINZADOR		300,00
		TOTAL		19.428,62

Fuente: Proveedores y Comar Cía. Ltda.

Elaborado por: El Autor

Tabla N°18
COSTOS DE CAMARAS DE VIGILANCIA

CODIGO	DESCRIPCION	UNI	CANT.	COSTO UNI	COSTO TOTAL
ZDPT-122	CAMARA PTZ LG 22X OPTICAL, 10X DIGITAL	UNI	1	594,47	594,47
ZDPT-118	CAMARA PTZ ZONY 18X OPTICAL, 12X DIGITAL	UNI	1	684,92	684,92
ZDC-503	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 22X ZOOM	UNI	10	170,59	1.705,90
ZDC-510	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 16X ZOOM	UNI	10	118,89	1.188,88
ZDC-515	CAMARA ⅓" SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	10	93,07	930,72
ZDC-516	CAMARA ⅓" SONY CCD, 480TVL, 0.5 LUX	UNI	10	108,57	1.085,70
ZDC-525	CAMARA ¼" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	10	46,52	465,22
ZDC-526	CAMARA ⅓" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	10	49,11	491,12
ZDC-206	CAMARA ¼" DOMO SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	15	23,90	358,47
ZDC-209	CAMARA ¼" DOMO SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	15	25,84	387,66
ZDC-333	CAMARA ¼" DOMO INFRARROJO SONY, 420TVL.	UNI	15	31,01	465,15
ZDC-911	CAMARA ¼" SEMI-PROFESIONAL SHARP, 420TVL.	UNI	15	28,43	426,51
ZDC-952	CAMARA ⅓" PROFESIONAL SONY, 520TVL.	UNI	15	77,53	1.162,98
ST-0256	LENTE ⅓ IRIS FIJO 2.5MM	UNI	10	8,50	85,00
ST-0358	LENTE VARIFOCUS 3.5MM A 8MM	UNI	10	16,50	165,00
CP-2400	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 4CH. 30FPS	UNI	15	115,00	1.725,00
CP-5416	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 16CH. 120 FPS.	UNI	5	354,00	1.770,00
AV-DR041	GRABADOR DIGITAL 4CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	15	217,70	3.265,50
AV-796ZD	GRABADOR DIGITAL 8CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	3	589,13	1.767,40
HK-DS7316	GRABADOR DIGITAL 16CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	1	703,02	703,02
TOTAL				19.428,62	

Elaborado por: El Autor

CAPITULO IV

4 ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo del estudio financiero es ver la factibilidad financiera desde el punto de vista de los ingresos y egresos concebidos por la realización del proyecto, y en consecuencia la rentabilidad generada del mismo. La información obtenida en el estudio financiero permite identificar si se justifica la inversión realizada.

4.1 ANALISIS DE LA INVERSION INICIAL

Es de suma importancia para "Soimpro" desde el punto de vista financiero establecer diferentes aspectos como los montos a invertir, el tipo de financiamiento que más le convenga a la empresa y determinar la viabilidad del proyecto por medio de proyecciones hacia el futuro; al igual que establecer la rentabilidad según los indicadores financieros. Para la inversión inicial del proyecto se tomará en cuenta todo lo necesario para la implementación del mismo como: la constitución de la empresa, la importación de los equipos de seguridad, la adecuación de las oficinas, el capital de trabajo necesario para empezar el negocio y las fuentes de financiamiento.

4.1.1 INVERSION FIJA

La inversión fija incluye todos los activos fijos y diferidos que la empresa necesita para iniciar las operaciones, por lo regular tienen las siguientes características:

- ⇒ Vida útil mayor a un año
- ⇒ Son tangibles.
- ⇒ Casi siempre se deprecian.
- ⇒ No están disponibles para la venta.
- ⇒ Sin ellas se dificulta o se hace imposible el desarrollo del negocio.

A continuación se presenta el detalle de las inversiones fijas:

TABLA N°19

INVERSIONES FIJAS

DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ADMINISTRACION			14.060,00
ESCRITORIO	3	300,00	900,00
COUNTER	1	210,00	210,00
MESA REDONDA 6 PERSONAS	1	400,00	400,00
SILLON EJECUTIVO	1	180,00	180,00
SILLON GIRATORIO SECRETARIA	9	80,00	720,00
SILLA BIPERSONAL	1	140,00	140,00
ARCHIVADOR 3 GAVETAS	3	150,00	450,00
COMPUTADOR ESCRITORIO	3	600,00	1.800,00
COMPUTADOR PORTATIL HP	1	800,00	800,00
IMPRESORA LASER MULTIFUNCION	1	250,00	250,00
PROGRAMA CONTABILIDAD Y SOFTWARE	1	1.500,00	1.500,00
CENTRALILLA TELEFONICA PANASONIC	1	550,00	550,00
TELEFONOS PANASONIC	3	20,00	60,00
INFOCUS EPSON	1	600,00	600,00
ADECUACION OFICINAS	1	5.500,00	5.500,00
OPERACIONES			18.085,00
CAMIONETA CHEVROLET	1	15.000,00	15.000,00
ESCRITORIO	1	300,00	300,00
SILLON GIRATORIO SECRETARIA	1	80,00	80,00
ARCHIVADOR 3 GAVETAS	1	150,00	150,00
COMPUTADOR ESCRITORIO	1	600,00	600,00
IMPRESORA LASER SAMSUNG	1	110,00	110,00
TELEFONOS PANASONIC	1	20,00	20,00
ESCALERA PATA DE GALLO	2	80,00	160,00
ESCALERA RECLINABLE 6 MTS.	1	160,00	160,00
TALADRO CON PERCUCION MAKITA	2	130,00	260,00
TALADRO ROTOMARTILLO ISKRAPERLES	1	250,00	250,00
SOLDADORA DE 110-220V PROFESIONAL	1	470,00	470,00
COMPRESOR 28 LIBRAS INCLUYE CAFETERA	1	230,00	230,00
JUEGO DE DESARMADORES STANLEY	1	85,00	85,00
PISTOLA DE SILICON STANLEY	2	25,00	50,00
CAJA DE HERRAMIENTAS	2	30,00	60,00
MARTILLO STANLEY	2	10,00	20,00
COMBO STANLEY	1	15,00	15,00
KIT DE BROCAS IRWIN	1	65,00	65,00
VENTAS			2.840,00
ESCRITORIO	1	300,00	300,00

MODULAR	1	450,00	450,00
SILLON GIRATORIO SECRETARIA	3	80,00	240,00
SILLA BIPERSONAL	2	140,00	280,00
COMPUTADOR ESCRITORIO	1	600,00	600,00
COMPUTADOR NOTEBOOK 10"	2	400,00	800,00
IMPRESORA LASER SAMSUNG	1	110,00	110,00
TELEFONOS PANASONIC	3	20,00	60,00
TOTAL			34.985,00

Fuente: Cotizaciones Solicitadas a proveedores

Realizado por: El Autor

4.1.2 INVERSION DIFERIDA

Presentan las siguientes características:

- Ser intangibles.
- Se consume poco a poco a través del tiempo.
- Son generalmente servicios o derechos.
- Son susceptibles de amortización.

TABLA N°20

INVERSIONES DIFERIDAS

DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCION	1	1.500,00	1.500,00
ESTUDIO PLAN DE MERCADEO	1	2.000,00	2.000,00
TOTAL			3.500,00

Realizado por: El Autor

TABLA N°21

DEPRECIACION

CANT.	DESCRIPCION	COSTO ADQUISICION	% DEPREC.	VIDA UTIL	DEPRECIACION										VALOR LIBROS
					AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
	ADMINISTRATIVO				3.461,00	3.461,00	3.461,00	1.311,00	1.311,00	911,00	911,00	911,00	911,00	911,00	0,01
3	ESCRITORIO	900,00	10,00%	10	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	0,00
1	CAUTER	210,00	10,00%	10	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	0,00
1	MESA REDONDA 6 PERSONAS	400,00	10,00%	10	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	0,00
1	SILLON EJECUTIVO	180,00	10,00%	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	0,00
9	SILLON GIRATORIO SECRETARIA	720,00	10,00%	10	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	0,00
1	SILLA BIPERSONAL	140,00	10,00%	10	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	0,00
3	ARCHIVADOR 3 GAVETAS	450,00	10,00%	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	0,00
3	COMPUTADOR ESCRITORIO	1.800,00	33,33%	3	600,00	600,00	600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	COMPUTADOR PORTATIL HP	800,00	33,33%	3	266,67	266,67	266,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	IMPRESORA LASER MULTIFUNCION	250,00	33,33%	3	83,33	83,33	83,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	INFOCUS EPSON	600,00	33,33%	3	200,00	200,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	PROGRAMA CONTABILIDAD Y SOFTWARE	1.500,00	33,33%	3	500,00	500,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	CENTRALILLA TELEFONICA PANASONIC	550,00	10,00%	10	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	0,00
3	TELEFONOS PANASONIC	60,00	10,00%	10	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	0,00
1	ADECUACION OFICINAS	5.500,00	10,00%	10	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	0,00
1	GASTOS DE CONSTITUCION	1.500,00	33,33%	3	500,00	500,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	ESTUDIO PLAN DE MERCADO	2.000,00	20,00%	5	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	OPERACIONES				3.900,00	3.900,00	3.900,00	3.055,00	3.055,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	0,00
1	CAMIONETA CHEVROLET	15.000,00	20,00%	5	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	ESCRITORIO	300,00	10,00%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	0,00
1	SILLON GIRATORIO SECRETARIA	80,00	10,00%	10	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	0,00
1	ARCHIVADOR 3 GAVETAS	150,00	10,00%	10	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	0,00
1	COMPUTADOR ESCRITORIO	600,00	33,33%	3	200,00	200,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	IMPRESORA LASER SAMSUNG	110,00	33,33%	3	36,67	36,67	36,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	TELEFONOS PANASONIC	20,00	10,00%	10	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	0,00
2	ESCALERA PATA DE GALLO	160,00	33,33%	3	53,33	53,33	53,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	ESCALERA RECLINABLE 6 MTS.	160,00	33,33%	3	53,33	53,33	53,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	TALADRO CON PERCUSSION MAKITA	260,00	33,33%	3	86,67	86,67	86,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	TALADRO ROTOMARTILLO ISKRAPERLES	250,00	33,33%	3	83,33	83,33	83,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	SOLDADORA DE 110-220V PROFESIONAL	470,00	33,33%	3	156,67	156,67	156,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	COMPRESOR 28 LIBRAS CON CAFETERA	230,00	33,33%	3	76,67	76,67	76,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	JUEGO DE DESARMADORES STANLEY	85,00	33,33%	3	28,33	28,33	28,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	PISTOLA DE SILICON STANLEY	50,00	33,33%	3	16,67	16,67	16,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	CAJA DE HERRAMIENTAS	60,00	33,33%	3	20,00	20,00	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	MARTILLO STANLEY	20,00	33,33%	3	6,67	6,67	6,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

1	COMBO STANLEY	15,00	33,33%	3	5,00	5,00	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	KIT DE BROCAS IRWIN	65,00	33,33%	3	21,67	21,67	21,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	VENTAS				636,33	636,33	636,33	133,00	133,00	133,00	133,00	133,00	133,00	133,00	0,00
1	ESCRITORIO	300,00	10,00%	10	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	0,00
1	MODULAR	450,00	10,00%	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	0,00
3	SILLON GIRATORIO SECRETARIA	240,00	10,00%	10	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	0,00
2	SILLA BIPERSONAL	280,00	10,00%	10	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	0,00
1	COMPUTADOR ESCRITORIO	600,00	33,33%	3	200,00	200,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2	COMPUTADOR NOTEBOOK 10"	800,00	33,33%	3	266,67	266,67	266,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1	IMPRESORA LASER SAMSUNG	110,00	33,33%	3	36,67	36,67	36,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	TELEFONOS PANASONIC	60,00	10,00%	10	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	0,00
TOTALES					7.997,33	7.997,33	7.997,33	4.499,00	4.499,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	0,01

Elaborado por el: Autor

El método de depreciación utilizado en el Ecuador es el de línea recta, por lo tanto los activos fijos serán depreciados de acuerdo a la tabla que se presenta a continuación.

CUADRO N° 9

PORCENTAJE LEGAL DE DEPRECIACION

ACTIVOS FIJOS	PORCENTAJE ANUAL	NUMERO DE AÑOS
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS, NAVES AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES.	5,00%	20
INSTALACIONES, MAQUINARIAS, EQUIPOS MUEBLES Y ENSERES.	10,00%	10
VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPOS CAMIONERO MOVIL.	20,00%	5
EQUIPOS DE COMPUTO Y SOFTWARE Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO.	33,00%	3
AMORTIZACION, GASTOS INVESTIGACION Y DESARROLLO.	20,00%	5
AMORTIZACION, GASTOS CONSTITUCION	33,33%	3

Fuente: Ley de Régimen interno tributario del Ecuador
Elaborado por: El Autor

4.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

Es todo lo necesario para cubrir los gastos, los cuales representan un gasto inicial para la operación y el mantenimiento de la empresa, es decir se presenta desde el momento en que se inicia este negocio hasta el momento en que se recibe el primer dólar por el concepto de ventas.

En el mismo también se consideran los gastos administrativos, operativos y de ventas, para cubrir el primer mes.

En este proyecto se tendrá en cuenta que se importarán los equipos de seguridad en un promedio de 6 importaciones al año. Es por esto que el capital de trabajo está estimado en base a los 2 primeros meses de ejecución.

El costo de las mercaderías está basado en función a las importaciones de las Alarmas, Cercas Eléctricas y Cámaras de Vigilancia para los dos primeros meses y proyectado en función a las ventas estimadas, mientras tanto los gastos administrativos, operativos y de ventas, está estimado para inicio del primer mes de operación.

TABLA N°22

INVERSION CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCION	VALOR
COSTO DE VENTA MERCADERIA (referencia tabla 14-16-18)	54.178,46
GASTOS ADMINISTRATIVOS (referencia tabla 27)	4.265,55
GASTOS OPERATIVOS (referencia tabla 27)	3.069,98
GASTOS VENTAS (referencia tabla 27)	2.773,70
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	64.287,69

Elaborado Por: El Autor

TABLA N°23
RESUMEN DE LAS INVERSIONES

DESCRIPCION	VALOR
CAPITAL DE TRABAJO (referencia tabla N°22)	64.287,69
INVERSIONES FIJAS (referencia tabla N°19)	34.985,00
INVERSIONES DIFERIDAS (referencia tabla N°20)	3.500,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	102.772,69

Elaborado Por: El Autor

La inversión total del proyecto, la misma que está conformada por los diferentes tipos de inversiones asciende a un valor de \$102.772,69 dólares.

4.2 ANALISIS DE LOS INGRESOS

Para realizar el análisis de los ingresos se ha considerado las encuestas el porcentaje de ventas que se obtendrá al comercializar los equipos de seguridad, para el proyecto:

TABLA N°24
ESTIMACION DE VENTAS

DESCRIPCION	PROBABILIDAD ENCUESTA	# Potenciales Demandantes x Encuesta	Cantidad Mensual	Precio Promedio de Venta	Promedio Mensual Ventas	Promedio Anual Ventas
ALARMAS	55%	597	50	300,00	15.000,00	180.000,00
CERCAS ELECTRICAS	26%	282	24	500,00	12.000,00	144.000,00
CAMARAS DE VIGILANCIA	19%	207	17	800,00	13.600,00	163.200,00
100%		1086			40.600,00	487.200,00

Elaborado por: El Autor

De la encuesta realizada se ha considerando la pregunta N°3 como sustento a los porcentajes, según preferencias de lo que consideran brinda mayor seguridad; también se ha extraído información del cuadro N°4 del mercado meta en probabilidad de compra; con estas dos variables se ha procedido a realizar los cálculos para sus estimaciones mensuales y anuales.

4.2.1 PROYECCION DE LOS INGRESOS

Para la proyección de los ingresos se ha tomado en cuenta la vida útil del proyecto el mismo que será de 10 años, de igual forma se ha considerado un crecimiento de un 6% anual por cada año.

En el siguiente cuadro se indica la proyección estimada del proyecto para los años venideros.

TABLA N°25
PROYECCION DE INGRESOS

VIDA UTIL 10 AÑOS

PERIODO	INGRESOS (DOLARES)
AÑO 1	487.200,00
AÑO 2	516.432,00
AÑO 3	547.417,92
AÑO 4	580.263,00
AÑO 5	615.078,77
AÑO 6	651.983,50
AÑO 7	691.102,51
AÑO 8	732.568,66
AÑO 9	776.522,78
AÑO 10	823.114,15

Elaborado por: El Autor

4.2.2 ANALISIS DE LOS COSTOS Y GASTOS

Los costos y gastos en los que se incurrirá la operación del proyecto se determinaran diferenciándolos entre el costo de venta, y los gastos de operaciones, gastos de administración, gastos de venta y gastos financiero.

TABLA N°26

ESTIMACION DE COSTOS

DESCRIPCION	Cantidad	COSTO DE VENTA		
	Mensual	Unitario	Mensual	Anual
ALARMAS	50	187,50	9.375,00	112.500,00
CERCAS ELECTRICAS	24	333,33	7.999,92	95.999,04
CAMARAS DE VIGILANCIA	17	571,43	9.714,31	116.571,72
			27.089,23	325.070,76

Referencia: Tabla N°24

Elaborado por: El Autor

TABLA N° 27

GASTOS

CUENTAS	MENSUAL	ANUAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.265,55	51.186,60
SUELDOS Y SALARIOS	3.445,55	41.346,60
ENERGIA ELECTRICA	80,00	960,00
TELECOMUNICACIONES	100,00	1.200,00
INTERNET	60,00	720,00
SUMINISTROS DE OFICINA	80,00	960,00
MATERIALES DE ASEO	100,00	1.200,00
CAPACITACION	200,00	2.400,00
VARIOS	200,00	2.400,00
GASTOS OPERATIVOS	2.406,73	28.880,70
SUELDOS Y SALARIOS	2.136,73	25.640,70
ALIMENTACION	50,00	600,00
COMBUSTIBLE	120,00	1.440,00
SEGURO VEHICULOS	50,00	600,00
MANT. VEHICULOS	50,00	600,00
GASTOS VENTAS	2.773,70	33.284,40
SUELDOS Y SALARIOS	2.303,70	27.644,40
COMUNICACIONES	100,00	1.200,00
COMISIONES TARJETA CREDITO	120,00	1.440,00
GASTOS DE PUBLICIDAD	150,00	1.800,00
AFICHES PUBLICITARIOS	100,00	1.200,00
GASTOS FINANCIEROS	30,00	360,00
SERVICIOS BANCARIOS	30,00	360,00
TOTAL DE GASTOS	9.475,98	113.711,70

Elaborado por: El Autor

TABLA N°28

ROL DE PAGOS PROYECTADO

No.	CARGO	SALARIO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	TOTAL INGRESOS MENSUAL	TOTAL INGRESOS ANUAL
	ADMINISTRATIVO								
1	GERENTE GENERAL	1.200,00	100,00	20,00	50,00	0,00	145,80	1.515,80	18.189,60
2	SECRETARIA	300,00	25,00	20,00	12,50	0,00	36,45	393,95	4.727,40
3	CONTADOR	500,00	41,67	20,00	20,83	0,00	60,75	643,25	7.719,00
4	JEFE DE LOGISTICA	700,00	58,33	20,00	29,17	0,00	85,05	892,55	10.710,60
	OPERACIONES								
5	JEFE DE INTALACIONES	700,00	58,33	20,00	29,17	0,00	85,05	892,55	10.710,60
6	BODEGERO	350,00	29,17	20,00	14,58	0,00	42,53	456,28	5.475,30
7	TECNICO N°1	300,00	25,00	20,00	12,50	0,00	36,45	393,95	4.727,40
8	TECNICO N°2	300,00	25,00	20,00	12,50	0,00	36,45	393,95	4.727,40
9	AUX. TECNICO N°1	250,00	20,83	20,00	10,42	0,00	30,38	331,63	3.979,50
10	AUX. TECNICO N°2	250,00	20,83	20,00	10,42	0,00	30,38	331,63	3.979,50
	VENTAS								
11	JEFE DE INTALACIONES	800,00	66,67	20,00	33,33	0,00	97,20	1.017,20	12.206,40
12	ASESOR COMERCIAL N°1	500,00	41,67	20,00	20,83	0,00	60,75	643,25	7.719,00
13	ASESOR COMERCIAL N°2	500,00	41,67	20,00	20,83	0,00	60,75	643,25	7.719,00
	TOTAL GENERAL	6.650,00	554,17	260,00	277,08	0,00	807,98	8.549,23	102.590,70

Elaborado por: El Autor

Para el funcionamiento adecuado de la empresa es necesario contar con el recurso humano idóneo para que pueda cumplir con los objetivos y metas trazadas, de acuerdo a lo expuesto en el capítulo I, dentro de la estructura organizacional se la divido por departamento Administrativo, Operaciones y Ventas.

TABLA N°29
PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS

VIDA UTIL 10 AÑOS

PERIODO	COSTO Y GASTOS (DOLARES)
AÑO 1	454.738,79
AÑO 2	479.524,45
AÑO 3	498.385,53
AÑO 4	514.502,73
AÑO 5	534.902,88
AÑO 6	552.719,04
AÑO 7	574.783,84
AÑO 8	597.731,23
AÑO 9	621.596,52
AÑO 10	646.416,42

Fuente: Tablas N°21, 26 y 27

Elaborado por: El Autor

En para los costos y gastos se ha considerado un crecimiento del 4% anual respectivamente; En la tabla N°28 dentro de los gastos de sueldos y salarios para el año 2 en adelante se incrementa por los fondos de reserva, mientras tanto en el año 4 y 5 se disminuye el gasto de la depreciación y amortización.

4.3 ANALISIS DE LA RENTABILIDAD

Este estudio es la parte final de toda una secuencia de análisis de factibilidad del proyecto, el análisis demuestra el grado de rentabilidad o no que tiene el proyecto, para ello es necesario aplicar métodos que nos ayudan a comprobar la rentabilidad del proyecto durante sus diez años de operación.

4.3.1 FLUJO DE EFECTIVO

El flujo efectivo permite identificar los ingresos y egresos, la inversión inicial, además se puede elaborar proyecciones de las ventas y los gastos que se considere la vida útil del proyecto.

El flujo de efectivo es muy indispensable en la determinación de las necesidades de efectivo a corto plazo de la empresa, y de acuerdo con ello, planear su financiamiento a corto o a largo plazo.

Las depreciaciones se consideran posterior a la utilidad neta del ejercicio ya que estas no representan desembolsos de efectivo para el proyecto, se trata de asiento contables que sirven de la misma manera que el gasto de intereses como escudo fiscal por ser deducciones de impuestos.

TABLA N° 30

**FLUJO DE EFECTIVO
ESCENARIO MODERADO**

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INVERSION INICIAL											
INVERSION FIJA	-34.985,00										
INVERSION DIFERIDA	-3.500,00										
CAPITAL DE TRABAJO	-64.287,69										
INGRESOS											
INGRESOS ANUALIZADOS		487.200,00	516.432,00	547.417,92	580.263,00	615.078,77	651.983,50	691.102,51	732.568,66	776.522,78	823.114,15
EGRESOS											
COSTO DE VENTA		325.070,76	338.073,59	351.596,53	365.660,40	380.286,81	395.498,28	411.318,21	427.770,94	444.881,78	462.677,05
GASTOS ADMINISTRACION		51.186,60	56.042,06	58.283,75	60.615,10	63.039,70	65.561,29	68.183,74	70.911,09	73.747,53	76.697,43
GASTOS OPERACIONES		36.839,70	40.549,29	42.171,26	43.858,11	45.612,43	47.436,93	49.334,41	51.307,79	53.360,10	55.494,50
GASTOS VENTAS		33.284,40	36.487,78	37.947,29	39.465,18	41.043,79	42.685,54	44.392,96	46.168,68	48.015,42	49.936,04
GASTOS FINANCIEROS		360,00	374,40	389,38	404,95	421,15	438,00	455,51	473,74	492,68	512,39
DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)		32.461,21	36.907,55	49.032,39	65.760,26	80.175,89	99.264,47	116.318,67	134.837,43	154.926,26	176.697,73
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		4.869,18	5.536,13	7.354,86	9.864,04	12.026,38	14.889,67	17.447,80	20.225,61	23.238,94	26.504,66
25% IMPUESTO A LA RENTA		8.115,30	9.226,89	12.258,10	16.440,07	20.043,97	24.816,12	29.079,67	33.709,36	38.731,57	44.174,43
FLUJO OPERATIVO		19.476,73	22.144,53	29.419,43	39.456,16	48.105,54	59.558,68	69.791,20	80.902,46	92.955,76	106.018,64
(+) DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
(+) AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) CAPITAL DE TRABAJO											64.287,69
VALOR DE SALVAMENTO											0,01
FLUJO NETO DE EFECTIVO (FNE)	102.772,69	27.474,06	30.141,86	37.416,76	43.955,16	52.604,54	60.657,68	70.890,20	82.001,46	94.054,76	171.405,33

Elaborado por; El Autor

TABLA N° 31

**DATOS DEL VAN Y TIR
ESCENARIO MODERADO**

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	199.066,81
TIR	39%

Elaborado por: El Autor

4.3.2 TASA DE DESCUENTO

Tomando como referencia al RMA (Risk Management Association), que dice que el costo de capital de las compañías esta en un promedio del 20% y 30%⁵, la tasa de descuento o costo de capital obtenido en cuadro anterior se encuentra dentro del rango referido. Con esta tasa se procedió a analizar el VAN y el TIR.

CUADRO N°10

TASA DE DESCUENTO O COSTO DE CAPITAL

ORD.	DESCRIPCION	PORTENTAJE	FUENTE
1	COMPESANCION POR RIESGO	2,00	MARGEN SOBRE INGRESOS (VENTAS)
2	RIESGO CAPITAL	4,20	HISTORICO NYSE
3	PREMIUN RIESGO INDUSTRIA	2,90	ANALISIS RMA
4	RIESGO INDIVIUAL	2,00	INDIVIDUAL
5	RIESGO CAMBIARIO POR COMPRAS	0,90	MERCADO CAMBIARIO
6	RIESGO PAIS	3,00	COMPAÑIAS ESPECIALIZADAS
7	TASA PASIVA	5,00	COSTO DE OPORTUNIDAD
	TOTAL COSTO DE CAPITAL	20,00	

Elaborado por: El Autor

La Tasa de descuento en el mercado para estos tipos de negocio está en el 23% de rentabilidad sobre el patrimonio, este porcentaje se valida de acuerdo al cuadro presentado anteriormente, también puedo indicar en base a mi experiencia como gerente general en empresas de esta rama, el porcentaje de rentabilidad son similares a lo expuesto.

⁵ www.rmahq.org

4.3.3 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto es un método que toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo. Para descontar estos flujos se lo harán con la tasa mínima de rendimiento aceptada por la empresa del 20%.

El cálculo del VAN se puede representar mediante la siguiente igualdad:

$$VAN = -I + R_1/(1+K) + R_2/(1+K)^2 + \dots + R_n/(1+K)^n$$

El VAN se evalúa considerando su valor, entonces:

- Si el VAN es > 0 : quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos, incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Si el VAN es $= 0$: quiere decir que el proyecto alcanza a cubrir la inversión, los costos y gastos al tiempo que satisface exactamente el rendimiento esperado.
- Si el VAN es < 0 : quiere decir que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos, gastos y menos aún la inversión. Se puede decir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado.

El VAN obtenido en este escenario moderado, significa que de cumplir con lo estimado la empresa recupera en primera instancia la inversión realizada, en segunda instancia gana la rentabilidad que satisface al inversionista del 20% y además genera una ganancia adicional, esto significa que el proyecto es bondadoso en lo que ha rentabilidad concierta.

El VAN en el proyecto es, \$ 199.066,81 dólares, como se puede observar claramente el VAN es mayor a cero, por lo tanto durante los 10 años de este proyecto puede cubrir todos los gastos y costos incluida la inversión, es decir, el proyecto es factible.

4.3.4 TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de descuento r , que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivo) sean iguales al valor a los flujos de inversión (negativos). La TIR descuenta todos los flujos asociados a un valor cero. Cuando la inversión inicial se produce en el periodo de tiempo cero la tasa interna de rendimiento será aquel valor de r que verifique la ecuación siguiente:

$$1_0 = R_1/(1+r) + R_2/(1+r)^2 + \dots + R_n/(1+r)^n$$

Para obtener el valor que satisfaga esta ecuación se puede utilizar el método de la prueba y error una vez que se ha calculado la tasa interna de rendimiento del proyecto, necesitamos conocer el punto de corte o rentabilidad aceptable para los inversionistas de la empresa, Se deberá aceptar los proyectos cuya TIR sea superior al punto de corte establecido y deberá rechazar los de TIR menor.

La tasa interna del retorno es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. Es necesario que sea mayor a la tasa de descuento.

TIR = 39%

Como se puede observar la TIR es mayor a la tasa de descuento mínima requerida para la inversión del proyecto; desde el punto de vista económico tiene una amplia posibilidad de rentabilidad para los inversionistas.

La TIR es un concepto financiero complementario a lo analizado en el VAN; expongo que es complementario porque este indicador es la tasa que iguala la inversión con los flujos proyectados.

El proyecto genera una TIR del 39% esto significa que da una ganancia adicional a lo que exige el inversionista en 19 puntos.

A manera de conclusión cito que los dos conceptos VAN y TIR presentan resultados favorables para recomendar la ejecución de este proyecto.

4.3.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad para la empresa Soimpro ha sido realizado con dos posibles escenarios que estimamos podrían darse.

- **Escenario Optimista:** Para este escenario se considera como criterio fundamental, que el estimado de las ventas de acuerdo al cuadro N°4, en donde apenas se considera el 50% de la probabilidad de compra; por tal razón se estima que las ventas se podrán alcanzar un incremento del 10%; en lo referente a los costos y gastos se estima un incremento del 4%.

TABLA N° 32

FLUJO DE EFECTIVO

ESCENARIO OPTIMISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INVERSION INICIAL											
INVERSION FIJA	-34.985,00										
INVERSION DIFERIDA	-3.500,00										
CAPITAL DE TRABAJO	-64.287,69										
INGRESOS											
INGRESOS ANUALIZADOS		535.920,00	568.075,20	602.159,71	638.289,29	676.586,65	717.181,85	760.212,76	805.825,53	854.175,06	905.425,56
EGRESOS											
COSTO DE VENTA		338.073,59	351.596,53	365.660,40	380.286,81	395.498,28	411.318,21	427.770,94	444.881,78	462.677,05	481.184,13
GASTOS ADMINISTRACION		53.234,06	58.283,75	60.615,10	63.039,70	65.561,29	68.183,74	70.911,09	73.747,53	76.697,43	79.765,33
GASTOS OPERACIONES		38.313,29	42.171,26	43.858,11	45.612,43	47.436,93	49.334,41	51.307,79	53.360,10	55.494,50	57.714,28
GASTOS VENTAS		34.615,78	37.947,29	39.465,18	41.043,79	42.685,54	44.392,96	46.168,68	48.015,42	49.936,04	51.933,48
GASTOS FINANCIEROS		374,40	389,38	404,95	421,15	438,00	455,51	473,74	492,68	512,39	532,89
DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)		63.311,55	69.689,67	84.158,65	103.386,41	120.467,62	142.398,01	162.481,53	184.229,01	207.758,64	233.196,45
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		9.496,73	10.453,45	12.623,80	15.507,96	18.070,14	21.359,70	24.372,23	27.634,35	31.163,80	34.979,47
25% IMPUESTO A LA RENTA		15.827,89	17.422,42	21.039,66	25.846,60	30.116,90	35.599,50	40.620,38	46.057,25	51.939,66	58.299,11
FLUJO OPERATIVO		37.986,93	41.813,80	50.495,19	62.031,85	72.280,57	85.438,81	97.488,92	110.537,41	124.655,18	139.917,87
(+) DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
(+) AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) CAPITAL DE TRABAJO											64.287,69
VALOR DE SALVAMENTO											0,01
FLUJO NETO DE EFECTIVO (FNE)	102.772,69	45.984,26	49.811,13	58.492,52	66.530,85	76.779,57	86.537,81	98.587,92	111.636,41	125.754,18	205.304,56

Elaborado por; El Autor

TABLA N° 33
DATOS DEL VAN Y TIR
ESCENARIO OPTIMISTA

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	295.858,16
TIR	56%

Elaborado por: El Autor

Al realizar el análisis de este escenario optimista con las variables antes descritas, el VAN se incremento en 295.858,16 dólares y el TIR en el 56%, los resultados son muy alentadores por lo tanto sigue siendo muy rentable la factibilidad financiera del proyecto.

- **Escenario Pesimista:** En cambio este escenario se redujo un 15% en los ingresos y el 9% en los costos y gastos. Esto podría ocurrir en caso de que haya un incremento considerable en la oferta en la comercialización de equipos electrónicos de seguridad restándonos mercado. Este escenario puede también ocurrir por desequilibrio en la economía suscitado el 30 de Septiembre de este año y posible rebote de una crisis mundial.

TABLA N° 34

FLUJO DE EFECTIVO

ESCENARIO PESIMISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INVERSION INICIAL											
INVERSION FIJA	-34.985,00										
INVERSION DIFERIDA	-3.500,00										
CAPITAL DE TRABAJO	-64.287,69										
INGRESOS											
INGRESOS ANUALIZADOS		414.120,00	438.967,20	465.305,23	493.223,55	522.816,96	554.185,98	587.437,13	622.683,36	660.044,36	699.647,03
EGRESOS											
COSTO DE VENTA		292.563,68	304.266,23	316.436,88	329.094,36	342.258,13	355.948,46	370.186,39	384.993,85	400.393,60	416.409,35
GASTOS ADMINISTRACION		46.067,94	50.437,86	52.455,37	54.553,59	56.735,73	59.005,16	61.365,37	63.819,98	66.372,78	69.027,69
GASTOS OPERACIONES		33.155,73	36.494,36	37.954,13	39.472,30	41.051,19	42.693,24	44.400,97	46.177,01	48.024,09	49.945,05
GASTOS VENTAS		29.955,96	32.839,00	34.152,56	35.518,66	36.939,41	38.416,98	39.953,66	41.551,81	43.213,88	44.942,44
GASTOS FINANCIEROS		336,96	350,44	364,46	379,03	394,20	409,96	426,36	443,42	461,15	479,60
DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)		4.042,40	6.581,99	15.944,50	29.706,61	40.939,30	56.613,18	70.005,38	84.598,30	100.479,86	117.743,90
15% PARTICIPACION TRABAJADORES		606,36	987,30	2.391,68	4.455,99	6.140,90	8.491,98	10.500,81	12.689,75	15.071,98	17.661,59
25% IMPUESTO A LA RENTA		1.010,60	1.645,50	3.986,13	7.426,65	10.234,83	14.153,29	17.501,35	21.149,58	25.119,97	29.435,98
FLUJO OPERATIVO		2.425,44	3.949,19	9.566,70	17.823,97	24.563,58	33.967,91	42.003,23	50.758,98	60.287,92	70.646,34
(+) DEPRECIACIONES		7.097,33	7.097,33	7.097,33	4.099,00	4.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00	1.099,00
(+) AMORTIZACIONES		900,00	900,00	900,00	400,00	400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) CAPITAL DE TRABAJO											64.287,69
VALOR DE SALVAMENTO											0,01
FLUJO NETO DE EFECTIVO (FNE)	102.772,69	10.422,77	11.946,52	17.564,03	22.322,97	29.062,58	35.066,91	43.102,23	51.857,98	61.386,92	136.033,04

Elaborado por; El Autor

TABLA N° 35

DATOS DEL VAN Y TIR

ESCENARIO PESIMISTA

TASA DE DESCUENTO	20%
VAN	105.459,83
TIR	23%

Elaborado por: El Autor

De igual forma analizando el escenario pesimista con las variables antes descritas, el proyecto es sumamente bondadoso que brinda una rentabilidad del 3% adicional a la tasa de descuento, a pesar de haber considerado los problemas de la economía que afectan a nivel de empresas los resultados siguen siendo muy atractivos.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

CUADRO N°11

ANALISIS DE FLUJOS DE EFECTIVO

INDICADORES FINANCIEROS	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO MODERADO	ESCENARIO OPTIMISTA
VAN	105.459,83	199.066,81	295.858,16
TIR	23%	39%	56%

Elaborado por: El Autor

La evaluación económica con sus distintas herramientas ratifica la viabilidad del proyecto, en función a los resultados obtenidos en los diferentes escenarios con respecto a su tasa de descuento del 20%, se puede observar que su VAN y TIR arrojan resultados positivos, por lo de de acuerdo a la técnica resulta viable el proyecto desde el punto de vista financiero.

Una vez realizado el estudio de factibilidad del proyecto de importación, comercialización de equipos electrónicos de seguridad, se puede indicar que existe demanda en la Ciudad de Cuenca, debido al alto grado de inseguridad que presenta hoy en día, estos equipos pasaron de ser necesidades suntuarias a necesidades primarias.

Al investigar el mercado, se obtuvo muy buenos resultados, ya que este tipo de negocios tiene buena aceptación, de los 383 encuestados el 55% no cuenta con ningún sistema electrónico de seguridad, y mientras tanto de los 383 encuestados, 352 estarían dispuestos a proteger con otros dispositivos electrónicos de seguridad.

También se analizó a los mayores competidores en la Ciudad de Cuenca siendo estos: Omnitron, Wackenhut, Alta Tecnología y Alarma Stop, empresas con mayor representación y posicionamiento de acuerdo a las encuestas. Soimpro al importar directamente reduciría los precios al

consumidor final, sin embargo para no dañar el mercado comercializará con un margen menor al de la competencia.

Es muy importante, el servicio pos-venta y la garantía que se pueda ofrecer al cliente, un cliente satisfecho puede derivar a mas clientes, la importancia de proporcionar este servicio dependerá el éxito de la empresa.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda la aceptación del proyecto ya que cumple con las condiciones de retorno de la inversión aceptables, tiene un valor actual neto positivo y una tasa interna de retorno superior a la tasa de descuento requerida para el proyecto.

Se recomienda realizar estudios y estrategias de marketing continuamente que permitan orientar con sus respectivas políticas, fijación de precios, publicidad, y promociones de venta.

Se recomienda elaborar un plan de capacitación al personal de acuerdo al área de trabajo, se recomienda realizar un manual de funciones, así como también un plan de valoración de cargos, de acuerdo a la jerarquización del mismo, mediante el método de puntos.

Se recomienda innovar los equipos de seguridad que se van a ofertar, de modo que marque la diferencia entre la empresa y la competencia.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- | | |
|--|--|
| BACA URBINA, Gabriel | <u>Evaluación de proyectos</u> 5ta . Edic.
Mc Graw - Hill, México, 2006, 392 págs. |
| SAPA CHAIN, Nassir | <u>Preparación y evaluación de proyectos</u>
5ta. Edic. Mc Graw - Hill, México, 2008,
445 págs. |
| INFANTE VILLAREAL, Arturo | <u>Evaluación financiera de proyectos de Inversión</u> 2da. Edic., Norma, Colombia,
1992, 399 págs. |
| MIRANDA MIRANDA, Juan | <u>Gestión de Proyectos</u> 2da. Edic. Edit.
Guadalupe, 2002, 434 págs. |
| BESLEY Scott, BRIGHAM
Eugene, GOMEZ Jaime | <u>Fundamentos Administración Financiera</u>
12 Edic., Mc Graw - Hill, México, 2001
893 Págs. |
| KINNERAR Thomas, TAYLOR
James | <u>Investigación de Mercados</u> 5ta. Edición.
Edit. Mc Graw - Hill, México 2003, 874 p. |
| FORSYTH, Patrick | <u>The Economist Marketing</u> 1ra. Edición.
Edit. Ediecuatorial, Julio 2010, 205 Págs. |
| VANEGAS MANZANO, Paul | <u>Formulacion de pequeños proyectos</u> , 1ra
Edic., Fundación Projubones, Cuenca, Junio
2006, 157 págs. |

INTERNET

- | | |
|-------------|---|
| Monografías | Métodos de evaluación financiera en
evaluación de proyectos,
http://www.monografias.com/trabajos16/mé-
todos-evaluacion-económica.shtml |
|-------------|---|

Aranceles	Arancel de importaciones Ecuador, www.todocomercioexterior.com.ec
TILZ	Planeación de proyectos, http://tilz.tearfound.org/Espanol/paso
INEC	Ingreso corriente mensual según quintiles. ENIGHU 2003-2004. http://www.enec.gov.ec
TASA DESCUENTO	The Risk Management Association. http://rmahq.org/rma
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	Recopilación datos proyecto de factibilidad www.gestiopolis.com/recursos/...../factibilidad. htm

ANEXOS



INVOICE

**3405 NW 113 COURT MIAMI
FL 33172**

PHONE: 001-305-513-0484

Sep 20, 2010

PAGE: 1

SOLD TO:

SOIMPRO
ECUADOR CUENCA
RAFAEL SALAS Y LEGARDA
593 07 2815 992

CUSTOMER ID	CUSTOMER PO	PAYMENT TERMS		
718-752-1484		PREPAID		
SALES REP ID	SHIPPING METHOD	SHIP DATE	DUE DATE	
ORDER / RAPH	UPS GROND	9/21/2010		

ITEM	DESCRIPCION	QUANTILY	UNIT PRICE	EXTENDED
BAT 4	BATERIA DE 12V 4 AMH	80	\$ 6,44	\$ 515,20
BAT 7	BATERIA DE 12V 7 AMH	20	\$ 8,49	\$ 169,80
GSN-EMR	BOTON DE EMERGENCIA	50	\$ 1,00	\$ 50,00
LOR-HO	BOTON DE PANICO CON LLAVE	50	\$ 2,76	\$ 138,00
CPE-15W	CAJA METALICA PARA SIRENA 15 W	50	\$ 3,54	\$ 177,00
CPE-30W	CAJA METALICA PARA SIRENA 30 W	50	\$ 4,95	\$ 247,50
SY1412B	DETECTOR DE HUMO FOTOELECTRICO	10	\$ 19,80	\$ 198,00
DEC-360	DETECTOR DE MOVIMIENTO 360° TECHO	10	\$ 16,63	\$ 166,30
BV-600	DETECTOR DE MOVIMIENTO ANTIMASCOTA (40KG)	20	\$ 16,68	\$ 333,60
LC-100PI6	DETECTOR DE MOVIMIENTO INTERIOR	400	\$ 6,37	\$ 2.548,00
5150 M 19	DETECTOR ROTURA CRISTAL DIGITAL	10	\$ 13,51	\$ 135,10
PC 5108	EXPANSOR DSC 8 ZONAS	5	\$ 24,77	\$ 123,85
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1832 8ZONAS, TECLADO LCD	10	\$ 53,79	\$ 537,90
KDSC1832	KIT CENTRAL DSC 1864 8ZONAS,TECLADO LCD	10	\$ 74,31	\$ 743,10
KDSC585	KIT CENTRAL DSC 585 8 ZONAS, TECLADO LED	80	\$ 39,81	\$ 3.184,80
SL-126	LUZ ESTROBOSCOPICA	20	\$ 9,87	\$ 197,40
MAGABLA	MAGNETICO ADHESIVO BLANCO	100	\$ 0,79	\$ 79,00
MAGADE	MAGNETICO ADHESIVO CAFE	600	\$ 0,86	\$ 516,00
MAGTUB	MAGNETICO EMPOTRABLE TUBULAR	100	\$ 0,88	\$ 88,00
1088T-M	MAGNETICO INDUSTRIAL	30	\$ 3,26	\$ 97,80
SL-SM226L	MAGNETICO PARA PUERTA LANFOR SECO	30	\$ 7,64	\$ 229,20
CSP15	SIRENA 15W 110 db DECORATIVA	50	\$ 3,83	\$ 191,50
DS20WW	SIRENA 20W 115db EXTERIOR	50	\$ 3,88	\$ 194,00
SS30	SIRENA 30W 120db EXTERIOR	50	\$ 7,43	\$ 371,50
SS-072	TAMPER DE SEGURIDAD	10	\$ 1,13	\$ 11,30
TARJ-585	TARJETA DSC 585 8 ZONAS	10	\$ 19,90	\$ 199,00
TARJ-1832	TARJETA DSC POWER 1832 8 ZONAS EXP. 32 ZON.	10	\$ 24,77	\$ 247,70
TARJ-1864	TARJETA DSC POWER 1864 8 ZONAS EXP. 64 ZON.	10	\$ 28,76	\$ 287,60
TEC5011	TECLADO DSC LCD ICONO 5011	10	\$ 25,55	\$ 255,50
TEC585	TECLADO DSC LED RKZ1555	10	\$ 19,11	\$ 191,10
TEC-TAC	TECLADO DSC PANTALLA TACTIL	4	\$ 79,95	\$ 319,80
TRA-16.5	TRANSFORMADOR 16.5VA	100	\$ 4,14	\$ 414,00
ET-TRANS	TRANSMISOR UNIVERSAL 380MHZ	10	\$ 11,14	\$ 111,45
			SUBTOTAL	\$ 13.270,00
			SALES TAX	
			FREIGHT	
			TOTAL INVOICE AMOUNT	\$ 13.270,00
			PAYMENT RECEIVED	
			TOTAL	\$ 13.270,00

LISTA DE PRECIOS PARA EXPORTACION



WWW.TECHLANDELECTRONIC.COM



CERCO ELECTRICO PERIMETRAL			
CODIGO	IMAGEN		US \$ 1-100
HR-8000		HR-8000 MICROPROCESADO HAGROY 110VAC-220VAC - 01 Zona, DCV, 1 jouls de salida - Alcance 800 m. de alambrada	59.00
HR-10000		HR-10000 MICROPROCESADO HAGROY 110VAC-220VAC - 1 Zona, DCV, 1.5 jouls de salida, - Alcance 3000 m. de alambrada	82.00
HR-15000		HR-15000 MICROPROCESADO HAGROY 110VAC-220VAC - 01 Zona, DCV, 3 jouls de salida - Alcance 6000 m. de alambrada	110.00
NANAX-40		ELECTRIFICADOR GANADERO NANAX-40 12V. HAGROY 110VAC-220VAC - Alcance 40 km. 4 jouls - Salida de alta y bajo voltaje.	154.00
NANAX-60		ELECTRIFICADOR GANADERO NANAX-60 12V. HAGROY 110VAC-220VAC - Alcance 60 km. 6 jouls - Salida de alta y bajo voltaje.	184.00

CODIGO	IMAGEN	AISLADORES	US \$
HG-HSG		TEMPLADOR HS con gancho (50 unidades)	
HG-HS		TEMPLADOR HS sólo (50 unidades)	
HG-HZ		TEMPLADOR HAGROY HZ con perno (50 unidades)	
HG-ST		TEMPLADOR MODELO ST (50 unidades)	
HG-NOEZG		TEMPLADOR NUEZ con gancho (50 unidades)	
HG-RS		INTERMEDIO ROSCADO (50 unidades)	
HG-HBN		INTERMEDIO H-BN con perno pasante (50 unidades)	
HG-BV		INTERMEDIO BV con perno pasante (50 unidades)	
HG-SW		INTERMEDIO PLANO SIN PERNO SW (50 unidades)	
HG-AC		Aislador Templador Cuadrado (50 unidades)	

REGATONES			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$
HG-112		REGATON HAGROY de 1 1/2 (50 unidades)	

HG-114		REGATON HAGROY de 1 ¼ (50 unidades)	
--------	--	-------------------------------------	--

SENSOR DE FLEXION			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
HG-FM		SENSOR DE FLEXION con microswitch tapa térmica Mod.2 (6 unidades)	

LETREROS DE ADVERTENCIA			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
HG-LT		LETRERO DE ADVERTENCIA (40 unidades)	
HG-LTS		LETRERO CON SU LOGOTIPO DE SU EMPRESA 2 COLORES (PREVIO PEDIDO Y CANTIDAD MINIMA 500 UNIDADES) (40 unidades)	

SOPORTE UNIVERSAL PARA SENSORES INFRARROJOS (PIR)			
ITEM	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
HG-SU		Soporte de PIR, con auto-roscantes (50 unidades)	

KIT SKAYNET HAGROY			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
RX1411-1		KIT SKAYNET 1 CANAL RX 1411-1 1 RECEPTOR DE 1 CANAL, 433.92 Mhz 1 PULSADOR DE 3 BOTONES	30.00
RX1411-2		KIT SKAYNET DE 2 CANALES RX 1411-2 1 RECEPTOR DE 1 CANAL, 433.92 Mhz 1 PULSADOR DE 3 BOTONES	35.00
RX1411-3		KIT SKAYNET DE 3 CANALES RX.1411-3 1 RECEPTOR DE 1 CANAL, 433.92 Mhz 1 PULSADOR DE 3 BOTONES	36.00
F105544		PULSADOR DE 3 BOTONES TIPO LLAVERO.	10.00
RF881 NUEVO		PULSADOR DE 4 BOTONES TIPO LLAVERO HAGROY	13.00

PANEL DE ALARMA COMUNITARIA MPR-2 HAGROY			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
HG-MRP2 NUEVO		KIT DE ALARMA COMUNITARIA MPR-2 110VAC-220VAC Incluye fuente / Gabinete / Receptor Inalámbrico /Pulsador Inalámbrico, Acepta hasta 62 pulsadores.	45.00

CONECTORES PARA TUBERIA FLEXIBLE			
CODIGO	IMAGEN	DESCRIPCION	US \$ 1-100
HG-C3/4		CONECTOR PARA TUBERIA FLEXIBLE 3/4 (50 unidades)	
HG-C1/2		CONECTOR PARA TUBERIA FLEXIBLE 1/2 (50 unidades)	
HG-C3/8		CONECTOR PARA TUBERIA FLEXIBLE 3/8 (50 unidades)	
HG-C1		CONECTOR PARA TUBERIA FLEXIBLE 1 (50 unidades)	



ZUDEN TECHNOLOGY (HK) CO., LIMITED

ADD: Block A3, JinShun Industrial Zone, AnLiang Village, HengGang Town, LongGang, Shenzhen, Guangdong, China

Website: <http://www.zuden.com>

Tel: 0086-755-28980181

Fax: 0086-755-28914885

Email: kikixzuden@gmail.com

kiki@zuden.com

MSN: kikihyl@hotmail.com

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDAD	PRECIO COMPRA	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ZDPT-122	CAMARA PTZ LG 22X OPTICAL, 10X DIGITAL	UNI	594,47	1	439,07	439,07
ZDPT-118	CAMARA PTZ ZONY 18X OPTICAL, 12X DIGITAL	UNI	684,92	1	505,88	505,88
ZDC-503	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 22X ZOOM	UNI	170,59	10	126,00	1.260,00
ZDC-510	CAMARA ¼" SONY CCD, 480TVL, 16X ZOOM	UNI	118,89	10	87,81	878,10
ZDC-515	CAMARA ⅓" SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	93,07	10	68,74	687,40
ZDC-516	CAMARA ⅓" SONY CCD, 480TVL, 0.5 LUX	UNI	108,57	10	80,19	801,90
ZDC-525	CAMARA ¼" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	46,52	10	34,36	343,60
ZDC-526	CAMARA ⅓" SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	49,11	10	36,27	362,70
ZDC-206	CAMARA ¼" DOMO SHARP CCD, 420TVL, 0.8 LUX	UNI	23,90	15	17,65	264,75
ZDC-209	CAMARA ¼" DOMO SONY CCD, 420TVL, 0.5 LUX	UNI	25,84	15	19,09	286,35
ZDC-333	CAMARA ¼" DOMO INFRARROJO SONY, 420TVL.	UNI	31,01	15	22,90	343,50
ZDC-911	CAMARA ¼" SEMI-PROFESIONAL SHARP, 420TVL.	UNI	28,43	15	21,00	315,00
ZDC-952	CAMARA ⅓" PROFESIONAL SONY, 520TVL.	UNI	77,53	15	57,27	859,05
ST-0256	LENTE ⅓ IRIS FIJO 2.5MM	UNI	8,50	10	6,28	62,80
ST-0358	LENTE VARIFOCUS 3.5MM A 8MM	UNI	16,50	10	12,19	121,90
CP-2400	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 4CH. 30FPS	UNI	115,00	15	84,94	1.274,10
CP-5416	TARJETA CAPTURADORA VIDEO 16CH. 120 FPS.	UNI	354,00	5	261,46	1.307,30
AV-DR041	GRABADOR DIGITAL 4CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	217,70	15	160,79	2.411,85
AV-796ZD	GRABADOR DIGITAL 8CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	589,13	3	435,13	1.305,39
HK-DS7316	GRABADOR DIGITAL 16CH. TIEMPO REAL H.264	UNI	1003,10	1	519,36	519,36
TOTAL						14.350,00



Cuenca, 13 de Octubre del 2010

Señores
Klever Paredes
Ciudad

De mis consideraciones

Por medio de la presente remito la cotización solicitada vía correo electrónico proforma del vehículo **CHEVROLET**

Marca:	CHEVROLET
Modelo:	LUV DMAX CS 4x2 2.4L GASOLINA
Año:	2010

Valor del Vehículo	\$ 15.945,08
Descuento Flota	\$ 945,08
Subtotal	\$ 15.000,00
12% IVA	\$ 1.800,00
Total	\$ 16.800,00

Esperamos que la presente se a de conveniencia pues estaremos gustos en poder servirle.

Atentamente,

Verónica Vicuña
ASESOR COMERCIAL



PROFORMA

No. 2010-00337

FECHA: octubre 1, 2010
CLIENTE: SOIMPRO
ATENCION: KLEVER PAREDES.
DIRECCION: CUENCA
RESPONSABLE: T.CLOGO. WILLIAM ZAMBRANO-

RUCCI: _____
E_mail: kleverpa@hotmail.com
TELEFONO: _____
FAX: _____

Por medio de la presente nos es grato hacerles llegar la siguiente cotización:

EQUIPO: CENTRAL TELEFONICA KXT-ES824
MARCA: PANASONIC
PROCEDENCIA: JAPONESA.

PRECIO A DISTRIBUIDOR				
CANT	CODIGO	DETALLE	V. UNIT.	V. TOTAL
1	KXT-ES824	UNIDAD PRINCIPAL 3 LINEAS 8 EXTENSIONES INCLUYE: TARJETA DISA (Contestador Automático de Llamadas) SDMR: Puerto de Reporte de Llamadas. MUSICA INTERNA Y EXTERNA. SOCKET PARA CARGADOR DE BATERIA.	320,00	320,00
1	KXT-7730	TELEFONO PROGRAMADOR EJECUTIVO M/L CON PANTALLA	120,00	120,00
1	CABL	CABLEADO E INSTALACION CENTRALILLA TELEFONICA	80,00	80,00
1	PROGRAM	PROGRAMACION Y USO CENTRALILLA	30,00	30,00
SUBTOTAL				550,00
I.V.A. 12%				66,00
TOTAL				616,00

CAPACIDAD FINAL		CAPACIDAD OFERTADA	
No. LINEAS	8		3
No. EXTENSIONES	24		8

FORMA DE PAGO: CONTADO

GARANTIA: 1- 12 MESES CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION Y 5 AÑOS EN REPUESTOS,
 3- UNICOS DISTRIBUIDORES DE FRABICA PARA EL AUSTRO.
 5- EL ASESORAMIENTO E INSTRUCCIÓN SE IMPARTIRA SIN COSTO ADICIONAL
 6- EXIJA SU CERTIFICADO DE GARANTIA DE FABRICA.

SERVICIO TECNICO: CONTAMOS CON SERVICIO TECNICO INMEDIATO Y GARANTIZADO DE FABRICA

TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATO.

T.CLOGO. WILLIAM ZAMBRANO-

KLEVER PAREDES.
APROBADO

AV. DE LAS AMERICAS 16-10. ED. BELLAVISTA.
 TELF. 072820201/072845506. CEL. 097002348.
 RUC: 0190347079001
 e-mail. panasonic_telsur@yahoo.com



R.U.C.: 0102916954001

• PRINCIPAL SALA DE EXHIBICION: Sucre y Mariano Cueva Telf.: 2845718 • Fax: 2827658
• FABRICA: Monay vía Baguanchi • Telf.: 2350019 • Cel.: 090329961
• ALMACEN SUCURSAL: Alfonso Moreno Mora 4-90 y Fray Vicente Solano
Edif. La Fragata local # 5 • Telf.: 4092054 • Cuenca - Ecuador

Líneas Modulares

PROFORMA
Nº 0002005

Cuenca, a 15 de OCTUBRE DEL 2010

Señor (es): CLEVER PAREDEZ

RAFAEL SALAS SECTOR COLEGIO BILINGÜE

Dirección:

Telf.:

CANT.	ARTICULO	V. UNIT.	V. TOTAL
5	ESCRITORIOS TIPO ESTACION DE TRABAJO CON PORTA- TECLADO CON DOS GAVETAS Y ARCHIVO	300,00	1.500,00
1	COUTER DE 1.50X1.50 X 1.10 DE ALTO CON 2 GAVETAS	210,00	210,00
1	MODULAR DE 2.40 CON PORTATECLADO DIVIDIDO PARA TRES ARIAS DE TRABAJO	450,00	450,00
1	MESA DE REUNIONES PARA 6 PERSONAS	400,00	400,00
1	SILLON EJECUTIVO MALLA ALTO SISTEMA NEUMATICO	180,00	180,00
13	SILLONES GIRATORIOS TIPO SECRETARIA	80,00	1.040,00
3	SILLA TANDEM BIPERSONAL COLOR NEGRO	140,00	420,00
4	ARCHIVADOR TRES GAVETAS	150,00	600,00
			4.800,00

CONDICIONES DE PAGO:

FORMA DE PAGO :

MATERIALES: A CONVENIR

15 DÍAS LUEGO PEDIDO

TIEMPO DE ENTREGA:

SUBTOTAL

DESCUENTO

% I.V.A.

TOTAL \$

576,00

5.376,00

Gráficas "G.G." Telf.: 2869341



Stilo
MUEBLES

POR STILO MUEBLES

FIRMA AUTORIZADA
R.U.C.: 0102916954001



MAYORISTA DE COMPUTADORAS, IMPRESORAS, PARTES Y PIEZAS



TELEFOS: 2835852

RUC: 0102965274001

Juan Jaramillo 1-106 y Miguel A. Estrella

PROFORMA #6055

CLIENTE: CLEVER PAREDEZ

ATENCION:

FECHA: 15/10/2010

TELEFONO: 2883248

CANTIDAD	DESCRIPCION	PREC UNIT	TOTAL
5	COMPUTADOR DE ESCRITORIO	600	3000
	PROCESADOR INTEL DUAL CORE		
	DISCO 500GB/DVD-RW/LECTOR/2GB RAM		
	MONITOR 18.5" LCD SAMSUNG		
1	PORTATIL HP 425	800	800
	PROCESADOR AMD / 14" / WEB CAM/ 2GB RAM		
	320GB DISCO / WIRELESS		
2	PORTATIL NETBOOK	400	800
	HP 10.1" / 2GB RAM / DISCO 250GB / INTEL ATOM 1.6		
2	IMPRESORA SAMSUNG LASER 3200	250	500
	MULTIFUNCION IMPRESORA/SCANNER/COPIADORA		
1	IMPRESORA SAMSUNG LASER MONOCROMATICA	110	110
1	PROYECTOR EPSON POWERLITE S8+	600	600
1	SOFTWARE CONTABILIDAD EN LENGUAJE ORACLE	1500	1500
		SUBTOTAL	7310.00
		IVA	877.20
		TOTAL	8187.2

NOTA: GARANTIA UN AÑO



COMERCIAL VIVAR
AV. 10 DE AGOSTO 2-24
CUENCA

Tlf. #: 074096783
Fax #: 074096785
RUC #: 0100947373001

PROFORMA - COTIZACION (10 DE AGOSTO)

Nro. 0000004082

Fecha : 11 de Octubre del 2010
Cliente : PAREDES KLEVER SR.
Direccion : RAFAEL SALAS Y FERNANDO LEGARDA
F. Pago : CO-CONTADO 0 dias
Vendedor :
Ruc. : 0102131158001
Telefono :
Vencimiento : 2010/10/11

Codigo	Nombre	Bo. Unidad	Cantidad	Precio	Desc.	Valor
02022690	CAJA P/HERRAM. PLAST. ZAG 19" NEGRO/AMARILLO	B2 UNID	2.00	30.0000	0.00	60.00
0221833	TALADRO DEWALT 1/2" DW-508 PERCUTOR V/VAR-REV.	B2 UNID	2.00	130.0000	0.00	260.00
0258520	ROTOPARTILLO NED RM-826 650W	B2 UNID	1.00	250.0000	0.00	250.00
0301787	ESCALERA ALUMINIO 2.50MT P/GALLO 9 GRADAS	B2 UNID	2.00	80.0000	0.00	160.00
0401458	BROCA AV JG.25 PCS. 1A13MM IRWIN	B2 UNID	1.00	65.0000	0.00	65.00
520226360000	COMBO HERRAGRO 4 LBS C/MANGO	B2 UNID	1.00	15.0000	0.00	15.00
520958000000	MARTILLO URA STANLEY 20 ONZ 51274	B2 UNID	2.00	10.0000	0.00	20.00
522123400000	COMPRESOR SCHULZ 1.5 HP CSA 7.8/25 S/ACEITE 120P	B2 UNID	1.00	230.0000	0.00	230.00
524652400000	PISTOLA P/SILIC. ELEC. STANLEY 6GR25 GRANDE 2TEM	B2 UNID	2.00	25.0000	0.00	50.00
5273452500000	SOLDADORA INDURA 250 AMP. 110-220V 1011114	B2 UNID	1.00	470.0000	0.00	470.00
528664700000	ESCALERA TELESCOPICA ALUMINIO 6.10MT. WERNER D11	B2 UNID	1.00	160.0000	0.00	160.00

COMERCIAL VIVAR
AV. 10 DE AGOSTO 2-24
CUENCA

Tlf. #: 074096783
Fax #: 074096785
RUC #: 0100947373001

PROFORMA - COTIZACION (10 DE AGOSTO)

Nro. 0000004082

Fecha : 11 de Octubre del 2010
Cliente : PAREDES KLEVER SR.
Direccion : RAFAEL SALAS Y FERNANDO LEGARDA
F. Pago : CO-CONTADO 0 dias
Vendedor :
Ruc. : 0102131158001
Telefono :
Vencimiento : 2010/10/11

Codigo	Nombre	Bo. Unidad	Cantidad	Precio	Desc.	Valor
528994100000	DESARMADOR STAN JG 46022 20 PZS ***DESCONT***	B2 UNID	1.00	85.0000	0.00	85.00

COMERCIAL VIVAR


Firma Autorizada

Son : DOS MIL CUARENTA Y CUATRO DOLARES 00/100

Suma : 1,825.00
Descuento : 0.00
Transporte : 0.00
I.V.A : 219.00
Total : US\$ 2,044.00

**DOCTOR ROMEL MACHADO CLAVIJO,
SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY,
CERTIFICA:**

Que, el Consejo de Facultad en sesión realizada el 15 de septiembre de 2010, conoció la petición del señor **Cléver Arturo Paredes Saavedra (14302)** por la que solicita se apruebe su denuncia de monografía previa la obtención del Grado de Ingeniero Comercial. El Consejo aprueba la denuncia pero con la modificación del título que dirá: "Estudio de factibilidad del proyecto de importación, comercialización de equipos electrónicos de seguridad" en sustitución del planteado por el peticionario. Se designa como Director al economista Lenin Zúñiga Condo y como miembro del Tribunal a la ingeniera Ximena Moscoso Serrano. De conformidad a las disposiciones reglamentarias el denunciante deberá presentar su trabajo de graduación en un plazo no mayor a **TRES MESES** contados a partir de la fecha de aprobación de la denuncia, esto es hasta el **15 de diciembre de 2010.-**

Cuenca, septiembre 21 de 2010



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Cuenca, 09 de Septiembre del 2010

Economista

Luis Mario Cabrera

**DECANO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

Presente.-

De nuestras consideraciones:

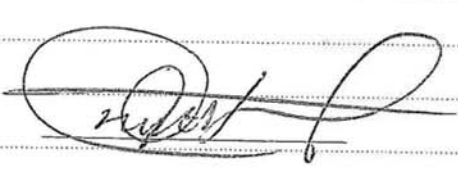
Quien suscribe comunica a usted que se ha procedido a realizar el ensayo de Tesis presentado por el estudiante CLEVER ARTURO PAREDEZ SAAVEDRA, egresado de la Escuela de Administración de Empresas con el tema "EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO DE IMPORTACION, COMERCIALIZACION DE EQUIPOS ELECTRONICOS DE SEGURIDAD", como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial sobre la cual presento el informe:

El contenido propone elaborar un proyecto de "IMPORTACION, COMERCIALIZACION DE EQUIPOS ELECTRONICOS DE SEGURIDAD", en el cual mediante un análisis de mercado y financiero se determina la viabilidad y rentabilidad del mismo y en base a los resultados obtenidos se tomara la decisión de inversión, así como también la determinación de recursos materiales y fuentes de financiamiento.

Por las consideraciones anotadas se emite un informe favorable, se recomienda la aprobación.

Atentamente,


Eco. Lenin Zúñiga


Ing. Carlos Tirado



Facultad de Ciencias de la Administración

Especialidad de Administración de Empresas

**Evaluación Financiera del Proyecto de Importación, Comercialización de
Equipos Electrónicos de Seguridad**

Diseño de trabajo de graduación previo a la obtención del título de Ingeniero
Comercial

Autor

Clever Arturo Paredez Saavedra

Cuenca, Ecuador

2010

DISEÑO DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

1. TEMA

Evaluación Financiera del Proyecto de Importación, Comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad.

2. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA

El contenido de la presente monografía está ubicado en el área de Finanzas, especialmente en la subclasificación de Evaluación de Proyectos.

El objeto de este estudio es la Evaluación Financiera del Proyecto de Importación-Comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad, el mismo que se dedicará a comercializar sus equipos electrónicos y satisfacer el mercado de Cuenca, lo que se pretende es innovar nuevos sistemas electrónicos a los tradicionales que actualmente se comercializan en nuestro medio. Se constituirá como sociedad anónima con el aporte de capital de 2 inversionistas: Clever Paredez y Fernando Paredez. Su ambiente de trabajo será local, en la Provincia del Azuay, ya que se conoce esta plaza. Esta empresa se dedicará con el objetivo de aprovechar las oportunidades por el conocimiento que se adquirido en esta área de negocios.

3. PROBLEMA

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la Ciudad de Cuenca hoy en día presenta demasiada inseguridad, la población cada vez tiene mayor temor a los asaltos, secuestros, violaciones de las cuales podemos ser víctimas. Esta inseguridad impide el progreso y el desarrollo no solamente de nuestra Ciudad si no de todo nuestro país, es un fenómeno social que afecta a todas las sociedades modernas y es que vivimos en un mundo en el que la extensión de la violencia se ha desbordado en un clima generalizado de criminalidad. Es por ello que se ha visto la posibilidad de mitigar la ola de asaltos, mediante equipos electrónicos de seguridad. De ésta manera es necesario saber si el proyecto de inversión es rentable y viable para lo cual se requiere sea evaluado financieramente.

3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“Evaluación Financiera del Proyecto de Importación-Comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad.”

3.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- 3.3.1 Escasas alternativas de encontrar asesoramiento adecuado al cliente.
- 3.3.2 Insuficiencia en personal calificado para realizar instalaciones electrónicas de acuerdo a normas de seguridad.
- 3.3.3 Falta de instrumentos financieros necesarios para evaluar el proyecto.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

El objetivo general del presente trabajo es evaluar desde el punto de vista financiero si el proyecto de Importación Comercialización de Equipos Electrónicos de Seguridad es viable o no.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 4.2.1 Describir detalladamente el proyecto, sus productos y servicios para tener un conocimiento acerca del mismo.
- 4.2.2 Realizar un análisis de la demanda.
- 4.2.3 Describir y Analizar la oferta existente actualmente
- 4.2.4 Evaluar financieramente el proyecto utilizando las herramientas necesarias para el caso.

5. JUSTIFICACION DEL TEMA

La inseguridad ciudadana es una de las preocupaciones sociales que tenemos en la actualidad por el progresivo ascenso de la delincuencia y de la criminalidad en todas sus formas. La sociedad ha visto la necesidad de enfrentarla lo cual obliga adoptar mecanismos de prevención mediante equipos electrónicos que sin duda ayudan a reducir la ola de robos que se viene dando.

Un sistema de electrónico de seguridad no solamente ofrece protección contra robos, si no también prevención de incendios, supervisión a distancia mediante vigilancia remota, también se puede usar como alerta médica.

Desde nuestro punto de vista este tema de monografía es importante porque podemos poner en práctica lo aprendido y además es parte de nuestra formación profesional.

En lo referente a las motivaciones personales para la realización del presente trabajo he optado por este tema de investigación debido a que me parece una buena oportunidad para aplicar y afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo de nuestra carrera y en el curso de graduación.

El tema es viable por lo que he obtenido conocimiento y experiencia adecuada en mi vida laboral he trabajado en seguridad, también se dispone de fuentes bibliográficas para el desarrollo del tema.

La propuesta de investigación tendrá un impacto empresarial por que va a beneficiar a los inversionistas del proyecto en el sentido de que se les proporcionará herramientas adecuadas para la toma de una decisión a cerca de la implementación del proyecto.

6. MARCO REFERENCIAL

6.1 MARCO TEÓRICO

He definido que para este estudio me basaré en la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, realizando un Estudio Económico y una Evaluación Financiera.

El ámbito de aplicación está dirigido al área Privada y enfocada a Empresas, y la teoría administrativa en la que basaré este trabajo será la Clásica o Administrativa, que indica que "La preocupación básica era aumentar la eficiencia de la empresa a través de la forma y disposición de los órganos componentes de la organización (departamentos) y de sus interrelaciones estructurales. De allí el énfasis en la anatomía (estructura) y en la fisiología (funcionamiento) de la organización".

Su objetivo es la búsqueda de la eficiencia de las organizaciones.

Los principales aspectos de la teoría son tratados en: la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, unidad de mando, unidad de dirección, centralización y jerarquía o cadena escalar.

Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración:

1. Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
2. Organizar: Construir tanto el organismo material como el social de la empresa.

3. Dirigir: Guiar y orientar al personal.
4. Coordinar: Ligar, unir, armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
5. Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las ordenes dadas.

El presente trabajo se constituye como el producto de una investigación piloto, en donde se revisaron las metodologías que permiten el uso simple y confiable de mecanismos prácticos para una correcta elaboración de este tipo de estudios.

En tanto que el autor Gabriel Baca Urbina en su libro "Evaluación de Proyectos", donde indica "La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio, dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto. En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no es necesariamente obtener el mayor rendimiento sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital, etcétera.

La realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, independientemente de la metodología empleada. Los criterios y la evaluación son, por tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos."

También nos indica que debemos considerar que un trabajo trascendente, no se hace con base en un formato estandarizado, donde solo es necesario llenar datos, por el contrario, el trabajo trascendental es aquel que se realiza con ingenio.

La metodología de evaluación de proyectos, viene a ser una materia de verdaderos ingenieros, no por el estudio de ingeniería, sino en el sentido de utilizar realmente el ingenio para tomar decisiones importantes y que lo hacen a partir de datos inexactos, incompletos que se encuentran en el medio de estudio.

6.2 MARCO CONCEPTUAL

Los conceptos que sirven de base para la elaboración de la presente monografía son los siguientes:

PROYECTO DE INVERSION: Se puede describir como un plan que, si se asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrán producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

ANALISIS FINANCIERO: Es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento financiero de una entidad y conocer el su capacidad de financiamiento e inversión propia. Por lo general implica el análisis de los estados financieros de la empresa y su flujo de fondos.

LA DEMANDA: Es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a pagar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por los factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencia individuales del consumidor.

LA OFERTA: Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.

COMERCIALIZACION: Es el conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor.

ANALISIS FODA: Es una herramienta de planificación estratégica utilizada por empresas, que busca literalmente identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el negocio. La palabra FODA es un acrónimo cuyas letras corresponden a las iniciales de aquellos aspectos recientemente mencionados.

MERCADO: Es el ambiente social o virtual que propicia las condiciones para el intercambio de bienes o servicios, mediante la cual los oferentes y los demandantes establecen una relación comercial con el fin de realizar transacciones, acuerdos o intercambios.

CONSUMIDORES: Es la persona que requiere satisfacer cierta necesidad a través de la compra u obtención de determinados productos o servicios, para lo cual debe llevar a cabo algún tipo de operación económica.

COMPETIDORES: Otras organizaciones dedicadas a satisfacer las mismas necesidades de los consumidores.

VAN: Es un indicador financiero que sirve para medir el grado de rentabilidad de un proyecto que expresa el monto monetario de exceso o disminución obtenida en un proyecto.

TIR: Es la tasa de descuento que hace valor actual de los flujos de beneficio sea igual al valor actual de los flujos de inversión.

SEGURIDAD ELECTRONICA: Es brindar seguridad a bienes inmuebles, mediante equipos electrónicos como son; alarmas, circuito cerrado de televisión, cercas eléctrica, control de acceso, etcétera.

7. ESQUEMA DE CONTENIDO

**“EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO DE IMPORTACION,
COMERCIALIZACION DE EQUIPOS ELECTRONICOS DE SEGURIDAD”**

INTRODUCCION

CAPITULO I

GENERALIDADES

- 1.1 Descripción de la Empresa
 - 1.1.1 Nombre de la Empresa
 - 1.1.2 Ubicación
 - 1.1.3 Duración
 - 1.1.4 Inversión Total
- 1.2 Misión
- 1.3 Visión
- 1.4 Valores
- 1.5 Sector Industrial
- 1.6 Plan Organizacional

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

- 2.1 Investigación de Mercado
- 2.2 Análisis del Producto
 - 2.2.1 Alarmas
 - 2.2.2 Cercas Eléctricas
 - 2.2.3 Cámaras de Vigilancia
- 2.3 Análisis de la Demanda
 - 2.3.1 Segmentación del Mercado
 - 2.3.1.1 Mercado Total
 - 2.3.1.2 Mercado Potencial
 - 2.3.1.3 Determinación de la Muestra
 - 2.3.1.4 Diseño de la Encuesta
- 2.4 Análisis de los Precios
 - 2.4.1 Precios de Alarmas
 - 2.4.2 Precios de Cercas Eléctricas
 - 2.4.3 Precios de Cámaras de Vigilancia
- 2.5 Análisis de la Comercialización
 - 2.5.1 Canales de Distribución
 - 2.5.2 Estrategias de comercialización
 - 2.5.3 Publicidad
 - 2.5.4 Promoción.

CAPITULO III

ESTUDIO DE LA OFERTA

3.1 Análisis de la Oferta

3.1.1 Análisis Cuantitativo

3.1.2 Análisis Cualitativo

3.1.3 Oferta

3.1.4 Costos de Importación

3.1.4.1 Alarmas

3.1.4.2 Cercas Eléctricas

3.1.4.3 Cámaras de Vigilancia

3.2 Gastos Operativos

CAPITULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4.1. Análisis de la Inversión Inicial

4.1.1 Inversión Fija

4.1.2 Inversión Variable

4.2 Análisis de los Ingresos y Gastos

4.3 Análisis de Rentabilidad

4.3.1 Elaboración del Flujo de Caja

4.3.2 Valor Actual Neto

4.3.3 Tasa Interna de Retorno

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.2 Recomendaciones

8. METODOLOGÍA

8.1 METODOS

Esta monografía se desarrollará el método descriptivo ya que se elaborará un estudio completo y detallado de las características que están dentro de nuestro interés y mediante esta información comparar cuáles son los elementos negativos y elementos positivos de la investigación.

8.2 PROCEDIMIENTO

Los procedimientos a seguir serán analíticos, porque haré un análisis de los elementos que son necesarios para la elaboración de la propuesta y sintético porque una vez investigada y desarrollada la tesis se realizará la presentación de los resultados con sus debidas conclusiones.

8.3 FORMA DE TRABAJO

La forma de trabajo de esta monografía será Cronológica Progresiva Ascendente, ya que comenzaré con el desarrollo de los Capítulos I, II y III hasta llegar a las conclusiones y recomendaciones.

8.4 TÉCNICAS

Las principales técnicas para el estudio de esta monografía son:

8.4.1 ENCUESTA

Recolección de datos mediante una investigación de mercado, para de esta manera determinar aspectos esenciales para el análisis de la demanda, financiero y viabilidad del proyecto. Para la parte financiera tomaremos como referencia el análisis de la demanda y de los precios, para una proyección de 5 años; los cuales nos proporcionará la información necesaria para realizar este proyecto.

8.4.2 BIBLIOGRAFÍA DOCUMENTAL

Se utilizará esta técnica con el objeto de reforzar los conocimientos mediante revisiones teóricas de los libros que tomamos como base en la materia de Administración de Proyectos y medios tecnológicos como el Internet, para la revisión del Marco Teórico y la elaboración de los capítulos.

9 RECURSOS

9.1 RECURSOS HUMANOS:

- Esta investigación será realizada por: Clever Paredez Saavedra
- Será asesorada por: Eco. Lenin Zúñiga

9.2 RECURSOS MATERIALES:

Para el desarrollo del ensayo utilizaremos lo siguiente:

- Un Computador
- Una Impresora
- Hojas de papel bond A4
- Internet
- Libros
- Enciclopedias
- Materiales de consulta
- Materiales de Escritorio

9.3 RECURSOS ECONOMICOS

ORDEN	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	JUSTIFICACION DEL GASTO
1	Hojas de papel bond A4	1000	\$ 0,01	\$ 10,00	Impresión de borradores y monografías
2	Tóner impresora	1	\$ 85,00	\$ 85,00	Impresión de borradores y monografías
3	Copias	300	\$ 0,02	\$ 6,00	Fotocopiado del material bibliográfico
4	Encuadernado	3	\$ 17,00	\$ 51,00	Empastado de monografía
5	CD	2	\$ 1,00	\$ 2,00	Respaldo de información
6	Internet / hora	38	\$ 0,70	\$ 26,60	Apoyo bibliográfico
7	Derecho de grado	1	\$ 170,00	\$ 170,00	Derecho obligatorio de grado
8	Gastos Imprevistos	1	\$ 50,00	\$ 50,00	Gastos no presupuestados
TOTAL:				\$ 400,60	

10. CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	TIEMPO EN SEMANAS				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Selección del tema																
Recolección Bibliográfica																
Elaboración del Diseño																
Aprobación del Diseño de Tesis																
Recolección información general																
Desarrollo del 1er Capítulo																
Desarrollo del 2do Capítulo																
Desarrollo del 3er Capítulo																
Conclusiones y Recomendaciones																
Anexos																
Preliminares (Agradecimiento, Dedicatoria)																
Elaboración del primer borrador de Tesis																
Corrección y Evaluación del Borrador																
Levantamiento Definitivo del texto																
Encuadernación de Tesis																
Presentación en Secretaría																

11 BIBLIOGRAFIA

11.1 LIBROS

✓ BACA URBINA, Gabriel

Evaluación de proyectos 5ta. Edic.
Mc Graw - Hill, México, 2006, 392 págs.

✓ SAPA CHAIN, Nassir

Preparación y evaluación de proyectos
5ta. Edic. Mc Graw - Hill, México, 2008,
445 págs.

✓ INFANTE VILLAREAL, Arturo

Evaluación financiera de proyectos de
Inversión 2da. Edic., Norma, Colombia,
1992, 399 págs.

✓ MIRANDA MIRANDA, Juan

Gestión de Proyectos 2da. Edic. Edit.
Guadalupe, 2002, 434 págs.

✓ BESLEY Scott, BRIGHAM
Eugene, GOMEZ Jaime

Fundamentos de Administración Financiera
12 Edic. Mc Graw - Hill, México, 2001,
893 págs.

11.2 INTERNET

➤ Monografías

Métodos de evaluación financiera en
evaluación de proyectos, <http://www.monografias.com/trabajos16/métodos-evaluacion-economica.shtml>

➤ Aranceles

Arancel de importaciones Ecuador, www.todo-comercioexterior.com.ec