



**INSTITUTO DE NEGOCIOS
“HUMANE”**

“PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER
SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA
TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”

TOMO I

TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO EN
OPCIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO DE TECNÓLOGO
SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MARIO ALBERTO MONCADA CORTEZ

**GUAYAQUIL - ECUADOR
2023**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO: “ PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.”.		
AUTOR: Mario Alberto Moncada Cortez	TUTOR: Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA	
INSTITUCIÓN: Instituto de Negocios “HUMANE”	FACULTAD: Administración	
CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
FECHA DE PUBLICACIÓN: septiembre de 2023	Nº DE PÁG: 72	
ÁREA TEMÁTICA: Plan de negocios		
PALABRAS CLAVE: Capacitación, Práctica y venta.		
RESUMEN: La dirección de este emprendimiento es brindar el conocimiento inicial y básico en el uso progresivo de la fuerza en base a la legítima defensa, a cada persona que utiliza un arma, minimizando riesgos que dañen o afecten la vida misma y la de las demás personas.		
Nº DE REGISTRO: A-EC-12-15	Nº DE CLASIFICACIÓN: A-EC-12-15	
DIRECCIÓN URL (trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI X	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0958750014- 0986691020	E-mail: mmoncada@es.humane.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Carlos Pazmiño Castillo, MBA	
	Teléfono: (04) 288 2710	
	Mail: cpazmino@humane.edu.ec	

Quito: Av. Whympers 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

Mi agradecimiento en primera instancia a DIOS, luego a la compañía de seguridad OCEANSECURITY CÍA. LTDA, representada por el Sr. Juan José Escobar y la presidente de la compañía Ing. Isabel Sojos, quienes me brindaron el apoyo para poder incursionar con mi carrera de tercer nivel, valoro la confianza que depositaron en mí.

Agradezco también a los docentes de esta prestigiosa institución por entregar sus conocimientos de una manera muy profesional, a mis compañeros quienes siempre estuvieron en los momentos más difíciles para salir adelante ante cada trabajo que se presentaba en cada

clase.

Gracias a todos.

DEDICATORIA

Dedico este logro a mi familia, quien siempre me brindo su apoyo incondicional, a mis padres por haberme guiado en la vida de manera honesta y responsable.

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Yo, **Mario Alberto Moncada Cortez** 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.

Mario Alberto Moncada Cortez

C.I: 0917133688

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Santiago de Guayaquil, septiembre de 2023

Certifico que el trabajo titulado “PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.” ha sido elaborado por **Mario Alberto Moncada Cortez** bajo mi tutoría. El presente trabajo reúne los requisitos para ser defendido ante el jurado calificador designado por el Instituto de Negocios “HUMANE”.

Ing. Marcelo Cevallos Duque, MBA

RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocio de crear una empresa de capacitación y venta de indumentaria táctica al sector de compañías de seguridad y personas naturales está enfocado en poder brindar nuevas estrategias de la utilización de armas letales de manera correcta y en los momentos adecuados, afrontando el índice delincencial que acecha nuestro país.

La mayoría de los agentes de seguridad que existe actualmente laborando en compañías de seguridad nunca han disparado un arma en su vida y esto se debe a la pobre capacitación que brinda las escuelas de capacitación contratadas por el Ministerio del Interior ya que no cuentan con la infraestructura (polígonos de tiro), ni el pensum para poder otorgarles a los agentes un curso completo en esta rama.

Los socios tendrán la oportunidad de invertir por un centro de capacitación que le de la seguridad de brindar un servicio de calidad, para que, cuando los agentes de seguridad se les presenten esta clase de emergencias o atentados, puedan reaccionar en legítima defensa y pueda salvaguardar su vida, los bienes de cuidado y las armas que en su momento son asaltadas por delincuentes quienes luego utilizaran estos recursos para seguir con sus gestiones ilícitas en el país.

Se considera que, con la aplicación de estas capacitaciones bajara el porcentaje de pérdidas humanas, de bienes materiales, inclusive daños psicosociales que sufren las personas en la actualidad. Se puede considerar que el plan de negocios se ha organizado de una manera profesional donde los estados financieros presentados a los inversionistas los involucra a la aportación propia del 75%, estos se reflejan en la cantidad de \$ 39510.00 los cuales tendrán un tiempo de retorno de un año, once meses aproximadamente, y una tasa interna de retorno del 63.70% valores que superan las expectativas del plan de negocio a ejecutarse en al año 2024.

ABSTRACT

It has been considered that today, due to the high crime rate in our country and the opportunity for a change in the government's law regarding the carrying and possession of firearms, it opens a window to venture into this business sector. Recognizing the importance of teaching the correct use of firearms in Ecuador, it provides an opportunity for those who lack basic knowledge of firearm use.

As a background, we can mention that this teaching initiative is a response to the fear generated by criminal gangs, which increase the likelihood of assault or murder in the city's population. As of 2023, there have been 1,356 violent deaths, resulting in a daily average of 17.4 cases. If this trend continues, the year could end with over 6,300 crimes and a rate of thirty-four cases per 100,000 inhabitants.

The aim of this business venture is to provide initial and basic knowledge of the progressive use of force based on legitimate defense to individuals who use firearms, thereby minimizing risks that could harm or affect both their own lives and the lives of others.

The goal of the business plan is to contribute to the implementation of defense methods in our city, thereby increasing security during these challenging times in our country.

The use of simulated firearms in Ecuadorian legislation.

It is evident that the use of firearms in Ecuador has been considered a threat to citizens in recent times. However, restrictions on firearm possession are an advantage for law-abiding individuals who use firearms, as they prevent the misuse of this resource for criminal activities that harm the population.

INDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. PROBLEMA A INVESTIGAR.....	4
2.1 Planteamiento del problema.	4
3. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	4
3.1 Sub problema.	4
4. OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
5. OBJETIVO ESPECIFICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
6. JUSTIFICACIÓN.....	6
6.1 Marco teórico.....	6
6.2 Marco conceptual.....	17
Capítulo 2: Propuesta comercial.....	21
Capítulo 3: Análisis financiero.	39
11. SUPUESTOS FINANCIEROS.....	40
11.1 INVERSIÓN.....	41
11.2 VENTAS.....	42
11.3 SUELDOS.....	44
11.4 PRODUCTOS O SERVICIO.....	46
11.5 VENTAS.....	46

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

11.6 COSTOS.....	48
11.7 GASTOS.....	49
11.8 PRESTAMOS.....	50
11.9 ESTADO FINANCIERO.....	51
12. INDICADORES.....	53
12.1 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	55
13. RATIOS FINANCIEROS.....	55
CONCLUSIONES.....	59
RECOMENDACIONES.....	60
BIBLIOGRAFIA.....	61

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Supuestos Financieros	40
Tabla: 2 Inversión.....	41
Tabla 3: Precio de Ventas Individuales	43
Tabla 4: Ventas totales anuales	43
Tabla 5: Inversión Requerida	44
Tabla 6: Nueva Inversión en 4 años.....	44
Tabla 7: Personal Administrativos gastos.....	44
Tabla 8: Personal Operativo: Costos.....	45
Tabla: 9 Demanda Anual esperada	46
Tabla 10: Precio de ventas individuales	47
Tabla 11: Costos de ventas individuales	48
Tabla 12: Costos de ventas anuales.	49
Tabla 13: Gastos Operacionales	49
Tabla: 14 Préstamo bancario	50
Tabla 15: Amortización Anual.....	50
Tabla 16 Estado de pérdidas y ganancias.....	52
Tabla 17 Balance General.....	53

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 18 Razón Corriente	55
Tabla 19 Capital de Trabajo	56
Tabla 20 Endeudamiento	56
Tabla 21 Leverage Total.....	56
Tabla 22: Cobertura Pasivo Financiero	57
Tabla 23:Cobertura Gato Financiero	57
Tabla 24: Margen Bruto/Margen Operativo/Margen Neto.....	58
Tabla 25: ROA.....	58

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Capítulo 1: Diseño de la investigación.

1. INTRODUCCIÓN

Se ha considerado que hoy en día por el alto índice de la delincuencia en nuestro país y la oportunidad en el cambio de la ley de parte del gobierno en lo que concierne al porte y tenencia de armas, abre una ventana a emprender en este giro de negocio, conociendo la importancia en la enseñanza del uso correcto de armamento en el Ecuador, dando oportunidad a quienes no cuentan con los conocimientos básicos del uso de armas.

Como antecedente podemos mencionar que esta línea de enseñanza es debido al temor que ejercen las bandas delincuenciales quienes aumentan el porcentaje de que te asalten o asesinen a la población de la ciudad, hasta la actualidad con las 1.356 muertes violentas que van en el 2023, el promedio diario es de 17,4 casos. Si esta media se mantiene, se podría cerrar el año con más de 6.300 crímenes y una tasa de 34 casos por cada 100.000 habitantes.

La dirección de este emprendimiento es brindar el conocimiento inicial y básico en el uso progresivo de la fuerza en base a la legítima defensa, a cada persona que utiliza un arma, minimizando riesgos que dañen o afecten la vida misma y la de las demás personas.

La meta del plan de negocio es poder aportar con nuestra gestión los métodos de defensa en nuestra ciudad, generando mayor seguridad en estos tiempos difíciles que atraviesa nuestro país.

El uso de armas simuladas en la legislación ecuatoriana.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Es evidente que el uso de las armas en el territorio ecuatoriano es un tema que se ha sido considerado durante los últimos tiempos como una amenaza a la ciudadanía, sin embargo, la restricción del porte de armas es una ventaja para las personas que las utilizan por debajo de la ley este recurso para cometer actos delictivos que afectan a la ciudadanía.

Los entes judiciales al no contar con leyes claras con respecto al tratamiento que se debe ejecutar a las personas que están involucradas en actos antijurídicos, se atan de manos y son expuestos ante la delincuencia a sobornos que permiten la corrupción a nuestra legislación ecuatoriana. (Guerrero, 2021)

La situación de armas de pequeño calibre y la población civil del Ecuador.

Existen porcentajes relativos de la utilización de armas en el país, aproximadamente un 1.56% a 2.35% de la población porta un arma, dando como resultado de que de 17.8 millones de habitantes en el Ecuador, 418.300 personas tienen en posesión un arma de fuego. (Privacy, 2002).

Contemplando los problemas mayores que existen en los países subdesarrollados con respecto a la delincuencia, está más que justificado que se necesita la adquisición de armas de fuego, sin embargo, la tasa de mortalidad podría incrementarse al no tener los conocimientos para un uso adecuado de este instrumento que se necesita como medio de defensa de la ciudadanía.

También se considera que a pesar de que los índices de violencia en la ciudad están asociados con la utilización de las armas de fuego, esto es adverso en el momento que se las utiliza para la seguridad ciudadana.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

En este texto explica la importancia de la intervención de la seguridad pública y compañías de seguridad privada utilizando las herramientas necesarias (armas de fuego), en base a las leyes regularizadas por el estado (porte de armas) para la legítima defensa, creando alternativas viables para su ejecución. (Moreano, 2006)

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

2. PROBLEMA A INVESTIGAR.

2.1 Planteamiento del problema.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA			
SINTOMAS	CAUSAS	PRONÓSTICO	CONTROL AL PRONÓSTICO
Guardias sin formación profesional	falta de voluntad de las compañías de seguridad para invertir.	Exposición de la delincuencia y terrorismo a la población durante los próximos años en el país.	Implementar una empresa de capacitación la cual pueda enseñar todas las técnicas en el uso legítimo de la fuerza, utilizando armas de fuego, en polígonos de tiro debidamente autorizados, complementando con temas de las bases legales (COIP, decreto 707 y Ley de armas y municiones), aportando a las compañías de seguridad y a personas naturales con los conocimientos necesarios en estos tiempos difíciles que corre nuestro país.
Personas naturales sin conocimiento del decreto del porte de armas.	Inadecuada difusión del decreto del porte de armas de parte del gobierno.		
Violación a las leyes vigentes	Corrupción o amenazas a Fiscalía y Juzgados.		
Falta de contingente (armamento y EPP) para la policía nacional.	Falta de presupuesto del gobierno y autorización en la importación de armas y munición.		
Vulnerabilidad humana (Asesinatos y Asaltos).	Falta de control a la delincuencia común y organizada.		

3. FORMULACION DEL PROBLEMA.

¿Cómo se realizará la propuesta comercial para el servicio de capacitación y venta de indumentaria táctica a las empresas de seguridad y personas naturales?

3.1 Sub problema.

¿Cómo se realizará la selección de las compañías de seguridad que estén interesadas en invertir en las empresas de capacitación?

¿Cuál sería la forma indicada para difundir el decreto y la ley del porte de armas?

¿Cuál sería el efecto en la ciudadanía con respecto a la corrupción en el sistema judicial?

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

¿Cómo se abastecerá la empresa de capacitación con la indumentaria, equipos de protección, armas y municiones hasta que se levante los permisos de importación en el país?

¿Cuáles son los elementos esenciales para reducir la inseguridad en la ciudad?

4. OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.

Diseñar la propuesta comercial para el servicio de capacitación y venta de indumentaria táctica a las empresas de seguridad y personas naturales.

5. OBJETIVO ESPECIFICO DE LA INVESTIGACIÓN.

Verificar la selección de las compañías de seguridad que estén interesadas en invertir en las empresas de capacitación.

Determinar la forma indicada para difundir el decreto y la ley del porte de armas.

Analizar el efecto en la ciudadanía con respecto a la corrupción en el sistema judicial.

Presupuestar el abastecimiento de la indumentaria, equipos de protección, armas y municiones hasta que se levante los permisos de importación en el país.

Describir los elementos esenciales para reducir la inseguridad en la ciudad.

6. JUSTIFICACIÓN.

La implementación de crear una empresa de capacitación y venta de indumentaria táctica está dirigida al sector público y privado, tomando en consideración la aportación con conocimiento en manejo de armas y defensa personal a personas naturales y las que laboran en el ámbito de seguridad.

De esa manera las compañías de seguridad y personas naturales podrán contar con herramientas y estrategias para afrontar en estos tiempos difíciles creados por la inseguridad en la ciudad de Guayaquil.

Con esta oportunidad, se podrá brindar un enfoque diferenciado con respecto a las bases legales decretadas por el gobierno y convertirlas en fortalezas de defensas para un buen convivir.

MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN.

6.1 Marco teórico.

Seguridad Ciudadanía un derecho fundamental.

La seguridad ciudadana está enfocada en el derecho de convivir en un ambiente de tranquilidad, apoyándose con la constitucionalidad del gobierno, quien implementa mecanismos de resolución pacífica de los conflictos, como las gestiones de control a la violencia y delitos que genera la delincuencia.

Las políticas de seguridad ciudadanas exigidas por las ciudades deben ser estandarizadas para que los entes de control puedan planificar estrategias, para así solventar los eventos cotidianos que afectan la tranquilidad de la urbe.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Se puede encontrar diversos conceptos de la seguridad, donde podemos determinar que uno de ellos es la prevención, sinónimo que se encarga de minimizar los riesgos, eliminar las amenazas en el entorno de la ciudadanía considerada también como seguridad humana.

La seguridad en nuestro medio tiene diferentes definiciones, tales como la seguridad civil, seguridad ocupacional e higiene, la seguridad metropolitana, seguridad vial, seguridad portuaria, seguridad privada y seguridad urbana, todas ellas conllevan un solo fin, el precautelar a los ciudadanos y a su entorno.

Es importante reconocer que las organizaciones mundiales se han preocupado en estandarizar protocolos de defensas para la seguridad humana, constituyéndose con desarrollos humanos, y tratar de depender de leyes que generen el porte o tenencia de armas para protegerse de la delincuencia común y organizada. Sin embargo, a veces es necesaria la implantación de estos recursos por los tiempos difíciles que suceden en Latinoamérica. (Pacheco, 2010)

Centro de capacitación planeación empresarial, formación laboral.

Las empresas que se destinan a la enseñanza de temas importantes en la defensa personal, conocimiento de manejo de armas y de la utilización de herramientas contempladas bajo las leyes se caracterizan como centros de capacitación, las cuales brindan un servicio a personas naturales que se vinculan o están vinculadas a compañías de seguridad que se interesan por obtener recursos humanos que ofrezcan sus servicios de manera profesional, reflejando la calidad de los conocimientos adquiridos para la retención de sus clientes.

Existen diferentes clases de centros de capacitación que imparten a sus alumnos las leyes vigentes a la vigilancia fija y móvil, todo esto regularizado y avalados por el ministerio del interior, para ejercer como agentes de seguridad. Sin embargo, no se puede descartar las escuelas de capacitación privadas debidamente certificadas, quienes otorgan otra clase de conocimientos de manera práctica y teórica en aulas y polígonos adecuados para fortalecer o incrementar las facultades que necesitan para salvaguardar los bienes y su vida misma.

Se puede concluir que dentro de las obligaciones que tiene los centros de capacitación con las compañías de seguridad, también es identificar perfiles de personas que tienen ciertos potenciales para cubrir puestos de seguridad de diferentes servicios, como PPI (Protección de personas importantes), transportación de valores, agentes de seguridad bancarias, guardias de seguridad de urbanizaciones o conjuntos residenciales. (Moscoso Jaramillo, 2015)

Uso progresivo de la fuerza vs uso de la fuerza.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Durante muchos años se criticó el cambio de la ley sobre el uso progresivo de la fuerza que fue implantada por gobiernos anteriores, leyes que limitaron el accionar disuasivo que manejaban tanto la seguridad pública (fuerzas armadas) y la privada (compañías de seguridad), ya que este cambio dio un paso adverso para evitar de manera reactiva cualquier evento delincencial con respecto a la utilización del arma de dotación, evitando contrarrestar acciones mortales en su contra de parte de agentes externos que violan las leyes y vulneran los derechos de libertad de los ciudadanos.

Es de precisar que el uso progresivo de la fuerza se constituye en la disuasión, la verbalización, control y técnicas defensivas donde se evite la utilización de armas no letales o letales con el efecto de neutralizar las posibles resistencias de acciones delincuenciales que generen peligro o amenaza a la vida.

No obstante, a diferencia del uso de la fuerza, esta se manifiesta de manera activa, donde la disuasión está conectada a la reacción por la intimidación del factor humano (delincuente) que amenaza con dispositivos o armas de fuego quienes alteran el orden público y la tranquilidad de la seguridad ciudadana.

Debemos recordar que, al realizar el uso de la fuerza, esta debe estar basada en las acciones legales estipuladas y estandarizadas en la constitución del estado, y que garanticen el buen accionar a las fuerzas de orden público y privadas, respetando los derechos humanos.

Se puede determinar que el uso progresivo de la fuerza y armas de fuego se encuentra regularizado por la Organización de las naciones unidas con los principios de legalidad, principios de la necesidad y principio de la proporcionalidad. (Altamirano H., 2023)

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Propuesta comercial.

Para poder obtener una propuesta comercial se debe considerar analizar el sector al que se va a ofrecer el servicio o el producto, buscando las mejores estrategias para acaparar el mercado de una manera efectiva que vaya a crear una rentabilidad constante a la empresa que se está constituyendo.

Una de las estrategias en la cual se debe enfocar la empresa es la comunicación, poder encontrar los medios adecuados para difundir en su totalidad y de manera ágil los servicios y productos que ofrece el centro de capacitación, convirtiéndola en una herramienta de gran utilidad para posesionarse como una empresa competitiva en la ciudad.

Durante el proceso de encontrar las mejores herramientas de comunicación se determinará todos los problemas que puedan acontecer que no permita la llegada al cliente, donde se elabora un plan para resolver las dificultades comunicacionales.

(Molina Bejarano, 2012)

Segmentación del mercado

La segmentación del mercado se ha ido desarrollando mientras los mismos mercados se han desarrollado, debido a que, por efecto del comportamiento de las sociedades, las empresas buscaron a forma inteligente de dirigirse hacia sus clientelas, concluyendo que, para enfatizar en la mejora de un servicio o muestreo de un producto, se debía tener la idea clara de hacia quienes se encontraban ofertando.

Concluyendo que, para satisfacer y comprometer a los clientes, el segmentarlos por la clase de necesidades homogéneas que tenían, les brindaría una oportunidad de mejora, y una meta clara de hacia dónde dirigir los recursos económicos y esfuerzos administrativos.

Realizando un análisis más profundo acerca de esta temática, se correlaciona los conceptos de punto de equilibrio en donde evitamos el exceso o escaseo de inventario debido a que la oferta y demanda se vuelven compatibles a nuestros objetivos de resultados, al realizar una investigación de campo para establecer la segmentación nos segregan datos cuantitativos que a su vez revelan los valores agregados que podemos fortalecer, lo cual genera que podamos encontrar la forma más accesible para poder abarcar la mayor cantidad de usuarios en el mercado, lo cual nos genera una rentabilidad a largo plazo.

Esto nos conlleva a las características primordiales de la segmentación del mercado las cuales son cuantitativas, accesibles, homogéneas y sustanciales; con estos principios claros nos permite crear perfiles de nuestros consumidores primarios.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Claramente esto no es un crecimiento en línea recta, debido a que se cuentan con distintos retos que por la naturalidad de los mercados es imposible evitar, como el comportamiento variado de los clientes, sea por tendencia o moda, el diseño de una estrategia mercantil que se acople a la contemporaneidad de las épocas, y el desarrollo constante en base a las nuevas tecnologías, para facilitar este proceso interviene el campo del servicio de capacitación que ya medidas todas las variables trabaja de manera estratégica en alianza con las empresas, para que tenga un crecimiento exponencial desde sus bases que son los colaboradores.

No cabe duda de que una de las estrategias de mercado más importante y reveladora es la segmentación del mercado, los beneficios que brinda y los recursos que optimiza vuelven a esta forma inteligente de trabajar como la opción más fiable al momento de lanzar, desarrollar y evolucionar un producto o servicio. (Jones, 2005)

Inversión

Las inversiones son actividades que fomentan al crecimiento de una empresa o entidad mediante la prestación de bienes o algún ingreso económico que mejore el rendimiento de las actividades, giro y resultados del negocio, esto se puede realizar de forma gradual o brusca en dependencia de cómo se sitúe la empresa en el mercado de valores.

Las inversiones se dividen de 03 formas, la manera dependiente que exige que para la elaboración o una patente de servicio se debe generar una inversión en otro mercado para poder equiparar cargas de producción, la independiente que de realizarse no se ve afectada ninguna otra actividad en referencia a la productividad y

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

las inversiones excluyente que para enfatizar en una gestión se debe impedir o vuelve innecesaria otra gestión.

Cabe mencionar que las inversiones son actividades de alto riesgo en donde se ve comprometido no necesariamente dinero si no también se ve inmiscuido tiempo, capital y trabajo, con la singularidad de obtener un costo beneficio a largo plazo.

Esta actividad de inversión tiene varios elementos que destacan en su proceso como el inversor, el capital y el plazo, que tienen una meta homogénea el crecimiento económico, quienes hacen estas prácticas tienen que tener un conocimiento previo de la estandarización de los mercados, debido a que en referencia a la inyección de flujo que realicen, esta se verá reflejada en los resultados de utilidad, porque en caso de que no se haya realizado una investigación de campo optima y un inversor se arriesga hacia algo sin bases la sobreproducción hará una descompensación en la oferta lo que obligara a las empresas a obtener un retorno de lo invertido de forma abrupta, reduciendo sus precios a tal punto de no retornar ni siquiera el costo de producción.

(Chain, 2007)

Marketing

Dentro del funcionamiento de un negocio, uno de los temas más importantes en mención es el marketing que en palabras simples es la forma de como llegas al cliente, se menciona que a los usuarios se les debe dar a conocer un producto o servicio mediante los sentidos, de forma visual en tanto al aspecto general, auditivo en la forma de promocionarlo, palpable con muestras del producto, degustativo con relación a nuestros objetivos.

El marketing también es considerado una investigación a detalle del comportamiento de los clientes, debido a que, por las distintas tendencias o modas, tiene una alta variabilidad; por lo que es un ámbito continuamente desarrollado.

Existen maneras tan sutiles de cambiar la perspectiva de los consumidores, midiendo las necesidades se puedan ubicar artículos o servicios complementarios de la mera adquisición de un bien, como ejemplo el cambiar de tonalidad o color un título genera una mayor atención por parte de los consumidores.

Pero existen sus excepciones, si queremos expandir nuestra posición en el mercado innovar de forma drástica, no siempre surte efecto, existe la ejemplificación de una empresa de manufactura encargada de la importación y exportación de partes, quienes para poder mantener sus estándares en las revistas de tecnología realizaron la compra de robots que generen una mayor eficiencia en la producción, sin verificar que la demanda sea la acorde, y un punto ciego que la mayoría de las empresas no capta es que la producción de un bien esta equipara en esta caso por el recurso humano que ensambla y organiza los pedidos.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Es una gestión también de alto riesgo y en casos especiales impermisibles, porque las compañías se vuelven ciegas cuando los números dentro de alguna de sus estadísticas tiene incremento, y esto hace que se maquillen la caída de otros sectores, como empresa que adquiere tecnología esta vista como futurista frente al mercado, sin embargo, dentro de sus procesos existe una sobre carga.

Por esto también se debe buscar de forma exhaustiva las mejores estrategias de venta, en casos de capacitación la demostración de los resultados obtenidos dentro de la mejora de procesos, es la manera más efectiva de diferenciarse de la competencia, el desempeñar actividades interactivas en vista de los perfiles de los trabajadores, también da una reseña del trabajo personalizado de este servicio; porque dentro del marketing y dentro de toda estrategia comercial, se debe entender que satisfacer al cliente es la prioridad, el realizar evaluaciones paulatinas de como encaramos nuestro sector, es lo que nos brindara los resultados buscados, el tener una “La Meta” clara, es lo que nos permitirá mantener un proceso de mejora continua.

(Goldratt, 1984).

Inteligencia Emocional.

La inteligencia emocional aunque suene disperso, también va de la mano con obtención o venta de un bien/servicio, si dentro del área del marketing se estudia los comportamientos y se generan necesidades, la inteligencia emocional nos permite adentrarnos más con el tacto en persona con los consumidores, la inteligencia emocional abarca el como nosotros reaccionamos ante distintos eventos y estos no son necesariamente por violencia o agresión, si no también sobre el cómo receptamos una información.

Para la captación del cliente el intermediario que busca que un usuario se vuelva un cliente, debe darse cuenta mediante la interacción, que, y como debe referirse a alguien, debido a que como personas son mundos distintos, dentro de nuestros comentarios debemos precautelar no topar temas que sean de índole social y que puedan generar dudas o negatividad con los consumidores, debido a que hay que actuar con mucha tutela ante los comentarios o preguntas que nos realicen.

El identificar sesgos que nos ayuden a entender que las personas se encuentran cómodas o inquietas nos permitirán buscar las palabras adecuadas con el momento, está comprobado que el conversar manteniendo una mirada firme genera en el receptor aires de confianza, lo cual nos permitirá abarcar con fuerza sus inquietudes e ir saciándolas en medida de lo que tengamos que ofertar.

Dentro del campo de la capacitación, las personas encargadas de guiarlas deben saber expresarse con claridad y de forma simplificada ante el personal que está siendo capacitado, es una normativa obligada que se debe de seguir al pie de la letra,

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

los movimientos gesticulares en el rostro y manos también cumplen un rol fundamental, el cerebro entiende que por la seguridad expresiva lo que me está indicando es correcto, y es ahí donde se debe persuadir a los usuarios, aunque parezca que la inteligencia emocional es un tema de desarrollo personal, dentro del campo de los negocios nos brinda una amplia ventaja para captar usuarios, incluso nos permite crear lazos de importancia interpersonales sin mayor dedicación, teniendo los indicios y sabiendo el que los crea, da el espacio para poder tratarlos de forma eficaz; permitiéndonos llevar las conversaciones hacia los temas que nos interesan, no siempre se debe ir atacar el objetivo se deba saber hondear el terreno para poder trabajar de forma efectiva. (Bariso, 2020)

6.2 Marco conceptual.

Medidas de precaución antes de los entrenamientos y cursos con armas de fuego de centro de capacitación.

En este capítulo trataremos las medidas de precaución con armas de fuego, dirigidas obligatoriamente a los alumnos para que cumplan con los reglamentos descritos para su propia seguridad y la de las personas que se encuentren en el entorno. Estos reglamentos no están vigentes para los entrenamientos especiales. En aquellos entrenamientos se tomarán en consideración otras medidas de seguridad que serán detalladas en el manual correspondiente a los "Entrenamientos Especiales".

Al inicio de cada entrenamiento con armas ligeras en el centro de capacitación, se realizará con la presencia de un director de Polígono (Instructor aprobado), se debe asegurar físicamente que ningún alumno porte un arma personal o un arma asignada por el instructor.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Todo entrenamiento debe iniciar obligatoriamente con las instrucciones relacionadas con las medidas de seguridad y precauciones. Las instrucciones serán indicadas de acuerdo con el tipo de entrenamiento.

Este capítulo agrega las instrucciones fijas emitidas por las autoridades responsables del polígono.

Antes de iniciar el entrenamiento, de acuerdo con este capítulo, el instructor se asegurará que el alumno revise la hoja de precauciones y reglamentos relacionados en este procedimiento ***“Instrucciones del polígono para el alumno”***. Estas instrucciones serán preparadas por el instructor y leídas en voz alta por un alumno.

✓ La revisión del documento es obligatoria para cada alumno previo el entrenamiento, pero no será necesario continuar a diario para aquellos alumnos que realizan entrenamientos continuos o permanentes, como durante cursos, entrenamientos de tres días, etc.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

✓ **Definiciones del planteamiento.**

A. **Armas de fuego.** - Pistola, revolver, escopeta o toda otra arma ligera que se use en entrenamiento dentro del marco de la compañía contratante.

B. **Polígono.** - Lugar aprobado por el centro de capacitación para la realización del entrenamiento con armas de fuego y con municiones en “vivo”.

C. **Línea de fuego.** - Línea en el polígono paralela a la de los blancos, desde la cual los alumnos disparan hacia el “muro de contención”.

D. **Línea de inicio del ejercicio de fuego.** - Punto donde inicia el ejercicio en la cual el alumno carga (rastrilla) su arma.

E. **Línea de fuego.** - Línea donde se “une” el cañón del arma con el blanco. Define la línea de fuego junto con la del blanco (la línea de visión y fuego).

F. **Muro de contención (Espaldón).** - Muro de tierra o de otro material seguro que fue aprobado en calidad de muro de contención para que los impactos de bala sean absorbidos de forma segura.

G. **Entrenamiento en “seco”.** - Entrenamiento sin municiones y sin alimentadora en el lugar de entrenamiento aprobado por el instructor.

H. **Armamento personal (propio).** - Arma de posesión particular de alguien que tiene permiso para portarla emitido por las autoridades pertinentes.

I. **Armamento de instrucción.** - Armamento de propiedad de la compañía contratante, que llega al lugar de entrenamiento por medio de los instructores.

J. **Instructor de armas / inspector de polígono.** - Persona que recibió curso y aprobación exclusivamente por parte del Centro de capacitación y que fue aprobado para dirigir las actividades en el polígono de tiro.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

K. **Alumno de turno ayudante.** - Alumno designado por el instructor para asistirlo y verificar el cumplimiento de las tareas y medidas de precauciones.

L. **Grupo de tiradores.** - Grupo que dispara desde la línea que no puede pasar de 12 alumnos por grupo para pistolas y revólveres; 6 alumnos para escopetas u otras.

El grupo que dispara desde la línea se llama tiro técnico, esta actividad en todos los casos será realizada de la siguiente forma:

- (1) Los disparos serán realizados en posiciones estáticas.
- (2) Los alumnos estarán posicionados en una sola línea unificada.
- (3) Los blancos estarán posicionados en una sola línea unificada.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Capítulo 2: Propuesta comercial.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

7. DESCRIPCION DE LA EMPRESA, ACTIVIDAD.

Táctical Ecuador S.A. es una empresa de capacitación y venta de indumentaria y equipos tácticos dirigidos al segmento de compañías de seguridad y personas naturales que se interesen aprender el arte de la defensa personal y manejo de armas en la ciudad de Guayaquil.

8. VISION, MISION, VALORES, OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS.

MODELO CANVAS

8.1 VISIÓN

Táctical Ecuador está encaminada a ser una empresa reconocida en el ámbito de centros de capacitación en la ciudad de Guayaquil, convirtiéndola en una escuela diferente, ofreciendo instrucción en el polígono de tiro con profesionales de alta calidad y venta de equipos de alta gama, acaparando el mercado con pie firme para el 2028.

8.2 MISIÓN

Nuestra misión es integrar una doctrina profesional en la cultura de la defensa personal y manejo de armas a las compañías de seguridad de nuestro país, quienes desean mejorar las condiciones a su equipo de trabajo, obteniendo la capacitación con los mejores profesionales en el campo, aportando con el conocimiento sobre las nuevas leyes del estado y así ofrecer un servicio integral y de calidad.

8.3 VALORES.

La propuesta de valor está involucrada en brindar la seguridad para obtener la confianza que se genera con el servicio, minimizando riesgos, amenazas y reflejando los mejores resultados en temas de prevención y disuasión transmitidos a sus empleados.

8.4 OBJETIVO GENERAL
























Aportar a nuestros clientes estrategias sólidas de defensa, fomentando un sentido de seguridad que brinde tranquilidad en la ciudad.

8.5 OBJETIVO ESPECIFICOS

- 1.- Alcanzar el 13% de ganancias neta.
- 2.- Ser reconocidos en el mercado enfocados en el 90% de nivel de satisfacción a nuestros clientes.
- 3.- Captar con nuestro servicio un 15% de los clientes de la ciudad.
- 4.- Alcanzar \$100.000,00 de ventas por año.
- 5.- Dotar a las empresas grandes de seguridad con un 30% de personal capacitado en cada proceso de selección que se realice.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

8.6 MODELO CANVAS

TACTICAL ECUADOR 		MODELO CANVAS			TACTICAL ECUADOR 
SOCIOS CLAVES 	ACTIVIDADES CLAVES  PUBLICACIÓN DE OFERTAS EN EL SERVICIO Y PRODUCTOS	PROPUESTA DE VALOR  LAS CAPACITACIONES DE MANEJO DE ARMAS Y DEFENSA PERSONAL, ALINEADOS A LAS EXIGENCIAS LEGALES LOCALES, SE OTORGARA UNA SESION DE PAINTBALL GRATIS LUEGO DE LA INDUCCION MAS UNA PRENDA DE INDUMENTARIA TACTICA.	RELACION CON EL CLIENTE  POST-VENTAS 	SEGMENTACION DE CLIENTES  PERSONAS NATURALES, HOMBRES Y MUJERES DE 18 A 40 AÑOS 	
IMPORTADORAS 	ASESORIAS EN MATERIA DE SEGURIDAD 	LOS PRECIOS OFRECIDOS SON COMPETITIVOS Y SE PUEDEN AJUSTAR AL PRESUPUESTO DE LOS CLIENTES	ENTREGA DE PREMIOS POR VENTAS AL POR MAYOR	GUARDIAS DE SEGURIDAD MASCULINO Y FEMENINO EDADES ENTRE LOS 25 A 40 AÑOS 	
COMPAÑIAS DE SEGURIDAD 	MARKETING Y VENTAS RECURSOS CLAVES 	LAS ACTUALIZACIONES EN LAS CAPACITACIONES TENDRAN PRECIOS REFERENCIALES A NUESTROS CLIENTES	INVESTIGACION DE POSIBLES CLIENTES		
CLUB DE TIRO RIVERA DEL LAGO 	GRABACION Y POST PRODUCCION INSTRUCTORES 	PRODUCTO DE CALIDAD PARA EL USUARIOS Y ENTREGAS INMEDIATAS-EXPERIENCIA DE NUESTROS PROFESIONALES QUE DA EFECTIVIDAD Y SEGURIDAD EN EL SERVICIO.	RELACION EMPRESARIAL Y EJECUTIVO CON CLIENTES Y MAYONSTA	COMPAÑIAS DE SEGURIDAD RECONOCIDAS EN EL MERCADO DEL PAIS 	
PROVEEDORES NACIONALES 	IMPLEMENTOS IMPORTADOS DE ACUERDO A LAS EXIGENCIA DEL CLIENTE	MANTENER INDUMENTARIA Y EQUIPOS TACTICA Y ACTUALIZADO EN DIFERENTES PRESENTACIONES DEL PRODUCTO AL MERCADO 	CANALES DE DISTRIBUCION REFERIDOS FERIAS WEB Y REDES LLAMADAS ENVIOS 	LIDERMAN 	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESOS			
MOVILIZACION DE ENTREGA	SUJELOS	PAGO POR SERVICIOS (WEB DOMINIOS PUBLICIDAD)	ACEPTA EFECTIVO Y CHEQUE 		
VARIABLES: ARMAS, MUNICIONES, EQUIPOS Y MATERIALES		TRANSFERENCIAS BANCARIAS, CREDITO A EMPRESA 30 DIAS 			

8.6.1 Segmentación del cliente

Este emprendimiento está dirigido a personas particulares a mujeres y varones entre 18 y 40 años quienes mantengas buena salud y condición física.

Al clasificar las mejores compañías de seguridad del país, se les ofrecerá el servicio y se dará las capacitaciones a sus guardias entre los 25 y 45 años contando con un análisis medico de salud para esta actividad.

También podemos extender este servicio al sector de guardias de seguridad privada de manera particular con las mismas condiciones de edad y estado.

8.6.2 Propuesta de valor.

Las capacitaciones de manejo de armas y defensa personal, alineados a las exigencias legales del país, se otorgará una indumentaria táctica (camiseta) y una sesión de Paintball gratis, luego de la inducción.

Los precios ofrecidos son competitivos y se pueden ajustar al presupuesto de los clientes.

Las actualizaciones en las capacitaciones tendrán precios referenciales nuestros clientes.

Mantenemos indumentaria y equipos tácticos actualizados en diferentes presentaciones del producto al mercado.

Producto de calidad para el usuario y entregas inmediatas, también contamos con vasta experiencia de nuestros profesionales que brinda seguridad y efectividad del servicio.

8.6.3 Canales de distribución.

Los canales de distribución que utilizara nuestra empresa están enmarcados en las siguientes opciones:

- Ferias
- Pagina WED y Redes sociales
- Llamadas telefónicas (call center)
- Envíos de producto (delivery)

8.6.4 Relaciones con clientes.

Nuestra relación con los clientes está basada en las postventas del servicio y producto, encontrando oportunidades con relaciones empresariales, generando compras al mayoreo que están complementadas con premios por las ventas realizadas.

8.6.5 Fuentes de Ingresos.

Las fuentes de ingresos están direccionadas con las siguientes herramientas;

- Crédito con un plazo fijo de 30 días, una vez revisado su historial.
- Transferencias bancarias o pagos con tarjeta de crédito.
- Efectivo y cheque.

8.6.6 Recursos claves.

Los recursos que se necesitara para la propuesta de valor son los siguientes;

- Instructores de alto nivel para las capacitaciones.
- Grabaciones y post producción
- Implementos importados de acuerdo con la exigencia del cliente.

8.6.7 Actividades claves.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Buscando las mejores estrategias con nuestras actividades claves identificamos que el tener estas opciones nos dará ventaja para ingresar en el mercado de nuestros servicios;

- Publicación de Ofertas en el Servicio y producto a nuestros clientes.
- Asesorías a nuestros clientes en materia de seguridad.
- Marketing y Ventas.

8.6.8 Asociaciones claves.

Las asociaciones claves que están involucradas con nuestro giro de negocio son las siguientes;

- Importadoras de indumentaria táctica.
- Compañías de Seguridad
- Club de tiro Riveras del Lago.
- Proveedores locales.

8.6.9 Estructura de costos.

En la estructura de costos se han determinados los siguientes;

- Sueldos de personal.
- Movilización por el servicio y entrega del producto.
- Pagos por servicios (dominio de página web, publicidad, otros)
- Variable: Armas, munición, equipo y materiales.

8.6.10 Estructura de costos.

La estrategia que considerar en el plan de negocio de TACTICAL ECUADOR, es el enfoque o segmentación del mercado que involucra al cliente específico, quien está interesado en adquirir un servicio o producto que cumpla con los parámetros de satisfacción que ofrece la empresa.

La importancia de clasificar clientes del sector público y privado en general se concentrará en que su contingente humano desarrolle sus conocimientos, mediante un sistema de capacitación con temas definidos, garantizados en la mejor experiencia que se obtengan de nuestros profesionales.

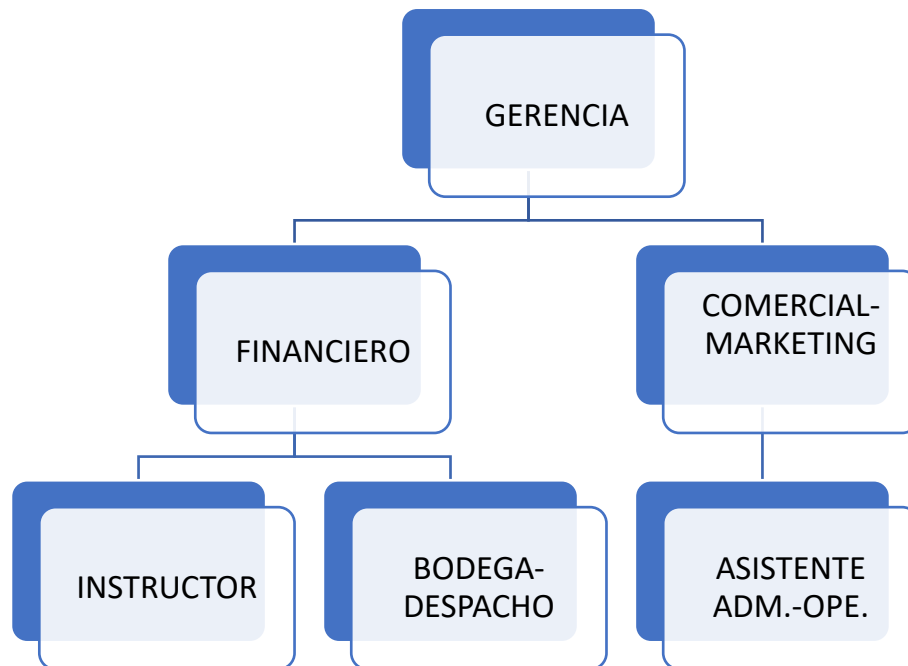
8.7 Ventajas Competitivas.

- Ofrecer un servicio comparativo que se complementen con valores agregados tales como entrega de videos post producción, manteniendo o mejorando precios de la competencia, que esté al alcance del presupuesto de las personas o empresas que necesita un servicio igual o mejor en este tipo de capacitaciones.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

- Ofrecer un servicio diferenciado, donde se pueda percibir de parte del cliente una sensación de seguridad en la capacitación obtenida, dando a conocer ¿Quiénes somos? desde una vista corporativa, utilizando una variedad de armamento sofisticado, mostrando de manera abierta el concepto de la capacitación, con fotografías relacionada a nuestro giro de negocio.
- Mantener el servicio con el seguimiento continuo, utilizando medios de evaluación y recomendaciones de parte de los clientes para sostener los ingresos de la empresa.

Estructura Organizacional.



9. PLAN DE MARKETING.

9.1 Contexto general del mercado: factores clave y tamaño.

Dentro del mercado que afronta “TACTICAL ECUADOR”, encontramos dos potenciales campos, que son el de servicio, en donde como compañía de capacitación

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

impartimos los conocimientos necesarios que la comunidad requiere, direccionada por profesionales que continuamente se encuentran formándose para dar un servicio de calidad, los temas tratados hacen referencia al polígono de tiro, sobre el uso y manejo correcto de armamento, el uso de la legítima fuerza y toda referencia que el ámbito de seguridad de suma importancia, como también el manejo de rutas de alta probabilidad de ataque, cultura de seguridad tanto física como móvil, manejo de crisis y catástrofes, esto con la finalidad de desarrollar personal apto y capaz de cumplir con su labor diaria.

En relación a este concepto de negocio, tenemos el segundo campo que se trata acerca de la venta de prendas tácticas, que ligado con la premisa principal que es “La seguridad”, cerramos el ciclo, convirtiéndonos en potenciales proveedores de los socios, empresas y compañías en donde brindemos el servicio de capacitación, claramente se tiene en vista el desarrollo de la tecnología de las telas de la indumentaria táctica, por lo que el producto que potenciamos es de calidad, acorde a los valores competitivos de este mercado.

La clave del éxito de esta estructura es la relación de giros, en donde el primero te genera una apertura, una necesidad de que el personal que conforme la empresa en donde se imparten las capacitaciones requiera la dotación correcta, para no generar molestias o incrementar el riesgo en las labores cotidianas, es decir con este segundo punto suplimos el requerimiento que provocamos.

El tamaño del mercado en donde nos adentramos es cada vez más amplio y competitivo en donde cada vez se generan más compañías de seguridad y nuevas organizaciones que necesitan personas capaces de ejercer sus actividades con total

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

firmeza, teniendo en consideración la posición del país es la opción más viable para mantener protegido el patrimonio de las compañías y la integridad de las personas.

a. Perfil del cliente: quién es, dónde está, cómo consume...

Los clientes potenciales de “**TACTICAL ECUADOR**”, radican en las compañías de seguridad, en las organizaciones del estado ecuatoriano y personal dedicado al campo de la seguridad, dentro de la investigación de campo realizada, se puede deducir que el SRI en sus plataformas digitales registran un numero exorbitante de compañías de seguridad que está cerca de las 2984, esto es un indicio clave que muestra su naturalidad como cliente, analizando a los mejores sitiados en la ciudad.

Es importante identificar las desventajas de la competencia al contar que la gran mayoría de sus proveedores de dotación táctica, utilizan material genérico que dimensiona un deterioro acelerado considerando las actividades diarias que se realizan, por ello todo producto que se encuentra en nuestro catálogo, es de importación, en donde su calidad puse ser personalizada al giro del negocio, otorgando al usuario una prenda con durabilidad, de esta manera se aumentaran la frecuencia de compra en los diversos tipos de indumentaria a la par con las solicitudes de capacitación para el mercado identificado, o quienes conformen parte de su equipo de seguridad.

b. Estrategia de Producto

La mejor estrategia de “**TACTICAL ECUADOR**” son los resultados obtenidos, realizando un seguimiento continuo acerca del rendimiento del personal que asiste a las capacitaciones se podrá respaldar el crecimiento en la efectividad de las gestiones de seguridad, cabe destacar que el personal que realizara las capacitación tendrá que

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

presentar todos los documentos correspondientes que avalen sus conocimientos, debido a que la transparencia del proceso de compra y venta es lo que generara nuevos clientes, teniendo en cuenta esto, todo cliente será libre de decidir con que capacitador trabajar, o de no realizarlo buscaremos a la personal con el perfil más idóneo para congeniar con el cliente y de esta forma dar un servicio personalizado.

Relacionado con ello en cada capacitación se llevará un portafolio de muestra con la indumentario o dotación que se desee vender, con el detalle de los materiales utilizados en cada producto, su procedencia y tiempo posible de vida útil, esto porque, para dar un estimado de tiempo de renovación, para que comprueben la calidad de lo que presentamos en pantalones, camisetas, zapatos y accesorios tácticos para armas a utilizar.

c. Estrategia de Precio

Los precios acerca de la capacitación serán modificables, en el sentido que la capacitación básica será cobrada a un 3% más bajo que el precio de la competencia, esta estrategia es para poder abarcar contratos e ir mostrando nuestra marca y línea de servicio, luego de primer trimestre del año, se ajustara al precio normal de competencia y añadiremos nuevos valores agregados para complementar el servicio.

En relación la línea de dotación táctica, los precios estarán acorde a la competencia, demostrando con mejores marcas una diferencia en la calidad de nuestro producto.

d. Estrategia de distribución.

Las acciones para tomar “Táctical Ecuador” con respecto al traslado del producto o servicios de distribución hasta los clientes finales, se deriva en la garantía

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

que la empresa transmita por la entrega en los plazos establecidos de una manera ágil y efectiva.

Se debe planificar el estado de alta demanda en el mercado, para trazar los tiempos que necesitan los clientes en la entrega de la indumentaria táctica.

Se mantendrá la idea de evitar utilizar intermediarios que suban los costos de distribución, aplicaremos venta del producto en línea, tiendas propias o ventas directas.

En el tema de traslado de clientes desde sus oficinas hacia los centros de acopio que se encuentra en el club de tiro Riveras del Lago se las ejecutará de una manera puntual para evitar contratiempos y así demostrar la objetividad profesional que posee nuestra empresa.

e. Estrategia de promoción.

En nuestras estrategias de promoción buscamos las herramientas que normalmente están siendo utilizadas para poder ofrecer el servicio y producto a colocar en el mercado, siendo estos algunos de los que aplicaremos;

- Publicidad, donde se utilizará las redes sociales de la actualidad.
- Networking, donde nos enfocaremos en la realización de eventos para incrementar los contactos que nos puedan referir en la ciudad.
- Marketing, aplicaremos llamadas, mensajes e invitaciones y promociones de nuestro producto por correo electrónico.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

10. PLAN DE ACCION PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS

ALCANZAR 13% DE GANACIAS NETA AL AÑO 2024						
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?
PROMOCIONAR EL SERVICIO POR REDES SOCIALES Y PAGINAS WEB	CAPTAR CLIENTES	C. CH.	ENRO 2024	DIC. 2024	INTERNET, PATENTES Y SOTFWARE'	# DE CLIENTES NUEVOS
SERVICIO DE CALIDAD	PARA IMPARTIR UNA DOCTRINA EFICIENTE PARA LA DEFENSA PERSONAL	INSTRUCTORES DOCENTES	ene-24	PERMANENTE	ARMAS, EQUIPOS, PENSUM	# PERSONAL CAPACITADO % DE EFECTIVIDAD
ENCUESTAS DEL SERVICIO BRINDADO	SER CALIFICADOS POR BRINDAR UN SERVICIO DE EXCELENCIA	DEP. SERV. AL CLIENTE	ene-24	PERMANENTE	APP- BUZON DE REFERENCIAS EN SITIO, LLAMADAS TELEFONICAS	% DE SATISFACCION

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

SER RECONOCIDOS EN EL MERCADO ENFOCADOS EN EL 90% DE SATISFACCIÓN A NUESTROS 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?
PUBLICACION DE EXPERIENCIAS DE NUESTROS CLIENTES EN REDES SOCIALES	RECONOCIMIENTO EN EL MERCADO	MM.-A. S	ene-24	DIC. 2024	INTERNET, PATENTES, DOMINIOS	# DE VISITAS Y OK EN LAS PUBLICACIONES
BRINDANDO EL SERVICIO EN CLUB DE TIRO Y AULAS DE CALIDAD	PROMOCIONAR QUE SOMOS LOS MEJORES PROFESIONALES	MM-PB	ene-24	PERMANENTE	EQUIPOS DE POLIGONO DE TIRO-MARKETING	# CLIENTES SATISFECHOS
TESTIMONIOS Y REFERENCIAS	OBTENER RECONOCIMIENTOS POR LA CALIDAD POR TUS PROGRAMAS DE FORMACION	MM.-AS-OP	jun-24	dic-24	MOVILIZACION PARA VISITAS A CLIENTES	% DE ENCUESTAS POSITIVAS VS ENCUESTAS NEGATIVAS

CAPTAR CON NUESTRO SERVICIO UN 15% DE LOS CLIENTES DE LA CIUDAD						
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?
PROGRAMAS DE REFERENCIAS	CAPTAR CLIENTES	O.P-M.M	feb-24	dic-24	FREELANCE	# DE CLIENTES NUEVOS
REALIZAR ALIANZAS ESTRATEGICAS	AUMENTAR CLIENTES	MM. OP	jun-24	dic-24	PROFESIONALES DEL MISMO CAMPO	% DE CRECIMIENTO
REALIZAR NETWORKING CON SOCIOS ESTARTEGICOS	ESTABLECER CONTACTOS POTENCIALES CLIENTES	MM. OP	jun-24	DIC. 2024	ESPACIOS FISICOS PARA REALIZAR EVENTOS	# CLIENTES NUEVOS

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

ALCANZAR \$100.000,00 DE VENTAS POR 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?
DESARROLLAR RELACIONES CON LOS CLIENTES	CONSTRUIR REPUTACIÓN Y MARCA SOLIDA EN EL MERCADO	OP-RM	mar-24	dic-24	MOVILIZACION PARA VISITAS A CLIENTES	% DE CALIFICACION DE NUESTRA EMPRESA EN EL MERCADO
ESTABLECER PRECIOS COMPETIVOS	INCENTIVAR CLIENTES NUEVOS QUE CONSUMAN NUESTRO SERVICIO	OP-RM-JB	ene-24	dic-24	DEP. COMERCIAL INVESTIGA EL POSESIONAMIENTO DEL MERCADO	% PRECIOS DE LA COMPETENCIA
DEFINIR EL SERVICIO Y VENTA DEL PRODUCTO	ESTABLECER LIMITES Y ENFOQUES CLAROS DE LO QUE OFRECEMOS	MM-OP-JB	ene-24	dic-24	PENSUM-CATALOGO DE INDUMENTARIA	# CLIENTES SATISFECHOS

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

DOTAR A LAS EMPRESAS GRANDES DE SEGURIDAD CON UN 30 % DE PERSONAL CAPACITADO EN CADA PROCESO DE SELECCIÓN QUE SE REALICE						
MEDIOS	RESULTADO ESPERADO	EQUIPO	F E C H A		RECURSOS	INDICADOR DE GESTIÓN
<i>¿Cómo?</i>	<i>¿Por qué o para qué?</i>		INICIO	FIN		<i>¿Cómo vamos a medir?</i>
EVALUACIÓN Y SELECCIÓN RIGUROSA DE LOS CANDIDATOS	REDUCIR EL RIESGO DE UNA MALA CONTRATACION	PS-MM	ene-24	dic-24	DPTO. DE TTHH, HERRAMIENTAS DE PRUEBAS PSICOLOGICAS, TOXICOLOGICAS, PAGINAS DE REVISION DE ANTECEDENTES PENALES, HISTORIAL LABORAL	# DE CONTRATACIONES DE CALIDAD
DEFINIR PERFILES DE PUESTOS CLAROS	IDENTIFICAR LAS HABILIDADES, CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS NECESARIAS A EJECUTAR	PS-SR-MM-HM	ene-24	dic-24	DPTO. DE OPERACIONES APLICAR ANALISIS DE LOS PUESTOS DE SERVICIOS DEL CLIENTE PARA ENTREGAR AL EMPLEADO QUE NECESITA	% DE EVALUACIONES CON RESULTADOS DE EXCELENCIA
IMPLEMENTAR PROCESOS DE RECLUTAMIENTO EFECTIVO	DESARROLLAR BASES DE TALENTO Y CREAR UNA CULTURA DE SEGURIDAD SOLIDA	PS-SR-PSIC.	ene-24	dic-24	DPTO.DE TTHH Y PSIC.	# DE CONTINGENTE HUMANO CON NUEVOS TALENTOS

Capítulo 3: Análisis financiero.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

11. SUPUESTOS FINANCIEROS.

Para el desarrollo del análisis financiero del presente proyecto es necesario considerar varios supuestos entre los cuales se destaca la inflación proyectada para los siguientes periodos a partir del año 2024, así como también el comportamiento de la demanda de los servicios o productos que se van a ofrecer.

Esta información se podrá observar en el siguiente cuadro;

Tabla 1: Supuestos Financieros

	2024	2025	2026	2027	2028
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inflación proyectada					
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		0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
Comportamiento de los gastos		15%	10%	10%	10%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Los salarios básicos se pudieron proyectar en base al Acuerdo Ministerial MDT-2021-271 con fecha del 21 de diciembre del 2021, donde el gobierno del Sr. Guillermo Lasso fija el incremento de \$ 25,00 al salario básico unificado a partir de enero del 2022, esta promesa del gobierno se mantiene en la actualidad, por ello es tomada en cuenta esta proyección.

Se puede considerar que el crecimiento del proyecto se planteó mantener el 5% de incremento anual de los sueldos, apalancándonos con el comportamiento de la demanda anual esperada del 0.5%.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Con respecto al comportamiento de los gastos podemos observar que, en el año 2, nos refleja un porcentaje del 15%, entendiéndose que por el inicio de las actividades la diferencia del 5% ante los años posteriores se justifica en el proyecto.

11.1 INVERSIÓN

Para poder iniciar con nuestro plan de negocio para crear una empresa de capacitación y venta de indumentaria táctica a compañías de seguridad y público en general, se realizó una evaluación en las necesidades del proyecto, donde se aterrizó en el siguiente cuadro la inversión requerida;

Tabla: 2 Inversión

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	10000	\$10,000.00
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	500	\$500.00
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	450	\$900.00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	300	\$300.00
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	150	\$300.00
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	2	50	\$100.00
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	2	40	\$80.00
VEHÍCULO	VEHÍCULOS	1	18000	\$18,000.00
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	1	500	\$500.00
ARMAS	ARMAMENTO	10	1600	\$16,000.00
CAJAS DE MUNICION	ARMAMENTO	200	30	\$6,000.00
INVERSIÓN TOTAL				52,680.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Cabe recalcar que para obtener la inversión para este proyecto se dispuso de capital de los socios (75%) y el respaldo de aportes a terceros(bancos) mediante un

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

préstamo que impulse las necesidades que genere la implementación del emprendimiento, considerando las nuevas inversiones al año 4.

11.2 VENTAS.

Se puede enfatizar que, dentro de los objetivos específicos según nuestro planteamiento financiero, se puede cumplir con la meta establecida de ventas fijado en \$ 100.000,00 anuales, sin embargo, nuestro cuadro de las ventas totales demuestra que se superó el objetivo inicial, y el crecimiento anual nos refleja que es considerable para el proyecto.

Esto se debe a que la tabla de precios unitarios del producto y servicios ofrecidos, fueron presupuestados de tal manera que se ajuste al comparativo de la competencia que tiene el mercado actual con el plan de negocio, con esta estrategia velamos por la economía de nuestros clientes, quienes les interesa obtener un retorno en su inversión por los conocimientos que necesitan en la materia.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 3: Precio de Ventas Individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPACITACION BASICA	100.00	113.00	127.69	144.29	163.05
CAPACITACION PPI	120.00	135.60	153.23	173.15	195.66
CAPACITACION ALTO NIVEL	150.00	169.50	191.54	216.43	244.57
CAPACITACION DE TV	180.00	203.40	229.84	259.72	293.49
CAMISETAS	20.00	22.60	25.54	28.86	32.61
PANTALONES	50.00	56.50	63.85	72.14	81.52
PORTA ARMA	30.00	33.90	38.31	43.29	48.91
GORRAS	10.00	11.30	12.77	14.43	16.30
BOTAS	50.00	56.50	63.85	72.14	81.52
CINTOS	10.00	11.30	12.77	14.43	16.30

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Tabla 4: Ventas totales anuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPACITACION BASICA	9,600.00	10,848.00	12,258.24	13,851.81	15,652.55
CAPACITACION PPI	11,520.00	13,017.60	14,709.89	16,622.17	18,783.06
CAPACITACION ALTO NIVEL	14,400.00	16,272.00	18,387.36	20,777.72	23,478.82
CAPACITACION DE TV	17,280.00	19,526.40	22,064.83	24,933.26	28,174.58
CAMISETAS	7,680.00	8,678.40	9,806.59	11,081.45	12,522.04
PANTALONES	19,200.00	21,696.00	24,516.48	27,703.62	31,305.09
PORTA ARMA	11,520.00	13,017.60	14,709.89	16,622.17	18,783.06
GORRAS	3,840.00	4,339.20	4,903.30	5,540.72	6,261.02
BOTAS	19,200.00	21,696.00	24,516.48	27,703.62	31,305.09
CINTOS	3,840.00	4,339.20	4,903.30	5,540.72	6,261.02
TOTAL	118,080.00	133,430.40	150,776.35	170,377.28	192,526.32

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 5: Inversión Requerida

Inversión Requerida	\$52,680.00	
Financiamiento	Valor	%
Aportes propios	\$39,510.00	75%
Aportes de terceros (Bancos)	\$13,170.00	25%
Total, financiamiento		
Tasa a pagar	16.00%	
Plazo de deuda (años)	5	

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Tabla 6: Nueva Inversión en 4 años

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	450	\$900.00	3	\$300.00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	300	\$300.00	3	\$100.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

11.3 SUELDOS

Dentro de las expectativas de atención a nuestros clientes, nos mentalizamos en obtener el personal necesario para poder brindar el servicio y administrar al proyecto de una manera adecuada para cumplir con la propuesta.

Por ello se demuestra en el siguiente cuadro los recursos humanos utilizados en las áreas administrativas y operativas que se utilizaran en los siguientes años proyectados;

Tabla 7: Personal Administrativos gastos

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Administrador	\$814.58	\$855.42	\$898.19	\$942.99	\$989.93
Contador	\$685.42	\$719.79	\$755.78	\$793.47	\$832.93
Total, mensual	\$1,500.00	\$1,575.21	\$1,653.97	\$1,736.46	\$1,822.87

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Tabla 8: Personal Operativo: Costos

Nómina	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ASISTENTE	\$683.67	\$717.95	\$753.85	\$791.44	\$830.80
ASISTENTE	\$683.67	\$720.04	\$753.85	\$791.44	\$830.80
Total, mensual	\$1,367.33	\$1,437.99	\$1,507.70	\$1,582.88	\$1,661.61

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

11.4 PRODUCTOS O SERVICIO.

Los servicios y productos que se van a ofrecer a los clientes potenciales se inclinan en la preparación de capacitaciones con los implementos adecuados para poder interactuar de manera eficaz y transmitir que nuestro plan de negocios es atractivo en el mercado de la ciudad.

En el cuadro presentado se denota la demanda esperada anual reflejada en el cuadro de los supuestos donde se identifica el 0.5% que representa los totales anuales.

Tabla: 9 Demanda Anual esperada

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPACITACION BASICA	96	96	96	96	96
CAPACITACION PPI	96	96	96	96	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	96	96	96	96	96
CAPACITACION DE TV	96	96	96	96	96
CAMISETAS	384	384	384	384	384
PANTALONES	384	384	384	384	384
PORTA ARMA	384	384	384	384	384
GORRAS	384	384	384	384	384
BOTAS	384	384	384	384	384
CINTOS	384	384	384	384	384
	2,688	2,688	2,688	2,688	2,688

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

11.5 VENTAS.

Se puede enfatizar que, dentro de los objetivos específicos según nuestro planteamiento financiero, se puede cumplir con la meta de ventas fijado en \$ 100.000,00 anuales, sin embargo, nuestro cuadro de las ventas totales demuestra que superamos el objetivo inicial, y el crecimiento anual es considerable para el proyecto.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Esto se debe a que la tabla de ventas de precios unitarios del producto y servicio se adaptan a la economía de nuestros clientes, a quienes les interesa obtener un retorno en su inversión.

Tabla 10: Precio de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPACITACION BASICA	100.00	113.00	127.69	144.29	163.05
CAPACITACION PPI	120.00	135.60	153.23	173.15	195.66
CAPACITACION ALTO NIVEL	150.00	169.50	191.54	216.43	244.57
CAPACITACION DE TV	180.00	203.40	229.84	259.72	293.49
CAMISETAS	20.00	22.60	25.54	28.86	32.61
PANTALONES	50.00	56.50	63.85	72.14	81.52
PORTA ARMA	30.00	33.90	38.31	43.29	48.91
GORRAS	10.00	11.30	12.77	14.43	16.30
BOTAS	50.00	56.50	63.85	72.14	81.52
CINTOS	10.00	11.30	12.77	14.43	16.30

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

11.6 COSTOS.

Los costos se encuentran establecidos por la adquisición de recursos basados en implementos para la dotación, como también del recurso humano quien realizará la capacitación correspondiente, estos costos ayudaran al plan de negocio a la captación de los posibles clientes, en el siguiente cuadro de costos de ventas individuales reflejaremos los valores considerados.

Tabla 11: Costos de ventas individuales

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMISETAS	12.00	13.56	15.32	17.31	19.57
PANTALONES	30.00	33.90	38.31	43.29	48.91
PORTA ARMA	18.00	20.34	22.98	25.97	29.35
GORRAS	6.00	6.78	7.66	8.66	9.78
BOTAS	30.00	33.90	38.31	43.29	48.91
CINTOS	6.00	6.78	7.66	8.66	9.78

En el cuadro de los costos de ventas anuales, se podrá observar los incrementos que se van suscitado por los cambios de la actividad económica del país, que comúnmente sube los precios de cada prenda que se adquiere para el plan de negocio.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 12: Costos de ventas anuales.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAMISETAS	4,608.00	5,207.04	5,883.96	6,648.87	7,513.22
PANTALONES	11,520.00	13,017.60	14,709.89	16,622.17	18,783.06
PORTA ARMA	6,912.00	7,810.56	8,825.93	9,973.30	11,269.83
GORRAS	2,304.00	2,603.52	2,941.98	3,324.43	3,756.61
BOTAS	11,520.00	13,017.60	14,709.89	16,622.17	18,783.06
CINTOS	2,304.00	2,603.52	2,941.98	3,324.43	3,756.61
SUELDOS	16,408.00	17,255.90	18,092.45	18,994.57	19,939.30
TOTAL	55,576.00	61,515.74	68,106.06	75,509.96	83,801.69

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

11.7 GASTOS.

Los gastos considerados en el siguiente cuadro, describe los rubros anuales que se utilizarán para que el emprendimiento pueda tener un diagnóstico real en los flujos de efectivo que se utilizarán para funcionar dentro de los parámetros normales de ejecución para brindar el servicio y venta del producto a los potenciales clientes.

Tabla 13: Gastos Operacionales

GASTOS OPERACIONALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	18,000.00	18,902.50	19,847.63	20,837.51	21,874.38
ALQUILER	3,600.00	4,140.00	4,554.00	5,009.40	5,510.34
PUBLICIDAD	1,200.00	1,380.00	1,518.00	1,669.80	1,836.78
CAPACITACIÓN	600.00	690.00	759.00	834.90	918.39
MOVILIZACIÓN	9,600.00	11,040.00	12,144.00	13,358.40	14,694.24
SUMINISTROS DE OFICINA	360.00	414.00	455.40	500.94	551.03
TOTAL	33,360.00	36,566.50	39,278.03	42,210.95	45,385.17

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

11.8 PRESTAMOS.

Para poder cumplir con la inversión requerida, los aportes propios de los socios necesitan de una inyección de efectivo para cumplir con el financiamiento al proyecto, de tal manera como se justificó en el planteamiento de inversión, se realizó un préstamo al Banco del Pacifico con quien se negoció el monto, el porcentaje y el tiempo el cual se demuestra en el siguiente cuadro del préstamo realizado.

Tabla: 14 Préstamo bancario

Préstamo	\$13,170.00
Tasa anual	16.00%
Pagos por año	12
Tasa por período	1.333%
Plazo Deuda (años)	5
Cuotas (número)	60
Dividiendo	\$320.27

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

Se presenta la tabla de amortización anual del préstamo realizado.

Tabla 15: Amortización Anual

Periodos anuales	0	1	2	3	4	5
Interés		\$1,974.06	\$1,652.06	\$1,274.58	\$832.08	\$313.35
Capital Pagado		\$1,869.17	\$2,191.17	\$2,568.64	\$3,011.15	\$3,529.88
Dividendos		\$3,843.23	\$3,843.23	\$3,843.23	\$3,843.23	\$3,843.23
Saldo	\$13,170.00	\$11,300.83	\$9,109.67	\$6,541.02	\$3,529.88	\$0.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

11.9 ESTADO FINANCIERO.

En el cuadro del estado de pérdidas y ganancias se puede observar los rubros anuales de la utilidad del ejercicio en positivo, esto debido a que las ventas tuvieron una regularidad de ascenso por la necesidad del cliente en contar con los conocimientos que brinda el centro de capacitación, sin embargo, el resultado del flujo de caja no reflejo aspectos negativos que puedan perjudicar los objetivos específicos del proyecto correlacionado con los gastos, obteniendo valores positivas para la empresa.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 16 Estado de pérdidas y ganancias

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
Ventas		118,080.00	133,430.40	150,776.35	170,377.28	192,526.32
- Costo de Ventas		55,576.00	61,515.74	68,106.06	75,509.96	83,801.69
Utilidad Bruta en Ventas		62,504.00	71,914.66	82,670.29	94,867.32	108,724.64
- Gastos desembolsables		33,360.00	36,566.50	39,278.03	42,210.95	45,385.17
- Gastos no desembolsables		6,198.00	5,698.00	5,698.00	5,698.00	5,698.00
Utilidad Operacional		22,946.00	29,650.16	37,694.26	46,958.37	57,641.47
- Gastos financiamiento		1,974.06	1,652.06	1,274.58	832.08	313.35
+/- Ing./Eg. No operacionales						
Utilidad antes de Reparto a Trabajadores		20,971.94	27,998.10	36,419.68	46,126.29	57,328.12
- 15% Reparto Ut. Trabajadores		3,145.79	4,199.72	5,462.95	6,918.94	8,599.22
Utilidad antes de Impuesto Renta		17,826.15	23,798.39	30,956.73	39,207.35	48,728.91
- 25% Impuesto Renta		4,456.54	5,949.60	7,739.18	9,801.84	12,182.23
Utilidad antes de Reserva Legal		13,369.61	17,848.79	23,217.55	29,405.51	36,546.68
- 10% Reserva Legal		1,336.96	1,784.88	2,321.75	2,940.55	3,654.67
Utilidad del ejercicio		12,032.65	16,063.91	20,895.79	26,464.96	32,892.01
+ Gastos no desembolsables		6,198.00	5,698.00	5,698.00	5,698.00	5,698.00
+ Reserva Legal		1,336.96	1,784.88	2,321.75	2,940.55	3,654.67
+ Deudas no pagadas en el periodo		7,602.33	10,149.31	13,202.13	16,720.78	20,781.44
- Deudas pagadas			- 7,602.33	- 10,149.31	- 13,202.13	- 16,720.78
- Amortización (cap. pagado)		- 1,869.17	- 2,191.17	- 2,568.64	- 3,011.15	- 3,529.88
+ Valor en Libros (si se vende)						
Inversión	- 52,680.00				- 1,200.00	
Préstamo a largo plazo	13,170.00					
Flujo de Caja	- 39,510.00	25,300.77	23,902.61	29,399.72	34,411.01	42,775.47

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

En el siguiente cuadro se evidencia en transcurso de los años valores considerables en activos financieros debido a que las ventas son al contado, lo que ayuda considerablemente con el flujo de las operaciones permitiendo cancelar sus deudas en tiempo oportuno y se analiza al sexto año realizar la distribución de utilidades o una reinversión en otra línea de negocio para no tener activos improductivos.

Tabla 17 Balance General

		AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
		1	2	3	4	5
EFFECTIVO	10,000.00	35,300.77	59,203.38	88,603.10	123,014.12	165,789.58
A/F NETOS	42,680.00	36,482.00	30,784.00	25,086.00	20,588.00	14,890.00
ACTIVOS	52,680.00	71,782.77	89,987.38	113,689.10	143,602.12	180,679.58
CTAS.DOC. X PAGAR		7,602.33	10,149.31	13,202.13	16,720.78	20,781.44
PRÉSTAMO BCARIO.	13,170.00	11,300.83	9,109.67	6,541.02	3,529.88	0.00
PASIVOS	13,170.00	18,903.16	19,258.98	19,743.16	20,250.66	20,781.44
CAPITAL SOCIAL	39,510.00	39,510.00	39,510.00	39,510.00	39,510.00	39,510.00
RESERVA LEGAL		1,336.96	3,121.84	5,443.59	8,384.15	12,038.81
UTILIDADES RETENIDAS		12,032.65	28,096.56	48,992.35	75,457.31	108,349.33
PATRIMONIO	39,510.00	52,879.61	70,728.40	93,945.95	123,351.46	159,898.14
PASIVOS + PATRIMONIO	52,680.00	71,782.77	89,987.38	113,689.10	143,602.12	180,679.58

12.INDICADORES.

El proyecto es rentable debido a que el TIR proyectado da como resultado 63.70% de la TIR esperada incrementándola 5 veces más de lo planteado. Valor que supera las expectativas si lo inversionistas no decidieran invertir en la empresa.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

El costo financiero por cancelar es bajo acorde al mercado lo que hace que el WACC sea menor al TIR, ratio favorable para la empresa y a su vez el PAYBACK nos genere una recuperación de la inversión en aproximadamente 1 año 11 meses.

FLUJO	-\$ 39,510.00	\$ 25,300.77	\$ 23,902.61	\$ 29,399.72	\$ 34,411.01	\$ 42,775.47
VALOR PRESENTE FLUJO	-\$ 39,510.00	\$ 22,529.63	\$ 18,953.34	\$ 20,758.88	\$ 21,636.07	\$ 23,949.47
PAYBACK	-\$ 39,510.00	-\$ 16,980.37	\$ 1,972.97	\$ 22,731.85	\$ 44,367.93	\$ 68,317.40

% Tasa de retorno esperada	13%
% Interés del Banco	16.00%

% Aportes Propios	75%
% Aportes otros	25%

Impuestos	36.25%
------------------	--------

WACC	12%
-------------	-----

TIR	63.70%
VAN	\$ 68,317.40
PAYBACK	1 AÑO 11 MESES

TIEMPO	VALOR
1	-16,980
n =?	CERO
2	1,973

1	18,953
n - 1	16,980

$$n = 1.90$$

AÑOS	1
MESES	11

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

12.1 PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio en el ejercicio del plan de negocios evidencia que se encuentra favorable y con altas probabilidades de cumplimiento, ya que no aparecen cifras muy altas debido a la optimización en costos fijos y variables en la operación.

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO FIJO	\$ 64,638.95	\$ 36,566.50	\$ 39,278.03	\$ 42,210.95	\$ 45,385.17
VENTAS - COSTO VARIABLE	\$ 62,504.00	\$ 71,914.66	\$ 82,670.29	\$ 94,867.32	\$ 108,724.64
% Equilibrio	103%	51%	48%	44%	42%
VENTAS	\$ 118,080.00	\$ 133,430.40	\$ 150,776.35	\$ 170,377.28	\$ 192,526.32
COSTOS VARIABLES	\$ 55,576.00	\$ 61,515.74	\$ 68,106.06	\$ 75,509.96	\$ 83,801.69
COSTOS FIJOS	\$ 64,638.95	\$ 36,566.50	\$ 39,278.03	\$ 42,210.95	\$ 45,385.17
UTILIDAD	\$ - 2,134.95	\$ 35,348.16	\$ 43,392.26	\$ 52,656.37	\$ 63,339.47
VERIFICACIÓN					
VENTAS	\$ 122,113.27	\$ 67,845.45	\$ 71,636.35	\$ 75,808.89	\$ 80,366.69
COSTOS VARIABLES	\$ 57,474.31	\$ 31,278.95	\$ 32,358.32	\$ 33,597.94	\$ 34,981.52
COSTOS FIJOS	\$ 64,638.95	\$ 36,566.50	\$ 39,278.03	\$ 42,210.95	\$ 45,385.17
UTILIDAD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

13. RATIOS FINANCIEROS.

En la siguiente descripción de las ratios financieras se explica cada rubro del ejercicio.

RAZÓN CORRIENTE

Representa que tiene mucha solvencia para afrontar obligaciones y se debe analizar reinversión o pago de utilidades acumuladas.

Tabla 18 Razón Corriente

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZÓN CORRIENTE	ACT. C. / PAS. C.	\$ 4.64	\$ 5.83	\$ 6.71	\$ 7.36	\$ 7.98

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

CAPITAL DE TRABAJO

Valor disponible positivo para nuevas inversiones en nueva línea de negocio.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 19 Capital de Trabajo

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL DE TRABAJO	ACT. C - PAS. C.	\$ 27,698.45	\$ 49,054.07	\$ 75,400.97	\$ 106,293.34	\$ 145,008.14

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

ENDEUDAMIENTO

Valor que nos indican a lo largo de la proyección que la empresa trabaja con recursos propios.

Tabla 20 Endeudamiento

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO	PASIVOS /ACTIVOS	\$ 0.26	\$ 0.21	\$ 0.17	\$ 0.14	\$ 0.12

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

LEVERAGE TOTAL

La empresa al no contar con pasivos considerables el indicador nos muestra menor a 1 ya que el patrimonio es superior a los pasivos.

Tabla 21 Leverage Total

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LEVERAGE TOTAL	PASIVO/ PATRIMONIO	\$ 0.36	\$ 0.27	\$ 0.21	\$ 0.16	\$ 0.13

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

COBERTURA PASIVO FINANCIERO

El pasivo de la empresa es menor a 1 debido a que la empresa trabaja con fondos propios los pasivos son mínimos con relación a las ventas.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Tabla 22: Cobertura Pasivo Financiero

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBERTURA PASIVO FINANCIERO	PAS. FIN. / VENTAS	\$ 0.10	\$ 0.07	\$ 0.04	\$ 0.02	\$ 0.00

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

COBERTURA GASTO FINANCIERO

La utilidad de la empresa es capaz solventar 12 veces el valor del costo financiero sin que afecte el punto de equilibrio.

Tabla 23: Cobertura Gato Financiero

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBERTURA GASTO FINANCIERO	UT. OP. / GTO. FIN.	\$ 11.62	\$ 17.95	\$ 29.57	\$ 56.43	\$ 183.95

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

MARGEN BRUTO:/ MARGEN OPERATIVO / MARGEN NETO

Todos reflejan valore favorables para los inversionistas de la empresa debido a que supera las expectativas de los inversionistas si colocaran el dinero en póliza.

Tabla 24: Margen Bruto/Margen Operativo/Margen Neto

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN BRUTO	UT. BR/ VENTAS	53%	54%	55%	56%	56%
MARGEN OPERATIVO	UT. OP. /VENTAS	19%	22%	25%	28%	30%
MARGEN NETO	UT. NE. /VENTAS	10%	12%	14%	16%	17%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

ROA

Promedio es del 18 % a lo largo del proyecto, lo que significa que la empresa utiliza sus activos para generar recursos.

Tabla 25: ROA

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROA	UT NE/ ACTIVOS	17%	18%	18%	18%	18%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

ROE

El promedio es del 22% a lo largo del proyecto, lo que significa que la empresa mantiene sus beneficios con fondos propios de la empresa, a su vez este indicador nos permitirá compararnos con la competencia del mismo giro del negocio.

RATIOS FINANCIEROS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ROE	UT NE. /PATRIMONIO	23%	23%	22%	21%	21%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Mario Alberto Moncada Cortez

CONCLUSIONES

En conclusión, la efectividad de la propuesta comercial para el servicio de capacitación y venta de indumentaria táctica a las empresas de seguridad y personas naturales dependerá en gran medida de una cuidadosa planificación y ejecución. Es esencial abordar las necesidades específicas de cada cliente potencial, ofreciendo capacitación de alta calidad y productos tácticos de primera categoría.

En el Capítulo 1 de la investigación se ha delineado un panorama amplio y multifacético sobre la importancia de la capacitación en el uso de armas de fuego, la seguridad ciudadana, el marketing y la inteligencia emocional. Se ha destacado la relevancia de segmentar el mercado y adoptar medidas de precaución en los entrenamientos con armas de fuego.

En el Capítulo 2 de nuestra propuesta comercial, hemos definido de manera precisa nuestra visión, misión, valores y objetivos, tanto generales como específicos, para Táctical Ecuador S.A. Además, hemos presentado el Modelo Canvas, que detalla nuestra propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave y asociaciones clave.

En conclusión, el Capítulo 3 del análisis financiero proporciona una visión detallada y sólida de los aspectos financieros clave del proyecto empresarial. Se han establecido supuestos importantes, como la inflación proyectada, los salarios básicos, el comportamiento de la demanda y los gastos operativos. Además, se ha detallado la inversión requerida para iniciar el negocio y cómo se financiará a través de aportes de los socios y un préstamo bancario.

RECOMENDACIONES

Recomendación para el primer párrafo: En este punto, sería beneficioso profundizar en el análisis de mercado, específicamente en la identificación de competidores, tendencias de la industria y estrategias de precios. Además, se podría considerar la inclusión de un plan de marketing detallado que describa cómo se promoverá la capacitación y la venta de indumentaria táctica, así como las estrategias para abordar las necesidades individuales de los clientes potenciales.

Recomendación para el segundo párrafo: Se sugiere ampliar la sección relacionada con la seguridad ciudadana y la inteligencia emocional, proporcionando ejemplos concretos de cómo estos aspectos se relacionan con la capacitación en el uso de armas de fuego. Además, podría explorarse más a fondo la segmentación del mercado, identificando nichos específicos que puedan tener demandas particulares en cuanto a capacitación y productos tácticos.

Recomendación para el tercer párrafo: En este punto, sería valioso incluir un análisis de riesgos financieros potenciales y estrategias de mitigación. Además, se podría considerar la elaboración de proyecciones financieras detalladas que incluyan estados de resultados, balances y flujos de efectivo a lo largo de varios años, para proporcionar una visión más completa de la viabilidad financiera del proyecto. También sería útil explorar opciones de financiamiento alternativas y sus implicaciones en el negocio.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

BIBLIOGRAFIA

- Altamirano H., F. J. (2023). *Uso progresivo de la fuerza y desprecio criminal de la autoridad en la actuación policial. Análisis de caso*. Quito: Universidad Internacional SEK.
- Bariso, J. (2020). *Inteligencia emocional para la vida cotidiana*. Estados Unidos: EDITORIAL SIRIO S.A.
- Chain, N. S. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. San Antonio - Chile: Perason Educacion.
- Goldratt, E. M. (1984). *La Meta - Un proceso de mejora continua*. Estados Unidos: North River Press.
- Guerrero, M. G. (2021). *El uso de armas simuladas en la legislación ecuatoriana*. Universidad Catolica de Cuenca.
- Jones, C. W.-G. (2005). *Administracion Estrategica un Enfoque Integrado*. Meximo D.F. Meximo: McGraw-Hill Interamericana.
- Molina Bejarano, M. A. (2012). *Utilizar una estrategia de marketing para desarrollar una propuesta para el relanzamiento del Centro de Aprendizaje y Granja Guaslan*. Riobamba: ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO.
- Moreano, H. (2006). *La situación de armas de pequeño calibre y la población civil de Ecuador*. Quito : FLACSO sede Ecuador. Programa de Estudios de la Ciudad: FLACSOAndes.
- Moscoso Jaramillo, M. F. (2015). *Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación y entrenamiento de guardias de seguridad en la ciudad de Quito*. Quito: Quito: Universidad de las Américas, 2015.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Pacheco, C. A. (2010). *Seguridad ciudadana:Un derecho fundamental*. Fundación El

Libro Total.

Privacy, S. A. (2002). Ecuador.

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

ANEXOS

ANEXO 1

DESCRIPCIÓN	TIPO DE ACTIVO	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
CAPITAL DE TRABAJO	1. ACTIVO CORRIENTE	1	10000	\$10,000.00		
GASTOS PRE-OPERATIVOS	2. OTROS ACTIVOS	1	500	\$500.00		
COMPUTADORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	2	450	\$900.00	3	\$300.00
IMPRESORAS	EQUIPOS DE CÓMPUTO	1	300	\$300.00	3	\$100.00
ESCRITORIOS	MUEBLES & ENSERES	2	150	\$300.00	10	\$30.00
SILLAS	MUEBLES & ENSERES	2	50	\$100.00	10	\$10.00
ANAQUELES	MUEBLES & ENSERES	2	40	\$80.00	10	\$8.00
VEHÍCULO	VEHÍCULOS	1	18000	\$18,000.00	5	\$3,600.00
ACONDICIONADOR DE AIRE	EQUIPOS DE OFICINA	1	500	\$500.00	10	\$50.00
ARMAS	ARMAMENTO	10	1600	\$16,000.00	10	\$1,600.00
CAJAS DE MUNICION	ARMAMENTO	200	30	\$6,000.00		
INVERSIÓN TOTAL				52,680.00		5,698.00

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

ANEXO 2

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$600.00	\$50.00	\$39.58	\$50.00	\$75.00	\$814.58
Contador	\$500.00	\$41.67	\$39.58	\$41.67	\$62.50	\$685.42
Total, mensual	\$1,100.00	\$91.67	\$79.17		\$137.50	\$1,500.00

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$630.00	\$52.50	\$41.67	\$52.50	\$78.75	\$855.42
Contador	\$525.00	\$43.75	\$41.67	\$43.75	\$65.63	\$719.79
Total, mensual	\$1,155.00	\$96.25	\$83.33	\$96.25	\$144.38	\$1,575.21

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$661.50	\$55.13	\$43.75	\$55.13	\$82.69	\$898.19
Contador	\$551.25	\$45.94	\$43.75	\$45.94	\$68.91	\$755.78
Total, mensual	\$1,212.75	\$101.06	\$87.50	\$101.06	\$151.59	\$1,653.97

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$694.58	\$57.88	\$45.83	\$57.88	\$86.82	\$942.99
Contador	\$578.81	\$48.23	\$45.83	\$48.23	\$72.35	\$793.47
Total, mensual	\$1,273.39	\$106.12	\$91.67	\$106.12	\$159.17	\$1,736.46

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
Administrador	\$729.30	\$60.78	\$47.92	\$60.78	\$91.16	\$989.93
Contador	\$607.75	\$50.65	\$47.92	\$50.65	\$75.97	\$832.93
Total, mensual	\$1,337.06	\$111.42	\$95.83	\$111.42	\$167.13	\$1,822.87

ANEXO 3

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 1						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASISTENTE	\$500.00	\$41.67	\$39.58	\$41.67	\$60.75	\$683.67
ASISTENTE	\$500.00	\$41.67	\$39.58	\$41.67	\$60.75	\$683.67
Total, mensual	\$1,000.00	\$83.33	\$79.17	\$83.33	\$121.50	\$1,367.33

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 2						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASISTENTE	\$525.00	\$43.75	\$41.67	\$43.75	\$63.79	\$717.95
ASISTENTE	\$525.00	\$43.75	\$43.75	\$43.75	\$63.79	\$720.04
Total, mensual	\$1,050.00	\$87.50	\$85.42	\$87.50	\$127.58	\$1,437.99

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 3						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASISTENTE	\$551.25	\$45.94	\$43.75	\$45.94	\$66.98	\$753.85
ASISTENTE	\$551.25	\$45.94	\$43.75	\$45.94	\$66.98	\$753.85

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

Total, mensual	\$1,102.50	\$91.88	\$87.50	\$91.88	\$133.95	\$1,507.70
PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 4						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASISTENTE	\$578.81	\$48.23	\$45.83	\$48.23	\$70.33	\$791.44
ASISTENTE	\$578.81	\$48.23	\$45.83	\$48.23	\$70.33	\$791.44
Total, mensual	\$1,157.63	\$96.47	\$91.67	\$96.47	\$140.65	\$1,582.88

PROYECCIONES MENSUALES PARA EL AÑO 5						
Nómina	Sueldo	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal 12,15%	Total
ASISTENTE	\$607.75	\$50.65	\$47.92	\$50.65	\$73.84	\$830.80
ASISTENTE	\$607.75	\$50.65	\$47.92	\$50.65	\$73.84	\$830.80
Total, mensual	\$1,215.51	\$101.29	\$95.83	\$101.29	\$147.68	\$1,661.61

ANEXO 4

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
CAPACITACION BASICA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION PPI	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION DE TV	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAMISETAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PANTALONES	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PORTA ARMA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
GORRAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
BOTAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
CINTOS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

TOTAL	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2,688
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
CAPACITACION BASICA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION PPI	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION DE TV	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAMISETAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PANTALONES	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PORTA ARMA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
GORRAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
BOTAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
CINTOS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
TOTAL	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2,688

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
CAPACITACION BASICA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION PPI	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION DE TV	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAMISETAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PANTALONES	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PORTA ARMA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
GORRAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
BOTAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
CINTOS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

TOTAL	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2,688
OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
CAPACITACION BASICA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION PPI	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION DE TV	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAMISETAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PANTALONES	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PORTA ARMA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
GORRAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
BOTAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
CINTOS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
TOTAL	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2,688

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
CAPACITACION BASICA	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION PPI	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION ALTO NIVEL	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAPACITACION DE TV	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
CAMISETAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PANTALONES	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
PORTA ARMA	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
GORRAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
BOTAS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384
CINTOS	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	384

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

TOTAL	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	2,688
--------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--------------

ANEXO 5

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
CAPACITACION BASICA	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
CAPACITACION PPI	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	11,520.00
CAPACITACION ALTO NIVEL	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	14,400.00
CAPACITACION DE TV	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	17,280.00
CAMISETAS	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	640.00	7,680.00
PANTALONES	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	19,200.00
PORTA ARMA	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	11,520.00
GORRAS	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	3,840.00
BOTAS	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	19,200.00
CINTOS	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	3,840.00
TOTAL	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	9,840.00	118,080.00

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
CAPACITACION BASICA	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	904.00	10,848.00
CAPACITACION PPI	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	13,017.60
CAPACITACION ALTO NIVEL	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	1,356.00	16,272.00
CAPACITACION DE TV	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	1,627.20	19,526.40
CAMISETAS	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	723.20	8,678.40
PANTALONES	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	21,696.00
PORTA ARMA	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	13,017.60
GORRAS	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	4,339.20
BOTAS	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	1,808.00	21,696.00
CINTOS	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	361.60	4,339.20
TOTAL	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	11,119.20	133,430.40

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
CAPACITACION BASICA	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	1,021.52	12,258.24
CAPACITACION PPI	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	14,709.89
CAPACITACION ALTO NIVEL	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	1,532.28	18,387.36
CAPACITACION DE TV	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	1,838.74	22,064.83
CAMISETAS	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	817.22	9,806.59
PANTALONES	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	24,516.48
PORTA ARMA	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	14,709.89
GORRAS	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	4,903.30
BOTAS	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	2,043.04	24,516.48
CINTOS	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	408.61	4,903.30
TOTAL	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	12,564.70	150,776.35

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
CAPACITACION BASICA	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	1,154.32	13,851.81
CAPACITACION PPI	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	16,622.17
CAPACITACION ALTO NIVEL	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	1,731.48	20,777.72
CAPACITACION DE TV	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	2,077.77	24,933.26
CAMISETAS	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	923.45	11,081.45
PANTALONES	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	27,703.62
PORTA ARMA	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	16,622.17
GORRAS	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	5,540.72
BOTAS	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	2,308.64	27,703.62
CINTOS	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	461.73	5,540.72
TOTAL	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	14,198.11	170,377.28

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
CAPACITACION BASICA	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	1,304.38	15,652.55
CAPACITACION PPI	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	18,783.06
CAPACITACION ALTO NIVEL	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	1,956.57	23,478.82
CAPACITACION DE TV	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	2,347.88	28,174.58
CAMISETAS	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	1,043.50	12,522.04
PANTALONES	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	31,305.09
PORTA ARMA	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	18,783.06
GORRAS	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	6,261.02
BOTAS	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	2,608.76	31,305.09
CINTOS	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	521.75	6,261.02
TOTAL	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	16,043.86	192,526.32

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

ANEXO 6

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
CAMISETAS	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	384.00	4608.00
PANTALONES	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	11520.00
PORTA ARMA	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00	6912.00
GORRAS	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	2304.00
BOTAS	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	11520.00
CINTOS	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	192.00	2304.00
SUELDOS	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	1367.33	16408.00
TOTAL	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	4631.33	55576.00

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
CAMISETAS	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	433.92	5,207.04
PANTALONES	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	13,017.60
PORTA ARMA	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	650.88	7,810.56
GORRAS	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	2,603.52
BOTAS	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	1,084.80	13,017.60
CINTOS	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	216.96	2,603.52
SUELDOS	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	1,437.99	17,255.90
TOTAL	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	5,126.31	61,515.74

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
CAMISETAS	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	490.33	5,883.96
PANTALONES	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	14,709.89
PORTA ARMA	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	735.49	8,825.93
GORRAS	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	2,941.98
BOTAS	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	1,225.82	14,709.89
CINTOS	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	245.16	2,941.98
SUELDOS	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	1,507.70	18,092.45
TOTAL	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	5,675.51	68,106.06

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
CAMISETAS	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	554.07	6,648.87
PANTALONES	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	16,622.17
PORTA ARMA	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	831.11	9,973.30
GORRAS	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	3,324.43
BOTAS	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	1,385.18	16,622.17
CINTOS	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	277.04	3,324.43
SUELDOS	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	1,582.88	18,994.57
TOTAL	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	6,292.50	75,509.96

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

OFERTA PRODUCTOS O SERVICIOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
CAMISETAS	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	626.10	7,513.22
PANTALONES	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	18,783.06
PORTA ARMA	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	939.15	11,269.83
GORRAS	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	3,756.61
BOTAS	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	1,565.25	18,783.06
CINTOS	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	313.05	3,756.61
SUELDOS	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	1,661.61	19,939.30
TOTAL	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	6,983.47	83,801.69

ANEXO 7

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 1
SUELDOS	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
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	3,600.00
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	1,200.00
MOVILIZACIÓN	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,600.00
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	360.00
TOTAL	2,730.00	2,730.00	2,730.00	2,730.00	2,730.00	3,030.00	2,730.00	2,730.00	2,730.00	2,730.00	2,730.00	3,030.00	33,360.00

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 2
SUELDOS	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	1,575.21	18,902.50
ALQUILER	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	345.00	4,140.00
PUBLICIDAD	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	115.00	1,380.00
MOVILIZACIÓN	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	920.00	11,040.00
SUMINISTROS DE OFICINA	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	414.00
TOTAL	2,989.71	2,989.71	2,989.71	2,989.71	2,989.71	3,334.71	2,989.71	2,989.71	2,989.71	2,989.71	2,989.71	3,334.71	36,566.50

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 3
SUELDOS	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	1,653.97	19,847.63
ALQUILER	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	379.50	4,554.00
PUBLICIDAD	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	126.50	1,518.00
MOVILIZACIÓN	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	1,012.00	12,144.00
SUMINISTROS DE OFICINA	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	37.95	455.40
TOTAL	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,589.42	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,209.92	3,589.42	39,278.03

PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A OFRECER SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y VENTA DE INDUMENTARIA TÁCTICA, UBICADA EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, A PARTIR DEL AÑO 2024.

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 4
SUELDOS	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	1,736.46	20,837.51
ALQUILER	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	417.45	5,009.40
PUBLICIDAD	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	139.15	1,669.80
MOVILIZACIÓN	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	1,113.20	13,358.40
SUMINISTROS DE OFICINA	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	41.75	500.94
TOTAL	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,865.45	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,448.00	3,865.45	42,210.95

GASTOS OPERACIONALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL, AÑO 5
SUELDOS	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	1,822.87	21,874.38
ALQUILER	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	459.20	5,510.34
PUBLICIDAD	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	153.07	1,836.78
MOVILIZACIÓN	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	1,224.52	14,694.24
SUMINISTROS DE OFICINA	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	45.92	551.03
TOTAL	3,705.56	3,705.56	3,705.56	3,705.56	3,705.56	4,164.76	3,705.56	3,705.56	3,705.56	3,705.56	3,705.56	4,164.76	45,385.17