UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA "O.S.S. SECURITY" (OPERATIONAL SECURITY SISTEMS) EN LA CIUDAD DE QUITO.

Tesis previa La Obtención del Grado de Ingenieros Comerciales

AUTORES:

FRANKLIN RAMIRO CABEZAS MOREANO
OMAR DANILO REVELO GÓMEZ
ELÍAS EUGENIO EGAS GAVIDIA

DIRECTOR:

ING. OSCAR GÓMEZ CABRERA.

LOJA – ECUADOR
2012

Ing.

Oscar Gómez Ing.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado, "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DELA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA "O.S.S. SECURITY CIA. LTDA" (OPERATIONAL SECURITY SISTEMS). EN LA CIUDAD DE QUITO", presentada por los aspirantes** Sres. Omar Danilo Revelo Gómez, Franklin Ramiro Cabezas Moreano, Elías Eugenio Egas Gavidia, previo a optar por el grado de Ingeniero Comercial, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución, por lo cual autorizo su presentación.

Loja, 09 de enero de 2012

Atentamente,

Ing. Oscar Gómez Cabrera

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Omar Danilo Revelo Gómez, Franklin Ramiro Cabezas Moreano, Elías Eugenio Egas Gavidia, aspirantes a INGENIEROS en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, declaramos en forma libre y voluntaria que la presente investigación y elaboración de la Tesis cuyo tema es: "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DELA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA "O.S.S. SECURITY CIA. LTDA" (OPERATIONAL SECURITY SISTEMS). EN LA CIUDAD DE QUITO",** asumimos la responsabilidad de la originalidad de la misma y, el patrimonio intelectual de la actual Tesis de Grado, pertenece a la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

Atentamente.

Franklin Ramiro Cabezas Moreano Omar Danilo Revelo Gómez

Elías Eugenio Egas Gavidia

AGRADECIMIENTO

Al culminar nuestra carrera profesional, es importante dejar constancia de nuestra infinita gratitud a todas aquellas personas que hicieron posible que el presente Estudio de Factibilidad sea desarrollado con éxito.

A Dios, por permitirnos culmina con éxito nuestra carrera, para el beneficio de la comunidad.

A la UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, gracias a su excelencia académica, hoy podemos disfrutar de las ventajas de su formación.

Al Ing. ÓSCAR GÓMEZ, por su acertada dirección y asesoramiento para la realización del presente Estudio.

A nuestros MAESTROS, todos sin excepción, baluarte fundamental de nuestra formación.

A nuestra FAMILIA y ESPOSAS, por su apoyo permanente e incondicional.

Los Autores

DEDICATORIA

Dedicamos el presente trabajo con todo afecto y respeto a:

Nuestras Esposas, pues sin su apoyo incondicional no hubiese sido posible culminar esta atapa de desarrollo profesional.

A nuestros padres, por ser los autores de nuestros días.

A nuestras familias, por motivarnos permanentemente hacia la superación.

A los docentes de la Universidad Nacional de Loja, gracias a su bagaje intelectual, se constituyeron eficientes colaboradores y escultores de nuestra formación profesional.

A todos aquellos que de una u otra manera estuvieron involucrados en nuestro proceso formativo.

Los Autores

TÍTULO

1. TÍTULO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA "OSS SECURITY" (OPERATIONAL SECURITY SISTEMS) EN LA CIUDAD DE QUITO

RESUMEN

2. RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo determinar si es factible la creación de la **Empresa de Seguridad Privada "OS.S. SECURITY CIA LTDA**., que tendrá como centro de operación el Distrito Metropolitano de la ciudad de Quito.

Coincidimos en que la mayoría de empresas de seguridad de la ciudad no brindan un servicio de óptima calidad, generando un mercado insatisfecho en espera de que empresas serias y de servicio ágil realmente brinden confianza a las viviendas y personas.

El punto de partida del proyecto fue la aplicación de encuestas tanto para la oferta como para la demanda de servicios de seguridad privada en la capital. A partir de los resultados previos obtenidos mediante la realización de un estudio de mercado se determinó aspectos relevantes como la demanda insatisfecha, la capacidad de pago del cliente y la participación de la competencia en el mercado. En el Estudio Técnicose pudo determinar el porcentaje de cobertura de la futura empresa, también se estableció la macro y micro localización del proyecto y la ingeniería que se debe aplicar. A través del estudio técnico también se pudo definir el tamaño del proyecto en función de ciertos factores como son: mercado, disponibilidad de recursos financieros, humanos, tecnológicos, etc.

Por medio del estudio organizacional, se determinó la estructura jerárquica de la empresa, niveles de comunicación, funciones a desempeñar por cada uno de los integrantes de la misma y la distribución de espacios.

Gracias al Estudio Financiero, se lograron definir los distintos presupuestos que permitirán la operación de la futura empresa, también se logro determinar el punto de equilibrio que represente un factor importante en nuestro estudio ya que indica cuando empezaremos a obtener utilidades y cuando a perdidas en función de nuestros costos y ventas. Se calcularon las variables de evaluación financiera como son el VAN, la TIR, PRI, RCB y los análisis de sensibilidad, que nos permitieron tomar decisiones técnicas a cerca de la factibilidad del proyecto

Finalmente el análisis los resultados obtenidos, nos han permitido emitir las conclusiones y recomendaciones correspondientes.

SUMMARY

The present study aims to determine the feasibility of creating the Private Security Company "OS.S. SECURITY CIA LTDA., Which will be centered in the northern sector operation of the Metropolitan District of Quito.

The starting point of the project was implemented surveys for both supply and demand for private security services in the city of Quito. From the results obtained by conducting a market study determined the level of unmet demand, customer payment capacity and the percentage of coverage of the future company. Was also established macro and micro location of the project.

The technical study, helped to define the size of the project depending on factors such as: market, availability of financial, human, technological, etc.

Through organizational study, we investigated the hierarchical structure of the company, levels of communication, functions to be performed by each of the members of the same and the distribution of spaces.

Thanks to the financial study defined the various budgets that will allow the operation of the company's future; we calculated the financial evaluation variables, which allowed us to make decisions about the feasibility of the project.

Finally the analysis result has allowed us to make findings and recommendations.

INTRODUCCIÓN

3. **INTRODUCCIÓN**

La situación de inseguridad por la que atraviesa nuestra sociedad en general, y particularmente la ciudad de Quito, alcanza niveles nunca antes vistos en la historia de nuestro país. La delincuencia ha evolucionado en las más diversas formas como son robos, asaltos, asesinatos, corrupción, prostitución, tráfico de drogas, secuestro, sicariato, etc.

Estos problemas se originan también como consecuencia de factores socio culturales como son la desintegración de la familia, maltrato infantil, alcoholismo, drogadicción, falta de empleo, falta de valores, la migración, la inmigración, entre otros; ocasionando que ciertas personas vean en la delincuencia la solución de sus problemas.

Actualmente en la ciudad de Quito existe gran cantidad de empresas de seguridad privada, algunas de ellas, relativamente pocas, respetables y de prestigio bien ganado, y de estas solo un pequeño porcentaje brinda el servicio de monitoreo domiciliario y comercial, constituyéndose en un amplísimo mercado por explotar. Así mismo existe numerosas empresas que no han sabido consolidarse en este mercado, ya que han cometido graves errores desde sus inicios, pues no han realizado estudios y análisis previos a la constitución de la empresa, lo que les ha llevado a un pronto fracaso.

De lo anterior se desprende que a pesar de que existe un gran mercado por explotar, las empresas de este tipo por lo general no han logrado posicionarse dentro del mismo como instituciones sólidas que pueden prestar verdaderos servicios de seguridad privada y particularmente el servicio de monitoreo, como complemento a la labor de vigilancia que realizan las fuerzas del orden. Los errores que cometen estas empresas van desde la concepción de la idea misma de la compañía, pasando por problemas de orden administrativo, legal, laboral, de servicio, etc.; esto ha llevado ciertas empresas en primer lugar a no tener la estabilidad y tranquilidad con la que se debe operar, luego a no ofrecer servicios de calidad y por último a manejarse dentro de un marco de ilegalidad, aprovechándose de la mano de obra no calificada ávida de un trabajo digno que les permita llevar el sustento a la familia.

Por los motivos antes expuestos, se realizará el estudio de factibilidad, para la consecución de este proyecto, que será proveer el servicio responsable, oportuno y de supervisión con personal especializado en monitoreo domiciliario y comercial que constituirá un gran valor agregado las políticas y metas de un mejoramiento continuo. El mismo que esperamos volverlo realidad lo más rápidamente posible.

A continuación se explicará de una manera sucinta los pasos que se aplicaron para la elaboración de cada uno de los estudios; así podemos decir:

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN: La información del presente estudio se obtendrá a partir de la aplicación de encuestas técnicamente dirigidas a algunos de los habitantes de la ciudad de Quito, con el objetivo de terminar el nivel de oferta y demanda en el ámbito de seguridad.

ESTUDIO DE MERCADO: Contiene las siguientes etapas:

a. Análisis de la estructura del mercado.
b. Diseño de recopilación y tratamiento estadístico de los datos
c. Procesamiento y análisis de los datos
d.

ESTUDIO TÉCNICO: Este estudio considera lo siguiente:

a. Determinación del tamaño del proyecto
b. Determinación de la localización óptima del proyecto
c. Disponibilidad y los costos de insumos y suministros
d. Identificación y descripción del proceso
e. Determinación organizacional y jurídica del proyecto.

ESTUDIO FINANCIERO: El estudio financiero contempla:

a. Determinación de la inversión requerida de activos fijos, diferidos y activo circulante.
b. Determinación de los presupuestos
c. Determinación del punto de equilibrio entre las ventas y los gastos de la empresa

ESTUDIO ADMINISTRATIVO: En este estudio se aplicarán los siguientes pasos:

a. Elección de la razón social de la empresa
b. Determinar que tipo de compañía será, conforme a las leyes vigentes
c. Constitución de la empresa
d. Determinación de la misión, visión y estrategias de la empresa
e. Determinación de la estructura organizacional de la empresa
f. Elaboración del manual de funciones

ESTUDIO FINANCIERO: para la evaluación financiera, se tomo en cuenta lo siguiente:

a. Determinación de los criterios de evaluación, como son el TIR y el VAN

b. Determinación de los criterios de decisión, como son el periodo de recuperación de la inversión, la relación costo beneficio y el análisis de sensibilidad

REVISIÓN DE LITERATURA

4. REVISIÓN DE LITERATURA

4.1 SEGURIDAD

4.1.1 Consideraciones generales

La falta de seguridad ciudadana ha pasado a ser en los últimos tiempos uno de los temas centrales de preocupación de los ciudadanos y, por lo tanto, una de las cuestiones a resolver por los responsables políticos del país; de este modo, Kris Bonner dice:

“El interés de la población que hace referencia a la delincuencia ha aumentado enormemente en los últimos años. La seguridad es una condición necesaria para el funcionamiento de la sociedad y uno de los principales criterios para asegurar la calidad de vida.”

En efecto, la crisis de seguridad y su correlativa necesidad de reforma han conducido a que, en ocasiones, desde los ámbitos de gobierno se formulen recetas simplistas para actuar sobre los síntomas y no sobre las causas. De este modo, por ejemplo, hemos asistido impávidos a la equiparación entre inmigración y delincuencia; es evidente que los problemas de la emigración no pueden ser resueltos mediante la criminalización o el rechazo a la diversidad, esta canalización solamente ha conseguido aumentar la confusión y la preocupación de los ciudadanos. Si reflexionamos, lo que tendremos que aducir es que detrás

de la inmigración lo que hay es el respeto a la diversidad: resulta evidente, que lo que es diferente ha de ser tratado de manera diferente.

Muy acertadas son las palabras de Albert Buitenhuis que afirma: “La gente piensa, siente y actúa de manera diferente, y eso significa que no todo el mundo tiene las mismas habilidades”.

A lo sumo, nosotros podemos concluir que nuestra sociedad está convirtiéndose progresivamente en diversa, esta realidad, no obstante, de ninguna manera es el resultado de la corriente constante de inmigrantes. El hecho de que la gente es diferente también tiene un efecto en las organizaciones y, por lo tanto, la cuestión de si tuviésemos que trabajar o no con la diversidad dentro de las organizaciones es, en consecuencia, irrelevante, porque lo hemos estado haciendo durante siglos; sin embargo, nuestra cultura no apoya a la diversidad. No nos gusta la gente que se desvía de los demás, no porque tengamos mentalidades estrechas, sino porque este hecho comporta problemas, y las organizaciones encuentran difícil tratar con asuntos de esta naturaleza, de la misma manera que no podemos resolver el tema de la diversidad con soluciones sencillas, por la propia naturaleza del mismo, hemos de asumir que por mucho que nos suponga problemas, el hecho de la seguridad, de acuerdo con la concepción que defendemos, es un inconveniente complejo, que afecta a la sensación de las personas, de influencia

fundamentalmente urbana, de clase transversal (institucional, económica y social), que por lo tanto, exige un debate complejo con la participación de los ciudadanos de donde se deriven soluciones, también, complejas.

4.1.2 Definición de seguridad.

Es la necesidad básica de las personas, grupos humanos y un derecho, inalienable del hombre, de la sociedad y del Estado.

La seguridad entre otras cosas involucra:

- Confianza. Es pensar que no debe pasar nada.
- Tranquilidad. No debe tener amenaza.
- Prevención. Estar prevenido a todo riesgo.
- Protección. Tomar medidas preventivas.
- Preservación. Protegerse, cubrirse de algún riesgo.
- Previsión. Anticiparse, adelantarse a un hecho.
- Defensa. Resguardarse y estar a ala defensiva.
- Control. Dominar todo tipo de mala reacción.
- Estabilidad. Firmeza antes, durante y después de algún riesgo.
- Garantía. Cosa que asegura y ampara alguna necesidad

4.1.3 Tipos de seguridad.

Existen diversos tipos de definición de seguridad en relación al área que se refiera, así tenemos:

Seguridad interna:

Es el estado de ley y orden que existe dentro de una Nación según la capacidad que tenga el gobierno para contrarrestar los conflictos, y la confianza que tenga el pueblo en esa capacidad.

Seguridad militar

Conjunto de disposiciones que permiten evitar la sorpresa y proporcionan al mando la libertad de acción indispensable para la conducción de la batalla.

Seguridad pública

Es todo aquello relativo a la prevención y reprensión del delito, para darle al público protección en su persona y en sus propiedades. Es el resultado del mantenimiento del orden público.

Seguridad privada

Servicio de amparo y protección a bienes privados, otorgado por empresas creadas para dicho fin.

Seguridad urbana

Es la realización de operaciones materiales y técnicas de policía para la prevención y represión de los delitos y para el mantenimiento, restablecimiento y control del orden público.

Seguridad rural

Grado relativo de garantía de estar libre y exento de daño, peligro y riesgo, que el Estado proporciona al campo o área rural de la Nación. Es el conjunto de operaciones de policía que se realizan en el área rural para prevenir la delincuencia y detener a los delincuentes.

4.1.4 Orden público y seguridad ciudadana.

[1]El concepto de orden público ha ido modificándose a lo largo del tiempo; originariamente este es el concepto liberal que emana y que regula en la Declaración de los Derechos del hombre. Nadie puede ser inquietado por sus opiniones, incluso las religiosas, siempre y cuando su manifestación no altere el orden público establecido por la ley. Este tema, tiene que ser interpretado sistemáticamente y puesto en relación con Todas las constituciones de Sudamérica.

La libertad consiste en poder hacer todo lo que no sea perjudicial al otro. Así, el ejercicio de los derechos naturales de cada hombre no tienen otro límite que aquellos que aseguren a los otros miembros de la sociedad el disfrute de estos mismos derechos; estos límites sólo pueden estar determinados por la ley, por lo tanto el concepto de orden público del ámbito estricto de la libertad ideológica será: *El orden público se establece como garantía y límite de la libertad y, como ésta, consiste en que nadie puede hacer nada que sea perjudicial a los demás.*

[1] www.seguridadciudadana.gov.ec

Entonces no debemos de perder nunca de vista que, libertad y seguridad son dos caras de la misma moneda: Sin seguridad no hay libertad (ya que la falta de ésta, inquieta el libre ejercicio de los derechos y libertades del ciudadano) y sin libertad no puede haber una auténtica seguridad (ya que la seguridad sin libertad comporta un régimen autoritario).

Con la globalización, el concepto de orden público, evolucionará hacia uno de seguridad ciudadana mucho más amplio, que incorpora los valores del Estado social y democrático de derecho. En general, en el mundo no se ha producido un cambio de denominación, sino de contenido del concepto. En efecto, hoy por hoy en la Europa continental, la expresión "orden público" sigue utilizándose como garantía de la seguridad pública, lo que ha cambiado es el contenido del concepto que paulatinamente ha ido pasando desde el forzar a los ciudadanos a la obediencia de la norma, lo más primario, a la garantía de la calidad de vida de los mismos.

Se calcula que en el año 2020, el 70% de la población mundial vivirá en las ciudades, por lo tanto, la seguridad será principal y fundamentalmente ciudadana.

Por estas razones, el término seguridad ciudadana también lo preferimos al de seguridad pública, desde 1978, el nombre de seguridad ciudadana, hubiera podido saltar a las renacidas democracias latinoamericanas de los años ochenta, no obstante, el término seguridad ciudadana no tiene buenos antecedentes en estos países, puesto que empezó siendo utilizado por las fuerzas armadas del cono sur a finales de los años

setenta como un renovado vocablo de similar contenido a la doctrina de seguridad nacional impartida por los EUA desde la tristemente conocida como Escuela de las América que tituló a centenares de represores, en busca del enemigo interior (ciudadanos como ellos) de Argentina, Chile, Uruguay y de tantos otros Estados.

En todo caso, lo que es evidente es que el concepto de orden público ha de rellenarse en función de la realidad en la que este ha de operar. Así, podríamos distinguir entre el concepto liberal de orden público del siglo XIX y el concepto social y democrático de orden público que se impone en las democracias occidentales a partir de la finalización de la segunda Guerra Mundial, al que también podemos denominar seguridad ciudadana.

4.1.5 La inseguridad ciudadana.

La inseguridad ciudadana surge y se define en la actualidad como un fenómeno y problema social en sociedades que poseen un diverso nivel de desarrollo económico, múltiples rasgos culturales y regímenes políticos de distinto signo, no pudiéndose establecer, por tanto, distinciones simplistas para caracterizar factores asociados a su incremento y formas de expresión. En ese sentido, no existe una taxonomía general que permita identificar rasgos uniformes vinculados a las características que asume la inseguridad o distinguir tipos de sociedades que presenten el

problema en forma exclusiva, siendo en definitiva una condición que comparten cada vez más un gran número de países en todo el mundo.

La selectividad temática de la inseguridad como una de las principales preocupaciones en las sociedades contemporáneas, ha ocurrido en distintos momentos y circunstancias del acontecer nacional; sin embargo ésta constituye una situación que viene presentándose desde los últimos veinte años cada vez con mayor frecuencia, observándose una tendencia a diferenciar el tratamiento clásico de la delincuencia y sus causas con respecto a la dinámica que permite estructurar sistemas de seguridad ciudadana. En ese sentido se abre una nueva dimensión frente al tema de la delincuencia, que incluyen procesos sociales distintos a los que determinan la actividad delictiva, lo cual implica revertir la noción de una sociedad vista como víctima pasiva del "azote" criminal y pasar a observar los procesos y capacidades de la sociedad civil para efectuar acciones preventivas. Por otra parte, las sociedades contemporáneas que han te matizado las condiciones sociales de incremento de las tasas de criminalidad y la elevación de la tasa de temor, en términos de "inseguridad" colectiva y han planteado la necesidad de enfrentarla, son todas sociedades complejas y urbanas, lo cual obliga a adoptar puntos de observación suficientemente amplios y relacionales que permitan incorporar una diversidad de variables y considerar simultáneamente la multiplicidad de interacciones entre las diferentes estructuras de la sociedad actual. Como consecuencia de lo anterior, ya no es posible encarar los problemas que afectan a la sociedad compleja desde una sola

estructura de toma de decisiones, o de intercambio económico en el mercado, o exclusivamente desde un punto de vista educativo o religioso.

Paralelamente la sociedad sigue incrementando su nivel interno de complejidad, mediante el desarrollo de la autonomía funcional de los diversos sistemas parciales que la constituyen, al mismo tiempo que se multiplican y diversifican las demandas sociales, haciendo necesario superar las tradicionales formas de coordinación social, pues no existiría ya ninguna estructura o dispositivo, que en forma centralizada, pueda elaborar respuestas con sentido único y generalizables en todo el sistema social, y menos aún proveer soluciones integrales concebidas, planificadas, implementadas y controladas por un sólo agente, institución o grupo social.

Todo parece indicar que la sociedad contemporánea ha alcanzado un estado donde más que nunca la construcción social de la realidad y la acción colectiva poseen una creciente multiplicidad de puntos de emergencia y estructuración.

La deriva comunicativa que ha seguido la temática de la inseguridad, en los medios de comunicación de masas en muchos países del mundo, incluso en países como el nuestro, ha significado ser entendida como un problema social de primera importancia en la agenda de la sociedad. Ello implica, en términos de opinión pública, que tarde o temprano la inseguridad ciudadana se transforme en un tema eminentemente político, respecto del cual al Estado y sus organismos les cabe un protagonismo

ineludible para establecer prioridades, generar políticas, planes y programas destinados a su superación, al mismo tiempo que se le demanda articular y definir los límites de la acción legítima de los demás componentes de la sociedad.

Es interesante observar que en los casos donde el tema de la inseguridad ha adquirido relevancia pública ella se ha establecido invariablemente como un problema vinculado a la órbita política. En efecto, una vez que el incremento de las tasas de criminalidad alcanza un reconocimiento público y se generaliza la sensación de peligro, muchas veces por un tratamiento sensacionalista por parte de los medios masivos inevitablemente la opinión pública demanda una respuesta eficaz de las autoridades.

4.1.6 Problemas públicos

En una sociedad compleja caracterizada por un aumento permanente de experiencias y acciones y por la presencia de una variedad de grupos de interés y sistemas parciales, que disponen de su propia codificación y programación frente al ambiente, resulta imposible alcanzar formas de consenso mediante la opinión pública, considerada ésta como fruto de la libre discusión de los temas públicos.

En consecuencia, ante la imposibilidad de establecer intereses generales uniformemente considerados y asumidos, se impone el abordaje de los problemas mediante decisiones estratégicas de carácter parcial, es decir,

de manera auto referente en el interior de cada sistema especializado de la sociedad.

En esos términos, desde el punto de vista de los temas de interés general, resulta central considerar que la diferenciación funcional ha ido tan lejos en la sociedad contemporánea que resulta improbable la integración social de la opinión pública sin vinculación alguna a los sistemas parciales. Este hecho ha obligado a redefinir el concepto de opinión pública y adscribirlo a algún sistema que permita el manejo de intereses funcionalmente definidos.

Desde la perspectiva de los sistemas auto referenciales, la opinión pública ya no comprende a todo el sistema social, sino fundamentalmente al sistema político como sistema parcial, mediante comunicaciones públicas derivadas de una selección contingente de temas.

4.1.7 Riesgo y prevención.

Antes de abordar el tratamiento que los sistemas parciales pueden efectuar respecto de la inseguridad, es necesario profundizar en algunas herramientas conceptuales que permitan interpretar el sentido con el cual se procesa el fenómeno en la comunicación social por parte de diversos sistemas. Resulta posible abordar la inseguridad desde la perspectiva del riesgo, pues más allá del particular contenido atribuido u operaciones que cada sistema pueda efectuar al respecto en términos de equivalencia

funcional, todos los sistemas se ven impelidos a adoptar alguna estrategia de prevención y, al hacerlo o no, asumen el riesgo que ello implica.

El riesgo implica un fenómeno de contingencia múltiple que como tal ofrece diferentes perspectivas a distintos observadores. Para un sistema observador cualquiera, el riesgo siempre implica que el futuro se presenta como incierto, pero se asume que lo que en el futuro pueda suceder depende de la decisión que se tome en el presente, "pues hablamos de riesgo únicamente cuando ha de tomarse una decisión, sin la cual podría ocurrir un daño" El concepto de riesgo, no debe oponerse al concepto de seguridad, toda vez que la seguridad no puede ser nunca completa. Siempre existe algo imprevisto que puede ocurrir y por ello la seguridad, dada la imposibilidad real de ser alcanzada, sería una ficción social, que surge como una verdadera válvula de escape en el cálculo de riesgos.

De esta forma, permanece abierta la posibilidad para que los sistemas puedan conceptuar situaciones como riesgosas o peligrosas, según el esquema interno de posibilidades manejadas por el sistema en su relación con su entorno relevante. Además es necesario considerar que "no existe ninguna conducta libre de riesgo" puesto que son inevitables ya sea que tomemos decisiones o dejemos de tomarlas.

La prevención debe entenderse en este contexto como "una preparación contra daños futuros no seguros, buscando ya sea que la probabilidad de que tengan lugar, estos disminuyan, o que las dimensiones del daño se

reduzcan la prevención, entonces, puede ser practicada tanto frente al peligro como ante el riesgo.

Las definiciones no sólo implican una mera traducción al lenguaje sistémico del problema del riesgo, puesto que la teoría de los sistemas auto-referenciales obliga además a cuestionar los supuestos básicos sobre los cuales se fundamentan los criterios para definir la verdad y la objetividad.

Si bien dicha discusión no es posible efectuarla en este trabajo, resulta necesario por lo menos hacer algunos alcances respecto de las consecuencias que esto conlleva para las definiciones sociales y habituales que se realizan sobre el tema de la seguridad ciudadana.

Ahora bien, la observación de los mecanismos para el logro de la seguridad ciudadana conlleva invariablemente ambas distinciones, sea cual sea el esquema de diferenciaciones asumidas por el sistema. Sea el Estado a través de cualquiera de sus organismos (Ministerios, Subsecretarías, Intendencias o Municipios); las organizaciones privadas, la comunidad organizada o las personas mismas, al reaccionar frente a las amenazas que representan los robos, asaltos, agresiones o cualquier delito los denotan como peligrosos, pues son atribuidas a fuentes que provienen del entorno. Cuando un sistema decide emprender acciones de prevención destinadas a reforzar la sensación de seguridad, a través de medidas percibidas como eficaces para controlar posibles daños futuros, ingresan necesariamente en su operatoria, distinciones que involucran

riesgo. Incluso si estas decisiones no se adoptan, los daños pueden aumentar y con ello incrementar el peligro al cual está expuesto el sistema.

En definitiva lo que hacen los sistemas sociales es efectuar prevenciones para lo cual asumen con su accionar inevitablemente algún nivel de riesgo con el propósito disminuir los peligros evitando posibles daños futuros, robos, agresiones, asaltos, catástrofes, etc. lo cual les permite reforzar la sensación de seguridad. Las equivalencias en las distinciones son evidentemente generales y operan en el nivel de la lógica básica de todo sistema social. Esto implica que en la práctica diversos sistemas adoptan disímiles combinatorias para reducir y hacer manejable la complejidad que entraña la sensación de inseguridad, pues la identificación y evaluación de los peligros y su jerarquización, en términos de la importancia atribuida o la posibilidad de control, así como las estrategias y acciones de prevención que se decidan emprender, dependen de la configuración auto-referencial de los sistemas.

4.1.8 Clases sociales e inseguridad.

De la gran variedad de instancias sociales que pueden eventualmente participar de acciones de prevención en la actualidad, en el presente trabajo se abordarán básicamente cinco: el Sistema Político a través del Estado central, La Policía, El Municipio, los vecindarios y la comunidad organizada. Estas instancias han sido las más frecuentemente aludidas

en los análisis sobre La Seguridad Ciudadana, siendo consideradas claves para estructurar estrategias de prevención tanto formales como informales.

4.1.9 Policía.

La Policía, como organismo del Estado constituye otra instancia central en las estrategias destinadas a combatir los factores que afectan la seguridad de los ciudadanos, los organismos de orden y seguridad forman parte del aparato del Estado y por tanto, del sistema parcial de la política, usualmente las Fuerzas del Orden se encuentran adscritas a la estructura e institucionalidad política y su ámbito de competencia, así como sus atribuciones legítimas, se definen según los marcos de la legalidad vigente en una determinada sociedad. Sin embargo la globalización de los principios del Estado democrático, junto a la suscripción y vigencia durante los últimos años de numerosos tratados internacionales, han conllevado grandes y frecuentes coincidencias entre los países respecto a definiciones de principios en términos de sociedades libres y democráticas.

El tema de La Seguridad Interior estuvo traslapado con la denominada doctrina de La Seguridad Nacional, desde la cual surgió la discusión en torno a la "militarización de las fuerzas policiales". Sin embargo, desde los años noventa, se observa una tendencia a una "policitación de las Fuerzas Armadas", como una respuesta a la crisis del narcoterrorismo,

que involucró a los militares en tareas propias de La Seguridad Interior como ha ocurrido en Colombia, Perú y Brasil.

Al sur de América, países como Uruguay, Argentina y Chile no se han visto envueltos en esta última tendencia, centrándose más bien el debate de las competencias, atribuciones, dependencias político-administrativas, problemas de coordinación entre los organismos de seguridad y del orden, además de las estrategias y recursos necesarios para incrementar la eficiencia policial.

En los diferentes países, la función de la policía está orientada fundamentalmente al mantenimiento de La Seguridad Pública antes que a La Seguridad Ciudadana, lo cual se relaciona con una interpretación restrictiva del ámbito de competencia policial centrada sólo en *"dar eficacia al derecho como única o al menos principal función de la policía".*

En realidad, la aplicación de la ley penal representa sólo uno de los posibles instrumentos a los que la Policía acude para cumplir con su rol en materia de seguridad, entre otras alternativas disponibles.

Además, durante las últimas décadas se ha ido desarrollando una óptica más amplia respecto de la función policial que supera su concepto tradicional reconociendo la complejidad de la relación de sus tareas en sociedad. En ese contexto se encuentra el concepto de Policía Comunitaria, surgido en Estados Unidos a partir de un conjunto de investigaciones empíricas efectuadas desde los años cincuenta, que cuestionaron los límites de aplicación del sistema penal, la forma de

interacción que mantenía la policía con la población negra entre otros grupos minoritarios, la consolidación de los derechos civiles en la década de los sesenta y el aumento de los índices de delincuencia. Aún cuando el debate continúa hasta nuestros días, puede señalarse que los elementos básicos del concepto de Policía Comunitaria son: a) prevención organizada a partir de la comunidad de base; b) reorientación del despliegue o patrulla policial privilegiando acciones pro-activas y no meramente reactivas; c) énfasis en la respuesta y responsabilidad hacia la comunidad local y d) descentralización del mando. Si bien es cierto que estas nociones vienen adquiriendo un desarrollo notable y se observa una disposición favorable para introducir modificaciones en los procedimientos y en la operatoria de La Policía, tanto en la opinión pública como en el sistema político; no debe olvidarse el carácter auto-referente que poseen, como todo sistema social, los organismos de orden y seguridad pública.

En la mayor parte del mundo estos sistemas se constituyen como organizaciones estrictamente jerarquizadas, con procedimientos respaldados por la ley y con rutinas formales e informales incorporadas a una tradición y culturas organizacionales altamente estables y valoradas por sus miembros, lo cual torna muy improbable una pronta introducción de cambios estructurales. Ello plantea un importante desafío a la hora de plantear nuevas estrategias de prevención del delito y de la necesidad de la coordinación de su labor con otras instancias, así como tener expectativas fundadas sobre un aumento en la capacidad de respuesta por parte de los sistemas policiales.

4.2 SEGURIDAD PRIVADA

4.2.1 Definición.

Es una actividad que en forma remunerada o en beneficio de una organización pública o privada desarrollan las personas naturales o jurídicas, tendiente a prevenir o detener perturbaciones a la seguridad y tranquilidad individual en lo relacionado con la vida y los bienes propios o de terceros y la fabricación, instalación, comercialización y utilización de equipos para vigilancia y la seguridad privada.

4.2.2 La seguridad privada en el Ecuador.

La seguridad privada, en términos generales, se divide en cuatro segmentos: vigilancia física, seguridad electrónica, transporte de fondos y alarmas residenciales.

En relación a la vigilancia física o guardianía podemos mencionar que es un tema relativamente nuevo tanto en el país como en América Latina. Su expansión se ha justificado en las últimas dos décadas debido al incremento de la violencia y la inseguridad ciudadana. Paralelamente su creación se relaciona con la desconfianza de las instituciones públicas que brindan seguridad en el país. En una encuesta generada por el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas (COMACO), en 2005 el 72,5% de la población señaló estar inconforme con el servicio que de La

Fuerza Pública (Policía Nacional y Fuerzas Armadas). Por otro lado, se percibe en dicha encuesta una desconfianza en el sector Judicial y en el control estatal, debido a temas de corrupción que se han desarrollado internamente y los efectos de impunidad cada vez más propagados. Estos aspectos contribuyeron a la expansión de la privatización de la seguridad.

A pesar de ser fuente de empleo de miles de ecuatorianos, el crecimiento del servicio de guardianía privada se debe a la rentabilidad que produce este sector. Su presencia se ha fortalecido de tal forma que se ha constituido en un actor político decisivo en la seguridad pública. Se calcula que, en América Latina, el mercado de seguridad privada ascendió a los $ 4 mil millones en 2003, con una tasa de crecimiento entre 9% y 11% (Betancourt, 2007: 2). La confiabilidad frente a este servicio es tal que el propio Estado ecuatoriano es el principal demandante de este servicio, seguido por las grandes corporaciones, las medianas y pequeñas empresas y los particulares. La expansión de esta industria ha provocado que los guardias privados superen el número de vigilantes nacionales. Para 2005 hubo 40.368 gendarmes privados legales contratados frente a 36.907 policías nacionales (Pontón, 2006: 4), aunque actualmente se estima que la cifra de los primeros asciende a 120 mil (según La Asociación Nacional de Empresas de Seguridad e Investigación del Ecuador, ANESI), lo que significa una cifra tres veces mayor a la de La Policía Nacional. La Superintendencia de Compañías revela la expansión de esta industria mediante la tasa de empresas de seguridad por cada 100 mil habitantes; así, en 1990 se registró una tasa del 0,56; en 1995 la

tasa fue del 1,52; en el lapso 1995-2000 la media alcanzó 3,28 para ubicarse en 2006 en 6,29 empresas de seguridad por cada 100 mil habitantes (Pontón, 2006:4-9).

Alrededor del 80% de la cobertura de guardianía privada se acumula en las áreas urbanas de Pichincha (5,70%) y Guayas (28,26%) (Pontón, 2006:4-9). La alta presencia de la guardianía privada en las ciudades y la confiabilidad hacia la misma ha legitimado su accionar el porte de armas, la detención a delincuentes, la prohibición de acceso a espacios privados e, incluso, a ciertos espacios públicos, ha constituido un apoyo invalorable para la acción que la policía realiza dentro de la sociedad.

4.2.3 Seguridad electrónica.

Cuando hablamos de seguridad electrónica nos referimos a todos aquellos sistemas tales como los de monitoreo satelital, sistemas de alarmas y software de seguridad que podamos utilizar para proteger no solo nuestra propiedad sino también nuestros bienes.

Ahora bien, se debe tener en cuenta que ciertos factores influyen directamente sobre los sistemas de seguridad electrónica, ya que por ejemplo, en un sistema de monitoreo se deben utilizar diferentes tipos de instalaciones para que el mismo sea eficiente, de esta forma se debe contar con sensores, cámaras y alarmas de todo tipo, lo cual resulta una gran ventaja, considerando el hecho de que no todos los sistemas de seguridad electrónica puede llegar a ser lo que el cliente espera.

4.3 EL MERCADO

4.3.1 Definición.

Se denomina mercado a un conjunto de transacciones o acuerdos de empresas entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes.

4.3.2 Clasificación.

Entre las distintas clases de mercados se pueden distinguir los mercados al por menor o minoristas, los mercados al por mayor o distribuidores, los mercados web, los mercados de productos intermedios, de materias primas y los mercados de acciones (bolsas de valores).

4.3.3 Competencia.

Es la rivalidad comercial entre empresas que participan en un mercado aplicando sus mejores estrategias de manera que pueden minimizar sus costos, maximizar sus ganancias y así mantenerse activas e innovadoras frente a otras empresas rivales.

4.3.4 Oferta.

Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio.

La oferta se ve afectada por algunos factores tales como:

a. *El precio del bien:* al aumentar el precio del bien va a aumentar la cantidad ofrecida y viceversa.

b. *Precio de los recursos e insumos empleados en la producción del bien:* Al aumentar el precio de los insumos de un bien, su oferta va a disminuir y viceversa. Al hablar del precio de los recursos e insumos se refiere al precio del trabajo (salarios), precio de materias primas, precio de energía, tasas de interés, etc.

c. *La tecnología de producción:* al mejorar la tecnología en la producción, la oferta de un bien aumentará.

d. *Precios futuros esperados:* Si se espera que a corto plazo el precio del bien producido aumente, la oferta aumentará, y viceversa.

e. *Número de oferentes:* Al haber un mayor número de oferentes la oferta de un bien aumentará y viceversa.

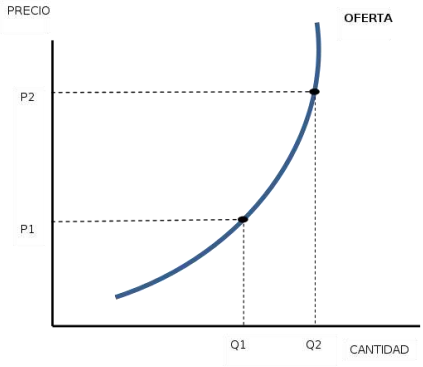


Figura Nº 01 ***.*** *Curva típica de la oferta*

4.3.5 Demanda.

La demanda en economía se define como la cantidad , calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a diferentes precios en el mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

La demanda puede verse afectada por los siguientes factores:

a. *El precio del bien.* El precio del producto se encuentra muy relacionado con la cantidad que se puede comprar. En general, se sostiene que la cantidad demanda de un producto aumenta conforme el precio disminuye. Cuando el precio es el indicador de calidad: de un producto, es decir, a mayor precio los compradores pensaran que tiene mejor calidad (no tiene por qué ser realmente así) y, por lo tanto, demandaran mayores volúmenes del bien. Cuando el precio

es indicador de exclusividad: en el uso del producto, lo cual significa que mayores precios hacen que el producto sea más exclusivo otorgando mayor grado de atracción a la mercadería y, en consecuencia, su cantidad demandada se incrementa.

b. *El ingreso y la riqueza*. Naturalmente, si el nivel de ingreso de la población o grupo humano es alto, la demanda de productos o servicios será mayor.

c. *Las preferencias*. La dirección del mercado en gran medida, está marcado por gustos y preferencias de los compradores, quienes determinan en el nivel de demanda.

d. *La población*: El número de compradores es proporcional al nivel de demanda

e. Las expectativas de mercado.

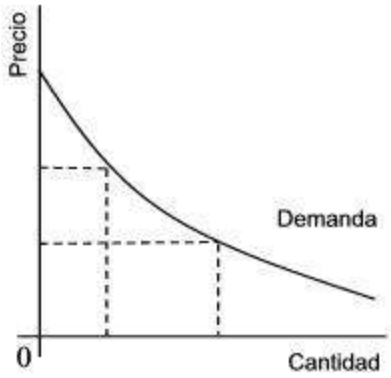


Figura Nº 02. *Curva típica de la demanda*

4.3.6 Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).

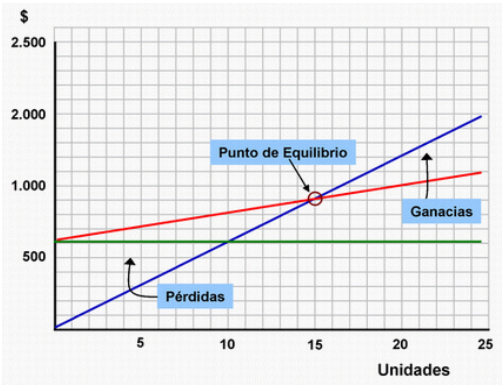


Figura Nº 03. *Punto de equilibrio*

4.3.7 Ley de la oferta y demanda.

[2]Uno de los principios más importantes de la economía es la ley de la oferta y la demanda: cuando el precio de un producto sube, las empresas aumentan su producción (porque un precio superior hace provechosos procesos que de otra manera no son rentables) y los consumidores reducen las compras (porque pasan a comprar substitutos más baratos).

[2] http//es.wikipedia.org/wiki/ingreso

En una economía de mercado como la nuestra, el equilibrio entre la oferta y la demanda (punto de equilibrio), determina el precio final: el precio sube cuando aumenta la demanda o cuando cae la oferta

4.4 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

Un estudio de factibilidad sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad de un negocio o empresa.

4.5 ESTUDIO DE MERCADO.

[3]Realizar un estudio de mercado es una etapa obligatoria al momento de elaborar un plan de empresas, éste nos permitirá obtener y analizar información procedente del entorno y de ese modo, comprobar en gran medida la factibilidad del proyecto y aprovechar dicha información para diseñar el mejor plan posible.

El estudio de mercado debería contener los siguientes elementos:

Análisis de la estructura del mercado

La parte del análisis del sector consiste en una descripción del sector o industria en la cual nos vamos a ubicar, así como de los antecedentes de ésta, y de cómo ha ido evolucionando.

En este punto podemos señalar, por ejemplo, el tamaño de la industria, nuestra posición dentro de ésta, sus actores principales, las ventas

[3] http//es.wikipedia.org/wiki/estudiodemercado

pasadas, actuales y futuras, las perspectivas de crecimiento, las tendencias, etc.

Para obtener información necesaria para realizar el análisis del sector, podemos acudir a diversas fuentes tales como Internet (por ejemplo, las páginas de gobierno), publicaciones y revistas de empresas, u oficinas de gobierno, en donde podemos obtener información sobre estadísticas, tendencias, informes, investigaciones, etc.

Diseño y recopilación, tratamiento estadístico y análisis de datos.

Esta etapa involucra:

Análisis de la demanda

El análisis de la demanda es quizá la parte más importante del estudio de mercado, consiste en analizar el público objetivo al cual nos vamos a dirigir, conocer sus principales características, y procurar descifrar qué tan dispuesto estaría en adquirir nuestros productos o servicios.

El primer paso para realizar el análisis de la demanda es realizar una segmentación de mercado, la cual consiste en segmentar el mercado total que existe para nuestro producto o servicio, y elegir de entre los mercados resultantes, el mercado o los mercados más atractivos o convenientes para incursionar.

Una vez que hayamos elegido nuestro mercado objetivo, debemos analizarlo y señalar en esta parte del análisis de la demanda las

características más importantes del consumidor que lo conforma, por ejemplo, debemos señalar cuántos son, cuán rápido están creciendo, cuáles son sus gustos, deseos y preferencias, dónde compran, cuándo compran, cada cuánto tiempo compran, cuánto gastan en promedio, cuáles son sus hábitos de consumo, sus costumbres, sus actitudes, etc.

Para recabar información necesaria para realizar el análisis de la demanda, podemos recurrir a diversas fuentes, pero lo usual es obtener la información directamente del consumidor; para ello, el método más utilizado en este caso es la encuesta, en donde debemos formular las preguntas que nos permitan obtener la información requerida, por ejemplo, algunas de las preguntas que conformarían la encuesta podrían ser: “¿utiliza usted este producto?”, “¿qué le agregaría o cambiaría?”, “¿dónde lo suele comprar?”, etc.

Análisis de la oferta

El análisis de la oferta también conocido como el análisis de la competencia, consiste en el estudio realizado a las empresas que competirán con nosotros, ya sean empresas que produzcan o vendan productos o servicios similares al nuestro (competencia directa), o empresas que produzcan o vendan productos o servicios sustitutos al nuestro (competencia indirecta); con el fin de saber si realmente podremos competir con ellos, y obtener información que nos permita hacerlo de la mejor manera posible.

En esta parte del análisis de la oferta, debemos señalar cuántos son (o serán) nuestros competidores, cuáles son los principales, dónde están ubicados, cuál es su capacidad, cuál es su experiencia, cuáles son sus principales estrategias, qué materiales o insumos usan para sus productos, cuáles son sus precios, cuáles son sus canales de distribución o puntos de ventas, qué medios publicitarios utilizan, cuáles son sus fortalezas y debilidades, etc.

Para recabar información necesaria para realizar el análisis de la oferta, lo usual es hacer uso de la técnica de la observación, por ejemplo, al visitar los locales de la competencia o comprando algunos de sus productos para poder analizarlos mejor. Otra forma de analizar la competencia es realizando entrevistas informales a trabajadores, ex trabajadores, proveedores o clientes de ésta.

Análisis de la comercialización

En esta parte del análisis de la comercialización debemos señalar los principales aspectos y estrategias relacionadas con los cuatro elementos que conforman la mezcla de marketing (producto, precio, plaza y promoción).

Para el producto señalamos cuáles serán sus principales características, sus principales atributos, los servicios que incluirán, los beneficios que aportará a los consumidores, etc.

Para el precio señalamos cuál será el precio que tendrán los productos o servicios, las razones por las que hemos elegido dicho precio, el margen de utilidad que obtendremos, las estrategias de descuento que utilizaremos, etc.

Para la plaza señalamos cómo serán distribuidos los productos, cuáles serán los puntos de ventas que utilizaremos, las razones por las que hemos elegido dichos canales o puntos de ventas, etc.

Y para la promoción señalamos las promociones de ventas que utilizaremos, los medios publicitarios que vamos a usar, el lema publicitario, etc.

4.6 **MARKETING MIX.**

Es un concepto que se utiliza para nombrar al conjunto de herramientas y variables que tiene el responsable de marketing de una organización para cumplir con los objetivos de la entidad.

Esto quiere decir que el marketing mix está compuesto por la totalidad de las estrategias de marketing que apuntan a trabajar con los cuatro elementos conocidos como las Cuatro P: Producto, Precio, Plaza y Promoción (Publicidad).

4.7 ESTUDIO TÉCNICO.

El objetivo del estudio técnico es el de mostrar cómo serán las operaciones diarias de la empresa, y que quien ha elaborado el plan de empresas, comprende y ha planificado bien dichas operaciones. Por lo que el estudio técnico debe proveer suficiente información para mostrar ello, pero sin ser demasiado técnico o exhaustivo, al punto que podría hacer perder el interés, o que éste no se pueda entender debido a su complejidad.

El estudio técnico debería contener los siguientes elementos:

Requerimientos físicos o tamaño del proyecto.

En este punto señalamos los requerimientos físicos que serán necesarios para hacer funcionar la empresa, tales como los edificios, terrenos, maquinaria, equipos, herramientas, vehículos, mobiliario, insumos o materias primas, etc.

Lo recomendable es hacer una lista de estos elementos señalando sus respectivos costos.

Localización de la empresa

En este punto hacemos una descripción del local de la empresa, por ejemplo, señalamos cuál será su infraestructura, cuál será su tamaño, cuál será su ubicación y las razones por las que hemos elegido dicha ubicación, etc.

En este punto también debemos señalar aspectos técnicos tales como la capacidad de producción con que la que contará el local, la capacidad que será utilizada, la localización o disposición de las maquinarias, los equipos y el mobiliario, etc.

Para una mejor descripción del local, lo recomendable es hacer uso de planos, ya sea uno que muestre la ubicación del local, uno que muestre la distribución de sus elementos, o ambos.

Disponibilidad y costos de insumos y suministros

Los distintos tipos de insumos (materia prima, equipos y otros materiales) que se utilizarán en la prestación de servicio, señalando: características, calidad, durabilidad, etc.

El proceso de la empresa

[4]En este punto hacemos una descripción de las etapas que comprenderán las operaciones diarias de la empresa, empezando por las compras,

[4]http://www.monografías.com/trabaj006Fs20/empresa/empresa.html

pasando por la transformación de los productos, y culminando con el almacenaje y la distribución de éstos.

Al describir el proceso de la empresa, debemos señalar aspectos que estén relacionados con éste y que pueden ayudarnos a hacer una mejor descripción; por ejemplo, podemos señalar cuál será la política de compras, el tamaño de inventario, los índices o estándares que se tomarán para realizar el control de calidad, etc.

Para realizar una mejor descripción del proceso de la empresa, lo recomendable es elaborar un diagrama de flujo.

Organización jurídica de la empresa.

Una empresa, cualquiera sea su tipo o tamaño, necesita de una organización o estructura jurídica que le permita cumplir con la función que está dispuesta a desarrollar. Corresponde precisamente al Derecho Comercial proporcionar las distintas formas jurídicas que la empresa puede tomar para su funcionamiento, de acuerdo con su naturaleza y con su importancia económica.

4.8 ESTUDIO FINANCIERO.

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas

anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

4.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios.

4.10 EVALUACIÓN FINANCIERA.

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión.

5.- MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 MÉTODOS:

Para la realización del presente proyecto se utilizó los siguientes métodos:

Método Bibliográfico.- Empleado en el desarrollo del marco teórico que sirve de sustento y explicación del tema seleccionado, además para buscar información respecto a los estudios necesarios del proyecto de factibilidad ya que son los textos básicos para nuestro objetivo.

Método Estadístico.- Nos permitirá medir y registrar los resultados de las encuestas que nos servirán para realizar el estudio de mercado.

Método Descriptivo.- Se aplicará en el desarrollo del estudio técnico para explicar los procesos que se deben realizar en todas las actividades inherentes a la seguridad.

Método de Observación.- Será utilizado para evaluar y hacer un seguimiento a las empresas que brindan servicios de seguridad y monitoreo.

Método Científico.- El desarrollo del presente proyecto, se utilizó para establecer los problemas que tienen las empresas y compañías de seguridad y monitoreo de la ciudad de Quito, en cuanto al uso de tecnología y métodos y establecer las necesidades de seguridad de las familias y empresas.

Método Deductivo.- Este método nos sirvió para analizar a las empresas de la ciudad de quito y aplicar técnicas de investigación que ayudaron a poseer información de un segmento especifico.

También se lo utilizó en la redacción de la problemática del proyecto ya que partimos de problemas nacionales y locales de manera secuencial para concluir con la denominación del tema objeto den estudio.

Método Inductivo.- Este método se lo empleo en el análisis de la información obtenida de la muestra para obtener resultados para toda la población o sea para todas las empresas de la capital.

Método Analítico.- Nos permitió hacer un análisis e interpretación de la información obtenida para poder encontrar las soluciones a los problemas.

5.2**TECNICAS**

LA ENCUESTA.- Que la realizaremos a la población económicamente activa del cantón Quito. Y a las empresas, estos resultados serán tabulados en el estudio de mercado, la cual servirá de apoyo al desarrollo de la investigación.

OBSERVACION.- Esta técnica nos permitió conocer los problemas que enfrenta las familias y empresas de la ciudad de quito con la observación se ha podido detectar el grado de inseguridad.

5.3 MATERIALES

- Papel bond
- Borrador
- Internet
- Cuaderno de Apuntes
- Esteros
- Lápices
- Computadora
- Calculadora
- Flash memory
- Impresora
- Fax
- Carpetas
- Sobres de Manila

5.4 Procesamiento de la información

La información se obtuvo a partir de fuentes tanto primarias como secundarias. Entre las fuentes primarias de información se recurrió al Sistema Integrado de Indicadores sociales del Ecuador (SIISE), el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC), Internet, etc.

Entre las fuentes secundarias de información tenemos: la observación y la encuesta.

Levantamiento de la información.

La información del presente estudio, se realizó a través de la aplicación de encuestas dirigidas a 400 familias de la población económicamente activa y empresarios de la capital, lo que permitió determinar la demanda del servicio objeto de estudio.

Procesamiento de la información.

El procesamiento de la información, fue realizado en EXCEL, se efectuó la tabulación de resultados y los respectivos gráficos estadísticos.

Análisis de la información.

Una vez tabulada la información se procede a cuantificar los resultados de cada pregunta en porcentaje y comentar los resultados obtenidos.

Tamaño del universo.

La fuente para la obtención de los datos para la determinación del tamaño del universo ha sido el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) actualizados con proyecciones al año 2006 a partir del censo realizado en el año 2001.

***Cuadro Nº 01*. Población de la ciudad de Quito y su proyección**

AÑOS	POBLACIÓN	TASA CRECIMIENTO	PROYECCIÓN
2001	1.839.853	0,0270	1.889.529
2002	1.889.529	0,0270	1.940.546
2003	1.940.546	0,0270	1.992.941
2004	1.992.941	0,0270	2.046.750
2005	2.046.750	0,0270	2.102.013
2006	2.102.013	0,0270	2.158.767
2007	2.158.767	0,0270	2.217.054
2008	2.217.054	0,0270	2.276.914
2009	2.276.914	0,0270	2.338.391
2010	2.338.391	0,0270	2.401.527
2011	2.401.527	0,0270	2.466.369
2012	2.466.369	0,0270	2.532.961
2013	2.532.961	0,0270	2.601.351
2014	2.601.351	0,0270	2.671.587
2015	2.671.587	0,0270	2.743.720
2016	2.743.720	0,0270	2.817.800

***Fuente**. Censo Poblacional año 2001*

***Elaboración:** Los autores*

Habitantes de Quito (2006): 2 102 013.

Tamaño de la muestra.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población total

e= Margen de error

Para nuestro caso, el porcentaje de población económicamente activa de la capital del Ecuador es: 42.80% , por lo tanto:

N= 1’000.831

e = 5%

Reemplazando datos, se obtiene:

$$n = \frac{1'000.831}{1 + (0.05)^2 (1'000.831)}$$
$$n = 399.84$$

Por lo tanto, se aplicarán 400 encuestas, a los habitantes de la ciudad de Quito, sectorizadas norte, centro y sur proporcionalmente a su nivel poblacional de la siguiente manera:

***Cuadro Nº 02*. Sectorización de la ciudad de Quito**.

SECTORES	POBLACIÓN	PORCENTAJE	ENCUESTAS
NORTE	350.291	35	140
CENTRO	200.166	20	80
SUR	450.374	45	180
TOTAL	**1'000.831**	**100**	**400**

***Fuente**. Censo poblacional 2001, proyectado al 2006.*

***Elaboración:** Los autores*

Encuesta sobre la demanda

En la elaboración de un proyecto como el presente, es indispensable conocer el comportamiento de la demanda, para lo cual se ha elaborado un cuestionario adecuado para el efecto. (Ver anexo Nº 01).

Encuesta sobre oferta.

Previo a la toma de decisiones, es necesario conocer comportamiento de las principales empresas de nuestro medio, que prestan servicios de seguridad, que a la larga se convertirían en nuestros competidores. Para el efecto, se elaboro un cuestionario que se aplicó como encuesta a las principales empresas de seguridad de la ciudad. (Ver anexo Nº 02).

Aplicados los instrumentos de investigación se procedió a presentar los mismos a través de cuadros y gráficos estadísticos, para en base a ello proceder a su respectivo análisis e interpretación; posterior a ello se

procedió a determinar la demanda potencia, real y efectiva, así como la oferta del servicio, para luego establecer la demanda insatisfecha**.**

Así mismo se determinó un estudio técnico en donde se estableció la localización óptima para la empresa, así como la ingeniería del proyecto, en donde se hace hincapié sobre los procesos del servicios que se va a ofertar y en tiempo establecido; luego se propone una estructura orgánico-funcional para una mayor eficiencia en la contratación del personal.

Posterior a ello se realiza un estudio Económico-Financiero en donde se realiza los respectivos presupuestos para determinar la inversión total del proyecto y en base a ello determinar las fuentes de financiamiento y proceder a elaborar los documentos financieros que nos permiten realizar la evaluación financiera en donde se determina la factibilidad o no factibilidad del proyecto a través de los diferentes indicadores como son VAN, LA TIR, RELACION BENEFICIO/COSTO, PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL Y ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

Por último se procede a redactar las respectivas conclusiones y recomendaciones del trabajo objeto de estudio.

EXPOSICIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.RESULTADOS

6.1 ESTUDIO DE MERCADO.

Estudio de mercado, es el diseño, recolección y análisis sistemático de información con relación a las características de un mercado específico.

6.1.1 Objetivo del estudio de mercado

Objetivo general

Determinar la factibilidad para la creación de la compañía de seguridad privada “O.S.S. SECURITY”, en la ciudad de Quito.

Objetivos específicos

- Investigar el mercado potencial, para la prestación del servicio de seguridad privada.
- Conocer la demanda potencial de clientes que necesitan de servicio de seguridad.
- Determinar el costo aproximado que la zona norte de Quito, está dispuesta a pagar a cambio del servicio de seguridad.

6.1.2 Estructura de mercado.

Análisis Histórico

San Francisco de Quito, o simplemente Quito, es la ciudadcapital de la República de Ecuador y de la provincia de Pichincha. Además, es la cabecera del área metropolitana que la forma, conocida como Distrito Metropolitano de Quito.

Está ubicada sobre la hoya de Guayllabamba en las laderas orientales del estratovolcán activo Pichincha, en la parte occidental de los Andes. Se encuentra aproximadamente en las coordenadas 0°15’0”S 78°35’24”Oy su altitud promedio es de 2850 msnm. Convirtiéndola en la segunda capital administrativa más alta del mundo (después de La Paz) y la capital oficial más elevada del planeta. Su población es de 1.397.698 habitantes en el área urbana y de 1.842.201 en todo el Distrito (de acuerdo al censo del año 2001). Según estima el municipio, para el año 2010, la urbe tendrá 1 640 478 habitantes (2 231 705 en todo el Distrito Metropolitano). La ciudad está dividida en 32 parroquias, las cuales se subdividen en barrios.

La fecha de su primera fundación es incierta; los registros más antiguos se hallan en la hacienda del Inga, sin embargo, se utiliza la conquista española de la ciudad, el 6 de diciembre de 1534, como su nacimiento; convirtiéndola en la más antigua capital nacional de Sudamérica.

La ciudad es el centro político de la República, alberga los principales organismos gubernamentales, culturales, financieros –al ser el hogar de la

mayoría de bancos de la Nación-, administrativos y comerciales del país – la mayoría de empresas transnacionales que trabajan en Ecuador tienen su matriz en la urbe. Fue la primera ciudad declarada, junto a Cracovia en Polonia, como Patrimonio Cultural de la Humanidad por la Unesco, el 18 de septiembre de 1978. En 2008, Quito fue nombrada sede de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur).

Situación Actual.

Quito es una ciudad en crecimiento no solamente en el aspecto demográfico

sino urbanístico, turismo, esparcimiento y recreación. La zona norte de la ciudad en la actualidad es la base de instituciones financieras de prestigio, y empresas varios, constituyéndose en un foco de atracción para la delincuencia. Se ha notado el repunte de delitos como: asaltos a mano armada, robos a empresas y domicilios, secuestros a ciudadanos de toda clase social, lo que a puesto en peligro la vida de los habitantes de la ciudad, provocando incertidumbre e inseguridad.

Si bien es cierto, la seguridad ciudadana dentro de los sectores urbano y rural es fundamentalmente responsabilidad del Gobierno Nacional, a través de la Policía Nacional, esta Institución no alcanza a satisfacer las necesidades de la población, debido a la magnitud y a las características que la violencia y la delincuencia ha adquirido en los últimos tiempos, razón por la cual, el ciudadano común, el pequeño,

mediano y gran empresario, se ve en la necesidad y obligación de recurrir a la seguridad privada tanto empresarial como domiciliar para precautelar sus más caros intereses.

6.1.3Tipo de servicio.

La empresa iniciará brindando el servicio de guardianía privada, con guardias armados que en turnos de 8 horas brinden el servicio de seguridad las 24 horas del día. De manera similar se implementará para los clientes que lo soliciten, el servicio de seguridad electrónica (Monitoreo permanente) para hogares y locales comerciales, para obtener una capacidad de respuesta adecuada, la parte norte de Quito, será zonificada adecuadamente. Los guardias de la Institución, tendrán instrucción militar, record policial impecable y alto nivel de profesionalismo, serán seleccionados por personal calificado para el efecto.

El equipamiento de cada guardia de seguridad, se detalla a continuación:

- Dotación de uniformes
- Revolver taurus
- Munición
- Chaleco antibalas
- Porta armas
- 1 Poncho de aguas

- Linternas
- Tolete
- Radio de trasmisión Motorola UHF 438 – 470 16 canales.

6.1.4 Características del servicio.

El Servicio que bridará la Empresa de Seguridad “O.S.S. SECURITY”, será de calidad, con personal debidamente capacitado, muy profesional. El servicio de monitoreo durante las 24 horas del día se efectuará a través de equipo electrónico de última tecnología. La capacidad de respuesta ante un ataque será inferior a los 10 minutos, gracias a los vehículos convenientemente equipados de la empresa.

6.1.5 Servicios complementarios.

Eventualmente, a través de una solicitud, la empresa podrá brindar servicio de:

- Investigación y seguimiento de hechos delictivos.
- Seguridad personal, a través de personal debidamente calificado.

Investigación de mercado.

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes. Esto no está arbitrariamente impuesto sino que

se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos. Su objetivo se seleccionar la parte del mercado al que una empresa determinada desea prestar sus servicios.

Una correcta segmentación permite ahorrar recursos y maximizar réditos. Se la realiza en función de ciertas variables tales como:

Variables geográficas

- Región del mundo o del país
- Tamaño del país
- Clima

Variables demográficas

- Edad
- Género
- Orientación sexual
- Tamaño de la familia
- Ciclo de vida familiar
- Ingresos
- Profesión
- Nivel educativo
- Estatus socioeconómico
- Religión
- Nacionalidad

Variables psicográficas

- Personalidad
- Estilo de vida
- Valores
- Actitudes

Variables de comportamiento

- Búsqueda del beneficio
- Tasa de utilización del producto
- Fidelidad a la marca
- Utilización del producto final
- Nivel de 'listo-para-consumir'
- Unidad de toma de decisión

En nuestro caso, la segmentación de mercado se efectúa tomando en cuenta las siguientes variables:

Variables Geográficas.

Es decir la localización geográfica de los habitantes de quito,, en este caso la zona norte.

Variables demográficas.

Tales como ingreso familiar y estatus socioeconómico, relación al tipo de clientes de acuerdo a edad, y agrupación.

Variables psicográficas.

Tales como el estilo de vida, personalidad y actitudes.

Cuadro Nº 03. Variables tomadas en cuenta en el Estudio de Mercado

VARIABLES	INDICADORES
Geográficas	Habitantes de la zona norte de Quito
Demográficas	Nº de familias del sector Empresas radicadas
Psicográficas	Estilo de vida, personalidad y actitudes que conlleven a estimar la necesidad de seguridad en sus hogares y empresas.

Elaboración: *Los autores*

6.2 Recopilación y tratamiento estadístico de datos.

En este apartado se realiza la recopilación y análisis respectivo de las preguntas efectuadas en las encuestas sobre demanda y oferta respectivamente, acompañadas por un gráfico estadístico y sus respectivas conclusiones.

ENCUESTA DE LA DEMANDA

PREGUNTA 1:

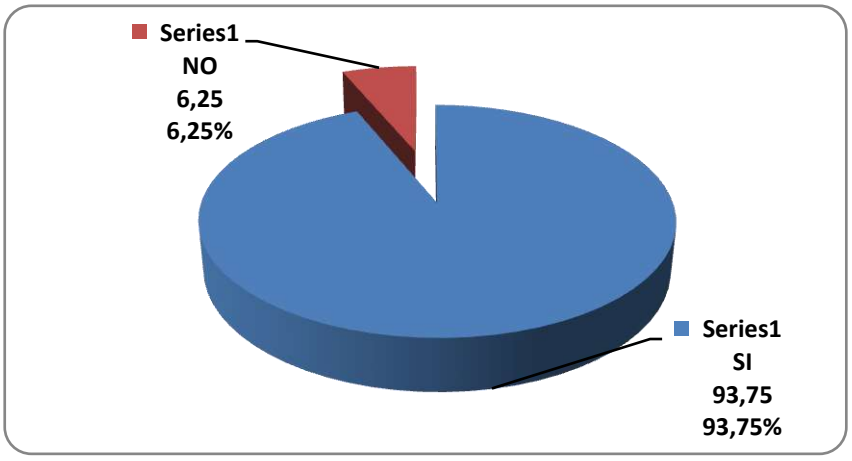
¿Considera ustedque en el lugar donde vive existe inseguridad?

Cuadro Nº 04. Resultados de la primera pregunta.

	SECTOR							
	norte		**centro**		**sur**		**Total**	**Porcentaje**
SI	131	94,00%	75	94,00%	169	94,00%	375	93,75
NO	9	6,00%	5	6,00%	11	6,00%	25	6,25
TOTAL	140	100,00%	80	100,00%	180	100,00%	400	100,00

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

El 93,75% de los encuestados, independientemente del sector en que vive, opina que existe inseguridad, mientras que un 6,25% cree que no. Los resultados obtenidos, reflejan la percepción de los habitantes de la

ciudad de Quito, el nivel de inseguridad alto justifica la presencia de compañías de seguridad privada.

Interpretación:

La percepción de inseguridad en toda la ciudad de Quito en general, es alta, lo cual favorece e impulsa la creación de empresas que oferten seguridad a los ciudadanos.

PREGUNTA 2

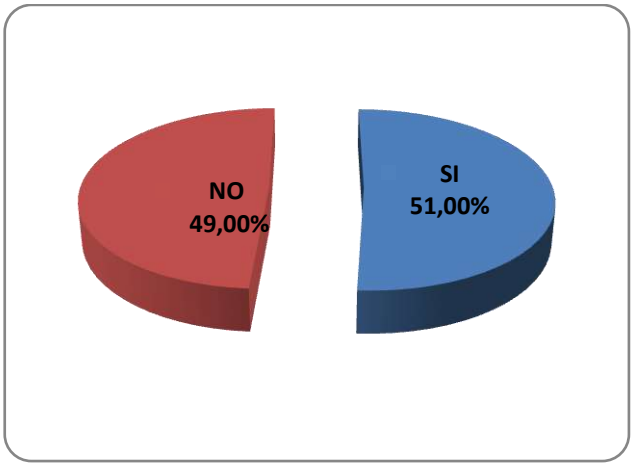
¿Posee Ud. vivienda propia?

Cuadro Nº 05. Resultados de la segunda pregunta

	SECTOR							
	Norte		**Centro**		**Sur**		**Total**	**Porcentaje**
SI	74	53,00%	32	40,00%	98	54%	204	**51,00%**
NO	66	47,00%	48	60,00%	82	46%	196	**49,00%**
TOTAL	**140**	**100,00%**	**80**	**100,00%**	**180**	**100%**	**400**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

Se puede observar que la distribución de propietarios de vivienda en los distintos sectores de la ciudad de Quito no es uniforme, el 53% de las personas que viven en el sector norte tienen vivienda propia, en el sector central este porcentaje baja al 40% y en el sector sur asciende al 54%. En tanto que a nivel de la ciudad de Quito, el 51% tiene vivienda propia, mientras que el 49% no lo tiene.

Interpretación:

Los sectores norte y sur, debido a la concentración de propietarios, constituyen fuente de potencial de clientes que aspiran contratar servicios de seguridad.

PREGUNTA 3:

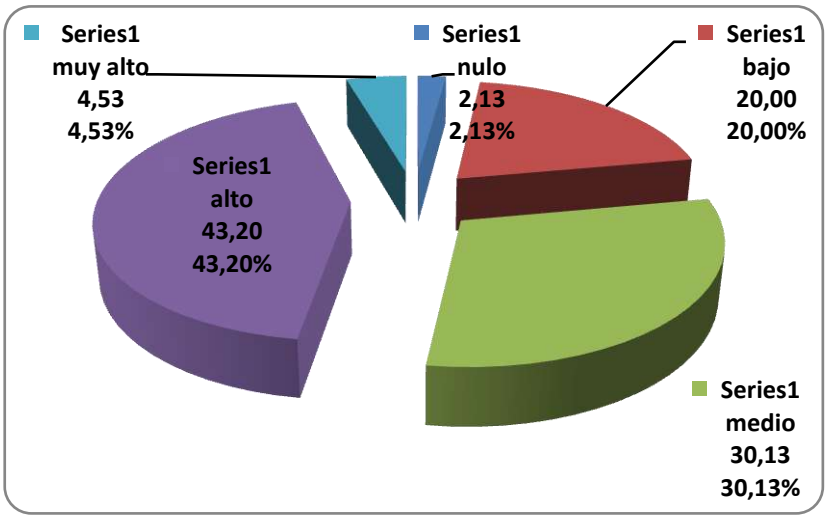
Por favor indique el nivel de inseguridad en su sector.

***Cuadro Nº 06*. Resultados de la tercera pregunta.**

Tabla 10	SECTOR				Porcentaje			
	Norte	**Centro**	**Sur**	**Total**	**Area Norte**	**Area Centro**	**Area Sur**	**Ciudad**
nulo	1	2	5	8	0,76	2,67	2,96	2,13%
bajo	19	14	42	75	14,50	18,67	24,85	20,00%
medio	23	19	71	113	17,56	25,33	42,01	30,13%
alto	75	39	48	162	57,25	52,00	28,40	43,20%
muy alto	13	1	3	17	9,92	1,33	1,78	4,53%
TOTAL	**131**	**75**	**169**	**375**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

La percepción del nivel de inseguridad varía en función del sector, en el norte la inseguridad es alta de acuerdo a la opinión del 57,25% de los encuestados. En el centro el criterio coincide con las personas del sector centro en un porcentaje menor (52,00%). Mientras que en el sur de la

ciudad, la mayor parte de las personas (43,20%), consideran que el nivel de inseguridad es medio.

A nivel de ciudad (Ver diagrama superior), el 2,13% considera un nivel de inseguridad nulo, el 20,00% nivel bajo, el 30,13% nivel medio, el 43,20% nivel alto y un 4,53% lo considera muy alto.

Interpretación:

La mayoría de personas considera que el nivel de inseguridad en su sector es alto, lo cual constituye un soporte adecuado para la existencia de empresas de seguridad.

PREGUNTA 4:

¿Cómo considera la labor que la Policía Nacional realiza en su sector?

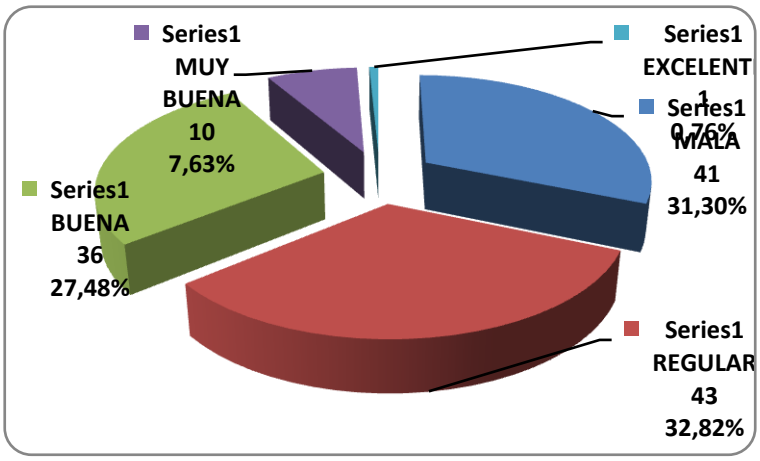
Cuadro Nº 07. *Resultados de la cuarta pregunta.*

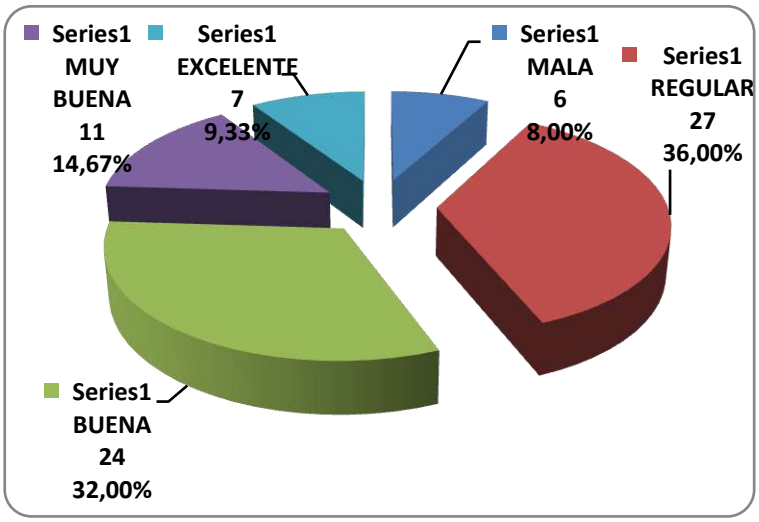
	Sector				Porcentaje		
CATEGORÍA	**Norte**	**Centro**	**Sur**	**Total**	**Área Norte**	**Área Cent**	**Área Sur**
MALA	41	6	11	58	31,30%	8,00%%	6,51%
REGULAR	43	27	46	116	32,82%	36,00%	27,22%
BUENA	36	24	55	115	27,48%	32,00%	32,54%

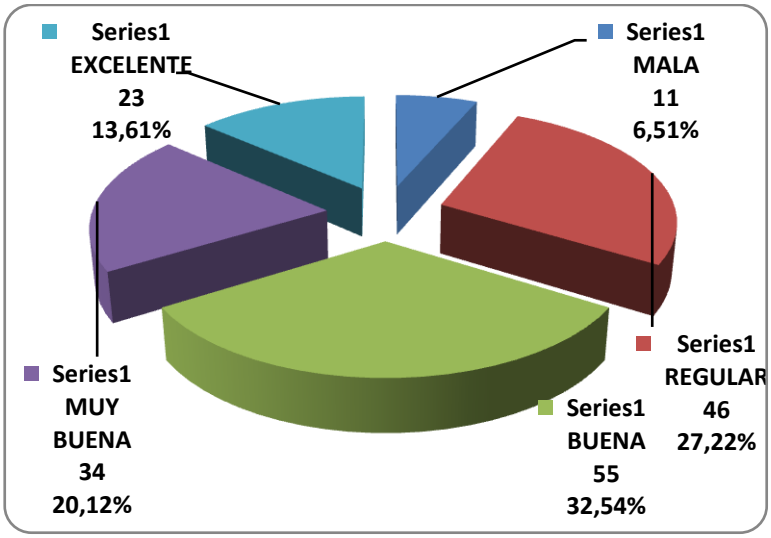
MUY BUENA	10	11	34	55	7,63%	14,67%	20,12%
EXCELENTE	1	7	23	31	0,76%	9,33%	13,61%
TOTAL	131	75	169	375	100,00%	100,00%	100,00%
PORCENTAJE	**35%**	**20%**	**45%**				

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*







Análisis:

Sector norte

En este sector 41 personas, equivalente al 31,30% opina que la labor de la Policía Nacional es mala; 43 personas, equivalente al 32,82% la considera regular; 36 personas, equivalente al 27,48% la considera buena; 10 personas, equivalente al 7,63% la considera muy buena y únicamente 1 persona, equivalente al 0,76% la considera excelente.

En conclusión el sector norte considera que la labor de la policía es REGULAR.

Sector centro

En este sector 6 personas, equivalente al 8,00% opina que la labor de la Policía Nacional es mala; 27 personas, equivalente al 36,00% la considera regular; 24 personas, equivalente al 32,00% la considera

buena; 11 personas, equivalente al 14,67% la considera muy buena y finalmente 7 personas, equivalente al 9,33% la considera excelente.

En conclusión el sector centro considera que la labor de la policía es REGULAR.

Sector sur

En este sector 11 personas, equivalente al 6,51% opina que la labor de la Policía Nacional es mala; 46 personas, equivalente al 27,22% la considera regular; 55 personas, equivalente al 32,54% la considera buena; 34 personas, equivalente al 20,12% la considera muy buena, finalmente 23 personas, equivalente al 13,61% la considera excelente.

Interpretación:

El sector sur de la ciudad considera que la labor de la policía es BUENA, los demás la consideran entre REGULAR Y MALA.

PREGUNTA 5:

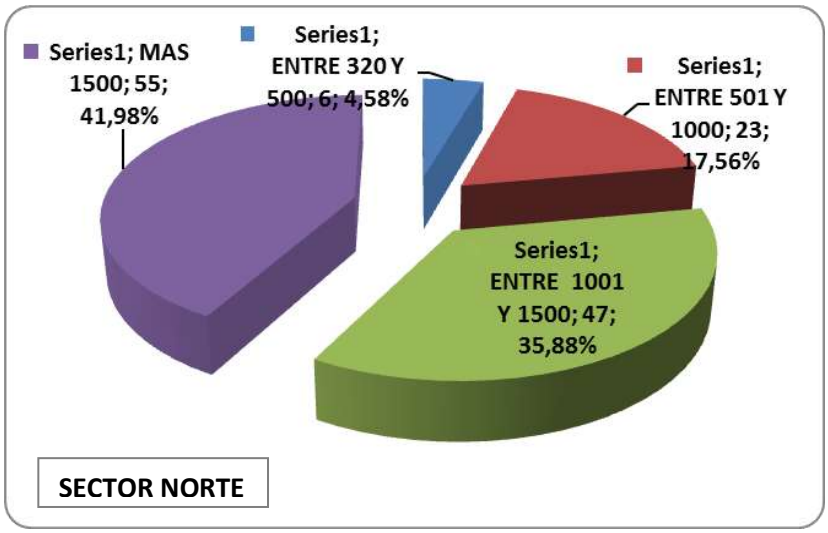
¿Cuál es su ingreso familiar total?

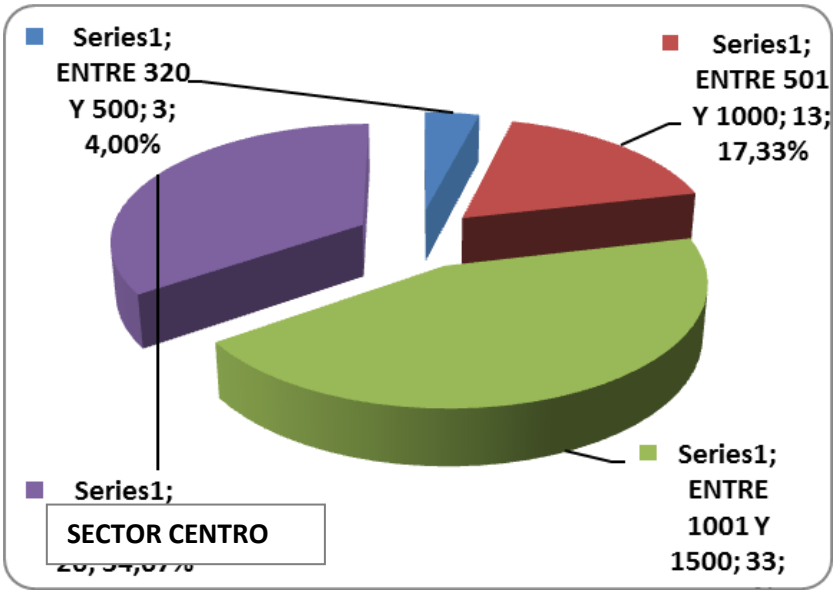
Cuadro Nº 08. Resultados de la quinta pregunta.

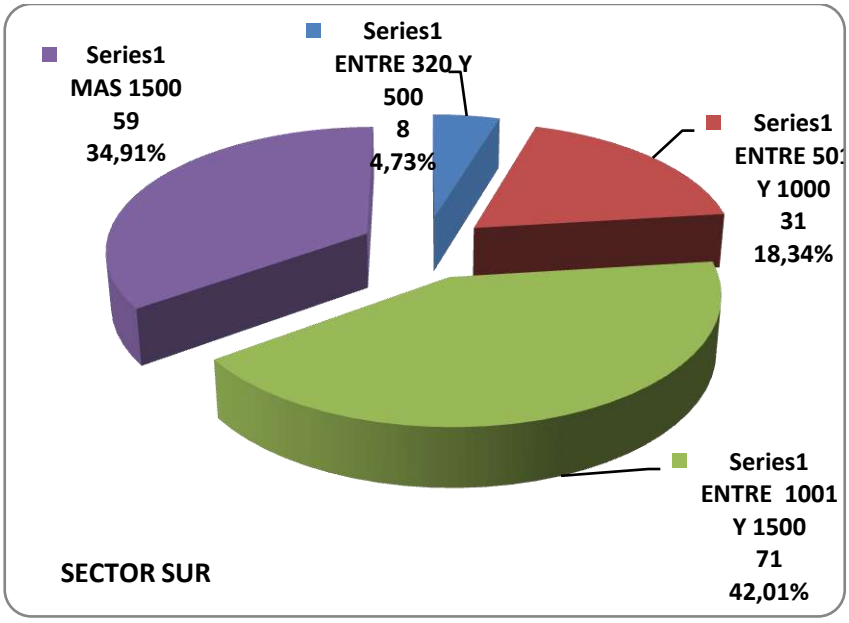
					Porcentaje		
Sector	**Norte**	**Centro**	**Sur**	**Total**	**Área Norte**	**Área Cent**	**Área Sur**
ENTRE 320 Y 500	6	3	8	17	4,58%	4,00%	4,73%
ENTRE 501 Y 1000	23	13	31	67	17,56%	17,33%	18,34%
ENTRE 1001 Y 1500	47	33	71	151	35,88%	44,00%	42,01%
MAS 1500	55	26	59	140	41,98%	34,67%	34,91%
TOTAL	**131**	**75**	**169**	**375**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*







Análisis:

Sector norte

6 personas equivalente al 4,58%, poseen ingresos familiares entre $320 y $500; 23 personas equivalente al 17,56%, tienen ingresos familiares comprendidos entre $501 y $1000; 47 personas equivalente al 35,88%,

tienen ingresos familiares entre $1001 y $1500. Finalmente 55 personas, equivalente al 41,98% tienen ingresos familiares superiores a $1500.

Interpretación:

La mayoría de habitantes de la ciudad de Quito tienen ingresos familiares totales SUPERIORES A 1000 DÓLARES.

PREGUNTA 6:

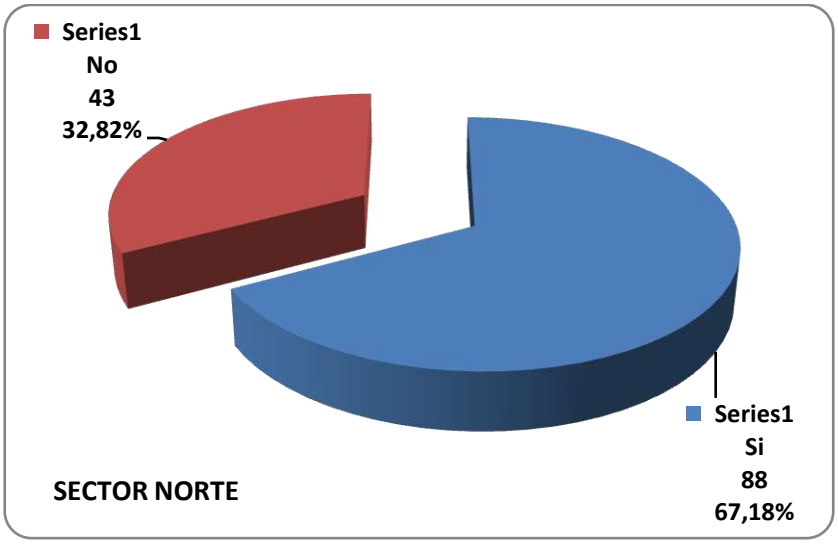
¿Desea usted disponer de algún servicio o sistema de seguridad privada en el lugar que habita?

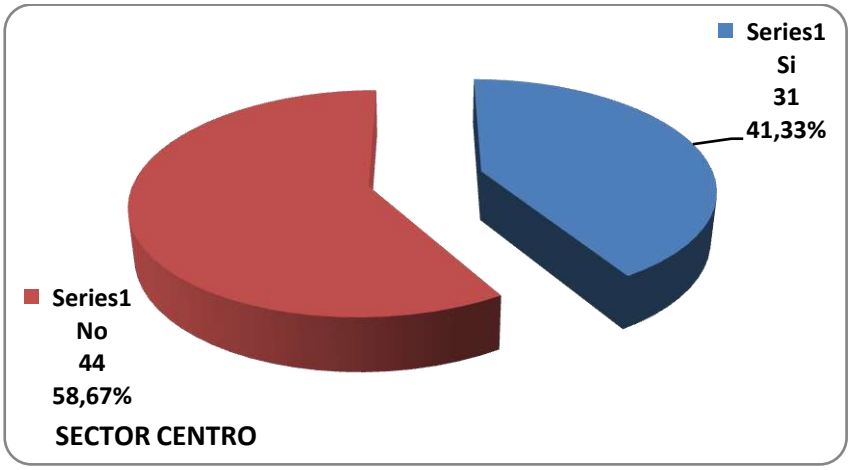
Cuadro Nº 09. Resultados de la sexta pregunta.

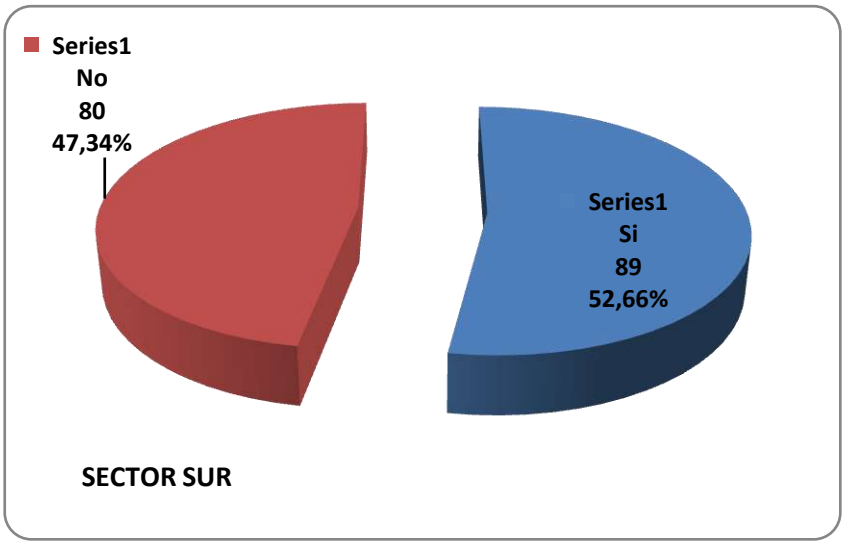
					Porcentaje			
Sector	**Norte**	**Centro**	**Sur**	**Total**	**Área Norte**	**Área Cent**	**Área Sur**	**Porcentaje**
Si	88	31	89	208	67,18	41,33	52,66	55,47%
No	43	44	80	167	32,82	58,67	47,34	44,53%
Total	**131**	**75**	**169**	**375**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*


Series1
No
43
32,82%
Series1
Si
88
67,18%
SECTOR NORTE


Series1
Si
31
41,33%
Series1
No
44
58,67%
SECTOR CENTRO


Series1
No
80
47,34%
Series1
Si
89
52,66%
SECTOR SUR

Análisis:

Sector norte

En este sector 88 personas equivalente al 67,18% desean contratar algún servicio o sistema de seguridad, mientras que 43 personas, equivalente al 32,82% no están dispuestas a contratarlo.

Sector centro

En este sector 31 personas equivalente al 41,33% están dispuestas a contratar algún servicio o sistema de seguridad, mientras que 44 personas, equivalente al 58,67% no.

Sector sur

En este sector 89 personas equivalente al 52,66% están dispuestas a contratar algún servicio o sistema de seguridad, mientras que 80 personas, equivalente al 47,34% no.

Interpretación:

Existe mayor predisposición de SI contar con servicios de seguridad en la ciudad.

PREGUNTA 7:

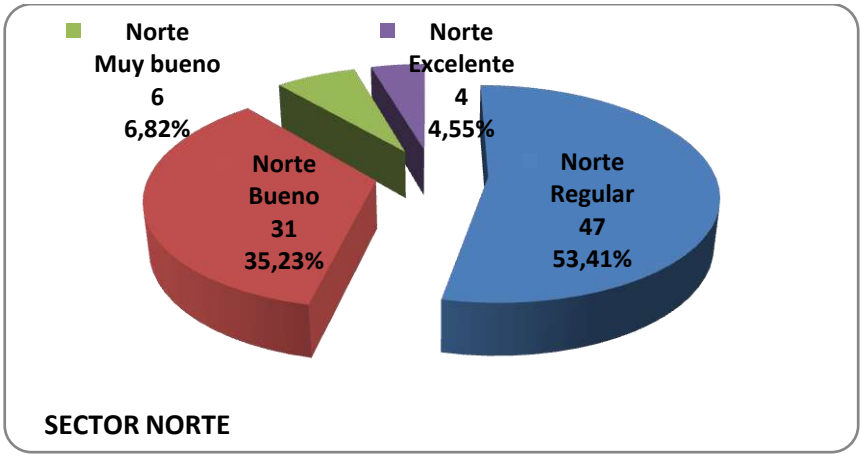
Cómo calificaría usted al servicio o sistema de seguridad que existe en su sector de residencia.

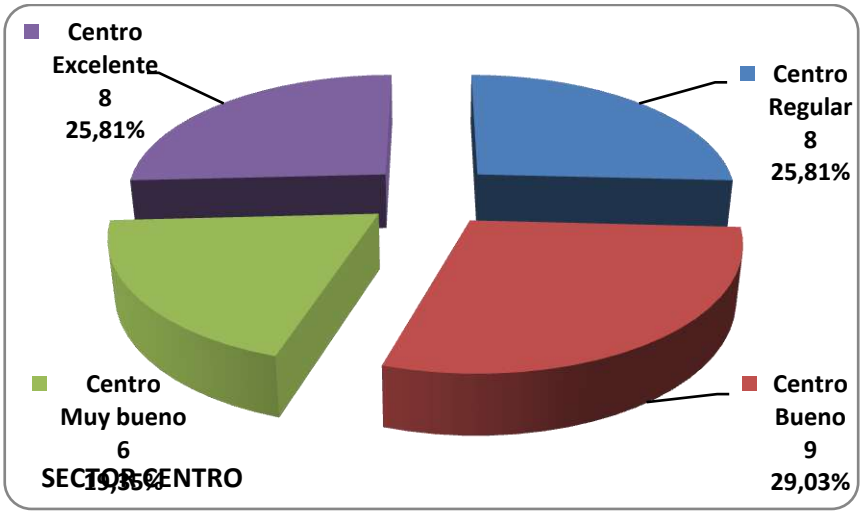
Cuadro Nº 10. Resultados de la séptima pregunta

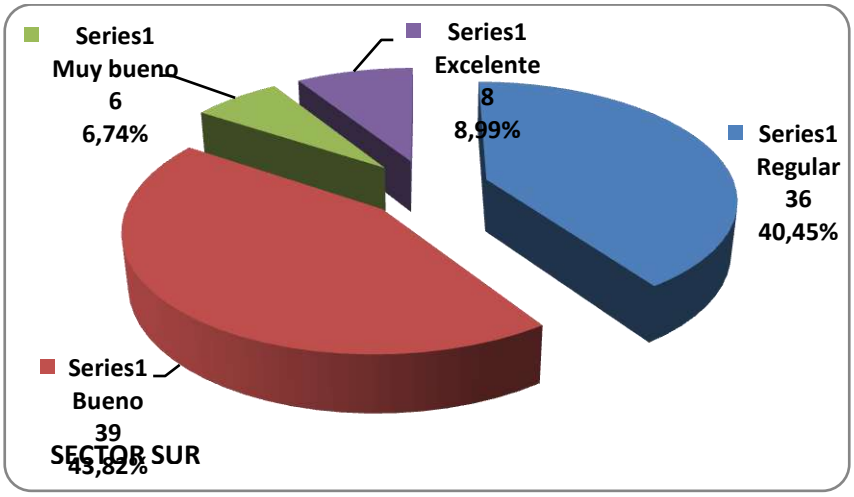
					Porcentaje		
Sector	**Norte**	**Centro**	**Sur**	**Total**	**Área Norte**	**Área Centro**	**Área Sur**
Regular	47	8	36	91	53,41%	25,81%	40,45%
Bueno	31	9	39	79	35,23%	29,03%	43,82%
Muy bueno	6	6	6	18	6,82%	19,35%	6,74%
Excelente	4	8	8	20	4,55%	25,81%	8,99%
TOTAL	**88**	**31**	**89**	**208**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*







Análisis:

Sector norte

En el sector norte 47 personas, equivalente al 53,41%, califican al sistema o servicio de seguridad disponible en su zona como regular; 31 personas, equivalente a 35,23% como bueno; 6 personas, equivalente a 6,82% como muy bueno y 4 personas, equivalente al 4,55% lo califica de excelente.

Sector centro

En el sector centro 8 personas, equivalente al 25,81%, califican al sistema o servicio de seguridad disponible en su zona como regular; 9 personas, equivalente a 29,03% como bueno; 6 personas, equivalente a 19,35% como muy bueno y 8 personas, equivalente al 25,81% lo califica de excelente.

Sector sur

En el sector sur 36 personas, equivalente al 40,45%, califican al sistema o servicio de seguridad disponible en su zona como regular; 39 personas, equivalente a 43,82% como bueno; 6 personas, equivalente a 6,74% como muy bueno y 8 personas, equivalente al 8,99% lo califica de excelente.

Interpretación:

La mayor parte de personas encuestadas, considera que el servicio o sistema de seguridad en su sector de la ciudad es regular.

PREGUNTA 8:

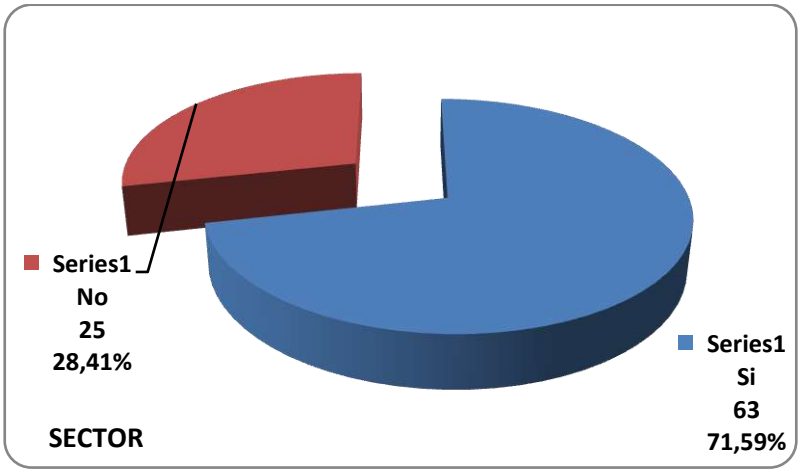
¿En caso de no disponer algún servicio o sistema de seguridad, estaría usted dispuesto a contratarlo?

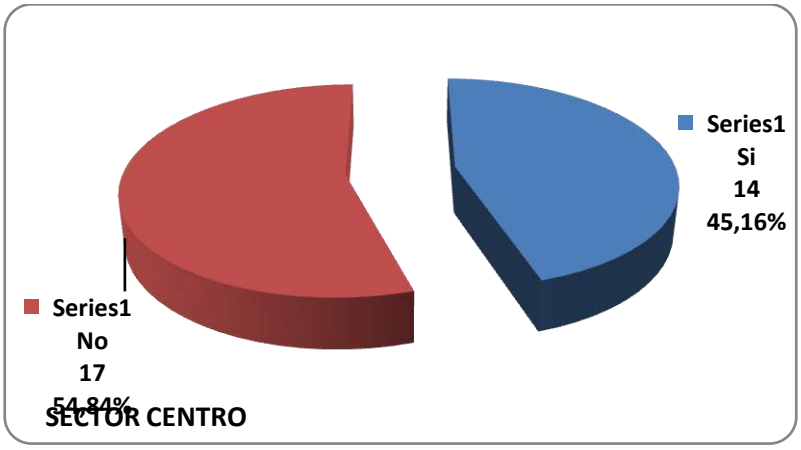
***Cuadro Nº 11*. Resultados de la octava pregunta.**

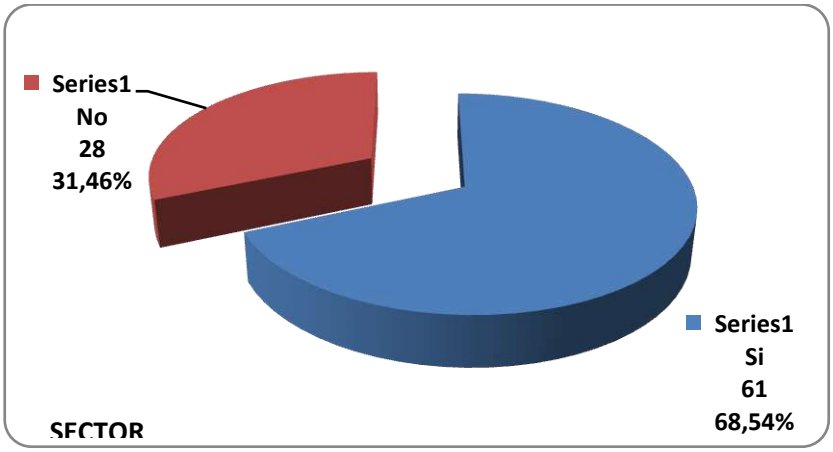
	Sector				Porcentaje			
	Norte	Centro	Sur	Total	Norte	Centro	Sur	% Total
Si	63	14	61	138	71,59	45,16	68,54	66,35%
No	25	17	28	70	28,41	54,84	31,46	33,65%
Total	88	31	89	208	100,00	100,00	100,00	100,00%

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*







Análisis:

Sector norte

En el sector norte 63 personas, equivalente al 71,59%, están dispuestas a contratar algún servicio o sistema de seguridad, en tanto que 25 personas, equivalente al 28,41% no lo están.

Sector centro

En el sector centro 14 personas, equivalente al 45,16%, están dispuestas a contratar algún servicio o sistema de seguridad, en tanto que 17 personas, equivalente al 54,84% no lo están.

Sector sur

En el sector sur 61 personas, equivalente al 68,54%, están dispuestas a contratar algún servicio o sistema de seguridad, en tanto que 28 personas, equivalente al 31,46% no lo están.

Interpretación:

Se verifica una mayor predisposición a invertir en un sistema de seguridad en toda la ciudad.

PREGUNTA 9:

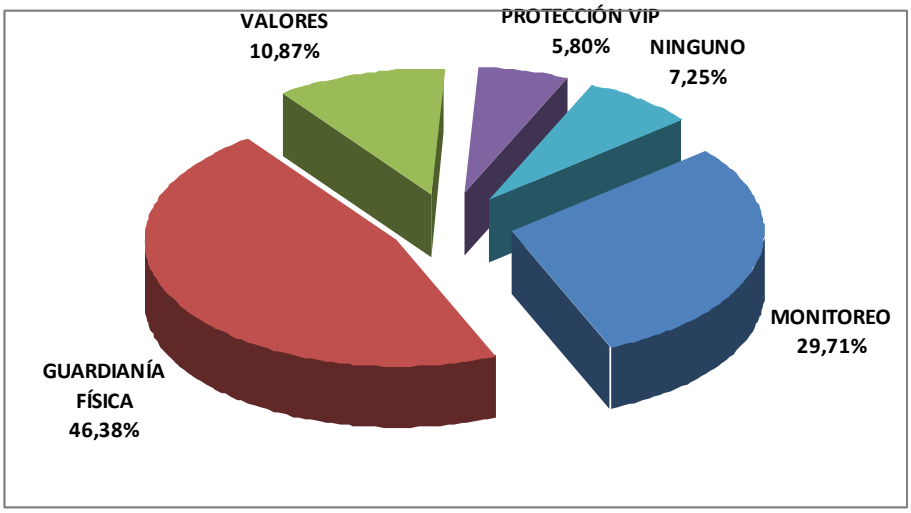
¿De los siguientes sistemas de seguridad privada, por cual se inclinaría usted?

Cuadro Nº 12. Resultados de la novena pregunta.

Zona	Norte	porcentaje
MONITOREO	41	29,71
GUARDIANÍA FÍSICA	64	46,38
TRANSPORTE DE VALORES	15	10,87
PROTECCIÓN VIP	8	5,80
NINGUNO	10	7,25
TOTAL	**138**	**100,00**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

Los habitantes del sector norte de la ciudad que contestaron positivamente la pregunta 8, en la presente se expresaron a cerca del tipo de servicio que requieren, cuyos resultados son los siguientes:

- 41 personas, equivalente al 29,71%, requieren del servicio de monitoreo.
- 64 personas, equivalente al 46,38%, requieren del servicio de guardianía física.
- 15 personas, equivalente al 10,87%, requieren del servicio de transporte de valores.
- 8 personas, equivalente al 5,80%, requieren del servicio de protección VIP.
- 10 persona, equivalente al 7,25%, requiere un servicio diferente al ofertado.

Interpretación:

Como conclusión podemos mencionar que el 74,60% de los encuestados que requieren servicio de seguridad, prefieren monitoreo y/o guardianía física.

PREGUNTA 10:

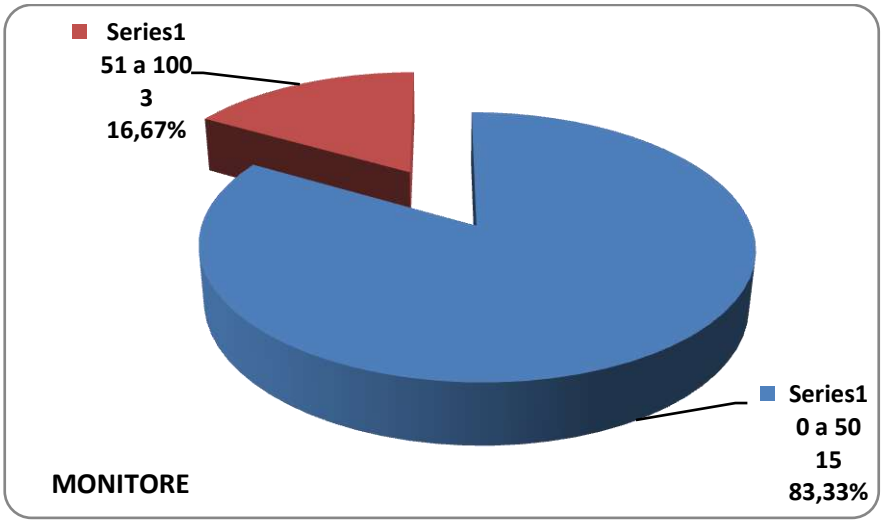
¿Cuánto pagaría usted por el servicio del sistema de seguridad que usted escogió?

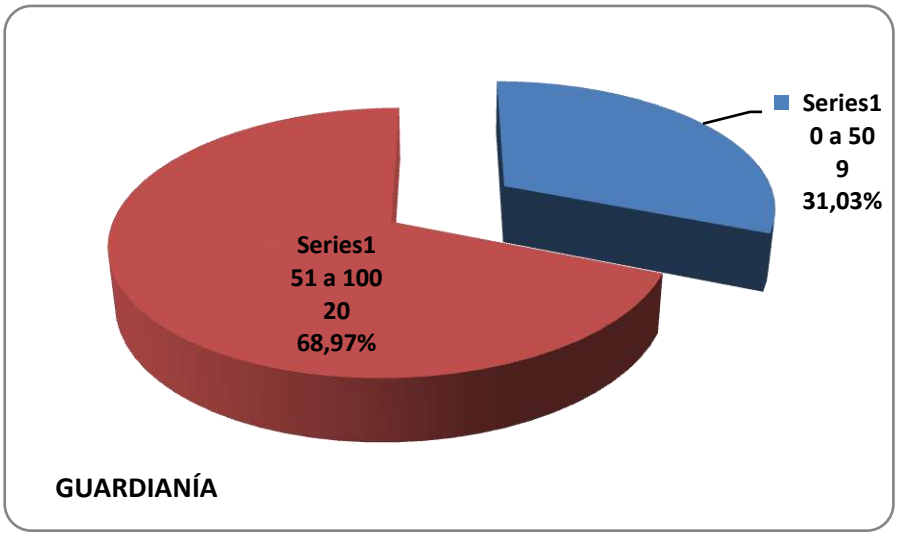
Cuadro Nº 13. ***Resultados de la décima pregunta.***

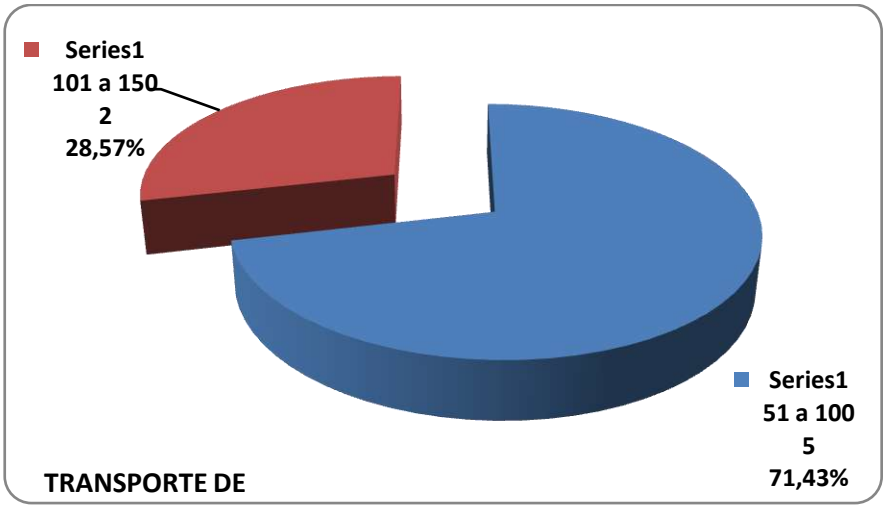
Zona	Monitoreo	Guard. Fís	Transp. valores	Protec. Vip
0 a 50	35	19		
51 a 100	8	50	10	5
101 a 150			6	5
151 a 200				
201 o más				
Total	**43**	**69**	**16**	**10**

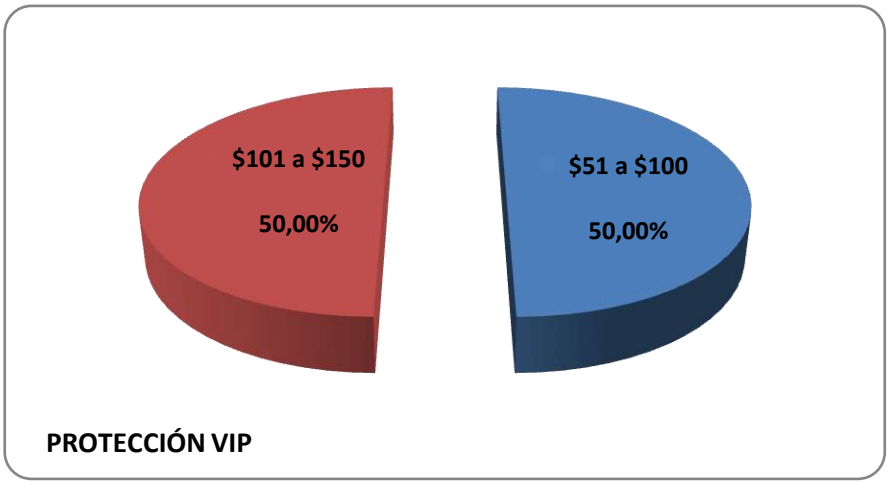
Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*


Series1
51 a 100
3
16,67%
Series1
0 a 50
15
83,33%
MONITORE


Series1
0 a 50
9
31,03%
Series1
51 a 100
20
68,97%
GUARDIANÍA





Análisis:

Monitoreo

38 personas, equivalente al 83,33% de los encuestados que prefieren el servicio de monitoreo, están dispuestos a cancelar por el mismo entre 0 a 50 dólares, mientras que 8 personas, equivalente a 16,67%, están dispuestas a cancelar entre 51 y 100 dólares. Ninguno está dispuesto a cancelar valores superiores por este servicio.

Guardianía física.

9 personas, equivalente al 31,03% de los encuestados que prefieren el servicio de guardianía, están dispuestos a cancelar por el mismo entre 0 a 50 dólares, mientras que 20 personas, equivalente a 68,97%, están dispuestas a cancelar entre 51 y 100 dólares. Ninguno está dispuesto a cancelar valores superiores por este servicio.

Transporte de valores

50 de las personas entrevistadas, equivalente al 71,43% de los encuestados que prefieren este servicio, están dispuestos a cancelar por el servicio entre 51 y 100 dólares, mientras que 19 de ellos, equivalente al 28,57% de los encuestados, está dispuesto a cancelar entre 101 y 150 dólares. Ninguno un valor superior o inferior a los rangos especificados.

Protección vip.

El 50,00% de los encuestados elije cancelar entre 51 a 100 dólares, mientras que el 50,00% restante cancelaría entre 101 a 150 dólares por este servicio. Ninguno está dispuesto a cancelar un valor diferente a los especificados.

Interpretación:

Se debe adaptar el costo de los servicios, a la posibilidad de pago del cliente.

PREGUNTA 11:

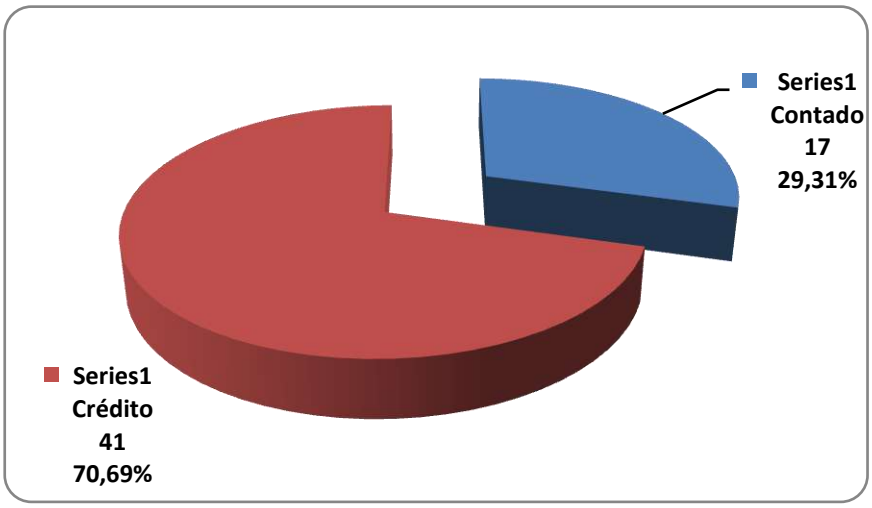
¿Este servicio o sistema de seguridad le gustaría pagarlo de contado a crédito?

Cuadro Nº 14. Resultados de la décima primera pregunta.

Pago	Frecuencia	Porcentaje
Contado	29	29,31
Crédito	99	70,69
Total	**138**	**100,00**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

El 70,69% de las personas de que contratarían algún sistema de seguridad, cancelarán a crédito, mientras que el 29,31% restante está lo hará de contado.

Interpretación:

Se debe considerar la posibilidad de conceder crédito en el servicio de monitoreo y guardianía.

RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS PROVEEDORES DE SERVICIO DE SEGURIDAD Y MONITOREO

PREGUNTA 1:

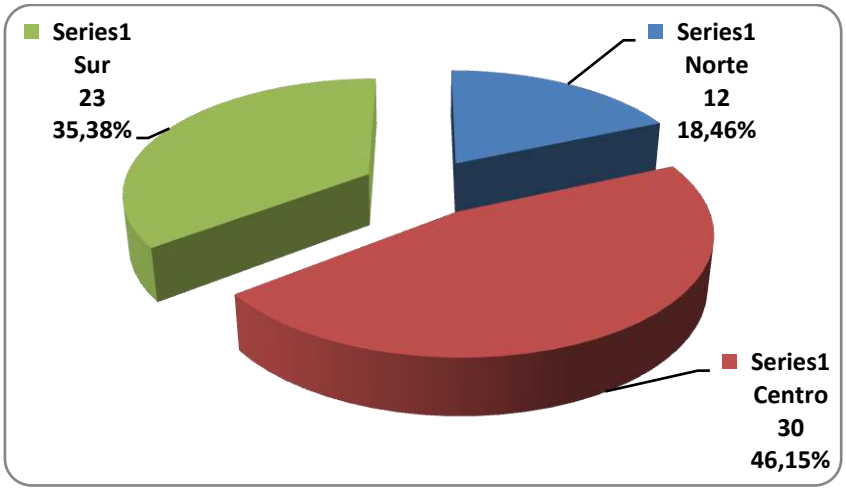
¿En que sector de la ciudad de Quito se encuentra su empresa?

Cuadro Nº 15. Resultados de la primera pregunta.

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Norte	12	18,46%
Centro	30	46,15%
Sur	23	35,38%
Total	**65**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis

Al respecto, se puede notar que la mayoría de empresas con un 46.15%, se encuentran ubicadas en el centro de la ciudad; en el sur se ubica el 35.38% y en el sector norte, el 18.46% de las empresas.

Interpretación:

La más alta concentración de empresas de seguridad se encuentra en el centro y sur de la ciudad; en el sector norte se ubica únicamente el 18.46% de empresas, hecho que representa cierta ventaja, debido al alto nivel de crecimiento del sector y la relativamente baja concentración de empresas de seguridad.

PREGUNTA 2:

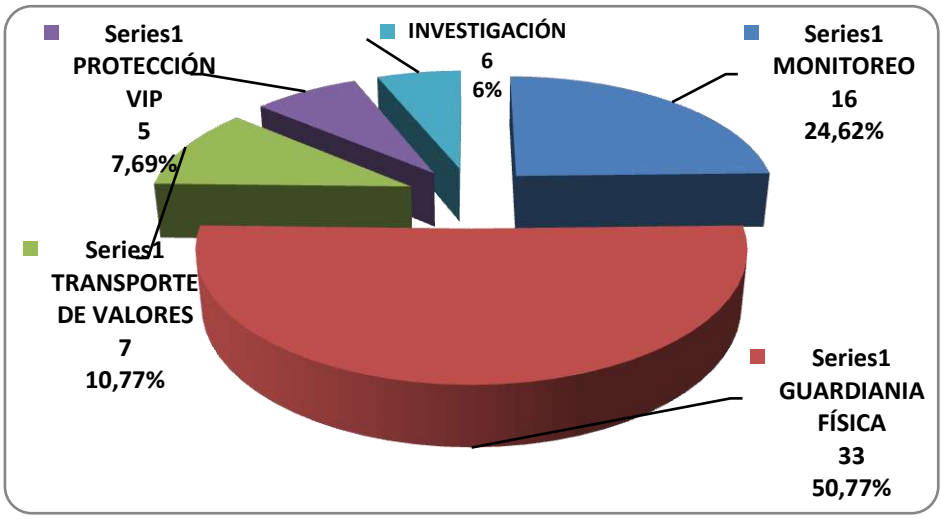
¿Qué servicio de seguridad presta su empresa?

Cuadro Nº 16. Resultados de la segunda pregunta.

Empresas Seguridad	Frecuencia	Porcentaje
MONITOREO	16	24,62%
GUARDIANÍA FÍSICA	33	50,77%
TRANSPORTE DE VALORES	7	10,77%
PROTECCIÓN VIP	5	7,69%
INVESTIGACIÓN	4	6,15%
TOTAL	**65**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

El servicio de las empresas de seguridad del norte de la ciudad, se distribuye de la siguiente manera: 24,62% de usuarios contrata el servicio de monitoreo, el 51,77% prefiere guardianía física; el 10,77% emplea transporte de valores; el 7,69% protección VIP, y un 6,15% emplea el servicio de investigación privada.

Interpretación:

Los servicios con más demanda en la ciudad, es el de monitoreo y guardianía física.

PREGUNTA 3:

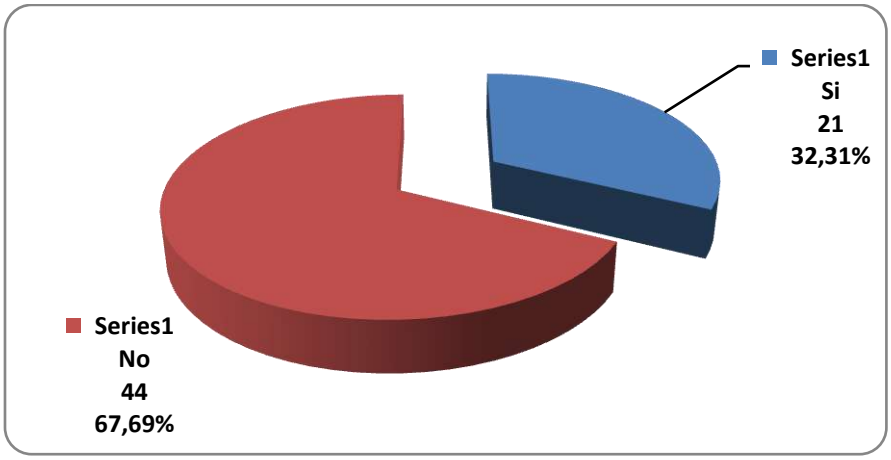
¿Establece un Plan de comunicación para dar a conocer los beneficios y características de del servicio monitoreo?

Cuadro Nº 17. Resultados de la tercera pregunta.

Características Servicio	Frecuencia	Porcentaje
Si	21	32,31%
No	44	67,69%
Total	**65**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

21 empresas, equivalente al 32.31%, afirman disponer de un plan de comunicación (publicidad) para dar a conocer sus servicios; mientras que 44 empresas, equivalente al 67.69% no disponen.

Interpretación:

La mayor parte de empresas no han desarrollado un plan de publicidad adecuado que cuide sus intereses comerciales y brinde un mejor servicio a la comunidad.

PREGUNTA 4:

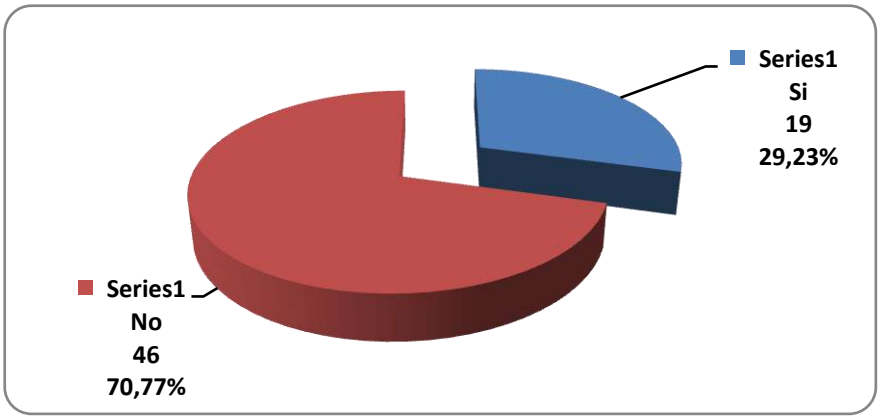
¿Realiza visitas personales a los clientes actuales y potenciales?

***Cuadro Nº 18*. Resultados de la cuarta pregunta.**

Características Servicio	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	29,23%
No	46	70,77%
Total	**65**	**100%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

Diecinueve empresas, equivalente al 29.23% realizan visitas personales a sus clientes actuales y potenciales, mientras que 46 empresas, equivalente al 70.77% no lo hacen.

Interpretación:

La mayor parte de empresas descuidan el trato personal con el cliente actual y futuro.

PREGUNTA 5

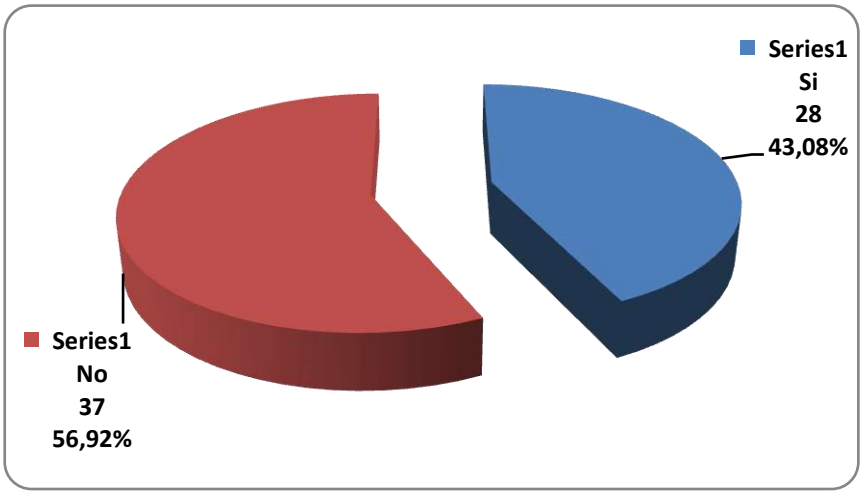
¿Posee servicio de post venta?

Cuadro Nº 19. Resultados de la quinta pregunta.

Servicio Postventa	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	43,08%
No	37	56,92%
Total	**65**	**100%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

28 empresas, equivalente al 43.08%, mencionan disponer de servicio post venta, mientras que 37 empresas, equivalente al 56.92%, no disponen de este servicio.

Interpretación:

La mayor parte de empresas de seguridad del sector norte de Quito, presenta deficiencia en su sistema de mercadeo y servicio al cliente.

PREGUNTA 6

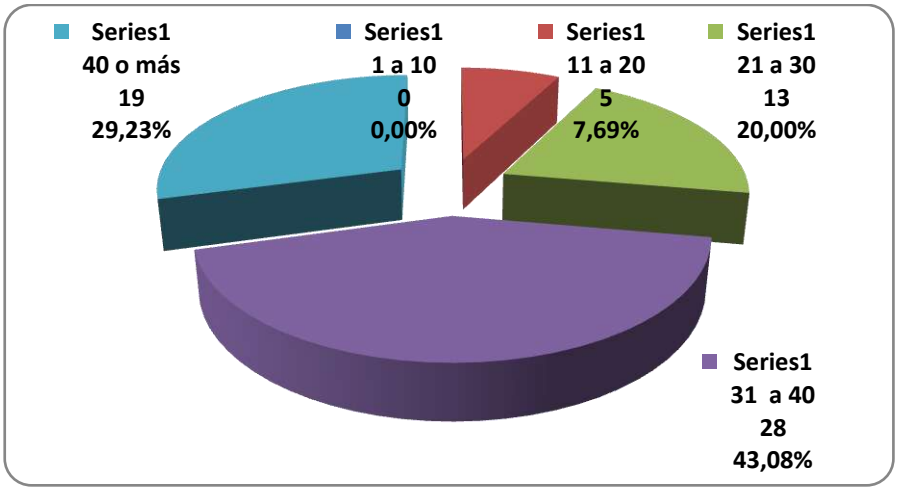
¿En promedio cuántos equipo de monitoreo vende su empresa por mes?

Cuadro Nº 20. Resultados de la sexta pregunta.

Venta Equipo	Frecuencia	Porcentaje	Intervalo	Venta Mes	Venta Año
1 a 10	0	0	5	0	0
11 a 20	5	7,69	15	75	900
21 a 30	13	20,00	25	325	3900
31 a 40	28	43,08	35	980	11760
40 o más	19	29,23	45	855	10260
Total	**65**	**100,00**		**2235**	**26820**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

El 7,69% de empresas, vende entre 11 a 20 equipos de monitoreo al mes; el 20,00% vende entre 21 y 30 equipos; el 43,08% vende entre 31 a 40 equipos, finalmente el 29,23% de empresas vende más de cuarenta equipos mensuales.

Interpretación:

La mayoría de empresas de seguridad crece sostenidamente en el mercado, a un ritmo de al menos 31 nuevos equipos de monitoreo al mes, lo cual convierte a la capital en un sector atractivo para la inversión.

PREGUNTA 7:

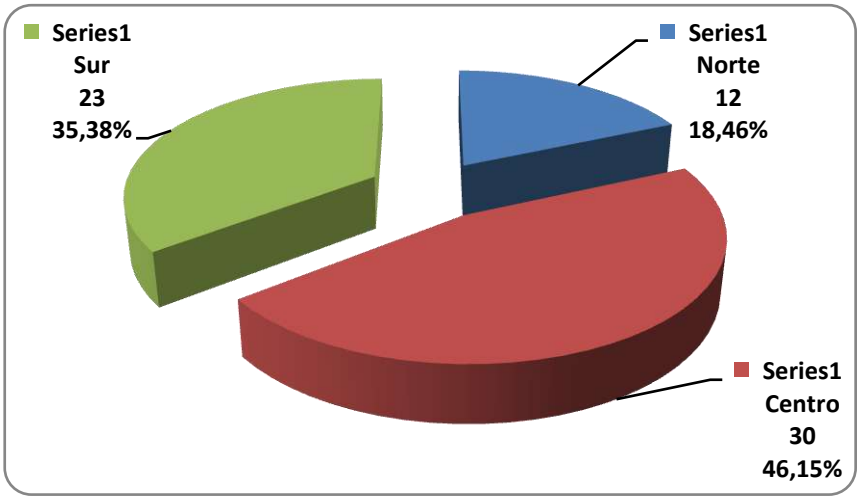
¿En promedio cuántas casas y centros comerciales vigila su empresa al mes?.

Cuadro Nº 21. Resultados de la séptima pregunta.

	Número de casas				
Detalle	**30**	**40**	**50**	**Total**	**Porcentaje**
Norte	3	3	6	12	18,46%
Centro	9	9	12	30	46,15%
Sur	5	8	10	23	35,38%
Total	**17**	**20**	**28**	**65**	**100,00%**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*



Análisis:

Sector norte

En el sector norte mensualmente, 3 empresas manifiestan vigilar un promedio de 30 casas y centros comerciales; 3 empresas vigilan un promedio de 40 casas y centros comerciales, finalmente 6 empresas vigilan un promedio de 50 casas y centros comerciales.

Sector centro

En el sector central mensualmente, 9 empresas manifiestan vigilar un promedio de 30 casas y centros comerciales; 9 empresas vigilan un promedio de 40 casas y centros comerciales, finalmente 12 empresas vigilan un promedio de 50 casas y centros comerciales.

Sector sur

En el sector sur mensualmente, 5 empresas manifiestan vigilar un promedio de 30 casas y centros comerciales; 8 empresas vigilan un promedio de 40 casas y centros comerciales, finalmente 10 empresas vigilan un promedio de 50 casas y centros comerciales.

Interpretación:

Apenas el 18,46% del total de clientes de las empresas de seguridad encuestadas, pertenece al sector norte. La cobertura relativamente baja en este sector, representa la oportunidad de captar clientes nuevos a través de servicios eficientes e innovadores.

6.3 Determinación de la demanda

***Cuadro Nº 22*. Proyección de la demanda futura monitoreo.**

Años	PEA (2.7%)	Demanda Potencial (93,75%)	Demanda Real (55.47%)	Demanda Efectiva (66,35%)	Demanda Monitoreo
2.010	1.000.831	93,75	55,47	66,35	29,71
2011	1.027.854	963.613	534.484	354.610	105355
2.012	1.055.606	989.630	548.915	364.184	108200
2013	1.084.107	1.016.350	563.736	374.017	111121
2.014	1.113.378	1.043.792	578.957	384.115	114121
2015	1.143.439	1.071.974	594.588	394.487	117203
2016	1.174.312	1.100.918	610.642	405.138	120367

***Fuente**: INEC, Preguntas 1, 6, 8 y 9 encuesta demanda*

***Elaboración:** Los autores*

***Cuadro Nº 23*. Proyección de la demanda futura de servicio seguridad.**

Años	PEA	Demanda Potencial	Demanada Real Seg.Pri	Demanda Efectiva	Demanda Seg. Priv. Guard.
2010	1.000.831	93,75	55,47	66,35	46,38
2011	1.027.854	963.613	534.484	354.610	164.457
2012	1.055.606	989.630	548.915	364.184	168.897
2013	1.084.107	1.016.350	563.736	374.017	173.457
2014	1.113.378	1.043.792	578.957	384.115	178.140
2015	1.143.439	1.071.974	594.588	394.487	182.950
2016	1.174.312	1.100.918	610.642	405.138	187.890

Fuente: *INEC, preguntas1, 6, 8, 9 de la encuesta sobre demanda*

Elaboración: *Los autores*

6.4 Determinación de la oferta

Cuadro Nº 24. Oferta futura de monitoreo

Años	Oferta Monitoreo	Tasa de Crecimiento	Oferta Proyectada
2010	26820	0,0187	27322
2011	27322	0,0187	27832
2012	27832	0,0187	28353
2013	28353	0,0187	28883
2014	28883	0,0187	29423
2015	29423	0,0187	29423
2016	29423	0,0187	29973

Fuente: *INEC, pregunta 6 de la encuesta sobre oferta.*

1,87% de crecimiento anual

Elaboración: *Los autores*

***Cuadro Nº 25*. Oferta futura de servicio de guardianía**

Años	Oferta Guardianía de seguridad	Crecimiento	Oferta Proyectada
2010	32520	0.0187	33128
2011	33128	0.0187	33748
2012	33748	0.0187	34379
2013	34379	0.0187	35022
2014	35022	0.0187	35676
2015	35676	0.0187	36344
2016	36344	0.0187	37023

Fuente: *INEC1,87% de crecimiento anual**,** pregunta 6 de la encuesta sobre oferta*

Elaboración: *Los autores*

6.5 Determinación de la demanda insatisfecha

Cuadro Nº 26. ***Demanda insatisfecha en el servicio de monitoreo***

Año	Demanda	Oferta	Demanda no Satisfecha
2011	105.355	27322	78.033
2012	108.200	27832	80.367
2013	111.121	28353	82.768
2014	114.121	28883	85.238
2015	117.203	29423	87.779
2016	120.367	29423	90.944

Fuente: *Datos Cuadro Nº 22y 24*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 27. Demanda insatisfecha en el servicio de seguridad privada

Años	Demanda	Oferta	Demanda no Satisfecha
2011	164.457	33128	131.328
2012	168.897	33748	135.149
2013	173.457	34379	139.078
2014	178.140	35022	143.119
2015	182.950	35676	147.274
2016	187.890	37023	150.867

Fuente: *Datos Cuadro Nº 23 y 25*

Elaboración: *Los autores*

6.6 Marketing mix

6.6.1 Servicio

El mercadeo es un aspecto fundamental en el desarrollo del presente estudio de factibilidad, en el cual se definirá el tipo de servicio que se pretende prestar a la sociedad, el precio, cuales serán los canales de distribución, para finalmente determinar los canales de publicidad a emplear.

Con el presupuesto disponible, la estrategia de mercadeo a emplearse de detalla a continuación:

Cuadro Nº 28. *Detalles de marketing*

Servicio	Precio (USD)	Canales de distribución	Publicidad
Guardianía privada (24h)	362,37	Internet Centros comerciales Oficinas de la empresa	Spots en Internet, radio, y prensa escrita Hojas volantes
Monitoreo permanente	328,05	Internet Centros comerciales Oficinas de la empresa	Spots en Internet, radio, y prensa escrita Hojas volantes

Fuente: *Investigación de campo.*

Elaboración: *Los autores*

6.6.2 Análisis de las 5 P y estrategias empresariales

Para diseñar las estrategias del mercado se recopilo información de las encuestas, con respecto a los productos y servicios, precio, y se analizó los métodos de promoción, publicidad y post venta, como complemento de las anteriores.

6.6.2.1 Producto / servicio

En este análisis es necesario hacer una relación con las características del consumidor, para así adaptar los productos y servicios al mercado, la pregunta 9 en la encuesta de la demanda para determinar los productos a comercializarse el servicio a bridar son: ¿De los siguientes sistemas de seguridad privada, por cuál se inclinaría usted? Véase en cuadro a continuación.

Zona	Norte	porcentaje
MONITOREO	41	29,71
GUARDIANÍA FÍSICA	64	46,38
TRANSPORTE DE VALORES	15	10,87
PROTECCIÓN VIP	8	5,80
NINGUNO	10	7,25
TOTAL	**138**	**100,00**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*

Estrategias:

- Ofrecer equipos de alta tecnología para los domicilios de la ciudad de Quito.
- Brindar la instalación de los equipos en los domicilios que adquieran nuestros equipos.
- Ofrecer un servicio de guardianía y de monitoreo de calidad, de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Trabajar con personal capacitado, que permita impulsar la imagen de la empresa, en búsqueda de nuevos clientes.

6.6.2.2 Precio

Para el análisis del precio se tomo en cuenta la pregunta número 10 de la encuesta que dice: ¿Cuánto pagaría usted por el servicio de seguridad, que usted escogió?, así como la pregunta número 11 de la encuesta que dice: ¿Este servicio o sistema de seguridad le gustaría pagarlo de contado o a crédito?

Pregunta N° 10 de encuesta demanda

Zona	Monitoreo	Guard. Fís	Transp. valores	Protec. Vip
0 a 50	35	19		
51 a 100	8	50	10	5
101 a 150			6	5
151 a 200				
201 o más				
Total	**43**	**69**	**16**	**10**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*

Pregunta N° 11 de la encuesta de la demanda

Pago	Frecuencia	Porcentaje
Contado	29	29,31
Crédito	99	70,69
Total	**138**	**100,00**

Fuente: *Encuesta de la demanda*

Elaboración: *Los autores*

Estrategias

- Los precios de los productos ofertados serán accesibles y acorde con la realidad socio-económica del país.
- Para una mayor facilidad de venta las formas de pago serán adoptadas según lo manera que el cliente requiera.

- Al inicio de las operaciones se procurará trabajar con una utilidad baja para ofertar precios más bajos que la competencia.

6.6.2.3 Plaza

La estrategia para ingresar al mercado objeto de este estudio será siguiendo los planes del proyecto, por lo que la entidad presente utilizará como canal de venta el método directo.

Para la determinación de la plaza se tomó en cuenta la pregunta 1 de la oferta que trata de la ubicación de la empresa, que dice: ¿En qué sector de la cuidad de Quito se encuentra su empresa?

Pregunta 1 de la oferta

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Norte	12	18,46
Centro	30	46,15
Sur	23	35,38
Total	**65**	**100,00**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración:*Los autores*

Estrategias

- Abarcar el mercado de urbanizaciones y conjuntos habitacionales del sector menos explotado de la ciudad, que según el estudio de mercado es el sector norte de la capital.

- La ubicación estratégica de las oficinas de la empresa, harán que sea muy visible para los futuros clientes.

6.6.2.4 Promoción y publicidad

Consideramos que la mejor manera de promocionar nuestros servicios es ofertándolos en las radios más escuchadas de la capital.

Estrategias

- Pautar en las radios deportivas de Quito, en vista de que los radioescuchas de las mismas generalmente las personas que conforman la población económicamente activa, que corresponde al 42,8%.
- Ofertar nuestros servicios con garantía de devolución del capital invertido en caso de que no se cumpla con lo acordado al momento de firmar el contrato.

6.6.2.5 Post venta

Uno de los aspectos menos explotados por las empresas de este sector, es precisamente la post venta de los servicio, convirtiéndose en un grave error, ya que cada día la competencia se especializa mucho más, así como ofrecen menores precios al mercado, haciendo que los clientes no se fidelisen con un producto o servicio determinado.

Según la pregunta número de las encuestas de la oferta, que dice: ¿Posee servicio de post venta? Podemos determinar que es un factor que tiene mucho espacio por explotar.

Servicio Postventa	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	43,08
No	37	56,92
Total	**65**	**100**

Fuente: *Encuesta de la oferta*

Elaboración: *Los autores*

Estrategias

- Mantener siempre vigente un cronograma de visitas a los clientes, con el afán de conocer particularidades del servicio, atender inquietudes o quejas de los servicios.
- Ofrecer una respuesta rápida y oportuna a los requerimientos de nuestros clientes; marcando una diferencia con las demás empresas del sector.
- Procurar interactuar con el cliente, ofreciendo una retroalimentación constante de las actividades como capacitación dictada a los guardias de la empresa, certificaciones futuras obtenidas por la empresa, lo que sin duda ayudará a incrementar el nivel de confianza en nuestra institución

7.- ESTUDIO TÉCNICO

En el presente estudio, se analizará la posibilidad de implementación de la empresa de seguridad privada en la ciudad de Quito, bajo estudios de optimización técnica.

7.1 Tamaño del proyecto

Un aspecto importante en el diseño de un proyecto, es la determinación del tamaño del mismo, el cual guardará relación directa con la función a cumplir, en este caso cubrir parcialmente la demanda insatisfecha en el ámbito de la seguridad en el sector norte de la ciudad de Quito, y con la disponibilidad económica de los inversionistas.

7.2 Factores Determinantes del Proyecto.

Percepción ciudadana a cerca de la inseguridad.

En el ámbito de la seguridad, la percepción que la ciudadanía tiene respecto al nivel de inseguridad de la sociedad, influye en sus decisiones futuras. En este sentido, el 94% de la ciudadanía percibe a nuestra sociedad como insegura[5], aspecto que se radicaliza en el sector norte de la ciudad, donde el 43% de sus habitantes cataloga el nivel de inseguridad como alto[6]; por lo tanto está por demás justificada la existencia de empresas de seguridad que trabajen, junto con la policía, cuya labor la ciudadanía la percibe como regular o mala, dependiendo del sector[7].

[5] Encuesta a cerca de la demanda, preguntas Nº1

[6] Ídem pregunta Nº3

[7] Ídem, pregunta Nº4

El Mercado.

El servicio de seguridad de nuestra compañía, cubrirá inicialmente la zona norte de la ciudad de Quito, lugar donde se ubican zonas comerciales y urbanas de gran proyección futura, por las siguientes razones:

a. El 51% de sus habitantes tienen vivienda propia[8].

b. El nivel de ingreso económico familiar es alto, el 74,92% tiene ingresos mensuales superiores a 1001 dólares.[9]

c. La distribución de Empresas de Seguridad, favorece al sector norte de la ciudad de Quito.[10]

d. En el sector norte, el nivel de cobertura de las empresas de seguridad existentes en el lugar, es bajo en relación al resto de la ciudad.[11]

Disponibilidad de Recursos Financieros.

Los recursos para la elaboración del presente proyecto serán: recursos propios y los recursos financieros buscados en bancos privados, cooperativas, mutualistas y Corporación Financiera Nacional, las cuales nos indicarán las tasas de interés, años de gracia y requerimientos para acceder a los préstamos.

[8] Encuesta a cerca de la demanda, pregunta Nº2
[9] Ídem, pregunta Nº5
[10] Encuesta a cerca de la oferta, pregunta Nº1
[11] Ídem., pregunta Nº7.

El proyecto estará financiado con un 60% de recursos propios y el 40% mediante entidades bancarias.

Al encontrarnos acantonados en el norte de la ciudad de Quito, podríamos acceder a entidades financieras ubicadas en el sector en estudio por facilidad de tiempo y distancia.

Disponibilidad de Recursos Humanos.

Inicialmente, como recursos humanos se incluirán a miembros en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas, especialmente a gente de confianza y buena conducta; este tipo de personal tiene conocimiento en manejo de armas, autodefensa y tácticas especiales para ingreso de viviendas en caso de rehenes.

Posteriormente se iniciará un período de reclutamiento para lo cual se hará un llamado por medio del periódico para personas que deseen ser parte de la Agencia de Vigilancia y Seguridad como guardias de seguridad y/o personal administrativo.

Disponibilidad de Insumos.

Para nuestro caso la disponibilidad de insumos, es el conjunto de bienes para la producción del servicio que vamos a brindar.

Para la adquisición de armas de fuego, chalecos antibalas, cinturones, uniformes, radios de largo y corto alcance, lo realizaremos en

distintas empresas como: Santa Bárbara (Productora de municiones), TECNISTAMP (Uniformes), casas comercializadoras e importadoras de armas de fuego (Polygono)

En lo referente a materiales de oficina, y sistemas informáticos; se trabajará con varias empresas que vendan al por mayor y menor ya que este tipo de productos son fáciles de encontrar en el mercado.

Disponibilidad de Tecnología.

La tecnología que usaremos, serán equipos de computación de alta calidad que se las puede encontrar disponible en el mercado por varias empresas, y que son las mismas que nos darán servicio de mantenimiento y garantía. También se contará con equipo de comunicación como telefonía fija y móvil y equipos de corto y largo alcance que será la que ocupen los guardias que se encuentran de servicio y los supervisores que realizan el servicio de ronda por los puestos de seguridad.

Para el traslado del personal y para las rondas diarias de los supervisores se contará con vehículos como: camionetas y motos los cuales serán cotizados y posteriormente adquiridos dependiendo de que su costo sea menor en Metrocar, Proauto, Automotores y Anexos, Autosierra, Motor Uno, etc.

Economías de Escala.

Como se sabe, en las economías de escala, se busca maximizar el volumen de las ventas, en este caso, por ser una empresa que provee un servicio, lo que se buscará es conseguir el mayor número de contratos posibles, valiéndonos del prestigio y buen nombre que la organización espera alcanzar en el mediano plazo, pues por el tipo de servicio que se ofrece la reputación de la compañía y la imagen que esta tenga en el mercado, puede convertirse en una ventaja competitiva logrando de esta forma elevar las ventas y por ende el crecimiento de la empresa.

Como empresa es importante aprovechar las deficiencias de la competencia, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

a. Limitaciones en el plan de comunicación con el cliente. El 67.69% de empresas del sector no disponen de planes al respecto.[12]

b. Ausencia de servicios post venta; el 37% de empresas de seguridad no disponen de tan importante servicio[13].

c. El 70.77% de empresas de seguridad no visitan a sus clientes actuales, mucho menos a sus clientes potenciales[14].

[12] Encuesta a cerca de la oferta. Pregunta Nº 3
[13] Ídem. Pregunta Nº 5
[14] Encuesta a cerca de la oferta. Pregunta Nº 4

7.3 Capacidad y tipo de servicio.

La capacidad del servicio reside en la posibilidad de prestar asistencia adecuada y eficiente al cliente cuando éste lo requiere. Técnicamente las decisiones que la afectan, dependen de ciertas consideraciones de mercado, que pasamos a analizar a continuación.

Cuadro Nº 29. *Capacidad Instalada de monitoreo*

Años	Demanda no Satisf.	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad utilizada
2011	78.033	350	80%	280,00
2012	80.367	350	80%	280,00
2013	82.768	350	85%	297,50
2014	85.238	350	90%	315,00
2015	87.779	350	95%	332,50
2016	90.944	350	100%	350,00

Fuente: *Datos Cuadro Nº 26*

Elaboración: *Los autores*

En referencia al servicio de monitoreo, se espera trabajar durante los dos primeros años al 80% de la capacidad instalada, e incrementar un 5% en los cuatro años siguientes, para finalmente trabajar a plena capacidad en a partir del año 2016 con 350 usuarios.

Seguridad (guardianía)

Cuadro Nº 31. *Capacidad Utilizada Servicio de guardianía*

Años	Demanda no Satisfecha	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad Utilizada	Personal 40Xguardia
2011	462.172	400	90%	360	9
2012	474.926	400	90%	360	9
2013	488.029	400	90%	360	9
2014	501.491	400	100%	400	10
2015	515.323	400	100%	400	10

Fuente: *Datos Cuadro Nº 27*

Elaboración: *Los autores*

En lo referente a guardianía residencial, se aspira iniciar con el 90% de la capacidad instalada durante los 3 primeros años, y 100% durante los años siguientes. Se trabajara con urbanizaciones, empleando un guardia por cada 40 usuarios, los mismos que trabajarán 12 horas diarias en turnos rotativos, así se cubrirá un puesto de 12 horas con 1 efectivos, iniciando desde las 6h00 hasta las 18h00, en vista de que actualmente las personas no desean el servicio en la noche ya que ellas se encuentran el sus domicilios, por lo tanto no desean que el servicio sea 24 horas.

Se tiene previsto contratar 12 hombres para que realicen la función de guardias de seguridad e inspectores, en previsión de un posible crecimiento, y se mantendrá una base de datos de futuros aspirantes en el caso de requerir más personal.

7.4 Tamaño óptimo del proyecto.

El tamaño óptimo del proyecto se determina analizando el número de urbanizaciones que requieren servicio de seguridad, tomando en cuenta que unas requieren este servicio las 24 horas.

En la proyección realizada se conoció que 9 urbanizaciones de 40 casas o departamentos c/u requerirán de servicio de seguridad al año por 12 horas, entonces al año se tendrá una demanda de 360 viviendas por mes por lo cual usaremos 1 guardia en horarios rotativos y con un día de vacaciones, dándonos un total de 9 hombres por mes.

7.5 Localización del proyecto.

La localización está relacionada con la distribución, comercialización, y venta de los productos. Las industrias se establecen, por lo general, próximos a lugares dotados de infraestructura básica: agua potable, alcantarillado, teléfonos, servicios y transporte, con fácil acceso a los

mercados internos o extremos de materia prima, mano de obra, energía eléctrica, condiciones de vida, clima, servicios estatales, etc."

7.5.1 Macro Localización.

Nos permite determinar los sectores geográficos a los que corresponden los requerimientos del proyecto.

Justificación.

La macro localización del proyecto se realizará en la zona norte de la ciudad de Quito, ubicado en el Distrito Metropolitano de Quito, provincia de Pichincha, debido a que los resultados de nuestro estudio de mercado para el presente proyecto marcaron una tendencia hacia este sector.

Se consideró este sector un lugar importante para la creación del presente proyecto ya que es una zona comercial pujante.

***Fig. 04**. Mapa de macrolocalización de "OSS Security"*

7.5.2 Micro Localización.

"La micro localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, básicamente describiendo las características y costos de los terrenos, infraestructura y medioambiente, leyes y reglamentos imperantes en el emplazamiento."

En la Micro Localización, lo que buscamos es determinar exactamente el lugar donde se establecerá el proyecto dentro de la macro localización.

Criterios de Selección de Alternativas.

Para el criterio de selección de alternativas se debe tener en cuenta los siguientes puntos:

Transporte y Comunicación.

Al ser el sector norte de Quito nuestro sector de estudio para la implementación del proyecto, tendremos una comunicación cercana y óptima con las viviendas y locales comerciales; de igual forma el transporte y traslado del personal de guardias será inmediato, solventando las necesidades de los clientes.

Cercanías a las Fuentes de Abastecimiento.

Al estar acantonados en el sector antes mencionado, el abastecimiento de personal para cumplir con los relevos de guardia será de manera oportuna y no existirán inconvenientes de que no llegan los guardias o que los supervisores no pueden controlar que todo el personal que se encuentra de turno este cumpliendo adecuadamente con sus funciones.

Cercanía al Mercado.

Prácticamente nuestro proyecto está ubicado en el mercado, lo que nos da una ventaja sobre el resto de empresas que se encuentran acantonadas en el Distrito Metropolitano de Quito ya que mientras estas deben enviar el personal de guardias desde Quito, nosotros no tendremos ese problema al encontrarnos en el sector que lo requiere.

Factores Ambientales.

No se tendrá mayor influencia en lo referente a factores ambientales, para evitar contaminación se implementarán tachos de basura de forma separada para la eliminación de papel, vidrio y plástico.

Fomentando de esta manera el reciclaje y evitando daños al medio ambiente en el que nos desenvolvemos.

Estructura Impositiva Legal.

Al ser una Empresa de Servicio de Seguridad y Vigilancia Privada, se tomará en cuenta todos los aspectos legales, procedimientos y normas para la implementación de este tipo de organizaciones.

Disponibilidad de Servicios Básicos.

El sector norte de Quito dispone de todos los servicios básicos como son: agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono y servicios complementarlos como: telefonía celular, Internet, bancos, universidades, clínicas, Policía Nacional, bomberos, etc., que sirven para que la empresa cumpla adecuadamente con la función específica como es la de dar seguridad privada.

Posibilidad de Eliminación de Desechos.

Por tratarse de una empresa de servicios que nada tiene que ver con una actividad de producción, no existirá gran cantidad de desechos, y los que sean producidos, se eliminarán mediante el alcantarillado y la recolección de basura, según sea el caso.

Para el presente caso en la eliminación de desechos, se tomar á en cuenta el reciclaje para evitar contaminación ambiental y se cumplirá con las ordenanzas municipales para la recolección de basura.

g.5.3 Matriz Locacional.

"Método Cualitativo por Puntos, se usa para determinar la localización más apropiada de un proyecto. Este método consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de aspectos que se consideran relevantes para la localización".

Selección de la Alternativa Óptima.

Para realizar la matriz locacional se tomaron en consideración ciertos factores dentro del sector de norte de Quito, para verificar cual será el lugar más idóneo para la creación del proyecto.

Cuadro Nº 32.*Matriz de localización*

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO					
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Alternativas de elección
Costo de arriendo	0.10	6	0.6	5	0.5	
Cercanía del mercado	0.40	9	3.6	6	2.4	X
Transporte	0.25	8	2	6	1.5	X
Vías de acceso	0.25	9	2.25	7	1.75	X
TOTAL			8.45		6.15	

.

Fuente: *Investigación de campo.*

Elaboración: *Los autores*

7.5.4 Microlocalización.

Del análisis de la Matriz Locacional, concluimos que las Oficinas de Vigilancia y Seguridad se ubicarán en el sector norte de Quito:

- **Oficina:** Avda. 10 de Agosto y Naciones Unidas, al norte del parque La Carolina.

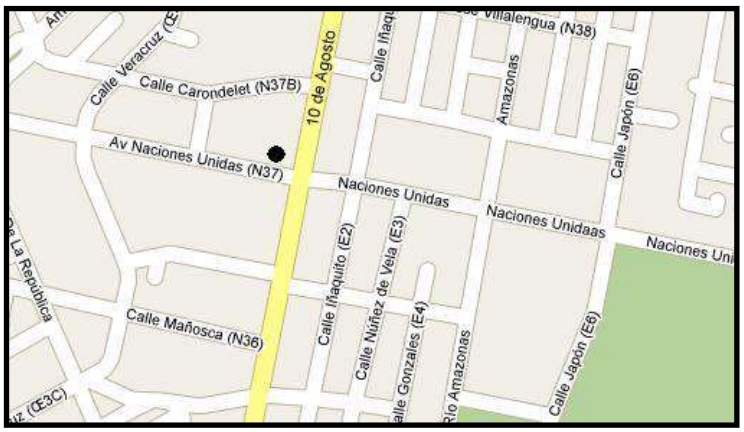


Fig. 05. *Plano de microlocalización de la oficina de "O.S.S. Security"*

Distribución de oficinas.

Las oficinas de O.S.S. SECURIRY CIA. LTDA. Tentativamente, tendrá la siguiente distribución en un área de 255.42 mts^2

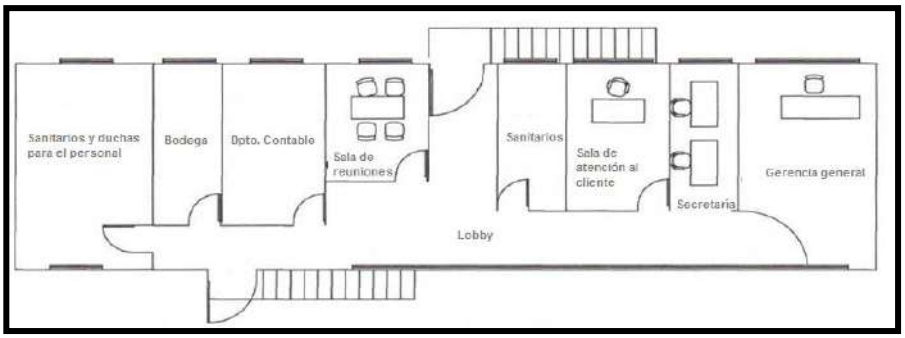


Fig. 06. *Distribución de oficinas de "O.S.S. Security"*

7.6 Ingeniería del proyecto.

7.6.1 Ingeniería del servicio.

El proceso de atención se elaboro con la ayuda de un Ingeniero Comercial, se ha tomado en cuenta tiempos y movimientos de secuencia del personal y de los equipos, así como también el número de personas que intervienen en este proceso y horarios de trabajo.

Analizando los diferentes procesos de: monitoreo, seguridad privada (guardianía) y el servicio de mantenimiento técnico, a continuación se describe las etapas que se deben realizar para llevar de la mejor manera las actividades mencionadas.

7.6.2Descripción del proceso del servicio de monitoreo.

Visita del o al cliente.

Se refiere a las visitas de nuestros clientes y también nosotros realizamos las visitas a las empresas y domicilios de nuestros clientes en la ciudad de Quito para ofertar nuestros productos y servicios con los que contamos, mediante catálogos, asesoramiento y demostración gratuita en nuestras oficinas.

Información del producto y servicio.

Lo realizaremos mediante catálogos de información del asesoramiento de productos, servicio y el mantenimiento de los mismos.

Registro del cliente.

Se lo realizará mediante un formato de solicitud de recolección de datos para llevar un registro en la empresa de nuestros clientes y archivarlos en la base de datos.

Pedido y compra.

Se lo realizará en las oficinas de nuestra empresa, lo cual procederemos a facturar y a entregar todos los documentos respectivos de compra.

Instalación.

Lo realizaremos en las instalaciones de la empresa o domicilio con nuestro personal técnico y a satisfacción del cliente.

Información del funcionamiento.

De igual manera lo haremos luego de terminada la instalación del respectivo equipo.

Entrega y recepción.

La entrega del producto se realiza mediante un respectivo documento de aceptación y garantía del servicio.

Control y supervisión.

Se realizará un permanente control y supervisión de los equipos de monitoreo y su funcionamiento.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE MONITOREO EN LA EMPRESA "O.S.S. SEGURITY CIA LTDA"

TIEMPO	SIMBOLOGIA	DESCRIPCION DEL PROCESO
15 minutos		Visita del o al cliente
20 minutos		Información del producto y servicio
15 minutos		Registro del cliente
15 minutos		Pedido y compra
1 día		Instalación
10 minutos		Información del funcionamiento
10 minutos		Entrega y recepción
10 minutos		Control y supervisión
Total = Minutos/segundos	1 día 95 minutos	Nota: Puede haber flexibilidad de tiempo en minutos, por imprevistos o dependiendo del servicio que solicita.

OPERACIÓN INFORMATIVO TRANSPORTE OP.COMBINADA

***FUENTE**: Descripción del proceso para la venta de equipos de monitoreo.*

***ELABORACIÓN**: Los Autores*

7.6.3 Descripción del proceso del servicio de guardianía privada

Visita del o al cliente.

Realizaremos las visitas a nuestros clientes a las empresas y domicilios y también recibiremos las visitas de nuestros clientes en las oficinas en la ciudad de Quito para ofertar nuestros servicios y recibirán un catálogo de nuestros servicios.

Información del producto y servicio.

Lo realizaremos mediante catálogos de información de asesoramiento del proceso del servicio, capacitación y control permanente al personal que realiza la actividad.

Registro del cliente.

Se lo realizará mediante un formato de solicitud de recolección de datos para llevar un registro en la empresa de nuestros clientes y archivarlos en la base de datos.

Pedido y compra.

Se lo realizará en las oficinas de nuestra empresa, lo cual procederemos a facturar y a entregar todos los documentos respectivos de compra.

Ubicación del punto de guardianía.

Se refiere a la ubicación y colocación del personal en el punto contratado.

Control y supervisión.

Se realizará un permanente control y supervisión con la revisión y recepción de bitácoras, radios e implementos

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO DE GUARDIANIA EN LA EMPRESA "O.S.S. SEGURITY CIA LTDA"

TIEMPO	SIMBOLOGIA	DESCRIPCION DEL PROCESO
15 minutos		Visita del o al cliente
20 minutos		Información del servicio
15 minutos		Registro del cliente
15 minutos		Pedido y compra
1 día		Ubicación
20 minutos		Control y supervisión
Total = Minutos/segundos	1 día 85 minutos	Nota: Puede haber flexibilidad de tiempo en días, por imprevistos o dependiendo del lugar del servicio que solicita.

OPERACIÓN INFORMATIVO TRANSPORTE OP.COMBINADA

***FUENTE**: Descripción del proceso para la venta de servicio de Seguridad Privada*

***ELABORACIÓN**: Los Autores*

7.6.4 Descripción del proceso del mantenimiento técnico de los equipos y armas de la empresa

Visita al cliente.

Se refiere a las visitas que realizará un técnico calificado de la empresa O.S.S. SEGURITY CIA. LTDA, para realizar el mantenimiento respectivo.

Limpieza y verificación de funcionamiento de equipos.

Se refiere a la limpieza y verificación correcta de funcionamiento de los equipos y armas.

Diagnóstico del mantenimiento técnico.

El diagnóstico lo realizará el técnico mediante un reporte e un documento, donde describe las condiciones de los equipos y armas.

Calificación del servicio.

Excelente, bueno o malo. Esta calificación lo realizará el cliente mediante un documento, el cual informará la calidad de servicio realizado por el técnico de la empresa.

Informe a la empresa sobre el mantenimiento técnico.

Este informe será realizado y estregado a la empresa “O.S.S. SEGURITY CIA LTDA”, por parte del técnico, mediante un reporte de un documento y adjunto al mismo la calificación.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL MANTENIMIENTO TECNICO DE LOS EQUIPOS Y ARMAS EN LA EMPRESA "O.S.S. SEGURITY CIA LTDA"

TIEMPO	SIMBOLOGIA	DESCRIPCION DEL PROCESO
10 minutos		Visita al cliente
2 horas		Limpieza y verificación del funcionamiento de los equipos y armas
5 minutos		Diagnóstico del mantenimiento técnico
2 minutos		Calificación del servicio: Excelente, bueno o malo por el cliente
5 minutos		Informe a la empresa sobre el mantenimiento técnico
Total = Minutos/segundos	2 horas 22 minutos	Nota: Los reportes serán compartidos por el cliente y la empresa

OPERACIÓN INFORMATIVO

***FUENTE**: Descripción del proceso de mantenimiento técnico de equipos tecnológicos*

***ELABORACIÓN**: Los Autor*

7.6.5 Ingeniería de la planta.

La distribución de la planta para el funcionamiento de la empresa está diseñada en un área de 255.42 metros cuadrados.

Los materiales de la construcción son de ladrillo y loza, el piso de parquet, dividido en 6 ambientes, con paredes de cemento. Posee un baño completo para personal administrativo y otro baño para personal operativo con sus respectivas oficinas y bodega.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA:

ÁREAS	Mts 2
Oficinas	100
Baños	18
Lobby	15.12
Sala de Reuniones y capacitación	54
Sala de atención al cliente	22
Bodega	46.30
ÁREA TOTAL	255.42

FUENTE: *Plano de Distribución*

ELABORACIÓN: *Los Autores*

7.8 Estudio financiero

7.8.1 Presupuestos

7.8.1.2 Presupuestos de Inversión.

[15]"Corresponde a un conjunto de gastos, en los que se debe incurrir a partir de la iniciación de los estudios preliminares hasta la ejecución y puesta en marcha del proyecto"

Para el caso el estudio, se ha dividido las inversiones en tres tipos:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos y
- Activo circulante

Activo fijo.

"Las inversiones activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto"

Cuadro Nº 33. *Materiales directos de monitoreo*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Kit inalambrico DCS	280	109	30520
TOTAL			**30520**

Fuente: *Datos del cuadro 28.*

Elaboración: *Los autores*

[15] http://es.wikipedia.org/wiki/presupuesto

Cuadro Nº 34. *Presupuesto de materiales directos e indirectos*

PRESUPUESTO MATERIALES INDIRECTOS MONITOREO			
Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Central de control	4	5000	20000
Repetidora	1	8000	8000
Antena	1	400	400
Total			**28400**
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO DE SEGURIDAD			
Detalle	**Cantidad**	**Val. Unitario**	**Total**
Radio comunicadores	20	380,00	7600
Revolver TAURUS	20	540,00	10800
Tolete	20	20,00	400
Linterna	20	10,00	200
Municiones (cajas)	10	20,00	200
Total			**19200**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 35. *Presupuesto de vehículos*

Detalle	cantidad	Val. Unitario	Total
Camionetas	2	15000	30000
Motos	11	1200	13200
Total			**43200**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 36.*Presupuesto de equipos de oficina*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Línea telefónica	5	80	400
Teléfonos	2	20	40
Sumadoras	3	25	75
Grapadora	3	4	12
Perforadora	3	5	15
Teléfono Fax	2	80	542
Total			**1084**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autore*

Cuadro Nº 37. *Presupuesto de equipos de cómputo*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Computadoras	3	800	2400
Impresoras	3	60	180
Ups	3	25	75
Total			**2655**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 38. *Presupuesto de muebles y enseres*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Escritorio Gerente	1	500,00	500
Cauter Secretaria	1	120,00	120
Sillón gerencial	1	120,00	120
Sillón secretaria	1	100,00	100
Sillas clientes	12	15,00	180
Sillón para cuatro personas	2	120,00	240
Archivador metálico	2	80,00	160
Archivador empotrable	2	60,00	120
		Total	**1540**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 39. *Presupuesto de herramientas*

PRESUPUESTO DE HERRAMIENTAS			
Detalle	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Total**
Kit de herramientas	2	50	100
Extintores	3	80	240
Kit Limpieza armas	2	45	90
		Total	**430**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Los Activos Fijos son los bienes utilizados que están sujetos a depreciación como los vehículos, maquinaria, edificios, etc., excepto los terrenos.

Cuadro Nº 40.*Inversión de activos fijos*

DETALLE	Valor	Origen
Materiales indirectos de monitoreo	28400	Cuadro Nº 37
Material directo de seguridad	19200	Cuadro Nº 37
Vehículos	43200	Cuadro Nº 38
Equipo de oficina	1084	Cuadro Nº 39
Equipo de computación	2655	Cuadro Nº 40
Muebles y Enseres	1540	Cuadro Nº 41
Herramientas	430	Cuadro Nº 42
TOTAL	**96509**	

Fuente: *Presupuestos*

Elaboración: *Los autores*

Depreciación de activos fijos.

Para el cálculo de la depreciación se tomara el modelo lineal, con una vida útil de 5 años y valor residual del 20%.

Cuadro Nº 41. *Depreciación de material indirecto de monitoreo*

Años	Valor Activo	Val. Residual	Depreciación	Valor Actual
0	28400	5680		22720
1	22720		4544	18176
2	18176		4544	13632
3	13632		4544	9088
4	9088		4544	4544
5	4544		4544	0

Fuente: *Cuadros Nº 28 y 32*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 42. *Depreciación de material directo de seguridad*

Años	Valor Activo	Val. Residual	Depreciación	Valor Actual
0	19200	3840		15360
1	15360		3072	12288
2	12288		3072	9216
3	9216		3072	6144
4	6144		3072	3072
5	3072		3072	0

Fuente: *Cuadro Nº 33*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 43. *Depreciación de vehículos*

Años	Valor Activo	Val. Residual	Depreciación	Valor Actual
0	43200	8640		34560
1	34560		6912	27648
2	27648		6912	20736
3	20736		6912	13824
4	13824		6912	6912
5	6912		6912	0

Fuente: *Cuadro Nº 34*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 44. *Depreciación de equipos de oficina*

Año	Val. Activo	Val. Residual	Depreciación	Val Actual
0	1084	216,80		867,20
1	867,20		173,44	693,76
2	693,76		173,44	520,32
3	520,32		173,44	346,88
4	346,88		173,44	173,44
5	173,44		173,44	0,00

Fuente: *Cuadro Nº 35*

Elaboración: *Los autores*

Equipo de computación.

Por su condición y gran capacidad de obsolescencia, se consideró una vida útil de 3 años y valor residual del 33%.

Cuadro Nº 45. *Depreciación de equipos de computación*

Año	Val. Activo	Val. Residual	Deprecación	Val. Actual
0	2655	885		1770
1	1770		589,99	1180,01
2	1180,01		589,99	590,01
3	590,01		589,99	0,0

Fuente: *Cuadro Nº 36*

Elaboración: *Los autores*

Muebles y enseres

En este caso la vida útil de considera alrededor de 5 años, con un valor residual del 33,33%.

Cuadro Nº 46. *Depreciación de muebles y enseres*

Año	Val. Activo	Val. Residual	Depreciación	Val. Actual
0	1540,00	513,33		1.026,67
1	1026,67		205,33	821,33
2	821,33		205,33	616,00
3	616,00		205,33	410,67
4	410,67		205,33	205,33
5	205,33		205,33	0,00

Fuente: *Cuadro Nº 37*

Elaboración: *Los autores*

Herramientas.

Para las herramientas se consideró una vida útil de 5 años y un valor residual del 33,33%.

Cuadro Nº 47.*Depreciación de herramientas*

Año	Val. Activo	Val. Residual	Depreciación	Val. Actual
0	430,00	143,33		286,67
1	286,67		57,33	229,33
2	229,33		57,33	172,00
3	172,00		57,33	114,67
4	114,67		57,33	57,33
5	57,33		57,33	0,00

Fuente: *Cuadro 38*

Elaboración: *Los autores*

Activo diferido

Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagados no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al construir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos hasta en 5 años.

En nuestro caso:

Cuadro Nº 48. *Activo diferido*

DETALLE	Valor
Organización Empresa	800
Premiso funcionamiento	1500
Gastos de constitución	600
Registro de frecuencia	500
TOTAL	**3400**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Activo circulante

Activo Circulante son los derechos, bienes materiales o créditos que están destinados a la operación mercantil o procedente de ésta, que se tienen en operación de modo más o menos continuo y que, como operaciones normales de una negociación pueden venderse, transformarse, convertirse en efectivo, darse en pago de cualquier clase de gastos u obligaciones.

El activo circulante de nuestra futura empresa, se encuentra integrado por:

Cuadro Nº 49. *Presupuesto de materiales directos de monitoreo.*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Kit inalámbrico DCS	280	109	30520
		TOTAL	**30520**

Fuente: *Cuadro 32*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 50. *Presupuesto de software de monitoreo*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Software	1	2500	2500
		TOTAL	**2500**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 51.*Presupuesto de materiales indirectos de monitoreo*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Poncho de aguas	20	15,00	300
Gas de guardia Sabre 110g	20	18,00	360
Chaleco antibalas	20	130,00	2600
		TOTAL	**3260**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 52. *Presupuesto de uniformes de seguridad*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total
Chompa	20	50,00	1000
Gorra	20	20,00	400
Camisa	20	7,00	140
Camiseta	20	5,00	100
Corbata	20	4,00	80
Pantalones	20	12,00	240
Botas	20	55,00	1100
		TOTAL	**3060**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 53. *Presupuesto de mano de obra directa guardias y monitoreo*

Detalle	Guardias	Operadores
Sueldo Básico	280.00	350.00
Decimo Tercero	23.33	29.17
Decimo cuarto	22.00	22.00
Vacaciones	11.67	14.58
IEES 11.15%	31.22	39.03
IECE 0.5%	1.40	1.75
Fondos de Reserva	23.33	29.17
Liquido a pagar mensual	392.95	485.69
Número	12	2
SUBTOTAL MENSUAL	**4715.44**	**971.38**
Total Año	56,585.28	11,656.60
TOTAL		**68,241.88**

Fuente: *Investigación de campo.*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 54. *Presupuesto de mano de obra indirecta*

Detalle	Supervisor	Técnico
Sueldo Básico	350.00	340.00
Decimo Tercero	29.17	28.33
Decimo cuarto	22.00	22.00
Vacaciones	14.58	14.17
IEES 11.15%	39.03	37.91
IECE 0.5%	1.75	1.70
Fondos de Reserva	29.17	28.33
Liquido a pagar mensual	485.69	472.44
Número	2	1
Subtotal mensual	971.38	472.44
Total Año	11,656.60	5,669.32
TOTAL GLOBAL		**17,325.92**

Fuente: *Investigación de campo.*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 55. *Presupuesto de sueldos administrativos*

Detalle	Gerente	Secretaria	Choferes
Sueldo Básico	450.00	340.00	280.00
Decimo Tercero	37.50	28.33	23.33
Decimo cuarto	22.00	22.00	22.00
Vacaciones	18.75	14.17	11.67
IEES 11.15%	50.18	37.91	31.22
IECE 0.5%	2.25	1.70	1.40
Fondos de Reserva	37.50	28.33	23.33
Liquido a pagar mensual	618.18	472.44	392.95
Número	1	1	2
Subtotal mensual	618.18	472.44	785.91
Total Año	7,418.10	5,669.32	9,430.88
TOTAL GLOBAL		**22,518.30**	

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 56. *Sueldo del cobrador*

Detalle	Cobrador
Sueldo Básico	264
Decimo Tercero	22.00
Decimo cuarto	22.00
Vacaciones	11.00
IEES 11.15%	29.436
IECE 0.5%	1.32
Fondos de Reserva	22.00
Liquido a pagar mensual	371.76
Número	1
Subtotal mensual	371.76
TOTAL AÑO	**4461.07**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 57.*Presupuesto de arriendo*

Detalle	cantidad	Val. Unitario	total
Arriendo de oficinas	1	300	300
Total mes			300
		Total año	**3600**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 58. *Presupuesto de servicios básicos*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total mes	Anual
Agua (m^3)	200	0,3	60	720
Luz (kw-h)	300	0,09	27	324
Teléfono (min)	500	0,035	17,5	210
Internet (Mbps)	1	28	28	336
			TOTAL	**1590**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 59. *Presupuesto de combustible y lubricantes*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total mes	Anual
Gasolina	30	1,46	43,8	525,6
Aceite Vehículos	2	25	50	600
Aceite Motos	9	8	72	864
		TOTAL	**165,8**	**1989,6**

Fuente: *Investigación de campo.*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 60. *Presupuesto de seguros*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total año
Seguro de vehículos	2	400,00	800
Seguro de Vida	12	120,00	1440
Seguro de armas	20	30,00	600
Seguro a terceros	10	80,00	800
Seguro de motos	12	150,00	1800
		TOTAL	**5440**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 61. *Presupuesto de suministros de oficina*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total mes	Anual
Papel bond y copia (resma)	2	3,5	7,00	84,00
Tinta de impresora	2	15	30,00	360,00
Papel para sumadora	2	0,8	1,60	19,20
Papel fax	1	1,9	1,90	22,80
Esferos (caja)	1	2	2,00	24,00
Clips(caja)	1	0,3	0,30	3,60
Libretín factura	2	12	24,00	288,00
Carpetas	10	0,35	3,50	42,00
		TOTAL	**70,30**	**843,60**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 62. *Presupuesto de útiles de aseo*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total mes	Anual
Desinfectantes	1	2,50	2,50	30,00
Escobas	2	2,00	4,00	48,00
Trapeador	2	2,00	4,00	48,00
Fundas para basura	2	0,60	1,20	14,40
		TOTAL	**11,70**	**140,40**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 63.*Presupuesto de publicidad*

Detalle	Cantidad	Val. Unitario	Total año
Radios	Mes	18	216
Televisión	Mes	25	300
Prensa	Mes	12	144
		TOTAL	**660**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 64. *Presupuesto de mantenimiento*

Detalle	Cantidad	Porcentaje	Total
Mantenimiento Monitoreo	28400	5%	1420
Mantenimiento Seguridad	19200	5%	960
Mantenimiento Vehículo	43200	1%	432
Mantenimiento Equipo de oficina	1084	5%	54,2
Mantenimiento Equipo de computación	2655	5%	132,75
Mantenimiento muebles y enseres	1540	5%	77
Mantenimiento de herramienta	430	5%	21,5
		TOTAL	**3097,45**

Fuente: *Investigación de campo*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 65. *Inversión de activo fijo.*

DETALLE	Valor
Materiales directos de monitoreo	28400
Material directo de seguridad	19200
Vehículo	43200
Equipo de oficina	1084
Equipo de computación	2655
Muebles y Enserres	1540
Herramientas	430
TOTAL	**96509**

Fuente: *Cuadro 39*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 66. *Inversión de activo diferido.*

DETALLE	Valor
Organización Empresa	800
Premiso funciomamiento	1500
Gastos de constitución	600
Registro de frecuencia	500
TOTAL	**3400**

Fuente: *Cuadro 47*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 67. *Inversión de capital de trabajo o Activo Circulante*

DETALLE	Valor Año	Val. Mensual	Procedencia
Materiales directo de mintoreo	30520	2543,33	Cuadro Nº32
Sofware de monitoreo	2500	208,33	Cuadro Nº49
Materiales indirectos de seguridad	3260	271,67	Cuadro Nº50
Uniformes para seguridad	3060	255,00	Cuadro Nº51
Mano de Obra Directa guardias y monitoreo	68241,88	5686,82	Cuadro Nº52
Mano de Obra Indirecta	17325,92	1443,83	Cuadro Nº53
Sueldos Adminstrativos	22,518.30	1876,53	Cuadro Nº54
Cobrador	4461.07	371,76	Cuadro Nº55
Arriendos	3600	300,00	Cuadro Nº56
Servicios Básicos	1590	132,50	Cuadro Nº57
Combustibles y lubricantes	1989,60	165,80	Cuadro Nº58
Seguros	5440	453,33	Cuadro Nº59
Suministros de oficina	843,60	70,30	Cuadro Nº60
Utiles de aseo	140,40	11,70	Cuadro Nº61
Publicidad	660	55,00	Cuadro Nº62
Mantenimiento	3097,45	258,12	Cuadro Nº63
TOTAL	**169248,22**	**14104,02**	

Fuente: *La indicada en este cuadro*

Elaboración: *Los autores*

Inversiones

Cuadro Nº 68.*Total inversiones*

DETALLE	COSTOS	PROCEDENCIA
ACTIVO FIJO	96509,00	Cuadro Nº 39
ACTIVO CIRCULANTE	14104,02	Cuadro Nº 66
ACTIVO DIFERIDO	3400,00	Cuadro Nº 47
TOTAL INVERSIÓN	**114013,02**	

Fuente: *La indicada en este cuadro*

Elaboración: *Los autores*

Financiamiento.

Cuadro Nº 69.*Fuente de financiamiento*

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Capital Interno	74013,02	64,92
Capital Externo	40000.00	35,08
TOTAL	**114013,02**	**100.00**

Fuente: *Cuadro 67*

Elaboración: *Los autores*

La inversión se distribuye de la siguiente manera: 84,65% activo fijo, 12,37% activo circulante, y el 2,98% en activo diferido.

Presupuestos de operación.

Constituye la valorización estimada de todos los recursos o gastos necesarios de emplear para la normal operación de nuestra empresa.

A continuación se presenta el presupuesto operativo, con proyección para 5 años. Se ha considerado un nivel de crecimiento anual del 3.6%, similar al nivel promedio de inflación en el país.

Cuadro Nº 70. *Presupuesto de operación*

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS PRIMOS MONITOREO					
Materiales Directos de monitoreo	30520,00	33594,89	36851,62	40299,29	43947,44
Mano de obra directa de monitoreo	11.656,60	12076,24	12510,98	12961,38	13427,99
Mano de obra indirecta de monitoreo	5.669,32	5873,42	6084,86	6303,91	6530,85
Sofware de monitoreo	2.500,00	2590,00	2683,24	2779,84	2879,91
Total costo primo monitoreo	**50345,92**	**54134,54**	**58130,70**	**62344,42**	**66786,19**
COSTOS PRIMOS SEGURIDAD					
Mano de obra directa de seguridad	56.585,28	58622,35	60732,75	62919,13	65184,22
Materiales Indirectos de seguridad	3260,00	3377,36	3498,94	3624,91	3755,40
Mano de obra indirecta de seguridad	11.656,60	12076,24	12510,98	12961,38	13427,99
Total costo primo seguridad	**71.501,88**	**74.075,95**	**76.742,68**	**79.505,42**	**82.367,61**
COSTO PROCESO DE SERVICIO					
Depreciación materiales indirectos de monitoreo	4.544,00	4.544,00	4.544,00	4.544,00	4.544,00
Depreciación materiales directos de seguridad	3.072,00	3.072,00	3.072,00	3.072,00	3.072,00
Depreciación de vehículo para seguridad	6.912,00	6.912,00	6.912,00	6.912,00	6.912,00
Uniformes de seguridad	3.060,00	3170,16	3284,29	3402,52	3525,01
Depreciación de herramientas	57,33	57,33	57,33	57,33	57,33
Combustible y lubricantes	1.989,60	2061,23	2135,43	2212,31	2291,95
Mantenimiento	3.097,45	3208,96	3324,48	3444,16	3568,15
Total costo de proceso servicio	**22732,38**	**23025,68**	**23329,53**	**23644,32**	**23970,44**
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos administrativos	22.518,30	23328,96	24168,80	25038,88	25940,28
Depreciación de equipo de oficina	173,44	173,44	173,44	173,44	173,44
Depreciación de equipo de computación	589,99	589,99	589,99	589,99	589,99
Depreciación de muebles y enseres	205,33	205,33	205,33	205,33	205,33
Arriendos	3600	3729,60	3863,87	4002,96	4147,07
Servicios básicos	1590	1647,24	1706,54	1767,98	1831,62
Seguros	5440	5635,84	5838,73	6048,92	6266,69
Suministros de oficina	843,60	873,97	905,43	938,03	971,80
Utiles de aseo	140,40	145,45	150,69	156,12	161,74

Total gastos administrativos	**35.101,07**	**36.329,83**	**37.602,83**	**38.921,65**	**40.287,96**
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo Cobrador	4461,07	4621,67	4788,05	4960,42	5139,00
Publicidad	660,00	683,76	708,38	733,88	760,30
total de gastos de ventas	**5121,07**	**5305,43**	**5496,43**	**5694,30**	**5899,29**
GASTOS FINANCIERO					
Intéres pagados	4255,00	3335,00	2415,00	1495,00	575,00
Total de gastos de financieros	**4255,00**	**3335,00**	**2415,00**	**1495,00**	**575,00**
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	**189.057,32**	**196.206,43**	**203.717,16**	**211.605,11**	**219.886,50**

Fuente: *Remitirse al cuadro respectivo*

Elaboración: *Los autores*

Costos unitarios del servicio

Para determinar los costos unitarios de los servicios que estamos ofertando se considero primero el total de costos de proceso y gastos que vienen del presupuesto de operaciones según el siguiente cuadro:

Cuadro Nº 71.*Costos unitarios de servicio*

	año 1	**año 2**	**año 3**	**año 4**	**año 5**
Costo Proceso	22732,38	23025,68	23329,53	23644,32	23970,44
Gastos Administrativo	35.101,07	36.329,83	37.602,83	38.921,65	40.287,96
Gastos de Ventas	5121,072	5305,43	5496,43	5694,30	5899,29
Gastos Financieros	4255,00	3335,00	2415,00	1495,00	575,00
Total	**67209,52**	**67995,94**	**68843,78**	**69755,27**	**70732,69**

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

Con esta información se procede a determinar un porcentaje de costo total por cada servicio, para esto se considera el total de costos primos incurridos por cada uno de los servicios como se demuestra en el cuadro.

Cuadro Nº 72. *Costo primo*

Costo primo	Valor individual	Porcentaje
Monitoreo	50345.92	41.319
Seguridad	71,501.88	58.681
Total C.primo	**121847.80**	**100.00**

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 73.*Costo unitario por monitoreo*

Monitoreo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Monitoreo	27770,10	28095,03	28445,35	28821,97	29225,83
Monitoreo	50345,92	54134,54	58130,70	62344,42	66786,19
Total costo	78116,02	82229,58	86576,05	91166,39	96012,02
Unidades	280,00	297,50	315,00	332,50	350,00
Costo servicio monitoreo	278,99	276,40	274,84	274,18	274,32

Fuente*: Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 74.*Costo unitario por servicio de seguridad*

Seguridad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos segurIdad	39439,43	39900,90	40398,43	40933,30	41506,87
Seguridad	71501,88	74075,95	76742,68	79505,42	82367,61
Total costo	110941,31	113976,85	117141,11	120438,72	123874,48
Unidades	360,00	360,00	360,00	400,00	400,00
Costo Unitario serv año	308,17	316,60	325,39	301,10	309,69
Costo Mensual segu	25,68	26,38	27,12	25,09	25,81

Fuente: *Cuadros Nº 70 y 71*

Elaboración: *Los autores*

7.8.2 Precio de venta del servicio

El precio de venta de los distintos servicios que la empresa ofrecerá a la ciudadanía, se calculará a partir de los costos unitarios antes presentados, previo la determinación de un porcentaje razonable de utilidad variable para cada año.

Cuadro Nº 75. *Precio de venta del servicio de monitoreo.*

MONITOREO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo unitario monitoreo	278,99	276,40	274,84	274,18	274,32
Utilidad por monitoreo	20%	25%	30%	35%	40%
Precio de venta monitoreo	334,78	345,50	357,30	370,15	384,05

Fuente: *Cuadro Nº 73*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 76. *Precio de venta del servicio de guardianía privada.*

SEGURIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo unitario de seguridad	308,17	316,60	325,39	301,10	309,69
Utilidad por seguridad	20%	25%	30%	35%	40%
Precio servicio de seguridad	369,80	395,75	423,01	406,48	433,56
Precio mensual seguridad	30,82	32,98	35,25	33,87	36,13

Fuente*: Cuadro Nº 74*

Elaboración: *Los autores*

7.8.3 Ingresos

Los ingresos operacionales de toda organización empresarial se sustentan en la venta de productos. A fin de elaborar el presupuesto de ingresos es necesario establecer el volumen de ventas por producto, por año y sus respectivos precios unitarios, para la vida útil del proyecto.

Para poder establecer el presupuesto de ingresos, es necesario retomar los datos determinados en capítulos anteriores de la demanda insatisfecha y así definir los posibles ingresos que se van a obtener con el proyecto.

Cuadro Nº 77. *Ingreso por ventas del servicio de monitoreo*

MONITOREO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de venta	334,78	345,50	357,30	370,15	384,05
Kits de monitoreo	280	298	315	332,5	350
Subtotal de ingresos monit	93739,22	102786,97	112548,87	123074,62	134416,82

Fuente: *Cuadro Nº 75*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 78.*Ingreso por ventas del servicio de seguridad privada*

SEGURIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de venta seguridad	369,80	395,75	423,01	406,48	433,56
Cantidad de seguridad	360	360	360	400	400
Subtotal de ingreos seguir	133129,57	142471,06	152283,45	162592,28	173424,28

Fuente: *Cuadro Nº 76*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 79. *Total ingresos*

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monitoreo	93739,22	102786,97	112548,87	123074,62	134416,82
Seguridad	133129,57	142471,06	152283,45	162592,28	173424,28
Total de ingresos de servicios	**226868,79**	**245258,04**	**264832,31**	**285666,90**	**307841,10**

Fuente: *Cuadros Nº 77 y 78*

Elaboración: *Los autores*

Para la determinación de los posibles ingresos que se obtendrán en el horizonte del proyecto se consideró lo siguiente:

- Resultados obtenidos de la Investigación de Mercados, tanto de oferta como demanda, donde en crecimiento anual de la población está en el orden del 2.7% aproximadamente.
- Mantener una utilidad razonable en el horizonte del proyecto.
- No se consideran otros ingresos.

7.8.4 Crédito

Cuadro Nº 80. *Amortización de crédito*

CAPITAL	40000,00	Dólares
INTERES	11,5	anual
TIEMPO	5	años
CUOTAS	20	
FORMA DE PAGO		Trimestral

TRIMESTRE	CAPITAL	Interes	Dividendo	Capital redisidual	Suma de dividendos	Intereses
0				40000,00		
1	2000	1150,00	3150,00	38000		
2	2000	1092,50	3092,50	36000	12255,00	
3	2000	1035,00	3035,00	34000		4255,00
4	2000	977,50	2977,50	32000		
5	2000	920,00	2920,00	30000		
6	2000	862,50	2862,50	28000	11335,00	
7	2000	805,00	2805,00	26000		3335,00
8	2000	747,50	2747,50	24000		
9	2000	690,00	2690,00	22000		
10	2000	632,50	2632,50	20000	10415,00	
11	2000	575,00	2575,00	18000		2415,00
12	2000	517,50	2517,50	16000		
13	2000	460,00	2460,00	14000		
14	2000	402,50	2402,50	12000	9495,00	
15	2000	345,00	2345,00	10000		1495,00

16	2000	287,50	2287,50	8000		
17	2000	230,00	2230,00	6000	8575,00	
18	2000	172,50	2172,50	4000		575,00
19	2000	115,00	2115,00	2000		
20	2000	57,50	2057,50	0		

Fuente: *Institución financiera*

Elaboración: *Los autores*

7.8.5 Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro Nº 81. *Estado de pérdidas y ganancias.*

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS POR VENTA DEL SERVICIO	226868,79	245258,04	264832,31	285666,90	307841,10
COSTOS TOTAL DE OPERACIÓN	189.057,32	196.206,43	203.717,16	211.605,11	219.886,50
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	37811,46	49051,61	61115,15	74061,79	87954,60
(-) 15 % UTILIDAD DE TRABAJADORES	5671,72	7357,74	9167,27	11109,27	13193,19
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	32139,74	41693,87	51947,88	62952,52	74761,41
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	8034,94	10423,47	12986,97	15738,13	18690,35
UTLIDAD LIQUIDA DEL EJERCICIO	24104,81	31270,40	38960,91	47214,39	56071,06
UTILIDAD MENSUAL NETA	**2008,73**	**2605,87**	**3246,74**	**3934,53**	**4672,59**
REPARTO UTILIDADES DE LA EMPRESA	**13706,66**	**17781,21**	**22154,24**	**26847,40**	**31883,54**

Fuente: *Cuadros Nº 70 y 79*

Elaboración: *Los autores*

7.8.5.1 Cuadro Nº 82. Estructura de Costos

DETALLE	AÑO UNO		AÑO TRES		AÑO CINCO	
	Costo Fijo	Costo variables	Costo fijo	Costo variable	Costo Fijo	Costo variable
COSTOS PRIMOS MONITOREO						
Materiales Directos de monitoreo		30520,00		36851,62		43947,44
Mano de obra directa de monitoreo		11656,60		12510,98		13427,99
Mano de obra indirecta de monitoreo	5.669,32		6084,86		6530,85	
Sofware de monitoreo	2.500,00		2683,24		2879,91	
Total costo primo monitoreo	8169,32	42176,6	8768,10	49362,60	9410,77	57375,43
COSTOS PRIMOS SEGURIDAD						
Mano de obra directa de seguridad		56.585,28		60732,75		65184,22
Materiales Indirectos de seguridad	3260,00		3498,94		3755,40	
Mano de obra indirecta de seguridad	11656,60		12510,98		13427,99	
Total costo primo seguridad	14916,60	56585,28	16009,93	60732,75	17183,39	65184,22
COSTO PROCESO DE SERVICIO						
Depreciación materiales indirectos de monitoreo	4.544,00		4.544,00		4.544,00	
Depreciación materiales directos de seguridad	3.072,00		3.072,00		3.072,00	
Depreciación de vehículo para seguridad	6.912,00		6.912,00		6.912,00	
Uniformes de seguridad		3.060,00		3284,29		3525,01
Depreciación de herramientas	57,33		57,33		57,33	
Combustible y lubricantes		1.989,60		2135,43		2291,95
Mantenimiento	3.097,45		3324,48		3568,15	
Total costo de proceso servicio	17.682,78	5.049,60	17.909,81	5.419,72	18.153,49	5.816,96
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Sueldos administrativos	22.518,30		24168,80		25940,28	
Depreciación de equipo de oficina	173,44		173,44		173,44	
Depreciación de equipo de computación	589,99		589,99		589,99	
Depreciación de muebles y enseres	205,33		205,33		205,33	
Arriendos	3.600,00		3863,87		4147,07	

Servicios básicos	1.590,00		1706,54		1831,62	
Seguros	5.440,00		5838,73		6266,69	
Suministros de oficina	843,60		905,43		971,80	
Utiles de aseo	140,40		150,69		161,74	
Total gastos administrativos	35.101,07	0,00	37.602,83	0,00	40.287,96	0,00
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo Cobrador	4461,07		4788,05		5139,00	
Publicidad		660,00		708,38		760,30
total de gastos de ventas	4461,07	660,00	4788,05	708,38	5139,00	760,30
GASTOS FINANCIERO						
Intéres pagados	4255,00		2415,00			
Total de gastos de financieros	4255,00	0,00	2415,00	0,00	575,00	0,00
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN	84585,84	104471,48	87493,72	116223,45	90749,60	129136,90
	189057,32		**203717,16**		**219886,50**	

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

7.8.6 Punto de equilibrio

Año 1

Cuadro Nº 83. *Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada.*

Pe=	**C. fijo / ventas - costo variable**		
	84585,84	**217415,92**	**104471,48**
	84585,84	**112944,44**	
PE=	**74,8915501**		

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 84.*Punto de equilibrio en función de los ingresos*

Pe=	Costo fijo / 1 - (costo variable/ ventas)		
	84585,84	104471,48	217415,92
	84585,84	1	0,4805144
	84585,84	0,5194856	
Pe=	162826,15		

Elaboración: *Los autores*

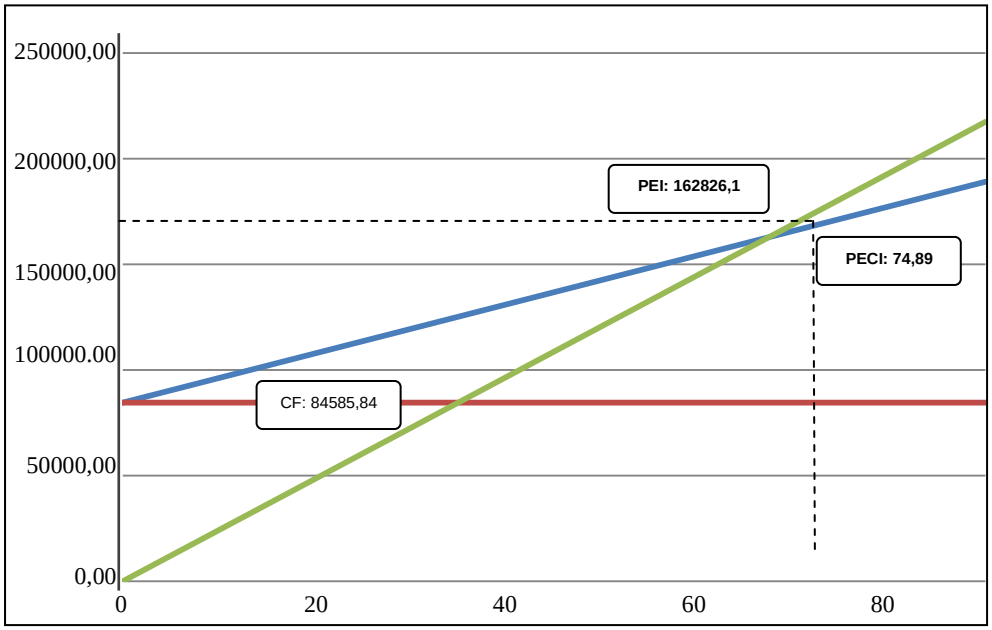


Fig. 07. *Punto de equilibrio. Año 1*

Año 3

Cuadro Nº 85. *Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada.*

Pe=	C. fijo / ventas - costo variable		
	87493,72	243163,63	113741,39
	87493,72	129422,24	
PE=	67,60		

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 86. *Punto de equilibrio en función de los ingresos*

Pe=	Costo fijo / 1 - (costo variable/ ventas)		
	87493,72	113741,39	243163,63
	87493,72	1	0,46775658
	87493,72	0,53224342	
Pe=	164386,66		

Elaboración: *Los autores*

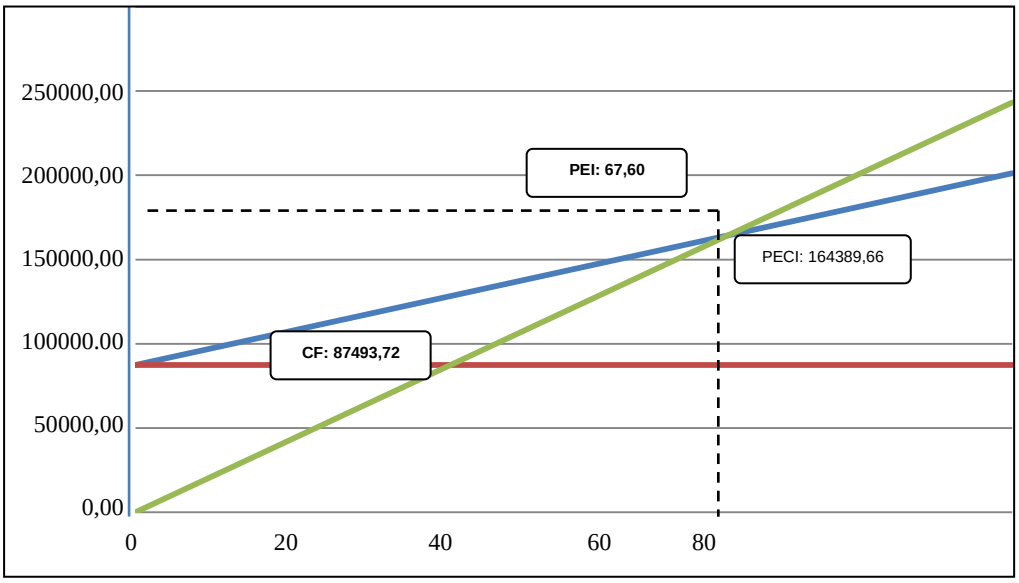


Fig. 08. *Punto de equilibrio. Año 3*

Año 5

Cuadro Nº 87. *Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada*

Pe=	C. fijo / ventas - costo variable		
	90979,60	280926,78	125587,78
	90979,60	155339,00	
PE=	58,57		

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 88.*Punto de equilibrio en función de los ingresos.*

Pe=	Costo fijo / 1 - (costo variable/ ventas)		
	90979,60	125587,78	280926,78
	90979,60	1	0,4470481
	90979,60	0,5529519	
Pe=	164534,37		

Elaboración: *Los autores*

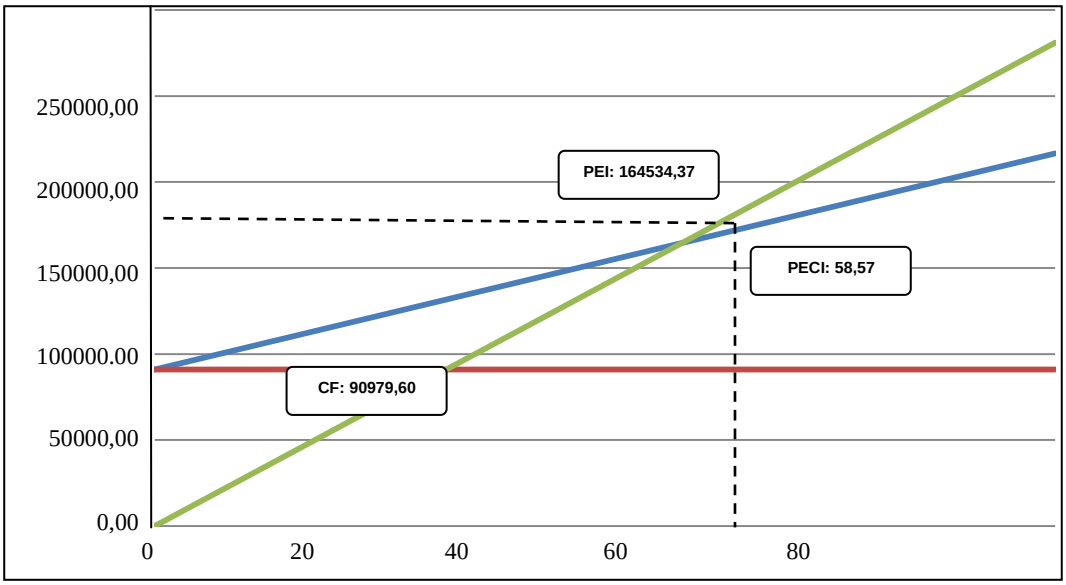


Fig. 09. *Punto de equilibrio. Año 5*

7.9 Estudio Administrativo

7.9.1 Nombre o razón social de la compañía de responsabilidad limitada

Disposiciones generales.

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligación es sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusive e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro."

El nombre de la Agencia de Vigilancia y Seguridad Privada será: ***"O.S.S SECURITY CIA LTDA"***

Previamente se recurrirá a La Superintendencia de Compañías y Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas para averiguar si el nombre

ya existe; en el caso de ya existir, se procederá a buscar un nuevo nombre.

Fig. 10. *Escudo de O.S.S. Security*

7.9.2 Titularidad de propiedad de la empresa

Requisitos Generales.

a. Nombre aprobado por La Secretaría General de la Superintendencia de Compañías (Artículos 93 y 156 de la Ley de Compañías).

b. Presentar al señor Superintendente de Compañías, minuta o tres copias certificadas de la escritura pública de constitución solicitándoles, con firma de Abogado la respectiva aprobación, (artículo 163 de la Ley de Compañías).

c. La compañía se constituirá con tres socios como mínimo, hasta un máximo de quince, pasado este número deberá constituirse o transformarse en compañía anónima (art. 96

de la Ley de Compañías y art. 74 numeral segundo de las reformas a la Ley de Compañías constante en la Ley de Mercado de Valores publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 199 de mayo 28 de 1993).

d. El capital con el que a de constituirse la compañía será de cuatrocientos dólares como mínimo íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el 50% de cada participación. El capital puede integrarse como numerario (dinero) o con bienes muebles e inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía (art. 103 y 105 de la Ley de Compañías y Resolución No. 008 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 245 de agosto 2 de 1993).

e. Por la naturaleza del objeto social: La compañía deberá afiliarse a una de las Cámaras de La Producción sean estas de Industriales, de la Pequeña Industria, de La Construcción, de Minería, de Agricultura. Obtener informes favorables del Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre, (si es de transporte), Corporación Ecuatoriana de Turismo (para el uso del término, turismo o sus derivados) y para las Compañías de Seguridad Privada, los informes favorables del Ministerio de Defensas Nacional, y del Ministerio de Gobierno y Policía, para los intermediarios de Seguros, el informe de La Superintendencia de Bancos,

en lo relativo a la actividad y el nombre de acuerdo con las disposiciones legales siguientes:

i. **Compañías de Seguridad Privada:** Artículo 3 del Reglamento para Constitución y Funcionamiento de Organizaciones de Seguridad Privada, expedido mediante, Decreto Ejecutivo No. 2697 de Septiembre 4 de 1991, publicado en el Registro Oficial No. 765 de septiembre 9 de 1991.

Socios Extranjeros.

Si intervinieren socios extranjeros sean personas naturales o jurídicas, deberán declarar en el contrato constitutivo el tipo de inversión que realizan, esto es, inversión extranjera directa, subregional o nacional, para esta última deberán obtener el oficio de constancia de la declaración efectuada ante el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, de conformidad con el artículo 13 de las normas reglamentarias sobre inversión extranjera, publicada en el Registro Oficial No. 106 de enero 13 de 1993.

Tipo de Empresa (Sector Actividad)

De acuerdo a la Cuadro de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), la empresa se encuentra ubicada en: Actividades de investigación y Seguridad, subsección actividades de vigilancia y protección realizado ya sea por personal empleado para proteger a personas o propiedades a través del patrullaje de calles, o como guardaespaldas, guardianes y

serenos para edificios de apartamentos, oficinas, fábricas, obras en construcción, hoteles, teatros, detectives de almacenes o mediante perros guardianes, vehículos blindados , etc. (Código CIIU K7492,01).

La actividad de la empresa es brindar seguridad y vigilancia privada en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito, Provincia de Pichincha.

7.9.3 Mapa estratégico

Visión de la Empresa

Constituirnos en el año 2015, en una de las mejores Empresas de Seguridad de la ciudad de Quito, cumpliendo las exigencias del nuestros clientes más allá del deber, brindando un servicio de calidad que nos permita sobresalir y superar a la competencia.

Misión de la Empresa

Prestar el servicio de seguridad, cumpliendo a cabalidad con los compromisos adquiridos con nuestros clientes, utilizando tecnología de vanguardia garantizando así la seguridad de nuestros usuarios, bienestar a nuestros empleados y rentabilidad a los accionistas.

7.9.4 Estrategia de la empresa.

Servicio

O.S.S SECURITY CIA LTDA, pretende imponerse en el mercado, al ofrecer seguridad integral utilizando un recurso humano altamente capacitado y entrenado por personal de Fuerzas Armadas y Policía Nacional en servicio pasivo, garantizando de esta forma los más altos estándares de calidad, pues son instructores que conocen y manejan eficaz y eficientemente el tema de seguridad. Se garantizará la calidad del servicio, alcanzando la certificación de calidad a través de las normas ISO 9001-2000, O.S.S SECURITY CIA LTDA, tendrá una organización basada en procesos, lo que garantizará la prestación de un servicio eficiente, que responda a las necesidades y expectativas de nuestro selecto grupo de clientes.

Marketing

Nuestra empresa, desarrollará y ejecutará un plan de marketing, que buscará alcanzar el posicionamiento como una organización seria y que ofrece las seguridades necesarias para este tipo de empresa.

Se utilizará la imagen empresarial para dar a conocer nuestros servicios como una empresa que ofrece alta seguridad integral, dotado de recurso humano capacitado y recursos materiales de alta tecnología y calidad, para lo cual se utilizarán medios de comunicación masiva como: radio, televisión e internet, a través de nuestra página Web.

Administrativa Financiera.

O.S.S SECURITY CIA LTDA, al ser una organización en base a procesos, deberá constantemente vigilarlos y controlarlos, de tal manera que ofrezca en todo momento, servicios de calidad a sus clientes.

La empresa, buscará utilizar los recursos eficiente y eficazmente, para así lograr alcanzar los objetivos trazados.

En el tema de recursos humanos, anualmente se fijará el plan de capacitación y motivación a nuestro personal, tanto a nivel operativo como al nivel administrativo.

Se buscará el liderazgo en costos, al utilizar adecuadamente los recursos con los que contamos, y de esta forma estaremos en capacidad de ofrecer precios menores a los de la competencia.

7.9.5 Objetivos estratégicos.

Objetivos de Mercado

En los cinco primeros años, se espera incrementar la cobertura de la demanda insatisfecha, al ofrecer un servicio que cubra los requerimientos y necesidades de nuestra clientela en el sector norte de la ciudad de Quito.

Objetivos Financieros

Se espera recuperar la inversión total en un plazo de dos años, a partir de la fecha en que se inicien las operaciones de seguridad integral en el sector norte de la ciudad de Quito.

Se espera por lo menos obtener una rentabilidad anual sobre el monto total de la inversión mayor a la de la tasa pasiva de los Bancos Privados de Quito, pues de esta forma se justificarán las operaciones de la empresa, pues caso contrario, resulta más rentable invertir en las diversas opciones que ofrecen los bancos.

Objetivos de Competitividad

Dentro de tres años, se espera incrementar el número de guardias, personal administrativo, y recursos materiales en base a los nuevos contratos que se conseguirán.

Lograr el posicionamiento como una empresa seria, que ofrece las seguridades y garantías necesarias para brindar el tipo de servicio que se está ofertando, para lo cual contará con recursos humanos y materiales que lo diferencian de la competencia.

Principios y valores.

"Principios son el conjunto de creencias, valores o normas establecidas en la organización y que configuran su imagen interna y externa".

Nuestra empresa se caracterizará por la seriedad, honestidad y profesionalismo en todos nuestros servicios, garantizando la entera satisfacción del cliente.

Responsabilidad

O.S.S SECURITY CIA LTDA, se compromete a trabajar con responsabilidad para asegurar los bienes materiales y personales de nuestra selecta cartera de clientes, satisfaciendo al 100% sus expectativas.

Compromiso

Para nuestra empresa, el profesionalismo y la proactividad serán la carta de presentación para nuestros clientes, que han confiado sus bienes y valores en nuestras manos.

Honestidad

Por el tipo de servicio que O.S.S SECURITY CIA LTDA ofrece a sus usuarios, es de vital importancia la rectitud y la ética con que se efectúen todas y cada una de sus actividades, pues se están resguardando bienes y valores de gran importancia para nuestros clientes.

Respeto

Nos comprometemos a respetar a nuestros clientes externos, satisfaciendo sus necesidades y brindándoles la máxima seguridad, así

como también a nuestros clientes internos, ofreciéndoles un ambiente laboral en donde puedan cumplir sus anhelos personales y profesionales.

7.9.6 Acta de constitución de la Empresa O.S.S. Security Cia. Ltda.

O.S.S. SECURITY CIA. LTDA.

Operational Segurity Sistems

Cuantía: 114013.02 usd

Escritura Nº

En la ciudad de Quito, Capital de la República del Ecuador, hoy día NUEVE DE ENERO DEL 2011, ante mí DOCTOR ANGEL BUENO, Notario del Cantón Quito, comparecen los señores: OMAR DANILO REVELO GÓMEZ, de estado civil casado; FRANKLIN RAMIRO CABEZAS MOREANO, de estado civil casado y ELIAS EUGENIO EGAS GAVIDIA, de estado civil casado, cada uno por sus propios derechos. Loa comparecientes de nacionalidad ecuatoriana, residentes en esta ciudad, mayores de edad, legalmente capaces, a quienes conozco de que doy fe; y, dicen que elevan a escritura pública en contenido de la minuta me entregan cuyo tenor literal y que transcribo a continuación es lo siguiente: “SEÑOR NOTARIO”: En el protocolo de escrituras públicas a su cargo dígnese insertar una en la cual conste la Constitución de una Compañía que se denominará O.S.S SECURITY CIA LTDA. de seguridad privada, al tenor de las siguientes cláusulas.

Cláusula primera.

Comparecientes

Comparecen a la celebración de la presente escritura pública de constitución de Sociedad de Responsabilidad Limitada, por una parte el señor Omar Danilo Revelo Gómez, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casado; el señor Franklin Ramiro Cabezas Moreano, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casado; y, el señor Elías Eugenio Egas Gavidia, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, de estado civil casado, capaces en derecho para contratar y contraer obligaciones, domiciliados en el Distrito Metropolitano de Quito. Todos ellos comparecen libre y voluntariamente por sus propios y personales derechos.

Cláusula segunda.

Estatutos.

Capítulo primero

De la denominación, objeto, nacionalidad, domicilio y duración de la compañía.

Artículo primero: denominación.

La compañía se denominará, O.S.S. SECURITY CIA. LTDA., bajo cuyo nombre realizará todos sus actos y contratos.

Artículo segundo: objeto social.

La compañía O.S.S. SECURITY CIA. LTDA., tendrá como objeto brindar y ofrecer servicios de protección y vigilancia de personas, de bienes, muebles e inmuebles, de investigación y custodia de valores.

Artículo tercero: domicilio.

La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y tendrá como domicilio principal el Distrito Metropolitano de Quito, República del Ecuador, pudiendo establecer sucursales o agencias en cualquier lugar dentro del territorio nacional o fuera de éste de acuerdo con lo que resuelva La Junta General de Socios.

Artículo cuarto: duración.

El plazo de la duración de la compañía es de cincuenta años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil del Distrito Metropolitano de Quito, pudiendo restringirse o ampliarse este plazo por resolución de La Junta General de Socios, de conformidad con estos estatutos y la Ley de Compañías.

Capítulo segundo

Del capital social y de los derechos y obligaciones de los socios.

Artículo quinto: capital social.

El capital social de la compañía es de CIENTO SEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y DOS DÓLARES CON TREINTA Y OCHO CENTAVOS (106

882,38 USD), divididas en ciento seis mil ochocientos ochenta y dos punto treinta y ocho participaciones iguales acumulativas e indivisibles de un dólar cada una y se constituye de la siguiente manera:

Cuadro Nº 89. Capital suscrito

NOMBRE DEL SOCIO	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	SALDO A PAGARSE	NÚMERO DE PARTICIPACIONES
Omar D. Revelo G.	35 627,46	22 294,12	13 333,33	35 627,46
Franklin R. Cabezas M.	35 627,46	22 294,12	13 333,33	35 627,46
Elias E. Egas G.	35 627,46	22 294,12	13 333,33	35 627,46
TOTAL	**106 882,38**	**66 882,36**	**40000,00**	**106 882,38**

Fuente: *Estudio Técnico*

Elaboración: *Los autores*

El capital suscrito se encuentra pagado en su totalidad y se realizó el depósito en la cuenta de integración de capital número 54200054-9 de la Compañía abierta en el Banco Nacional, cuyo certificado original se acompaña como documento que habilita.

Artículo sexto: participaciones.

Las aportaciones que comprenden los aportes de capital de ésta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. Se entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará su carácter de no negociable y el número de las participaciones que a cada uno

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

Cuando se modifiquen los certificados de aportación en virtud de aumento de capital cambiarán proporcionalmente al valor aumentado y conservarán las antedichas leyendas y declaraciones.

Artículo séptimo: derecho a voto.

Por cada participación de un dólar americano, el socio tendrá derecho a un voto.

Artículo octavo: del aumento de capital.

Para proceder al aumento de capital o disminución del capital social será necesaria la aprobación de la Junta General de Socios, de conformidad con lo dispuesto en el artículo ciento diez y ciento once de la Ley de Compañías.

Cada socio, de considerarlo necesario, conservará la libertad de renunciar al derecho de preferencia para aumentos de capital, establecido por la Ley de Compañías a favor de los socios de responsabilidad limitada.

Artículo noveno.

Se considerará propietario de las participaciones a quien aparece como tal en el libro de los socios. La propiedad de las participaciones se transferirá mediante la cesión debidamente aprobada por la unanimidad

del capital social. Dicha cesión se realizará mediante escritura pública, de lo cual se sentará razón al margen de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.

En el libro de la compañía se inscribirá la cesión y se extenderá un nuevo certificado de aportación a favor del cesionario, previa anulación del certificado de aportación anterior del cedente.

Artículo décimo.

De las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio se tomará en porcentaje no menor de un cinco por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el veinte por ciento del capital social. Una vez constituido el mismo y de resultar disminuido por cualquier causa, deberá ser reintegrado en la misma forma señalada en el inciso anterior.

Artículo undécimo.

Las participaciones que tienen los socios de esta compañía, son transferibles por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si obtuvieran el consentimiento unánime del capital social, entando a lo dispuesto en el artículo ciento trece de la Ley de Compañías.

Artículo duodécimo.

En cuanto a los derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios se estará a lo dispuesto en el párrafo cuarto de la sección V y de la Ley de Compañías.

Artículo décimo tercero.

Mientras no sea cubierto el valor de las participaciones correspondientes al aumento de capital, la sociedad entregará a los socios solamente un certificado provisional en el que conste el número de participaciones suscritas, el valor y el plazo para el pago total de las mismas.

Capítulo Tercero.

De la administración de la Compañía

Artículo décimo cuarto.

La compañía estará gobernada por la Junta General de Socios y administrado por el presidente y gerente.

Artículo décimo quinto.

Los administradores cumplirán con todas las obligaciones que la ley establece como de su cargo y responsabilidad, y de acuerdo con lo que dispones los presentes estatutos para cada uno de los órganos de administración.

Artículo décimo sexto.

Las reuniones de la Junta serán ordinarias o extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la Compañía previa convocatoria de presidente y/o gerente. Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres primeros meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; las extraordinarias se reunirán en cualquier tiempo en que fueran convocadas.

En las juntas generales solo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria bajo sanción de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, de conformidad con la Ley de Compañías.

Artículo décimo séptimo.

Presidirá las sesiones de la junta general el presidente de la compañía y en su ausencia será reemplazado por el gerente, quien a su vez actuará como secretario y a falta de este el que fuere designado como Secretario Ad-hoc.

Artículo décimo octavo.

Si la junta general no pudiere reunirse en primera convocatoria por falta de quórum, se procederá a una segunda convocatoria, la que no podrá demorarse más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión.

La junta general no podrá considerarse constituida para deliberar en primera convocatoria si los concurrentes no representan más de la mitad del capital social. Las juntas generales se reunirán en segunda convocatoria con el número de socios presentes se expresará así en la convocatoria que se haga.

En la segunda convocatoria no podrá modificarse el objeto de la primera convocatoria. Las resoluciones de la junta general serán tomadas por la mayoría absoluta de los socios presentes.

Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Las resoluciones que se adoptaren en la junta general obligan a todos los socios y se tendrán como de necesaria e ineludible ejecución por parte de todos los órganos de administración, funcionarios y empleados, salvo la impugnación que, de conformidad con el artículo ciento dieciséis literal H de la Ley de Compañías, pueden proponer los socios.

Artículo décimo noveno.

Corresponde a la Junta General de Socios:

a. Elegir al presidente quien actuará como presidente de la Junta General de Socios y al gerente.

b. Resolver sobre la remoción, por causas legales, del presidente y gerente.

c. Conocer los balances, cuentas e informes presentados por los administradores aprobándolos o haciendo las observaciones que consideren necesarias.

d. Resolver sobre la distribución de las utilidades y ordenar el pago de los dividendos que correspondan a los socios según sus derechos.

e. Resolver acerca de reformas al contrato social o a los estatutos de la compañía, sobre la fusión, transformación, disolución y liquidación de la compañía, con anterioridad al plazo del vencimiento sobre el aumento o disolución del capital, sujetándose para el efecto a lo que dispone el artículo treinta y tres de la Ley de Compañías.

f. Aprobar cualquier aumento de capital de la compañía.

g. Resolver sobre la liquidación de la compañía designando liquidadores y estableciendo los correspondientes procedimientos.

h. Interpretar de manera obligatoria los presentes estatutos.

i. Todos los asuntos determinados en la ley como competencia de la junta general socios, siempre que no contravenga los presentes estatutos.

j. Autorizar al presidente y gerente de la compañía la suscripción de actos y contratos que excedan los (USD $ 5.000) CINCO MIL DÓLARES NORTEAMERICANOS.

k. Acordar la exclusión del socio por las causales establecidas en el artículo ochenta y uno de la Ley de Compañías. Todas las decisiones tomadas por la junta general de socios requerirán el voto favorable del 50% más una participación del capital social, excepto aquellas que de acuerdo a la Ley de Compañías requieran el consentimiento unánime.

Artículo vigésimo.- del presidente.

El presidente de la compañía será nombrado por la junta general de socios, durará cinco años en sus funciones, podrá ser reelegido indefinidamente. En ausencia del presidente los subrogará en sus funciones el gerente.

Artículo vigésimo primero.

El presidente tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

a. Presidir las sesiones de la junta general de socios, ordinarios y extraordinarias.

b. Suscribir con el gerente de la compañía las convocatorias y actas de la junta general.

c. Cumplir y hacer cumplir las atribuciones y deberes que le corresponden de acuerdo con la ley y los presentes estatutos.

d. Firmar conjuntamente con el gerente los certificados de aportación de cada uno de los socios.

e. Firmar conjuntamente con el gerente todos los actos y contratos que hayan sido debidamente autorizados por la junta general de socios.

Artículo vigésimo segundo.

El gerente de la compañía será nombrado por la junta general y durará cinco años en sus funciones pudiendo ser reelegido indefinidamente, y en su ausencia lo sustituirá el presidente, quien estará investido de las mismas facultades legales y estatutarias del gerente.

Artículo vigésimo tercero.

Son atribuciones del gerente:

a. Ejercer la representación legal y extrajudicial de la compañía.

b. Dirigir la administración de la compañía.

c. Actuar como secretario en las reuniones ordinarias y extraordinarias de la junta general de los socios.

d. Nombrar a los funcionarios y empleados de la compañía cuando estos no sean nombrados por la junta general, establecer sus remuneraciones, determinar sus atribuciones, removerlos previo al cumplimiento de los requisitos legales.

e. Exigir la oportuna solución o pago de las obligaciones de la compañía para con terceros y cuidar los valores, bienes y derechos de la compañía en todo cuanto mira el interés de la mejor y más conveniente administración del patrimonio de su representada.

f. Llevar los libros y actas de juntas general y suscribirlas conjuntamente con el presidente.

g. Suscribir conjuntamente con el presidente los certificados de aportación de cada uno de los socios.

h. Preparar y presentar a la junta general de socios el balance anual de la compañía con la autorización antes mencionada.

i. Manejar bajo su responsabilidad los fondos de la compañía, llevar el giro ordinario de los empresas de la misma, estando autorizado por el mismo a obligar a la compañía mediante actos y contratos que no excedan los (USD $ 5000) CINCO MIL DÓLARES NORTEAMERICANOS. En caso de que el acto o contrato

comprometa a un monto superior será necesario la autorización previa de la junta general de socios y la firma del presidente.

j. Están, igualmente, autorizados para girar o endosar documentos, cheques a su cargo de las cuentas bancarias, suscribir y endosar documentos de crédito, tales como pagarés, aceptar y endosar letras de cambio, realizar contratos de sobregiros, etc, pudiendo obligar a la compañía en actos y contratos de conformidad con estos estatutos.

k. Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general.

l. Todas las demás atribuciones y deberes que le correspondan de acuerdo con la ley y estos estatutos.

Artículo vigésimo cuarto.

El gerente como administrador que ejerce la representación legal de la compañía ejecutará todos los actos y gestiones necesarias ente el gobierno, ministerios y demás entidades de derecho público y privado en cumplimiento del objeto social.

Artículo vigésimo quinto.

El gerente como secretario de la junta general tendrá las atribuciones y deberes legales, estatutarios y reglamentarios aplicables y autorizará con

su firma las actas, certificaciones y otros instrumentos en el ejercicio de sus atribuciones y deberes.

Artículo vigésimo sexto.- Comisión de vigilancia.

Si la compañía llegare a tener más de diez socios, podrá la junta general de socios designar una comisión de vigilancia la misma que se encargará de velar por el cumplimiento de las obligaciones de los administradores del contrato de sociedad, así como del cabal cumplimiento y gestión de los empresas. Esta comisión podrá funcionar con tres personas sean socios o no y su nombramiento durará un año. En el mismo acto que se nombren dichos miembros de la comisión de vigilancia se precederá a nombrar a sus sustitutos.

Artículo vigésimo séptimo.

En el caso de fasta definitiva de algún miembro de la comisión de vigilancia se precederá a su inmediata sustitución por el respectivo suplente, quién será elegido como anteriormente se estableció, por la junta general de socios, de acuerdo con la Ley.

Artículo vigésimo octavo.

La compañía podrá disolverse y liquidarse en cualquier momento, sujetándose en todo lo dispuesto en el artículo trescientos sesenta y uno de la Ley de Compañías.

Artículo vigésimo noveno.

El gerente esta obligado a presentar a la junta general de socios, dentro del plazo máximo de tres meses contados a partir del cierre del ejercicio económico del año inmediato anterior, los siguientes documentos: **UNO**.- balances consolidados. **DOS**.- estado de pérdidas y ganancias. **TRES**.- someter a propuesta la distribución de beneficios y la memoria explicativa de la gestión social y situación de la compañía. La junta general deberá resolver lo que corresponde acerca del balance general, del estado de pérdidas y ganancias y de la distribución de los beneficios.

Artículo trigésimo.

Las ganancias netas que se obtuvieren de cada ejercicio después de deducido los gastos, impuestos y todos los gravámenes de la compañía, se repartirán de acuerdo con las disposiciones legales o se capitalizarán total o parcialmente de conformidad con las resoluciones de la Junta General.

Artículo trigésimo primero.

Los socios, así como los administradores de la compañía, están expresamente prohibidos de emprender actividades que se consideren ilegales o similares a las llevadas a cabo por la compañía o que puedan competir con éstas, salvo que medie la autorización expresa de la Junta General de socios.

Disposiciones generales:

Artículo trigésimo segundo.

El año económico se contará desde el primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre.

Artículo trigésimo tercero.

En todo lo que no estuviera previsto en los presentes estatutos, la sociedad se sujetará a la Ley de Compañías en vigencia y a las demás Leyes de la República.

Artículo trigésimo cuarto.

Queda facultado el Doctor Ángel Bueno, para solicitar a la Superintendencia de Compañías la correspondiente aprobación de la Escritura Pública y para la práctica de todas las diligencias relacionadas con su perfeccionamiento legal, sin exclusión alguna, inclusive para la inscripción o registro que corresponda según las leyes de la República sobre la materia. El señor Omar Revelo G. convocará a la primera junta general de socios, la misma que presidirá y tendrá lugar tan pronto se haya llenado los requisitos o formalidades para la legal constitución de la sociedad con la advertencia de que en esta primera junta debe procederse a la designación de los funcionarios de la administración y según lo que corresponde a la Junta General de Socios, como establecen los estatutos con respecto al perfeccionamiento y organización debida de la sociedad y sus organismos.

Usted Señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la perfecta valides de esta escritura.

Atentamente,

Dr. Ángel Bueno

Matrícula

Casillero Judicial

7.9.7 Organización Administrativa

La organización, define una estructura adecuada, que responda a las necesidades y requerimientos, tanto del cliente interno como del externo, para lo cual se deben precisar adecuadamente las funciones mediante las actividades que se realizan en los diferentes niveles de la empresa, y de esta manera conseguir las metas y objetivos trazados.

Organigrama Estructural.

La estructura orgánica de O.S.S SECURITY CIA LTDA, está conformada por dos niveles:

- Nivel de decisión: Junta de accionistas y Gerencia
- Nivel operativo: Conformado por tres departamentos: administrativo, técnico y operativo

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

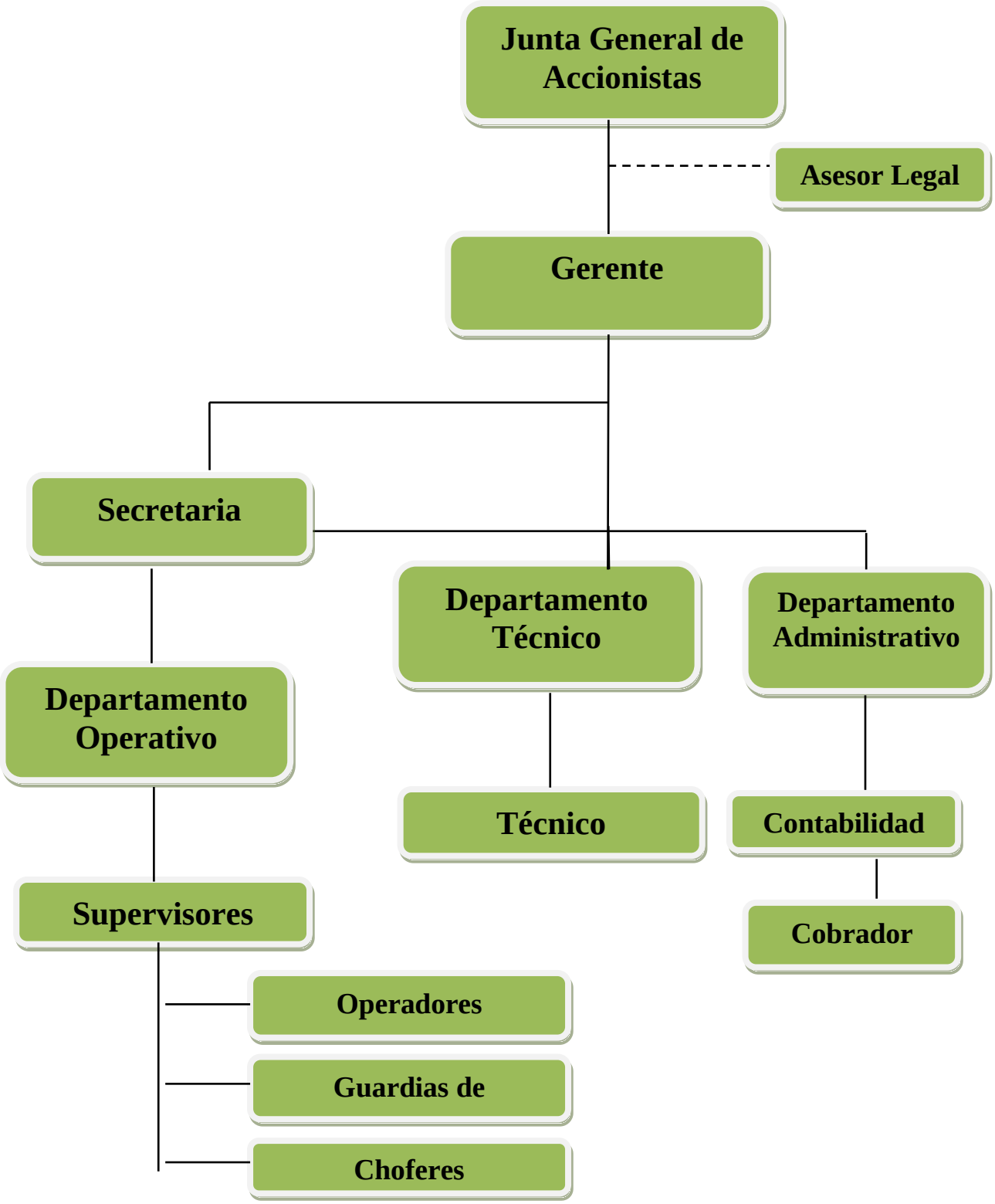


Fig. 11. *Organigrama estructural "O.S.S. Security"*

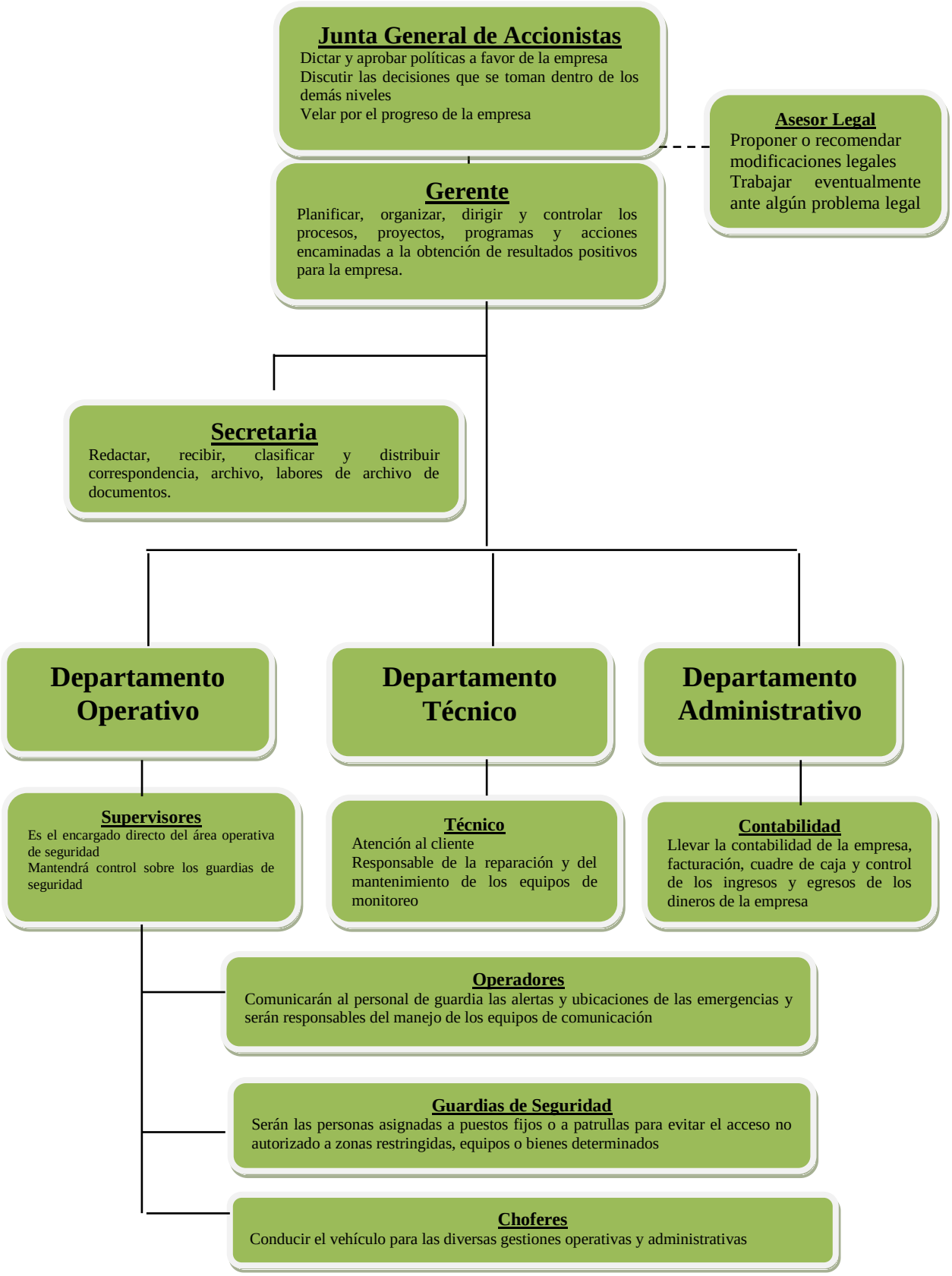
Nivel de decisión.

Este nivel, está conformado por tres socios, tal como lo señala la Ley de Compañías, para una CIA. Ltda., los cuales constituyen la Junta General de Accionistas. En este nivel, se tiene al Gerente General de la empresa y a los supervisores del área administrativa financiera y del área operativa, los mismos que tienen la facultad de tomar decisiones bajo la supervisión de los socios.

Nivel operativo

Aquí se encuentra tanto el personal administrativo financiero como el personal operativo, que se constituyen básicamente en los guardias que son quienes acuden a los diferentes lugares contratados para la prestación del servicio de guardianía y seguridad privada.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



7.9.8 Manual de funciones

Cada uno de los integrantes de O.S.S SECURITY CIA. LTDA, cumplirá sus funciones de acuerdo con el siguiente detalle:

Cuadro Nº 90. Funciones de los integrantes

CARGO	FUNCIONES
Gerente	• Supervisión y control • Supervisión de servicios contratados.
Secretaria	• Encargada de elaboración, trámite y archivo de documentos. • Elaboración de oficios, memorandos y diferentes hojas de control. • Informará a los supervisores si algún empleado de la compañía se encuentre falto en el horario de trabajo asignado.
Contadora	• Revisión de los movimientos contables. • Elaboración de estados financieros periódicos. • Supervisar y controlar todas las operaciones contables.

	• Brinda asesoría en aspectos contables y tributarios. • Realiza el registro diario de operaciones contables en libros. • Verificará diariamente los documentos contables. • Verificación del cálculo de impuestos.
Jefe de Seguridad/ supervisor	• Es el encargado directo del área operativa de la agencia de seguridad. • Mantendrá control sobre los guardias de seguridad. • Tendrá conocimiento sobre todo lo relacionado con el servicio de seguridad que brinda la empresa
Guardias de seguridad	• Serán las personas asignadas a puestos fijos o a patrullas para evitar el acceso no autorizado a zonas restringidas, equipos, personal o bienes determinados. • Se encargarán de dar seguridad física a viviendas y/o locales comerciales.

	• El guardia que no esté de servicio, será designado como chofer para transportar al personal.
Operadores	• Serán responsables del manejo de los equipos de comunicación • Recibirán las llamadas de alerta y emergencia de los equipos instalados y de los usuarios en general • Comunicarán al personal de guardia las diferentes alertas y las respectivas ubicaciones de las emergencias
Técnico	• Será el responsable del mantenimiento de los equipos de comunicación y cómputo
Choferes	• Se encargará del transporte de los equipos de monitoreo, de personal • Realizarán la limpieza de las instalaciones de oficinas
Cobrador	• Se encargará de realizar los cobros a los clientes, pagos de servicios, mensajería en

	general • Ayudar en tareas varias de oficina tales como archivo, copias, etc.

Fuente: *Investigación Bibliográfica*

Elaboración: *Los autores*

7.10 EVALUACIÓN FINANCIERA.

Cuadro Nº 91. *Flujo de caja*

Año	Ventas	Capital de operación y valor residual	Total Ingresos	Costos total - depreciación de activos	Inversiones	Reparto de utilidades	Amortización de capital	Total Egresos	Flujo de caja
0					114013,02				-114013,02
1	226868,79	14104,02	240972,81	173.503,22		13706,66	8000	195209,88	45762,93
2	245258,04		245258,04	180.652,33		17781,21	8000	206433,54	38824,50
3	264832,31	885,00	265717,31	188.163,06		22154,24	8000	218317,31	47400,01
4	285666,90		285666,90	196.051,01		26847,40	8000	230898,41	54768,49
5	307841,10	19.918,47	327759,56	204.332,40		31883,54	8000	244215,94	83543,62
								TOTAL	**270299,55**

Fuente: *Cuadros Nº 81*

Elaboración: *Los autores*

7.10,1 Criterios de Evaluación.

Para evaluar el proyecto presentado, se utilizarán herramientas financieras, como lo son el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), el Período de Recuperación, y la Relación Beneficio Costo (B/C), para lo que se utilizará la herramienta de EXCEL y así determinar la factibilidad de la Agencia de Seguridad en el norte de Quito.

7.10.2 Valor Actual Neto.

El método del Valor Actual Neto, consiste en traer todas las entradas de efectivo o flujos netos de caja de un proyecto y compararlos con la inversión inicial neta"

El valor presente de los flujos que genera un proyecto menos la inversión, puede presentar un valor negativo, la inversión no es recomendable, si la diferencia es cero o positiva, la inversión es aceptable, dicho en otras palabras el VAN es el valor en dólares, que el inversionista tendrá luego de recuperar su inversiones inicial.

Cuadro Nº 92. *Valor actual neto*

VAN= Flujo de caja * factor de actualización			
FA= 1/(1 +tasa)años			
Años	**Flujo de caja**	**Factor de actualización**	**Valor actualizado**
0	-114013,02	11,50%	
1	45762,93	0,896860987	41042,98468
2	38824,50	0,804359629	31228,86071
3	47400,01	0,721398771	34194,30787
4	54768,49	0,646994413	35434,9077
5	83543,62	0,580264048	48477,36175
		SUMA TOTAL	190378,4227
		INVERSIÓN INICIAL	114013,02
		VALOR ACTUAL NETO	**76365,40**

Fuente: *Cuadro Nº 81*

Elaboración: *Los autores*

7.10.3 Tasa Interna de Retorno.

“La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada”

7.10.4 Criterio de decisión.

"Si la TIR es mayor o igual al costo de oportunidad de capital o TMAR, que tiene la empresa o el inversionista, se debe aceptar el proyecto, caso contrario rechazarlo", el factor de actualización menor es de 33 % y el mayor es de 34%.

Cuadro Nº 93. *Determinación de del VAN mayor y el VAN menor*

Años	Flujo neto	Factor de actualización	Valor actualizado	Factor de actualización	Valor actualizado
0	-114013,02	33,00%	-114013,02	34,00%	-114013,02
1	45762,93	0,7518797	34408,22	0,746268657	34151,44
2	38824,50	0,565323082	21948,39	0,556916908	21622,02
3	47400,01	0,425054949	20147,61	0,415609633	19699,90
4	54768,49	0,319590187	17503,47	0,310156442	16986,80
5	83543,62	0,240293374	20074,98	0,231460032	19337,01
		TOTAL	**69,64**	**TOTAL**	**-2215,85**

Fuente: *Cuadro Nº 91*

Elaboración: *Los autores*

Cuadro Nº 94. *Tasa interna de retorno*

	TIR = Tasa menor + Dif Tasa (Van may / (Van may - Van men))			
	Tasa menor	**Diferen tasa**	**Van mayor**	**Van menor**
	33	1	69,64	-2215,85
	33	1	69,64	2285,49
	33	1	0,030472243	
	33	0,0304722428		
TIR =	**33,03**			

Fuente: *Cuadro Nº 91*

Elaboración: *Los autores*

7.10.5 Período de recuperación de la inversión

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

Cuadro Nº 95. *Periodo de recuperación del capital*

Período de recuperación capital			
años	**inversión**	**flujo de caja**	**Flujo acumulado**
0	114013,02		
1		45762,93	45762,93
2		38824,50	84587,43
3		47400,01	131987,44
4		54768,49	186755,93
5		83543,62	270299,55
Total		**270299,55**	

Fuente: *Cuadro Nº 91*

Elaboración: *Los autores*

PRC= Año que cubre la inversión +(Inversión – suma de los primeros flujos netos antes de cubrir la inversión)/ Valor del flujo de caja que cubre o supera la inversión

Cuadro Nº 96. *Período de recuperación de capital*

PRI	2,671810964
AÑOS	2
MESES	6
DIAS	2

Fuente: *Cuadro Nº 91*

Elaboración: *Los autores*

Es decir la inversión se recuperará a los tres años, 1 mes y 16 días aproximadamente.

7.10.6 Relación beneficio/ costo.

Cuadro Nº 97. *Relación beneficio/costo*

Años	Costo total original	Fact. Actualiz	Costo/egreso actualizado	Ing. original	Factor actualización	Ingreso actualizado
0		11,50%			11,50%	
1	189.057,32	0,896860987	169558,137	226868,79	0,896861	203469,7644
2	196.206,43	0,804359629	157820,530	245258,04	0,804360	197275,6629
3	203.717,16	0,721398771	146961,312	264832,31	0,721399	191049,7058
4	211.605,11	0,646994413	136907,324	285666,90	0,646994	184824,8876
5	219.886,50	0,580264048	127592,230	307841,10	0,580264	178629,1216
TOTAL	**1.020.472,53**		**738.839,533**	**1.330.467,13**		**955.249,14**

Rb/c	**1,29290475**

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

La relación beneficio/ costo es mayor que la unidad, por lo que la creación de la empresa O.S.S. SECURITY CIA LTDA. es factible.

7.10.7 Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.

En este caso se ha considerado un solo escenario, el pesimista, pues los indicadores calculados anteriormente obedecen al escenario más probable en el cual el proyecto es rentable y lo seguirá siendo en el marco de un escenario optimista.

Se enfocan dos aspectos:

a) Aspecto costos, en el cual se considera la posibilidad de un incremento del 9,2% en los costos.

b) El aspecto comercial, se considera la posibilidad de disminución de los ingresos en un 7,2%, en relación a lo proyectado.

Cuadro Nº 98. *Análisis de sensibilidad con el incremento del 9,2% en los costos*

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 9,2% EN LOS COSTOS								
Años	**Costo total original**	**Costo Original incremento**	**Ingreso original**	**Flujo Neto**	**Factor Actual.**	**Valor actual**	**Factor actual.**	**Valor actual**
0		9,20%			10,00%	-114013,02	40%	-114013,02
1	189.057,32	206450,60	226868,79	20418,19	0,909091	18561,99	0,71428571	14584,42
2	196.206,43	214257,42	245258,04	31000,62	0,826446	25620,34	0,51020408	15816,64
3	203.717,16	222459,14	264832,31	42373,17	0,751315	31835,59	0,36443149	15442,12
4	211.605,11	231072,78	285666,90	54594,12	0,683013	37288,52	0,2603082	14211,30
5	219.886,50	240116,06	307841,10	67725,04	0,620921	42051,92	0,18593443	12592,42
					TOTAL	**41345,35**		**-41366,12**

	Tmen + Dif Tasa (Van may / Van may - Van menor)			
	10	**30**	**41345,35**	**-41.366,12**
	10	**30**	**41345,35**	**82.711,47**
	10	**30**	**0,499874397**	
	10	**14,996232**		
NTIR	**25,00**			

	TIR proyec - NTIR	
	33,03	**25,00**
Diferencia TIR	**8,03**	

% varia	(Dif Tir / TIR proyec) *100
% varia	24,3237

Sensibilidad	% variac / N TIR	
Sensibilidad	24,3237	24,996
Sensibilidad	0,9731	

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Cuadro Nº 99. *Análisis de sensibilidad con disminución del 7,2% en los ingresos*

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 7,2% EN LOS INGRESOS								
Años	Costo total original	Ingreso total	Ingreso original disminución	Flujo neto	Factor de actualiza	Valor actual	Factor de actualiza	Valor actual
0			7,20%		10%	-114013,02	40%	-114013,02
1	189057,32	226868,79	210534,23	21476,91	0,909091	19524,47	0,71428571	15340,65
2	196206,43	245258,04	227599,46	31393,03	0,826446	25944,65	0,51020408	16016,85
3	203717,16	264832,31	245764,39	42047,22	0,751315	31590,70	0,36443149	15323,33
4	211605,11	285666,90	265098,88	53493,77	0,683013	36536,97	0,2603082	13924,87
5	219886,50	307841,10	285676,54	65790,04	0,620921	40850,44	0,18593443	12232,63
					TOTAL	**40434,20**		**-41174,68**

	Tmen + Dif Tasa (Van may / Van may - Van menor)			
	10	30	40434,20429	-41174,68239
	10	30	40434,20429	81608,88668
	10	30	0,495463251	
	10	14,86389752		
NTIR	**24,8638975**			

	TIR proyecto - NTIR	
	33,03	24,86
Dif TIR	8,17	

% varia	(Dif Tir / TIR proyec) *100
% varia	24,7244

Sensibi	% variac / N TIR	
Sensibi	24,7244	**24,86389752**
Sensibi	0,9944	

Fuente: *Cuadro Nº 70*

Elaboración: *Los autores*

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 CONCLUSIONES

Del análisis realizado, se desprenden las siguientes conclusiones:

- El análisis de Mercado, permitió determinar que el nivel de demanda insatisfecha en la ciudad de Quito es alto en relación a la oferta, que la mayoría de empresas de seguridad existentes en el sector no pueden satisfacer.

- El estudio técnico permitió determinar la factibilidad técnica del proyecto.

- El análisis financiero demostró que la creación de la Empresa de Seguridad O.S.S. SECURITY CIA LTDA., se encuentra plenamente respaldada por un grupo de inversionistas dispuestos a aportar el capital adecuado para el efecto.

- Finalmente podemos afirmar fehacientemente, que la creación de la empresa de seguridad O.S.S. SECURITY CIA LTDA, es factible, pues con los distintos estudios realizados se ha garantizado la satisfacción tanto del cliente como del inversionista.

8.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda crear la Empresa de Seguridad Privada O.S.S SECURITY CIA LTDA.
- Fomentar la excelencia en el servicio al cliente a través de la creación contacto cercano con el cliente.
- Establecer políticas que permitan a mediano plazo cubrir la demanda insatisfecha de la ciudad.
- Promover el profesionalismo el ámbito de la seguridad privada, procurando contratar únicamente personal calificado, con certificaciones disponibles.
- Trabajar bajo estándares internacionales y alianzas estratégicas con empresas de seguridad internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

9. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- **BACA URBINA** Gabriel. (2004). Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición. Editorial McGraw-Hill, México.
- **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ECUADOR.** (2002). Primera Edición. Editorial Flacso
- **COSTALES** Bolívar. (2002). Diseño, Elaboración y Evaluación de Proyectos, Segunda Edición. Editorial Lascano, Ecuador.
- **GOMERO GONZALES** Nicko.(2002). Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición. Editorial Lucero. Perú.
- **LARA** Juan. (2001). Administración Financiera, Cuarta Edición. Editorial Limusa, México.
- **SALLENAVE** Jean Paul. (1991). Gerencia y Planificación Estratégica, Séptima Edición. Editorial CECSA.México.

PÁGINAS WEB:

- http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado
- http://es.wikipedia.org/wiki/Ingreso
- http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto
- http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/estudio-mercado
- http://www.monografias.com/trabajos20/empresa/empresa.shtml
- http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html
- www.superintendenciadecompanias.gob.ec
- www.seguridadciudadana.gov.ec

ANEXOS

10. ANEXO Nº 01

Matriz de preguntas. Encuesta sobre demanda

OBJETIVO	PREGUNTA
Conocer la percepción del nivel de inseguridad que percibe el potencial cliente.	1. Considera Ud. Que en el lugar donde vive, existe inseguridad? SI NO
Conocer el porcentaje de clientes que poseen vivienda propia	2. Posee Ud. Vivienda propia? SI NO
Evaluar el nivel de inseguridad, que percibe el cliente	3. Por favor indique el nivel de inseguridad en su sector. BAJO MEDIO ALTO MUY ALTO
Conocer la percepción de la ciudadanía, a	4. Cómo considera la labor que la Policía

cerca de la labor que desarrolla la Policía Nacional en su sector.	Nacional, realiza en su sector?. MALA REGULAR BUENA MUY BUENA EXCELENTE
Conocer el nivel de ingreso económico familiar de los habitantes de la ciudad de Quito.	5. Cuál es su ingreso familiar total? ENTRE 320 Y 500 ENTRE 501 Y 1000 ENTRE 1001 Y 1500 MÁS DE 1500
Determinar criterio de la ciudadanía, a acerca de la adopción de un sistema de seguridad privada en su sector.	6. Desea Ud. Disponer de un servicio o sistema de seguridad privada en el lugar que habita? SI NO
Conocer la eficiencia del servicio de seguridad que actualmente dispone el	7. Cómo calificaría Ud. al servicio que la Policía Nacional presta en su sector

potencial cliente.	de residencia?. REGULAR BUENO MUY BUENO EXCELENTE
Determinar el número potencial de clientes.	8. En caso de no disponer en la actualidad de un servicio o sistema de seguridad, estaría Ud. dispuesto a contratarlo? SI NO
Conocer la preferencia del potencial cliente respecto a los tipos de sistema de seguridad disponible en el mercado.	9. De los siguientes sistemas de seguridad privada, por cual se inclinaría Ud. MONITOREO GUARDIANÍA FÍSICA TRANSPORTE DE

	VALORES PROTECCIÓN VIP NINGUNO
Conocer la capacidad de pago del cliente potencial.	10. Cuánto pagaría Ud. por el sistema de seguridad que escogió? ENTRE 0 Y 50 USD ENTRE 51 A 100 USD ENTRE 101 A 150 USD ENTRE 151 A 200 USD 201 USD O MÁS
Determinar la forma de pago que prefiere el cliente potencial.	11. Este servicio o sistema de seguridad, le guastaría pagarlo de: CONTADO CRÉDITO

***Fuente**. Equipo Investigador*

***Elaboración:** Los autores*

ANEXO Nº 02

Matriz de preguntas. Encuesta sobre oferta.

OBJETIVO	PREGUNTA
Conocer la distribución de empresas de seguridad, localizadas en Quito.	1. En que sector de la ciudad de Quito se encuentra su empresa Centro Norte Sur
Determinar el tipo de servicio ofertado por empresas de seguridad en funcionamiento.	2. Que servicio de seguridad presta su empresa Monitoreo Guardianía física Transporte de valores Protección VIP Investigación.
Evaluar estrategias las estrategias de mercadeo	3. Establece un Plan de comunicación para dar a conocer los beneficios y

	aplicadas actualmente.	características de del servicio monitoreo? SI NO
	Determinar el tipo de servicio al cliente, por parte de las empresas de seguridad existentes en el mercado.	4. Realiza visitas personales a los clientes actuales y potenciales SI NO
	Determinar la existencia de servicio post venta, en las empresas de seguridad existentes en el mercado..	5. Posee servicio de post venta SI NO
	Conocer el nivel de ventas promedio de	6. En promedio cuantos equipo de monitoreo vende su empresa por

	empresas dedicadas a seguridad.	mes 1 a 10 11 a 20 21 a 30 31 a 40 40 o más
	Determinar el nivel de cobertura en el área de seguridad privada de las empresas de Seguridad de la ciudad de Quito.	7. En promedio cuantas casas y centros comerciales vigila su empresa al mes En el norte: En el centro: En el sur:

***Fuente**. Equipo Investigador*

***Elaboración:** Los autores*

ANEXO Nº 03

Requisitos para la aprobación de organizaciones de seguridad privada

- Solicitud dirigida al Ministro de Gobierno (según formato) con firma de un abogado en libre ejercicio, acompañada de los siguientes documentos:
- Autorización para el trámite de constitución otorgado por el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.
- Copia certificada de la escritura de constitución de la organización; debidamente protocolizada e inscrita en el Registro Mercantil.
- Nombramiento del Representante Legal de la empresa inscrito en el Registro Mercantil.
- Reglamento Interno de La Organización, aprobado por La Dirección General del Trabajo, con especificación detallada de los aspectos administrativos, disciplinarios y operativos.
- Comprobante de pago del valor para la recuperación de costos de servicios US$80,00.

Requisitos autorización de levantamiento de suspensión de compañías de seguridad privada

- Solicitud dirigida al Ministro de Gobierno con firma de un abogado en libre ejercicio, acompañada de los siguientes documentos:
- Comprobante de Pago del valor para la recuperación de costos de servicios US$ 40,00.
- Documentos justificativos exigidos por la Dirección de Asesoría Jurídica, según el caso.

Esta empresa, se regirá a las disposiciones estipuladas en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, publicada en el registro Oficial No. 130 del 14 de julio del 2003 (Anexo 1), así como la Ley orgánica de la Policía Nacional en la que se hace referencia al reglamento específico para las compañías de seguridad:

La Ley Orgánica de la Policía Nacional regula el funcionamiento de las compañías de segundad, esta se encuentra publicada en el Registro Oficial No. 757 del 07 de Marzo de 1975, en la cual se prohíbe el establecimiento y funcionamiento independiente de toda organización que tenga como fines o funciones los que competen a la Policía Nacional; y dispone que las organizaciones particulares que a la vigencia de la ley

cumplan actividades inherentes a la Policía Nacional, serán reemplazadas por unidades especiales adiestradas para tales efectos, o funcionará previa autorización otorgada por el Ministerio de Gobierno a pedido del Comandante General de la Policía.

Adicional mente, se deberá tomar en cuenta el Registro en la Superintendenciade Compañías:

a) **Constitución, Registro e Inscripción en la Superintendencia de Compañías:**

"Registro en la Superintendencia de Compañías, ya que es el organismo técnico y autónomo que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías, en las circunstancias y condiciones establecidas en la Ley de Compañías, para lo cual se necesitan los siguientes requisitos".

Primera Etapa:

En la Primera etapa se requiere de los requisitos básicos que se describen, los cuales serán fundamentales para poder acceder a la siguiente etapa.

1. Solicitud para realizar trámites de constitución y registro de estatutos sociales en el registro mercantil dirigido al director general de coordinación policial en atención al ciudadano director debidamente acompañado de los estatutos sociales

de la empresa.

2. Inventario y Balance General de la empresa equivalente al capital señalado en los estatutos con sus respectivos soportes, debidamente certificado por un contador público, indicando un mínimo del 20% como activo en caja.

3. Síntesis curricular vital con sus respectivos soportes, copia de la Cédula de identidad, incluyendo carta de residencia y de buena conducta de cada accionista.

Segunda Etapa:

Para la segunda etapa se deberá presentar los requisitos descritos para el registro final en la Superintendencia de Compañías:

1. Solicitud de adquisición para funcionamiento, dirigida al Ciudadano Ministro en papel sellado.

2. Copia certificada del Registro Mercantil.

3. Inventario y Balance General de la empresa equivalente al capital señalado enlos estatutos con sus respectivos soportes, debidamente certificado por un contador público, indicando un mínimo del 20% como activo de caja.

4. Informe detallado sobre la naturaleza del servicio que desea prestar el solicitante.

5. Descripción de forma como se realizará el servicio.

6. Copia del reglamento interno que regula el funcionamiento del servicio.

7. Relación con Nombre, Edad, No. de Cédula de Ciudadanía y Experiencia previa de tas personas que ocupará n los cargos directivos según la organización de la empresa.

8. Plan de horario para la presentación de servicios de los trabajadores, el cual no podrá ser modificado sin autorización.

9. Descripción de los equipos que se utilizarán con mención expresa de sus marcas, modelo, tipo y cualquier otra característica que facilite su identificación.

10. Formato de control de armamento y cuadro de armas.

11. La localidad donde están ubicadas las instalaciones de la empresa, adjunto el plan descriptivo de distribución y regiones donde pretenda entregar el servicio.

12. Copia certificada del registro de propiedad industrial, insignia, símbolos y demás elementos.

13. Carta compromiso de la aseguradora para la contratación de las pólizas de seguro de responsabilidad civil, incendio, robo, accidentes personales, vida y gastos funerarios.

14. Síntesis curricular vital con sus respectivos soportes, copias de la cédula de ciudadanía, incluyendo carta de residencia y buena conducta de cada accionista.

ANEXO Nº 04

LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

CAPITULO I

DE LOS SERVICIOS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

Art. 1.- Objeto de la Ley.- Esta Ley regula las actividades relacionadas con la prestación de servicios de vigilancia y seguridad a favor de personas naturales y jurídicas, bienes muebles e inmuebles y valores, por parte de compañías de vigilancia y seguridad privada, legalmente reconocidas. Se entiende por prestación de dichos servicios la que sea proporcionada, dentro del marco de libre competencia y concurrencia, a cambio de una remuneración.

Art. 2.- Modalidades.- Los servicios de vigilancia y seguridad podrán prestarse en las siguientes modalidades:

1. Vigilancia fija.- Es la que se presta a través de un puesto de seguridad fijo o por cualquier otro medio similar, con el objeto de brindar protección permanente a las personas naturales y jurídicas, bienes muebles e inmuebles y valores en un lugar o área determinados.

2. Vigilancia móvil.- Es la que se presta a través de puestos de seguridad móviles o guardias, con el objeto de brindar

protección a personas, bienes y valores en sus desplazamientos.

3. Investigación privada.- Es la indagación del estado y situación de personas naturales y jurídicas; y, bienes con estricta sujeción a lo previsto en la Constitución Política de la República y la ley.

CAPITULO II

DE LAS COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

Art. 3.- No podrán ser socios de las compañías vigilancia y seguridad privada, ni formar parte de sus órganos de gobierno y administración, las personas incursas en las siguientes prohibiciones:

a) Quienes hayan recibido sentencia condenatoria ejecutoriada;

b) Los miembros de la Fuerza Pública y de la Comisión de Tránsito de la Provincia del Guayas, en servicio activo, sus cónyuges y parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad;

c) Los funcionarios, empleados y trabajadores civiles al servicio del Ministerio de Defensa Nacional, del Ministerio de Gobierno, de la Policía Nacional, de las Fuerzas Armadas y de la Superintendencia de Compañías;

d) Quienes hayan sido socios de compañías de vigilancia y seguridad privada, cuyo permiso de funcionamiento haya sido cancelado en forma definitiva; y,

e) Los ex-miembros de la Fuerza Pública que hayan sido dados de baja por la comisión de infracciones debidamente comprobadas por los órganos competentes.

Art. 4.- Requisitos para el personal.- El personal que preste sus servicios en esta clase de compañías, como guardias e investigadores privados, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

a) Ser calificado y seleccionado previamente por la compañía empleadora, de acuerdo a su idoneidad, competencia, experiencia y conocimientos respecto de la función o actividad a desempeñar. La contratación del personal de vigilancia se efectuará con sujeción al Reglamento de la presente Ley;

b) Tener ciudadanía ecuatoriana;

c) Haber completado la educación básica;

d) Acreditar la Cédula Militar; y,

e) Haber aprobado cursos de capacitación en seguridad y relaciones humanas, que incluyan evaluaciones de carácter físico y psicológico que serán dictados por profesionales especializados.

El personal de las compañías de seguridad y vigilancia privada será denominado como guardias o investigadores privados, según la clase de actividad que realicen; y, su calidad será acreditada con la respectiva credencial de identificación, que será otorgada por la compañía contratante.

Art. 5.- Impedimentos para la contratación de personal.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada no podrán contratar personal que se encuentre incurso en las siguientes prohibiciones:

a) Los incapaces absolutos y relativos, determinados en el Código Civil, para las funciones de guardias e investigadores privados;

b) Los guardias, investigadores privados y personal administrativo que hayan sido separados, de una o más compañías de vigilancia y segundad privada, por la comisión de delitos debidamente comprobados de conformidad con la ley;

c) Quienes hayan recibido sentencia condenatoria penal, debidamente ejecutoriada;

d) Los miembros de la Fuerza Pública y de la Comisión de Tránsito de la Provincia del Guayas, en servicio activo;

e) Los funcionarios, empleados y trabajadores civiles al servicio del Ministerio de Defensa Nacional, del Ministerio de Gobierno,

de la Policía Nacional, de las Fuerzas Armadas y de la Superintendencia de Compañías; y,

f) Los ex-miembros de la Fuerza Pública que hayan sido dados de baja por la comisión de infracciones debidamente comprobadas por los órganos competentes.

Art. 6.- Los representantes legales y administradores de las compañías de vigilancia y seguridad privada serán los responsables del proceso de calificación y selección del personal que labore bajo sus órdenes y dependencia, estando obligados a capacitarlo mediante cursos y seminarios dictados por profesionales especializados. En el caso de que estas compañías creen establecimientos de formación para tal efecto, deberán contar con la asesoría y supervisión periódica de la Policía Nacional.

Art. 7.- Constitución.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada se constituirán, bajo la especie de compañía de responsabilidad limitada, de acuerdo a la Ley de Compañías y la presente Ley.

Art. 8.- Objeto Social.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada tendrán por objeto social la prestación de servicios de prevención del delito, vigilancia y seguridad a favor de personas naturales y jurídicas, instalaciones y bienes; depósito, custodia y transporte de valores; investigación; seguridad en medios de transporte privado de personas naturales y jurídicas y bienes; instalación, mantenimiento y reparación de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad; y, el uso y monitoreo de

centrales para recepción, verificación y transmisión de señales de alarma. En consecuencia, a más de las actividades señaladas en su objeto social, las compañías de vigilancia y seguridad privada solamente podrán realizar las que sean conexas y relacionadas al mismo.

Art. 9.- Razón Social.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada no podrán registrar como razón social o denominación, aquellas propias de las instituciones del Estado y las referidas a la Fuerza Pública.

Art. 10.- Registro Mercantil.- Las escrituras de constitución de las compañías de vigilancia y seguridad privada se inscribirán en un libro especial que, para dicho efecto, abrirá el Registro Mercantil.

Art. 11.- Registro de funcionamiento.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada legalmente constituidas e inscritas en el Registro Mercantil, se deberán inscribir en los registros especiales que, para el efecto, abrirán separadamente el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas y la Comandancia General de Policía Nacional, previa notificación de la Superintendencia de Compañías.

Art. 12.- Permiso de operación.- Registrada la compañía en la forma establecida en los artículos anteriores, le corresponde al Ministerio de Gobierno, otorgar el correspondiente permiso de operación.

El permiso de operación será concedido en un término no mayor a quince días, contado a partir de la fecha de presentación de los siguientes documentos:

a) Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía debidamente registrada e inscrita en la forma prevista en esta Ley;

b) Nombramiento del representante legal de la compañía, debidamente inscrito en el Registro Mercantil; y,

c) Reglamento Interno de la Compañía, aprobado por, la Dirección General del Trabajo.

Art. 13.- Sujeción al Código del Trabajo.- El personal de las compañías de vigilancia y seguridad privada, en sus relaciones laborales, estará sujeto a las disposiciones del Código del Trabajo.

CAPITULO III

AUTORIZACIÓN, REGISTRO, UTILIZACIÓN Y ALMACENAMIENTO DE ARMAMENTO

Art. 14.- De la autorización y registro para tener y portar armas.- De conformidad con lo previsto en la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, registrará y extenderá los permisos para tener y portar armas, determinando las características, calibre y más especificaciones técnicas de las armas de fuego, que podrán ser utilizadas por las compañías de

vigilancia y seguridad privada. La dotación del armamento se autorizará en estricta proporción a la capacidad de cobertura de dichas compañías.

Art. 15.- Reportes periódicos.- Los representantes legales de las compañías de vigilancia y seguridad privada, entregarán periódicamente la siguiente información:

a) Un reporte anual acerca del armamento disponible, con la determinación de sus características y estado de funcionamiento, que será entregado al Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas; y,

b) Un reporte semestral acerca de los socios y del personal que se encuentre prestando sus servicios, así como de las separaciones producidas con sus respectivas causas, que será entregado a la Comandancia General de la Policía Nacional.

Art. 16.- Utilización, almacenamiento y registro de armas y equipos.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada utilizarán su armamento y equipo autorizado, de uso exclusivo para el personal de vigilancia y seguridad, en los lugares y horas de prestación de servicios establecidos en los respectivos contratos.

El almacenamiento del armamento y equipo autorizado se sujetará a las disposiciones de la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios.

CAPITULO IV

DEL CONTROL DE LAS COMPAÑÍAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

Art. 17.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada estarán sujetas al control y vigilancia del Ministerio de Gobierno y Policía, conjuntamente con la Superintendencia de Compañías de conformidad con la Ley de Compañías.

Art. 18.- La Superintendencia de Compañías notificará, en forma inmediata, la disolución de las compañías de vigilancia y seguridad privada al Ministerio de Gobierno y Policía para los fines legales pertinentes.

Art. 19.- La Secretaría Nacional de Telecomunicaciones autorizará a las compañías de vigilancia y seguridad privada la utilización de equipos y frecuencias de radiocomunicación; y, la Superintendencia de Telecomunicaciones realizará el control técnico de los mismos. La concesión de frecuencias se efectuará siempre y cuando no interfieran con las de la Fuerza Pública, de conformidad con lo establecido en la Ley Especial de Telecomunicaciones.

CAPITULO V

DE LAS INFRACCIONES Y SANCIONES

Art. 20.- Sin perjuicio de lo previsto en el Código Penal, la Ley de

Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios y otras leyes, los representantes legales y/o administradores de las compañías de vigilancia y seguridad privada, que incumplan las disposiciones de esta Ley incurrirán en infracciones de carácter administrativo.

Art. 21.- Toda persona podrá denunciar ante el Ministerio de Gobierno y Policía la violación a las disposiciones de la presente Ley.

Art. 22.- Organismo competente para el juzgamiento de las infracciones.- El Ministerio de Gobierno y Policía es el organismo competente para conocer y resolver acerca de la imposición de sanciones por las infracciones administrativas previstas en esta Ley.

Art. 23.- Sanciones.- Sin perjuicio de las acciones civiles o personales a que hubiere lugar, las infracciones administrativas serán sancionadas con:

a) Amonestación escrita;

b) Malta de doscientos a seiscientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica;

c) Suspensión temporal de quince a treinta días del permiso de operación; y,

d) Cancelación definitiva del permiso de operación y, multa de cuatrocientos a mil doscientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Estas sanciones serán aplicadas de acuerdo a la gravedad de la infracción cometida.

Art. 24.- Procedimiento.- El Ministerio de Gobierno y Policía notificará a los representantes legales de las compañías presuntamente responsables de una o más infracciones para que, dentro del término improrrogable de quince días, presenten los justificativos y pruebas de descargo que sean del caso. Dentro de ese lapso se llevarán a cabo todas las investigaciones y diligencias necesarias para el esclarecimiento de los hechos. Concluido el término antes señalado, el Ministerio de Gobierno y Policía dictará la resolución correspondiente dentro del término de ocho días.

De las resoluciones que el Ministerio de Gobierno y Policía dicte al amparo de esta disposición se podrá recurrir ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo.

Si el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, de conformidad con lo previsto en la Ley de Fabricación, Importación, Exportación, Comercialización y Tenencia de Armas, Municiones, Explosivos y Accesorios, llegare a suspender o cancelar los permisos de las compañías de vigilancia y seguridad privada para tener y portar armas, comunicará dicha resolución al Ministerio de Gobierno y Policía, que procederá en forma inmediata a suspender el correspondiente permiso de

operación hasta que la compañía subsane la causa que dio lugar a la sanción y así lo ratifique el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.

Art. 25.- Responsabilidad Civil y Solidaridad Patronal.-Las compañías de vigilancia y seguridad privada serán civilmente responsables por daños a terceros, que provengan de los actos u omisiones del personal que se encuentre a su servicio. Serán también solidariamente responsables respecto de las personas que presten sus servicios a su favor en los términos del numeral II del artículo 35 de la Constitución Política de la República.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada, emplearán uniformes, logotipos y distintivos que las identifiquen, diferentes a los de uso privativo de la Fuerza Pública.

SEGUNDA.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada no podrán utilizar los grados jerárquicos de la Fuerza Pública, para denominar al personal que labora en las mismas.

TERCERA.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada prestarán colabora-ción inmediata a la Policía Nacional en apoyo a la seguridad ciudadana.

CUARTA.- El Ministerio de Gobierno y Policía podrá descentralizar y delegar las facultades que le han sido conferidas en la presente Ley.

QUINTA.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada contratarán obligatoriamente una póliza de seguro de responsabilidad civil contra daños a terceros, que puedan resultar perjudicados por la prestación de sus servicios; y pólizas de seguro de vida y de accidentes para el personal que preste sus servicios en estas compañías, desde el inicio de su relación laboral.

El Presidente Constitucional de la República en la expedición del Reglamento correspondiente, fijará los montos de las pólizas de los seguros contemplados en esta Disposición General.

SEXTA.- En todo lo que no estuviere previsto en la presente Ley se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes en todo lo que fueren aplicables.

SÉPTIMA.- El personal de las compañías de vigilancia y seguridad privada desempeñará sus funciones dentro del área correspondiente a cada empresa, industria, edificio, conjunto habitacional, local comercial o establecimiento, con los que se haya suscrito el correspondiente contrato de prestación de servicios, con excepción de aquellos contratos que involucren la custodia de personas, bienes y valores fuera de tales áreas.

OCTAVA.- Las empresas que no estén constituidas legalmente y que, en forma clandestina, presten servicios de vigilancia y seguridad privada serán clausuradas en forma definitiva, sus propietarios y/o administradores serán sancionados de conformidad con la ley; y, sus armas y equipos serán confiscados.

NOVENA.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada garantizarán la estabilidad laboral del personal que actualmente trabaja en ellas, pero estarán obligadas a adecuar su nómina a las disposiciones de esta Ley.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- En el plazo de ciento ochenta días, contado a partir de la promulgación de la presente Ley, las compañías de vigilancia y seguridad privada legalizarán su situación jurídica y adecuarán sus estatutos a las disposiciones de esta Ley.

SEGUNDA.- El Presidente de la República, dentro del plazo de noventa días y de conformidad con lo dispuesto en el numeral 5 del artículo 171 de la Constitución Política de la República, expedirá el correspondiente reglamento para la aplicación de la presente Ley.

DISPOSICIÓN FINAL

La presente Ley entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Dada en el Distrito Metropolitano de San Francisco de Quito, en la sala de sesiones del Congreso Nacional del Ecuador, a los catorce días del mes de julio del año dos mil tres.

f.) Dr. Ramiro Rivera Molina, Primer Vicepresidente, encargado de la Presidencia.

f.) Dr. Gilberto Vaca García, Secretario General.

CONGRESO NACIONAL.- Certifico que la copia que antecede es igual a su original que reposa en los archivos de la Secretaría General.- DIA: 15-07-03.- HORA: 15h15.- f.) Ilegible.- Secretaría General.

ÍNDICE

10. ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN…….…… ……..ii

AUTORÍA……..v

AGRADECIMIENTO……..……iii

DEDICATORIA……..……..iv

1. TÍTULO. …….……..1

2. RESUMEN……..……4

SUMMARY……6

3. INTRODUCCIÓN. ……..……8

4. REVISIÓN DE LITERATURA……9

4.1 SEGURIDAD……...15

4.1.1 CONSIDERACIONES GENERALES…….……..15

4.1.2 DEFINICIÓN DE SEGURIDAD…….17

4.1.3 TIPOS DE SEGURIDAD. …….....17

4.1.4 ORDEN PÚBLICO Y SEGURIDAD CIUDADANA…….19

4.1.5 LA INSEGURIDAD CIUDADANA.…….…..21

4.1.6 PROBLEMAS PÚBLICOS…….…….24

4.1.7 RIESGO Y PREVENCIÓN.……..……..25

4.1.8 CLASES SOCIALES E INSEGURIDAD…….…….28

4.1.9 POLICÍA. …….29

4.2 SEGURIDAD PRIVADA……32

4.2.1 DEFINICIÓN……32

4.2.2 LA SEGURIDAD PRIVADA EN EL ECUADOR……..…..32

4.2.3 SEGURIDAD ELECTRÓNICA……...……..34

4.3 EL MERCADO 35

4.3.1 DEFINICIÓN. 35

4.3.2 CLASIFICACIÓN. 35

4.3.3 COMPETENCIA. 35

4.3.4 OFERTA. 36

4.3.5 DEMANDA. 37

4.3.6 PUNTO DE EQUILIBRIO. 39

4.3.7 LEY DE LA OFERTA Y DEMANDA. 39

4.4 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD. 40

4.5 ESTUDIO DE MERCADO. 40

4.6 MARKETING MIX. 44

4.7 ESTUDIOTÉCNICO 45

4.8 ESTUDIO FINANCIERO. 47

4.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO. 48

4.10 EVALUACIÓN FINANCIERA. 49

5. MATERIALES Y MÉTODOS 50

5.4 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. 52

6. EXPOSIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS 59

6.1 ESTUDIO DE MERCADO. 59

6.1.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO 59

6.1.2 ESTRUCTURA DE MERCADO. 60

6.1.3 TIPO DE SERVICIO. 62

6.1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO. 63

6.1.5 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS. 63

6.2 RECOPILACIÓN Y TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE DATOS. 66

6.3 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA 103

6.4 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA 105

6.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA 107

6.6 MARKETING MIX 108

7. ESTUDIO TÉCNICO 114

7.1 TAMAÑO DEL PROYECTO 115

7.2 FACTORES DETERMINANTES DEL PROYECTO. 115

7.3 CAPACIDAD Y TIPO DE SERVICIO. 119

7.4 TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO. 122

7.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO. 122

7.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO 129

7.6.1 INGENIERÍA DEL SERVICIO 129

7.6.5 INGENIERÍA DE LA PLANTA 136

7.8 ESTUDIO FINANCIERO 136

7.8.1 PRESUPUESTOS 136

7.8.2 PRECIO DE VENTA DEL SERVICIO 167

7.8.3 INGRESOS 168

7.8.4 CRÉDITO 171

7.8.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS 172

7.8.5.1 ESTRUCTURA DE COSTOS. 173

7.8.6 PUNTO DE EQUILIBRIO 174

7.9 ESTUDIO ADMINISTRATIVO 178

7.9.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA COMPAÑÍA 178

7.9.2 TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA 179

7.9.3 MAPA ESTRATÉGICO 182

7.9.6 ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA 187

7.9.7 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA 204

7.9.8 MANUAL DE FUNCIONES 208

7.10 EVALUACIÓN FINANCIERA. 211

7.10.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN. 112

7.10.2 VALOR ACTUAL NETO. 212

7.10.3 TASA INTERNA DE RETORNO. 214

7.10.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN 215

7.10.6 RELACIÓN BENEFICIO/ COSTO. 217

7.10.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD. 218

8.1 CONCLUSIONES 223

8.2 RECOMENDACIONES 224

9. BIBLIOGRAFÍA 226

10. ANEXOS 228

11. ÍNDICE 256