



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN OPCIÓN
PARA OBTENER EL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN VENTAS

TOMO I

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA ESPECIALIZADA EN VENTAS DE PRODUCTOS
DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA ELECTRÓNICA, UBICADA
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.**

AUTOR

JIMENEZ MATIAS EVELIN GUIOMAR

**GUAYAQUIL - ECUADOR
2023-2024**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO: Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

AUTOR/ES: Jimenez Matías Evelin Guiomar **TUTOR:** Msc., Andrés Alberto Alprecht Quiroz

INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios "HUMANE" **FACULTAD:** Ventas

CARRERA: Técnico superior en ventas

FECHA DE PUBLICACIÓN: 14-08-2023 **Nº DE PÁG:** 102

ÁREA TEMÁTICA: Plan de negocios

PALABRAS CLAVES: Productos de seguridad, Vigilancia electrónica, Dispositivos de seguridad, Plan de mercadeo, Estrategias de negocios de seguridad

RESUMEN:

El mercado de la seguridad electrónica es cada vez más relevante debido al aumento de la preocupación por la seguridad personal y de los bienes. La empresa se posicionará como un proveedor confiable y de calidad en este sector en crecimiento. Este plan de negocios tiene como objetivo establecer una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ofreciendo soluciones económicas y adaptadas a las necesidades de los clientes residenciales, PYMES e inclusive integradores de proyectos. Se llevará a cabo un análisis exhaustivo del mercado, se desarrollará una estrategia de marketing efectiva y se establecerán los procesos operativos y logísticos para el éxito de la empresa. Además, se realizará un análisis financiero detallado para garantizar la rentabilidad del negocio el cual tiene una inversión de \$52.000. El proyecto busca solucionar el problema de la inseguridad en hogares y negocios, ofreciendo productos que permitan a los clientes proteger sus bienes y a las personas que los habitan o trabajan en ellos. La empresa se diferenciará de la competencia a través de un servicio personalizado, soluciones económicas, tecnología innovadora, servicio de instalación y mantenimiento, y un plan de marketing y ventas efectivo. Beneficiando a aquellos que buscan proteger sus hogares o negocios de posibles situaciones de riesgo. Además, la empresa puede contribuir al cuidado del medio ambiente al ofrecer productos amigables con el mismo. De acuerdo con la investigación realizada se espera recuperar la inversión total a los 3 años con 7 meses, teniendo una TIR de 46.13 % el cual es un proyecto factible.

Nº DE REGISTRO: V-EC-09-08 **Nº DE CLASIFICACIÓN:** V-EC-09-08

DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):

ADJUNTO PDF: SI X NO

CONTACTO CON AUTOR/ES: **Teléfono:** 099-8078792 **E-mail:** evejimenezmatias@gmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: **Nombre:** Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA
Teléfono: (04) 288 2710
Mail: cpazmino@humane.edu.ec

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/1; y en la Av. 9 de octubre 642 y Carrión edificio Prometeo, teléfonos 2569898/9. Fax: (593-2) 250-9054

AGRADECIMIENTO

Profundo agradecimiento a Dios, quien me ha dado esa energía para mantenerme en pie, con su amor sin límites. Agradezco a mi hija Eileen por su apoyo incondicional y paciencia para con sus hermanos, mientras yo estudiaba.

A mi tutor de proyecto quien con su entereza y conocimientos aportados en cada una de las asesorías me ayudó a finalizar este trabajo. Al cuerpo de docentes que contribuyó en mi formación académica y personal.

DEDICATORIA

A mi madre, mi ángel en el cielo. A través de esta tesis, quiero honrar tu memoria y agradecerte por todo lo que hiciste por mí. Tu amor y tu guía siempre estarán presentes en mi vida y en cada logro que alcance. Sé que estuvieras feliz y orgullosa de mí.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Yo, **Jimenez Matías Evelin Guiomar** declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación que he realizado.

De la misma forma, cedo mi derecho de autor al Instituto de Negocios "HUMANE", según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y Normatividad Institucional vigente.

Jimenez Matías Evelin Guiomar

C.I: 092353544-7

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado **“Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024”** ha sido elaborado por **Jimenez Matías Evelin Guiomar** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Msc, Andrés Alberto Alprecht Quiroz

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado de la seguridad electrónica es cada vez más relevante debido al aumento de la preocupación por la seguridad personal y de los bienes. La empresa se posicionará como un proveedor confiable y de calidad en este sector en crecimiento. Este plan de negocios tiene como objetivo establecer una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ofreciendo soluciones económicas y adaptadas a las necesidades de los clientes residenciales, PYMES e inclusive integradores de proyectos. Se llevará a cabo un análisis exhaustivo del mercado, se desarrollará una estrategia de marketing efectiva y se establecerán los procesos operativos y logísticos para el éxito de la empresa. Además, se realizará un análisis financiero detallado para garantizar la rentabilidad del negocio el cual tiene una inversión de \$52.000. El proyecto busca solucionar el problema de la inseguridad en hogares y negocios, ofreciendo productos que permitan a los clientes proteger sus bienes y a las personas que los habitan o trabajan en ellos. La empresa se diferenciará de la competencia a través de un servicio personalizado, soluciones económicas, tecnología innovadora, servicio de instalación y mantenimiento, y un plan de marketing y ventas efectivo. Beneficiando a aquellos que buscan proteger sus hogares o negocios de posibles situaciones de riesgo. Además, la empresa puede contribuir al cuidado del medio ambiente al ofrecer productos amigables con el mismo. De acuerdo con la investigación realizada se espera recuperar la inversión total a los 3 años con 7 meses, teniendo una TIR de 46.13 % el cual es un proyecto factible.

Palabras claves:

Productos de seguridad, Vigilancia electrónica, Dispositivos de seguridad, Plan de mercadeo, Estrategias de negocios de seguridad

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

ABSTRACT

The electronic security market is increasingly relevant due to the increasing concern for personal and property security. The company will position itself as a reliable and quality provider in this growing sector. This business plan aims to establish a company specialized in sales of security and electronic surveillance products, offering economic solutions adapted to the needs of residential customers, SMEs and even project integrators. A thorough market analysis will be carried out, an effective marketing strategy will be developed, and operational and logistical processes will be established for the success of the company. In addition, a detailed financial analysis will be carried out to guarantee the profitability of the business, which has an investment of \$52,000. The project seeks to solve the problem of insecurity in homes and businesses, offering products that allow customers to protect their assets and the people who live or work in them. The company will differentiate itself from the competition through personalized service, cost-effective solutions, innovative technology, installation and maintenance service, and an effective sales and marketing plan. Benefiting those who seek to protect their homes or businesses from possible risk situations. In addition, the company can contribute to caring for the environment by offering friendly products with it. According to the research carried out, it is expected to recover the total investment after 3 years and 7 months, having an IRR of 46.13%, which is a feasible project

Keywords:

Security products, Electronic surveillance, Security devices, Marketing plan, Security business strategies.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Índice general

Introducción.....	1
Capítulo 1: Diseño de investigación.	3
1.1. Problema de Investigación	4
1.2. Formulación del problema.....	4
1.3. Sistematización del problema	5
1.4. Objetivos	5
1.4.1. Objetivo principal	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	5
1.5. Justificación.....	6
1.6. Marco de Investigación	7
1.6.1. Marco teórico	7
Capítulo 2: Propuesta comercial.	34
2.1. Descripción de la empresa, actividad y/o proyecto.	35
2.1.1. Visión.....	36
2.1.2. Misión	36
2.1.3. Valores	36
2.1.4. Objetivo general.....	37
2.1.5. Objetivos específicos.....	37
2.2. Modelo de negocios (CANVAS) por área o por departamento.....	38
2.2.1. Aliados Clave.....	40
2.2.2. Actividades clave	40
2.2.3. Propuesta de valor.....	41
2.2.4. Relación Con El Cliente	41

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.2.5.	Segmento De Clientes	42
2.1.6.	Recursos Claves.....	42
2.1.7.	Canales	43
2.1.8.	Estructura De Costes.....	43
2.1.9.	Estructura De Ingresos:	44
2.3.	Estrategia genérica	45
2.4.	Ventajas competitivas	46
2.5.	Cinco fuerzas de Porter.....	47
2.6.	Análisis FODA.....	49
2.7.	Análisis PESTEL	53
2.8.	Estructura organizacional: organigrama del proyecto	55
2.9.	Plan de Marketing sobre el proyecto / sobre la empresa.	56
a)	Contexto general del mercado	56
b)	Perfil del cliente.....	56
c)	Características del producto	57
d)	Estrategia de Precio.....	59
e)	Estrategia de Distribución	59
f)	Estrategia de Promoción	60
g)	Estrategia de Personas.....	62
h)	Estrategia de Procesos	63
i)	Estrategia de Evidencia Física	64
2.10.	Plan de acción	65
Capítulo 3: Análisis Financiero del Proyecto.		70
3.1.	Principales supuestos financieros	71

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de
productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de
Guayaquil, a partir del año 2024

3.2. Financiamiento del proyecto	73
3.3. Análisis de estados financieros	80
3.4. Evaluación del proyecto	82
3.5. Ratios financieros.....	84
Conclusiones y Recomendaciones	86
Conclusiones	86
Recomendaciones	87
Bibliografía	88
Anexos	95

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Índice de tablas

Tabla No. 1 Planteamiento del problema	4
Tabla No. 2 Modelo de negocios CANVAS	38
Tabla No. 3 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	47
Tabla No. 4 Ponderación del análisis de las fuerzas de Porter	48
Tabla No. 5 Categorización del análisis de las fuerzas de Porter	49
Tabla No. 6 Análisis FODA	49
Tabla No. 7 FODA cruzado	51
Tabla No. 8 Análisis PESTEL.....	53
Tabla No. 9 Análisis Likert.....	54
Tabla No. 10 Plan de acción 1	65
Tabla No. 11 Plan de acción 2	66
Tabla No. 12 Plan de acción 3	67
Tabla No. 13 Plan de acción 4	68
Tabla No. 14 Plan de acción 4	69
Tabla No. 15 Supuestos financieros.....	71
Tabla No. 16 Inversión en equipos de computación.....	72
Tabla No. 17 Inversión en muebles y enseres	72
Tabla No. 18 Inversión en equipos de oficina	72
Tabla No. 19 Inversión en vehículos	73
Tabla No. 20 Inversión en herramientas	73
Tabla No. 21 Composición de la inversión inicial	74
Tabla No. 22 Demanda proyectada.....	75
Tabla No. 23 Precio de venta proyectada	76

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 24 Costos de venta proyectados	77
Tabla No. 25 Gastos proyectados	78
Tabla No. 26 Sueldos personal administrativo	79
Tabla No. 27 Sueldos personal operativo	80
Tabla No. 28 Flujo de caja proyectado	81
Tabla No. 29 Balance general proyectado	82
Tabla No. 30 Indicadores financieros	82
Tabla No. 31 Punto de equilibrio proyectado	83
Tabla No. 32 Ratios financieros	84

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Índice de figuras

Figura 1 Estudio Técnico.....	14
Figura 2 Estudio legal.....	15
Figura 3 Ponderación del análisis de las fuerzas de Porter	48
Figura 4 Organigrama de la empresa.....	55
Figura 5 Local comercial de la empresa.....	58
Figura 6 Publicidad de la empresa	59
Figura 7 Flujograma de procesos de la empresa	64
Figura 8 Logo de la empresa	64

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Introducción

Dado que el índice delincencial ha incrementado en los últimos tiempos en el país, siendo el 2022 el año más violento de la historia de Ecuador, registrándose 4.539 casos entre robos y extorsiones con violencia, ataques con armas de fuego, datos hasta el 28 de diciembre de 2022, según cifras de la policía nacional.

Se ha detectado una oportunidad de negocio para brindar este servicio de seguridad mediante alarmas electrónicas y sistemas de cámaras. La lamentable experiencia de ser víctima de un robo ha llevado a los propietarios a buscar mecanismos de protección, como la seguridad electrónica. Misma que actualmente representa el 37% de las ventas en el campo de la seguridad y la tendencia para el futuro indica que se destruirá en un segmento importante (Primicias., 2021). El mercado potencial al que se pretende llegar es el comercio en general principalmente en la ciudad de Guayaquil, donde se ha determinado una demanda insatisfecha de productos en seguridad electrónica.

Existen empresas nacionales, que brindan diversas gamas de servicios de seguridad electrónica, entre las más reconocidas en la venta e integración de sistemas tenemos a: SISEGUSA, SISTESEG, ICO, TECHSOLUTIONS, con mayor prestigio en el medio local, las cuales brindan servicios y asesoría de seguridad electrónica con el fin de prevenir, y disminuir el riesgo de algún robo en las viviendas o comercios de los usuarios que compren sus productos. Pero en su demanda de bienes siempre hay escases, lo cual imposibilita continuar con los trabajos, debido al bajo stock que las empresas se manejan.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Actualmente, los sistemas de seguridad digital en los medios de comunicación, como industrias, fábricas, centros de negocios, instituciones bancarias, centros estudiantiles, etc., han abierto el mercado de las cámaras de video, lo que ha proporcionado características tecnológicas importantes.

El actual plan de negocios contempla la creación de una empresa de productos en el sector de seguridad electrónica, denominada "SOLUCIONES INTEGRALES DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA - SISE", la cual brindará servicios de seguridad electrónica para integradores de proyectos y público en general.

La propuesta de este proyecto parte de la necesidad de encontrar una solución viable para prevenir o reducir la creciente ola delictiva, de la que nadie está exento. La empresa SISE estará localizada en la ciudad de Guayaquil y su funcionamiento se dará a través de una sociedad de acciones simplificadas (S.A.S).

El motivo de este estudio es que el mercado de la seguridad electrónica ha reportado un aumento en el número de competidores (SRI, 2021), de igual manera, la estructura de ingresos y costos ha disminuido significativamente en el último año. Además, si a todo esto le sumas la competencia desleal de quitar clientes abaratando sus costes, aun sabiendo que los márgenes de beneficio son los mismos, nos hizo pensar que hay que revisar el modelo de negocio de SISE que pueda mantener su ventaja competitiva y asegurar mayores beneficios a sus accionistas.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Capítulo 1: Diseño de investigación.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

1.1. Problema de Investigación

Tabla No. 1
Planteamiento del problema

SINTOMA	CAUSA	PRONOSTICO	CONTROL PRONOSTICO	DEL
Decrecimiento de las ventas de productos seguridad y vigilancia electrónica	de de de y Ausencia de estrategias de marketing para la promoción de los productos de seguridad y vigilancia electrónica			
Empresas demandan productos seguridad y vigilancia electrónica	de y Necesidad de incrementar más la vigilancia de sus locales comerciales para cumplir con una seguridad total de todos sus equipos.			
Poca rotación de productos seguridad y vigilancia electrónica	de y Empresas desconocen de la línea de productos de seguridad y vigilancia electrónica y que negocios las comercializan	Perdida de la cobertura de mercado.	Diseño de un plan de negocios para incrementar ventas de los productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa Soluciones Integrales de Seguridad Electrónica - SISE en Guayaquil a partir del año 2023.	
Mal concepto sobre el costo de los productos seguridad y vigilancia electrónica	de y Informalidad de los proveedores del servicio de instalación de productos de seguridad y vigilancia electrónica			
No se cubre la demanda que se generan de las empresas que requieren productos seguridad y vigilancia electrónica	de y No contar con suficientes estrategias que incentiven la venta de productos de seguridad y vigilancia electrónica			

1.2. Formulación del problema.

¿Cuál será el beneficio de diseñar un plan de negocios para la empresa

Soluciones Integrales de Seguridad Electrónica – SISE en el año 2023?

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

1.3. Sistematización del problema

- ¿Cuáles son las razones por la que SISE no ha llevado a cabo una estrategia de marketing para la promoción de su línea de productos de seguridad y vigilancia electrónica?
- ¿Cuáles son las necesidades que motivan a las empresas a incrementar su seguridad?
- ¿A qué se atribuye el desconocimiento de los productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa SISE por parte de sus clientes potenciales?
- ¿Qué impacto tiene la informalidad de los proveedores del servicio de instalación de productos de seguridad y vigilancia electrónica en el funcionamiento de estos?
- ¿Qué estrategias de marketing se podrían proponer para el incremento de ventas de los productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa SISE durante los próximos cinco años?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo principal

Diseñar un plan de negocios para el incremento de ventas de los productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa Soluciones Integrales de Seguridad Electrónica - SISE en Guayaquil a partir del año 2023

1.4.2. Objetivos específicos

- Identificar las razones por la que SISE no ha llevado a cabo una estrategia de marketing para la promoción de sus productos de seguridad y vigilancia electrónica.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Determinar las necesidades que motivan a las empresas a incrementar su productividad.
- Analizar las causas que ha generado el desconocimiento de los productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa SISE por parte de sus clientes potenciales.
- Definir qué impacto tiene la informalidad de los proveedores del servicio de instalación de productos de seguridad y vigilancia electrónica en el funcionamiento de estos.
- Proponer estrategias de marketing para el incremento de ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica de la empresa SISE durante los próximos cinco años.

1.5. Justificación

La motivación del autor es incrementar el volumen de ventas de los productos de seguridad y vigilancia electrónica que comercializa la compañía SISE., algo enfocado netamente en las áreas de marketing, finanzas y ventas. Esto se debe a lo que se ha indagado en el sector empresarial de la ciudad de Guayaquil, donde se ha identificado la existencia de una demanda insatisfecha en lo que respecta a productos de seguridad y vigilancia electrónica, con los que cuenta la empresa SISE, sin embargo, esta línea no ha sido promocionada de forma eficiente, de manera que con este plan de negocios se logrará incrementar las ventas del objeto de estudio.

Es indispensable realizar un exhaustivo análisis de mercado para verificar la factibilidad de posicionar la línea de negocios de productos de seguridad y vigilancia electrónica en los potenciales clientes. Además, se considera importante, identificar aquellas variables que sirven como factor de decisión de compra de estos, a través

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

del plan de negocios se mejorarán las ventas en todo el segmento de productos de seguridad y vigilancia electrónica, adicionalmente se establecerá una mayor relación a mediano y largo plazo con las empresas clientes brindando un producto de alta categoría y calidad que le permitirá al cliente potencial una optimización de sus recursos.

1.6. Marco de Investigación

1.6.1. Marco teórico

Para desarrollar el marco teórico, es necesario determinar las teorías y herramientas primordiales a usar para efectuar el proyecto, basados en el concepto y la utilidad de estas en la presente investigación.

Proyecto

De acuerdo con Fernández (2010) un proyecto es un ejercicio complejo que requiere la mezcla de recursos humanos, materiales y económicos, en una empresa de manera temporal para alcanzar unos objetivos concretos. El proyecto es una operación única, que no se repite; con un cierto nivel de dificultad; que usa medios caros, diversos y versátiles; además tiene un ciclo de vida compuesto por fases y con resultados intermedios; es invariable, dinámico y en continuo cambio; estima riesgos e incertidumbres sobre el tiempo y costo de la intervención que se reducen a medida que el mismo se desarrolla.

Tipos de Proyectos

La OBS Business School (2018) en una publicación menciona que cuando se explica un proyecto es necesario decir más cosas sobre el mismo no solo encasillarlo en un área o sector donde será desarrollado. Para tener un conocimiento más amplio sobre los tipos de proyectos estos se pueden clasificar en:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- De acuerdo con el grado de complejidad que supone su alcance:
 - Proyectos simples, no son tan complejos y su tiempo de desarrollo es corto.
 - Proyectos complejos, tienen una mayor dificultad por lo cual necesita de una planificación de tareas que permita desarrollarlo con un tiempo más amplio que un proyecto simple.
- De acuerdo el origen del capital:
 - Proyectos públicos se financian completamente con fondos públicos.
 - Proyectos privados se desarrollan con capital de personas o empresas privadas.
 - Proyectos mixtos, combina las dos formas de financiamiento pública y privada.
- De acuerdo con el sector:
 - Proyectos de construcción, admiten la puesta en marcha de una obra civil o arquitectónica.
 - Proyectos de transformación, se plantea con una serie de objetivos con la finalidad de transformar sus características y condiciones.
 - Proyectos industriales, tiene como finalidad desarrollar mejoras o crear nuevos productos o servicios.
 - Proyectos de servicios, busca mejorar o crear nuevos bienes intangibles para terceros.
 - Proyectos financieros, se basan en la gestión en el campo de la banca o a las inversiones de capital.
- De acuerdo con el ámbito de acción:
 - Proyectos de ingeniería, están encaminados al diseño y producción de herramientas técnicas y tecnológicas, maquinarias, y de otros elementos.
 - Proyectos económicos, se orientan en asuntos monetarios o en actividades que consigan alguna oportunidad de negocio para las compañías.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Proyectos fiscales, son aquellos que corresponden a temas legales, procedimientos y reglamentos propios de las entidades gubernamentales.
- Proyectos legales, buscan la creación y modificación de leyes en un determinado contexto, país, región.
- Proyectos médicos, están enfocados a favor de la salud y la sanidad y a la atención de pacientes en un lugar determinado.
- Proyectos informáticos, se basan en la instalación y puesta en marcha de procedimientos informáticos con definitivos fines.
- De acuerdo con su orientación:
 - Proyectos educativos, tienen como finalidad mejorar la educación.
 - Proyectos sociales, buscan la mejora de la calidad de vida de los habitantes de determinada región o país.
 - Proyectos comunitarios, busca mejorar la calidad de vida de las personas beneficiadas por lo cual estas intervienen durante la ejecución de este.
- De acuerdo con su área de influencia:
 - Proyectos nacionales, se desarrollan en un territorio o país.
 - Proyectos regionales, se desarrolla en regiones de un determinado país.
 - Proyectos locales, su importancia se restringe a determinadas comunidades, áreas, pueblos o comunas.

Evaluación de Proyectos

De acuerdo con Sapag (2014) la evaluación de proyectos suministra información adicional para la toma de decisiones. Por lo cual es beneficioso realizar más de una evaluación para anunciar la rentabilidad del proyecto y la del inversionista, además de conocer la capacidad de pago para afrontar las deudas.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Al evaluar un proyecto se debe tener claro si este busca crear un nuevo negocio o se basa en la ampliación de uno existente debido a que su evaluación y elaboración es completamente distinta.

Fases de un Proyecto

La OBS Business School (2018) informa que todo proyecto tiene un ciclo de vida que se organiza en torno a cinco fases:

- **Inicio:** Es la primera fase en la cual se precisa el alcance y se procede a la elegir al equipo que desarrollará el proceso.
- **Planificación:** Estima las necesidades de personal, recursos y equipos para realizar el proyecto dentro de los parámetros establecidos mediante la creación de una hoja de ruta con todos los procesos a efectuar.
- **Ejecución:** En esta fase se trata el riesgo, el cambio, los eventos, los gastos, los recursos, el tiempo y las actualizaciones y reformas para desempeñar los procesos determinados en la planificación.
- **Seguimiento y control:** Esta etapa percibe los procesos precisos para efectuar el seguimiento, revisión y monitoreo del progreso del proyecto, lo que permite descubrir desviaciones con tiempo lo que permite identificar las áreas en las que debe realizarse un cambio dentro de la planificación.
- **Cierre:** Es la fase final y percibe todos procesos encaminados a efectuar explícitamente el proyecto y las obligaciones pactadas

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Prefactibilidad

Según Nassir (2011) la prefactibilidad es una fase media, donde se pronostican los egresos e ingresos que origina un proyecto en un determinado horizonte de evaluación preliminarmente especificado. Esta fase es de carácter cuantitativa, se fundamenta especialmente en información primaria y secundaria, las mismas que fueron suministrados por fuentes externas o investigación propia. El estudio de prefactibilidad permite tomar decisiones como la aceptación, rechazo o postergación del proyecto o extender la investigación del estudio en la fase de factibilidad.

Santana (2016) define a la prefactibilidad económica como la búsqueda ordenada y sistematizada de la información de carácter económico que se consiguieron en los estudios de mercado y técnico con la finalidad de contar con una base consistente para el análisis financiero, el cual consta de la inversión inicial, los egresos e ingresos proyectados necesarios para iniciar el proyecto y comprobar su prefactibilidad.

La investigación por realizar será dividida en cinco estudios que son obligatorios para determinar la prefactibilidad económica de la siembra, cosecha y comercialización de pitahaya roja en el país. Los estudios son:

Estudio de Mercado

León (2015) define al estudio de mercado como un proceso sistemático de recopilación y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado en general. Este estudio permite establecer cuántas personas adquirirán un producto o servicio, basado en diversas variables como el género, la ubicación geográfica, la edad y el nivel de ingresos, es decir permite conocer el tamaño actual y futuro del mercado. El presente estudio se respalda en herramientas como:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Análisis de la oferta y la demanda

La Universidad Interamericana para el Desarrollo (2017) precisa que la demanda es la cantidad que pretenden obtener los clientes en base al precio del bien o servicio que se oferta, para esto ellos evalúan su ingreso per cápita, sus gustos, entre otros factores relevantes para adquirir el bien o servicio.

Al examinar la demanda se busca determinar el comportamiento que tienen los consumidores en función de sus necesidades, los medios que utilizan para satisfacerlas, sus gustos y preferencias, los hábitos de compra, los sitios a los que asiste para conseguir un bien o servicio, el tiempo en que lo hace, entre otros datos relevantes.

La finalidad de analizar la demanda es tener una serie de datos que permita diseñar un perfil del cliente potencial sobre el cual se crearán estrategias comerciales que permitan vender el servicio o producto de estudio.

En cambio, la oferta es la cantidad de unidades de un determinado bien o servicio que las empresas están dispuestas a producir y ofrecer en un determinado mercado a un precio fijo.

El estudio de la oferta tiene como finalidad especificar, calcular y saber las condiciones en el mercado de un bien o servicio determinado con el que se quiere ingresar a competir. Para esto se necesita examinar a la competencia saber su ubicación, su capacidad de ventas, la calidad de sus productos o servicios, los precios fijados a sus productos, los descuentos que otorga, las formas de cobro que brinda entre otros datos que le permiten crear ventajas competitivas.

Investigación de mercados

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Es un instrumento que facilita la recopilación y el estudio de la información, es un proceso de carácter sistemático y detallado que se emplea en las empresas y en distintos mercados del mundo, con la finalidad de tomar decisiones dentro del área del marketing estratégico y operativo.

El uso de esta herramienta permite a las empresas obtener información necesaria para crear círculos de control que establezcan: objetivos, planes, políticas y estrategias apropiadas a sus intereses. Para desarrollar una IDM, se deben seguir 6 etapas (Lambin, 1998)

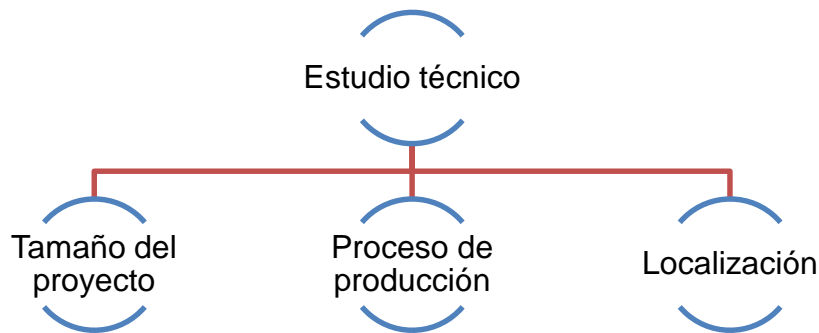
- Etapa 1: Definición del Problema.
- Etapa 2: Elaboración de un método para resolver el problema.
- Etapa 3: Elaboración del diseño de la investigación.
- Etapa 4: Trabajo de campo
- Etapa 5: Preparación y Análisis de datos
- Etapa 6: Preparación y presentación del informe

Estudio Técnico

El presente estudio se define como los recursos necesarios con lo que debe contar una empresa para desarrollar la producción de un bien o servicio bajo una representación óptima de producción, además, examina y concluye el tamaño del proyecto, la ubicación más apta, la materia prima, los equipos, instalaciones y mano de obra necesaria para producir. Para determinar todos los elementos antes mencionados es de vital importancia conocer el mercado a cubrir y la demanda a satisfacer en determinado tiempo información que se obtiene del estudio de mercado. Este estudio se divide en tres partes:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Figura 1 Estudio Técnico



- El tamaño del proyecto se basa en la capacidad de producción de bienes o servicios ofrecidos en el mercado en un período de tiempo establecido.
- El proceso de producción es el conjunto de labores que se efectúan para que la materia prima o recursos disponibles se conviertan en un producto final o servicio, con su estudio se consigue información para calcular las inversiones en materia prima, maquinarias y equipos, construcción y distribución de la planta y puntos de ventas, además permite como conseguir información para determinar los costos de la mano de obra directa e indirecta que se necesita para efectuar las operaciones de producción.
- La localización se basa en estudiar las diversas variables que establezcan el lugar donde posteriormente se ubicará la empresa buscando siempre crear un mayor beneficio a un menor costo.

Estudio Organizacional

El estudio organizacional busca definir la estructura de la organización para la realización del plan de negocios durante su horizonte de evaluación, es decir permitirá definir un organigrama de la empresa, para luego establecer el personal a contratar y

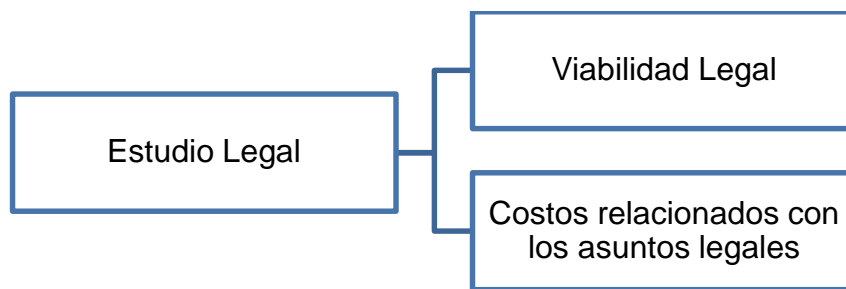
Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

el sueldo que estos van a recibir de acuerdo con las funciones de su cargo. (Morales, 2010)

Estudio Legal

Este estudio permite determinar las prohibiciones técnicas y económicas que provengan de la normativa legal que reglamenta la disposición y operación del plan de negocio, lo que permite saber si existe un limitante que no permita efectuar el plan de negocios.

Figura 2 Estudio legal



- La viabilidad legal tiene como finalidad determinar la presencia de leyes, normas o regulaciones legales que impidan la ejecución o realización del proyecto.
- Los costos relacionados con los asuntos legales son los gastos de constitución y los diversos tributos que deberá la futura compañía

Estudio Financiero

De acuerdo con ESAN Graduate School of Business (2016) el estudio financiero se realiza para evaluar los costos de los bienes o servicios utilizados, los ingresos percibidos por la venta de los bienes o servicios ofertados, versus las inversiones a realizar para la ejecución del proyecto para lo cual se realiza un flujo de caja que permite establecer mediante el uso de indicadores financieros si el proyecto es factible o no en términos económicos.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Los datos que debe tener todo estudio financiero son:

- La inversión inicial para realizar para emprender el negocio que se consigue mediante los estudios de mercado, técnicos, organizacionales y legales.
- Los ingresos y egresos que va a generar la actividad.
- El capital de trabajo a utilizar para operar.
- El financiamiento por efectuar y su pago.
- Los estados financieros proyectados.
- Flujos resultantes que permitan corroborar la rentabilidad del proyecto mediante el uso de indicadores económicos.
- Análisis de indicadores financieros.
- Análisis de sensibilidad.

Con la información detallada se permite conocer si el proyecto es realizable, si traerá beneficios a la empresa incluso si se realiza un análisis de sensibilidad realizan cambios en una o en algunas variables. Las principales herramientas financieras para usar son:

Punto de equilibrio

Muente (2019) define al punto de equilibrio o también conocido como Break Even como una herramienta que indica cuántas unidades o el valor de ventas que debes alcanzar para que los ingresos cubren los gastos fijos y variables, es decir que vendes lo mismo que gastas, no obtienes ni ganancias ni pérdidas.

Un aumento en unidades o dinero representa una ganancia para la empresa mientras que una reducción en los mismos valores señalados representaría una pérdida.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tasa Interna de Retorno

Torres (2016) define a la tasa interna de retorno como un Instrumento que permite determinar si es posible invertir en un determinado proyecto, se calcula mediante la rentabilidad de los ingresos y egresos generados por una inversión y la inversión a realizar, el resultado a obtener es una tasa que indica el máximo valor de descuento al que puede estar sujeto una inversión para que su rentabilidad sea igual a cero.

Valor Actual Neto

De acuerdo con Humberto Calzada (2017) el valor actual neto o VAN es un procedimiento muy usado para demostrar que la inversión a realizar en un proyecto es factible para lo cual trae los flujos de caja resultantes de cada año al presente, descontándolos a una tasa exigida por los inversionistas, a ese valor se le suma la inversión a realizar y su resultado se expresada en unidades monetarias.

Payback

El payback o también conocido como periodo de recuperación es un indicador utilizado para calcular tiempo de recuperación de una inversión a realizar, es decir el tiempo de retorno desde la inversión inicial hasta el momento en que los beneficios acumulados se tornan iguales al valor de esa inversión. (Mesquita, 2017)

Análisis de sensibilidad

Es un instrumento que permite determinar las ventajas y desventajas financieras que posee un proyecto, cuando se afecta una o más variables, es recomendable plantear tres escenarios que son: pesimista, conservador y optimista los que permiten establecer el riesgo de invertir y si es factible realizar la inversión. (Duque , 2018)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

La importancia de tener indicadores de gestión o KPI's que te ayuden a medir los niveles de servicio y ventas, ayudará a que el proceso de la cadena de abastecimiento mejore.

Marketing

El concepto de marketing está relacionado con la idea de negocio de una empresa y se basa en la visión de la empresa sobre cómo pensar o cómo actuar.

Las diferentes situaciones pueden requerir diferentes formas de acciones y deben analizarse de acuerdo con el período de tiempo de sus fines y objetivos. Las decisiones de marketing a largo plazo son estratégicas y se toman a nivel de gestión y los planes de marketing a corto plazo pueden utilizar la combinación de marketing.

Se estima demostrar a los futuros clientes de SISE, la funcionalidad del producto y los beneficios que obtendrán al adquirirlo. Esto nos permitirá crear una base de datos a fin de programar visitas y promocionarnos directamente.

El marketing es un proceso de muchos aspectos diferentes, como la construcción de relaciones con los clientes y la satisfacción de las necesidades del cliente.

El objetivo principal de una empresa es presentar sistemas consistentes e integrados completo, que coordinaría e influenciaría a los consumidores a lo largo actividades de comunicación y compras (Chafra, 2012). Definido como el proceso de gestionar todas las fuentes de información sobre un producto o servicio al que un cliente o prospecto está expuesto y que, conductualmente, mueve al cliente hacia una venta y mantiene la lealtad del cliente.

Antes de posicionar un producto en la mente de un comprador, primero se debe crear conciencia a través de la mezcla de promoción hasta tal punto que el comprador

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

desarrolle actitudes positivas sobre el producto o servicio y la empresa vendedora que pueda hacer que se realice una venta.

Importancia del marketing

Sin Marketing, muchas empresas dejarían de existir. Podría tener el producto o servicio más sorprendente, pero si nadie sabe que existe o comprende el valor, no hará una sola venta. Es importante que utilice el marketing para promocionar un negocio, marca y ofertas, teniendo en cuenta siempre los beneficios que el marketing aporta en las empresas (Escobar, 2016).

El marketing es una de las herramientas más importantes que una empresa puede hacer. El marketing no solo crea conciencia de marca, sino que también puede aumentar las ventas, hacer crecer negocios e involucrar a los clientes (Rivera, 2012).

Ventajas del marketing

Las ventajas de la publicidad le han permitido seguir siendo la forma dominante de comunicación de marketing durante décadas. Los mensajes publicitarios pueden utilizar una variedad de medios, incluyendo televisión, radio, revistas e Internet. Los anuncios se pueden personalizar a medida para un público específico o diseñado para atraer a un público amplio. Sin embargo, los inconvenientes de la publicidad continúan creciendo con cada año que pasa.

Hay muchas ventajas y desventajas cuando se trata de la comunicación de marketing puede ser una muy buena forma de comunicarse con clientes y prospectos dependiendo de una marca o producto. Las principales ventajas son:

1. Ahorro de costos: la eliminación del comercio minorista puede brindar una alternativa eficiente y alternativa forma de llegar a los clientes.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2. Adaptación individual: debido al uso de la base de datos personal de las personas, es posible empresa para adaptar y personalizar productos y servicios a clientes específicos gustos.
3. Relación continua: la comunicación es una buena forma de llegar a los existentes clientes, por ejemplo, padres que reciben correos electrónicos periódicos que describen nuevos ropa para niños.

Estrategia de marketing

La aplicación de estrategias de marketing mediante la aplicación de una correcta comunicación ofrece muchos beneficios hoy, pero a pesar de su conveniencia y simplicidad no significa que pueda resolver todos los problemas de marketing. La comunicación y los detalles confidenciales pueden ser mal utilizados o interceptado. Hay un propósito fundamental en todas las formas de comercialización internacional, y eso es para asegurar que los mensajes intencionados se comuniquen con precisión entre el emisor y el receptor y que los impactos de los mensajes no intencionales son mantenidos al mínimo.

El proceso de comunicación siempre debe ser bidireccional y el remitente debe recopilar comentarios para asegurarse de que el mensaje se haya entendido (Constante, 2014).

La dirección de marketing debe tomar decisiones sobre los cuatro Ps, es decir, el producto en sí, el lugar donde se va a vender (el canal de distribución), los métodos de comunicación de marketing para comunicar la información del producto al consumidor y el precio del producto. Las cuatro Ps se combinan en una oferta de mercado que el consumidor puede decidir comprar si satisface las necesidades (Novoa, 2009)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Productividad

Se define como la producción económica real por hora de trabajo. El crecimiento de la productividad laboral se mide por el cambio en la producción económica por hora de trabajo durante un período definido. La productividad laboral no debe confundirse con la productividad de los empleados, que es una medida de la producción de un trabajador individual.

La productividad de la mano de obra de una empresa puede encontrar una reducción en el flujo de ingresos y mejorar las ganancias. Una baja productividad del trabajo en comparación con las tarifas por hora de los empleados puede indicar que se está pagando demasiado a los trabajadores o que se tiene demasiados empleados en el trabajo al mismo tiempo (Loayza, 2017). La racionalización de una fuerza laboral puede ayudar a una empresa a maximizar la productividad de la menor cantidad posible de empleados. Esto aumenta las ganancias y genera el ahorro suficiente capital para comenzar a crecer.

Por otra parte, está directamente vinculada a mejores niveles de vida en forma de mayor consumo (Gutiérrez & Mosquera, 2016). A medida que crece la productividad laboral de una economía, produce más bienes y servicios por la misma cantidad de trabajo relativo. Este aumento en la producción permite consumir más bienes y servicios a un precio cada vez más razonable.

La productividad laboral también es una medida importante de los cambios a corto plazo y cíclicos en una economía. La productividad laboral de alto nivel es una combinación de producción total y horas de trabajo. La medición de la productividad

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

laboral en cada trimestre permite a una economía medir el cambio en su producción en relación con el cambio en sus horas de trabajo.

Promoción

La promoción se refiere al conjunto total de comunicación deliberada entre la organización de comercialización y sus clientes, socios o la sociedad a través del uso de la mezcla promocional. La promoción en los negocios pasa a ser un proceso bidireccional para alcanzar el entendimiento mutuo, en el cual los participantes no solo intercambian (codifican-decodifican) información, noticias, ideas y sentimientos, sino que también crean y comparten significado.

En general, la promoción es un medio de conectar personas o lugares. En los negocios, es una función clave de la administración: una organización no puede operar sin la comunicación entre niveles, departamentos y empleados. (Mattelart & Mattelart, 2013).

Cuando las fuerzas internas de una empresa están trabajando para comunicar el mismo mensaje de promoción a proveedores, proveedores y clientes, una buena promoción también puede conducir a un aumento en las ventas para la empresa. Esencialmente, la buena promoción crea una situación de ganar-ganar (Vázquez, 2016).

La promoción efectiva es una herramienta vital para cualquier negocio, su éxito al expresar su punto de vista puede ser la diferencia entre sellar un trato y perder una oportunidad potencial, es crucial comunicarse de manera efectiva en las negociaciones para garantizar que logre sus objetivos (Castro, 2014).

Productos de vigilancia y electrónica

Biometría estática.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Está centrada en el análisis de las características físicas distintivas y únicas de cada individuo las cuales son Reconocimiento por Huella, Iris, Reconocimiento Facial y Geometría de la mano (Jimenez, 2023)

Reconocimiento por Huella

Tienen un índice de seguridad bastante elevado 99.9%, verifica la identidad de una persona basada en las características de sus rasgos huellas digitales (Jimenez, 2023)

Reconocimiento por Iris

El reconocimiento del iris se utiliza como uno de los métodos para adquirir los datos biométricos necesarios para emitir ID únicos. Los escáneres de iris se utilizan en el uso personal de distintos usuarios para el guardado de información o el acceso a una zona, así como en oficinas, edificios, escuelas o universidades (Hershel, 2018)

Reconocimiento por Reconocimiento Facial

Emplea un algoritmo automático que verifica o reconoce la identidad de una persona en función de sus características faciales (Lusa, 2018)

Reconocimiento por Geometría de la mano

Para utilizar este sistema, el usuario debe colocar su mano en una posición específica similar a la posición de la muestra inicial. Luego, el sistema captura una imagen de la mano y analiza su geometría para verificar la identidad del usuario. Sin embargo, este sistema tiene algunas limitaciones, ya que existen métodos sencillos para engañarlo (Bertillon, 2018)

Biometría dinámica.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Identifica el comportamiento de las personas que tiene carácter diferencial, distinción cierta. Se divide en: Firma biométrica, Voz y Dinámica de teclado (Jimenez, 2023)

Reconocimiento por Firma Biométrica

Registra información biométrica como la velocidad, la inclinación o la presión de la firma, de tal manera que un calígrafo experto podría determinar su comprobación (Velazquez, 2018)

Reconocimiento por medio de Voz

Utilizan la voz de un individuo para lograr la identificación y validación de su identidad (Martinez S. , 2018).

Sistema de alarmas inteligente

El panel de alarmas AJAX es un sistema de seguridad para hogares y negocios que se utiliza para detectar intrusiones, incendios y otras emergencias. El panel de alarmas AJAX es el centro de control del sistema de seguridad y se encarga de procesar la información que recibe de los distintos sensores y dispositivos de seguridad, y de emitir alertas en caso de detección de alguna anomalía. (Jimenez, 2023)

En resumen, el panel de alarmas AJAX es una herramienta esencial para garantizar la seguridad de hogares y negocios, ya que permite detectar y responder rápidamente ante situaciones de emergencia.

Sistema de CCTV

El sistema de cámaras Hikvision ColorVu es una línea de cámaras de seguridad de alta calidad que ofrece imágenes de alta definición y en color incluso en condiciones de poca luz. Estas cámaras utilizan tecnología avanzada de iluminación

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

y sensores de imagen de alta sensibilidad para capturar detalles nítidos y colores vibrantes en entornos de baja iluminación.

Las cámaras Hikvision ColorVu también cuentan con funciones de inteligencia artificial y análisis de video, lo que las convierte en una excelente opción para la vigilancia de alta seguridad y la prevención de delitos. Además, estas cámaras son fáciles de instalar y configurar, lo que las hace ideales para hogares, negocios y otras aplicaciones.

En resumen, el sistema de cámaras Hikvision ColorVu es una excelente opción para aquellos que buscan una solución de vigilancia de alta calidad y confiable con imágenes de alta definición y en color incluso en condiciones de poca luz. (Fuente análisis comercial LAARCOM 2023)

Arco detector de metales

Un detector de metales Arco es un tipo de detector de metales utilizado para la seguridad en lugares públicos, como aeropuertos, estadios y edificios gubernamentales. Consiste en un arco formado por dos paneles verticales conectados por una barra horizontal, con una unidad de control en la base.

Los paneles contienen una serie de bobinas electromagnéticas que generan un campo electromagnético de alta frecuencia. Cuando un objeto metálico entra en el campo, perturba el campo electromagnético y esto es detectado por el detector de metal, lo que activa una alarma.

Los detectores de metales Arco son utilizados para detectar objetos de metal, como armas y herramientas, que pueden ser peligrosos en ciertos entornos. Además, también se utilizan para evitar el robo de artículos de metal en lugares como joyerías y tiendas de electrónica. (Fuente análisis comercial LAARCOM 2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Implementación de estrategias de marketing en la empresa SISEGUSA

Según el autor Juan Moreno (2015) de la Universidad Ricardo Palma en su trabajo de titulación, con el tema **“Implementación de estrategias de marketing para una empresa que compite en el sector industrial de productos de seguridad electrónica”**, el autor da a conocer que la empresa SISEGUSA cuenta con cuatro áreas y una de ellas es el área de Ventas, donde indican que la gestión de dicha área, requiere de un incremento en cuanto a sus ingresos y para ello es necesario que se implemente una estrategia de marketing. Se identifica que las propuestas de mejora que el autor presentó no son independientes unas de las otras más bien se presentan como una sinergia entre ellas, permitiéndole a la empresa obtener un mejor posicionamiento de marca y por ende una mejora de la gestión en el área de ventas.

Es por ello, que, en el presente estudio, se orienta en sus objetivos al **Diseño de una Estrategia de Marketing para el incremento de las Ventas**, considerando que al mejorar algunas herramientas que pueden proyectar la comercialización a través de las distintas redes sociales, pues la producción tendrá un significativo crecimiento en su producción. Sin embargo, se debe emplear la sinergia de manera constante e interactiva entre los elementos que comprende dicha estrategia de marketing ya que las mismas no son independientes, según el estudio desarrollado por el autor antes citado.

Desde este panorama, el autor Javier Tobar (2013), de la Universidad de Milagro, llevó a cabo el desarrollo de su trabajo de investigación con el tema **“Elaboración de una guía de estrategias de Marketing para Incrementar las Ventas en la empresa ICO”**, donde indicó que las ventas han presentado un déficit,

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

debido al poco conocimiento acerca de los servicios que se pueden brindar a los clientes por parte de la empresa especializada en seguridad electrónica, el autor determinó que esto se presenta por la falta de explotación de potencial en el mercado y la capacidad instalada del negocio. Es por ello, que el autor ve conveniente el diseño de una guía de estrategias de marketing, ya que, con el desarrollo de esta, podrán favorecer las ventas de cámaras y alarmas, además de renovar la publicidad con la finalidad de obtener un incremento de clientes y por consiguiente ingresos.

De acuerdo con el planteamiento anterior, el autor señala aspectos vinculados a la incidencia de la puesta en práctica de **Estrategias que conlleven al incremento de las ventas de una empresa**. Desde este ámbito, es necesario que los gerentes de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) se establezcan metas y objetivos en un plazo determinado, reflejado a su vez en un Diseño de guías para el desarrollo del Marketing. De igual manera, es relevante considerar que, en la actualidad, las Estrategias de Marketing asumen nuevas e innovadoras formas de accionar para su crecimiento continuo a través de los recursos que ofrece la tecnología del momento.

Por otro lado, en el proyecto de titulación de Vanessa Constante (2014), titulado “**Estrategias de marketing para la captación de clientes en una ferretería en Guayaquil: caso DISENSA**” cuyo objetivo general fue diseñar estrategias de marketing para captar nuevos clientes, se obtuvieron los siguientes resultados; que las pequeñas y medianas empresas, las PYME, desempeñan un papel cada vez más importante en el desarrollo productivo de las ciudades y en el esquema productivo nacional. En Guayas aproximadamente el 90% de las empresas se encuentran en esta categoría, porcentaje similar al nacional.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

En relación con lo antes mencionado, interpreta la importancia que comprenden los aspectos fundamentales para el funcionamiento eficaz de una empresa, tomando en cuenta estos elementos como la satisfacción del cliente, el ambiente de trabajo, la motivación de los empleados por el trabajo, la calidad del producto comercializado, entre otros. No solo orienta hacia la tranquilidad de la gerencia, sino también al aumento de la producción y expansión en nuevos mercados de consumo. De allí, la importancia que mantiene el desarrollar nuevas estrategias de marketing en una empresa, con la finalidad de generar un incremento de clientes, innovación en sus publicidades y por ende el incremento de ventas.

Desde la perspectiva de Colmont & Landaburu (2014), en su estudio desarrollado titulado Estrategias de Marketing para el Mejoramiento de las Ventas de la Empresa MIZPA S.A. Distribuidora de tableros de Madera para la construcción y acabados en la ciudad de Guayaquil-Ecuador, señalan que en la actualidad Guayaquil presenta un crecimiento acelerado en cuanto a desarrollo urbanístico gracias a la promoción de proyectos habitacionales. Estos autores también sostienen sobre los resultados de su estudio, que existe la necesidad de capacitar al personal de la empresa para brindar un mejor servicio y de igual manera se requiere de una mayor publicidad de la empresa a fin de darse a conocer en el mercado y consumidores.

Esto, unido a las diversas estrategias de marketing que en la actualidad comprenden la gran gama de recursos digitales, ubica a las empresas en un sitio competitivo en cuanto a la cantidad de mercados que existen a través de las redes sociales. Generando así, una innovadora forma de comercio y brindando soportes como seguridad, ahorro de tiempo, garantías del producto y calidad en el servicio de atención al cliente. Por ello, las pequeñas y medianas industrias han de acogerse a

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

estas nuevas estrategias que permitan el crecimiento económico a través de diseños estratégicos de Marketing para el incremento de las ventas en las microempresas.

En este panorama de estudios previos, se cita la investigación realizada por (Orosco, 2015), titulada **“Estrategias de Marketing y Posicionamiento de un Determinado Producto”**, en la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, cuyo contexto fue la empresa “Calbaq”, compañía que produce y distribuye la marca TIPS de producto de limpieza como: ambientales, desinfectante y desengrasantes, para el hogar a nivel nacional. En la investigación realizada se analiza la situación actual del producto y preferencias del mercado se basa en la información obtenida mediante estadísticas de ventas, análisis de la producción, encuestas a los distribuidores y a los consumidores finales. Se aplica un estudio de mercado el cual permite determinar quiénes están interesados por el producto, quienes son la competencia, qué lugar ocupa el producto en la mente del consumidor, en que medios se podría utilizar para hacer publicidad al producto y los lugares de ventas.

De allí, se interpretan los resultados del estudio mencionado como relevantes en función de las variables consideradas para el análisis, tales como; interés hacia el producto, la competencia, necesidad de los consumidores y posibles plazas de mercados. Lo que induce, a la planificación previa a la comercialización de un producto determinado, medios de promoción y publicidad, beneficios del producto hacia el consumidor, niveles de aceptación para la estimación sobre la demanda de este, la oferta que presenta la empresa y de esta manera establecer parámetros en relación con la rentabilidad e inversión que permitan estimar los costos y ganancias sobre la producción.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

La empresa se enfoca en brindar soluciones de seguridad electrónica, lo que implica el uso de tecnologías y sistemas electrónicos para proteger a sus clientes de amenazas como robos, intrusiones, incendios, entre otros.

Ofertas de productos:

La empresa debe ofrecer una gama de productos de vigilancia y seguridad electrónica, incluidas cámaras, alarmas, sistemas de control de acceso y servicios de monitoreo. (Holded, 2018)

Mercado objetivo:

De acuerdo con ESAN Graduate School of Business (2016) el mercado objetivo de la empresa debe incluir clientes residenciales y comerciales que buscan soluciones de seguridades confiables y efectivas.

Estrategia de marketing:

La estrategia de marketing de la empresa podría incluir una combinación de esfuerzos de marketing en línea y fuera de línea, como publicidad en redes sociales, marketing por correo electrónico y asistencia a ferias comerciales y conferencias. (Jiménez, 2023)

Sobre las razones por la que SISE no ha llevado a cabo una estrategia de marketing para la promoción de su línea de productos de seguridad y vigilancia electrónica

De acuerdo con Romero (2023) hay varias razones por las que una empresa de seguridad no podría haber llevado a cabo una estrategia de marketing:

Falta de recursos: Una empresa de seguridad puede estar centrada en el desarrollo de su producto o servicio y no tener los recursos financieros o humanos necesarios para implementar una estrategia de marketing efectiva.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Falta de conocimiento o comprensión sobre marketing: El personal de la empresa no puede tener experiencia o conocimiento en marketing y, por lo tanto, no saben cómo implementar una estrategia efectiva. En este caso es lo que la empresa SISE no se ha dado a conocer sobre sus servicios y múltiples productos de solución electrónica, por desconocimiento en las estrategias de marketing que se debería promover.

Falta de presupuesto: Es posible que la empresa no tenga suficientes recursos financieros para invertir en una estrategia de marketing sólida y efectiva.

Sobre las necesidades que motivan a las empresas a incrementar su productividad.

Según Matamoros (2023) hay varias necesidades que motivan a las empresas a incrementar su productividad, algunas de las más comunes son las siguientes:

Competitividad: En un mercado altamente competitivo, las empresas necesitan ser más eficientes y productivas para estabilizarse a la vanguardia y competir con otras empresas que ofrecen productos o servicios similares.

Las empresas necesitan ser arrolladores en el mercado para sobrevivir y crecer. Si una empresa es más productiva que sus competidores, puede ofrecer precios más bajos, mejores productos o servicios y aumentar su participación en el mercado.

Sobre el análisis de causas que genera desconocimiento de los productos de seguridad y vigilancia electrónica

De acuerdo con Puga (2023) el desconocimiento de los productos de seguridad y vigilancia electrónica puede ser causado por algún factor:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Falta de información: muchas personas no pueden estar informadas acerca de los diferentes tipos de productos de seguridad y vigilancia electrónica que están disponibles en el mercado, lo que puede hacer que no sepa qué productos podrían ser adecuados para sus necesidades.

Falta de información: muchas personas no están informadas sobre las tecnologías y productos de seguridad y vigilancia electrónica disponibles en el mercado. La falta de información puede deberse a la falta de publicidad y promoción, o a la falta de interés de las personas en investigar sobre estas tecnologías.

Sobre el impacto que tiene la informalidad de los proveedores del servicio o productos

De acuerdo con un análisis realizado con los directivos y la gerencia de LAARCOM (2023) los servicios informales pueden afectar a la industria de varias maneras. En primer lugar, pueden reducir la demanda de servicios formales, ya que los consumidores pueden optar por utilizar servicios informales más baratos en lugar de pagar por servicios formales más profesionales.

En segundo lugar, los servicios informales pueden crear una competencia desleal para las empresas formales, pueden ofrecer precios más bajos porque evaden impuestos y otros costos asociados con la legalidad. Esto significa que las empresas formales pueden tener dificultades para competir en igualdad de condiciones, lo que puede llevar a la pérdida de empleos y a la reducción de la actividad económica.

En tercer lugar, los servicios informales pueden tener un impacto negativo en la economía en su conjunto. Las empresas formales contribuyen al desarrollo económico a través de la creación de empleos, la generación de ingresos fiscales y la inversión en investigación y desarrollo. Si la actividad económica se desplaza hacia

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

el sector informal, esto puede tener un efecto negativo en el crecimiento económico a largo plazo.

En general, los servicios informales pueden afectar a la industria de diversas maneras negativas y es importante que los gobiernos trabajen para reducir la brecha entre el sector informal y el formal para garantizar una competencia justa y una economía sostenible.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Capítulo 2: Propuesta comercial.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.1. Descripción de la empresa, actividad y/o proyecto.

Se pretende ser una empresa especializada en la venta de productos de seguridad y vigilancia electrónica, con especial enfoque en la importación y distribución para el mercado corporativo. El principal objetivo es proporcionar soluciones de seguridad fiables y de alta calidad a empresas de diferentes sectores.

En la empresa, se entiende la importancia de mantener seguros los activos, los empleados y los clientes de una organización. Por ello, se estará enfocado en brindar una amplia gama de productos de seguridad electrónica que ayuden a prevenir y disuadir situaciones de riesgo. Algunos de los productos que se ofrecerá incluyen cámaras de vigilancia, sistemas de control de acceso, alarmas, dispositivos de detección de intrusos, sistemas de grabación y monitoreo, entre otros.

Como compromiso con la calidad, se trabajará en estrecha colaboración con reconocidos fabricantes internacionales de productos de seguridad y vigilancia electrónica. Esto permitirá asegurar la excelencia de los productos y ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Como finalidad se espera ser referentes para el año 2024 en proteger y salvaguardar de la seguridad de los clientes y de los empleados en alianza con las pymes, ejecutando planes que permitan a las mismas cumplir con las necesidades de un entorno de trabajo seguro tanto para el cliente como para el trabajador y asimismo, implementar en las empresas clientes un sistema de seguridad óptimo que permitan mejorar salvaguardar la integridad física de los trabajadores y clientes de estas empresas, favoreciendo a la productividad de las mismas.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.1.1. Visión

Para el año 2028 ser el proveedor líder en soluciones de seguridad y vigilancia electrónica, superando las expectativas de los clientes con productos de alta calidad, servicio excepcional y una constante innovación tecnológica.

2.1.2. Misión

La misión del autor es, ser el socio de confianza de los clientes, brindando un excelente servicio, y asesoramiento especializado con productos de desarrollo que cumplan con los más altos estándares de calidad y confiabilidad. El compromiso es contribuir a la tranquilidad y el éxito de los clientes al proporcionarles soluciones de seguridad y vigilancias electrónicas eficientes y efectivas.

2.1.3. Valores

Excelencia: Compromiso con la calidad y el servicio en todos los aspectos del negocio, desde los productos que se ofrecen hasta la atención al cliente.

Innovación: Búsqueda constante de soluciones novedosas en el campo de la seguridad y la vigilancia electrónica.

Confianza: Construir relaciones basadas en la confianza y la transparencia, tanto con los clientes como con los socios comerciales.

Servicio al cliente: Poner al cliente en el centro de todas las operaciones y esforzarse por brindar un servicio de calidad. Escuchar activamente las necesidades del cliente, proporcionar soluciones personalizadas, ofrecer un soporte técnico eficiente.

Responsabilidad social: Ser una empresa socialmente responsable, comprometida con la seguridad y el bienestar de la comunidad.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.1.4. Objetivo general

Proporcionar soluciones integrales de seguridad y vigilancia electrónica a todos los clientes, a través de la venta de productos de alta calidad y tecnología avanzada, garantizando su tranquilidad y protección.

2.1.5. Objetivos específicos

- Captar al menos 250 clientes en el primer año de funcionamiento.
- Alcanzar ventas por \$120.000,00 en el primer año de funcionamiento.
- Lograr al menos el 85% de nivel de satisfacción de los clientes
- Generar ganancias externas de al menos \$15,000.00 anuales
- Recuperar por lo menos el 70% de la inversión inicial en el primer año.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.2. Modelo de negocios (CANVAS) por área o por departamento

**Tabla No. 2
Modelo de negocios CANVAS**

Aliados Clave	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores de productos de seguridad y vigilancia electrónica. • Instaladores y contratistas de seguridad. • Empresas de transporte y logística para la entrega de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación y selección de proveedores de productos. • Gestión de inventario y logística. • Marketing y promoción de productos. • Asesoramiento y ventas personalizadas. • Soporte técnico y mantenimiento. 	<p>Ser una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica en el que se pueda ofrecer una propuesta de valor que incluye productos de alta calidad, amplia variedad de productos, asesoramiento personalizado, servicio técnico especializado, precios competitivos, actualización constante y garantía de calidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente personalizada para asesorar sobre los productos y resolver dudas o problemas. • Servicio postventa para ofrecer soporte técnico, mantenimiento y actualizaciones de productos. • Boletín informativo y contenido educativo sobre seguridad y vigilancia electrónica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercial: Empresas de todos los tamaños que necesitan soluciones de seguridad y vigilancia para sus instalaciones en la ciudad de Guayaquil. • Institucional: Organizaciones gubernamentales, educativas y sin fines de lucro que requieren medidas de seguridad avanzadas, en la ciudad de Guayaquil

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

	<p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal especializado en seguridad y vigilancia electrónica. • Catálogo de productos actualizado y diverso. • Plataforma de comercio electrónico. • Red de instaladores y contratistas. 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienda en línea: Plataforma de comercio electrónico para la venta directa de productos. • Tienda física: Punto de venta donde los clientes pueden ver y probar los productos antes de realizar una compra. • Redes sociales: Potenciar las publicidades, con pautas en todas las redes sociales disponibles y ganar seguidores. 	
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costos de adquisición de productos. • Gastos de almacenamiento y logística. • Gastos de marketing y publicidad. • Salarios y capacitación del personal. • Costos de mantenimiento y servicio postventa. 		<p>Estructura de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas directas de productos y sistemas de seguridad. • Contratos de servicio y mantenimiento. • Ventas adicionales de accesorios y componentes complementarios. 		

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.2.1. Aliados Clave

Una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica en Guayaquil podría tener los siguientes aliados clave:

- **Municipio de Guayaquil:** El municipio de Guayaquil ha implementado sistemas de vigilancia, monitoreo y grabación de imágenes en la ciudad. La empresa podría colaborar con el municipio para proveer productos y servicios de seguridad electrónica.
- **Clientes residenciales y comerciales:** La empresa podría enfocarse en proveer productos y servicios de seguridad electrónica a clientes residenciales y comerciales en Guayaquil.
- **Empresas de seguridad privada:** La empresa podría colaborar con empresas de seguridad privada en Guayaquil para proporcionar productos y servicios de seguridad electrónica.
- **Proveedores de tecnología:** La empresa podría establecer alianzas con proveedores de tecnología de seguridad electrónica para proporcionar productos de calidad a sus clientes.

2.2.2. Actividades clave

Proveer los mejores productos y servicios de seguridad electrónica y automatización del hogar en todo Ecuador, contando siempre con tecnología de avanzada, personal capacitado y motivado con el fin de cumplir y superar las expectativas de los clientes

Instalación y mantenimiento de sistemas de alarma alámbricos e inalámbricos de las mejores marcas a nivel mundial

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Implementación de sistemas de proximidad, biométricos de huella digital, reconocimiento facial, etc.

Venta e instalación de sistemas de circuito cerrado y cámaras de seguridad

2.2.3. Propuesta de valor

La propuesta de valor de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica en Guayaquil podría incluir los siguientes aspectos:

- Ofrecer productos de última generación: La empresa podría ofrecer productos de seguridad electrónica de última generación para la venta e instalación de sistemas de seguridad, ya sea para seguridad industrial, bancaria, comercial o residencial.
- Personal capacitado: La empresa podría contar con personal capacitado y motivado para cumplir y superar las expectativas de los clientes
- Automatización del hogar: La empresa podría ofrecer servicios de automatización del hogar, como la administración de energía y la seguridad inteligente
- Estudios de seguridad y prevención de riesgos: La empresa podría realizar estudios de seguridad y prevención de riesgos para adaptarse a los requisitos de los clientes

2.2.4. Relación Con El Cliente

Se puede inferir que la empresa SISE especializada en seguridad y electrónica debe tener un enfoque en la satisfacción del cliente, brindando soluciones personalizadas y de calidad para cumplir con las necesidades y expectativas de sus clientes.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Además, es importante que ofrezcan un servicio de soporte y mantenimiento para asegurar el correcto funcionamiento de los sistemas instalados.

2.2.5. Segmento De Clientes

Los segmentos de clientes de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica en Guayaquil podrían ser:

- Hogares que buscan sistemas de seguridad electrónica para proteger su propiedad y familia.
- Empresas de diferentes tamaños que necesitan sistemas de seguridad electrónica para proteger sus instalaciones y activos.
- Personas o empresas que buscan automatización del hogar o de sus instalaciones.
- Personas o empresas que buscan soluciones de video vigilancia electrónica integral.

2.1.6. Recursos Claves

Entre los principales recursos tenemos:

- Alarmas electrónicas
- Venta de alarmas
- Seguridad integral para viviendas
- Sistemas de seguridad electrónica
- Plan de acción para reorientar estratégicamente los recursos de la empresa
- Personal especializado en seguridad y vigilancia electrónica (personal especializado en seguridad y vigilancia electrónica)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.1.7. Canales

Estos son algunos posibles canales de venta para la empresa SISE

- **Venta directa:** La empresa puede vender sus productos directamente a los clientes a través de su sitio web o tienda física.
- **Distribuidores e instaladores:** La empresa también puede trabajar con distribuidores e instaladores de sistemas de seguridad para ampliar su alcance.
- **Sociedades:** La empresa puede formar sociedades con otras empresas que ofrecen productos o servicios complementarios.
- **Ventas en línea:** La empresa puede vender sus productos en línea a través de su sitio web o plataformas de comercio electrónico. Los clientes pueden explorar los productos, realizar pedidos y realizar pagos en línea.
- **Aplicaciones móviles:** la empresa puede desarrollar aplicaciones móviles que permitan a los clientes monitorear sus sistemas de seguridad de forma remota.
- **Servicio al cliente:** la empresa puede brindar un excelente servicio al cliente para atraer y retener clientes.

2.1.8. Estructura De Costes

La estructura de costos de la empresa SISE puede variar dependiendo de varios factores, como la variedad de productos que ofrece, y los servicios que presta. A continuación, se presenta algunos aspectos relevantes que pueden influir en la estructura de costos

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- **Productos:** La empresa puede ofrecer una variedad de productos de seguridad electrónica, como cámaras de vigilancia, alarmas, sistemas de control de acceso, entre otros
- El costo de adquisición de estos productos puede ser un factor importante en la estructura de costos de la empresa.
- **Servicios:** La empresa puede ofrecer servicios de instalación, mantenimiento de los sistemas de seguridad electrónica

2.1.9. Estructura De Ingresos:

La empresa SISE especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, podría tener la siguiente estructura de ingresos:

- Venta de sistemas de seguridad electrónica y automatización del hogar en todo Ecuador, contando siempre con tecnología de avanzada, personal capacitado y motivado con el fin de cumplir y superar las expectativas de los clientes
- Instalación y mantenimiento de sistemas de alarma alámbricos e inalámbricos de las mejores marcas a nivel mundial
- Implementación de sistemas de proximidad, biométricos de huella digital, reconocimiento facial, entre otros
- Venta e instalación de sistemas de seguridad electrónica para seguridad industrial, bancaria, comercial o residencial
- Promoción y venta de productos tecnológicos en diferentes sectores de la ciudad
- Venta, instalación y mantenimiento de sistemas de seguridad electrónica, sistemas de alarmas e incendio, sistemas de cámaras de

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

seguridad, videograbadores digitales, sistemas de control del acceso de proximidad, biométricos, entre otros

- Venta de equipos de última generación para la venta e instalación de sistemas de seguridad electrónica
- Venta de cámaras de vigilancia para el hogar con envío gratis y rápido

2.3. Estrategia genérica

Se brindará el mayor esfuerzo de parte de todos los colaboradores para los clientes, de tal manera que, se necesita compromiso de parte y parte, tanto de parte de la empresa asesora como de parte del cliente. Mejorar el estilo de vida de los clientes no solo logrará que el negocio sea rentable, sino también, se logrará aportar un pequeño grano de arena para con la sociedad al lograr disminuir el riesgo del personal de talento humano de las empresas que se conviertan en clientes.

Manejar la propuesta de valor con una clara idea de alcanzar los objetivos de la empresa será muy importante para el funcionamiento, por ende, si se desea alcanzar lo antes indicado, se deben respetar los procedimientos planteados de seguimiento personalizado para cada uno de los clientes, darles la importancia del caso independiente de la situación económica de cada uno, se ajustará el plan para que el cliente se sienta importante.

La empresa va a ofrecer productos de seguridad y vigilancia electrónica de alta calidad y tecnología avanzada, también optará por buscar colaboraciones con fabricantes líderes en el sector y ser reconocida como una empresa confiable y experta en soluciones de seguridad electrónica. Además, podría desarrollar servicios de valor agregado, como instalación, mantenimiento y soporte técnico, para brindar un servicio integral a sus clientes. Adicionalmente, la empresa puede brindar servicios

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

de consultoría especializada para ayudar a los clientes a diseñar sistemas de seguridad eficientes y adaptados a sus necesidades.

2.4. Ventajas competitivas

El personal será de mucha importancia para lograr mantener la empresa en el mercado y lograr una diferencia con los competidores, tener un Staff con una capacitación que permita alcanzar las metas planteadas es vital en el negocio debido a que la competencia es cada vez mayor. El compromiso que tendrá el personal para con la empresa y el cliente acompañado de una constante capacitación, dará la oportunidad de estar al nivel de los grandes competidores en cuanto a servicio. Entre otras ventajas competitivas que tendrá la empresa SISE se mencionan a continuación:

1.- Amplia gama de productos y marcas:

La empresa ofrece una amplia gama de productos de seguridad y vigilancia electrónica, incluyendo diferentes marcas reconocidas, puede atraer a clientes que buscan opciones y soluciones específicas. Esto les permite satisfacer una variedad de necesidades y adaptarse a diferentes presupuestos.

2.- Soluciones personalizadas y consultoría:

Ofrecer soluciones personalizadas y servicios de consultoría puede ser una ventaja competitiva significativa. Si la empresa tiene la capacidad de evaluar las necesidades de seguridad y vigilancia de cada cliente y ofrecer soluciones a medida, esto puede generar un valor adicional y diferenciarse de las empresas que ofrecen productos estándar.

3.- Innovación tecnológica:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Al estar centrada en la seguridad y la vigilancia electrónica, la empresa puede estar al tanto de las últimas innovaciones tecnológicas en el campo. Esto puede permitirles ofrecer soluciones avanzadas que utilicen tecnología de vanguardia, como análisis de video, reconocimiento facial, inteligencia artificial, entre otros. La capacidad de ofrecer productos y soluciones innovadoras puede ser una ventaja competitiva importante.

2.5. Cinco fuerzas de Porter

Tabla No. 3
Análisis de las cinco fuerzas de Porter

	Amenaza de Nuevos Entrantes	Ponderación	Amenaza de Sustitutos	Ponderación
	La principal barrera de entrada es el alto monto de inversión requerido para iniciar el proyecto, asociado a la dificultad de acceso a las fuentes de financiamiento formales por parte de los emprendedores.	Baja	Por ser una actividad de seguridad existen innumerables actividades que pueden clasificarse de sustitutos, incluso el contratar servicios de otras empresas que proporcionan guardias de seguridad.	Alta
	Poder de Negociación de los Proveedores:	Ponderación	Poder de Negociación de los Clientes:	Ponderación
5 fuerza de Porter	Los principales proveedores de bienes toman protagonismo en la etapa de implementación del proyecto ya que posteriormente en el régimen de operación existe una orientación hacia los servicios como	Media	Ya que el cliente potencial paga por el servicio el poder de negociación es bajo. Más aún si se visualizan los clientes son empresas las cuales tienen poder	Alta

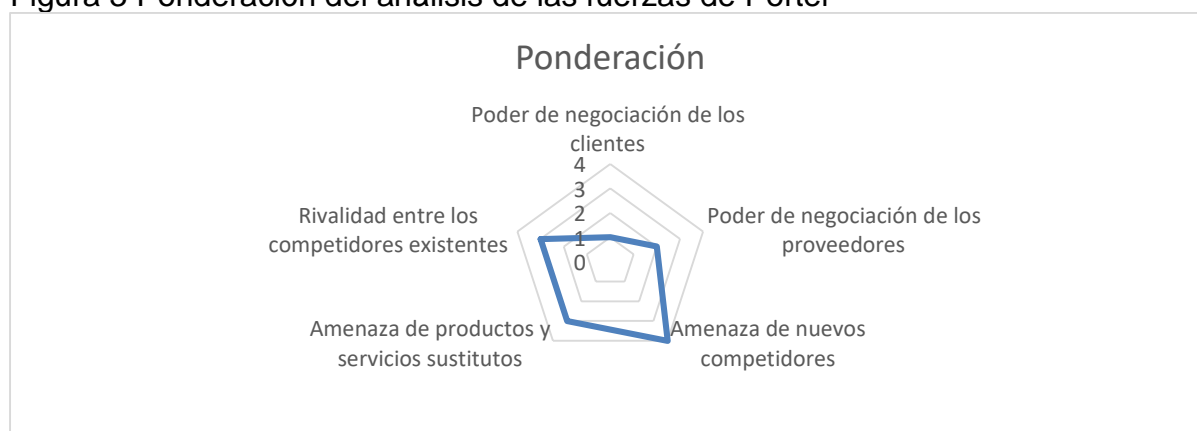
Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

mantenimiento, e equipos para la instalación del sistema de seguridad electrónico	adquisitivo posibles convenidos de pagos
Rivalidad de los Competidores:	
En general no se visualiza una guerra de precios entre los competidores; es posible que la división del mercado esté afectada por la ubicación geográfica dentro de la ciudad que permite balancear la oferta.	Media

Tabla No. 4
Ponderación del análisis de las fuerzas de Porter

FUERZAS	Ponderación
Poder de negociación de los clientes	1
Poder de negociación de los proveedores	2
Amenaza de nuevos competidores	4
Amenaza de productos y servicios sustitutos	3
Rivalidad entre los competidores existentes	3

Figura 3 Ponderación del análisis de las fuerzas de Porter



Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Análisis de las 5 Fuerza de Porter

Tabla No. 5
Categorización del análisis de las fuerzas de Porter

CONCEPTO	BAJA	MEDIA	ALTA
Amenaza de Nuevos Entrantes	x		
Rivalidad entre Competidores		X	
Poder de Negociación de Proveedores		X	
Poder de Negociación de Clientes			X
Amenaza Productos Sustitutos			X

Elaborado por la autora

2.6. Análisis FODA

Tabla No. 6
Análisis FODA

	FORTALEZA	DEBILIDADES
Análisis Interno	F1.- Conocimiento del mercado y la competencia	D1.- Falta estrategias para dar a conocer el servicio de la empresa
	F2.- Equipos tecnológicos de alto nivel	D2.- Ausencia de manual de funciones y políticas para la empresa
	F3.- Servicios diferencias a los de la competencia	D3.- Empresa nueva dentro del mercado
	F4.- Precios competitivos	D4.- Elevada inversión
	F5.- Acceso a compra de membrecías para exclusividad de uso de equipos de seguridad electrónica	D5.- Infraestructura de poca expansión para el comienzo de las operaciones
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Análisis Externo	O1.- Desarrollo y expansión del sector empresarial	A1.- Mercado competitivo
	O2.- Promoción de la práctica de seguridad por parte del Gobierno	A2.- Impuestos a pagar
	O3.- Uso de recursos de las empresas por contratar sistemas de seguridad	A3.- Políticas de Gobierno en cuanto a horarios de funcionamiento

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

O4.-Creacion de plaza de trabajo	A4.- Leyes arancelarias que afecten la provisión de equipos e implementos provenientes del exterior
O5.- Alto índice de inseguridad actual en el Ecuador	A5.- Poca apertura de créditos por parte de la banca privada

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

**Tabla No. 7
FODA cruzado**

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
ESTRATEGIAS FO-FA-DO-DA	<p>O1.- Desarrollo y expansión del sector empresarial</p> <p>O2.- Promoción de la práctica de seguridad por parte del Gobierno</p> <p>O3.- Uso de recursos de las empresas por contratar sistemas de seguridad</p> <p>O4.- Creación de plaza de trabajo</p> <p>O5.- Alto índice de inseguridad actual en el Ecuador</p>	<p>A1.- Mercado competitivo</p> <p>A2.- Impuestos a pagar</p> <p>A3.- Políticas de Gobierno en cuanto a horarios de funcionamiento</p> <p>A4.- Leyes arancelarias que afecten la provisión de equipos e implementos provenientes del exterior</p> <p>A5.- Poca apertura de créditos por parte de la banca privada</p>
FORTALEZAS	FO	FA
F1.- Conocimiento del mercado y la competencia	F1 – O1 Asegurar la satisfacción del cliente en cada mantenimiento, reparación o compra realizada en la empresa	F2 – A1 Mantener buenas relaciones con los proveedores internacionales para salvaguardar las alianzas comerciales.
<p>F2.- Equipos tecnológicos de alto nivel</p> <p>F3.- Servicios diferenciados a los de la competencia</p> <p>F4.- Precios competitivos</p>	F2 – O1 Permitir al cliente estar presente durante el proceso de instalación de los equipos de seguridad	F2 – A3 El contar con estos equipos de la más alta calidad, dará confianza al cliente, lo que hará que este recomiende a otras empresas el servicio

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

F5.- Acceso a compra de memberships para exclusividad de uso de equipos de seguridad electrónica	F3 – O2 Desarrollar alianzas estrategias con empresas del sector para que obtengan un descuento en el servicio	F3 – A2 La ubicación de la empresa ofrecerá un lugar cercano a zonas de oficinas donde existen muchas empresas que necesitan seguridad
DEBILIDADES	DO	DA
D1.- Falta estrategias para dar a conocer el servicio de la empresa	D1 – O1 Utilizar canales de comunicación como las redes sociales y la publicidad exterior que permitan dar a conocer el producto de forma ágil y rápida	D2 – A3 El alquiler de los espacios físicos de la empresa permitirá captar a más clientes
D2.- Ausencia de manual de funciones y políticas para la empresa	D2 – O3 Por ser un sector exclusivo con consumidores novedosos ayudara al posicionamiento rápido de la CIA Álvarez	D2 – A1 La legalidad de la empresa ayudara a la percepción de seriedad ante el cliente.
D3.- Empresa nueva dentro del mercado D4.- Elevada inversión D5.- Infraestructura de poca expansión para el comienzo de las operaciones	D3 – O2 El mantener procesos estandarizados de atención al cliente y operativos en general ayudara a que el tiempo de espera para el cliente sea menor.	D1– A2 Crear una nueva experiencia y un plan de comunicación con promociones para los clientes

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.7. Análisis PESTEL

Tabla No. 8
Análisis PESTEL

	Factores Políticos	Factores Económicos
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La inseguridad en el Ecuador es muy alta durante los últimos años, los gobiernos se han empeñado en ofrecer seguridad para todos los ciudadanos, sin embargo, no se ha logrado cumplir en su totalidad esta propuesta planteada. ❖ La delincuencia a través de los años cambia sus procedimientos y alcances, razón por la cual la seguridad que proporciona el Estado a los ciudadanos debe perfeccionar sus métodos y técnicas con la finalidad de aplacar con los delitos que se presenten de la práctica más inmediata posible. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Las proyecciones de crecimiento son siempre positivas ya que a mayores actividades económicas se genera mayor gasto en actividades de ocio y recreación ❖ Las empresas medianas destinan todos los meses un porcentaje de sus ingresos para ocuparlo en seguridad, ya sea guardia o cámaras de seguridad.
	Factores sociales	Factores Tecnológicos
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Cada persona o empresa siempre estará pendiente de cuidar sus bienes e intereses por lo cual recurren a la seguridad privada, ya que sus hogares o empresas es una de las cosas más importantes para cada uno. ❖ La seguridad privada no crece con la inseguridad, es un paradigma que hay que quitar a la gente. La seguridad privada crece con el desarrollo económico, es para prevenir, es una actividad humana que hacemos todos. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La tecnología avanza constantemente en todos los aspectos, por lo cual las empresas buscan invertir mucho más en tecnología para atraer más a sus clientes. ❖ Para crecer en el sector de seguridad privada actualmente se necesita estar en constante cambio tecnológico.
	Factores Ecológicos	Factores Legales
Análisis de Pestel	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La responsabilidad social de las empresas es la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se sujetan al reglamento Ley de vigilancia y seguridad privada, en conjunto con sus reformas, acuerdo interministerial No. 001, instructivo para la concesión del permiso de uniformes a las compañías de seguridad privada.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

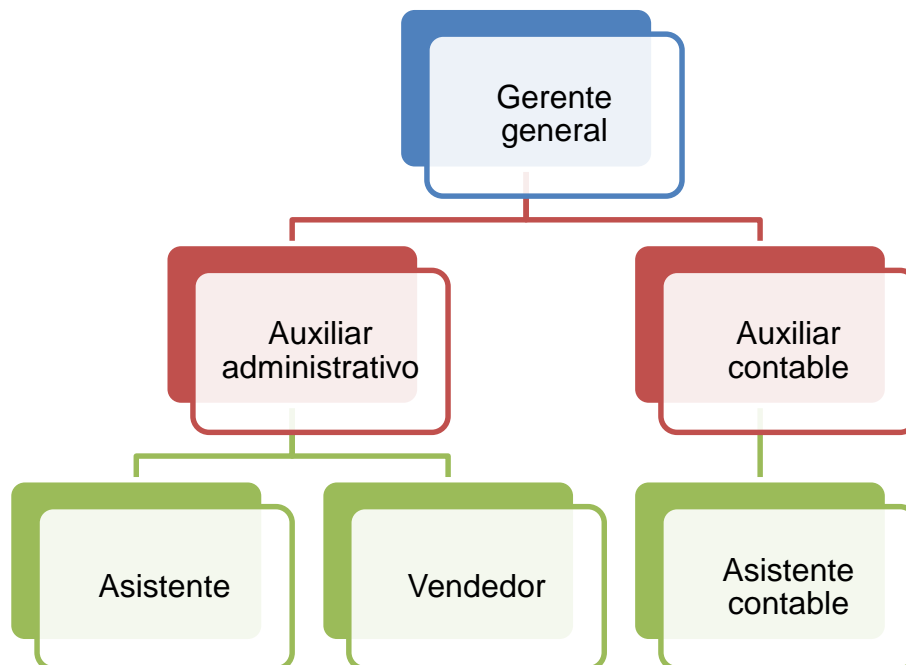
Tabla No. 9
Análisis Likert

Factor	Aspecto	Tiempo (años)			Tipo de impacto		
		Corto (1-2)	Mediano (2-5)	Largo (5 +)	Positivo	Negativo	Indiferencia
Política	Aspecto p1	Inseguridad en el Ecuador	X			X	
	Aspecto p2	Delincuencia en Guayaquil	X			X	
Económico	Aspecto e1	Tenencias económicas	X			X	
	Aspecto e2	Porcentaje de sus ingresos para ocuparlo en seguridad	X			X	
Social	Aspecto s1	Personas y empresas pendiente de cuidar sus bienes e intereses por lo cual recurren a la seguridad privada	X			X	
	Aspecto s2	Desarrollo económico y social	X			x	
Tecnológico	Aspecto t1	Avances tecnológicos	X			x	
	Aspecto t2	Dispositivos con inteligencia artificial en empresas.			X	X	
Ambiental	Aspecto a1	Mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas.		X		X	
Legal	Aspecto l1	Leyes reguladoras	X			X	

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.8. Estructura organizacional: organigrama del proyecto

Figura 4 Organigrama de la empresa



Funciones

Gerente General. - Será el encargado de administrar costos y gastos, y todo el correcto funcionamiento de la empresa asesora, adicionalmente estará a cargo de toda la planeación estratégica de la empresa, inicialmente también será el encargado de la promoción de la empresa en redes sociales.

Auxiliar Administrativo. – Se encargará del área de recepción, atención personal y telefónica a los clientes, registrará los mensajes enviados y recibidos, manejará todo lo concerniente a la proveeduría.

Auxiliar contable. – Estará a cargo de llevar la contabilidad de la empresa, registro de entradas, salidas de efectivo, elaboración de presupuestos, realizar los cálculos de liquidaciones de sueldos, elaborar balances, y también será la persona de confianza del Gerente General.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.9. Plan de Marketing sobre el proyecto / sobre la empresa.

a) Contexto general del mercado

Posicionarse en un mercado en el que la competencia es cada día más fuerte es complicado, la estrategia pretende captar la atención de los clientes incluso antes de comenzar las operaciones, se aplicará fuertemente el marketing publicitario por medio de las redes sociales ofreciendo precios especiales por apertura de local. Una vez que la empresa ya se encuentre operando, se mantendrá la estrategia publicitaria. Mantener un servicio de calidad también será prioridad, para así lograr mejorar constantemente ventas y escalar en el mercado.

El mercado al que la empresa va a ingresar se encuentra en la provincia del Guayas, más específicamente, en la ciudad de Guayaquil la cual cuenta con aproximadamente 2.7 millones de habitantes, de acuerdo con el INEN y las estadísticas el país se encuentra entre los países latinos con mayor índice de inseguridad de la región con un 24.2%. Dicho esto, los factores clave que se utilizarán para posicionarse en este mercado serán el precio diferenciado para inscripciones grupales, el seguimiento que brindará la empresa a sus clientes y la asesoría, todos factores son de interés del cliente de acuerdo con la información obtenida en encuestas y entrevistas (Carriel, 2017).

b) Perfil del cliente

El estudio se realizará en Guayaquil, donde se ubican la mayoría de las empresas en el Ecuador. Después de evaluar los criterios de segmentación del mercado, el proyecto debe identificar, definir y seleccionar el mercado objetivo para lograr los objetivos establecidos.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

El mercado objetivo específico del proyecto son las empresas ubicadas al norte de Guayaquil y serán el grupo de clientes al que la empresa dirigirá sus esfuerzos de marketing. En el casco urbano de Guayaquil existen alrededor de 83.947 empresas industriales (Instituto de Estadística y Censos, 2014).

Estas empresas emplean aproximadamente a 120.673 personas, por lo que deben brindar, entre otros: normas de seguridad, planes de contingencia y comités de seguridad de licenciamiento cuya complejidad dependerá del tipo de obra y el número de trabajadores que emplean.

Las tareas legales se establecen en Ecuador, en términos de seguridad, según diferentes tipos de empresas, dependiendo de la actividad económica y el número de trabajadores que trabajan. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) a partir de 2020, incluyendo 2.317.878 parte de la actividad económica, Población Ecuador (PEA) un 79.38% están expuestos a algún acto de inseguridad. La producción o las empresas industriales tienen más de 50 trabajadores son considerados por el Ministerio de Trabajo para clasificar las actividades profesionales, como las altas empresas con probabilidad de que ocurra un acto de inseguridad.

c) Características del producto

La empresa SISE fue creada con el propósito de brindar equipos y servicios de seguridad que otorguen confianza y tranquilidad a todos sus clientes, tanto en sus negocios como en su vida privada. Cuentan con profesionales altamente capacitados y una infraestructura totalmente adaptable que les permite prestar servicios de seguridad a todos sus clientes. La compañía ofrece los siguientes servicios:

- Implementos y accesorios de seguridad
- Controles de accesos

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Estudios de seguridad y controles internos
- Cámaras de vigilancia
- Alarmas comunitarias
- Alarmas para residencias y locales comerciales
- Videovigilancia y analítica
- Control de niveles de incendios
- Mantenimiento industrial
- Redes de cableado estructurado y fibra óptica

Figura 5 Local comercial de la empresa



Como parte del servicio y antes de iniciar la contratación, se realiza un informe detallado de la inspección física del área a vigilar como, muros perimétricos, sistemas de iluminación, edificaciones, áreas vulnerables o críticas, acceso de personas y vehículos, área de estacionamiento, etc. El objetivo principal del estudio es señalar

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

las debilidades que deben solucionarse en un determinado periodo de tiempo, mediante un plan de seguridad y los puntos críticos que deben atenderse en prioridad, para prevenir que se conviertan en vulnerabilidades que finalmente se convierten en pérdidas para los clientes

Figura 6 Publicidad de la empresa



d) Estrategia de Precio

El precio que la empresa ofrecerá para los clientes será ajustado de acuerdo con el precio actual referencial del mercado, lo que lo hará atractivo para los clientes será que se ofrecerán descuentos a clientes que se inscriban de manera grupal lo cual variará de acuerdo con la cantidad de personas, adicionalmente se obtendrá descuentos por clientes referidos.

e) Estrategia de Distribución

Al tratarse de una empresa de servicios de seguridad, la distribución del servicio se realizará mayormente en el local. Los productos adicionales ofrecidos como indumentaria industrial y productos de equipos de protección se podrá hacerlos llegar a los clientes si ellos lo desean, por medio de empresas delivery y el costo del

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

envío serán asumidos por el cliente. Adicionalmente se hará el seguimiento de clientes a manera de recordatorios semanales vía WhatsApp.

Se buscarán convenios con varias empresas de la zona norte de Guayaquil, ya sea colocando pendones o imprimiendo anuncios en las instalaciones que llamen la atención de los clientes, así como encontrar promotores específicos que se encargarán de explicar cada atributo de manera concisa y manera precisa del servicio, así como informar a los Clientes Potenciales que la inversión para contratar el servicio ayudará a prevenir gastos inesperados por acciones delictivas que puedan ocurrir dentro de la empresa cliente.

f) Estrategia de Promoción

La empresa será promocionada por medio de redes sociales tales como Facebook, WhatsApp, Instagram, por esta vía se dará a conocer a los clientes potenciales, y las personas que ya sean clientes podrán enterarse por esta vía de las promociones y descuentos ofrecidos. Entre las principales estrategias de promoción estarán:

- Elaboración de volantes, carteles, afiches publicitarios.
- Creación del portal web, incluir redes sociales.

Viviendo en el mundo digital, un sitio web es ahora una necesidad para una empresa, grande o pequeña, puede usarse para lograr muchas estrategias de marketing diferentes para ayudar a que el negocio crezca. La web tiene un alcance mucho más amplio que cualquier otra forma de publicidad. Si bien lleva tiempo generar suficiente tráfico en un sitio web para tener un impacto que valga la pena en la campaña de marketing para la empresa, no cuesta casi nada hacerlo. El sitio web

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

será el centro de la presencia en línea de la empresa; a través de él, se publicitará el servicio.

Otro punto de contacto prometedor son los canales en línea. Los trabajadores de oficina y el público objetivo son usuarios activos de las redes sociales, así como los periódicos en línea. Por lo tanto, la publicidad emergente en canales en línea como Facebook, YouTube y periódicos en línea puede aumentar la conciencia del servicio.

A través de las redes sociales se tiene la ventaja de que se puede interactuar dinámicamente con el usuario, por lo que es un medio ideal para comenzar a crear conciencia sobre las soluciones ofrecidas, enseñándole a la gente las nuevas opciones que tienen disponibles. Además, es un excelente método de difusión, de mejoramiento de la imagen de marca y finalmente una buena fuente de información acerca del público objetivo.

Más que ampliar el mercado educando y dando a conocer el servicio en las redes sociales, las campañas en buscadores también permitirán captar a un público mucho más específico y dirigido, que corresponde a la gente que efectivamente tienen el deseo de probar un nuevo producto y está buscando el mismo, siendo así es posible segmentar o dirigir la publicidad únicamente a aquellas búsquedas (o usuarios) que tengan que ver con el negocio.

Finalmente, a pesar de que la parte principal del esfuerzo publicitario se realizará a través de internet, siempre es bueno tener algo de publicidad, para lo cual se podrá aprovechar el local para poner avisos, promociones, etc. Desarrollando una estrategia que invite a las empresas a acercarse para recibir asesoría o soporte en cuanto al servicio.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Entre otras actividades ligadas a las estrategias de comunicación para dar a conocer la marca y el servicio se propone:

- Diseñar hojas volantes que consistirán con el logo de propuesta, nombre del servicio que ofrece la empresa, dirección, redes sociales y pagina web.
- Diseñar tarjetas de presentación que serán entregadas a clientes habituales.
- Diseñar y ubicar rótulos publicitarios que exhiban efectivamente la identidad corporativa de la empresa en mención.

g) Estrategia de Personas

Será importante establecer datos demográficos y socio económico de las personas, además de determinar la profesión, datos familiares, anhelos y dificultades, preferencias personales, hábitos, necesidades, de esta manera se podrá conocer mejor a los clientes, esto se lo podrá lograr por medio de los datos ingresados en el sistema y por medio de las redes sociales que brindan mucha información importante.

SISE busca contratar y capacitar personal calificado: Dada la naturaleza de los productos y servicios ofrecidos, es importante contar con un equipo de profesionales calificados que puedan brindar soporte técnico y servicios de instalación a los clientes.

Brindar un excelente servicio al cliente: la empresa debe tener como objetivo satisfacer las necesidades de sus clientes brindando el mejor servicio posible. Esto se puede lograr capacitando a los empleados para que conozcan los productos y servicios ofrecidos, y respondiendo a las consultas e inquietudes de los clientes.

Desarrollar estrategias de marketing: La empresa debe desarrollar estrategias de marketing para promocionar sus productos y servicios a clientes potenciales. Esto

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

puede incluir campañas publicitarias, promociones y asociaciones con otras empresas.

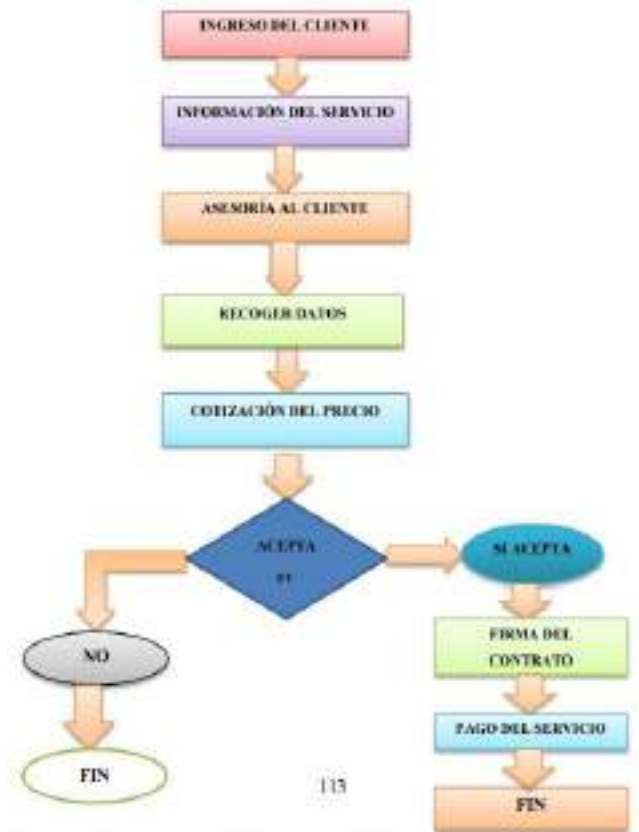
Mantenerse al día con las tendencias de la industria: la industria de la seguridad y la vigilancia electrónica está en constante evolución, por lo que es importante que la empresa se mantenga al día con las últimas tendencias y tecnologías. Esto se puede lograr asistiendo a conferencias y ferias comerciales de la industria, e invirtiendo en investigación y desarrollo.

h) Estrategia de Procesos

Parte primordial de toda empresa de servicios es el servicio al cliente, para cumplir con los objetivos es necesario que el personal se sienta comprometido con la empresa y con los clientes. Se realizarán capacitaciones periódicas de servicio al cliente al Staff, se controlará el trabajo de cada integrante de la empresa por medio de evaluaciones mensuales de los clientes, las cuales tendrán lugar a manera de encuestas, ya sean presenciales o en línea, en estas los clientes podrán indicar su nivel de satisfacción con el personal, y a su vez por la misma vía, también se receptorán sugerencias. A continuación, se expone el proceso operativo de la empresa. Se pidieron tres procesos críticos.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Figura 7 Flujoograma de procesos de la empresa



i) Estrategia de Evidencia Física

La estrategia de evidencia física ayudará a crear una atmosfera de servicio para lo que los clientes requieran, por lo tanto, es imprescindible un local amplio, limpio, accesorios y adornos relacionados al servicio brindado, todo esto logrará un impacto tangible y visual agradable para los clientes representados por las empresas pymes.

Figura 8 Logo de la empresa



Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

2.10. Plan de acción

**Tabla No. 10
Plan de acción 1**

OBJETIVO 1:		Captar al menos 250 clientes en el primer año de funcionamiento.					
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C INICIO	H A FIN	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN	
Realizar campañas de mailing dirigidas a empresarios	Captar clientes potenciales a atraídos por los servicios ofrecidos	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo, dinero	Número de clientes captados	
Realizar una campaña de marketing digital basada en publicaciones en redes sociales en horarios de bastante tráfico de usuarios.	Conseguir personas que quieran contratar los servicios	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo, persona	Número de clientes que se cambian a los servicios	
Realizar un servicio postventa y seguimiento a clientes antiguos	Generar atractivo visual en las personas	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo, dinero, equipos	Porcentaje de personas que se inscriben debido a las instalaciones	
Incluir nuevos servicios adicionales que le brinden al cliente un mayor disfrute del producto tales como un servicio post venta	Obtener buenos comentarios de las personas	Gerente General	ene-24	dic-25	Tiempo, persona	Porcentaje comentarios positivos por descuentos	
Implementación de planes de fidelización como la reducción del valor a clientes frecuentes.	Detectar clientes potenciales con problemas de seguridad y salud ocupacional	Gerente General	dic-24	dic-25	Persona, asesoramiento	Número de horas de charlas	

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 11
Plan de acción 2

OBJETIVO 2:	Alcanzar ventas por \$120,000.00 en el primer año de funcionamiento					
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C	H A	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
¿Cómo?	¿Por qué o para qué?		INICIO	FIN		¿Cómo vamos a medir?
Incluir nuevos servicios adicionales que brinden al cliente un mayor disfrute del producto, como el servicio postventa.	Conseguir que los clientes se inscriban en mayor cantidad	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo	Número de clientes captados en grupos
Realizar de campañas de mailing para emprendedores	Obtener buenos comentarios de las personas	Gerente General	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Porcentaje comentarios positivos por descuentos
Aumentar el margen de beneficio a través de la reducción de costos	Generar interés de los clientes en nuestro modo de trabajar	Auxiliar Contable	dic-25	feb-26	Tiempo, persona, dinero	Número de clientes que se inscriben
Reemplazar o eliminación de productos que no tienen muchos registros de ventas	Generar atractivo visual en las personas	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo, dinero, equipos	Porcentaje de personas que se inscriben debido a las instalaciones
Administrar adecuadamente la estructura de capital de trabajo	Lograr que el cliente se comprometa	Instructores	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Número de meses que el cliente permanece

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 12
Plan de acción 3

OBJETIVO 3:	Lograr al menos el 85% de nivel de satisfacción de los clientes					
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C	H A	RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
¿Cómo?	¿Por qué o para qué?		INICIO	FIN		¿Cómo vamos a medir?
Brindar servicio postventa y seguimiento a antiguos clientes.	Lograr que el cliente se sienta atendido en todo momento	Personal de atención al cliente	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Porcentaje de clientes que se sienten atendidos de manera óptima
Incluir nuevos servicios adicionales que brinden al cliente un mayor disfrute del producto, como el servicio postventa.	Conseguir que los clientes se inscriban en mayor cantidad	Gerente General	dic-24	dic-25	Tiempo	Número de clientes captados en grupos
Invertir en capacitaciones de servicio al cliente	Conseguir que el personal sea competitivo	Gerente General, Auxiliar Contable	ene-24	dic-24	Tiempo, persona, asesoramiento, dinero	Número de horas de capacitación
Construir relaciones fuertes entre entrenadores y clientes a través de la aplicación de un sistema de gestión de la relación con clientes.	Obtener fidelización de clientes	Asesores	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Porcentaje de clientes satisfechos con su asesoría
Implementar de planes de fidelización como reducción de valor para clientes frecuentes.	Mejorar los puntos negativos	Auxiliar Administrativa	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Número de aspectos mejorados

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 13
Plan de acción 4

OBJETIVO 4:	Conseguir una Utilidad de al menos \$15,000.00						INDICADOR DE GESTIÓN	DE
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C	H A	RECURSOS		¿Cómo vamos a medir?	
¿Cómo?	¿Por qué o para qué?		INICIO	FIN				
Realizar de campañas de mailing dirigidas a empresarios	Minimizar el riesgo de perdida	Auxiliar Contable, Gerente General	ene-24	dic-24	Dinero, email	persona,	Porcentaje de dinero ahorrado en gastos	
Realizar una campaña de marketing digital basada en publicaciones en redes sociales en horarios de bastante tráfico de usuarios.	Lograr ingresos	Gerente General, Auxiliar Administrativa	ene-24	dic-24	Dinero, asesoramiento, persona, RR.SS.	tiempo,	Número de membresías por clientes que conocen por internet	
Realizar un servicio postventa y seguimiento a clientes antiguos	Obtener fidelización de clientes	de Asesores	ene-24	dic-24	Tiempo, persona		Porcentaje de clientes satisfechos con su asesoría	
Incluir nuevos servicios adicionales que le brinden al cliente un mayor disfrute del producto tales como un servicio post venta	Evitar sobrepuestos adquisiciones	en Gerente General, Auxiliar Contable	dic-24	feb-25	Persona, dinero	tiempo,	Porcentaje de ahorro en gasto presupuestado	
Implementar planes de fidelización como la reducción del valor a clientes frecuentes.	Construir relaciones con y fidelizarlos	Gerente General	nov-24	ene-25	Persona, dinero	tiempo,	# de clientes fidelizados	

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 14
Plan de acción 4

OBJETIVO 5:		Recuperar por lo menos el 70% de la inversión inicial en el primer año.				
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
¿Cómo?	¿Por qué o para qué?		INICIO	FIN		¿Cómo vamos a medir?
Importar productos potenciadores	Evitar pagar el valor alto de los productos en el país	Auxiliar Contable	oct-24	dic-24	Dinero, asesoramiento, persona, tiempo	Porcentaje de ahorro en compras
Evaluar posibles sociedades con marcas reconocidas de equipos industriales	Lograr que marcas de renombre quieran colocar publicidad en nuestro local	Gerente General	mar-24	dic-24	Tiempo, persona, asesoramiento	Número de marcas asociadas
Evitar gastos innecesarios realizando un presupuesto que se deba cumplir a cabalidad.	Minimizar el riesgo de pérdida	Auxiliar Contable, Gerente General	ene-24	dic-24	Dinero, persona, presupuesto	Porcentaje de dinero ahorrado en gastos
Ofertar servicios en empresas a través de la visita puerta a puerta por parte de los vendedores	Generar atractivo en personas con un buen nivel económico	Auxiliar Administrativa	ene-24	dic-24	Tiempo, persona, viáticos	Número de clientes empresariales
Realizar una vez al mes asesoramiento y charlas gratuitas	Captar más clientes	Asesores	ene-24	dic-24	Tiempo, persona	Número de clientes captados por clase gratuita

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Capítulo 3: Análisis Financiero del Proyecto.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

3.1. Principales supuestos financieros

Antes de empezar con la realización de la respectiva Investigación de mercado, es necesario, en primer lugar, identificar los supuestos financieros, en este punto, se expondrán la inflación y los sueldos básicos unificados proyectados para los próximos cinco años, esta información fue obtenida del Banco Central del Ecuador, calculando un promedio de inflación y de salario básico de los últimos cinco años, siendo así, se presentan los supuestos a continuación:

Tabla No. 15
Supuestos financieros

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios básicos proyectados	475,00	500,00	525,00	550,00	575,00
Incremento anual de sueldos		5%	5%	5%	5%
Comportamiento de la demanda esperada		2%	2%	3%	3%
Comportamiento de los gastos		8%	8%	10%	10%

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Banco Central del Ecuador (2023)

En lo que respecta al capital de inversión, para la empresa se han establecido los siguientes activos a invertir:

- Equipos de computación
- Muebles y enseres
- Equipos de oficina
- Vehículos
- Herramientas

En lo que respecta a los equipos de computación, la inversión es de \$1.480, el detalle de la inversión en este activo se muestra a continuación:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 16
Inversión en equipos de computación

Descripción De Activos Fijos	Tipo De Activo Fijo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras	Equipos de cómputo	3	370,00	\$1.110,00
Impresoras	Equipos de cómputo	2	185,00	\$370,00

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

En lo que respecta a los muebles y enseres, la inversión es de \$3.274,99, el detalle de la inversión en este activo se muestra a continuación:

Tabla No. 17
Inversión en muebles y enseres

Descripción De Activos Fijos	Tipo De Activo Fijo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Escritorios	Muebles & enseres	3	733,33	\$2.199,99
Sillas	Muebles & enseres	9	75,00	\$675,00
Anaqueles	Muebles & enseres	1	400,00	\$400,00

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

En lo que respecta a los equipos de oficina, la inversión es de \$2.156,46, el detalle de la inversión en este activo se muestra a continuación:

Tabla No. 18
Inversión en equipos de oficina

Descripción De Activos Fijos	Tipo De Activo Fijo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Acondicionador de aire	Equipos de oficina	2	1.124,23	\$2.248,46

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

En lo que respecta a los vehículos, la inversión es de \$15.000,00, el detalle de la inversión en este activo se muestra a continuación:

Tabla No. 19
Inversión en vehículos

Descripción De Activos Fijos	Tipo De Activo Fijo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Furgoneta	Vehículos	1	15.000,00	\$15.000,00

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Finalmente, en lo que respecta a las herramientas, la inversión es de \$1.000,00, el detalle de la inversión en este activo se muestra a continuación:

Tabla No. 20
Inversión en herramientas

Descripción De Activos Fijos	Tipo De Activo Fijo	Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Taladros y escaleras	Herramientas	1	1.000,00	\$1.000,00

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Para terminar con lo que es la inversión inicial, a los rubros antes mencionados, se les debe añadir también el valor del capital de trabajo y de los gastos preoperativos, que son necesarios para legalizar la empresa. ([Ver anexo 1](#)).

3.2. Financiamiento del proyecto

Una vez realizado el análisis financiero para el proyecto, se ha identificado las condiciones de financiamiento para el inicio de su funcionamiento, además de, los valores de ventas y costos de ventas necesarios para que el mismo sea rentable. Se ha considerado una relación de financiamiento de 60 – 40, lo cual significa que el 60% de la inversión será generada por el financiamiento de aportes propios, y, el 40%

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

provendrá de apalancamiento con el Banco, considerando una tasa de interés del 15% y un plazo de pago de la deuda de 5 años. ([Ver anexo 2](#))

Tabla No. 21
Composición de la inversión inicial

Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$31.202,07	60%
Aportes de terceros (Bancos)	\$20.801,38	40%
Total financiamiento		
Tasa a pagar	15,00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Por otra parte, la demanda del producto ha sido calculada conforme al histórico de ventas que se presenta en la empresa, las cuales se muestran a continuación:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 22 Demanda proyectada

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 1 (cantidad de productos/servicios que se esperan vender cada mes)													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TECLADO	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Contacto magnético Lanfort	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Detector de movimiento normal LC104 DSC	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Botón de pánico enclavado blanco con llave	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Estación manual de incendio con llave	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Luz espectroscópica con sirena roja	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC. GA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL PURPLE	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTERIOR C	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M SISE	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PURPLE SISE	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
EXPANSORES DE PANEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
VIDEO BALLUMS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
TOTAL	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	221	2.652

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 2													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 2
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Contacto magnético Lanfort	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Detector de movimiento normal LC104 C	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	438
Botón de pánico enclavado blanco con llave	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	378
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Estación manual de incendio con llave	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Luz espectroscópica con sirena roja	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL P	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTER	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PUR	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
EXPANSORES DE PANEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
VIDEO BALLUMS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
TOTAL	223	225	227	229	231	233	235	237	239	241	243	245	2.808

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 3													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 3
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Contacto magnético Lanfort	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Detector de movimiento normal LC104 C	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	582
Botón de pánico enclavado blanco con llave	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	522
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Estación manual de incendio con llave	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Luz espectroscópica con sirena roja	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL P	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTER	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PUR	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
EXPANSORES DE PANEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
VIDEO BALLUMS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
TOTAL	247	249	251	253	255	257	259	261	263	265	267	269	3.096

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 4													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 4
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Contacto magnético Lanfort	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Detector de movimiento normal LC104 C	56	58	60	62	64	66	68	70	72	74	76	78	804
Botón de pánico enclavado blanco con llave	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	50	52	54	56	58	60	62	64	66	68	70	72	732
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	318
Estación manual de incendio con llave	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Luz espectroscópica con sirena roja	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL P	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTER	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PUR	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
EXPANSORES DE PANEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
VIDEO BALLUMS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
TOTAL	273	278	283	288	293	298	303	308	313	318	323	328	3.606

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA ESPERADA: AÑO 5													
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 5
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TE	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Contacto magnético Lanfort	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Detector de movimiento normal LC104 C	80	82	84	87	90	93	96	99	102	105	108	111	1.137
Botón de pánico enclavado blanco con llave	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	74	76	78	80	82	84	87	90	93	96	99	102	1.041
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	462
Estación manual de incendio con llave	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Luz espectroscópica con sirena roja	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL P	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTER	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PUR	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
EXPANSORES DE PANEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
VIDEO BALLUMS	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
TOTAL	333	338	343	349	355	361	368	375	382	389	396	403	4.392

Elaborado por: Evelin Jimenez

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Las ventas surgen de la multiplicación de las unidades vendidas por el precio unitario de cada una de ellas, es necesario tener en cuenta que, para el cálculo de los años posteriores al año de introducción, se usará la información de los supuestos, en lo que respecta a la inflación, de esta manera se expone el precio de venta.

Tabla No. 23
Precio de venta proyectada

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Kit De Alarma: Gabinete+Tarjeta+Teclado+Transf+Detector+Contacto Puerta+Boton De Pánico+Sirena	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Contacto Magnético Lanfort	26,00	27,30	28,67	30,10	31,60
Detector De Movimiento Normal LC104 DSC	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88
Botón De Pánico Enclavado Blanco Con Llave	7,00	7,35	7,72	8,10	8,51
Sensor De Vibración De Paredes ROCKONET	40,00	42,00	44,10	46,31	48,62
Detector De Humo Fotoeléctrico Con Certificación UL	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
Estación Manual De Incendio Con Llave	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Luz Espectroscópica Con Sirena Roja	28,00	29,40	30,87	32,41	34,03
Kit Fuente De Poder De 3 Amperios Inc. Gabinete, Bat, Transf.	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
Disco Duro 1 Tera Western Digital Purple Wd10purz	70,00	73,50	77,18	81,03	85,09
Domo Dia Noche 4 En 1 1080p Ir Exterior Colorvu Con Audio - Sise	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
Domo D/N Metal 4 En 1 720p Ir 10-20m Sise	32,00	33,60	35,28	37,04	38,90
Disco Duro 1tb Especial Dvr Wd Purple Sise	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
FUENTES DE PODER 12 V 1,25A Con Caja	5,00	5,25	5,51	5,79	6,08
Expansores De Panel	45,00	47,25	49,61	52,09	54,70
Video Ballums	3,00	3,15	3,31	3,47	3,65

Elaborado por: Evelin Jimenez

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

El costo operativo se deduce de los ingresos para llegar a los ingresos operativos y se refleja en el estado de resultados de la empresa, bajo estas condiciones estos son los precios por el servicio:

Tabla No. 24
Costos de venta proyectados

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Kit De Alarma: Gabinete+Tarjeta+Teclado+Transf+Detector+Contacto Puerta+Boton De Pánico+Sirena	125,00	128,75	132,61	136,59	140,69
Contacto Magnético Lanfort	9,50	9,79	10,08	10,38	10,69
Detector De Movimiento Normal LC104 DSC	6,25	6,44	6,63	6,83	7,03
Botón De Pánico Enclavado Blanco Con Llave	1,25	1,29	1,33	1,37	1,41
Sensor De Vibración De Paredes ROCKONET	17,00	17,51	18,04	18,58	19,13
Detector De Humo Fotoeléctrico Con Certificación UL	7,25	7,47	7,69	7,92	8,16
Estación Manual De Incendio Con Llave	9,00	9,27	9,55	9,83	10,13
Luz Espectroscópica Con Sirena Roja	8,50	8,76	9,02	9,29	9,57
Kit Fuente De Poder De 3 Amperios Inc. Gabinete, Bat, Transf.	29,00	29,87	30,77	31,69	32,64
Disco Duro 1 Tera Western Digital Purple Wd10purz	36,23	37,32	38,44	39,59	40,78
Domo Dia Noche 4 En 1 1080p Ir Exterior Colorvu Con Audio - Sise	34,00	35,02	36,07	37,15	38,27
Domo D/N Metal 4 En 1 720p Ir 10-20m Sise	14,90	15,35	15,81	16,28	16,77
Disco Duro 1tb Especial Dvr Wd Purple Sise	36,25	37,34	38,46	39,61	40,80
FUENTES DE PODER 12 V 1,25A Con Caja	1,78	1,83	1,89	1,95	2,00
Expansores De Panel	19,00	19,57	20,16	20,76	21,38
Video Ballums	0,92	0,95	0,98	1,01	1,04

Elaborado por: Evelin Jimenez

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

En este rubro se expone los costos que traen consigo la operación, tomando como base, los productos que se ofrecerán en el mismo, en este se detallan por ejemplo qué costos le trae a la empresa.

Tabla No. 25
Gastos proyectados

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 1

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
SUELDOS	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90	2.648,90
ALQUILER	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
CONTADOR	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
SERVICIOS BÁSICOS	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00
PUBLICIDAD	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	100,00	-	-	-	-	-	100,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	45,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
SUMINISTROS DE OFICINA	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
COMISIONES	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08	94,08
TOTAL	3.672,98	3.627,98	3.627,98	3.627,98	3.627,98	3.727,98	3.627,98	3.627,98	3.627,98	3.627,98	3.627,98	3.727,98

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 2

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
SUELDOS	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41	2.965,41
ALQUILER	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00	324,00
CONTADOR	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00
SERVICIOS BÁSICOS	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40	113,40
PUBLICIDAD	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	108,00	-	-	-	-	-	108,00
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	48,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
SUMINISTROS DE OFICINA	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40
COMISIONES	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61	101,61
TOTAL	4.071,41	4.022,81	4.022,81	4.022,81	4.022,81	4.130,81	4.022,81	4.022,81	4.022,81	4.022,81	4.022,81	4.130,81

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 3

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
SUELDOS	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68	3.113,68
ALQUILER	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92	349,92
CONTADOR	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96	174,96
SERVICIOS BÁSICOS	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47	122,47
PUBLICIDAD	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64	116,64
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	116,64	-	-	-	-	-	116,64
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	52,49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28	233,28
SUMINISTROS DE OFICINA	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99	34,99
TOTAL	4.308,16	4.255,68	4.255,68	4.255,68	4.255,68	4.372,32	4.255,68	4.255,68	4.255,68	4.255,68	4.255,68	4.372,32

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 4

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
SUELDOS	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05	3.269,05
ALQUILER	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91	384,91
CONTADOR	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46	192,46
SERVICIOS BÁSICOS	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72	134,72
PUBLICIDAD	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30	128,30
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	128,30	-	-	-	-	-	128,30
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	57,74	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61	256,61
SUMINISTROS DE OFICINA	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49	38,49
TOTAL	4.582,98	4.525,25	4.525,25	4.525,25	4.525,25	4.653,55	4.525,25	4.525,25	4.525,25	4.525,25	4.525,25	4.653,55

GASTOS OPERACIONALES PROYECTADOS: AÑO 5

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
SUELDOS	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88	3.431,88
ALQUILER	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40	423,40
CONTADOR	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70	211,70
SERVICIOS BÁSICOS	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19	148,19
PUBLICIDAD	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13	141,13
CAPACITACIÓN	-	-	-	-	-	141,13	-	-	-	-	-	141,13
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	63,51	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MOVILIZACIÓN	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27	282,27
SUMINISTROS DE OFICINA	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34	42,34
TOTAL	4.877,21	4.813,70	4.813,70	4.813,70	4.813,70	4.954,83	4.813,70	4.813,70	4.813,70	4.813,70	4.813,70	4.954,83

Elaborado por: Evelin Jimenez

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

La proyección de sueldos únicamente estará calculada en base a los cuatro trabajadores de la empresa, el sueldo de estas personas es variado y recibirán todos los beneficios de la ley como afiliación al IESS, vacaciones, décimos terceros y décimos cuartos.

Por su parte, para el segundo año, el cálculo del sueldo se lo realizará con base a un incremento de acuerdo con la inflación proyectada, tal como se lo hizo en la proyección de ingresos, costos y gastos.

Tabla No. 26
Sueldos personal administrativo

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal	Total
GERENTE	\$1.000,00	\$83,33	\$39,58		\$121,50	\$1.244,42
VENDEDOR	\$600,00	\$50,00	\$39,58		\$72,90	\$762,48
ASISTENTE GENER	\$500,00	\$41,67	\$39,58		\$60,75	\$642,00
Total mensual	\$2.100,00	\$175,00	\$118,75		\$255,15	\$2.648,90

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
GERENTE	\$1.050,00	\$87,50	\$41,67	\$87,50	\$127,58	\$1.394,24
VENDEDOR	\$630,00	\$52,50	\$41,67	\$52,50	\$76,55	\$853,21
ASISTENTE GENER	\$525,00	\$43,75	\$41,67	\$43,75	\$63,79	\$717,95
Total mensual	\$2.205,00	\$183,75	\$125,00	\$183,75	\$267,91	\$2.965,41

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
GERENTE	\$1.102,50	\$91,88	\$43,75	\$91,88	\$133,95	\$1.463,95
VENDEDOR	\$661,50	\$55,13	\$43,75	\$55,13	\$80,37	\$895,87
ASISTENTE GENER	\$551,25	\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85
Total mensual	\$2.315,25	\$192,94	\$131,25	\$192,94	\$281,30	\$3.113,68

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
GERENTE	\$1.157,63	\$96,47	\$45,83	\$96,47	\$140,65	\$1.537,05
VENDEDOR	\$694,58	\$57,88	\$45,83	\$57,88	\$84,39	\$940,56
ASISTENTE GENER	\$578,81	\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44
Total mensual	\$2.431,01	\$202,58	\$137,50	\$202,58	\$295,37	\$3.269,05

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
GERENTE	\$1.215,51	\$101,29	\$47,92	\$101,29	\$147,68	\$1.613,69
VENDEDOR	\$729,30	\$60,78	\$47,92	\$60,78	\$88,61	\$987,38
ASISTENTE GENER	\$607,75	\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Total mensual	\$2.552,56	\$212,71	\$143,75	\$212,71	\$310,14	\$3.431,88

Elaborado por: Evelin Jimenez

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 27
Sueldos personal operativo

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo		Aporte Patronal	Total
Operario 1	\$500,00	\$41,67	\$39,58		\$60,75	\$642,00
Total mensual	\$500,00	\$41,67	\$39,58		\$60,75	\$642,00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
Operario 1	\$525,00	\$43,75	\$41,67	\$43,75	\$63,79	\$717,95
Total mensual	\$525,00	\$43,75	\$41,67	\$43,75	\$63,79	\$717,95

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
Operario 1	\$551,25	\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85
Total mensual	\$551,25	\$45,94	\$43,75	\$45,94	\$66,98	\$753,85

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
Operario 1	\$578,81	\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44
Total mensual	\$578,81	\$48,23	\$45,83	\$48,23	\$70,33	\$791,44

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Total
Operario 1	\$607,75	\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80
Total mensual	\$607,75	\$50,65	\$47,92	\$50,65	\$73,84	\$830,80

Elaborado por: Evelin Jimenez

3.3. Análisis de estados financieros

Con la demanda identificada, el precio establecido (de acuerdo al estudio de los precios que el cliente está dispuesto a pagar), los costos variables, gastos operativos, sueldos y préstamos ([Ver anexo 3](#)), ([Ver anexo 4](#)), ([Ver anexo 5](#)), ([Ver anexo 6](#)) y ([ver anexo 7](#)), se proyecta el flujo de caja de esta manera:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 28
Flujo de caja proyectado

	0	1	2	3	4	5
Ventas		112.896,00	123.291,00	138.663,63	162.204,10	196.999,53
- Costo de Ventas		56.922,96	61.178,88	66.738,45	74.955,41	86.821,31
Utilidad Bruta en Ventas		55.973,04	62.112,12	71.925,18	87.248,69	110.178,21
- Gastos desembolsables		43.780,76	48.538,37	51.353,89	54.617,32	58.110,12
- Gastos no desembolsables		8.379,01	4.379,01	4.379,01	4.379,01	4.379,01
Utilidad Operacional		3.813,27	9.194,74	16.192,28	28.252,35	47.689,08
- Gastos financiamiento		2.918,15	2.432,64	1.869,08	1.214,93	455,61
+/- Ing/Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		895,11	6.762,10	14.323,19	27.037,43	47.233,46
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		134,27	1.014,31	2.148,48	4.055,61	7.085,02
Utilidad antes de Impuesto Renta		760,85	5.747,78	12.174,71	22.981,81	40.148,44
- 25% Impuesto Renta		190,21	1.436,95	3.043,68	5.745,45	10.037,11
Utilidad antes de Reserva Legal		570,64	4.310,84	9.131,04	17.236,36	30.111,33
- 10% Reserva Legal		57,06	431,08	913,10	1.723,64	3.011,13
Utilidad del ejercicio		513,57	3.879,75	8.217,93	15.512,72	27.100,20
+ Gastos no desembolsables		8.379,01	4.379,01	4.379,01	4.379,01	4.379,01
+ Reserva Legal		57,06	431,08	913,10	1.723,64	3.011,13
+ Deudas no pagadas en el periodo		324,48	2.451,26	5.192,16	9.801,07	17.122,13
- Deudas pagadas			- 324,48	- 2.451,26	- 5.192,16	- 9.801,07
- Amortización (cap.pagado)		3.020,21	3.505,72	4.069,28	4.723,43	5.482,75
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	52.003,45				2.480,00	
Préstamo a largo plazo	31.202,07					
Flujo de Caja	- 20.801,38	6.253,92	7.310,91	12.181,67	19.020,85	36.328,66

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

El estado de flujo de caja da a notar que desde el año 1 hasta el año 5 se encuentran con liquidez para la solvencia de gastos que se puedan presentar.

Finalmente, a continuación, se expone el estado de situación financiera proyectado:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Tabla No. 29

Balance general proyectado

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
Efectivo	25.000,00	31.253,92	38.564,83	50.746,50	69.767,35	106.096,01
A/F Netos	27.003,45	18.624,44	14.245,43	9.866,42	7.967,40	3.588,39
Activos	52.003,45	49.878,36	52.810,26	60.612,91	77.734,75	109.684,40
Ctas.Doc. X Pagar		324,48	2.451,26	5.192,16	9.801,07	17.122,13
Préstamo Bcario.	20.801,38	17.781,17	14.275,46	10.206,18	5.482,75	- 0,00
Pasivos	20.801,38	18.105,65	16.726,72	15.398,34	15.283,81	17.122,13
Capital Social	31.202,07	31.202,07	31.202,07	31.202,07	31.202,07	31.202,07
Reserva Legal		57,06	488,15	1.401,25	3.124,89	6.136,02
Utilidades Retenidas		513,57	4.393,32	12.611,26	28.123,98	55.224,18
Patrimonio	31.202,07	31.772,71	36.083,54	45.214,58	62.450,94	92.562,27
Pasivos + Patrimonio	52.003,45	49.878,36	52.810,26	60.612,91	77.734,75	109.684,40

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

3.4. Evaluación del proyecto

La tasa interna de rendimiento (TIR) es una medida utilizada en el presupuesto de capital para estimar el rendimiento de las inversiones potenciales. La tasa interna de retorno es la tasa de descuento que hace que el valor actual neto (VAN) de todos los flujos de efectivo para un proyecto determinado sea cero. Esta es la fórmula para calcular la TIR. La TIR del proyecto 46,13% muestra el nivel de rentabilidad y se comprueba que genera un porcentaje de utilidad mayor al esperado, ya que su valor es superior a la tasa mínima de rendimiento, lo cual establece que el proyecto es viable.

Tabla No. 30

Indicadores financieros

TIR	47,08%
VAN	\$ 14.986,74
PAYBACK	3 AÑOS 7 MESES

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

El valor actual neto (VAN) es la diferencia entre el valor actual neto de las entradas de efectivo y el valor presente de las salidas de efectivo durante un período

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

de tiempo. El VAN se utiliza en el presupuesto de capital y la planificación de inversiones para analizar la rentabilidad de una inversión o plan proyectado. El valor actual neto comprende el precio que en este momento tiene un negocio, de acuerdo con el resultado de la proyección financiera. Este indicador resulta muy rentable para la empresa ya que llega a los \$14.986,74.

De acuerdo a la proyección financiera realizada, este plan de negocio recuperará su inversión al final del tercer año y 7 meses de participación en el mercado, siendo un tiempo prudencial y rentable para empezar con la obtención de utilidades. ([Ver anexo 8](#)).

En contabilidad, el punto de equilibrio se calcula dividiendo los costos fijos de producción por el precio por unidad menos los costos variables de producción. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los costos de producción equivalen a los ingresos de un producto. De acuerdo, al ejercicio financiero realizado, se tiene el siguiente punto de equilibrio:

Tabla No. 31
Punto de equilibrio proyectado

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 55.077,93	\$ 55.350,02	\$ 57.601,98	\$ 60.211,26	\$ 62.944,75
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 55.973,04	\$ 62.112,12	\$ 71.925,18	\$ 87.248,69	\$ 110.178,21
% Equilibrio	98%	89%	80%	69%	57%
VENTAS	\$ 112.896,00	\$ 123.291,00	\$ 138.663,63	\$ 162.204,10	\$ 196.999,53
COSTOS VARIABLES	\$ 56.922,96	\$ 61.178,88	\$ 66.738,45	\$ 74.955,41	\$ 86.821,31
COSTOS FIJOS	\$ 55.077,93	\$ 55.350,02	\$ 57.601,98	\$ 60.211,26	\$ 62.944,75
UTILIDAD	\$ 895,11	\$ 6.762,10	\$ 14.323,19	\$ 27.037,43	\$ 47.233,46
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 111.090,58	\$ 109.868,41	\$ 111.050,13	\$ 111.938,80	\$ 112.545,72
COSTOS VARIABLES	\$ 56.012,66	\$ 54.518,39	\$ 53.448,14	\$ 51.727,54	\$ 49.600,97
COSTOS FIJOS	\$ 55.077,93	\$ 55.350,02	\$ 57.601,98	\$ 60.211,26	\$ 62.944,75
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Como se observa en la tabla anterior, la empresa asesora, logrará su punto de equilibrio cuando sus ingresos sean de \$111.090,58 puesto que, en ese momento la suma de sus costos variables y fijos darán como resultado el mismo valor que los ingresos, teniendo como resultado del ejercicio cero, es decir, no habrá ni pérdidas ni ganancias.

3.5. Ratios financieros

Las razones financieras se crean utilizando valores numéricos derivados de los estados financieros para obtener información útil sobre un negocio. Las métricas que se encuentran en los estados financieros de una empresa (balance general, estado de resultados y estado de flujo de efectivo) se utilizan para realizar análisis cuantitativos y evaluar la liquidez, apalancamiento, crecimiento, margen de beneficio, interés, rendimiento, valoración y más de una empresa.

Tabla No. 32
Ratios financieros

RATIOS FINANCIEROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	\$ 96,32	\$ 15,73	\$ 9,77	\$ 7,12	\$ 6,20
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 30.929,44	\$ 36.113,57	\$ 45.554,34	\$ 59.966,28	\$ 88.973,88
ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL	\$ 2,26	\$ 2,33	\$ 2,29	\$ 2,09	\$ 1,80
ENDEUDAMIENTO	\$ 0,36	\$ 0,32	\$ 0,25	\$ 0,20	\$ 0,16
LEVERAGE TOTAL	\$ 0,57	\$ 0,46	\$ 0,34	\$ 0,24	\$ 0,18
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	\$ 0,16	\$ 0,12	\$ 0,07	\$ 0,03	\$ 0,00
COBERTURA GASTO FINANCIERO	\$ 1,31	\$ 3,78	\$ 8,66	\$ 23,25	\$ 104,67
MARGEN BRUTO	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,52	\$ 0,54	\$ 0,56
MARGEN OPERATIVO	\$ 0,03	\$ 0,07	\$ 0,12	\$ 0,17	\$ 0,24
MARGEN NETO	\$ 0,00	\$ 0,03	\$ 0,06	\$ 0,10	\$ 0,14
ROA	\$ 0,01	\$ 0,07	\$ 0,14	\$ 0,20	\$ 0,25
ROE	\$ 0,02	\$ 0,11	\$ 0,18	\$ 0,25	\$ 0,29

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Como se observa en la tabla 32, existen algunas ratios financieras, sin embargo, se procederá a evaluar tres, el margen bruto indica la diferencia entre los ingresos y el costo de los bienes vendidos (COGS) dividido por los ingresos. El margen bruto es de

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

0.56 al final del quinto año, lo que indica que existe una diferencia del 56% entre la utilidad y la venta, lo que quiere decir que es rentable este indicador para la empresa-

Por su parte, el margen operativo, indica la fluidez operativa rentable antes de impuesto, este rubro resulta ser positivo, por lo tanto, pasa a ser beneficioso también para la empresa. De igual manera, el margen neto se incrementa al quinto año a un 0.14 lo que sustenta ser rentable.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Se pudo identificar que existen trabajadores de pymes que llevan a cabo sus actividades sin el adecuado equipo de protección personal o sin una eficiente seguridad, por lo tanto, se pudo evidenciar registros de robos o pérdidas injustificadas en algunas pymes, además de rasgos de accidentes en los mismos, por el poco cuidado que llevan.

Aquellas personas que empiecen a realizar actividades de riesgo en las pymes, sin seguir los consejos de una empresa dedicada a la venta de equipos de seguridad, no obtendrán un mejor rendimiento, todo lo contrario, ponen en riesgo su vida y su salud, puesto que realizaran actividades de riesgo sin la debida seguridad y protección.

El ejercicio financiero del negocio muestra rentabilidad para obtener ganancias, debido a la creciente demanda de parte de las pymes en cumplir con las normativas que rigen en el Ecuador, se puede considerar y estimar que las ventas superarán a los costos y demás gastos, generando así una utilidad y un flujo de efectivo positivo, demostrando así la rentabilidad y recuperación de la inversión.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Recomendaciones

Desarrollar métodos publicitarios que informen de los diversos servicios que ofrece la empresa y que éstos se pongan al alcance de las pymes, y de integradores de proyectos, generando la concientización para el cumplimiento de las normativas legales vigentes.

Explorar las necesidades del cliente potencial con el único propósito de proporcionar un servicio de acuerdo con sus expectativas. También se recomienda mantener los estándares de calidad tanto en el servicio y seguimiento continuo al cliente, ya que estos aspectos asegurarán la permanencia en el mercado para lograr los objetivos.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Bibliografía

Bertillon, A. (2018). *Ecured*. Obtenido de

https://www.ecured.cu/Geometr%C3%ADa_de_la_mano#targetText=Los%20sistemas%20de%20autenticaci%C3%B3n%20basados%20en%20el%20an%C3%A1lisis%20de%20la,persona%20es%20quien%20dice%20ser.

Blázquez, M. (2013). *Metodología para la elaboración de un plan de marketing*.

Madrid: UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.

Calzada, H. (23 de Enero de 2017). *¿Qué es el Valor Actual Neto (VAN)? ¿Cómo se*

calcula? Obtenido de <https://www.rankia.mx/blog/como-comenzar-invertir-bolsa/3452556-que-valor-actual-neto-van-como-calcula>

Carriel, B. (2017). *DISEÑO DE PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA DEPENDIENTES Y CLIENTES DE FARMACIAS SANA SANA LOS RÍOS A, EN LA LOCALIDAD DE QUEVEDO*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

Castro, A. (2014). *Comunicación organizacional. Técnicas y estrategias*. Barranquilla: Universidad del Norte.

Chafla, B. (2012). *La aplicación del Marketing Operativo y su incidencia en las Ventas de la Empresa Textiles San Luis de la Ciudad de Ambato*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Colmont, & Landaburu. (2014). *Plan Estratégico de Marketing para el mejoramiento de las Ventas*. Guayaquil-Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana-Ecuador.

Constante, V. (2014). *Estrategias de marketing para la captación de clientes en una ferretería en el norte del Distrito Metropolitano de Quito: caso DISENSA San Juan*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Cortés, A. R. (Septiembre de 2012). *Estudio técnico de un proyecto*. Obtenido de <http://roa.uveg.edu.mx/repositorio/licenciatura/160/Generalidadesdelestudiotcnicodeunproyecto.pdf>
- Duque, J. (25 de Enero de 2018). *¿Qué es un análisis de sensibilidad?* Obtenido de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-un-analisis-de-sensibilidad>
- ESAN Graduate School of Business. (26 de Septiembre de 2016). *Evaluación económica y financiera de proyectos*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/09/evaluacion-economica-y-financiera-de-proyectos/>
- Escobar, A. (2016). *La Importancia del Marketing Interno en las Organizaciones*. Santiago: Revista Management y Empresa.
- Espinoza, R. (2014). *Marketing Mix: Las 4P*. Lima: Dialnet.
- Fernández, N. (6 de Octubre de 2010). *Manual de Proyectos*. Obtenido de <https://fapacordoba.org/wp-content/uploads/2010/10/manualdeproyectos-voluntariado.pdf>
- Fred, D. (2017). *Conceptos de administración estratégica*. Mexico: Pearson Educación.
- Gonzalez, E., & Orzco Margarita. (2013). *El valor de la marca desde la perspectiva del consumidor*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5327703.pdf>
- Gonzalvo. (2013). *Investigación Descriptiva, correlacional*. Obtenido de Investigación Descriptiva, correlacional: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4790837.pdf>

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Guerrero, L., & Livia, G. (2018). *La satisfacción laboral y su relación con la productividad laboral en la Empresa Novaplaza, Huaraz-2018*. Trujillo: Universidad Cesar Vallejo.
- Gutiérrez, E., & Mosquera, D. (2016). *Efectos de los programas de capacitaciones efectivas en la productividad laboral, en la empresa Cajamarca gas de Cajamarca, 2015-2016*. Cajamarca: Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo.
- Hershel. (2018). *Reconocimiento Ocular IRIS*. Obtenido de <http://www.nosinmisgafas.info/blog/salud-visual/identificacion-por-iris>
- Hershel, W. (2019). Obtenido de https://www.ecured.cu/Reconocimiento_de_Huella_Dactilar#targetText=Dispositivo%20para%20Identificaci%C3%B3n,caracter%C3%ADsticas%20de%20sus%20huellas%20digitales.
- Holded. (11 de Julio de 2018). *¿Cuáles son los principales ratios para analizar la situación financiera de una empresa?* Obtenido de <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas/>
- Imaz, C. (Marzo de 2015). *El concepto de identidad frente a imagen de marca*. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/4554/1/TFG000672.pdf>
- Lambin, J. (1998). *Marketing estratégico* (Tercera ed.). Madrid: McGraw-Hill.
- León, F. (7 de Septiembre de 2015). *¿Sabes qué es un estudio de mercado?* Obtenido de <https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Loayza, N. (2017). *La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo*. Lima: La productividad como clave del crecimiento y el desarrollo en el Perú y el mundo.
- Lopez, P., & Fachelli, S. (2016). *METODOLOGÍA DE LA SOCIAL CUANTITATIVA*. Obtenido de METODOLOGÍA DE LA SOCIAL CUANTITATIVA: https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsoccua_a2016_cap2-3.pdf
- Ludewing, C. (2013). *UNIVERSO Y MUESTRA* . Obtenido de UNIVERSO Y MUESTRA : <http://www.smo.edu.mx/colegiados/apoyos/muestreo.pdf>
- Lusa, K. (2018). *Reconocimiento facial*. Obtenido de https://www.kimaldi.com/blog/biometria/reconocimiento_facial/#targetText=El%20reconocimiento%20facial%20es%20una,funci%C3%B3n%20de%20sus%20caracter%C3%ADsticas%20fisiol%C3%B3gicas.
- Martín, J. (15 de Mayo de 2017). *ESTUDIA TU ENTORNO CON UN PEST-EL*. Obtenido de <https://www.cerem.ec/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>
- Martinez, F. (2017). *El plan estratégico de comunicación como nuevo modelo de investigación científica universitaria*. San Pablo: Universidad CEU San Pablo.
- Martinez, S. (2018). *Serban*. Obtenido de <https://www.serban.es/biometria-de-voz-de-que-se-trata/>
- Mattelart, A., & Mattelart, M. (2013). *Historia de las teorías de la comunicación*. México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Mesquita, R. (4 de Agosto de 2017). *¿Qué es Payback y cómo calcular el de tu empresa?* Obtenido de <https://marketingdecontenidos.com/payback/>
- Monje , C. (2013). *Metodología de la investigacion cuantitativa y cualitativa*. Obtenido de Metodología de la investigacion cuantitativa y cualitativa:

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

<https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Mora, F., & Schupnik, W. (2013). *El Posicionamiento*. Obtenido de

http://www.mercadeo.com/blog/wp-content/uploads/Posicionamiento_WSFM.pdf

Morales, C. M. (2010). *Colección Gerencia de Proyectos*. Obtenido de Formulación y Evaluación de Proyectos:

https://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf

Moreno, J. (2015). *Implementación de estrategias de marketing para una empresa que compite en el sector industrial de productos de pintura en Lima*. Obtenido de Universidad Ricardo Palma :

http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1201/1/moreno_fj.pdf

Muente, G. (Marzo de 2019). *¿Qué es el punto de equilibrio y cómo identificarlo?*

Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/punto-de-equilibrio/>

Novoa, T. (2009). *Estrategias de Marketing Mix*. Quito: ESPE.

OBS Business School. (2018). *¿Cuáles son las etapas de un proyecto? Te lo*

contamos en esta infografía. Obtenido de <https://www.obs-edu.com/int/noticias/innovacion/cuales-son-las-etapas-de-un-proyecto-te-lo-contamos-en-esta-infografia>

OBS Business School. (2018). *Tipos de proyectos y sus principales características*.

Obtenido de <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/administracion-de-proyectos/tipos-de-proyectos-y-sus-principales-caracteristicas>

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

- Orosco, Q. (2015). *Estrategias de Marketing y Posicionamiento de un determinado Producto*. Guayaquil-Ecuador: Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas.
- Paz. (2014). *Metodología de la investigación*. Obtenido de Metodología de la investigación: <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384093.pdf>
- Reyes, S. (2015). *50 años de marketing*. Madrid: ESIC.
- Rivera, J. (2012). *Dirección de Marketing. Fundamentos y aplicaciones*. Madrid: ESIC Editorial. Copyright. .
- Santana Osorio, M. (21 de Noviembre de 2016). *Factibilidad económica y financiera*. Obtenido de <https://prezi.com/98necy3mo3vu/factibilidad-economica-y-financiera/>
- Sapag Chain, N. (2011). *PROYECTOS DE INVERSIÓN: Formulación y Evaluación* (Segunda ed.). Santiago de Chile, Chile: Pearson Educación de Chile S.A.
- Sapag Chain, N., Sapag Chain, R., & Sapag Puelma, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos* (Sexta ed.). México D.F, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Soto del Blanco, A. (2015). *ESTRATEGIAS DE REPOSICIONAMIENTO*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/14160/1/TFG-N.356.pdf>
- Tobar, J. (2013). *Elaboración de una guía de estrategias de marketing para incrementar las ventas en la papelería San Francisco de la ciudad de Milagro*. Obtenido de Universidad Estatal de Milagro : <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/490/3/Elaboraci%C3%B3n%20de%20una%20gu%C3%ADa%20de%20estrategias%20de%20Marketing>

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

%20para%20incrementar%20las%20ventas%20en%20la%20papeler%C3%ADa%20San%20Francisco%20de%20la%20ciudad%20de%20Milagro..pdf

Torres, M. (18 de Noviembre de 2016). *Tasa Interna de Retorno (TIR): definición, cálculo y ejemplos*. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>

Universidad Interamericana para el Desarrollo. (2017). *Evaluación de Proyectos de Inversión*. Obtenido de https://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/pos/AN/PI/S06/PI06_Lectura.pdf

Vázquez, M. (2016). *Historia y comunicación social*. Madrid: Pablo de la Torriente.

Velazquez. (2018). *Firma Personal*. Obtenido de https://www.firmaprofesional.com/soluciones-para-la-gestion-de-certificados-digitales/firma-biometrica/?gclid=EAlalQobChMIw8acnJWX5QIVicDACH1jvQECEAAAYASAAEgKyY_D_BwE

Villar, K. (12 de Marzo de 2016). *¿Qué son las 5 fuerzas de Porter?* Recuperado el 8 de Agosto de 2019, de <https://www.mercadotecniatotal.com/mercadotecnia/que-son-las-5-fuerzas-de-porter/>

Wolf, M. (2016). *La investigación de la comunicación de masas*. Argentina: Universidad Siglo XXI.

Conclusiones, preguntas realizadas por autor a los directivos de LAARCOM

SEGURIDAD 2023

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexos

Anexo 1 inversión inicial

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDAD ES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	25.000,00	\$25.000,00
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	4.000,00	\$4.000,00
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	3	370,00	\$1.110,00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	185,00	\$370,00
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	3	733,33	\$2.199,99
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	9	75,00	\$675,00
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	1	400,00	\$400,00
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	2	1.124,23	\$2.248,46
FURGONETA (ya se dispone)	VEHÍCULOS	1	15.000,00	\$15.000,00
TALADROS, ESCALERAS (ya se dispone)	HERAMIENTAS	1	1.000,00	\$1.000,00
INVERSIÓN TOTAL				52.003,45

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 2 Financiamiento

Préstamo	\$20.764,58
Tasa anual	15,00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1,25%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas	60
Dividendo	\$493,99

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$2.912,99	\$2.428,34	\$1.865,78	\$1.212,78	\$454,81
Capital Pagado		\$3.014,86	\$3.499,52	\$4.062,08	\$4.715,08	\$5.473,05
Dividendos		\$5.927,85	\$5.927,85	\$5.927,85	\$5.927,85	\$5.927,85
Saldo	\$20.764,58	\$17.749,72	\$14.250,20	\$10.188,12	\$5.473,05	\$0,00

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 3 Demanda

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TECLADO+TRANSF+DETECTOR+CONTACTO PUERTA+BOTON DE P ANICO+SIRENA	120	120	120	120	120
Contacto magnético Lanfort	192	192	192	192	192
Detector de movimiento normal LC104 DSC	360	438	582	804	1.137
Botón de pánico enclavado blanco con llave	192	192	192	192	192
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	300	378	522	732	1.041
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación UL	240	240	240	318	462
Estación manual de incendio con llave	96	96	96	96	96
Luz espectroscópica con sirena roja	96	96	96	96	96
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC. GABINETE, BAT, TRANSF.	96	96	96	96	96
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL PURPLE WD10PURZ	96	96	96	96	96
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTERIOR COLORVU CON AUDIO - SISE	192	192	192	192	192
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M SISE	192	192	192	192	192
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PURPLE SISE	96	96	96	96	96
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	192	192	192	192	192
EXPANSORES DE PANEL	96	96	96	96	96
VIDEO BALLUMS	96	96	96	96	96
	2.652	2.808	3.096	3.606	4.392

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 4 Precio de venta

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TECLADO+TRANSF+DETECTOR+C ONTACTO PUERTA+BOTON DE P ANICO+SIRENA	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Contacto magnético Lanfort	26,00	27,30	28,67	30,10	31,60
Detector de movimiento normal LC104 DSC	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88
Botón de pánico enclavado blanco con llave	7,00	7,35	7,72	8,10	8,51
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	40,00	42,00	44,10	46,31	48,62
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación UL	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
Estación manual de incendio con llave	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Luz espectroscópica con sirena roja	28,00	29,40	30,87	32,41	34,03
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC. GABINETE, BAT, TRANSF.	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL PURPLE WD10PURZ	70,00	73,50	77,18	81,03	85,09
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTERIOR COLORVU CON AUDIO - SISE	60,00	63,00	66,15	69,46	72,93
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M SISE	32,00	33,60	35,28	37,04	38,90
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PURPLE SISE	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	5,00	5,25	5,51	5,79	6,08
EXPANSORES DE PANEL	45,00	47,25	49,61	52,09	54,70
VIDEO BALLUMS	3,00	3,15	3,31	3,47	3,65

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 5 Proyección de ingresos por venta

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TECLADO+TRANSF+DETECTOR+CONTACTO PUERTA+BOTON DE PANICO+SIRENA	36.000,00	37.800,00	39.690,00	41.674,50	43.758,23
Contacto magnético Lanfort	4.992,00	5.241,60	5.503,68	5.778,86	6.067,81
Detector de movimiento normal LC104 DSC	6.480,00	8.278,20	11.549,79	16.753,15	24.876,55
Botón de pánico enclavado blanco con llave	1.344,00	1.411,20	1.481,76	1.555,85	1.633,64
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	12.000,00	15.876,00	23.020,20	33.895,26	50.613,68
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación UL	6.000,00	6.300,00	6.615,00	9.203,12	14.039,10
Estación manual de incendio con llave	2.880,00	3.024,00	3.175,20	3.333,96	3.500,66
Luz espectroscópica con sirena roja	2.688,00	2.822,40	2.963,52	3.111,70	3.267,28
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC. GABINETE, BAT, TRANSF.	5.760,00	6.048,00	6.350,40	6.667,92	7.001,32
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL PURPLE WD10PURZ	6.720,00	7.056,00	7.408,80	7.779,24	8.168,20
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTERIOR COLORVU CON AUDIO - SISE	11.520,00	12.096,00	12.700,80	13.335,84	14.002,63
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M SISE	6.144,00	6.451,20	6.773,76	7.112,45	7.468,07
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PURPLE SISE	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
EXPANSORES DE PANEL	4.320,00	4.536,00	4.762,80	5.000,94	5.250,99
VIDEO BALLUMS	288,00	302,40	317,52	333,40	350,07
TOTAL	112.896,00	123.291,00	138.663,63	162.204,10	196.999,53

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 6 Costos

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KIT DE ALARMA: GABINETE+TARJETA+TECLADO+TRANSF+DETECTOR+CONTACTO PUERTA+BOTON DE PANICO+SIRENA	15.000,00	15.450,00	15.913,50	16.390,91	16.882,63
Contacto magnético Lanfort	1.824,00	1.878,72	1.935,08	1.993,13	2.052,93
Detector de movimiento normal LC104 DSC	2.250,00	2.819,63	3.859,02	5.490,95	7.998,15
Botón de pánico enclavado blanco con llave	240,00	247,20	254,62	262,25	270,12
Sensor de vibración de paredes ROCKONET	5.100,00	6.618,78	9.414,43	13.597,89	19.918,13
Detector de Humo fotoeléctrico con certificación UL	1.740,00	1.792,20	1.845,97	2.519,28	3.769,89
Estación manual de incendio con llave	864,00	889,92	916,62	944,12	972,44
Luz espectroscópica con sirena roja	816,00	840,48	865,69	891,67	918,42
KIT FUENTE DE PODER DE 3 AMPERIOS INC. GABINETE, BAT, TRANSF.	2.784,00	2.867,52	2.953,55	3.042,15	3.133,42
DISCO DURO 1 TERA WESTERN DIGITAL PURPLE WD10PURZ	3.478,08	3.582,42	3.689,90	3.800,59	3.914,61
DOMO DIA NOCHE 4 EN 1 1080P IR EXTERIOR COLORVU CON AUDIO - SISE	6.528,00	6.723,84	6.925,56	7.133,32	7.347,32
DOMO D/N METAL 4 EN 1 720P IR 10-20M SISE	2.860,80	2.946,62	3.035,02	3.126,07	3.219,86
DISCO DURO 1TB ESPECIAL DVR WD PURPLE SISE	3.480,00	3.584,40	3.691,93	3.802,69	3.916,77
FUENTES DE PODER 12 v 1,25A con caja	341,76	352,01	362,57	373,45	384,65
EXPANSORES DE PANEL	1.824,00	1.878,72	1.935,08	1.993,13	2.052,93
VIDEO BALLUMS	88,32	90,97	93,70	96,51	99,40
SUELDOS	7.704,00	9.115,45	9.571,22	10.047,28	10.544,65
TOTAL	56.922,96	61.678,88	67.263,45	75.505,41	87.396,31

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 7 Gastos

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	31.786,80	35.584,89	37.364,13	39.228,59	41.182,52
ALQUILER	3.600,00	3.888,00	4.199,04	4.618,94	5.080,84
CONTADOR	1.800,00	1.944,00	2.099,52	2.309,47	2.540,42
SERVICIOS BÁSICOS	1.260,00	1.360,80	1.469,66	1.616,63	1.778,29
PUBLICIDAD	1.200,00	1.296,00	1.399,68	1.539,65	1.693,61
CAPACITACIÓN	200,00	216,00	233,28	256,61	282,27
PERMISOS FUNCIONAMIENTO	45,00	48,60	52,49	57,74	63,51
MOVILIZACIÓN	2.400,00	2.592,00	2.799,36	3.079,30	3.387,23
SUMINISTROS DE OFICINA	360,00	388,80	419,90	461,89	508,08
COMISIONES	1.128,96	1.219,28	1.316,82	1.448,50	1.593,35
TOTAL	43.780,76	48.538,37	51.353,89	54.617,32	58.110,12

Elaborado por: Evelin Jimenez

Fuente: Investigación de mercado (2023)

Plan de negocios para la creación de una empresa especializada en ventas de productos de seguridad y vigilancia electrónica, ubicada en la ciudad de Guayaquil, a partir del año 2024

Anexo 8 Indicadores financieros

	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$ 20.801,38	\$ 6.253,92	\$ 7.310,91	\$ 12.181,67	\$ 19.020,85	\$ 36.328,66
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 20.801,38	\$ 5.010,15	\$ 4.692,11	\$ 6.263,28	\$ 7.834,72	\$ 11.987,86
PAYBACK	-\$ 20.801,38	-\$ 15.791,23	-\$ 11.099,12	-\$ 4.835,84	\$ 2.998,89	\$ 14.986,74

% Tasa de retorno esperada	35%
% interés del Banco	15,00%

% Aportes Propios	60%
% Aportes otros	40%

Impuestos	36,25%
------------------	--------

WACC	25%
-------------	-----

TIR	47,08%
VAN	\$ 14.986,74
PAYBACK	3 AÑOS 7 MESES

TIEMPO	VALOR
3	-4.836
n =?	CERO
4	2.999

1	7.835
n - 3	4.836

n = 3,62

AÑOS	3
MESES	7

Elaborado por: Evelin Jimenez
Fuente: Investigación de mercado (2023)