

# Proyecto de Creación de una Empresa de Seguridad Especializada en Custodia Armada de Contenedores en la Ciudad de Guayaquil

Autoras

Katiuska Mabel Alcívar Suástegui

Johanna Cristhina Latorre Rodríguez

Jennifer Melissa Niola Plaza

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)

Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

[kamaalci@espol.edu.ec](mailto:kamaalci@espol.edu.ec)

[jlatorre@espol.edu.ec](mailto:jlatorre@espol.edu.ec)

[jmniola@espol.edu.ec](mailto:jmniola@espol.edu.ec)

Directora de Tesis

María Elena Romero Montoya

[meromero@espol.edu.ec](mailto:meromero@espol.edu.ec)

## Resumen

*La industria de la seguridad física privada es uno de los sectores que ha tenido gran auge en los últimos años. El desarrollo de este sector es influenciado por factores como la delincuencia y las fallas palpables de la seguridad proporcionada por el estado, que en conjunto con el aumento de actividades de comercio exterior en nuestro medio han incidido en la creación de la necesidad por parte de comerciantes importadores y exportadores a recurrir a empresas que brinden servicio de custodia y vigilancia de su mercadería. Existen aproximadamente 825 empresas exportadoras e importadoras en la ciudad de Guayaquil, y 32 empresas de seguridad enfocadas a brindar este servicio. El presente proyecto tiene por objetivo determinar la factibilidad de implementación y aceptación del servicio de seguridad especializada en custodia armada de contenedores. El estudio se lo ha realizado alrededor de análisis micro y macroeconómico, matrices y demás conocimientos adquiridos durante nuestra carrera universitaria sobre evaluación de proyectos en el que se hacen presentes criterios cualitativos y cuantitativos.*

**Palabras claves:** seguridad, custodia, delincuencia, vigilancia.

## Abstract

*The physical security industry is one of the private sector has been booming in recent years. The development of this sector is influenced by factors such as crime and palpable security flaws provided by the state, which together with the increase of foreign trade activities in our area have influenced the creation of the need by retailers importers and exporters to turn to companies that service supervision and custody of their goods. There are approximately 825 export and import companies in the city of Guayaquil, and 32 focused on security firms provide this service. This project aims to determine the feasibility of implementation and acceptance of security services armed guard specializing in container. The study has been performed around micro and macroeconomic analysis, matrices and other knowledge gained during our college project evaluation in which these criteria are qualitative and quantitative.*

**Key words:** security, custody, delinquency, vigilance.

## 1. Introducción

El origen de la industria de seguridad privada data a mediados del siglo XVII (1963), en Reino Unido, sin embargo en Latinoamérica empezó a tener forma poco antes de 1980.

El sector poco a poco se ha ido moldeando y adaptando a los recursos disponibles en el mercado y a las necesidades de sus clientes.

Se considera a la década de 1990 el verdadero comienzo de la industria de seguridad privada ya que a partir de entonces se obtuvo una consolidación del sector debido a los crecientes niveles de inseguridad presentes en todos los países.

El sector en la década actual, en la mayor parte de los países tiene un contexto económico de relativa estabilidad económica y baja inflación. La demanda sigue siendo más creciente y cada vez más selectiva y diversificada.

En Ecuador el nacimiento de las empresas dedicadas a esta actividad data a partir de los 51 años aproximadamente y ha evolucionado favorablemente, tanto así que la incorporación de la tecnología ha ido de la mano con este progreso, usando sistemas electrónicos de seguridad y demás herramientas que han ayudado a contrarrestar la delincuencia.

## 2. Identificación del Problema

Ecuador y concretamente la ciudad de Guayaquil, tienen índices de delincuencia altos. Según informe de las Naciones Unidas, Guayaquil es considerada entre las veinte ciudades más peligrosas de América Latina.

La delincuencia como problema social aumenta debido a la relación directa que tiene con los índices de pobreza, desempleo, injusticia y falta de beneficios sociales, los cuales ante la dificultad de mejorarlos, y más aún ante la ausencia de una buena base estatal se han mantenido y hasta han tomado mayor fuerza conforme el pasar de los años.

La demanda de seguridad que crean estos problemas sociales negativos, es por tanto extensa y al no ser cubierta por el accionar gubernamental

en su totalidad como derecho ciudadano, da pie a la creación de empresas privadas dedicadas al resguardo, protección y seguridad física de bienes y personas.

## 3. Alcance

El presente proyecto busca determinar la factibilidad y viabilidad económica de la creación de una empresa de seguridad privada especializada en custodia armada de contenedores en la ciudad de Guayaquil mediante el análisis de la rentabilidad de la puesta en marcha del negocio, y el tiempo de recuperación de la inversión. De este análisis formarán parte variables externas e internas y todos aquellos factores que consideramos son importantes y tienen algún nivel de influencia para el desarrollo del proyecto.

## 4. Objetivos

### 4.1. General

- Determinar la factibilidad y viabilidad económica de la creación de una empresa de seguridad privada especializada en custodia armada de contenedores en la ciudad de Guayaquil.

### 4.2. Específicos

- Establecer el mercado potencial a satisfacer mediante las herramientas de investigación de mercado.
- Fijar estrategias de comercialización y promoción para posicionar nuestro servicio en la mente de los consumidores.
- Determinar el proceso operativo idóneo que nos permita alcanzar la eficiencia tanto en la administración interna así como al momento de prestar el servicio.
- Determinar el monto de inversión necesaria, los costos para el desarrollo e implementación del servicio, el tiempo de recuperación de la inversión y la rentabilidad del proyecto.

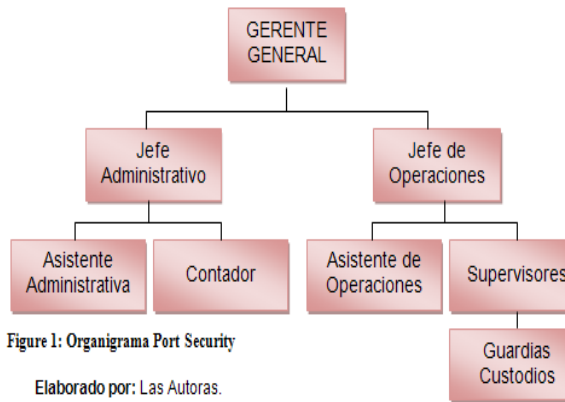
## 5. Misión

Brindar el mejor servicio de seguridad a empresas dedicadas a la exportación e importación de mercaderías, a operadores portuarios y a clientes en general que lo requieran, garantizando la protección y seguridad de los bienes de nuestros clientes de manera ágil y personalizada.

## 6. Visión

Liderar y ser reconocido en el mercado nacional de la seguridad privada gracias a la alta calidad y confiabilidad de nuestro trabajo y servicio. Expandir nuestro accionar geográfico y área de servicio contribuyendo con el desarrollo personal y empresarial a través de la protección y seguridad de los bienes de nuestros clientes.

## 7. Organigrama



Se ha optado por una estructura organizacional de tipo Funcional, la cual agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas. Se consideran 4 niveles según su nivel jerárquico.

## 8. Análisis FODA

<u>FORTALEZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
*Precios Competitivos. *Servicio personalizado.	*Alto índice delictivo hace posible la participación y expansión de empresas de seguridad física armada. *La especialización incentiva las economías de escala.

<u>DEBILIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
*Altos costos fijos. *Empresa nueva en el mercado. *Pocos recursos tecnológicos. *Limitación en servicios. *Limitación geográfica.	*Fuerza laboral con bajos niveles de instrucción académica. *Competencia existente. *Exigencias legislativas para empresas dedicadas a esta actividad.

## 9. Matriz TOWS

	<b>F</b>	<b>D</b>
<b>O</b>	<b><u>Estrategias FO:</u></b> -Estrategia de liderazgo en costos. -Estrategia de especialización.	<b><u>Estrategias DO:</u></b> -Diversificación de servicios. -Expandirse a nivel nacional.
<b>A</b>	<b><u>Estrategias FA:</u></b> -Alianzas estratégicas con empresas ubicadas en diferentes niveles de la cadena de suministros de importadores y exportadores.	<b><u>Estrategias DA:</u></b> -Externalización. -Buscar el respaldo de una empresa de seguridad ya establecida en el medio, de gran prestigio y larga trayectoria.

## 10. Análisis Competitivo

Se han contabilizado un total de 32 empresas que ofrecen una gama de servicios, en los que combinan factores humanos y tecnológicos, incluido el servicio de custodia armada. (Información obtenida de la Cámara de Comercio de Guayaquil.)

### 10.1. Competidores Directos

\* PROTECTORES PRIVADOS POLIDOS CIA. LTDA.

\* SEPRONAC SEGURIDAD Y PROTECCION NACIONAL CIA. LTDA.

\* MAC SECURITY C. LTDA. MAXIMA ATENCION Y CONTROL.

\* SERVICIOS DE PROTECCION Y CUSTODIA SEPROCUSTODIA CIA. LTDA.

\* CUSTODIA PORTUARIA CUPORT CIA. LTDA.

\* OCEANSECURITY C. LTDA.

## 10.2. Competidores Indirectos

\* Policía Nacional.

\* Empresas de seguridad privada electrónica que ofrecen sistemas GPS independiente.

## 11. Descripción de la muestra

La población meta serán las empresas exportadoras e importadoras que realicen sus actividades en la ciudad de Guayaquil. Se ha tomado como referencia los socios de la Cámara de Comercio de Guayaquil que se dediquen a estas actividades comerciales.

Las encuestas fueron realizadas a empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Guayaquil, pertenecientes a los distintos sectores industriales.

Mediante la fórmula empleada, obtuvimos un  $n = 17$ , es decir que para nuestro estudio de mercado debemos realizar nuestra encuesta a 17 empresas ya sea esta importadora ó exportadora.

Sin embargo 17 encuestas (de 825 que es el tamaño de la población) no nos proporcionan la cantidad de información que requerimos de los potenciales clientes y buscando así información más precisa hemos decidido aplicar la ley de los grandes números; la cual estipula un número de 30 encuestas.

## 12. Análisis de la demanda

Para la realización o estimación de la demanda del presente proyecto nos hemos basado en información histórica de una empresa de seguridad privada que ofrece el servicio de custodia armada de contenedores, la misma que nos ha permitido

acceder a los datos necesarios para el cálculo de nuestra demanda probable.

Mediante el análisis de los datos históricos de 2 años de esta empresa, podemos obtener una variación o incremento promedio de un año a otro del 18.61% (hemos incluido el 83.33% de nivel de aceptación obtenido en las encuestas), dato que será usado para la proyección de la demanda anual de nuestro proyecto.

Así mismo se ha considerado el cálculo de la frecuencia de custodias en cada sector geográfico de la ciudad (Norte, Centro, Vía Daule, Durán, Mapasingue, Perimetral, Sur), para asumir el mismo comportamiento observado en la empresa en mención.

Y para tratar de hacer un análisis más real y no tan optimista, hemos considerado que nuestra empresa acaparará tan solo el 70% de la totalidad de custodias realizadas por esta empresa.

AREA	año 1		año 2		año 3		año 4		año 5	
	Prom	Fr%	Prom	fr%	Prom	fr%	Prom	fr%	Prom	fr%
Norte	638	46.70%	756	55.35%	895	65.59%	1061	77.74%	1258	92.13%
Centro	237	17.33%	280	20.53%	332	24.33%	394	28.84%	467	34.18%
Vía Daule	432	31.66%	512	37.52%	607	44.47%	719	52.70%	853	62.46%
Duran	22	1.64%	27	1.95%	32	2.31%	37	2.74%	44	3.25%
Mapasingue	8	0.60%	10	0.71%	11	0.84%	14	1.00%	16	1.18%
Perimetral	12	0.88%	14	1.04%	17	1.23%	20	1.46%	24	1.73%
Sur	16	1.19%	19	1.42%	23	1.68%	27	1.99%	32	2.36%
TOTAL	1365	100.00%	1618	118.52%	1918	140.46%	2273	166.46%	2693	197.28%

Tabla 6: Proyección de la demanda del proyecto.

## 13. Análisis de Marketing

### 13.1. Precio

Para el cálculo del precio, se partió de los costos implicados en la dotación del servicio, como lo son costos de mano de obra (sueldos y salarios de guardias), costos de uso de armamento, uniforme, pólizas, gastos administrativos, y demás costos en los que necesariamente se incurre para dar nuestro servicio con las características antes descritas; y se estableció un margen de utilidad del 25% como política de la empresa.

PRECIOS (sin IVA)	
Norte	\$79,45
Centro	\$79,45
*Vía Daule	\$ 119,18
*Duran	\$ 119,18
*Mapasingue	\$ 119,18
*Perimetral	\$ 119,18

**Sur	\$59,59
-------	---------

### 13.2. Plaza

La empresa contará con oficinas ubicadas en la Cdl. Bellavista y su horario de atención será de 08h00 a 17h00.

**13.2.1. Canales de Distribución.** El método escogido para la distribución del servicio de custodia armada de contenedores es la venta directa. Sin embargo, también pueden existir intermediarios en los casos en que la relación de negocios se produzca gracias a otra empresa que forme parte de la cadena de valor de los exportadores e importadores, como por ejemplo a través de las empresas transportistas o las aseguradoras, con las cuales se puede tener también relación directa o formar una alianza.

### 13.3. Promoción

La manera cómo se va a hacer conocer el servicio será mediante marketing directo, específicamente a través del Mailing a potenciales clientes, también el programa de acción está constituido por la utilización de otro medio masivo como lo es la publicidad en Twitter.

La afiliación a la Cámara de Comercio de Guayaquil también será una puerta abierta para poder tener un mayor acercamiento a los posibles clientes.

### 13.4. Servicio

**13.4.1. Línea de Producto o Servicio.** Custodia armada de contenedores a través de guardias muy bien capacitados y herramientas de alta tecnología.

**13.4.2. Marca o nombre del producto o servicio.** El nombre para la empresa escogido es: PORT SECURITY, que describe nuestra especialidad e interés en el resguardo de mercaderías con fines de comercio exterior, es decir, desde un puerto hacia las bodegas o almacenes del cliente, y viceversa.

**13.4.3. Slogan** "Protegiendo vuestra inversión".

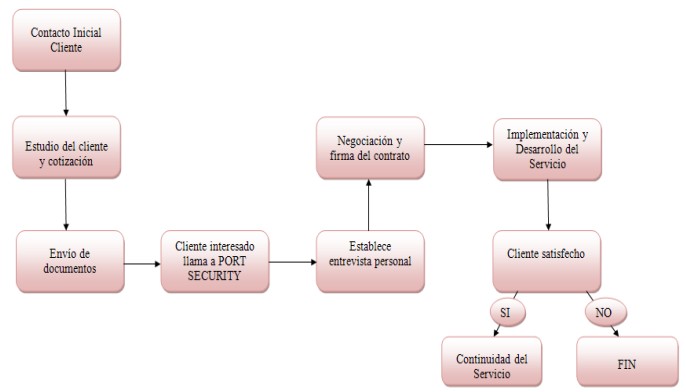
### 13.4.4. Logo



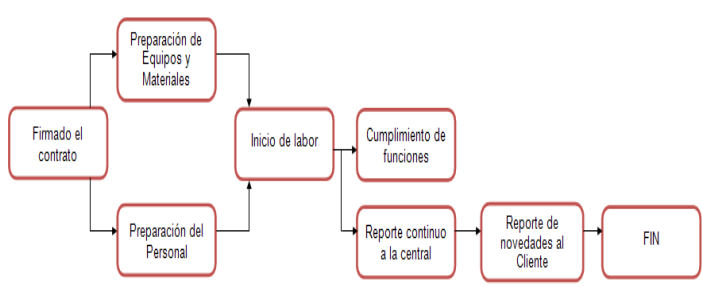
## 14. Proveedores

Nombres	Insumos
PISADAS	Botas Militares.
METAPRINT	Jockeys y Camisas Blancas.
PYCCA S.A	Mesas y sillas.
MARCO ANTONIO REMACHE GAIBOR	Equipos de seguridad, armamento.
IMPRENTA ALCIVAR	Facturas y comprobantes de retención.
CONFECIONES FLORES	Chaquetas negras y pantalones safari.
ELLISEG	Compra y recarga de extintores.
SEGUROS BALBOA	Póliza de Accidentes.
ALIANZA COMPANIA DE SEGUROS Y REASEGUROS	Póliza de Responsabilidad Civil.
COMERCIAL HERRERA DOS	Chalecos Nacionales.
FERRERIA	Linternas y otros.
CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	Afiliación.
ECUADOR EN LINEA.NET	Diseño y mantenimiento de página web.
SERVICENTRO MONRI	Mantenimiento y lavado de vehículos.
LASEROFFICE	Muebles de oficina.
CNT ALEGRO	Telefonía móvil y fija.
INTERAGUA	Servicio de agua potable.
ELECTRICA DE GUAYAQUIL	Servicio eléctrico.
CONCESIONARIOS CHEVROLET	Camionetas.
CREDITOS ECONOMICOS	Aires acondicionados splits y motos.
ARTEFACTA	Computadoras.
GEKKS ECUADOR	Publicidad.

## 15. Proceso de entrega del servicio



## 16. Proceso operativo



## 17. Análisis Económico-Financiero

Para la realización de la compañía de seguridad especializada en custodia armada de contenedores "PORT SECURITY", se ha calculado un total de \$ 55.365,69 como inversión inicial necesaria; el cual se divide en: \$48.302,94 de Inversión Fija, \$5.262,75 de Inversión en Capital de Trabajo y \$1.800,00 de Inversión Diferida. Los mismos que serán financiados 50% vía capital propio y 50% con un préstamo Bancario; el cual se realizará en el Banco del Pacifico a una tasa del 16%.

Inv. Inicial	\$50.102,94
Capital de Trabajo	\$5.262,79
Total Inversión	\$55.365,73
Préstamo Bancario	\$27.682,86

### 17.1. Análisis VAN y TIR

Para análisis del proyecto se ha establecido una TMAR del 21% que proviene de:

TASA INTERES	16,00%
GANANCIA ACCIONISTAS	5%
TMAR	21,00%

El 5% establecido es la holgura o excedente que los accionistas requieren para que el proyecto se vuelva atractivo; con la TMAR establecida, se procedió a realizar en cálculo del VAN y TIR dando como resultado:

TMAR	21,00%
VAN	\$36.701,21
TIR	56%

Podemos concluir que se obtendrá resultados favorables puesto que la TIR es mayor que la TMAR.

## 18. Conclusiones y Recomendaciones

- El VAN del proyecto es positivo y la TIR del proyecto es mayor a la TMAR, lo que quiere decir que el proyecto es viable y debe ejecutarse.

- Realizar una campaña de marketing para captar la atención de nuestros clientes potenciales.
- Elaborar estrategias de comercialización con el fin de acaparar exitosamente el mercado y lograr un crecimiento sostenido optimizando los recursos al máximo.
- Capacitar permanentemente al personal en los diferentes temas de interés para asegurar la calidad de nuestro servicio.

## 19. Agradecimientos

Agradecemos primeramente a Dios fuente de toda sabiduría, por habernos guiado y fortalecido en todo momento para así alcanzar nuestras metas.

A nuestros Padres y Hermanos, pilares fundamentales en nuestras vidas, quienes han sabido educarnos y apoyarnos.

A nuestra directora de Tesis, Ec. Maria Elena Romero por formar parte de nuestra educación universitaria y por haber guiado de la mejor manera este proyecto; cumpliendo con nuestras expectativas.

A quienes formamos parte de este proyecto por todo el esfuerzo realizado, cumpliendo así una de las metas más grandes en nuestras vidas.