



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

**1.**

**ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

La razón social de nuestra empresa es “Safe 4 Kids S.A.” y estará encargada de proveer

al mercado artículos de seguridad infantil.

El artículo con el que iniciaremos operaciones es “Beeper Kids” un dispositivo de

seguridad para niños el cual a partir de la emisión de un sonido alertará al adulto de que

el menor se está alejando de él. Es un dispositivo de seguridad ideal para el control de

pequeños en sitios concurridos como centros comerciales y calles o espacios abiertos.

**2.**

**OBJETIVOS**

**Seguridad infantil:**

proveer al mercado de productos que le ofrezcan una mayor

seguridad al tratarse del cuidado de niños.

**Orientación hacia el cliente:**

ser capaces de interpretar y satisfacer las necesidades

del mercado.

**Cobertura:**

llegar con nuestros productos a todo el territorio ecuatoriano.

**Innovación y creatividad:**

ser innovadores y creativos de tal manera que podamos

ofrecerles a todos nuestros clientes un producto de alta calidad.

**3.**

**TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL**

El secuestro es una guerra declarada a la sociedad. En Latinoamérica este delito se halla

arraigado convirtiéndose en un negocio millonario, lo cual ha llamado la atención del

mundo entero, ya que es la región que presenta mayor índice de secuestros a nivel

mundial, siendo los países más afectados Colombia, Argentina, Brasil y México.

El Ecuador, por su condición física y situación limítrofe con Colombia, en algún

momento de su vida tenía que verse afectado también por este delito.

Basados en la identidad del perpetrador, hay tres tipos distintos de secuestro:

•

**Secuestro familiar:**

es cometido por los padres.

•

**Secuestro por conocidos:**

este secuestro envuelve un alto porcentaje comparativo de

perpetradores juveniles, tiene más victimas femeninas y adolescentes, es muy a

menudo asociado con otros crímenes (especialmente sexuales y asalto), ocurre en las

residencias.

1





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

•

**Secuestro por extraño:**

victimiza más mujeres que varones adolescentes y niños de

edad escolar, está asociado con asalto sexual en el caso de víctimas femeninas y robo

en el caso de las masculinas.

**4.**

**TENDENCIA DEL ENTORNO NACIONAL**

La seguridad ciudadana continúa siendo tema prioritario en el desenvolvimiento diario

de nuestra sociedad, mucho más aún la seguridad infantil.

La sola percepción de una amenaza exterior, real o potencial, provoca que los padres o

cualquier otro familiar busquen dentro del mercado algún producto o servicio que le

ofrezca una mayor seguridad cuando se encuentran al cuidado de los menores.

Se calcula que en las ciudades de Quito y Guayaquil, se producen entre cinco y diez

secuestros semanales, según las estadísticas de la UNASE. Dados estos antecedentes

ofrecemos al mercado un producto que brinde una mayor tranquilidad a los padres al

salir con sus pequeños, pues aunque el dispositivo no asegura que el niño no corra

ningún peligro, si elimina en gran parte descuidos en los que puedan incurrir los

mayores.

**5.**

**TENDENCIA DE LA INDUSTRIA**

Safe 4 kids se enfrenta a una industria considerada como embrionaria y en crecimiento.

El problema de este tipo de industrias radica en la dificultad de mantener y explotar la

innovación. Esto se debe a la posible atracción de nuevos competidores que ocasionan

que los pioneros perdamos nuestra posición en el mercado, es por esta razón que nos

corresponde descubrir la mejor manera de generar una ventaja competitiva permanente

y de largo plazo que pueda ser fundamentada en el bajo costo y/o diferenciación.

**6.**

**ANÁLISIS DEL MERCADO**

**OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA**

El objetivo inicial es el reconocimiento y la aceptación de nuestro producto en el

mercado ecuatoriano, para posteriormente posicionarnos en el mercado como un

producto innovador en cuanto a seguridad infantil dentro de 1 ó 2 meses.

**DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO**

Beeper kids está formado por un trasmisor que se coloca en la muñeca del niño y un

receptor de señal que continuamente controla la distancia en la que se encuentra el

2





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

pequeño y cuando éste se separa de la persona a la que está a cargo, a una distancia de

entre 2 a 10 metros, el trasmisor emite una señal al receptor que se activa emitiendo un

sonido acústico alertando del peligro y no cesará hasta que el menor se encuentre de

nuevo dentro del área de referencia.

Este receptor lleva incorporado en control de ajuste de campo, que le permite ajustar la

distancia de referencia entre ambas unidades permitiendo así que sea el adulto quien

decida, a que distancia desea tener controlado al niño.

**7.**

**PRODUCTOS COMPETIDORES**

Localmente no existen productos similares al beeper kids, sin embargo en otros países

principalmente EEUU y la Unión Europea es ampliamente solicitado bajo marcas

reconocidas tecnológicamente como Rimax.

**8.**

**VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO PRODUCTO**

Al ser pioneros en productos de seguridad infantil dentro del mercado ecuatoriano

tenemos grandes ventajas diferenciales con cualquier otro producto similar que ingrese

al mercado. Nuestras diferencias están basadas no solo en los diseños innovadores sino

también en el precio, todo esto como resultado de economías de escala en nuestros

niveles de producción.

**9.**

**ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES**

Podríamos definir nuestro segmento de mercado como

***“padres de familia y parientes***

***de clase social media, media alta y alta, que tengan bajo su cuidado niños menores de***

***5 años y que gusten de asistir a lugares concurridos, donde la seguridad del niño es***

***una prioridad”.***

**10.**

**PLAN DE MERCADEO**

Para alcanzar los objetivos de mercadeo, Safe 4 kids utilizará la siguiente estrategia de

ventas:

**Producto:**

Beeper kids, como se ha indicado es un dispositivo de seguridad que

mediante la emisión de un sonido, le permite saber cuando su hijo se está alejando.

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

**Precio:**

Por ser la primera compañía en el país que fabrique estos productos tenemos la

ventaja de poder fijar el precio el cual está establecido en $32,00 que representa el costo

de la inversión más un 20% de utilidad.

**Promoción:**

Para promocionar nuestro producto utilizaremos técnicas de marketing

directo a nuestros potenciales consumidores, para lo cual recurriremos a volantes y

afiches. El producto será exhibido en islas directamente administradas por Safe for kids,

las cuales estarán en los centros comerciales del norte de la ciudad.

**Canales:**

Beeper kids en su etapa inicial, será un producto que se presente al

consumidor final directamente de sus fabricantes. Así mismo ya que es un producto

pequeño consideramos que no necesitamos destinar grandes recursos para el transporte

y entrega final al cliente.

**11.**

**ESTRATEGIA DE VENTAS**

Nuestras ventas iniciales estarán destinadas directamente a los padres de familia o

adultos responsables del cuidado de un niño con edad comprendida entre 1 y 4 años.

Según la aceptación empezaremos a buscar distribuidores mayoristas dentro y fuera de

la ciudad. Nuestra política de inventario de productos terminados será de mantener en

stock el 50% de las ventas proyectadas del siguiente mes.

**12.**

**ANÁLISIS TÉCNICO O DE PRODUCCIÓN**

**PROCESO DE PRODUCCIÓN**

El proceso de producción tiene las siguientes etapas:

**1.**

Se genera una solicitud de producción en la cual se indica la cantidad del producto

que debe ser fabricada.

**2.**

Se verifica en inventario las cantidades de producto terminado con que se cuenta y se

define la necesidad de producción.

**3.**

Se desarrolla un informe de requerimiento de materiales y se planifican los tiempos

de producción.

**4.**

Se procede a la implementación y al ensamble físico del producto.

**5.**

Se realizan controles de calidad del producto.

**6.**

Se procede a realizar informes de producción.

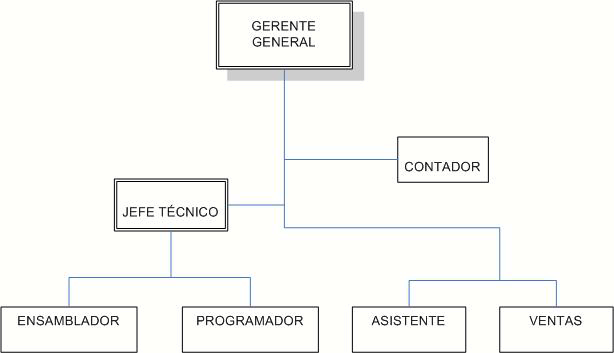
**7.**

Se entrega el producto.

4







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

**8.**

Se revisa que los niveles de inventario del producto sean los que están definidos en la

política de la empresa.

**EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

Para el comienzo de sus actividades Safe 4 kids S.A. invertirá en la adquisición de los

siguientes equipos:

•

Dos computadores Pentium IV de 2.5 Ghz, 512 Mb en memoria RAM, disco duro de

80Gb de capacidad, que se utilizará para el área técnica.

•

Un computador Pentium IV de 2.5 Ghz, 512 Mb en memoria RAM, disco duro de

40Gb de capacidad, que se utilizará para el área administrativa.

•

Un programador de microcontroladores PIC Stara Plus Development System.

•

Un acondicionador de aire de 12000 BTU.

•

Una impresora.

•

2 kits de herramientas para trabajo técnico.

•

Equipos de oficina, 4 escritorios, 4 sillas de escritorio.

**13.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

**PERSONAL EJECUTIVO**

Safe 4 kids, es una sociedad económica que contará con tres socios fundadores: Ing.

Stalin Sánchez, Ing. Gonzalo León y Econ. Paola Medina, los cuales aportarán con 40%

de la inversión de la compañía.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE “BEEPER KIDS”**

5





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Econ. Paola Medina O.

Ing. Stalin Sánchez A.

Ing. Gonzalo León R.

**14.**

**ANÁLISIS ECONÓMICO**

**INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

Para la operación de Safe 4 kids, necesariamente una inversión inicial en activos fijos de

USD$ 2.935,00.

**INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO**

Para precisar el monto necesario para capital de trabajo hemos determinado que éste

estará dado por los costos totales de materia prima a utilizarse en los cuatro primeros

meses de producción más todos los gastos operacionales y administrativos del primer

mes. Nuestro capital de trabajo por lo tanto será de USD$ 11.665,00.

**PRESUPUESTO DE INGRESOS**

Los ingresos generados por la ventas de Beeper kids durante el primer año, están

presupuestados en un USD$ 69.530.

**PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**

El monto necesario para la adquisición de materiales durante el primer año de

operaciones es de USD$ 26.844,48.

**PRESUPUESTO DE PERSONAL**

Para cubrir gastos que generan los sueldos y salarios del personal de Safe 4 kids,

necesitamos un monto de USD$ 1.070 mensuales.

**ANÁLISIS DE COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO**

Los costos totales generados en los procesos operativos y administrativos de Safe 4

kids son de USD$ 53.753 durante el primer año de labores. Se obtendrá el punto de

equilibrio con la producción de 1.202 unidades en el primer año, 1.119 en el segundo y

1.223 en el tercer año de proyección.

**15.**

**ANÁLISIS FINANCIERO**

Dados nuestros presupuestos y luego de finalizar el primer año de actividades Safe for

kids generará un capital neto de $1.560, lo que permitirá ir recuperando desde el primer

año la inversión inicial.

La tasa interna de retorno de todo el proyecto es del 44,28%.

6