



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

***ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA BRINDAR SERVICIOS DE SEGURIDAD
ELECTRÓNICA EN LA COMPAÑÍA SEGPROSER CIA. LTDA.***

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL.

Autor: Xavier Orlando Aguirre Torres

Director: Eco. Christian Andrés Palacios Manzano, MAE.

Cuenca – Ecuador

2016

Dedicatoria

Este trabajo de graduación se los dedico con mucho cariño y amor a mis padres, por haber confiado en mí y por el apoyo incondicional para cumplir con esta meta tan anhelada y a mis hermanos César, Michelle y José Humberto.

Xavier Aguirre Torres

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme la fortaleza y capacidad para luchar por mis metas planteadas, a mis padres por brindarme el ejemplo a seguir, a mis hermanos por estar siempre pendiente de mí.

A mis profesores por sus conocimientos compartidos, a mi tutor Econ. Christian Palacios por ser mi guía para el desarrollo de este proyecto.

Al Lcdo. Diego Zea por la confianza depositada en mí para cumplir con este objetivo y a mis compañeros de trabajo por su apoyo.

Xavier Aguirre Torres

Índice de contenido

Contenido	
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento	III
Resumen ejecutivo:	VI
1. Capítulo I.- Análisis interno de la compañía SEGPROSER.	VII
1.1. Historia:.....	8
1.2. Misión:	8
1.3. Visión:.....	8
1.4. Análisis FODA:	9
1.5. Análisis financiero	10
a. Análisis del estado de origen y aplicación de fondos:	10
b. Análisis horizontes y vertical:.....	11
c. Análisis de ratios.....	13
2. Capítulo II: Análisis del mercado, técnico, administrativo y legal.	14
2.1. Análisis del mercado:.....	14
Marco muestral:.....	16
2.1.1. Productos y/o servicio:	19
2.1.2. Oferta:	21
2.1.3. Competencia directa e indirecta	23
2.1.4. Demanda.....	25
2.1.5. Precio:.....	27
2.1.6. Comercialización:.....	28
2.1.7. Políticas de cobro y pago:.....	30
2.2. Estudio técnico:	32
2.2.1. Tamaño óptimo:.....	32
2.2.2. Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas.....	34
2.2.3. Análisis de capacidad:	38
2.2.4. Análisis de la ubicación:.....	38
2.2.5. Proceso:	40

2.2.6.	Herramientas y equipos:	42
2.2.7.	Talento humano:	44
2.2.8.	Costos:	45
2.3.	Estudio organizativo, administrativo y legal:.....	48
2.3.1.	Tamaño de la estructura organizativa:.....	48
2.3.2.	Tecnología administrativa:	61
2.3.3.	Tipo de organización:	62
2.3.4.	Permisos:	62
2.3.5.	Organigrama:	62
2.3.6.	Funciones del personal:	64
2.3.7.	Sueldos y salarios:	71
3.	Capítulo III: Estudio económico y evaluación.	72
3.1.	Plan de inversiones y fuentes de financiamiento:	72
3.2.	Tablas de amortización y pagos de créditos:.....	72
3.3.	Balance general proyectado:	73
3.4.	Estado de resultados proyectado:	74
3.5.	Flujo de caja proyectado:	75
3.6.	Evaluación del proyecto:	77
3.6.1.	TIR.....	77
3.6.2.	VAN	77
3.6.3.	Periodo de Recuperación de inversión:	78
3.6.4.	Índices financieros:.....	78
3.6.5.	Análisis de sensibilidad:	79
3.6.6.	Proyecciones con situación actual:	79
3.6.7.	Proyecciones incorporando y nuevo proyecto:.....	80
3.6.8.	Análisis comparativo con proyecto y si proyecto:.....	80
3.7.	Resumen ejecutivo:	81
3.8.	Impactos:	81
3.9.	Conclusiones y recomendaciones.....	82
3.10.	Bibliografía:.....	83

Resumen ejecutivo:

El presente trabajo de graduación tiene como finalidad desarrollar un estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

Para el desarrollo del mismo se partió desde el análisis actual financiero de la compañía, a continuación, se realizará la investigación de mercado para determinar la aceptación del proyecto, posteriormente se realizará el estudio técnico para determinar la infraestructura y equipamiento necesario, el estudio administrativo, organizacional y legal de esta manera culminaremos la primera etapa del proyecto que es la elaboración.

Finalmente se realizará el estudio económico y evaluación del proyecto, lo que permitirá determinar si la inversión propuesta es económicamente viable bajo las condiciones y el tiempo establecido.

ABSTRACT

ABSTRACT

This research aims to develop a feasibility study to provide electronic security services in SEGPROSER CIA. LTDA. Company. The study started from the current financial analysis of the company, a market research to determine the acceptance of the project, and then the technical study to determine the necessary infrastructure and equipment. In addition, an administrative, organizational and legal study was carried out, thus culminating the first phase of the project, which is its development. Finally, the economic study and evaluation of the project will be conducted in order to determine whether the proposed investment is economically viable under the conditions and the set time.



Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

Capítulo I.- Análisis interno de la compañía SEGPROSER.

1.1. Historia:

SEGPROSER se constituye el 16 de julio del año 1996, en la ciudad de San Francisco de Quito, como compañía limitada conformada por cuatro socios, con un capital social de \$ 925,76 transformados a dólares. En el año 1997 se abre como sucursal en la ciudad de Cuenca así como también en Ibarra, transcurrido el tiempo el 21 de diciembre de 2001 los socios cesan sus participaciones a favor del Gerente Regional de esa época Diego Mauricio Zea Valdano en un 99%. El 15 de septiembre de 2004 se realiza todos los trámites pertinentes para el cambio definitivo de domicilio y reforma de estatutos, quedando desde esa fecha en la ciudad de Cuenca, provincia del Azuay como domicilio principal. Con fecha 21 del mes de septiembre de año 2007, se reforma los estatutos como lo exige la ley para las empresas de seguridad cuyo capital social se incremente en 9074,24 dando la totalidad de 10.000,00 dólares de los estados unidos. Finalmente el 31 de julio de 2008, se procede a reformar los estatutos de la compañía en cuanto a su objeto social para la eliminación de tercerización laboral quedando únicamente ciertas ocupaciones entre ellos la seguridad con la denominación de servicios de actividades complementarias de vigilancia y seguridad física o móvil con el objeto de brindar protección permanente a las personas naturales o jurídicas, instalaciones y bienes sea estos muebles o inmuebles.

1.2. Misión:

Brindar un servicio integral de seguridad, mediante la aplicación de políticas eficientes en calidad y gestión hacia nuestro cliente.

Consideraciones necesarias:

- Personal comprometido.
- Asegurar la rentabilidad del negocio.
- Garantizar el proceso de seguridad.

1.3. Visión:

Constituirnos como la mejor empresa de seguridad y vigilancia privada a nivel nacional.

1.4. Análisis FODA:

Fortaleza:

Puntualidad en pagos de sueldos y beneficios al personal y proveedores.

Nivel de comunicación.

Tecnología.

Equipo administrativo.

Oportunidades:

Mejora en los servicios.

Crecimiento en el mercado.

Expansión de servicios.

Diversidad de servicios.

Desaparición de compañía de seguridad.

Debilidades:

Capacidad de obtener información.

Comunicación.

Perfiles de cargo.

Capacitación.

Amenazas:

Competencias.

Precios.

Inestabilidad económica.

Legislación ecuatoriana.

Decomiso de armas, cierre de puestos.

1.5. Análisis financiero:

Para el análisis financiero de la compañía SEGPROSER, se analiza los estados financieros de los tres últimos años (2012, 2013 y 2014).

En base al análisis financiero de los tres últimos años puedo decir que:

a. Análisis del estado de origen y aplicación de fondos:

Se puede decir que la compañía SEGPROSER originó o generó recursos económicos de un valor de \$ 516.432,64 de las siguientes cuentas:

Tabla N. 1

Origen de recursos económicos SEGPROSER

CUENTA	VALOR
Otros activos corrientes	\$ 118.830,26
Propiedad planta y equipo	\$ 75.752,00
Proveedores	\$ 2.150,69
Impuestos corrientes y otros	\$ 104.625,03
Resultados ejercicio anteriores	\$ 215.074,66

Fuente: Análisis financiero SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Y aplicó en:

Tabla N. 2

Aplicación de recursos económicos SEGPROSER

CUENTA	VALOR
Efectivo	\$ 181.826,24
Deudas empleados y compañías relacionadas	\$ 39.894,16
Otras cuentas por cobrar	\$ 199.630,13
Resultados ejercicio actual	\$ 95.082,11

Fuente: Análisis financiero SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

b. Análisis horizontes y vertical:

- Estado de pérdidas y ganancias año 2013 vs 2014:

Tabla N. 4

Análisis horizontal del estado de pérdidas y ganancias 2013 vs 2014 SEGPROSER

CUENTA	ACCIÓN	%	MOTIVO
Ventas	Incrementa	2,17%	Incremento del precio del servicio prestado.
Costo de ventas	Incrementa	15,79%	Incremento de beneficios sociales según la ley, por apertura de nuevas agencias en otras ciudades incremento arrendamientos y movilización, adquisición de vehículos, liquidación de personal antiguo

			(desahucio).
Utilidad bruta en ventas	Disminuye	30,57%	
Interpretación: Creció más en costos de lo que genera en ingresos (ventas), por ende disminuye las utilidades en el 30,57%.			
Gastos operativos	Disminuye	24,67%	
• G de ventas	Disminuye	86,90%	
• G. administración	Disminuye	38,56%	
• G. financieros	Incrementa	361,30%	
• G. otros	Disminuye	70,64%	
• Amortizaciones y de.	Incrementa	158,08%	
Interpretación: Los dos gastos que se incrementan bruscamente el gasto financiero y amortizaciones.			
Utilidades antes de impuestos	Disminuye	39,09%	
Interpretación: Por el incremento del costo de ventas en el 2014, por el incremento del gasto financiero y por el incremento de amortizaciones y depreciaciones da como resultado una utilidad antes de impuesto con una disminución del 39,09% con respecto al año 2013.			
Utilidad neta	Disminuye	44,21%	Perdida de puestos de servicio y cuenta incobrable de Cooperera.
Interpretación: Comparando el año 2013 vs 2014 se obtiene una disminución en la utilidad neta del 44,21%.			

Fuente: Análisis financiero SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

- Balance general 2013 vs 2014:

Tabla N. 5

Análisis horizontal del balance general 2013 vs 2014 SEGPROSER

CUENTA	ACCIÓN	%	RAZÓN
Activos	Incrementa	29,39%	Por depreciaciones aplicadas a los activos.
• Corrientes	Incrementa	46,81%	
• Fijos	Disminuye	60,46%	
Interpretación: A pesar de una gran disminución de los activos fijos, se obtiene un incremento en el total de los activos.			
Pasivos	Incrementa	45,91%	Incrementa por los costos de operaciones y logísticos.
• Corto plazo	Incrementa	45,91%	
• Largo plazo	----	----	
Patrimonio	Incrementa	22,26%	
• Resultado ej. anteriores	Incrementa	68,85%	
• Resultados ej. Actual	Disminuye	44,21%	

Fuente: Análisis financiero SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

c. Análisis de ratios

Tabla N. 6

Análisis de ratios financieros de SEGPROSER

RATIO	FORMULA	2012	2013	2014
Liquidez corriente.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} =$	1,55 USD	2,78 USD	2,80 USD
Interpretación: Se puede observar que hay un incremento constante de la liquidez, de tal manera que para el año 2014 la compañía SEGPROSER cuenta con una liquidez del \$ 2,80, es decir por cada dólar de deuda a corto plazo la compañía dispone de 2,80 dólares para cubrir dicha deuda.				

Índice de endeudamiento.	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}} =$	49 %	30 %	34 %
Interpretación: La compañía SEGPROSER en el 2012 de financió con el 49 %, en el 2013 con el 30 % y en el 2014 con 34% de deuda.				
Margen de utilidad operativa.	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	11 %	12 %	7 %
Interpretación: El margen de utilidad operativa me indica la utilidad que queda después de cancelar los gastos operativos, sin considerar los intereses, y para SEGPROSER en el 2012 ganó el 11%, en el 2013 ganó el 12% y en el 2014 ganó el 7% por cada dólar vendido.				
Solvencia total.	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}} =$	2.06 veces	3.32 veces	2.94 veces
Interpretación: Los pasivos totales de la compañía cubrieron 2.06 veces de sus activos en el 2012, para el año 2013 cubrieron 3.32 veces y para el año 2014 cubrieron 2.94 veces de sus activos.				
Rentabilidad del activo total.	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo total}} =$	22 %	28 %	12 %
Interpretación: La rentabilidad sobre la inversión para SEGPROSER es de 22% en el 2012, para el 2013 fue de 28% y para el año 2014 fue de 12%.				
Rentabilidad del capital propio.	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}} =$	42 %	40 %	18 %
Interpretación: La inversión de los accionista de SEGPROSER generó una utilidad del 42% para el 2012, del 40% para el 2013 y para el 2014 fue de 18%.				

Fuente: Análisis financiero SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2. Capítulo II: Análisis del mercado, técnico, administrativo y legal.

2.1. Análisis del mercado:

a. Perfil del proyecto:

El estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA., se realiza con el propósito de ofertar servicios de seguridad electrónica, ya que cuenta con clientes que solicitan dicho servicio lo que se convertiría en

una demanda potencial, así también el objetivo de la compañía es ampliar su portafolio de servicios.

b. Análisis del mercado:

La investigación del mercado conlleva a desarrollar el análisis por medio de técnicas que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para posteriormente interpretarlos y hacer uso de ellos como datos que sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.

Después de aproximadamente veinte años de constitución de la compañía SEGPROSER, nace la idea de expandir el portafolio de servicios debido a que con frecuencia se recibe llamadas telefónicas de los clientes actuales y clientes potenciales, quienes consultan sobre los servicios de seguridad electrónica, ya que hoy en día el mercado cuencano y nacional lo ve como una necesidad contar con las seguridad necesarias de sus domicilios o empresas, entonces es aquí cuando los negocios de seguridad se encuentran en la etapa de madurez.

El proyecto de SEGPROSER se enfocara en el mercado de la ciudad de Cuenca, ya que en esta ciudad se encuentra la matriz, para a futuro expandirse por las diferentes provincias del Ecuador tales como; Guayaquil, Riobamba, Ambato y Quito, donde actualmente funcionan sucursales de la compañía.

Así también en base a la encuesta piloto realizada, la misma que se envió vía correo electrónico a 10 clientes actuales de la compañía, dicha encuesta presenta que nueve personas si estarían dispuestos a adquirir los servicios y una persona no estaría dispuesta, con esta información motiva a realizar el estudio de mercado a fin de identificar cuáles serían los servicios que los clientes potenciales estarían dispuestos a consumir, cuál será el precio que pagarían por ellos, determinando las necesidades de los clientes, así como su ubicación, clase social, entre otros aspectos, una vez que se conoce dicha información se podrá ofrecer los servicios que ellos desean a un precio adecuado.

c. Cálculo de la muestra:

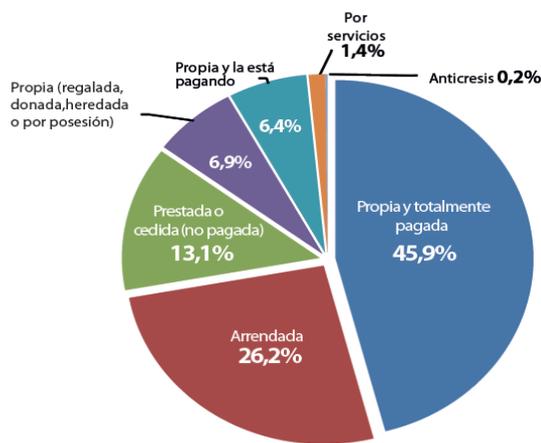
Marco muestral:

Los datos que se consideran para el cálculo de muestra son del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) acerca del último censo de población y vivienda 2010, Mapas del INEC del cantón Cuenca, lo cual nos proporciona el número de hogares del cantón Cuenca lo que se considera como universo finito, el mismo que se presenta a continuación:

Imagen #1

Datos de población y vivienda de la ciudad de Cuenca

¿CUÁL ES LA TENENCIA DE LA VIVIENDA EN AZUAY?



Tenencia de vivienda 2010	Hogares	%
Propia y totalmente pagada	86.538	45,9%
Arrendada	49.263	26,2%
Prestada o cedida (no pagada)	24.668	13,1%
Propia (regalada, donada, heredada o por posesión)	12.938	6,9%
Propia y la está pagando	12.043	6,4%
Por servicios	2.549	1,4%
Anticresis	332	0,2%
Total	188.331	100%

Promedio de Personas por Hogar, según Parroquia

Código	Nombre de la Parroquia	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
010150	CUENCA	326.557	89.613	3,64

Fuente: Inec. <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/azuay.pdf>

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se realizó una encuesta piloto para determinar la probabilidad de éxito y la probabilidad de fracaso, datos que se muestran en el anexo 2.1.

En base a la aplicación de la encuesta piloto mencionada anteriormente se obtuvieron los siguientes resultados:

P= probabilidad de éxito del 0,90.

Q= probabilidad de fracaso del 0,10.

d. Tamaño de la muestra:

Universo finito: hogares de Cuenca 89.613

N= 89.613 Población

Z= 1,96 Nivel de confianza (95%)

P= 0,9 Probabilidad de éxito

Q= 0,1 Probabilidad de fracaso

E= 0,05 Margen de error

Entonces:

Partiendo de los datos ya calculados anteriormente, se determina el tamaño de la muestra mediante la aplicación de la siguiente fórmula.

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{E^2(N-1) + Z^2 * p * q} \quad 1$$

$$n = \frac{1,96^2 * 89613 * 0,9 * 0,1}{(0,05)^2(89613-1) + 1,96^2 * 0,9 * 0,1}$$

$$n = \frac{30983,15}{224,11}$$

$$n = 138,24 = 138$$

Se determina que el tamaño de la muestra es de 138 encuestas.

e. Distribución de la muestra:

El tamaño de la muestra es de 138 encuestas que se realizarán a los clientes actuales de la compañía y en los diferentes sectores de la ciudad de Cuenca ya que este será nuestro mercado base.

f. Diseño de la encuesta

El diseño de la encuesta se encuentra en el anexo 2.2.

g. Como realizamos la encuesta.

Ya que dentro del presupuesto designado para el desarrollo del proyecto no se consideró el costo del trabajo de recolección de datos entonces no se dispone de recursos suficientes para contratar personal que realice las encuestas, entonces mediante visitas a los clientes actuales y mediante correo electrónico se realizaran las encuestas, buscaremos asesoramiento y quizá ayuda de personas que sepa de la realización de encuestas es decir que conozca de la investigación de mercados para evitar caer en errores innecesarios y desperdiciar recursos.

¹ Kinnear, Tomas y James Taylor. Investigación de Mercados. Colombia. McGraw-Hill. 2003. Quinta Edición.

h. Segmentación para la encuesta:

Las encuestas se realizarán a los padres de familia (mamá o papá) por lo general esperamos encontrarlos en sus domicilios u oficinas ya que son ellos quienes conocen las necesidades de seguridad de sus domicilios entonces será fácil el levantamiento de información necesaria para el estudio de mercado.

También se realizarán a administradores o presidentes de conjuntos residenciales ya pueden ser condominios, ciudadelas, urbanizaciones, etc., ya que se pretende vender el servicio de video vigilancia a este tipo de clientes debido a que el costo de este servicio está entre los 100 a 150 dolores, lo que se convertiría en un valor alto para cancelar una sola persona, entonces si nos enfocamos a estos clientes la alícuota será baja para cancelar el servicio.

i. Como serán procesados los datos:

Los datos serán procesados en Microsoft Excel.

2.1.1. Productos y/o servicio:

El estudio de mercado de la compañía SEGPROSER tiene por objeto brindar servicios de seguridad electrónica, por lo tanto se analizan los servicios más demandados en el mercado o los servicios más importantes en lo referente a la seguridad electrónica para el cliente por tanto el portafolio de servicios para el proyecto será:

- Cercas eléctricas
- Cámaras
- Alarmas
- Video vigilancia
- Detector de humo
- Alarma y monitoreo

Entonces para determinar la demanda de cada uno de los servicios se levanta la información mediante la encuesta la misma que se detalla a continuación:

Tabla N. 7

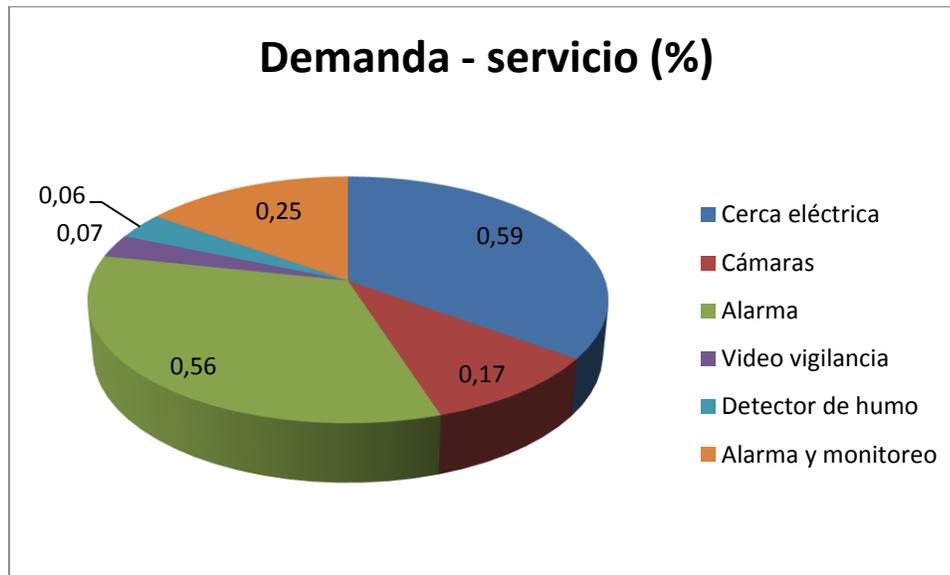
¿Cuáles son los servicios de seguridad con los que cuenta o necesita su domicilio o empresa?

Servicio	Q	%
Cerca eléctrica	81	0,59
Cámaras	23	0,17
Alarma	77	0,56
Video vigilancia	9	0,07
Detector de humo	8	0,06
Alarma y monitoreo	35	0,25
n=	138	

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 2



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

En base a la encuesta se obtiene que; para el sistema de cerca eléctrica existe una demanda del 59%, cámaras 17%, alarmas 56%, video vigilancia con una demanda 7%, detector de

humo 6%, y finalmente alarma y monitoreo 25%, es decir que los servicios de menor demanda es el sistema de detectores de humo por lo tanto no será un servicio que se incluirá en la cartera de oferta.

Es importante mencionar que los servicios a los cuales se centrará SEGPROSER es video vigilancia y alarma y monitoreo.

2.1.2. Oferta:

En la ciudad de Cuenca existen cinco empresas que ofrecen estos servicios, las mismas que se considera que son las más reconocidas en el mercado de la ciudad de Cuenca, por tanto serán las empresas de competencia para la compañía Segproser, a continuación se muestra la talla N. 8, donde se detalla el atributo, servicio, equipos y la dirección de cada una de estas empresas.

Tabla N. 8

Empresas que ofrecen servicios de Seguridad Electrónica

Empresa	Atributos	Servicios y equipos	Dirección
ATS Alta Tecnología en Seguridad.	<p>Es una empresa que brinda servicios de seguridad residencial, institucional, comercial, industrial desde hace 20 años en el Austro del Ecuador.</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de intrusión. • Sistema de detección y control de incendios. • Sistema de circuito cerrado de televisión. • Motores para puertas con mando a distancia. • Sistema de control de acceso. • Sistema de cercado eléctrico. • Monitoreo y patrullaje 24 horas. 	<p>Juan Bautista 5-11 y Miguel Díaz Esq.</p>

<p>Protec.</p>	<p>Es una empresa de seguridad electronica y fisica con matriz en la ciudad de Guayaquil y con sucursal en la ciudad de Cuenca.</p> 	<p>Asesoría y venta de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alarmas. • Cercos eléctricos. • Porteros. eléctricos. • Control de acceso. • Circuitos cerrados de tv. 	<p>Calle Napo 1-17 e Imbabura.</p>
<p>Stop Alarma</p>	<p>Stop Alarma S.L. es una empresa dedicada a la prestación de servicios de recepción y tramitación de alarmas con Video verificación, para instaladores de sistemas de seguridad y de BACK UP para otras centrales de alarmas que por su volumen de clientes no pueden desarrollar su actividad.</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Alarmas. • Cercos eléctricos. • Cámaras. • Porteros. eléctricos. • Control de acceso. • Circuitos cerrados de tv. • Monitoreo y patrullaje 24 horas. 	
<p>Onnitron</p>	<p>Es una empresa que vende y brinda seguridad con un equipo de profesionales capacitados y comprometido. El compromiso de Onnitron es</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alarmas • Circuitos cerrados de cámaras de seguridad. • Sistema de cercado eléctrico. • Sistema de motores 	<p>Juan Matovelle</p>

	<p>mejorar continuamente los procesos, infraestructura, en la calificación del personal y gestión de calidad.</p> 	<p>automatizados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio de patrullaje. • Seguridad física. 	<p>7-60 y Av. Ricardo Muñoz.</p>
<p>Dismelcom</p>	<p>Brinda servicios integrales en seguridad electrónica desde hace 6 años, ofrece al mercado una gran innovación en productos tecnológicos en seguridad. El objetivo es brindar confianza y tranquilidad en la protección de personas y bienes.</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Alarmas residenciales. • Cámaras de vigilancia. • Cercas eléctricas • Kits CCTV. • Motores eléctricos para puertas. • Porteros eléctricos. 	<p>Alisos y Av. Paucarbamba.</p>

Fuente: Páginas web de las empresas.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.1.3. Competencia directa e indirecta

Mediante la aplicación de la encuesta al tamaño de la muestra se identifica la competencia directa e indirecta para SEGPROSER.

Tabla N. 9

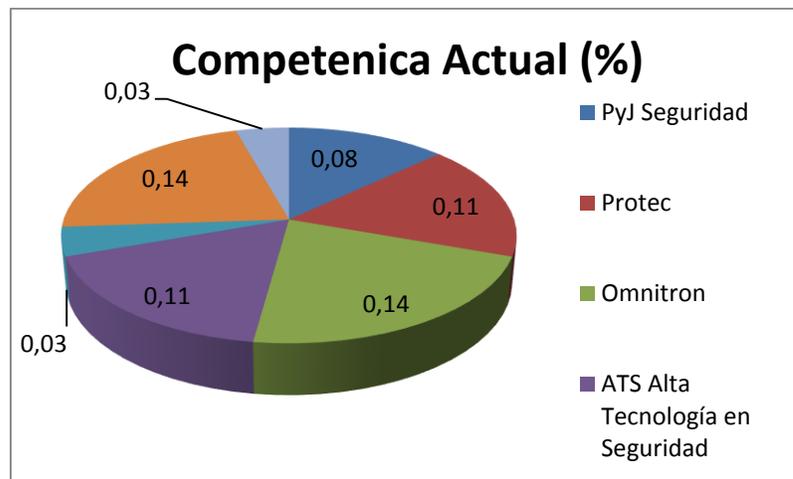
En caso de contar con seguridad electrónica ¿Qué empresa presta los servicios a su domicilio o empresa?, O en caso de no contar con este servicio ¿conoce una empresa que preste este servicio?

Empresa	Q	%
PyJ Seguridad	11	0,08
Protec	15	0,11
Omnitron	19	0,14
ATS Alta Tecnología en Seguridad	15	0,11
Sagutec	4	0,03
Alarma Stop	19	0,14
Macor	4	0,03

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 3



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

En base a la información levantada en la encuesta podemos decir que las cuatro empresas serán de competencia directa a la que se expondría la compañía SEGPROSER serán las

empresas; Omnitron y Alarma Stop con 14%, y la empresa ATS y Protec con un 11% de participación en el mercado objetivo.

2.1.4. Demanda:

La compañía brinda el servicio de seguridad privada física; sin embargo, no oferta el servicio de seguridad electrónica a pesar de existir demanda potencial, lo que significa pérdidas de ingresos económicos para la compañía, razón por la cual se crea la necesidad de ofertar nuevos servicios, ya que cuenta con clientes que solicitan dichos servicios lo que se convertiría en una demanda potencial, así también el objetivo de la compañía es ampliar su portafolio de servicios,

Para determina la demanda potencial de SEGPROSER se planteó una pregunta dentro de la encuesta donde se obtuvieron los siguientes datos:

Tabla N. 10

Sí, en caso de contar con seguridad electrónica ¿Estaría dispuesto a cambiar de compañía? O en caso de no contar con este servicio ¿estaría dispuesto a adquirir?

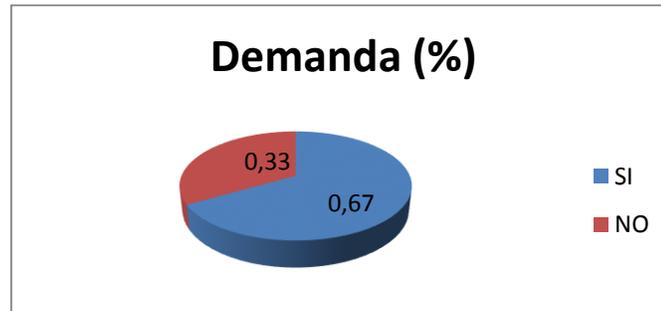
N= 89.613

Respuestas	Q	%	N
SI	92	0,67	59742
NO	46	0,33	29871
n=	138		

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 4



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Según las respuestas de las personas encuestadas el 67% de nuestro mercado está dispuesto a adquirir los servicios dando un total de demanda potencial de 59.742 clientes, y el 33% no estaría dispuesto a adquirir nuestros dando un total de 29.871 clientes.

Partiendo del total de la población: la demanda potencial es del 67% de clientes para el proyecto lo que significa 59.742 clientes y también considerando la demanda por cada servicio (como se muestra en la tabla N. 7), entonces se multiplica la demanda total por la demanda porcentual de cada servicio dando como resultado la demanda potencial para cada servicio, se considera una participación en el mercado del 4% para el proyecto, ya que es un nuevo proyecto para SEGPROSER.

Tabla N. 11

Cálculo de la demanda potencial

Servicio	Q	%	Demanda	Participación (4%)
Cerca eléctrica	81	0,59	35066	1403
Cámaras	23	0,17	9957	398
Alarma	77	0,56	33334	1333
Video vigilancia	9	0,07	3896	156
Detector de humo	8	0,06	3463	139
Alarma y monitoreo	35	0,25	15152	606
n=	138			

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.1.5. Precio:

Para determinar los precios de instalación como el precio o costo mensual que los clientes están cancelando o estarían dispuestos a cancelar se determina mediante la encuesta, datos que se detalla a continuación con precios promedios de cada uno de los servicios a prestar.

Tabla N. 12

¿Cuánto paga o cuanto pagaría por el servicio?

Servicio	P. Instalación	P. Mensual
Cerca eléctrica	491,92	
Cámaras	540,00	
Alarma	431,25	
Video vigilancia	266,67	110,00
Detector de humo	126,67	
Alarma y monitoreo	477,78	20,66

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 5



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Así mismo se determina que el precio promedio que están cancelando o que estarían dispuestos a cancelar son la instalación es: cerca eléctrica \$ 491,92, cámaras \$ 540,00, alarmas \$ 431,25, video vigilancia \$ 266,67, detector de humo \$ 126,67 y alarma y monitoreo \$ 477,78, por otro lado determinamos el precio mensual por el servicio de video vigilancia es de \$ 110,00 y alarma y monitoreo de \$ 20,66.

2.1.6. Comercialización:

La comercialización en un aspecto muy importante para que un negocio sea rentable, ya que es la forma que nuestros clientes conocerán nuestros servicios, y para identificar los medios por los cuales a nuestra demanda potencial le gustaría conocer nuestro servicios se plantea una pregunta dentro de la cuenta la mismo que genera la información de se detalla a continuación.

Tabla N. 13

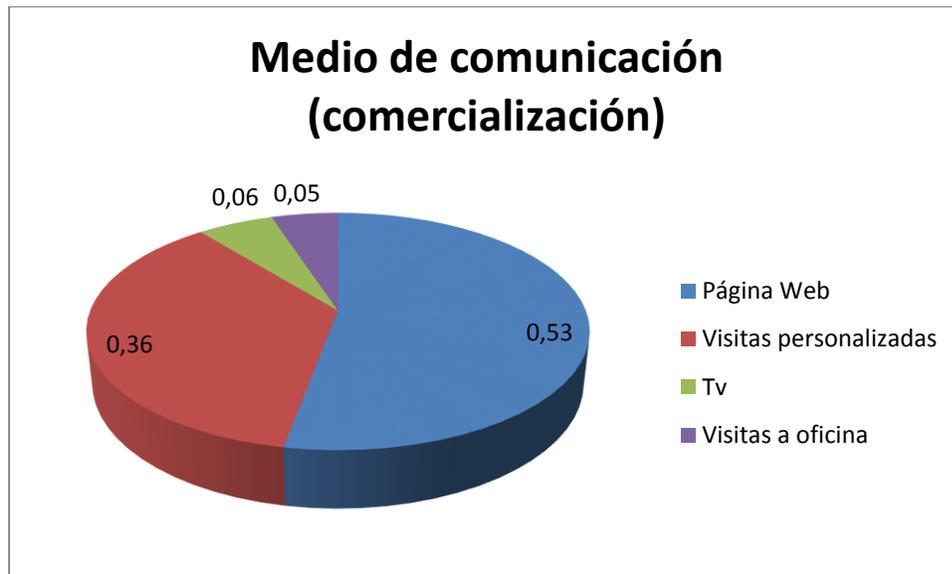
¿Cómo le gustaría conocer nuestro servicio?

Medio	Q	%
Página Web	73	0,53
Visitas personalizadas	50	0,36
Tv	8	0,06
Visitas a oficina	7	0,05
n=	138	

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 6



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Una vez realizado la tabulación de los datos levantados en la encuesta se puede definir que el medio de comunicación de mayor puntaje es el internet con un porcentaje del 53% del total de la demanda, seguido tenemos de las visitas personalizadas es decir visitar en los domicilios o empresas de cada uno de los clientes con un porcentaje del 36%, indicadores que permiten definir cuáles son las estrategias de marketing.

Entonces una vez identificados los medios de comunicación para la comercialización, es importante definir los recursos necesarios, para nuestro proyecto de negocio debemos crear una página web de la empresa y contratar recurso humano para ventas personalizadas.

a. Página web:

Para el marketing por página web se solicitó dos proformas, las mismas que se encuentran en el anexo 2.3, con un costo por página web de:

1. Efficient Buildings: costo de 666.40 incluido IVA.
2. Alejandro Pulleysoft: costo de 425.60 incluido IVA.

b. Recurso humano para ventas:

Para la comercialización de nuestros servicios, según la encuesta realizada, también es importante las ventas personalizadas, razón por la cual el proyecto deberá contratar un agente comercial, quien será la persona encargada de captar nuevos clientes y visita a clientes actuales para dar seguimiento del servicio.

2.1.7. Políticas de cobro y pago:

Para determinar la política de cobro a nuestros clientes se planteó en la encuesta la forma que cancelan por el servicio, en el caso de contar con este servicio, o como le convendría cancelar por los servicios, en caso de no contar con el servicio.

Una vez realizado la tabulación de los datos levantados se puede decir que el 50% de nuestros posibles clientes cancelan o cancelarían en efectivo, el 39% con débito bancario, y 11% con tarjeta de crédito. Como de demuestra a continuación:

Tabla N. 14

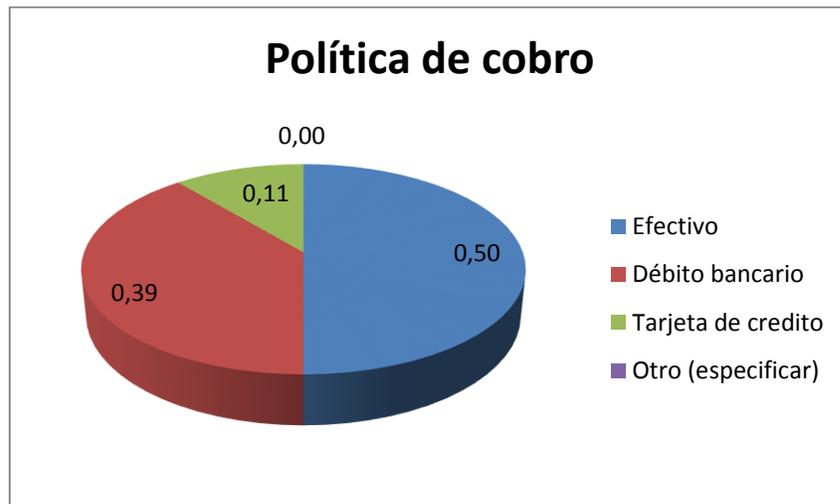
¿Cómo cancela o como cancelaría del servicio?

Forma de pago	Q	%
Efectivo	69	0,50
Débito bancario	54	0,39
Tarjeta de crédito	15	0,11
Otro (especificar)	0	0,00
n=	138	

Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 7



Fuente: Estudio de mercado SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Para que nuestros clientes tenga la facilidad de realizar sus pagos mensuales del servicio mediante los débitos bancarios, la empresa SEGPROSER ya dispone de una cuenta bancaria con el Banco Pichincha.

2.2. Estudio técnico:

2.2.1. Tamaño óptimo:

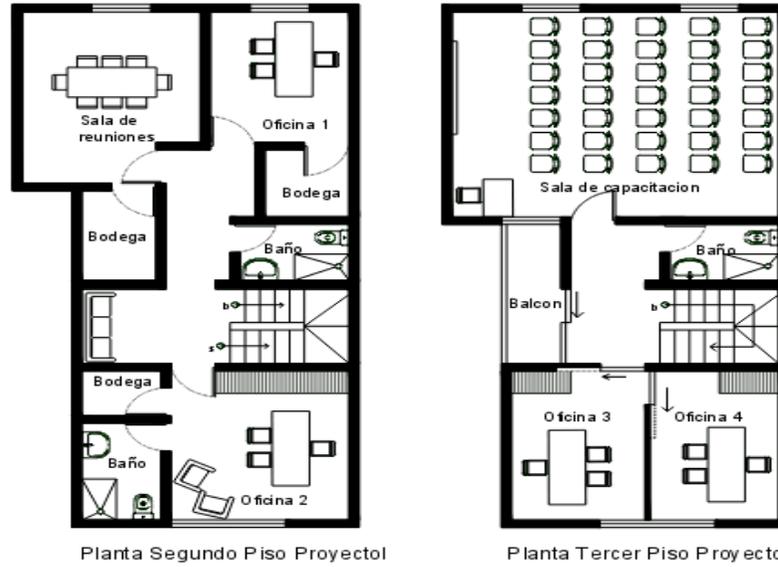
Se pretende que el nuevo proyecto de la compañía SEGPROSER, cumpla con sus actividades tanto administrativas como operativas en la edificación donde hoy en día funciona la misma compañía, ya que dicha edificación es un activo fijo de la compañía, pero es importante considerar que quizá el espacio resulte pequeño para la implementación del nuevo proyecto, es así que se realiza el análisis, de donde se desprende la idea de construir un nuevo piso para el funcionamiento el nuevo proyecto.

Para el estudio de la construcción del nuevo piso se solicita la ayuda del Sr. John Chiriboga Aguirre, alumno del sexto ciclo de la carrera de arquitectura de la Universidad de Cuenca, dando como resultados los siguientes planos y costos:

Planos: Imagen N. 8

Lay out de las instalaciones de SEGPROSER





Fuente: John Chiriboga, Alumno de Arquitectura Universidad de Cuenca

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 9

Diseño de la infraestructura de SEGPROSER CIA. LTDA.



Fuente: John Chiriboga, Alumno de Arquitectura Universidad de Cuenca

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

a) Costos:

Tabla N. 15

Costos de remodelación de las oficinas de SEGPROSER

Descripción	Área	Costo por m ²	Costo Total
Bodegas	44,80 m ²	25,00 usd	1.120,00 usd
Tercer piso	88,28 m ²	350,00 usd	30.898,00 usd
		Total	32.018,00 usd

Fuente: John Chiriboga, alumno de arquitectura Universidad de Cuenca

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.2.2. Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas

Proveedor:

En la ciudad de Cuenca el distribuidor principal de equipos para la seguridad electrónica es ATS Alta Tecnología en Seguridad que se encuentra ubicado en la calle Juan Bautista 5-11 y Miguel Díaz Esq., quien ofrece una variedad de productos y a precios de bajos, entre los productos que ofrece se muestran en la Imagen N. 10.

Imagen N. 10

Productor y equipos que ofrece ATS



<p>CAMARA IP Noticias</p>  <p>REMOTO /</p>	<p>CAMARA IP VIVOTEK PAN TILT / MOVIMIENTO</p>	<p>CAMARA PROFESIONAL 480 TVL'S / AUDIO Noticias</p>  <p>INCLUIDO</p>	<p>CAMARA COLOR 480 TVL'S AUDIO</p>
<p>CAMARA PROFESIONAL Noticias</p>  <p>AUTOIRIS / 480 TVL'S</p>	<p>CAMARA PROFESIONAL LEXUS / AUDIO /</p>	<p>SENSOR DE RUPTURA DE VIDRIOS Noticias</p> 	<p>Sensor de Ruptura de Vidrios</p>
<p>CAMARA DOMO INFRARROJA Noticias</p>  <p>0.1 LUX / 420 TVL'S</p>	<p>CAMARA DOMO INFRARROJA 15 LEDS /</p>	<p>SENSOR DE HUMO Noticias</p> 	<p>SENSOR DE HUMO</p>
<p>CAMARA OJO DE AGUILA Noticias</p>  <p>CONFIGURABLE (OJOS DE AGUILA)</p>	<p>CAMARA PTZ PAN TILT ZOOM</p>	<p>INFRARROJOS Noticias</p> 	<p>Infrarojos normales 90 grados</p>

Fuente: <http://www.altatecnologia.com.ec>

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Por otro lado a nivel nacional contamos con dos distribuidores reconocidos en el mercado, entre ellos se encuentra Rigotech y Macroquil, estas empresas desempeñan su actividad en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Entre los productos tenemos:

Imagen N. 11
Productos y equipos que ofrece Rigotech



Fuente: <http://www.rigotech.com.ec/es/productos>

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Imagen N. 12

Productos y equipos que ofrece Macroquil S. A.

CAMARAS IP			
 <p>SAMSUNG - KIT WISENET LITE INCLUYE 6 CAMARAS SND-L6013R Y 1 NVR SRN-873S-2TB - SAM-SRK-4060S</p>	 <p>SAMSUNG - KIT WISENET LITE INCLUYE 2 CAMARAS SND-L6013R , 1 SNF-8010 Y 1 SRN-473S-1TB - SAM-SRK-3030S</p>	 <p>SAMSUNG - KIT WISENET LITE INCLUYE 12 CAMARAS SND-L6013R Y 1 SRN-1673S 3TB - SAM-SRK-5120S</p>	 <p>SAMSUNG - KIT WISENET LITE INCLUYE 4 CAMARAS SND-L6013R Y UN 1 NVR SRN-473S-1TB - SAM-SRK-3040S</p>
 <p>SAMSUNG - CAMARA IP TIPO BOX SMP - SAM-SNB-8000</p>	 <p>SAMSUNG - CAMARA DOMO ANTIVANDALICA IR 1000 TVL WDR - SAM-SCV-5083R</p>	 <p>SAMSUNG - NETWORK FISHEYE DOME CAMERA, 3MP, FULL HD(1080P), 360', DE-WARPING VIA SOFTWARE, H.264/MJPEG, WDR, SD/SDHC/SDXC, 12VDC/POE, IP66, IK10 - SAM-SNF-7010V</p>	 <p>SAMSUNG - FISHEYE 360 GRADOS 5 MP ANTIVANDALICA - SAM-SNF-8010VM</p>
 <p>SAMSUNG - NETWORK PTZ CAMERA, 2MP, FULL HD(1080P) 60FPS, H.264/MJPEG, OPTICAL ZOOM LENS 32X (4.44-142.6MM), 120DB WDR- IR LED - SAM-SNP-6320RH</p>	 <p>SAMSUNG - WISENET LITE NETWORK IR BULLET CAMERA, 2MP, FULL HD(1080P) 30FPS, H.264/MJPEG, F3.6MM FIXED LENS, HALLWAY VIEW, 60DB DWDR, TRUE D/N, MICRO SD/SDHC, IP66 - SAM-SNO-L6013R</p>	 <p>SAMSUNG - WISENET LITE NETWORK IR BULLET CAMERA, 1.3MP, HD(720P) 30FPS, H.264/MJPEG, VARI-FOCAL 4.3X (2.8-12MM) LENS, HALLWAY VIEW, 60DB DWDR, TRUE D/N, MICRO SD/SDHC, IP66, IK10, -22F - SAM-SNO-L5083R</p>	 <p>SAMSUNG - WISENET LITE NETWORK IR VANDAL DOME CAMERA, 2MP, FULL HD(1080P) 30FPS, H.264/MJPEG, VARI-FOCAL 4.3X (2.8-12MM) LENS, HALLWAY VIEW, 60DB DWDR, TRUE D/N, 3-AXIS GIMBAL, MICRO SD/SDHC, IP66, IK10, -22F - SAM-SNV-</p>

Fuente: <http://www.http://macroquil.com/>

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.2.3. Análisis de capacidad:

Se analiza cada uno de los servicios que SEGPROSER prestará al mercado de la ciudad de Cuenca, y se evalúa la capacidad máxima de producción.

a) Cercas eléctricas, cámaras y alarmas:

En lo referente a cercas eléctricas, cámaras y alarmas la capacidad instalada es ilimitada ya que en solo en caso que el cliente contrate este servicio, la compañía SEGPROSER realizará el proceso de adquisición de los equipos demandados, es decir si tenemos demanda de estos equipos la compañía iniciará el proceso de compra, caso contrario no es necesario mantener un stock de estos equipos. Es así que el precio por metro de cerca eléctrica oscila entre \$ 7,00 a \$ 14,00, dependiendo de las preferencias de cliente.

b) Alarmas y monitoreo:

La capacidad instalada para monitoreo es de 500 clientes por canal, entonces para nuestro proyecto se trabajar con una central de monitoreo de alarma la misma que cuenta con dos canales, lo que da una capacidad para 1000 clientes, lo que se cubre satisfactoriamente a nuestra demanda potencial.

c) Video vigilancia:

La capacidad para brindar servicios de video vigilancia es ilimitada, ya que se trabajará con alerta de alarma, es decir una vez que se dispare el alarma se procederá a ingresar al sistema de video vigilancia para verificar el evento de emergencia.

2.2.4. Análisis de la ubicación:

a) Macro localización del proyecto:

El proyecto se encontrará ubicado en América del Sur, Ecuador, en la Sierra Sur del país, ya que es una zona donde el nivel de inseguridad cada día es más alto.

Imagen N. 13

Ubicación macro de las oficinas



Fuente: Google imágenes

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Superficie del área urbana de la Ciudad de Cuenca: 72 kilómetros cuadrados aproximadamente.

b) Micro localización del proyecto:

La compañía SEGPROSER se encuentra ubicada en la provincia del Azuay, ciudad Cuenca, en la calle Federico Malo y Av. 12 de Abril (sector parque de la madre), es aquí donde funcionarán las oficinas tanto administrativas como operacionales, en donde actualmente funcional las oficinas de la compañía SEGPROSER, teniendo como ventaja que es un activo de la compañía, la misma que cuenta con todos los servicios básicos indispensables para el funcionamiento de oficinas y central de monitoreo, como es calles accesibles, agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico, servicio de Internet y sobre todo ubicada en el centro de la ciudad, lo que permitirá la fácil movilización dentro de la ciudad.

Dirección: Federico Malo y Av. 12 de Abril, esquina del parque de la madre.

Imagen N. 14

Ubicación micro de las oficinas de SEGPROSER



Ubicación del
nuevo proyecto.

Fuente: Google imágenes

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

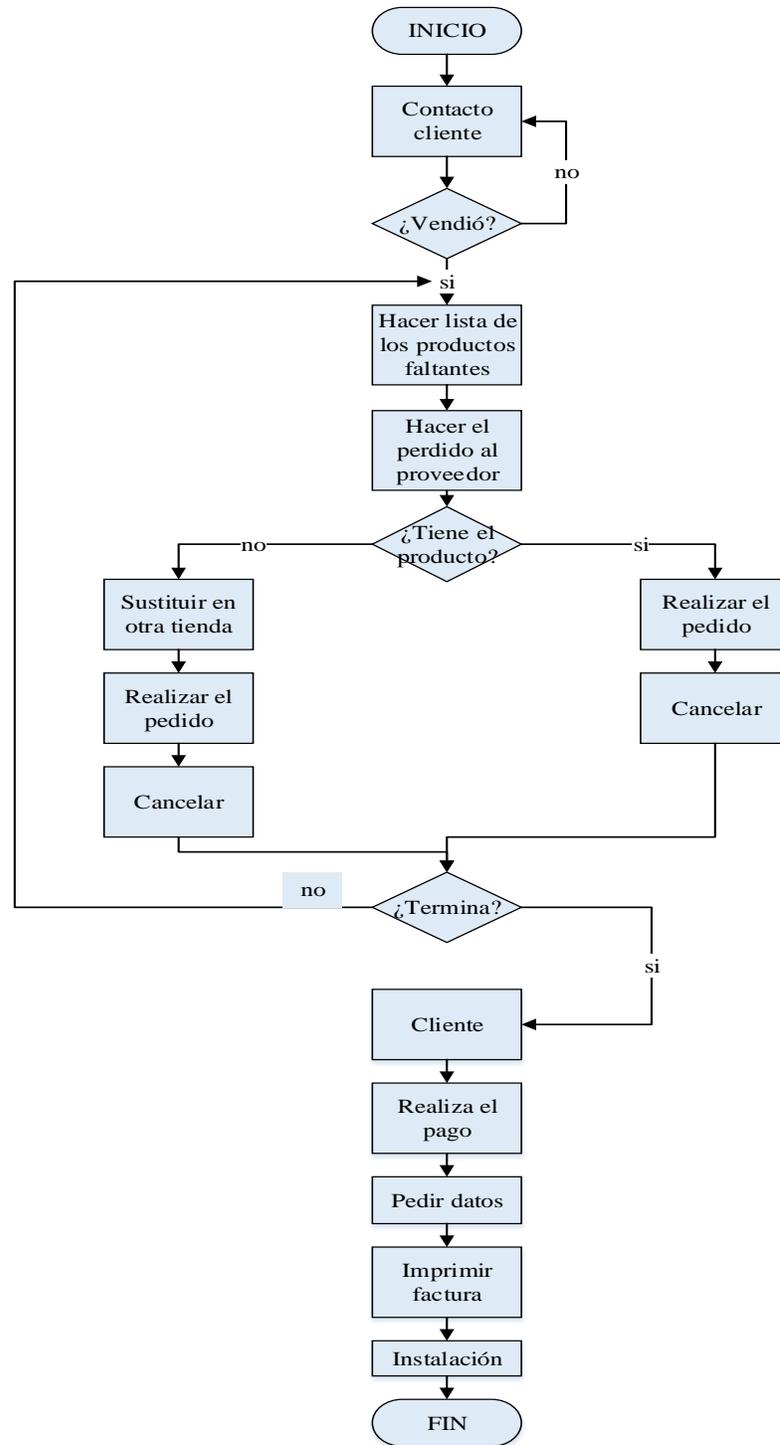
- La ubicación es estratégica ya que se encuentra en una zona donde es muy accesible llegar de cualquier lugar de la ciudad.
- Se encuentra cerca del mercado
- El costo del inmueble será mínimo ya que es un activo fijo de SEGPROSER.
- En caso de alerta es factible la movilización a los distintos lugares de la ciudad de Cuenca, lo que permitirá minimizar tiempo y costos de movilización.
- No existe oficinas de la competencia cercana a nuestras oficinas.

2.2.5. Proceso:

En este proyecto analizare el proceso comercial desde la adquisición del producto o materia prima hasta la venta al cliente, el mismo que detalla a continuación:

Imagen N. 15

Proceso comercial de nuevo proyecto de SEGPROSER



Fuente: Análisis del proceso comercial

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.2.6. Herramientas y equipos:

- **Central de monitoreo de alarma:**

Se trabajará con la marca PIMA, ya que hay disponibilidad de mantenimiento, es una marca reconocida en el mercado, y el precio es de 4.600,53. (Anexo 2.2.6).

- **Una computadora:**

Es importante contar con un computador para la oficina de ventas y el costo es de \$ 544,44 incluido IVA. (Anexo 2.2.6).

- **Impresora:**

Para la oficina de ventas es importante una impresora, costo de \$ 80,00 incluido IVA. (Anexo 2.2.6).

- **Servidor:**

Para la instalación de los equipos es necesaria contar con un servidor de información y el costo es de \$ 1400,00 incluido IVA.

- **Un CPU:**

Se trabajará con un CPU para la instalación de los equipos, y el costo es de \$ 345,00 incluido IVA.

- **Un sistema de alimentación ininterrumpida (SAI), por sus siglas en inglés Uninterrupted Power System:**

Para garantizar el funcionamiento de los equipos es importante contar con el UPS, ya que este nos permite proveer un respaldo durante una interrupción del suministro eléctrico hasta que el generador haya arrancado y retorne el suministro. El costo del UPS es de \$ 543,84 incluido IVA.

- **Generador de energía:**

Para garantizar el funcionamiento de los equipos en caso que se presente una interrupción del suministro eléctrico es importante contar con un generador de energía, el costo es de \$ 896,00 incluido IVA.

- **Dos líneas telefónicas:**

Se requiere de dos líneas telefónicas; una para la central de monitoreo y la segunda para llamada a clientes. Los costos por línea son de \$ 60,00.

- **Dos escritorios:**

Es importante adquirir un escritorio para la oficina y uno para la central de monitoreo, su costo es de \$ 350,00 incluido IVA c/u.

- **Una radio transmisor para central:**

Es importante contar con una radio para la comunicación con los supervisores de ruta. Costo de la radio es de 380,40 incluido IVA.

- **Pantalla de 55 pulgadas:**

Para el monitoreo de la cámaras es necesario una pantalla donde se receptara la información de los domicilios donde se preste el servicio. Pantalla de 55 que se cotiza en almacenes Jaher con un costo de \$ 1830,00 incluido IVA.

Tabla N. 16

Costeo de los herramientas y equipos

Maquinaria y Equipo	Especificaciones	Unidad de medida	Cant	Área	Proveedor	Costo Unitario
Central de monitoreo de alarma	SG-MLRI-3	Unidades	1	Central de monitoreo	Sur-Gard	4.600,53
Computador	Intel Pentium, DDR3, HDMI, INTEL HD, HD AUDIO, SATA3	Unidades	1	Oficina ventas	Pc- Net	544,44
Impresora	Canon mg 2410	Unidades	1	Oficina ventas	Pc-Net	80,00
Servidor		Unidades	1	Central de monitoreo		1.400,00
CPU	Intel Pentium, DDR3, HDMI, INTEL HD, HD AUDIO, SATA3	Unidades	1	Oficina	Pc-Net	345,00
UPS	6 minutos de respaldo	Unidades	1	Central de monitoreo	ATS	600,00
Generador de energía	Honda	Unidades	1	Oficina	ATS	650,00
Líneas telefónicas	Líneas telefónicas	Unidades	2	Oficinas	Etapa	120,00
Escritorio	Es un escritorio color madera en forma de L.	Unidades	2	Oficina ventas – central	Vera Vázquez	700,00
Radio	Radio Motorola EP-450S	Unidades	1	Central de monitoreo	Lasergama	380,80
Pantalla	Pantalla LG led 55' hd	Unidades	1	Central de monitoreo	Jaher	1.830,00
					TOTAL	11.250,77

Fuente: Análisis de herramientas y equipos

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.2.7. Talento humano:

Para emprender el nuevo proyecto de SEGPROSER, y para el desarrollar las actividades en forma organizada, es necesario contratar el recurso humano a quienes se delegarán funciones a fin de alcanzar las metas y objetivos trazados, para ello se debe contratar:

- Cuatro operadores de central.
- Agente comercial.
- Técnico.
- Asistente técnico.
- Cuatro supervisores.

Es importante mencionar que la compañía SEGPROSER ya cuenta con los departamentos de dirección y financieros, por tal motivo se contratará al personal que sea necesario para implementar el nuevo proyecto.

2.2.8. Costos:

En lo referente a costos, como se indicó anteriormente para venta de cercas eléctricas, alarmas y cámaras dependerá de la demanda de los clientes, es decir una vez que el cliente efectúa la compra, entonces SEGPROSER realizará la compra de los productos para la instalación, con un margen del 7% de rentabilidad.

Por otro lado el servicio estrella para el proyecto de Sepgroser es el servicio de video vigilancia y monitoreo y sus costos de operatividad son:

Tabla N. 17

Sueldos mensuales

CARGO	TOTAL INGRESOS	IESS 9.45%	LIQUIDO A PAGAR	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	F. DE RESERVA	AP. PATRONAL 12.15%	SUELDO S	NRO. PERSONAS	TOTAL SUELDOS MES	TOTAL SUELDOS ANUAL	TOTAL SUELDOS 2016
Operador de central	455,00	43,00	412,00	34,33	30,50	18,96	37,92	55,28	631,99	4	2.527,96	30.335,57	12.639,82
Agente comercial	455,00	43,00	412,00	34,33	30,50	18,96	37,92	55,28	631,99	1	631,99	7.583,89	3.159,96
Técnico	440,00	41,58	398,42	33,20	30,50	18,33	36,67	53,46	612,16	1	612,16	7.345,94	3.060,81
Asistente técnico	366,00	34,59	331,41	27,62	30,50	15,25	30,50	44,47	514,34	1	514,34	6.172,04	2.571,68
Supervisor	420,00	39,69	380,31	31,69	30,50	17,50	35,00	51,03	585,72	4	2.342,89	28.114,68	11.714,45
TOTAL	2.136,00	201,85	1.934,15	161,18	152,50	89,00	178,00	259,52	2.976,20	11	6.629,34	79.552,12	33.146,72

Fuente: Análisis de recurso humano

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Tabla N. 18

Costos de producción

RUBRO	COSTOS MENSUALES	COSTOS ANUALES	COSTOS 2016
Mantenimiento	\$ 380,00	\$ 4.560,00	\$ 1.900,00
Agua	\$ 24,00	\$ 288,00	\$ 120,00
Luz	\$ 45,00	\$ 540,00	\$ 225,00
Teléfono	\$ 65,00	\$ 780,00	\$ 325,00
Internet	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 574,00	\$ 6.888,00	\$ 2.870,00

Fuente: Análisis de costos

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Tabla N. 19

Gastos de venta

RUBRO	COSTOS MENSUALES	COSTOS ANUALES	COSTOS 2016
Marketing	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 2.000,00
Gastos de operaciones	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	\$ 6.000,00
TOTAL	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00	\$ 8.000,00

Fuente: Análisis de costos

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Tabla N. 20

Resumen de los costos del proyecto

Rubro	Costos mensuales	Costos anuales	Costos 2016
Sueldos y salarios	\$ 6.629,34	\$ 79.552,12	\$ 33.146,72
Costos producción	\$ 574,00	\$ 6.888,00	\$ 2.870,00
Gasto de venta	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00	\$ 8.000,00
TOTAL	\$ 8.803,34	\$ 105.640,12	\$ 44.016,72

Fuente: Análisis de costos (resumen)

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Tabla N. 21

Inversión del proyecto

Descripción	Valor (dólares)
Maquinaria y Equipos	\$ 11.250,77
Edificio	\$ 32.018,00
Capital de Trabajo	\$ 12.501,75
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 55.770,52

Fuente: Análisis de costos (resumen)

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Por otro lado el precio al cual se venderá el servicio ya está dado en el análisis de mercado.

- Video vigilancia ingreso mensual de 110,00 por cliente.
- Alarma y monitoreo ingreso mensual de 20,66 por cliente.

Tabla N. 22

Ingreso mensuales y anuales del proyecto

Servicio	Participación (4%)	Precio	Ventas mensuales	Ventas anuales	Ventas 2016
Cerca eléctrica	1403				
Cámaras	398				
Alarma	1333				
Video vigilancia	156	110,00	\$ 17.143,36	\$ 205.720,28	\$ 85.716,78
Detector de humo	139				
Alarma y monitoreo	606	20,66	\$ 12.521,58	\$ 150.258,92	\$ 62.607,88
		Total=	\$ 29.664,93	\$ 355.979,20	\$ 148.324,67

Fuente: Análisis de ingresos (resumen)

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.3. Estudio organizativo, administrativo y legal:

2.3.1. Tamaño de la estructura organizativa:

La compañía SEGPROSER, es dirigida y gobernada por la junta general de socios, quienes asignan que será administrada por el presidente y gerente general Lcdo. Diego Zea Valdano, seguido del gerente se encuentra el departamento de jefatura de control, contabilidad, talento humano, facturación, auxiliar de contabilidad, operaciones y logística.

Como se manifiesta en el artículo decimo de la constitución de la compañía, la junta general, constituida por los socios legalmente convocados y reunidos es el órgano supremo de la compañía y tiene poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales y tomar decisiones dentro de los límites establecidos por la ley, cualquier decisión que creyere conveniente para la buena marcha de la compañía.

Así también se indica en el artículo décimo primero de la constitución de la compañía, que las reuniones de la junta general serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se efectuaran por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicios económico de la compañía, para conocer el balance anual, la distribución de utilidades y cualquier otro asunto constante en la convocatoria. Por otro lado las extraordinarias se reunirán en cualquier época del año.

Una vez analizado la estructura a continuación se detallan las funciones de cada uno de los departamentos mencionados anteriormente.

a) Jefe de control:

Control General de todos los Departamentos.

Nombre de cargo: Jefe de control.

Departamento de quien depende: Gerencia general.

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específica:

1. Controlar el buen funcionamiento de cada uno de los departamentos
2. Coordinar con Gerencia reuniones periódicas con cada departamento
3. Examinar y evaluar la gestión de los diferentes departamentos de acuerdo a las políticas de la empresa.
4. Implementar y asegurar la efectividad de las recomendaciones de los informes de Auditoría y exámenes especiales.
5. Mantener informada a las áreas pertinentes, referente a las disposiciones, Normas y Procedimientos de gestión que regulen la actividad del órgano de Control Interno.
6. Asesorar al Directorio en asuntos de su competencia y aspectos empresariales.
7. Cumplir las normas de seguridad e higiene ocupacional y conservación del ambiente.
8. Coordinar y evaluar el desarrollo de las actividades contables y presupuestales.
9. Revisión y control de documentación importante solicitada por clientes, proveedores, instituciones, Sri, municipio, superintendencia de compañías, bancos, abogados, etc.
10. Entrega de documentación completa para trámites jurídicos al abogado de la empresa y elaboración de informes complementarios.

b) Contador:

Mantener el control y contabilización de las diferentes operaciones financieras oportunamente para el adecuado manejo del presupuesto de SEGPROSER Y

SEGPROCLEAN.

Nombre de cargo: Contador.

Departamento de quien depende: Gerencia general.

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específicas:

1. Ejecutar actividades variadas de contabilidad.

2. Supervisar generalmente la labor de personal a su cargo
3. Controlar gastos e ingresos, verificando su correcta aplicación
4. Formular balances o estados financieros del movimiento contable.
5. Realizar análisis de cuentas y establecer saldos y/o preparar ajustes.
6. Supervisar el registro de asientos, documentos de ingreso y salida de fondos, saldo de operaciones y bienes.
7. Coordinar actividades contables con todo el personal del departamento para el cumplimiento de metas.
8. Formular normas y procedimientos contables.
9. Revisión y envío de transferencias bancarias para su aprobación
10. Interpretar estados financieros, contables, balances e informes técnicos.
11. Revisar y firmar balances, anexos y otros documentos del sistema contable.
12. Supervisar actividades de cuenta corriente, elaboración de conciliaciones bancarias, consolidaciones, cuadros de costos y otros documentos similares.
13. Organizar reuniones de trabajo internas para tratar asuntos relacionados al sistema de contabilidad.
14. Investigar y dar solución a los problemas referentes a la falta de información para el registro contable.
15. Preparar y ordenar la información financiera y estadística para la toma de decisiones de gerencia.
16. Registro diario de novedades del personal para el cálculo de roles de pago
17. Elaboración de Actas de Finiquito en página MRL
18. Revisión de facturas de servicios.
19. Elaboración de Oficios e informes de Gerencia
20. Declaraciones mensuales de SEGPROSER, SEGPROCLEAN, ROBERTO ZEA, PIEDAD VALDANO, DIEGO ZEA.
21. Revisión página del IESS
22. Reunión para revisión de novedades con los Jefes de Guardia del Mall del Río y Monay Shopping sobre las novedades una vez al mes.
23. Coordinar novedades, descuentos y pedidos de faltantes con los Jefes de Guardia Mall del Río y Monay Shopping.

24. Elaboración de Informes de Gerencia, Elaboración de Actas para la presentación en la Superintendencia de Compañías.
25. Ingreso de datos en la implementación del nuevo sistema en la parte contable.
26. Realización de cheques en los días de pago
27. Revisión y verificación de los datos en los roles finales de pago.
28. Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada

c) **Asistente contable:**

Asistir al Contador en el control y contabilización de las diferentes operaciones financieras y el adecuado manejo del presupuesto de SEGPROSER.

Nombre de cargo: Auxiliar de contabilidad.

Departamento de quien depende: Contabilidad.

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específicas:

1. Facturación a clientes: que implica documentación adjunta de copias de roles y pagos IESS SEGPROSER Y SEGPROCLEAN.
2. Clientes: Registro de pagos, registro de facturas, recuperación de cartera y reportes quincenales presentar a Gerencia.
3. Declaración de impuestos y anexos: Elaboración de comprobantes de Egresos de Bancos, archivo en Excel de todas las compras realizadas, con sus respectivas retenciones y archivo de ventas realizadas. Elaboración del ATS.
4. Comprobantes de retención: Elaboración de Retenciones de facturas de proveedores y giro de cheques para el pago.
5. Libro de bancos: Registro de todos los cheques girados y los depósitos realizados.
6. Recepción de cheques: Registro de los cheques de clientes recibidos y elaboración de papeletas de depósito.
7. Roles de pago: Registro en el sistema y control interno de Anticipos, prestamos, fondos de reserva, turnos extras de Monay y Mall del Rio, descuentos varios ,

- ajustes y cualquier otra información que se requiera para su posterior revisión para la impresión. Elaboración de archivo de transferencia para roles.
- 8.** Elaboración continua del archivo y entrega de Tarjetas virtuales del Banco del Pichincha para el personal de SEGPROSER.
 - 9.** Cuadre de Roles mensuales y entregados hasta el 25 de cada mes al contador.
 - 10.** Realizar el pago de los empleados cada 7 del personal retirado.
 - 11.** Atención de inquietudes de los guardias por descuentos o extras no pagados en los roles.
 - 12.** Ajustes IESS: Una vez generado la planilla de roles se procede a sacar valores para ajuste de horas extras.
 - 13.** Vacaciones: Calculo de vacaciones del personal
 - 14.** Giro de cheques: Para pago de proveedores, sueldos, vacaciones, gastos, pagos combustibles supervisores, liquidaciones generados con el respectivo comprobante firmado como responsable el contador previo a la firma de Gerente General.
 - 15.** Caja Chica: Manejo de recursos para gastos pequeños y reposición.
 - 16.** Recepción y canalización de llamadas telefónicas y del sistema intercomunicador así como también la ejecución de llamadas.
 - 17.** Ingreso de datos en la implementación del nuevo sistema en la parte contable.
 - 18.** Realizar la compra de Hojas A4 así como de insumos de cafetería.
 - 19.** Cotización y pedidos de documentos contables.
 - 20.** Mantenimiento y actualización de carpetas de clientes y proveedores BASC
 - 21.** Elaboración de Contratos de servicios
 - 22.** Entrega de información para resultados mensuales SEGPROSER
 - 23.** Participar en la elaboración de inventarios
 - 24.** Realizar envió de documentos a nivel nacional
 - 25.** Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas
 - 26.** Brindar la ayuda necesaria en los requerimientos de documentación a la Jefatura de Control.
 - 27.** Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada

d) Recursos humanos:

Se encarga de establecer y planificar los procedimientos para para la selección, contratación, ingreso y vinculación del personal, procurando que este se ajuste a las necesidades de la empresa.

Nombre de cargo: Coordinador de RRHH.

Departamento de quien depende: Jefatura de Control – Gerente General

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específicas:

1. Realizar contratos de trabajo del personal de SEGPROSER y SEGPROCLEAN y su respectiva legalización en el MRL
2. Realizar los cálculos de liquidaciones del personal salido mensualmente.
3. Realizar los trámites de legalización de actas de finiquito (liquidaciones) del personal de SEGPROSER y SEGPROCLEAN en el MRL.
4. Control de vacaciones anuales.
5. Realizar trámites de vacaciones del personal de SEGPROSER y SEGPROCLEAN.
6. Reportes mensuales del personal a prueba y renovaciones anuales.
7. Realizar trámites de permisos por paternidad del personal previa verificación de la documentación completa.
8. Realizar trámites de las renovaciones anuales de contratos del personal.
9. Realizar los Avisos de Entrada, Salida y todo trámite legal en el IESS de SEGPROCLEAN Y SEGPROSER.
10. Realizar avisos de modificación de días en el IESS.
11. Avisos de cambios de sueldos en el IESS.
12. Planificar la logística para charlas y capacitación del personal.
13. Recepción de certificados de salud del personal.
14. Registrar Ingresos y salidas del personal en un archivo de Excel para la verificación de los mismos.

15. Revisar las hojas de vida de los empleados que estén correctamente llenadas y con claridad.
16. Verificar que las carpetas del personal nuevo estén con su respectiva documentación de acuerdo al sistema implantado.
17. Mantener un archivo de los expedientes y contratos actualizados.
18. Registro de ingreso del personal en el sistema con sus datos completos
19. Registro de ingresos y salidas del sistema mensualmente
20. Registro de turnos extras de áreas de asignadas en Excel
21. Registro de turnos extras de áreas asignadas en el sistema de roles.
22. Actualización de datos en el sistema (cambios de fecha, proyectos entre otros)
23. Revisión y verificación de los datos en los roles finales de pago
24. Certificados trabajo para el personal que lo solicite.
25. Elaboración de oficios relacionados con asuntos laborales.
26. Encargada de controlar, registrar y salvaguardar los documentos legales de la empresa.
27. Elaborar el listado para la aseguradora (B&B)
28. Elaborar listado de empleados para las empresas que soliciten (Graiman etc)
29. Realizar las políticas y procedimientos relacionados al sistema de contratación y reportes en diferentes áreas.
30. Brindar el apoyo necesario en la implementación de los sistemas relacionados con la empresa en general.
31. Garantizar la identificación del personal de acuerdo a los requerimientos del sistema implementado.
32. Desarrollar actividades y programas orientados a la sensibilización hacia sistema de la empresa.
33. Desarrollar programas de socialización del personal hacia la empresa.
34. Elaboración de los cheques en los días de pago.
35. Llevar el registro de Historia Laboral del personal de la empresa, registrando todas las novedades con fecha de entrada-salida y el motivo de la retiro.
36. Realizar y coordinar los pedidos a los proveedores de SEGPROCLEAN.
37. Elaboración de cheques a proveedores de SEGPROCLEAN.

38. Realizar inventarios de SEGPROCLEAN periódicamente.
39. Realizar un control de Kardex de bodega SEGPROCLEAN
40. Realizar comprobantes de entrega de suministros de limpieza
41. Coordinar en envío de los productos a los diferente lugares de trabajo
42. Brindar la ayuda necesaria en los requerimientos de documentación a la Jefatura de Control

e) **Coordinador de operaciones:**

Establecer, modificar y/o mejorar procesos operativos de la compañía. Dirigir la operación de la unidad de negocio de vigilancia y seguridad de la empresa, soportar al proceso de interacción y contacto de la empresa y sus clientes, así como mantener los niveles de calidad del servicio definidos por la empresa como también la optimización de recursos y procesos establecidos por la misma.

Nombre de cargo: Coordinador de operaciones.

Departamento de quien depende: Gerencia general – jefatura de control.

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específicas:

1. Recepción, análisis, reclutamiento y contratación del personal idóneo con conocimientos en seguridad y servicio al cliente de acuerdo a las especificaciones de RRHH: adjunto procedimiento.
2. Supervisar y evaluar el desempeño laboral del personal a su cargo a nivel nacional.
3. Coordinar con los supervisores encargados de cada zona, que no exista anomalías con el servicio prestado a los clientes.
4. Revisión diaria del registro de novedades conjuntamente con los supervisores con la debida firma de responsabilidad del coordinador de operaciones, la misma que será entregada a Jefatura de Control, reuniones que serán mantenidas dos veces al día 12H00pm y 18H00pm.
5. Programar con los supervisores los relevos de los guardias por ausencias, permisos, calamidades, incapacidades, cambios de personal y reemplazo por

vacaciones, registrando cada movimiento en el cuadro de novedades operacionales.

- 6.** Coordinar y Controlar las personas que salen de vacaciones en coordinación con RRHH.
- 7.** Dotar a los supervisores oportunamente de copias de reportes de supervisión, control de novedades y copias de reportes radio según los códigos que correspondan.
- 8.** Atender y prestar solución oportuna a las quejas y reclamos de los guardias.
- 9.** Elaborar los reportes semestrales para el COPS, oportunamente, se entrega en enero y julio de cada año, así como también los trámites para obtener permisos de funcionamiento en el COPS.
- 10.** Responsable de capacitar y entrenar a los elementos y conducirlos en las actividades diarias y consignas asignadas.
- 11.** Monitorear a los Clientes por el servicio prestado ya sea con visitas personales para establecer el buen servicio de la empresa, adjunto formato de visitas.
- 12.** Gestionar y solucionar los riesgos que se puedan dar con clientes insatisfechos y problemas con el personal (guardias).
- 13.** Investigar el mercado y encontrar clientes potenciales a los que se les pueda crear una necesidad en relación al servicio de seguridad.
- 14.** Sistematizar con los demás departamentos de la empresa la información necesaria y correspondiente al giro del negocio para ser más eficientes.
- 15.** Proceder con las respectivas autorizaciones o permisos de las entidades gubernamentales relacionadas al giro del negocio correspondiente al área operativa, como Fuerzas Armadas, Policía Nacional, Ministerio del Interior a nivel nacional.
- 16.** Elaboración de informes diarios de novedades a Gerencia.
- 17.** Control y registro de armas, permiso a nivel nacional.
- 18.** Cuando se realice el cambio o entrega de contratos de puestos trabajo se deberá reunir con los empleados salientes para coordinar de una forma profesional la salida.

19. Mantener el celular y radio de la empresa siempre activo, no podrán apagarlo bajo ningún concepto.
20. En situaciones graves o emergentes según sea el caso deberán comunicar inmediatamente al Gerente General.
21. Sera el responsable de la seguridad física de las instalaciones

Actividades a entregar a recursos humanos

1. Fechas debidamente verificadas de todo el personal que ingresa a la empresa durante el mes.
2. Fechas debidamente verificadas de todo el personal que sale de la empresa durante el mes.
3. Registro correctos de ingresos y salidas de puestos de trabajo.
4. Entrega de carpetas completas con todos los requisitos de ley para nuestro mejor control y registros del mismo, con las especificaciones indicadas.

f) Supervisores:

Controlar el ingreso diario de los Jefes de grupo y guardias a los diferentes puestos que han sido asignados.

Nombre de cargo: Supervisor.

Departamento de quien depende: Coordinación operativa.

Horario: Rotativos.

Funciones específicas:

1. Mantener el celular y radio de la empresa siempre activos, no podrán apagarlo bajo ningún concepto.
2. Verificar que los guardias que estén en cada punto de trabajo se encuentren con la dotación correcta con la cual fueron asignados.

3. Verificación de la condición física en la que se encuentren los guardias de cada puesto de trabajo (no haber ingerido alcohol, sustancias psicotrópicas o se encuentren enfermos, etc.).
4. Realizar el seguimiento del desempeño laboral del personal de seguridad en cada uno de los puntos.
5. Verificación diaria del estado de los implementos de seguridad en cada puesto de trabajo tales como armas, municiones, gas lacrimógeno entre otros.
6. Por ningún motivo pueden realizar contratación ni despido del personal sin previa autorización de Coordinación Operativa y/o Gerencia General.
7. Controlar el uso de los celulares que no están permitidos en los puestos de trabajo.
8. Registrar las novedades diarias de supervisión correctamente según código SEG-OPER-CONNOV-001 y con letra legible para un mayor entendimiento.
9. Cumplir con las rondas diarias de los puestos asignados y presentar diariamente informes a las 12H00pm y 18H00pm a la Coordinación Operativa.
10. Cubrir en el menor tiempo posible el faltante de personal en los puestos de trabajo conjuntamente con la Coordinación Operativa.
11. En situaciones graves o emergentes según sea el caso deberán comunicar inmediatamente al Coordinador Operativo.
12. Canalizar las inquietudes o novedades del cliente a través de la coordinación operativa
13. El trato del personal a su cargo deberá ser con el mayor respeto y dando atención a sus necesidades.
14. Se deberá mantener una relación profesional con el personal administrativo, Jefes de Grupo y Guardias para evitar compromisos laborales Por ningún concepto está permitido dar o recibir favores que pongan en duda el nombre de la empresa y el suyo propio, por colocar personal o no reportar novedades dentro del puesto de trabajo.
15. Los trámites enviados por las diferentes jefaturas de oficina deberán ser cumplidos en los tiempos requeridos.
16. Colaboración en los días de pago llevando y salvaguardando los documentos de pago enviados.

17. Traslado de envíos desde o hacia oficina a los lugares de envío a nivel nacional.
18. Mantener en perfectas condiciones los equipos de dotación a su cargo
19. En los horarios de trabajo deberán presentarse correctamente uniformados y en las mejores condiciones portando su respectivo carnet de identificación.

g) Asistente de logística:

Asistir a la Gerencia General, RRHH, Jefatura de Control, Operaciones y trámites de oficina.

Persona encargada básicamente del manejo de bodega y logística de los requerimientos a nivel nacional según los formatos establecidos.

Nombre de cargo: Asistente de logística.

Departamento de quien depende: Recursos humano.

Horario: De 08h30 a 13h00 y 15h00 a 18h30

Funciones específicas:

1. Dotar de implementos de seguridad para cada empleado contratado según código SEG-OPER-DOT-UNI-001
2. Seguimiento y recuperación de prendas del personal retirado.
3. Coordinación y logística de envíos a nivel nacional de dotación de implementos de seguridad previa autorización de la Jefatura de Control y/o Gerencia General.
4. Controlar el llenado de la solicitud de empleo según código SEG-RRHH-SOL-EMP-001 y de los documentos del personal que ingresa según código SEG-RRHH-CONDOC-001
5. Carnetizar tanto al personal operativo-activo como también al nuevo personal operativo que ingresa.
6. Coordinar las compras de implementos (presentar dos cotizaciones) y previa autorización de Operaciones y Jefatura de Control.
7. Coordinar la entrega de implementos oportunamente a los diferentes puestos de trabajo optimizando costos y tiempos.

8. Realizar inventarios físicos de los puestos cada tres meses a nivel nacional y local.
9. Realizar el control de inventarios físico en bodega mensualmente.
10. Reposición de bitácoras de operaciones previa entrega de la anterior (máximo de 48 horas) para lo cual se llevara un debido registro de entrega-recepción.
11. Recepción, registro y devolución de documentos originales siendo el único responsable del manejo de los mismos.
12. Realizar trámites fuera de la oficina previa autorización de RRHH según condigo SEG-ADM-CONSAL-001
13. Recepción de carpetas y contratación de personal únicamente en la ausencia del Coordinador Operativo con previa aprobación de la Gerencia General.
14. Coordinar y controlar el ingreso de personal externo a las oficinas de la empresa según código SEG-ADM-REGING-001 Canalizando rápidamente los asuntos a quien correspondan.
15. Controlar que la puerta de ingreso este cerrada siempre.
16. Realizar el pago de los empleados cada 6 del personal activo.
17. Colocar los carnets de identificación al personal que ingresa a las oficinas administrativas.
18. Brindar toda la ayuda necesaria en el proceso de copias y recolección de documentos

Descripción de Tareas o Funciones:

1. Organizar, actualizar y mantener un adecuado control de los documentos del archivo del área a su cargo, mantener especial cuidado sus documentos (originales).
2. Realizar trámites como notarizaciones, pago de servicios básicos, patentes, impuestos, seguros, depósitos, retiros y trámites bancarios, etc.
3. Entregar, recibir o cambio de uniformes al personal de la empresa en general.
4. Mantener un inventario de botas, casacas, zapatos y camisetas actualizado y hacer los pedidos en caso necesario previa autorización de Jefatura de Control y/o Gerencia General.

5. Mantener un control de los descuentos al personal sobre daños de equipos tales, como antenas, cargadores, bases, etc. y pasar oportunamente a contabilidad.
6. Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

2.3.2. Tecnología administrativa:

La compañía actualmente cuenta con todos los equipos necesarios para sus operaciones tales como:

- 10 computadores
- 155 radios de comunicación
- 8 escritorios
- Sala de capacitaciones
- 1 vehículo
- 3 motos
- 1 cuadrón
- 4 bicicletas
- 7 garitas

Para que la compañía SEGPROSER implemente los nuevos servicios de este proyecto deberá adquirir la siguiente tecnología y equipos:

- Central de monitoreo de alarma.
- Computadora.
- Impresora.
- Servidor.
- CPU.
- Generador de energía:
- (2) Líneas telefónicas:
- (2) Escritorios:
- Radio transmisor para central:
- Pantalla de 55 pulgadas:

- Sistema de alimentación ininterrumpida (SAI), por sus siglas en inglés Uninterrupted Power System.

2.3.3. Tipo de organización:

Hoy en día, la compañía SEGPROSER, cuenta con dos socios; el primero con el 99% de acciones y un segundo con el 1 % de acciones.

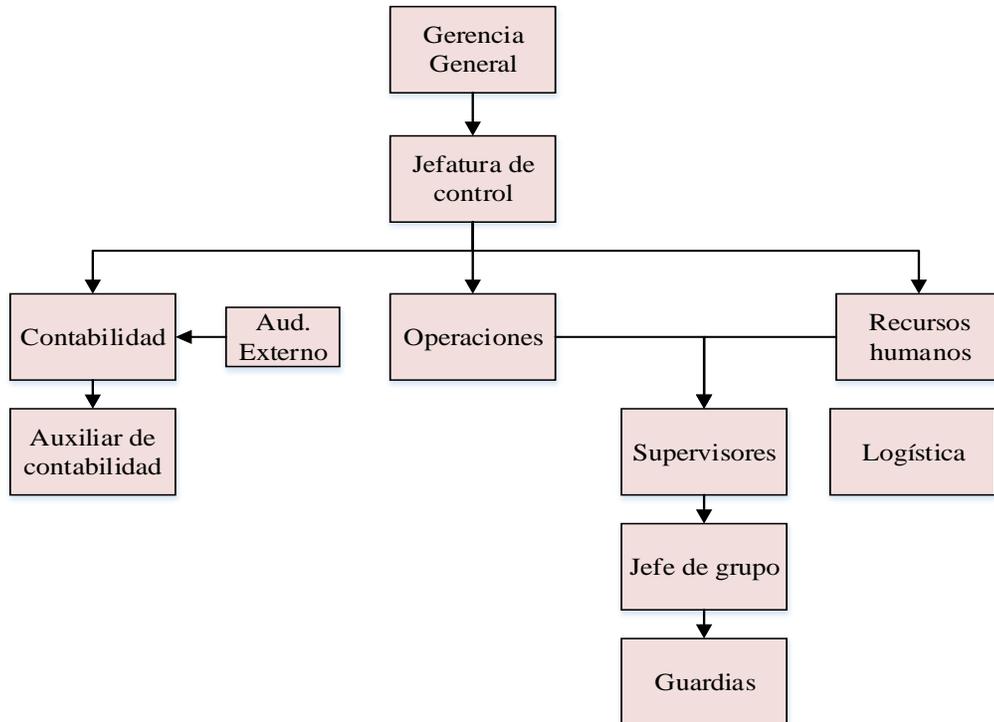
2.3.4. Permisos:

La compañía SEGPROSER está constituida como compañía que presta servicios complementarios, entonces abarca lo que es la seguridad electrónica, pero para cumplir las actividades se debe enviar un oficio al control de armas del Azuay indicando del particular.

2.3.5. Organigrama:

Imagen N. 16

Organigrama actual de la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.



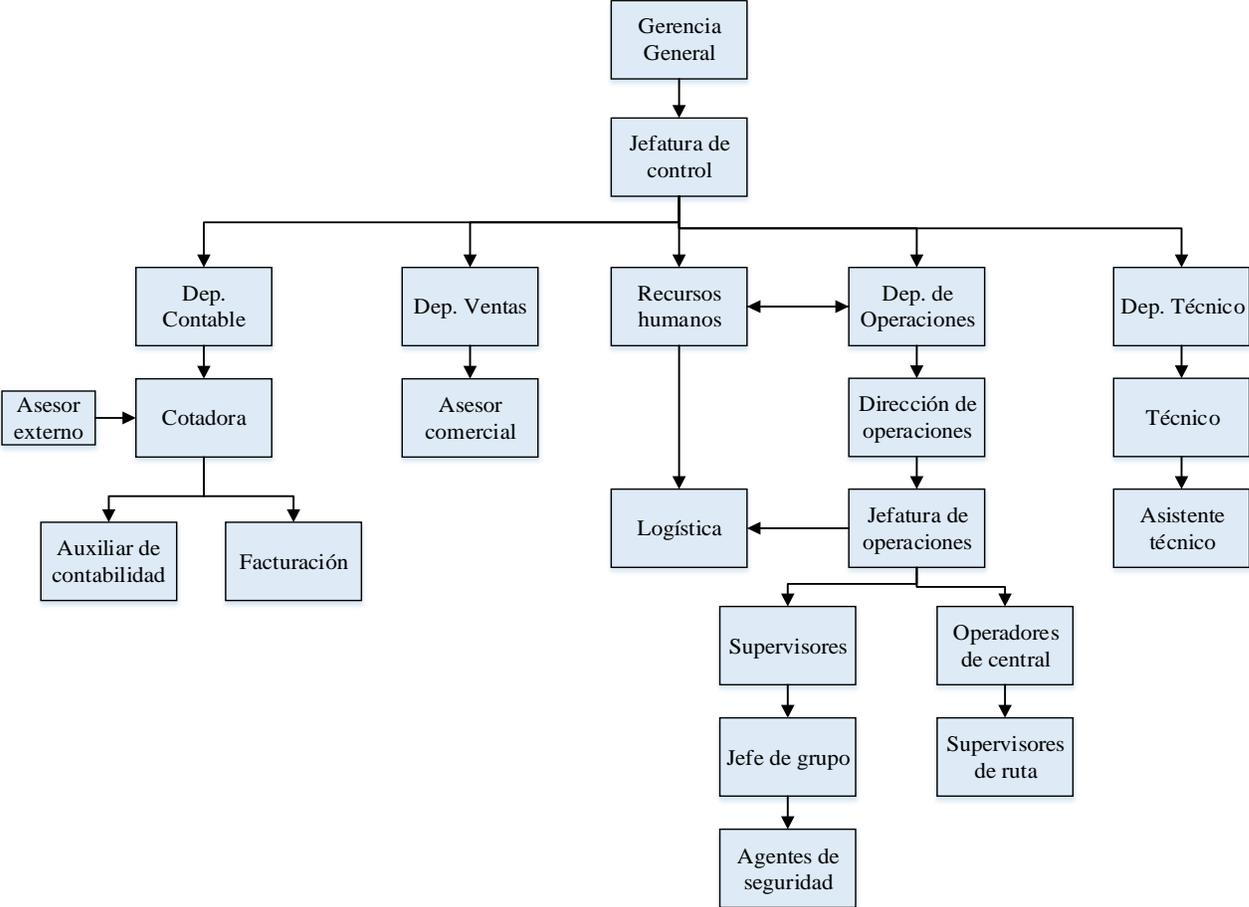
Fuente: Compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

En el mes de diciembre del 2015 la compañía SEGPROSER cancelo la cantidad de \$ 203.104,96 como sueldos y salarios, incluidos todos los beneficios sociales de ley.

Imagen N. 17

Organigrama con el nuevo proyecto de la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.



Fuente: Análisis de la estructura organizacional

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

Con el nuevo proyecto SEPGROSER deberá cancelar la cantidad de \$ 6.629,34 es decir el valor que se incrementaría a los sueldos totales pagados en el mes de diciembre del 2015, como se muestra en la tabla N. 17.

Tabla N. 23

Sueldos actuales y futuros de SEPGROSER mensuales

Sueldos	Totales a pagar
Diciembre 2015	\$ 203.104,96
Nuevo proyecto	\$ 6.629,34
Total	\$ 209.734,30

Fuente: Compañía SEGPROSER CIA. LTDA. – análisis de recurso humano

Elaborado por: Aguirre, Xavier.

2.3.6. Funciones del personal:

a) Operadores de central (4):

Persona responsable de la central de monitoreo, quien velará por las novedades presentadas en cada uno de los puestos de servicio a fin de coordinar con su equipo de operaciones para mitigar la novedad suscitada.

Nombre de cargo: Operador de central de monitoreo

Departamento de quien depende: Jefe de Operaciones

Horario: Ocho horas, turnos rotativos semanales.

Perfil:

- ✓ Edad entre 25 - 40 años
- ✓ Experiencia mínima 2 años en funciones similares
- ✓ Conocimientos avanzados en Computación
- ✓ Conocimiento y manejo nivel intermedio de office.
- ✓ Control de monitores
- ✓ Excelente servicio al cliente telefónico.
- ✓ Conocimiento para la elaboración de reportes de novedades presentadas
- ✓ Manejo de radios y consolas.

- ✓ Debe ser una persona con: mucha paciencia, fluidez en la comunicación, agilidad, honestidad, buen desempeño trabajando en equipo, buena actitud y ganas de aprender.
- ✓ Debe tener completa disponibilidad de tiempo.
- ✓ Horarios rotativos, turnos semanales (07h00 a 15h00 - 15h00 a 23h00 - 23h00 a 07h00).

Funciones:

- ✓ Control de aperturas – cierre (activaciones – desactivaciones remotas) con soporte de sistemas CCTV.
- ✓ Manejo del sistema de seguridad electrónica.
- ✓ Control del personal de seguridad a través del sistema CCTV.
- ✓ Verificar que se cumplan las disposiciones, consignas y solicitudes emitidas por personal autorizado.
- ✓ Llevar un control de archivos, tanto electrónicos como físicos de toda la información que se maneja en el centro de operaciones.
- ✓ Controlar el buen funcionamiento de los sistemas y dispositivos de seguridad electrónica.
- ✓ Cada uno de los operadores de central será responsable de las llaves, por lo tanto las llaves o tarjetas nunca deben ser entregadas a personas no autorizadas.
- ✓ Llevar un control diario de entrega – recepción de las llaves, donde deberá incluir la siguiente información: nombre del empleado y su departamento, hora y fecha de entrega, razón de la entrega, nombre del oficial de seguridad, hora y fecha de la devolución y las firmas respectivas.
- ✓ Contará con un registro telefónico de las entidades de apoyo a la seguridad de cliente (cliente, bomberos, policía nacional, cruz roja, empresa eléctrica, compañía de seguridad, etc.).
- ✓ Verificar que los medios de comunicación se encuentren siempre operativos.
- ✓ Mantener una comunicación constante con el personal operativo, sobre consignas, disposiciones y solicitudes del cliente.

- ✓ Durante su turno de servicio debe mantenerse siempre atento a los medios de comunicación como teléfono, central de monitoreo y radio de comunicación.
- ✓ La comunicación debe ser realizada empleando los términos, nominativos y códigos establecidos para remplazar las palabras comunes.
- ✓ Elaborar los respectivos informes y comunicaciones sobre novedades presentadas durante su turno.
- ✓ No divulgar información sobre su trabajo, operativos e instalaciones.
- ✓ Transmitir solamente información relacionada con las operaciones de seguridad.
- ✓ Los mensajes deben ser claro, concisos y precisos.
- ✓ Durante una situación de emergencia, dejar libre la red para las comunicaciones entre unidades involucradas en la misma.
- ✓ Nunca transmitir por radio los significados de los nominativos o códigos.
- ✓ El reporte diario del turno completo se enviará, de acuerdo al procedimiento vigente, inmediatamente al término del mismo. El reporte incluirá consignas a llevarse a cabo por el turno de relevo y las novedades ocurridas durante el turno completo de trabajo, así como la distribución del personal, comunicaciones, movimientos y estado general del esquema de seguridad vigente.

b) Agente comercial:

Así como se analizó en el estudio de mercado es importante contratar a una persona para las ventas quien será responsable de aumentar el número y calidad de la cartera de clientes para afiliarse a la empresa y solucionar los problemas que puedan existir con respecto de ellos; además efectuará las cobranzas.

Nombre de cargo: Agente comercial – ventas.

Departamento de quien depende: Gerencia

Horario: Ocho horas (08h30 a 13h00 y de 15h00 a 18h30).

Perfil:

- ✓ Edad entre 25 - 35 años

- ✓ Estudiante o egresado de carrera superior, relacionada con el cargo.
- ✓ Experiencia mínima 2 años
- ✓ Conocimientos avanzados en Computación
- ✓ Excelente servicio al cliente telefónico.
- ✓ Capacidad numérica y de lenguaje.
- ✓ Capacidad auditiva y visual.
- ✓ Disponibilidad de movilización dentro de la ciudad.
- ✓ Debe ser una persona con: mucha paciencia, fluidez en la comunicación, agilidad, honestidad, buen desempeño trabajando en equipo, buena actitud y ganas de aprender.

Funciones:

- ✓ Aumentar el número y calidad de clientes para afiliarse a la empresa.
- ✓ Visitar a clientes potenciales.
- ✓ Preparar material de trabajo.
- ✓ Vender y promocionar el servicio.
- ✓ Cobrar mensualidades.
- ✓ Realizar informes mensuales de ventas y cobros.
- ✓ Solucionar los problemas que puedan existir con respecto al efectuar las cobranzas a los clientes; como cuotas atrasadas y no canceladas, informar sobre nuevos beneficios, etc.
- ✓ Realizar un plan de mercadotecnia semestralmente.
- ✓ Evaluar y analizar mensualmente la satisfacción del cliente.
- ✓ Reportar los resultados obtenidos con las visitas realizadas en la semana.
- ✓ Coordinar y realizar los pedidos a los proveedores.
- ✓ Dar seguimiento de los pedidos para cumplir con las fechas al cliente.
- ✓ Realizar la facturación y cobranza a clientes
- ✓ Enviar cotizaciones a clientes potenciales.

c) Técnico electricista:

Será la persona responsable de la inspección, análisis, evaluación, instalación y mantenimiento de; cercas eléctricas, cámaras, alarmas, etc., en cada uno de los clientes potenciales.

Nombre de cargo: Técnico en instalaciones eléctricas.

Departamento de quien depende: Departamento de operaciones y departamento de ventas.

Horario: 08h30 a 13h00 y de 15h00 a 18h30.

Perfil:

- ✓ Edad entre 28 - 40 años
- ✓ Bachiller de colegio técnico.
- ✓ Cuenta con cursos en electricidad.
- ✓ Experiencia mínima 2 años en funciones similares
- ✓ Conocimientos avanzados en el área de electricidad.
- ✓ Conocimientos avanzados en instalación de alta y bajo tensión.
- ✓ Excelente servicio y atención al cliente.
- ✓ Capacidad auditiva y visual.
- ✓ Disponibilidad de movilización dentro de la ciudad.
- ✓ Debe ser una persona con: mucha paciencia, agilidad, honestidad, buen desempeño trabajando en equipo, buena actitud y ganas de aprender.

Funciones:

- ✓ Inspección del área donde se instalara los equipos.
- ✓ Evaluación de la inspección.
- ✓ Realiza el informe escrito de la inspección y evaluación con sus respectivas conclusiones y recomendaciones para que este sea enviado al cliente.
- ✓ Instalar cercas eléctricas, cámaras y alarmas.

- ✓ Realizar el informe técnico de instalación para que se envíe a gerencia, cliente, ventas y departamento de monitoreo.
- ✓ Dar mantenimiento de cercas eléctricas, cámaras y alarmas si el cliente lo requiera.
- ✓ La información debe ser confidencial, única y exclusiva para el cliente y la empresa.

d) Asistente técnico:

Persona encargada de colaborar con el trabajo inspección, análisis, evaluación, instalación y mantenimiento de; cercas eléctricas, cámaras, alarmas, etc., en cada uno de los clientes potenciales.

Nombre de cargo: Asistente Técnico.

Departamento de quien depende: Técnico en instalaciones y mantenimiento.

Horario: 08h30 a 13h00 y de 15h00 a 18h30.

Perfil:

- ✓ Edad entre 19 - 30 años
- ✓ Bachiller de colegio técnico.
- ✓ No indispensable experiencia.
- ✓ Habilidad de servicio y atención al cliente.
- ✓ Capacidad auditiva y visual.
- ✓ Disponibilidad de movilización dentro de la ciudad.
- ✓ Debe ser una persona con: buena actitud y ganas de aprender.

e) Supervisor:

Persona encargada del control y monitoreo de los domicilios que se presten el servicio.

Nombre de cargo: Supervisor.

Departamento de quien depende: Coordinación operativa.

Horario: Rotativos.

Perfil:

- ✓ Edad entre 30 - 45 años
- ✓ Estatura mínima de 1,75 mts.
- ✓ Estudios mínimos: Bachiller.
- ✓ Experiencia mínima de 2 años en actividades relacionadas.
- ✓ Habilidad de servicio y atención al cliente.
- ✓ Disponibilidad de movilización dentro de la ciudad.
- ✓ Licencia de conducir categoría A.
- ✓ Saber conducir moto.
- ✓ Debe ser una persona con: buena actitud y ganas de aprender.
- ✓ Contar con la motivación e iniciativa de las funciones laborales.

Funciones:

- ✓ Velar por la eficiencia de las operaciones de la compañía.
- ✓ Controlar a cada uno de las personas bajo su cargo.
- ✓ Monitorear cada una de los domicilios a los cuales se presten el servicio, en caso de alerta.
- ✓ Mantener el celular y radio de la empresa siempre activos, no podrán apagarlo bajo ningún concepto.
- ✓ Realizar el seguimiento del desempeño laboral del personal de seguridad en cada uno de los puntos.
- ✓ Verificación diaria del estado de los implementos de seguridad en cada puesto de trabajo tales como armas, municiones, gas lacrimógeno entre otros.
- ✓ Por ningún motivo pueden realizar contratación ni despido del personal sin previa autorización de Coordinación Operativa y/o Gerencia General.
- ✓ Controlar el uso de los celulares que no están permitidos en los puestos de trabajo.
- ✓ Registrar las novedades diarias de supervisión correctamente según código SEG-OPER-CONNOV-001 y con letra legible para un mayor entendimiento.
- ✓ Cumplir con las rondas diarias de los puestos asignados y presentar diariamente informes a las 12H00pm y 18H00pm a la Coordinación Operativa.

- ✓ Cumplir con los tiempos de respuesta a los eventos de emergencia.
- ✓ En situaciones graves o emergentes según sea el caso deberán comunicar inmediatamente al departamento de operaciones.
- ✓ Canalizar las inquietudes o novedades del cliente a través del departamento de operaciones.
- ✓ Se deberá mantener una relación profesional con el personal administrativo, Jefes de Grupo y Guardias para evitar compromisos laborales Por ningún concepto está permitido dar o recibir favores que pongan en duda el nombre de la empresa y el suyo propio, por colocar personal o no reportar novedades dentro del puesto de trabajo.
- ✓ Mantener en perfectas condiciones los equipos de dotación a su cargo
- ✓ En los horarios de trabajo deberán presentarse correctamente uniformados y en las mejores condiciones portando su respectivo carnet de identificación.

2.3.7. Sueldos y salarios:

Tabla N: 24

Sueldos y salarios de nuevo proyecto

CARGO	TOTAL INGRESOS	IESS 9.45%	LIQUIDO A PAGAR	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES	F. DE RESERVA	AP. PATRONAL 12.15%	SUELDO S	NRO. PERSONAS	TOTAL SUELDOS MES	TOTAL SUELDOS ANUAL	TOTAL SUELDOS 2016
Operador de central	455,00	43,00	412,00	34,33	30,50	18,96	37,92	55,28	631,99	4	2.527,96	30.335,57	12.639,82
Agente comercial	455,00	43,00	412,00	34,33	30,50	18,96	37,92	55,28	631,99	1	631,99	7.583,89	3.159,96
Técnico	440,00	41,58	398,42	33,20	30,50	18,33	36,67	53,46	612,16	1	612,16	7.345,94	3.060,81
Asistente técnico	366,00	34,59	331,41	27,62	30,50	15,25	30,50	44,47	514,34	1	514,34	6.172,04	2.571,68
Supervisor	420,00	39,69	380,31	31,69	30,50	17,50	35,00	51,03	585,72	4	2.342,89	28.114,68	11.714,45
TOTAL	2.136,00	201,85	1.934,15	161,18	152,50	89,00	178,00	259,52	2.976,20	11	6.629,34	79.552,12	33.146,72

Fuente: Análisis de recurso humano

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Para las operaciones del nuevo proyecto de SEGPROSER, se necesita cancelar como sueldos mensuales un valor total de 6.629,34 en el mismo que se incluye sueldos básicos más beneficios y para el año es el valor de \$ 79.552,12.

Capítulo III: Estudio económico y evaluación.

3.1. Plan de inversiones y fuentes de financiamiento:

Para el plan de inversión se considera que la compañía SEGPROSER CIA. LTDA., es una empresa ya constituida por lo tanto dispone de un capital asignado para la inversión del nuevo proyecto de la compañía por un total de \$ 55.770,52, el mismo que se invertirá en el mes de agosto del 2016, fecha en la cual se pretende emprender el nuevo proyecto.

Es así que para las proyecciones se calculó considerando las ventas para el año 2016 a partir del mes de agosto.

A continuación se presente el cuadro de la inversión del proyecto.

Tabla N. 25
Cuadro de inversión total

Descripción	Valor (dólares)
Maquinaria y Equipos	\$ 11.250,77
Edificio	\$ 32.018,00
Capital de Trabajo	\$ 12.501,75
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 55.770,52

Fuente: Análisis de inversión

Realizado por: Aguirre, Xavier.

3.2. Tablas de amortización y pagos de créditos:

Para cubrir el plan de inversión, se cuenta con fondos propios de la compañía motivo por el cual no se requiere crédito.

3.3. Balance general proyectado:

Tabla N. 26

Balance general proyectado

BALANCE GENERAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ACTIVOS	998.374,65	1.183.015,26	1.497.718,39	1.949.594,71	2.339.507,88	2.729.421,06	3.119.334,24	3.509.247,42	3.899.160,59	4.289.073,77	4.678.986,94
CORRIENTES	948.835,28	1.131.631,06	1.404.315,52	1.867.867,20	2.269.455,73	2.671.044,27	3.072.632,81	3.474.221,35	3.875.809,88	4.277.398,41	4.678.986,94
Efectivo	359.787,88	430.048,93	675.666,90	1.100.375,64	1.472.984,32	1.842.775,44	2.220.648,59	2.606.613,27	2.994.613,28	3.376.167,92	3.762.688,36
Cuentas por Cobrar	639.768,51	701.582,13	728.105,62	766.135,56	795.195,51	826.905,19	850.552,22	865.953,78	879.739,97	899.873,96	914.802,08
Cientes		10.632,14	19.297,33	31.156,42	39.773,56	48.604,02	52.019,44	52.053,15	54.655,81	57.904,51	64.279,32
Deudas Empleados y Cias Rel	368.041,98	397.485,34	409.409,90	425.786,29	434.302,02	447.331,08	456.277,70	465.403,26	470.057,29	479.458,44	484.253,02
Pagos Anticipados			2.456,09	2.545,56	2.341,10	2.578,43	3.984,22	3.267,43	3.123,09	3.698,39	3.742,59
Otras Cuentas por Cobrar	271.726,53	293.464,65	296.399,30	305.291,28	317.502,93	327.028,02	336.838,86	343.575,63	350.447,15	357.456,09	361.030,65
Inventarios			543,00	1.356,00	1.275,90	1.363,64	1.432,00	1.654,30	1.456,63	1.356,53	1.496,50
Otros activos corrientes	(50.721,11)										
FIJOS	49.539,37	51.384,20	93.402,87	81.727,51	70.052,15	58.376,79	46.701,43	35.026,07	23.350,71	11.675,36	0,00
Depositos en Garantia											
Propiedad Planta y Equipo	198.576,52	208.505,35	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38	262.199,38
Activos Intangibles											
Depreciaciones y Amort.	(149.037,15)	(157.121,15)	(168.796,51)	(180.471,87)	(192.147,23)	(203.822,59)	(215.497,95)	(227.173,31)	(238.848,67)	(250.524,02)	(262.199,38)
PASIVOS	339.347,72	363.175,69	417.095,40	479.058,54							
CORTO PLAZO	339.347,72	363.175,69	417.095,40	479.058,54							
Proveedores	7.362,96	7.952,00	8.588,16	9.275,21	9.275,21	9.275,21	9.275,21	9.275,21	9.275,21	9.275,21	9.275,21
Prestamos Bancos					-	-	-	-	-	-	-
Impuestos Corrientes y Otros	331.984,76	355.223,69	408.507,25	469.783,33	469.783,33	469.783,33	469.783,33	469.783,33	469.783,33	469.783,33	469.783,33
Provisiones Sociales					-	-	-	-	-	-	-
LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos Bancos L/P					-	-	-	-	-	-	-
Jubilación Patronal, Garan.					-	-	-	-	-	-	-
PATRIMONIO	659.026,93	819.839,57	1.080.622,99	1.470.536,17	1.860.449,34	2.250.362,52	2.640.275,70	3.030.188,87	3.420.102,05	3.810.015,23	4.199.928,40
Capital Social	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
Aportes Futura Capitalización	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08	1.408,08
Reserva Legal y de Capital	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15	187,15
Revaluaciones					-	-	-	-	-	-	-
Resultados NIIF					-	-	-	-	-	-	-
Resultados Ejercicios Ant.	527.439,15	647.431,70	808.244,34	1.069.027,76	1.458.940,94	1.848.854,11	2.238.767,29	2.628.680,47	3.018.593,64	3.408.506,82	3.798.420,00
Resultado Ejercicio Actual	119.992,55	160.812,64	260.783,42	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18
PASIVO + PATRIMONIO	998.374,65	1.183.015,26	1.497.718,39	1.949.594,71	2.339.507,89	2.729.421,06	3.119.334,24	3.509.247,42	3.899.160,59	4.289.073,77	4.678.986,95
COMPROBACION	-	0,00	0,00	(0,00)	(0,00)	(0,00)	0,00	0,00	(0,00)	0,00	(0,00)

Fuente: Balance general proyectado.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Como se indica en la tabla N. 26, puedo decir que el proyecto tendrá gran impacto económico para la compañía SEGPROSER, ya que el total de pasivos más patrimonio en el año 2014 fue de \$ 998.374,65 y proyectado para 10 años, alcanzando un total de pasivos más patrimonio de \$ 4.678.986,95 considerando que en ningún año se reparte utilidades.

3.4. Estado de resultados proyectado:

Tabla N. 27

Estado de resultados proyectado

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
VENTAS	2.729.701,94	3.152.805,74	3.789.815,30	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88	4.561.900,88
- COSTO DE VENTAS	(2.184.577,74)	(2.555.955,96)	(2.993.338,47)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)	(3.505.736,11)
UTILIDAD BRUTA EN VENTA	545.124,20	596.849,78	796.476,83	1.056.164,77							
GASTOS OPERATIVOS	(349.559,47)	(360.360,61)	(412.971,80)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)	(482.763,04)
G VENTAS	22.277,26	25.050,78	36.169,60	50.876,72	50.876,72	50.876,72	50.876,72	50.876,72	50.876,72	50.876,72	50.876,72
G ADMINISTRACION	118.870,07	124.813,57	164.200,97	217.159,09	217.159,09	217.159,09	217.159,09	217.159,09	217.159,09	217.159,09	217.159,09
G FINANCIEROS	119.379,60	120.573,40	121.779,13	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92
G OTROS	13.280,54	13.413,35	13.547,48	13.682,95	13.682,95	13.682,95	13.682,95	13.682,95	13.682,95	13.682,95	13.682,95
AMORTIZACIONES Y DEPRE.	75.752,00	76.509,52	77.274,62	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36
OTROS INGRESOS											
UTILIDAD ANTES DE PART.	195.564,73	236.489,17	383.505,03	573.401,73							
15% PARTIC. A TRABAJADO	(29.334,71)	(35.473,38)	(57.525,76)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)	(86.010,26)
UTILIDAD ANTES DE IMP.	166.230,02	201.015,80	325.979,28	487.391,47							
IMPUESTO A LA RENTA	(46.237,47)	(40.203,16)	(65.195,86)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)	(97.478,29)
UTILIDAD NETA	119.992,55	160.812,64	260.783,42	389.913,18							

Fuente: Estado de resultados proyectado.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Del análisis del estado de resultados proyectado se desprende que para los años proyectados el resultado del ejercicio son positivos y además de ser positivos son crecientes. La utilidad neta de \$ 119.992,55 que fue en el año 2014, se proyectan las ventas considerando las variaciones de datos históricos e incluyendo las ventas y costos del nuevo proyecto (para el año 2016 se consideran las ventas y costos desde el mes de agosto) se espera

alcanzar una utilidad neta de \$260.783,42 en el 2016, y para el año 2017 un total de utilidad neta de \$ 389.913,18 y para años futuros se mantiene fija las ventas y costos.

Para el año 2017, la utilidad neta representa un 8,55% del total de ventas del año, se puede decir que es un porcentaje aceptable para la compañía.

Siendo esta evaluación desde el punto de vista conservador, hemos tomado el caso en donde los ingresos por ventas no crecen sino se mantienen estables para los próximos años proyectados, dando como resultado una utilidad neta de \$ 389.913,18 lo que representa un 8,55% de las ventas.

3.5. Flujo de caja proyectado:

Tabla N. 28

Flujo de efectivo neto proyectado

CASH FLOW	INICIO	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
UTILIDAD NETA		160.812,64	260.783,42	389.913,18							
Intereses		120.573,40	121.779,13	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92	122.996,92
- Intereses x (1-t)		(91.635,78)	(93.769,93)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)	(95.937,60)
NOPAT Ben. de Exp. Neto Luego de Imp.		189.750,25	288.792,62	416.972,50							
Amortizaciones		76.509,52	77.274,62	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36	78.047,36
FGO Flujo Generado por las Oper.		266.259,77	366.067,24	495.019,86							
Incremento de NOF		(37.985,65)	26.853,22	23.120,21	(28.979,85)	(31.797,42)	(23.715,39)	(15.623,86)	(13.588,52)	(20.033,89)	(15.068,09)
CGO		228.274,12	392.920,46	518.140,07	466.040,01	463.222,44	471.304,47	479.396,00	481.431,34	474.985,97	479.951,77
Variación de Activo Fijo		(1.844,83)	(54.520,43)	11.675,36	11.675,36	11.675,36	11.675,36	11.675,36	11.675,36	11.675,35	11.675,36
FREE CASH FLOW	(1.054.145,17)	226.429,29	338.400,03	529.815,43	477.715,37	474.897,80	482.979,83	491.071,36	493.106,70	486.661,32	491.627,13
- Intereses		(120.573,40)	(121.779,13)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)	(122.996,92)
Intereses x (1-t)		91.635,78	93.769,93	95.937,60	95.937,60	95.937,60	95.937,60	95.937,60	95.937,60	95.937,60	95.937,60
Variación de Deuda Largo Plazo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EQUITY CASH FLOW		197.491,68	310.390,83	502.756,10	450.656,04	447.838,48	455.920,51	464.012,04	466.047,38	459.602,00	464.567,80
Variación de Patrimonio		160.812,64	260.783,42	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18	389.913,18
CASH FLOW NETO		358.304,32	571.174,26	892.669,28	840.569,22	837.751,66	845.833,68	853.925,22	855.960,55	849.515,18	854.480,98
TESORERIA		430.048,93	675.666,90	1.100.375,64	1.472.984,32	1.842.775,44	2.220.648,59	2.606.613,27	2.994.613,28	3.376.167,92	3.762.688,36
TESORERIA % ACTIVO		36%	45%	56%	63%	67%	71%	74%	77%	78%	80%

Fuente: FNE proyectado.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

“El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra los conceptos por lo que varía la caja en un periodo determinado. Así como el estado de resultados refleja la rentabilidad de una empresa, el flujo de efectivo sirve para estudiar a caja o liquidez de una organización. Es bueno recordar que se entiende por liquidez la capacidad que tiene una empresa o persona natural de asegurar los fondos necesarios para cumplir los compromisos adquiridos, muestra el detalle de las entradas y salidas de efectivo, determina el movimiento de efectivo del periodo y teniendo en cuenta el efectivo inicial, determina el efectivo final de la empresa. ” (Guzmán, Guzmán, y Romero 157).

Del análisis del flujo de efectivo se puede decir que el saldo final en caja es positivo para todos los años con lo cual supera el rendimiento esperado, es decir, la compañía contará con efectivo necesario para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

3.6. Evaluación del proyecto:

3.6.1. TIR:

Para el cálculo de la TIR, es importante mencionar el concepto de TIR, “es la tasa de descuento que convierte al VAN en cero (...). La TIR marca una frontera entre inversionistas del VAN positivo y negativo por lo que, si comparamos una tasa de descuento con TIR de un proyecto, podremos decir que descontar una tasa de descuento superior a la TIR implicaría un VAN negativo, y por lo tanto el rechazo de la inversión. Descontar a una tasa de descuento igual o inferior a la TIR implicaría que el VAN sea cero o positivo y la recomendación de iniciar el proyecto”. (Vega 15)

Tabla N. 29

Tasa interna de retorno del proyecto

TIR= TASA INTERNA DE RETORNO	35%
-------------------------------------	-----

Fuente: TIR del proyecto.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

La rentabilidad del proyecto de SEGPROSER, es del 35%, lo que se puede decir que la rentabilidad es atractiva, enfrente al valor de la inversión comparado con el VAN, que se puede calificar que el proyecto es de bajo riesgo.

3.6.2. VAN:

“El VAN mide la rentabilidad esperada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento cero. Si el resultado es mayor que cero, mostrara cuanto se gana con el proyecto, después de recuperar la inversión por sobre la tasa que se exigía del retorno al proyecto”

Tabla N. 30

Valor actual neto del proyecto

VAN= VALOR ACTUAL NETO	\$ 1.221.200,50
-------------------------------	------------------------

Fuente: VAN del proyecto.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Para el cálculo del VAN se parte de los de los saldos finales obtenido en el flujo de caja presentado anteriormente, y se espera una tasa de rendimiento del proyecto del 12%, debido a que esta tasa corresponde al costo de oportunidad de la sociedad ecuatoriana por destinar capital al proyecto. Obteniendo un VAN de \$ 1.221.200,50 sobre el rendimiento esperado, como se muestra en la tabla N. 30. Lo que significa que es un proyecto es viable.

3.6.3. Periodo de Recuperación de inversión:

El periodo de recuperación de inversión será de 2 años.

3.6.4. Índices financieros:

Tabla N. 31

Análisis de ratios proyectados

RATIO	FORMULA	2015	2016	2017
Liquidez corriente.	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} =$	3,12 USD	3,37 USD	3,90 USD
Interpretación: Se puede observar que hay un incremento constante de la liquidez, de tal manera que para el año 2016 la compañía SEGPROSER obtendrá una liquidez del \$ 3,37, es decir por cada dólar de deuda a corto plazo la compañía dispone de \$ 3,37 en el 2016 y \$ 3,90 para el año 2017.				
Índice de endeudamiento.	$\frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total activos}} =$	31 %	28 %	25 %
Interpretación: La compañía SEGPROSER para el año 2016 se financiera con el 28 % y para el 2017 con el 25% de deuda.				
Margen utilidad operativa.	$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$	8 %	10 %	13 %

Interpretación: El margen de utilidad operativa me indica la utilidad que queda después de cancelar los gastos operativos, sin considerar los intereses, y para SEGPROSER en el 2016 se espera ganar el 10%, y en el 2017 un 13% por cada dólar vendido.				
Solvencia total.	$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo total}} =$	3.26 veces	3.59 veces	4.07 veces
Interpretación: Los pasivos totales de la compañía cubrirán 3.59 veces de sus activos en el 2016, para el año 2017 cubrieran 4.07 veces de sus activos.				
Rentabilidad del activo total.	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo total}} =$	14 %	17 %	20 %
Interpretación: La rentabilidad sobre la inversión para SEGPROSER será de 17% en el 2016, y para el 2017 será del 20%.				
Rentabilidad del capital propio.	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}} =$	20 %	24 %	27 %
Interpretación: La inversión de los accionistas de SEGPROSER generara una utilidad del 24% para el 2016 y el 27% para el 2017.				

Fuente: Análisis financiero proyectado SEGPROSER CIA. LTDA.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

3.6.5. Proyecciones con situación actual:

Una vez analizado el estado de pérdidas y ganancias de la compañía SEGPROSER, puedo decir que la compañía en el año 2016 alcanzará una utilidad neta de \$ 189.854,02 y para el año 2017 alcanzará una utilidad neta de \$ 219.682,60.

También se analizó el balance general el mismo que se proyectó hasta el año 2024, de donde se desprende que para el año 2016 Segproser alcanzará un activo total de \$ 1.426.788,99 y al terminar el año 2024 alcanzará un activo de \$ 3.246.212,96 lo que quiere decir que vario en un 120%, mientras que el patrimonio para el año 2016 será de \$ 1.009.693,58 y para el año 2024 será de \$ 2.767.154,42.

Por otro lado se analizó que las proyecciones hasta el año 2024 alcanzará un VAN del \$ 643.424,46 y una TIR del 27%.

3.6.6. Proyecciones incorporando el nuevo proyecto:

Incorporando el nuevo proyecto como es el servicio de seguridad electrónica para la compañía Segproser Cia. Ltda., para el año 2016 se espera una utilidad neta de \$ 260.783,42, y para el año 2017 una utilidad de \$ 389.913,18.

Se analizó también el balance general que se proyectó hasta el año 2024, obteniendo un activo total para el año 2016 de \$ 1.510.220,14 y al culminar el año 2024 se alcanzara un activo total de \$ 4.691.488,69. Lo que representa un 210 % de incremento en el activo.

Por último se analizó que las proyecciones hasta el año 2024 alcanzara un VAN de \$ 1.221.200,50 y un TIR del 35%, lo que indica que el proyecto es aceptable.

3.6.7. Análisis comparativo con proyecto y sin proyecto:

Una vez realizado las proyecciones para 10 años, tanto de estados financieros con proyecto y sin proyecto, puedo decir que con la implementación del proyecto la compañía Segproser obtendrá mayor ingresos por sus ventas por lo tanto mayores utilidades. Alcanzando un VAN y TIR diferentes, como se muestra a continuación:

Tabla N. 32

Análisis comparativo

Rubro	Sin proyecto	Con proyecto	Diferencia
VAN= VALOR ACTUAL NETO	\$ 643.424,46	\$ 1.221.200,50	\$ 577.776,04
TIR= TASA INTERNA DE RETORNO	27%	35%	8%

Fuente: Análisis comparativo.

Realizado por: Aguirre, Xavier.

Como se indica en la tabla N. 32 se ha determinado una diferencia de \$ 577.776,04 del VAN con el proyecto con respecto al VAN sin el proyecto, esto quiere decir que el proyecto es viable, ya que Segproser con el nuevo proyecto obtendrá un VAN mayor. La

TIR con proyecto es mayor, con una diferencia del 8% con respecto a la TIR sin el proyecto, lo que permite a Segproser tomar una decisión confiable.

Por otro lado la utilidad neta sin el proyecto alcanzará un valor de \$ 219.682,60 en el año 2017, y con el nuevo proyecto alcanzará un valor de \$ 389.913,18 lo que quiere decir que existirá un incremento en la utilidad neta de Segproser del 78%.

3.7. Resumen ejecutivo:

El presente trabajo de graduación tiene como finalidad desarrollar un estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

Para el desarrollo del mismo se partió desde el análisis actual financiero de la compañía, a continuación se realizará la investigación de mercado para determinar la aceptación del proyecto, posteriormente se realizará el estudio técnico para determinar la infraestructura y equipamiento necesario, también se realizará el estudio administrativo, organizacional y legal de esta manera culminaremos la primera etapa del proyecto que es la elaboración.

Finalmente se realizará el estudio económico y evaluación del proyecto, lo que permitirá determinar si la inversión propuesta es económicamente viable bajo las condiciones y el tiempo establecido.

3.8. Impactos:

3.8.1. Ambientales:

No aplica.

3.8.2. Sociales:

El principal impacto social para el proyecto es disminuir la inseguridad de los hogares de la ciudad de Cuenca, permitiendo obtener que los domicilios de nuestros clientes se encuentren con mejores condiciones de seguridad.

3.9. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones:

- Una vez que se realizó la investigación de mercado, y según los resultados obtenidos ratifica la viabilidad del proyecto debido a que de las 138 personas encuestadas el 67% respondieron que estarían dispuesta a demandar nuestros servicios o a cambiarse de compañía, dando como resultado que el proyecto tendría aceptación en el mercado debido al alto grado de inseguridad que presenta hoy en día la ciudad de Cuenca, por lo tanto la seguridad paso de ser una necesidad suntuaria a una necesidad primaria.
- Del estudio técnico se puede concluir diciendo que la necesidad tanto tecnológica para el proyecto, existe la facilidad de adquirir los equipos en nuestro medio, considerando que es baja la inversión en tecnología, lo que si se podría considerar como una inversión representativa es la inversión en planta y equipo por la remodelación del bien inmueble que dispone SEGPROSER.
- También se analizó a los mayores competidores en la ciudad de cuenca a quienes que se expondría SEGPROSER, entre ellos tenemos a cuatro empresas tales como: ATS Alta Tecnología en Seguridad, Protec, Stop Alarma y Onmitron empresas que hoy en día son reconocidas y de mayor posicionamiento en el mercado, pero SEGPROSER aprovecharía la demanda insatisfecha y los clientes actuales de seguridad física.
- Mediante el estudio administrativo se determinó que el proyecto necesitara de once personas que colaboren con el cumplimiento de los objetivos del proyecto, por otro lado en cuanto a los permisos de funcionamiento para el proyecto no se vuelve complejo ya que SEPROSER ya es una compañía legalmente constituida y cuenta con todos los permisos necesarios, pero si deben enviar la notificación escrita al CCFFAA del Azuay.
- En cuanto al estudio económico y evaluación se puede concluir diciendo que el proyecto tendrá gran impacto económico para SEGPROSER, ya que las utilidades y flujos son positivos en todos los años, y se obtendrá un VAN de \$ 1.221.200,50 y un TIR de 35%, lo que indica que el proyecto es rentable.

Recomendaciones:

Partiendo del estudio de factibilidad del proyecto se recomienda a los inversionistas la aceptación e implementación del proyecto ya que tiene aceptación en el mercado y cumple con las condiciones de retorno de la inversión aceptable, obtiene un valor actual neto positivo, es decir supera la tasa de rendimiento esperada por el inversionista y una tasa interna de retorno superior a la tasa de descuento requerida para el proyecto, lo que permite generar utilidad anuales para los socios.

No deberá perder de vista que para iniciar el proyecto tendrá solo una participación en el mercado del 4%, es decir que para el largo plazo existe una visión de crecimiento del proyecto, lo que exigiría mejorar tanto en tecnología, infraestructura y recurso humano para la satisfacer la demanda.

Se recomienda realizar evaluación de la satisfacción del cliente continuamente que permitan medir si el servicio cumple con las expectativas de los clientes, y así también realizar estudios y estrategias de marketing a fin de orientar con sus respectivas políticas, fijación de precios, promociones de venta y publicidad.

3.10. Bibliografía:

Baca Urbina, G. Evaluación de proyectos. Mexico: McGrawHill, 2013. Impreso.

Congreso Nacional. “Ley de compañías”. Superintendencia de Compañías. 1999.
Superintendencia de Compañías 2015.

Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>.

Guzmán Vásquez, Alexander y Guzmán Vásquez, David. Contabilidad Financiera. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario, 2005. Impreso.

Sapag Chain, N., Sapag Chain, R.,(2007). Preparación y evaluación de proyectos. (5ta. Ed.). México: McGrawHill.

Varela, R (2001). Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. (2da. Ed.) México: Pearson.

Vega Fernández, Javier. Análisis y evaluación de inversiones. México, McGrawHill, 2017. Impreso.

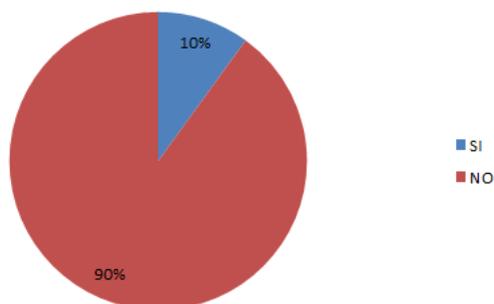
Anexos:

Anexo 2.1

ENCUESTA PILOTO

Buenos días/tardes. La compañía SEGPROSER CIA. LTDA., está realizando un proyecto de investigación de mercados con el objeto de brindarle nuevos servicios dentro de nuestra compañía. Toda la información que usted nos proporcione será considerada confidencial y únicamente para fines de este estudio.

1. **En caso de contar con seguridad electrónica ¿estaría dispuesto a cambiar de compañía? O en caso de no contar con estos servicios ¿estaría dispuesto a adquirir nuestros servicios?**



Podemos decir que con respecto a los datos de la encuesta piloto, el 90% de hogares estarían dispuestos a adquirir los servicios de seguridad electrónica y el 10% no estaría dispuesto a adquirir.

Anexo 2.2

ENCUESTA PARA LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO



SEGPROSER

SEGURIDAD-PROTECCION Y SERVICIO

ENCUESTA

Buenos días/tardes. La compañía SEGPROSER CIA. LTDA., está realizando un proyecto de investigación de mercados con el objeto de brindarle nuevos servicios dentro de nuestra compañía. Toda la información que usted nos proporcione será considerada confidencial y únicamente para fines de este estudio. El tiempo de la duración de la encuesta es de 3 minutos.

AGRADECEMOS DE ANTEMANO POR SU AYUDA.

1. **¿Cuál es el sector donde se encuentra ubicado su domicilio?**

2. **¿Su domicilio o empresa cuenta con servicio de seguridad electrónica?**

SI _____ NO _____

3. **¿Cuáles son los servicios de seguridad con los que cuenta o necesita su domicilio o empresa?**

Cerca eléctrica _____

Cámaras _____

Alarma _____

Video vigilancia _____

Detector de humo _____

Alarmas y monitoreo _____

4. **En caso de contar con seguridad electrónica ¿Qué empresa presta los servicios a su domicilio o empresa?, O en caso de no contar con este servicio ¿conoce una empresa que preste este servicio?**

5. **¿Cómo cancela o como cancelaría del servicio?**

Efectivo _____

Tarjeta de crédito _____

Débito bancario _____

Otro (especificar) _____

ENCUESTA



SEGPROSER

SEGURIDAD-PROTECCION Y SERVICIO

6. ¿Cuánto paga o cuanto pagaría por el servicio de?

SERVICIO	COSTO INSTALACION	COSTO MENSUAL
Cerca eléctrica		
Cámaras		
Alarma		
Video vigilancia		
Detector de humo		
Alarma y monitoreo		

7. ¿Qué factor le influye o influyo para comprar el servicio de seguridad electrónica?

(señalar un factor)

Experiencia de otros clientes _____

Precio _____

Calidad del servicio _____

Atención _____

Velocidad de respuesta _____

Publicidad _____

Garantías _____

8. ¿Cómo le gustaría conocer nuestro servicio?

Página Web _____

Tv _____

Visitas personalizadas _____

Vistas a oficinas _____

9. En caso de contar con seguridad electrónica ¿Estaría dispuesto a cambiar de compañía? y ¿Por qué?

No _____ Si _____

¿Por qué? _____

PROFORMA DE PÁGINA WEB OPCIÓN 2

De: Alejandro Pulley <alejandropulley@gmail.com>
Enviado: miércoles, 13 de enero de 2016 21:00
Para: dircp.segproser@hotmail.com
Asunto: Cotizacion PAGINA WEB PULLEYSOFT

Buenos tardes Estimado

A continuación detallo la cotización de la página web :
por favor me informa si le llego este mensaje.

-Tenemos experiencia desarrollando más de 100 páginas web a nivel nacional e internacional.

Nota: las revisiones del avance de la página son en vivo entregamos un enlace con el cual puede ver día a día como va avanzando.

Cualquier duda mi número es [0930468953](tel:0930468953) - [042667274](tel:042667274) (Alejandro Pulley)

algunas de las pagina que eh desarrollado para empresas de seguridad son:

<http://msicialtda.com/>

<http://leondejudaseguridad.com/>

DISEÑO DE PÁGINA WEB PROFESIONAL \$ 380+IVA

INCLUYE HOSTING , DOMINIO Y CUENTAS DE CORREOS.

Renovación anual de hosting \$100

Detalles:

- Inicio / bienvenida al sitio,
- banners promocionarles - Somos? quiénes son? que hacen?
- Galerías de fotos
- **Autoadministrable**
- Diseño profesional y único.
- Servicios , información en texto con galería de fotos .
- Clientes o Marcas / logotipo enlace
- Horario de Atención
- Preguntas frecuentes / base de preguntas para despejar dudas de sus clientes.
- Máximo de 6 páginas
- Reportes en línea de cantidad de visitas a su web, origen, etc
- Contador de visitas general
- Facebook enlazado a su web / Redes Sociales
- Registro del sitio en motores de búsqueda (Bing - Yahoo - Google)
- Contacto / direcciones / telfs / mails / Redes sociales Facebook / messenger / Skype
- Formulario de contacto para envío de mails desde el web
- Mapa de ubicación "satelital" linkeado a Google Maps para que fácilmente ubiquen su empresa

El administrador les permitirá actualizar el contenido de la web, textos, imágenes, videos, productos, sin conocimientos de programación.

Capacitación uso del administrador

Es tan fácil de usar como el Facebook, aprenderá a usarlo en un promedio de 20 minutos.

Forma de Pago:

- 50% anticipado / 50% contra-entrega
- pago con cheque, efectivo, transferencia bancaria

Anexo 2.2.6

PROFORMA CENTRAL DE MONITOREO DE ALARMA

Cuenca, 02 de Febrero de 2016

Señor:
OSWALDO MATUTE
Ciudad



OPCION A PIMA

1 SENTINEL PCI RECEIVER, 2 TEL.LINES, PAF ONLY,		
1 Sentry Multi-channel Monitoring Receiver w/o Senti		
1 Upgrade for Existing Mcard to PimaGuard	4,600.53	<i>via Lmen GPRS P</i>

OPCION B SYSTEM III

1 SYSTEM III BASIC PACK 1 \$5.866,49 \$5.866,49		
1 SOFTWSOARFTEW2 ARE MULTIUSUARIO MONITOREO	8,642.68	<i>2Ln GPRS</i>

NOTA: Estos costos no incluyen mano de obra, ni IVA.

PROFORMA DE COMPUTADORA



Venta, Mantenimiento
y Reparación de Computadoras
Servicio Técnico Garantizado

CLIENTE:	SEGPROSER CIA. LTDA
RUC /CI:	1791322169001
TELEFONO:	2831164
FECHA:	19 de enero de 2016
DIRECCIÓN:	Av. 12 de abril y Federico Malo

PROFORMA

Tenemos el agrado de presentarle la mejor alternativa en Equipos de Computación y Servicio Técnico:

CANT	DESCRIPCION	P.UNITARIO	P.TOTAL
1	COMPUTADOR COMPLETO	562	562
	INTEL PENTIUM, DDR3, HDMI, INTEL HD GRAFICS, HD AUDIO, SATA3		
	DISCO DURO 1000GB (1TB)		
	MEMORIA RAM 4GB DDR3 1333		
	DVD WRITER		
	LECTOR DE TARJETAS CARD READER INTERNO		
	MONITOR LG DE 20"		
	REGULADOR DE VOLTAJE		
	MOUSE, PARLANTE, TECLADO		
1	IMPRESORA CANON mg2410		
		SUBTOTAL:	562
		IVA 12%:	67,44
		TOTAL:	629,44

OBSERVACIONES GENERALES:

ENTREGA: 2 día
FORMA DE PAGO: Contado

Se entrega el computador instalado antivirus y todos los programas necesarios para su buen funcionamiento, instalación de impresoras en red y carpetas compartidas entre todos los usuarios de la empresa.

 PC-net

 Cliente



DIRECCIÓN: Octavio Paz s/n y Ricardo Palma (Frente al parque Abram Lincoln)

TELF: 2809012 0998181726 pcnetcuenca@hotmail.com

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay,

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 05 de noviembre de 2015, conoció la petición del (los) estudiante(s) **Xavier Orlando Aguirre Torres** con código(s) **49149**, registrado(s) en la Unidad de Titulación Especial, quien(es) denuncia(n) su trabajo de titulación denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA BRINDAR SERVICIOS DE SEGURIDAD ELECTRONICA EN LA COMPAÑÍA SEGPROSER CIA. LTDA.”** en la modalidad: Modelo de negocio y presentado como requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial .-El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba la denuncia. Designa como Director(a) a Eco. Cristian Palacios Manzano y como miembro del Tribunal Examinador a Ing. Pablo Bernal Aguirre. De conformidad con el cronograma de la Unidad de Titulación el (los) peticionario(s) debe presentar su trabajo de titulación hasta el 11 de marzo de 2016.

Cuenca, 09 de noviembre de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello
**Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración**



Cuenca, 04 de noviembre de 2015
Oficio: EA-738-2015-UDA

Ingeniero
XAVIER ORTEGA
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Ciudad.

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por AGUIRRE TORRES XAVIER ORLANDO, tema: "Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.", informa que, informa que, este trabajo cuenta con la aceptación del Tribunal designado:

La Junta Académica considera que la documentación cumple con las normas legales y reglamentarias de la Universidad, por lo tanto pone en conocimiento del Consejo de Facultad y sugiere su aprobación.

Atentamente,



ING. MARIA JOSE GONZALEZ
Presidente de la Junta de Administración



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

Cuenca, 04 noviembre del 2015

Estimado

Ing. Xavier Ortega

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

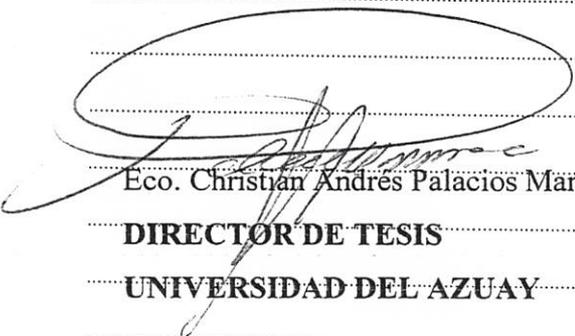
En su despacho.-

De mis consideraciones:

Por medio de la presente me permito expresarle mi atento saludo al mismo tiempo informo que se han realizado los cambios y modificaciones sugeridos por el tribunal en el diseño de tesis del Sr. Xavier Orlando Aguirre Torres, con CI. 0105581359 y con código estudiantil 49149, alumno de la carrera de administración de empresa de la Universidad del Azuay.

De antemano agradezco su atención.

Atentamente



Eco. Christian Andrés Palacios Manzano

DIRECTOR DE TESIS

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de Administración de Empresas, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: "*Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.*", presentado por la estudiante **Aguirre Torres Xavier Orlando**, con código **49149**, previa a la obtención del grado de Ingeniero Comercial, para el día **MIÉRCOLES, 28 DE OCTUBRE DE 2015 A LAS 18H30.**

Cuenca, 28 de octubre de 2015



Dra. Jenny Ríos Coello
Secretaria de la Facultad

Ing. Cristian Palacios Manzano



Ing. Pablo Bernal Aguirre





ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: AGUIRRE TORRES XAVIER ORLANDO
Código: 49149
- 1.2 Director sugerido: Ing. Cristian Palacios Manzano
- 1.3 Codirector (opcional): _____
- 1.4 Tribunal: Ing. Pablo Bernal Aguirre
- 1.5 Título propuesto: (Modelo de Negocio) "Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica por parte de la compañía de seguridad física SEGPROSER CIA. LTDA."
- 1.6 Resolución:

1.6.1 Aceptado sin modificaciones _____

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

EN PUNTO 2.4.3 AÑADIR PRODUCTOS A
PRODUCTOS Y SERVICIOS

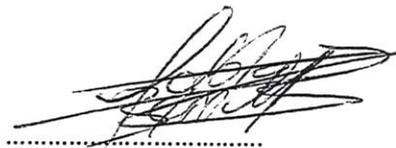
1.6.3 Responsable de dar seguimiento a las modificaciones:

1.6.4 No aceptado

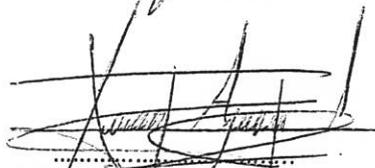
• Justificación:


 Tribunal

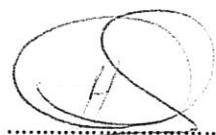
 Ing. Cristian Palacios Manzano



 Ing. Pablo Bernal Aguirre



 Sr. Xavier Aguirre Torres



 Dra. Jenny Ríos Coello
 Secretaria de Facultad

Fecha de sustentación: Miércoles, 28 de octubre de 2015.



RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 **Nombre del estudiante:** Xavier Orlando Aguirre Torres
Código 49149
- 1.2 **Director sugerido:** Ing. Cristian Palacios
- 1.3 **Codirector (opcional):**
- 1.4 **Título propuesto:** "Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la Compañía SEGPROSER CIA. LTDA."
- 1.5 **Revisores (tribunal):** Ing. Pablo Bernal
- 1.6 **Recomendaciones generales de la revisión:**

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	/			
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	/			
3. ¿Es conciso?	/			
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	/			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	/			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	/			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?				
Problemática y/o pregunta de investigación				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	/			
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	/			
Hipótesis (opcional)				
10. ¿Se expresa de forma clara?	/			
11. ¿Es factible de verificación?	/			
Objetivo general				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?	/			
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	/			

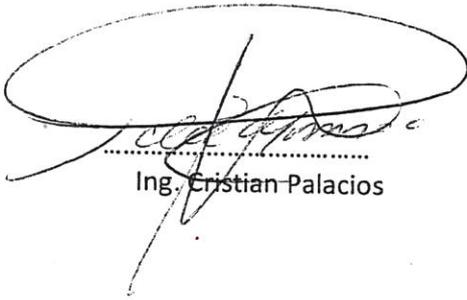


1. Protocolo/Rúbrica

(*) Breve justificación, explicación o recomendación.

- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

AMPLIAR CONCEPTO DE PRODUCTOS A PRODUCTOS Y SERVICIOS.



Ing. Cristian Palacios



Ing. Pablo Bernal

Cuenca, 22 de octubre de 2015
Oficio: EA-717-2015-UDA

Ingeniero
XAVIER ORTEGA
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración
Ciudad.

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por AGUIRRE TORRES XAVIER ORLANDO, tema: "Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.", informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la Guía de la Unidad de Titulación Especial de la carrera de Administración de Empresas.

Tutor sugerido: Cristian Palacios

Tribunal sugerido: Pablo Bernal

Atentamente,



ING. MARIA JOSE GONZALEZ
Presidente de la Junta de Administración

Cuenca, 04 noviembre del 2015

Estimado

Ing. Xavier Ortega

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

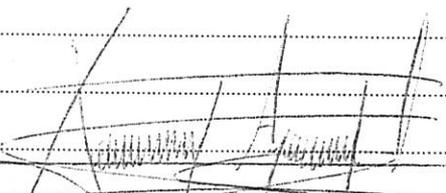
En su despacho.

De mis consideraciones:

Yo, Xavier Orlando Aguirre Torres, con CI: 0105581359 y con código estudiantil 49149, alumno de la carrera de administración de empresa de la Universidad del Azuay, solicito de la manera más comedida la aprobación del diseño de tesis entregado a las autoridades pertinentes.

De antemano agradezco su atención y aprobación.

Atentamente



Xavier Orlando Aguirre Torres

CI. 0105581359

Código: 49149



CIA. PRIVADA DE SEGURIDAD

SEGPROSER

Dirección: Federico
Malo y 12 de Abril
(Frente Parque de la
Madre)

Teléfono: 2824-722

Telefax: 2833-670

Cuenca - Ecuador

Cuenca, 04 noviembre 2015

Señor:

Ing. Xavier Ortega

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Ciudad

De mis consideraciones:

Por medio de la presente me permito enviar un cordial saludo de quienes conformamos la Compañía de Seguridad Privada **SEGURIDAD PROTECCION Y SERVICIO SEGPROSER CIA. LTDA.**, al mismo tiempo certifico que el Sr. Xavier Orlando Aguirre Torres con C.I. 0105581359 contará con el total apoyo de la empresa para el desarrollo de su tema de tesis planteada.

Por su atención prestada, anticipo mis sinceros agradecimientos.

Atentamente,

Lcdo. Diego Zea Valdano

GERENTE GENERAL

SEGPROSER CIA. LTDA.

SEGPROSER Cía. Ltda.
RUC: 1791322169001
CUENCA - ECUADOR

SEGURIDAD

/

PROTECCION

/

SERVICIOS



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de ciencias administrativas

Escuela de administración de empresas

Protocolo de trabajo de titulación

Título: Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la
compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

Autor: Xavier Orlando Aguirre Torres

Tutor: Eco. Christian Andrés Palacios Manzano, MAE.

Cuenca – Ecuador

2015



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

1. Datos generales:

1.1 Nombre del estudiante: Aguirre Torres Xavier Orlando

1.1.1 Código: 49149

1.1.2 Contacto:

Teléfono convencional: 07 402 4010

Teléfono celular: 0992874947

Correo electrónico: xavier_aguirre_torres@hotmail.com

1.2 Director sugerido: Palacios Manzano Christian Andrés, Economista, MAE.

1.2.1 Contacto:

Teléfono convencional: 07 245 95 88

Teléfono celular: 0987963038

Correo electrónico: capalaciosm@hotmail.com

1.3 Co-director sugerido:

1.3.1 Contacto:

1.4 Asesor metodológico:

1.5 Tribunal designado:

1.6 Aprobación:

1.7 Línea de Investigación de la carrera: Emprendimiento, Formulación y Gestión de proyectos.

1.7.1 Código UNESCO: 5311.06

1.7.2 Tipo de trabajo:

A: Plan de negocios

B: Investigación formativa

1.8 Área de estudio: Evaluación y gestión de proyectos

1.9 Título propuesto: Estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

1.10 Subtítulo:

1.11 Estado del proyecto: Nuevo



2. Contenido:

2.1 Motivación de la investigación:

La compañía SEGPROSER CIA. LTDA., necesita realizar el estudio de factibilidad para ofertar servicios de seguridad electrónica; ya que cuenta con clientes que solicitan dicho servicio lo que se convertiría en una demanda potencial, así también el objetivo de la compañía es ampliar su portafolio de servicios, y para ello se aplicará los conocimientos técnico para de esa manera evaluar el proyecto de inversión, mediante el estudio de perfil, pre factibilidad, y factibilidad para la oferta del servicio de seguridad electrónica, dando a conocer sus debilidades y fortalezas del servicio en el mercado y utilizando de la mejor manera los costos fijos.

2.2 Problemática:

La compañía se encuentra en el mercado nacional desde 1996, brindando el servicio de seguridad privada física; sin embargo, no oferta el servicio de seguridad electrónica a pesar de existir demanda potencial, lo que significa pérdidas de ingresos económicos para la compañía, razón por la cual se crea la necesidad de ofertar un nuevo servicio y para invertir en este proyecto se debe realizar el estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA.

2.3 Pregunta de investigación:

¿Si la compañía SEGPROSER realiza el estudio de factibilidad para ofertar el servicio de seguridad electrónica, ayudará a determinar la viabilidad del proyecto?

2.4 Resumen:

La presente investigación tiene por objeto desarrollarse debido a la oportunidad de negocio que ha identificado la compañía SEGPROSER, en sus clientes actuales, ya que frecuentemente han solicitado el servicio de seguridad electrónica, pero para realizar la inversión a beneficio de nuestros clientes es necesario realizar el estudio de factibilidad para brindar dicho servicio, el mismo que servirá como una herramienta de apoyo para que la compañía SEGPROSER tome la decisión de invertir o no en su nuevo proyecto.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

Para el desarrollo de la investigación se utilizará la metodología que se fundamenta en la investigación bibliográfica y de campo, utilizando las técnicas de grupo focal y encuestas lo que nos ayudará a la recolección de información para realizar el estudio planteado.

Finalmente la investigación permitirá realizar el estudio de mercado, técnico, administrativo y económico; esta información nos ayudará a desarrollar la evaluación del proyecto.

2.5 Estado del Arte y marco teórico:

Para realizar el estudio de factibilidad de un proyecto se parte desde el análisis de la situación económica y financiera de compañía, lo que permite conocer el FODA y la liquidez, para luego realizar el estudio de mercado; donde se analizara la oferta contra la demanda, precios, competencia, estrategias de comercialización y marketing; una vez analizado el mercado el mismo que permite conocer la demanda potencial entonces da paso a desarrollar el estudio técnico y también el estudio organizativo, administrativo y legal y esta información ayuda a efectuar el estudio económico del proyecto, es así que para el cumplimiento de los objetivos del trabajo de investigación nos guiaremos en diferentes autores que han estudiado el tema a investigar.

Entonces es así que para el desarrollo del presente trabajo nos guiaremos en "La preparación y evaluación de proyectos de inversión es un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión" (Sapag, 2008; p. 2), es importante realizar un estudio previo a invertir en un proyecto de negocio, debemos considerar que este instrumento de preparación y evaluación nos permite realizar la inversión conociendo cuáles serán las oportunidades y riesgos del proyecto.

También para Valera (2001) la factibilidad de un proyecto tiene que ver con las posibilidades de llevarlo a cabo mediante un estudio multidisciplinario que permita determinar si el negocio propuesto será conveniente o no, así mismo para (Sapag, 2008) dice que: el estudio de factibilidad se caracteriza por utilizar información primaria, un mínimo de variables cualitativas y cálculos financieros y económicos que justifiquen la



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

valoración de los distintos ítems, toda la información primaria que se recoja es útil para lograr el estudio económico del proyecto median la utilización de la información del estudio de mercado, técnico y administrativo.

En el ámbito comercial, el estudio de factibilidad se lo realiza a un proyecto de inversión, el cual según Baca (2013), es un plan al que se le asignan recursos de diversa naturaleza y que tiene como objetivo la producción de bienes o servicios que satisfagan necesidades. La evaluación de un proyecto de inversión busca determinar su rentabilidad tanto económica como social para que en el caso de que éste resultado sea el esperado por los interesados en el proyecto, se proceda con la asignación de recursos, entonces con la utilización de estos estudios daremos cumplimiento con el trabajo planteado ya que se direcciona con el tema de investigación.

Para Sapag (2008), previo a tomar la decisión de si invertir o no en un proyecto, se debe realizar un estudio de las ventajas y desventajas que representen la implementación del mismo. La profundidad de este análisis dependerá del tipo de proyecto con el cual se este trabajando; sin embargo, se puede decir que de manera general se requiere de una serie de estudios de carácter comercial, técnico, legal, organizacional, de impacto ambiental y financiero. Si cualquiera de estos estudios arroja un resultado negativo, no se recomendaría su implantación al menos que se tratase de algún proyecto del tipo estratégico, humanitario u otra índole subjetiva.

Para realizar una inversión se debe considerar que “uno de los factores más importantes para el estudio de proyectos es la determinación de su mercado, ya que aquí se define cuál será su demanda e ingresos de operaciones, como los costos e inversiones” (Sapag, 2008, p. 26); se puede decir que el estudio de mercado es más que el análisis y la determinación y la oferta y demanda, o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y explicando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Por otra parte Baca (2010) dice que el estudio del mercado es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

Una vez realizado el estudio del mercado se inicia con el estudio técnico, lo que para Baca (2010) el estudio técnico puede subdividirse en 4 partes, que son: determinar el tamaño óptimo de la planta, la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administración y legal, los mismos que ayudan y aportan para el estudio de investigación planteado.

Finalmente para el desarrollo del estudio de factibilidad también nos basaremos en las teorías estudiadas en gerencia de ventas y marketing; lo que nos permite analizar las estrategias para la venta, precios, estrategias de posicionamiento competitivo, ventaja competitiva etc.; gerencia de producción; proceso productivo y layout, presupuestos financieros; presupuestos de ventas proyectado para 5 años, etc. Estas teorías nos permitirán desarrollar el estudio.

2.6 Hipótesis:

Si la compañía SEGPROSER CIA. LTDA., realiza el estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER CIA. LTDA., entonces la compañía contará con la información necesaria para tomar decisiones de inversión.

2.7 Objetivo general:

Realizar un estudio de factibilidad para brindar servicios de seguridad electrónica en la compañía SEGPROSER, para determinar la viabilidad del proyecto en la ciudad de Cuenca.

2.8 Objetivos específicos:

- Analizar la situación actual de la compañía SEGPROSER.
- Elaborar un estudio de mercado, técnico, administrativo y legal.
- Realizar un estudio económico y la evaluación financiera del proyecto.

2.9 Metodología:

La investigación planteada es de tipo cualitativa, ya que se recogerá información mediante entrevista y grupo focal (detallado en el cuadro a continuación); y también será de tipo cuantitativa, porque se realizará encuestas (muestra) a los padres de familia de 70 hogares de la ciudad de Cuenca, lo que permite establecer patrones de responsabilidad.

Para el cálculo de la muestra se extraerá datos del INEC, con una probabilidad de éxito de 0,65 %, probabilidad de fracaso de 0,35% y un margen de error del 0,1%.

Los métodos que se utilizarán son los de deducción ya que implica entrevistas, preguntas y recolección de datos lo que es necesario aplicar a nuestra investigación.

Finalmente se empleará la investigación bibliográfica de autores que hayan estudiado el tema de estudio de factibilidad (detallado en el cuadro a continuación).

Técnica:

Tipos de técnicas de investigación	¿A quién se aplica?	¿Para qué se aplica?
• Encuesta	Padres de familia de 70 hogares de la ciudad de Cuenca.	Para determinar las necesidades sobre la seguridad de sus domicilios, lo que permitirá analizar nuestra demanda potencial.
• Grupo focal	Personas que estén vinculadas en la seguridad: <ul style="list-style-type: none"> • 2 supervisores de compañía. • 5 posibles clientes (los que comprarían nuestro servicio, depende de la encuesta) 	Recopilar información sobre la perspectiva de los clientes y supervisores en lo referente al impacto que daría nuestro servicio de seguridad electrónica.
• Revisión bibliográficas	Libros de investigación de mercado, emprendimiento, administración financiera, elaboración y evaluación de proyectos.	Para guiar la correcta elaboración del estudio de factibilidad ya que éste es de naturaleza multidisciplinaria.

2.10 Alcances y resultados esperados:

Elaborar un estudio de mercado, técnico, administrativo, legal y económico que servirá para determinar si la oferta del servicio de seguridad electrónica contribuye en la rentabilidad de la compañía SEGPROSER., mediante la elaboración y evaluación del proyecto.

2.11 Supuestos y riesgos:

Ninguno

2.12 Presupuesto:

Rubro - Denominación	Costo USD		Justificación ¿Para qué? Trámites y desarrollo del trabajo de grado
	Cu	C total	
Suministros y materiales	80,00		Tramites correspondientes, copias, impresiones, esferos, etc.
Movilidad	60,00		Para trasladarse desde y hacia el lugar de investigación, universidad, tutor, etc.
Internet	110,00		Buscar información y descarga de documentos.
Llamadas	40,00		Para comunicación, con el director, tutor de trabajo de investigación, y colaboradores del proyecto
Laptop	48,00		Utilización de la computadora para la elaboración del trabajo
TOTAL	338,00		GASTO TOTAL

2.13 Financiamiento:

El financiamiento para el desarrollo del trabajo de tesis se realiza mediante autofinanciamiento por el autor.

2.14 Esquema tentativo

Capítulo I.- Análisis interno de la compañía SEGPROSER.

1.1 Historia

1.2 Visión

1.3 Misión

1.4 Análisis FODA

1.5 Análisis financiero

Capítulo II: Análisis del mercado, técnico, administrativo y legal.

2.1 Análisis del mercado:

2.1.1 Perfil del proyecto

2.1.2 Análisis del mercado:

2.1.3 Productos y/o servicio

2.1.4 Oferta

2.1.5 Competencia directa e indirecta

2.1.6 Demanda

2.1.7 Precio

2.1.8 Comercialización

2.1.9 Estrategias de Marketing

2.1.10 Políticas de cobro y pago

2.2 Estudio técnico:

2.2.1 Tamaño óptimo

2.2.2 Análisis de disponibilidad de insumos y materias primas

2.2.3 Análisis de capacidad

2.2.4 Análisis de la ubicación

2.2.5 Proceso

2.2.6 Herramientas y equipos

2.2.7 Talento humano

2.2.8 Costos

2.3 Estudio organizativo, administrativo y legal:

2.3.1 Tamaño de la estructura organizativa

2.3.2 Tecnología administrativa

2.3.3 Tipo de organización

2.3.4 Permisos

2.3.5 Organigrama

2.3.6 Funciones del personal.

Capítulo III: Estudio económico y evaluación.

3.1 Plan de inversiones y fuentes de financiamiento

3.2 Tablas de amortización y pagos de créditos

3.3 Balance general proyectado

3.4 Estado de resultados proyectado

3.5 Flujo de caja proyectado

3.6 Evaluación del proyecto

3.6.1 TIR

3.6.2 VAN

3.6.3 Periodo de Recuperación de inversión

3.6.4 Índices financieros

3.6.5 Análisis de sensibilidad

3.6.6 Proyecciones con situación actual

3.6.7 Proyecciones incorporando e nuevo proyecto.

3.6.8 Análisis comparativo con proyecto y si proyecto

3.7 Resumen ejecutivo

3.8 Impactos:

3.8.1 Ambientales

3.8.2 Sociales

Conclusiones y recomendaciones

Bibliografía



2.15 Cronograma

Objetivo Especifico	Actividades	Resultados esperado	Tiempo SEMANA
Analizar la situación actual de la compañía SEGPROSER.	Revisar la historia de la compañía	Conocer el origen y desarrollo de la compañía en el mercado de seguridad.	1
	Solicitar la visión y misión.	Conocer el propósito, fin o razón de ser de la compañía SEGPROSER en el mercado, como así también conocer la meta a cumplir a largo plazo.	0,5
	Analizar el FODA de la compañía.	Identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de SEGPROSER	1
	Analizar el estado financiero.	Permitirá conocer la situación financiera y económica de la compañía.	1,5
Elaborar un estudio de mercado, técnico, administrativo y legal.	Realizar el estudio de mercado.	Determinar la oferta, demanda, producto, competencia, estrategias de marketing y precios.	4
	Realizar el estudio técnico.	Determinar el tamaño, la disponibilidad, ubicación, el proceso productivo y costos.	3
	Desarrollar el análisis organizativo y legal.	Determinar el tamaño de la estructura, organización, permisos y organigrama.	2
Realizar un estudio económico y la evaluación financiera del proyecto.	Analizar el plan de inversiones y fuentes de financiamiento.	Conocer si es mejor invertir capital propio o financiado.	2
	Realizar las tablas de amortización y pagos de créditos.	Conocer la amortización de maquinaria.	1
	Realizar el balance general proyectado	Determinar la situación económica proyectada para un determinado tiempo.	1
	Realizar el estado de resultados proyectado	Conocer el resultado final de los ingresos y costos operativo como las ventas, costo de ventas, costos de operación y costos financieros.	1
	Realizar el flujo de caja proyectado	Conocer muestra el plan de ingreso, egresos, y saldo de efectivo proyectado.	1



Desarrollar la evaluación del proyecto	Evaluar el proyecto.	1
TOTAL EN SEMANAS		20

2.16 Referencias

Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos. (7ma. ed.). México: McGrawHill.

Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

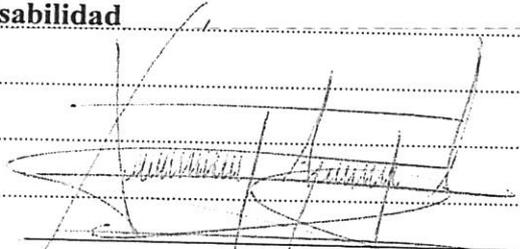
Sapag Chain, N., Sapag Chain, R. (2007). Preparación y evaluación de proyectos. (5ta. Ed.). México: McGrawHill.

Varela, R (2001). Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas. (2da. Ed.) México: Pearson.

2.17 Anexos:

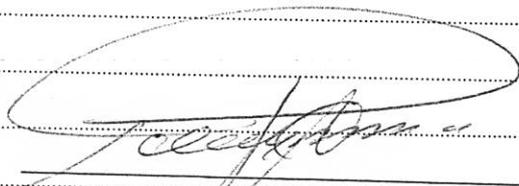
No aplica

2.18 Firmas de responsabilidad



Xavier Orlando Aguirre Torres

2.19 Firma de responsabilidad director



Eco. Christian Andrés Palacios Manzano, MAE.

2.20 Fecha de entrega: 26 de Octubre del 2015.