

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SEGURIDAD ESPECIALIZADA EN CUSTODIA
ARMADA DE CONTENEDORES EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL**

Tesis de Grado

Previa la obtención del Título de:

Ingenieras en Negocios Internacionales.

Presentado por

Katuska Mabel Alcívar Suástegui.

Johanna Cristhina Latorre Rodríguez.

Jennifer Melissa Niola Plaza.

**Guayaquil-Ecuador
2011**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios, puesto que desde mi etapa infantil se me ha inculcado el amor que se le debe tener como ser supremo, y, gracias a mi comunión con él, puedo decir que en mi vida he tenido como norte mi formación y superación personal, para que en mi adultez pueda ser útil dentro de la sociedad mediante mi profesión; a mis padres, porque ellos han sido el pilar de mi filosofía. Me han sabido enriquecer con valores y principios, los cuales han influido en la estructura de mi personalidad, y ahora no me queda más que demostrarles, que han sembrado en terreno fértil. A mis profesores por ese tesón y sacrificio, tengan por seguro que no los voy a defraudar, pondré en práctica y de manera digna, todos los conocimientos adquiridos.

Katuska Mabel Alcívar Suástegui

DEDICATORIA

“Nada te turbe, nada te espante todo se pasa, Dios no se muda, la paciencia todo lo alcanza, quien a Dios tiene nada le falta sólo Dios basta”. Santa Teresa de Ávila.

Este proyecto lo dedico a Dios, porque sin él nada de esto fuera posible. A mis padres, por el esfuerzo y sacrificio que han hecho por mí, por todos aquellos minutos que no se los pude dedicar debido a mis obligaciones académicas, y por ser mi apoyo en cada paso de mi vida. A la memoria de mi Papi Humberto, mi ejemplo de vida, por todo lo que me dio y me enseñó y por ser mi ángel que desde el cielo me cuida. A mis hermanos. Y a todas aquellas personas que de una u otra forma me han brindado su apoyo para seguir adelante día a día.

Salmos 28:6-7 "¡Bendito seas, Dios mío, por atender a mis ruegos! Tú eres mi fuerza; me proteges como un escudo. En ti confío de corazón, pues de ti recibo ayuda. ..

Johanna Cristhina Latorre Rodríguez.

DEDICATORIA

A lo largo de mi vida, he aprendido que la vida está llena de muchas barreras y que es de vital importancia estar rodeada de personas que con su amor sincero, aconsejan y dan fuerzas para no desfallecer. Es por eso, que dedico mi trabajo a mis Padres, por los valores inculcados y su continuo sacrificio por darme una vida mejor, por siempre creer en mí, a mis hermanos y amigos por su comprensión y confianza. Pero sobre todo a Dios por darme la vida, la sabiduría y poder para llegar a este punto, por haberme dado la salud necesaria para culminar uno de mis más grandes objetivos en la vida.

"A ti, Dios de mis padres, doy gracias y alabo, porque me has dado sabiduría y poder" Daniel 2:23.

Jennifer Melissa Niola Plaza

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por haber estado conmigo en todo momento cuidándome, guiándome y dándome salud y fuerzas para continuar cumpliendo mis metas.

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto de todos los que formamos un grupo de trabajo. Por esto, agradezco a nuestra directora de tesis, Ec. María Elena Romero; a mis compañeras Johanna Latorre y Jennifer Niola, todas a lo largo de este tiempo hemos puesto a prueba nuestras capacidades y conocimientos en el desarrollo del tema de nuestro proyecto, el cual ha finalizado llenando nuestras expectativas.

Agradezco a mi Familia, a mis Padres, Mery y Gastón, pilar fundamental en mi formación como profesional.

Agradezco a mis profesores, desde mis inicios como estudiante hasta ahora, a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias por su paciencia y enseñanza, en especial agradezco a la Msc. MBA María Cecilia Moreno por haber contestado acertadamente a todas nuestras inquietudes y a todas las personas que de una u otra manera aportaron con su granito de arena para la realización de la misma.

Katuska Mabel Alcívar Suástegui

AGRADECIMIENTO

“Bendito seas Tú, mi Señor. Bendito seas Tú, Dios mío, porque eres bueno, porque tu amor por mí es infinito. Seas bendito y alabado siempre. Gracias, Señor, por tu amor.” Juan Pablo II.

En primer lugar quiero agradecer a Dios fuente de toda sabiduría, el me ha guiado y fortalecido para superar todo obstáculo y alcanzar mis metas.

A San Judas Tadeo, que es mi santo protector, él es mi fuerza en los retos que han parecido imposibles.

A mis padres, Marco y Mirella, pilares fundamentales en mi vida, quienes con su amor y dedicación han sabido educarme de mente y espíritu, moldeándome hasta llegar a ser la persona que soy hoy en día.

A mis hermanos, Paúl y Katherine, quienes han sido mi compañía permanente, y mi motivación en todo momento.

A mis mejores amigas y compañeras de tesis, Jennifer y Mabel, por el gran esfuerzo compartido todos estos años, y que podemos verlo reflejado en este proyecto.

Al P. Luis Fernando Ríos, por ser mi guía espiritual y gran amigo, por todos sus consejos y toda su ayuda.

A mis demás familiares y amigos por el apoyo brindado durante cada etapa de mi vida.

A Msc. MBA María Cecilia Moreno, por su aporte y contribución a este proyecto.

A la Ec. María Elena Romero, directora de tesis, por encaminar lo que representa el fruto de cuatro años de estudios y el inicio de muchas metas más.

A mis profesores en general, y todos quienes han puesto su granito de arena para mi crecimiento académico y profesional, y la realización de este proyecto.

Johanna Cristhina Latorre Rodríguez.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar doy gracias a Dios por estos 4 años de estudio y sacrificio que hoy se ven reflejados, agradezco su infinita Bondad y Misericordia.

A mis padres, personas a las cuales les debo todo en la vida, agradezco los consejos diarios, la paciencia, el apoyo, más aún el amor que me han brindado, el cual no ha desfallecido a pesar de mis errores; gracias por la formación que me han brindado y por siempre encaminarme en el camino del bien. Son mi ejemplo a seguir y prometo no defraudarlos.

A mis hermanos Heike y Alex, dos de los cuales a pesar de no estar físicamente conmigo a lo largo de esta etapa de mi vida, siempre conté con su apoyo infinito. A Bryant con el cual he podido convivir toda esta larga experiencia, comprendiendo los días difíciles y sacando una sonrisa cuando sentía que ya no tenía una.

Al Padre Luis Fernando el cual a pesar del poco tiempo que lo conozco, ha sabido ganar un lugar muy importante en mi corazón, gracias a sus consejos y comprensión.

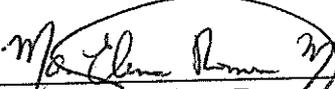
A nuestra Directora de Tesis, Ec. María Elena Romero por formar parte esencial en nuestra formación universitaria y por haber guiado de la mejor manera este proceso así mismo doy gracias a la profesora María Cecilia Moreno por la ayuda brindada.

Por último, agradezco a mis mejores amigos Johanna, Mabel y Carlos con los cuales he podido formar un gran equipo, gracias por demostrarme que la amistad es un sentimiento invaluable y capaz de perdurar por siempre, aunque ésta etapa termine hoy, juntos siempre seguiremos el camino del Señor. ¡Con Cristo TODO, sin Cristo NADA!.

Jennifer Melissa Niola Plaza

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN


Ing. Marco T. Mejía
Presidente Tribunal


Econ. Ma. Elena Romero
Director de Tesis



CII

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL”

Mabel Alcívar S.

Katiuska Mabel Alcívar Suástegui

Johanna Latorre R.

Johanna Cristhina Latorre Rodríguez

Jennifer Niola P.

Jennifer Melissa Niola Plaza

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	V
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN	VIII
DECLARACIÓN EXPRESA	IX
CAPITULO 1	13
INTRODUCCIÓN	13
1.1 RESUMEN DEL PROYECTO.....	13
1.2 RESEÑA HISTÓRICA.....	14
1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	17
1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO.....	18
1.5 ALCANCE.....	18
1.6 OBJETIVOS.....	19
CAPÍTULO 2	20
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	20
2.1 MISIÓN	20
2.2 VISIÓN.-	20
2.3 ORGANIGRAMA.....	20
2.4 DESCRIPCION DE FUNCIONES	21
2.5 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO.....	24
2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	27
2.6.1 Analisis del entorno del Ecuador.....	27
2.6.2 Analisis competitivo.....	31
2.6.3 Muestra	34
2.6.3.1 Descripción de la muestra.....	34
2.6.4 Presentación de resultados.....	39
2.6.5 Estimacion de la demanda potencial.....	43
2.6.6 Matriz BCG	45
2.6.7 Matriz implicación	46
2.6.8 Macro y microsegmentación.....	47
2.6.9 Análisis de las fuerzas de Porter.....	49
2.6.10 Análisis de Marketing.....	51
2.7 ESTUDIO TÉCNICO.....	56
2.7.1 Proceso de entrega del servicio.....	56
2.7.2 Proceso de entrega del servicio.....	58
2.7.3 Proceso operativo.....	59
2.7.4 Requerimientos físicos, tecnológicos y humanos.....	60
2.7.5 Imágenes de insumos y productos a utilizar.....	61
2.7.6 Balance del Personal.....	62
2.7.7 Localización.....	62
2.7.8 Distribución del Área de Trabajo.....	63
2.7.9 Imagen del Inmueble y oficinas.....	66
2.7.10 Lista de Permisos necesarios para operar.....	67
CAPITULO 3	68
ESTUDIO FINANCIERO	68

3.1	INVERSIÓN INICIAL.....	68
3.2	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	70
3.3	INGRESOS.....	71
3.4	GASTOS.....	71
3.5	FLUJO DE CAJA.....	78
3.6	ESTUDIO DE EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	81
3.7	PAYBACK.....	82
3.8	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	82
	CONCLUSIONES.....	85
	RECOMENDACIONES.....	86
	BIBLIOGRAFÍA.....	87
	ANEXOS.....	88

Índice de Gráficos

Figure 1:	Organigrama Port Security	20
Figure 2:	Matriz BCG.....	45
Figure 3:	Matriz FCB.....	¡Error! Marcador no definido.
Figure 4:	Logo Port Security.....	54
Figure 5:	Proceso de entrega del servicio.....	58
Figure 6:	Proceso Operativo.....	59
Figure 7:	Imágenes de materiales a utilizar.....	61
Figure 8:	Entrada por la Av. Carlos Julio Arosemena.....	62
Figure 9:	Entrada por la Av. Marginal del Salado.....	63
Figure 10:	División de Áreas de Trabajo - 1er Piso.....	64
Figure 11:	Division de Areas de Trabajo - 2do Piso.....	65
Figure 12:	Imágenes del inmueble y oficinas.....	66

Índice de Cuadros

Table 1: Matriz Tows.....	26
Table 2: Ranking de empresas de seguridad que ofrecen servicio de custodia armada según el impuesto causado.....	32
Table 3: Empresas que representan competencia directa.....	33
Table 4: Número de custodias de una empresa de seguridad privada comparable año 1.....	43
Table 5: Número de custodias de una empresa de seguridad privada comparable año 2.....	44
Table 6: Proyección de la demanda del proyecto.....	44
Table 7: Estimación del precio por área.....	52
Table 8: Proveedores.....	55
Table 9: Lista de Equipos e Insumos a utilizar.....	60
Table 10: Personal Port Security.....	62
Table 11: Inversión Fija Inicial Port Security Cia. Ltda.....	69
Table 12: Inversión Inicial Capital de Trabajo Port Security Cia. Ltda.....	69
Table 13: Inversión Inicial Diferida Port Security Cia. Ltda.....	70
Table 14: Inversión Inicial Total Port Security Cia. Ltda.....	70
Table 15: Estructura del financiamiento.....	71
Table 16: INGRESOS Port Security Cia. Ltda.....	71
Table 17: Gastos Sueldos y Salarios.....	72
Table 18: Gastos Aportes Patronales.....	73
Table 19: Gastos suministros de oficina.....	73
Table 20: Gastos Honorarios Profesionales.....	73
Table 21: Gastos de Insumos Mantenimientos y Armas.....	74
Table 22: Gastos de Servicios Básicos.....	74
Table 23: Gastos Arriendo de oficinas.....	74
Table 24: Gastos de Publicidad.....	75
Table 25: Otros Gastos.....	75
Table 26: Gasto Permisos.....	75
Table 27: Gasto Uniformes.....	76
Table 28: Gasto Armamento.....	76
Table 29: Pólizas.....	76
Table 30: Gastos Varios.....	77
Table 31: Flujo de caja anual.....	80

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 RESUMEN DEL PROYECTO

Este proyecto brinda solución a empresas o personas naturales que buscan protección física de sus bienes al momento de ser transportados dentro del territorio guayaquileño, ya sea por motivo de importación o exportación de los mismos, presentando un plan de negocios para poner en marcha una empresa de seguridad y vigilancia privada de bienes especializada en custodia armada de contenedores.

Para realizar dicho trabajo se ha hecho un estudio macroeconómico y microeconómico de las variables que influirían en la implementación del mismo.

En primer lugar se determinaron los objetivos y las características del servicio que se desea ofrecer al cliente. Además del análisis económico del proyecto, del estudio de la oferta y la demanda para conocer la competencia y la rivalidad entre miembros de la industria, los clientes potenciales y su poder adquisitivo.

Adicionalmente, para dar soporte al proyecto se efectuó un estudio de mercado que incluyen dos entrevistas: una a AGRICOMINSA empresa dedicada a la exportación e importación de productos o mercaderías en contenedores para así conocer la aceptación del servicio que brindamos, y otra a SEGLARO empresa de seguridad que ofrece también servicio de custodia armada de contenedores y finalmente se realizaron 30 encuestas a empresas importadoras y exportadoras de Guayaquil y un Focus Group.

Se hizo también el análisis de las fuerzas de Porter y el análisis FODA, lo que nos permite tener un mayor conocimiento sobre las variables externas e

internas que afectan al mercado, las oportunidades, debilidades, fortalezas y amenazas correspondientes para realizar la estrategia de mercado.

En segundo lugar, se revisaron los aspectos técnicos, tales como el proceso de atención al cliente, implementos para protección y uso del personal, localización de oficinas y los costos. También se incluye el balance del personal capacitado que laborará en él.

Igualmente, se realizó un estudio organizacional que incluye básicamente la misión, visión, perfiles de los profesionales y el organigrama del establecimiento.

Finalmente, se efectuó una estimación cuantitativa de la viabilidad del proyecto, mediante el uso de los indicadores financieros de rentabilidad, como lo son la TIR, el VAN y el Payback; detallados por medio de los ingresos y costos fijos y variables que se estiman para los diversos flujos del proyecto.

La actividad a la cual se dedicará esta empresa es la de proveer Servicios de Seguridad a empresas importadores y exportadoras y clientes en general que lo requieran y estén dispuestas a pagar un precio promedio del mercado.

1.2 RESEÑA HISTÓRICA.

El origen de la industria de seguridad privada data a mediados del siglo XVII, (1663) en Reino Unido, donde existieron los primeros policías privados dedicados a la protección de la propiedad de los comerciantes. El pionero en proveer este tipo de servicios fue Allan Pinkerton.¹

1. Proyecto de creación de una empresa de seguridad física en la ciudad de Guayaquil con su respectivo plan de marketing. Guayaquil, 2003, 296 páginas. Tesis de Grado. Espol. Iche.: <
<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3658/1/6185.pdf>>

El 8 de Noviembre de 1849, reinando la Reina Isabel II, en plena segunda Guerra Carlista, por una Real Orden Del Ministerio De Comercio, Instrucción y Obras Publicas, con concurso del Ministerio de Gobernación, se aprueba el reglamento por el que se crean los primeros guardias jurados, que debían ser: “Hombres de buen criterio y prestigio entre sus gentes, que cuidaran como suyo lo que era de los demás“. Dichos guardias jurados estaban liderados por el Alcalde y el Alcalde por la guardia civil, y su servicio era encaminado a la alta sociedad.²

Las primeras Industrias con capacidad para ordenar este tipo de guardias jurados eran las empresas petrolíferas; en España se formó el primer cuerpo de guardias armados.²

A finales de los 60 y principio de los 70 es cuando los guardias jurados comenzaron a ser considerados como un elemento importante para la seguridad, de los 70 en adelante, la imagen del guardia jurado se moderniza; entre los años 70 y 80 (momento decisivo para la seguridad privada y el guardia jurado) la condición del guardia jurado sigue estando bajo el control de la Guardia Civil y el Gobierno Civil, aunque estén dirigidos por Empresas de Seguridad.²

A nivel general en Latinoamérica, puede considerarse que el mercado de la Seguridad Privada empieza a tener forma antes de 1980. En los países de la región existía un pequeño número de empresas de vigilancia privada, que brindaban servicios de tipo cuasi policial, es decir, vigilancia física sin tecnología. Dichas empresas generalmente estaban formadas por ex oficiales de fuerzas armadas y de seguridad como militares retirados o en actividad.³

2. ERIZO 403-3. Historia de la seguridad privada (en línea). Citado el 28 de marzo del 2010. <<http://erizo403-3blogspot.com/2010/03/historia-de-la-seguridad-privada.html>>

3. EL CAMBIO EN EL MODELO DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA. Evolución de la seguridad privada (en línea). < http://www.basc-costarica.com/documentos/La_Seguridad_Privada.pdf>

A partir de 1980 el número de empresas de vigilancia privada empieza a aumentar, dando lugar a una alta inflación y ganancias financieras para muchos países. Las empresas poseían un mínimo nivel tecnológico y su gestión era de tipo no profesional. A más de ello, la demanda era creciente y mayor que la oferta.³

En la década de 1990 aumentan los niveles de inseguridad en todos los países y se comienza a consolidar el sector, considerándose así el verdadero comienzo de la industria de seguridad privada. Durante estos años la demanda fue creciente, más segmentada y compleja, y una competencia con alcance nacional con miras a una competencia multinacional.³

El sector en la década actual, en la mayor parte de los países, el contexto macroeconómico es de relativa estabilidad económica y baja inflación, con esto, desaparecen las ganancias financieras y aumentan los costos financieros. La demanda sigue siendo creciente pero cada vez más selectiva y diversificada. Se amplían los paquetes de servicios a ofrecer, aumenta el número de fusiones y adquisiciones, aumenta también la escala de operaciones y de intensidad del capital.³

El nacimiento de las empresas dedicadas a esta actividad en Ecuador data a partir de los últimos 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.¹

1.- Proyecto de creación de una empresa de seguridad física en la ciudad de Guayaquil con su respectivo plan de marketing. Guayaquil, 2003, 296 páginas. Tesis de Grado. Espol. Iche.: < <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3658/1/6185.pdf>>

3.- EL CAMBIO EN EL MODELO DE NEGOCIO DE LAS EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA. Evolución de la seguridad privada (en línea). < http://www.basc-costarica.com/documentos/La_Seguridad_Privada.pdf>

1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.

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.⁴

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.^{4 y 5} (ANEXO 1).

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.⁴

Según David Conforme, comisario de la Cámara de Transporte Pesado de Guayaquil (CATRAPEG), en declaraciones para Diario El Universo del día 13 de diciembre del 2010, hasta tres trailers son asaltados diariamente en la ciudad. Las pérdidas que estos atracos ocasionan alcanzan cantidades significativas, y la falta de apoyo de la seguridad estatal se hace sentir.⁶

El presente trabajo tiene como objetivo determinar la factibilidad de implementación y aceptación del servicio de seguridad especializada en custodia armada de contenedores para satisfacer las necesidades del hombre y empresas.

4. COMERCIO, LA REVISTA DE LA CÁMARA. Negocios en Guayaquil, blanco de la delincuencia, febrero 2011, página 12.

5. DNP. Análisis e interpretación de la delincuencia en el Ecuador (en línea), enero – diciembre 2010. <<http://www.dnpj.gob.ec/portal/images/Documentos/analisis%20delincuencia2010.pdf>>

6. EL UNIVERSO. Hasta tres trailers al día son víctimas de robo en Guayaquil (en línea). Citado el 13 de diciembre del 2010. <http://www.eluniverso.com/2010/12/13/1/1422/hasta-tres-traileros-dia-son-victimas-robos-guayaquil.html>

1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO.

La empresa de seguridad ofrece el servicio de:

- Custodia Armada y Acompañamiento de Contenedor.

La custodia armada de contenedores tiene como objetivo salvaguardar las mercancías tanto de importadores como exportadores, para que en conjunto con el seguro de mercancías aumenten las probabilidades de éxito del traslado y entrega de bienes.

El resguardo de la mercadería se lo hace con la participación de 3 guardias custodios, uno que va en el trailer como copiloto, y dos más que van en la camioneta de la empresa y acompañan al trailer durante toda su trayectoria desde el punto convenido hasta su destino terrestre final.

Todo el trayecto es monitoreado e informado al cliente vía e-mail de acuerdo a varios puntos establecidos con anterioridad en el estudio del cliente y sus necesidades.

Durante el proceso de prestación del servicio se usan recursos tecnológicos como herramientas de rastreabilidad y comunicación, que son básicamente celulares móviles y cámaras digitales para tomar fotos de prueba del correcto sellado del contenedor y verificación de placas y siglas del mismo, los cuáles se usan para el informe post prestación del servicio que se le hace al cliente.

1.5 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 para dar protección a los bienes transportados por importadores y exportadores.

Se analizará la rentabilidad de la puesta en marcha de la idea, 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. Así mismo participarán análisis de tipo cuantitativo y cualitativo.

1.6 OBJETIVOS.

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.

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.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

2.1 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.

2.2 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.

2.3 ORGANIGRAMA.



Figure 1: Organigrama Port Security

Elaborado por: Las Autoras.

Se ha optado por una estructura organizacional de tipo Funcional, la cual agrupa especialidades ocupacionales similares o relacionadas. En este caso particular, podemos identificar dos departamentos: el administrativo y el de operaciones.

Se consideran 4 niveles en la estructura organizacional:

Primer Nivel.- Lo conforma el Gerente General.

Segundo Nivel.- Lo conforman el Jefe Administrativo y el Jefe Operativo.

Tercer Nivel.- Lo conforman: Asistente Administrativa, Contador, Asistente Operativo y Supervisores.

Cuarto Nivel.- Lo conforman los Guardias Custodios.

Todos los trabajadores que constan en el organigrama a excepción del contador, trabajan en relación de dependencia y por tanto reciben beneficios de ley.

El contador factura, costo que está incluido en el rubro de honorarios profesionales y forman parte de los Gastos Administrativos.

2.4 DESCRIPCION DE FUNCIONES

Gerente General.

Representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos.

Perfil:

- Título de tercer nivel en Administración de empresas o afines.
- Experiencia mínima de 5 años en puesto similar.

- Conocimientos y destrezas: dominio de internet, herramientas de computación, inglés escrito y hablado, capacidad de comunicación, liderazgo.
- De 30 años en adelante.

Jefe Administrativo.

Encargado de la administración y manejo de las diferentes operaciones del negocio en el área financiera.

Perfil:

- Economista, Ing. Comercial o carreras afines.
- Experiencia mínima de 1 a 3 años en cargos similares.
- Conocimientos y destrezas: dominio del internet, herramientas de computación, inglés escrito y hablado, capacidad de trabajo bajo presión, trabajo en equipo.
- De 28 años en adelante.

Jefe Operativo.

Responsable del control de las actividades diarias de la empresa y de manejo de las operaciones en cuanto a la relación con el cliente se refiere.

Perfil:

- Estudios en Administración o afines
- Experiencia mínima de 3 años en el mismo cargo.
- Conocimiento básico de informática, atención al cliente.
- Manejo de equipos de trabajo y personal.
- De 30 años en adelante.

- Experiencia en actividades militares.

Asistente Administrativo y de Operaciones.

Ejecutar los procesos administrativos del área, aplicando las normas y procedimientos definidos, elaborando documentación necesaria, revisando y realizando cálculos, a fin de dar cumplimiento a cada uno de esos procesos, lograr resultados oportunos y garantizar la prestación efectiva del servicio.

Perfil:

- Estudios en Administración.
- Experiencia mínima 1 año en el mismo cargo.
- Conocimiento y destreza: principios y prácticas en contabilidad, computación, redacción, ortografía, utilitarios.
- De 22 años en adelante.

Supervisores.

Seleccionar y capacitar al personal y así lograr una mejor calidad de trabajo, desarrollar buenas actitudes de seguridad, controlar el desenvolvimiento y accionar laboral de los guardias.

Perfil:

- Preferentemente ex miembro de la Fuerza Militar.
- Experiencia mínima de 4 años en cargos de supervisión y manejo de personal.
- Habilidades: Liderazgo, capacidad de planificación y organización, manejo de utilitarios.
- De 28 años en adelante.

Guardias Custodios.

Responsable de la correcta ejecución de lo aprendido por el supervisor, cumplen una función importante al momento de realizar con éxito el servicio.

Perfil:

- Bachiller, no necesario formación universitaria.
- Habilidad para actuar bajo situaciones difíciles.
- Conocimiento en uso de armas.
- De 18 años en adelante.

2.5 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO.

FORTALEZAS:

- Precios Competitivos.
- Servicio personalizado.

OPORTUNIDADES:

- Alto índice delictivo hace posible la participación y expansión de empresas de seguridad física armada.
- La especialización incentiva las economías de escala.
- Apoyo y trabajo conjunto con la fuerza pública para combatir la delincuencia.
- Disminución en la relación del número de agentes promedio de la Policía Nacional entre la población promedio actual del país.

DEBILIDADES:

- Altos costos fijos.
- Empresa nueva en el mercado.
- Pocos recursos tecnológicos.

- Limitación en servicios.
- Limitación geográfica

AMENAZAS:

- Fuerza laboral con bajos niveles de instrucción académica.
- Competencia existente.
- Desconfianza y creencia de involucramiento y vinculación del personal de seguridad, en actividades delincuenciales.
- Trámites burocráticos y exigencias legislativas para empresas dedicadas a esta actividad.
- Existencia de empresas que no están legalmente constituidas y que ofrecen precios por debajo del promedio, con pagos a sus trabajadores menores a lo establecido por la ley.
- Encarecimiento de armas importadas en un 300%, y ausencia de oferta de armas nacionales.
- Elevación de los costos de los insumos y mano de obra.

MATRIZ TOWS.

	FORTALEZAS: <ul style="list-style-type: none"> • Precios Competitivos. • Servicio personalizado. 	DEBILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Altos costos fijos. • Empresa nueva en el mercado. • Pocos recursos tecnológicos. • Limitación en servicios. • Limitación Geográfica.
OPORTUNIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Alto índice delictivo hace posible la participación y expansión de empresas de seguridad física armada. • La especialización incentiva las economías de escala. • Apoyo y trabajo conjunto con la fuerza pública para combatir la delincuencia. • Disminución en la relación del número de agentes promedio de la Policía Nacional entre la población promedio actual del país. 	Estrategias FO: -Estrategia de liderazgo en costos. -Estrategia de especialización.	Estrategias DO: -Diversificación de servicios. -Expandirse a nivel nacional.
AMENAZAS: <ul style="list-style-type: none"> • Fuerza laboral con bajos niveles de instrucción académica. • Competencia existente. • Desconfianza y creencia de involucramiento y vinculación del personal de seguridad, en actividades delincuenciales. • Trámites burocráticos y exigencias legislativas para empresas dedicadas a esta actividad. • Existencia de empresas que no están legalmente constituidas y que ofrecen precios por debajo del promedio, con pagos a sus trabajadores. • Encarecimiento de armas importadas en un 300%, y ausencia de oferta de armas nacionales. • Elevación de los costos de los insumos y mano de obra. 	Estrategias FA: -Alianzas estratégicas con empresas ubicadas en diferentes niveles de la cadena de suministros de importadores y exportadores.	Estrategias DA: -Externalización. -Buscar el respaldo de una empresa de seguridad ya establecida en el medio, de gran prestigio y larga trayectoria.

Table 1: Matriz Tows

Elaborado por: Las Autoras.

2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

2.6.1 Análisis del entorno del Ecuador.

▪ ENTORNO ECONÓMICO.

La economía ecuatoriana pese a las crisis tanto internas como externas que se han dado a lo largo de los años, ha sabido acogerse a los ingresos provenientes del petróleo como su principal fuente. La dependencia económica a este rubro, hace que el país se vuelva vulnerable y que exista un nivel de incertidumbre inminente.

El fuerte auge de migración que hubo a partir del año 2000, aunque ha resultado en un problema de carácter social, es un factor de gran importancia económica gracias a las remesas que representan y participación positiva en los ingresos del país.

Según el último diagnóstico del Centro de Estudios Latinoamericanos del mes de Enero 2011, el Ecuador mantiene déficit en cuenta corriente debido a la caída de las remesas antes descritas, al déficit en la balanza comercial y a los ambiciosos egresos de publicidad por parte del gobierno actual. El crecimiento económico se ve amenazado por efectos contrarios que se presentan en la economía con respecto al incremento en el salario básico, que hace que se incremente el dinero en circulación y por tanto el consumo.

▪ ENTORNO POLÍTICO.

Las políticas gubernamentales pueden limitar y dificultar la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas y requisitos para su funcionamiento. Han habido cambios a lo largo de los años tanto de los requisitos que tiene que cumplir las empresas de seguridad como de los entes a los cuales se tienen que registrar.

A finales del 2007, se aprueba la Ley de Régimen Tributario Interno en donde se pone un impuesto a los Consumos Especiales (ICE), del 300 por ciento en las armas de fuego y municiones. El sector empieza a sentir las consecuencias de dicha ley en el incremento del costo de brindar servicios.⁶

En abril del 2008, el gobierno del Presidente Correa golpea fuertemente a las empresas privadas con altos gastos de personal, que hasta entonces eran de contratación flexible. Las empresas de seguridad fueron uno de los grupos más afectados. Este Mandato Constitucional eliminó completamente las subcontrataciones del personal, la tercerización de servicios y limitó las contrataciones por hora. Esta nueva forma, elevó los costos de seguridad privada, que trasladó sus precios a los usuarios, con la consiguiente contracción de la demanda de servicios. En casos de empresas más grandes, éstas procedieron a contratar directamente en sus planillas de pago a los guardias de seguridad prescindiendo de los servicios que brindaban las compañías dedicadas a ello.⁸

En julio del 2008, el reglamento de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada dispone a las empresas contratar seguros de vida y de accidente a sus colaboradores haciendo que el servicio suba aún más.⁸

En marzo del 2009, se pone en vigencia las reformas en el Código Penal, en donde se incluyen como contravenciones (ya no delitos) los objetos robados sin violencia, que no superen las tres remuneraciones básicas (\$654 dólares), decisión que promovió aún más la delincuencia. Lógicamente, esta grave realidad llevó a uno nuevo, convirtiéndose en delito, el hurto o robo mayor al 50% de un salario mínimo, es decir, \$120 dólares.⁸

8. CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. Estudio Sectorial Empresas de Seguridad Privada. Guillén & Consultores.

En el mes de junio del 2009 los Ministros de Defensa y Gobierno, firmaron un Acuerdo interministerial en el que se prohíbe terminantemente el porte de armas de fuego. Mediante dicho acuerdo, se eliminan todos los permisos de porte de armas, y los convierte en permisos de tenencia. Esto significa que los guardias privados pueden portar armas exclusivamente en el lugar de trabajo, es decir, que no se podía circular por la calle armado, ni desde las empresas de seguridad o domicilio de los guardias hasta sus posiciones de guardianía.⁸

En abril del 2010, luego de muchas gestiones realizadas por las autoridades de la Policía y las Fuerzas Armadas, se prohíbe la fabricación de armas artesanales en Chimbo, provincia de Bolívar, donde había existido por varios años la polémica entre estas entidades de la fuerza pública y el gobierno nacional que consideraba un problema social para esa población en la que 300 familias se dedicaban a esta fabricación artesanal. Este hecho ciertamente constituía un problema serio para la seguridad ciudadana, puesto que dichas armas, además de no tener control técnico de su fabricación, tampoco se llevaban registros de compras, y al ser extremadamente asequibles (\$30 dólares) y por falta de tecnología no dejan registro balístico, y por lo tanto, se constituyeron en la fuente ideal para los delincuentes. Por supuesto, también estas armas artesanales se convirtieron en una herramienta de trabajo importante para las compañías de seguridad.⁸

▪ ENTORNO TECNOLÓGICO.

La industria de la seguridad ha ido de la mano con los avances tecnológicos y es hoy en día una profesión compleja de funciones especializadas.⁹

8. CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. Estudio Sectorial Empresas de Seguridad Privada. Guillén & Consultores.

9. PERIODISMO.COM. La evolución de la seguridad, introducción histórica (en línea). <http://www.periodismo.com/modules/newbb/viewtopic.php?post_id=27223>

En tiempos remotos como en la era de los Faraones, las herramientas principalmente usadas eran armas, trampas, cerraduras, cajas fuertes, puertas blindadas y barrotes; pero que hoy por hoy son soporte para sistemas de comunicación, biométricos de detección y tecnologías informáticas añadidas.⁹

Existe una presión por parte de la delincuencia debido a su audacia y creatividad, así como conocimientos de carácter técnico que ponen en práctica al momento de actuar, y que juegan un papel importante para poder dar guerra y combatir la misma. Es por eso, que el progreso de este sector se ha ido dando bajo la sombra de la aplicación y combinación de estos sistemas electrónicos que han permitido una mejora del servicio y el aprovechamiento óptimo de las ventajas del factor tecnológico y del factor humano.

Entre los elementos que en la actualidad complementan el servicio dado por las empresas de seguridad, tenemos:

- Cámaras de vigilancia.
- Rastreo satelital-GPS.
- Cercas o barreras electrónicas.
- Armas sofisticadas.

El avance tecnológico que se puede observar en la actualidad da rienda suelta a la posibilidad de reemplazo del factor humano por el factor físico, lo que a su vez permite una reducción en costos y un mayor grado de eficiencia del sector. Por lo tanto podemos decir que tanto la oferta como la demanda son influenciadas directamente por los cambios tecnológicos en las herramientas de seguridad física disponibles y que por ende son un elemento importante para la industria.¹⁰

9.- PERIODISMO.COM. La evolución de la seguridad, introducción histórica (en línea). <http://www.periodismo.com/modules/newbb/viewtopic.php?post_id=27223>

10.- UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, MAE. Repositorio, OCHOA PACHECO, Alexandra. <<http://repositorio.maeug.edu.ec/handle/123456789/20>>

2.6.2 Analisis competitivo

De acuerdo a la información proporcionada por la Cámara de Comercio de Guayaquil, de su base de datos del sector de seguridad, se han analizado las empresas que representan competencia en el mercado, por ofrecer el servicio de custodia armada.

Se han contabilizado un total de 32 empresas (ANEXO 2) que ofrecen una gama de servicios, en los que combinan factores humanos y tecnológicos, incluido el servicio de custodia armada.

RANKING DE EMPRESAS DE SEGURIDAD QUE OFRECEN SERVICIO DE CUSTODIA ARMADA SEGÚN EL IMPTO CAUSADO PERIODO DE ANÁLISIS AÑO 2009

NO.	RAZÓN SOCIAL	IR CAUSADO	% PART.
1	SEMIL CIA.LTDA. SEMILSA	\$ 16.295,08	3,50%
2	COMPAÑIA ASTRO SECURITY ASTROSEG CIA. LTDA.	\$ 760,44	0,16%
3	COSMOSEG - SEGURIDAD PRIVADA C. LTDA.	\$ 5.089,98	1,09%
4	DELFOR SECURITY C. LTDA.	\$ 4.346,31	0,93%
5	PROTECTORES PRIVADOS POLIDOS CIA. LTDA.	\$ 40.123,12	8,63%
6	SEPRONAC SEGURIDAD Y PROTECCION NACIONAL CIA. LTDA.	\$ 49.516,13	10,65%
7	ALGOR CIA. LTDA.	\$ 4.700,95	1,01%
8	MAC SECURITY C. LTDA. MAXIMA ATENCION Y CONTROL	\$ 38.508,35	8,28%
9	VIPOES VIGILANCIA ESPECIALIZADA C. LTDA.	\$ 4.641,17	1,00%
10	CENSPRI C. LTDA.	\$ 3.876,19	0,83%
11	PROTECCION MAXIMA, PROTEMAXI C. LTDA.	\$ 6.804,89	1,46%
12	ALARMAS CONTROL Y SEGURIDAD ALCONSEG CIA. LTDA.	\$ 11.810,25	2,54%
13	SEGURIDAD Y SERVICIOS SEGSER CIA. LTDA.	\$ 12.656,63	2,72%
14	MAFIROS SEGURIDAD CIA. LTDA.	\$ 23.028,37	4,95%
15	INVESTIGACION ESCOLTA Y SEGURIDAD INVESCOL CIA. LTDA.	\$ 808,10	0,17%
16	GUAYPRO GUAYAS PROTECCION CIA. LTDA.	\$ 21.857,70	4,70%
17	ZENKOR SECURITY CIA. LTDA.	\$ 7.360,93	1,58%
18	SERVICIOS DE PROTECCION Y CUSTODIA SEPROCUSTODIA CIA. LTDA.	\$ 70.700,32	15,20%
19	PROVIGAR CIA. LTDA. PROTECCION Y VIGILANCIA ARMADA	\$ 3.658,63	0,79%
20	VIGILANCIA Y CUSTODIA VICUSTODIA C. LTDA.	\$ 10.398,35	2,24%
21	EMPRISEG CIA. LTDA. EMPRESA PRIVADA DE SEGURIDAD	\$ 13.978,52	3,01%
22	SUDAMERICANA DE SERVICIOS DE SEGURIDAD, SUDASER CIA. LTDA.	\$ 12.296,13	2,64%

23	SEGURIDAD Y VIGILANCIA SEGIVI C. LTDA.	\$ 0,00	0,00%
24	MULTISERDIG CIA. LTDA.	\$ 3.022,32	0,65%
25	ARLOMONT CIA. LTDA.	\$ 16.154,81	3,47%
26	SEMIN CIA. LTDA.	\$ 5.419,59	1,17%
27	SEGURIDAD LATORRE RODRIGUEZ SEGLARO CIA. LTDA	\$ 5.990,67	1,29%
28	OCEANSECURITY C. LTDA.	\$ 26.740,77	5,75%
29	SECURITYCOM CIA. LTDA.	\$ 228,36	0,05%
30	COMPAÑIA DE SEGURIDAD 2000 C. LTDA. PRISEGUR	\$ 2.336,19	0,50%
31	CUSTODIA PORTUARIA CUPORT CIA. LTDA.	\$ 36.807,95	7,91%
32	SEGUSUR CIA. LTDA.	\$ 5.126,43	1,10%
TOTAL		\$ 465.043,63	100,00%

Table 2: Ranking de empresas de seguridad que ofrecen servicio de custodia armada según el impuesto causado.

Elaborado por: Las Autoras.
Datos: SRI.

▪ **COMPETIDORES DIRECTOS:**

De acuerdo al cuadro #2, las empresas que representan competencia directa según el impuesto causado del 2009 son:

RAZON SOCIAL:	PROTECTORES PRIVADOS POLIDOS CIA. LTDA.	
PAGINA WEB:	http://www.polidos.com.ec/	
ANIOS DE FUNCIONAMIENTO:	23	
UBICACION:	Guayaquil.	
AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral.	
CERTIFICACIONES:	BASC, ISO 9000:2008	
OBSERVACIONES:	Forma parte de POLIELECTRONICS, empresa de servicios de seguridad electrónica y la empresa consultora de seguridad integral Security and Ros Control (SRC).	
RAZON SOCIAL:	SEPRONAC SEGURIDAD Y PROTECCION NACIONAL CIA. LTDA.	
PAGINA WEB:	http://sepronac.com.ec/	
ANIOS DE FUNCIONAMIENTO:	15	
UBICACION:	Guayaquil, Cuenca, Quito, Puerto Francisco de Orellana.	

AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil.		
CERTIFICACIONES:	ISO 9001		
PRECIO CUSTODIA GUAYAQUIL:	\$89.60	1 chofer y 2 custodios.	
RAZON SOCIAL:	MAC SECURITY C. LTDA. MAXIMA ATENCION Y CONTROL		
PAGINA WEB:	http://www.macsecurity.com.ec/		
ANIOS DE FUNCIONAMIENTO:	22		
UBICACION:	Guayaquil, Quito, Manta, Cuenca, Portoviejo, Salinas.		
AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral.		
RAZON SOCIAL:	SERVICIOS DE PROTECCION Y CUSTODIA SEPROCUSTODIA CIA. LTDA.		
ANIOS DE FUNCIONAMIENTO:	4		
UBICACION:	Guayaquil.		
AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral.		
PRECIO CUSTODIA GUAYAQUIL:	\$246	4 custodios armados.	
RAZON SOCIAL:	CUSTODIA PORTUARIA CUPORT CIA. LTDA.		
PAGINA WEB:	http://www.cuportseguridad.com/		
UBICACION:	Guayaquil, Manta, Quito.		
AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral.		
CERTIFICACIONES:	BASC, ISO 9001		
PRECIO CUSTODIA GUAYAQUIL:	\$168	1 chofer y 2 custodios.	
RAZON SOCIAL:	OCEANSECURITY C. LTDA.		
PAGINA WEB:	http://oceansecurity.net/index.html		
UBICACION:	Guayaquil.		
AFILIACIONES:	Cámara de Comercio de Guayaquil, Asociación Nacional de Empresas de Seguridad Integral.		

Table 3: Empresas que representan competencia directa.
Elaborado por: Las Autoras.

▪ **COMPETIDORES INDIRECTOS:**

Como competidores indirectos tenemos:

- Policía Nacional, quien también ofrece servicio de seguridad a empresas o personas que lo requieran, a cambio de un reembolso monetario.
- Empresas de seguridad privada electrónica que ofrecen sistemas GPS independiente, los cuáles son dispositivos de rastreabilidad mediante señales satelitales que indican la posición exacta de un objeto y son considerados como sustitutos de los sistemas de seguridad basados en guardias.

2.6.3 Muestra

2.6.3.1 Descripción de la muestra.

Población Meta:

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.

Marco de la muestra:

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

Tiempo:

Del 30 de marzo del 2011 al 15 de abril del 2011.

Tamaño muestral.

- **Cálculo:**

El tamaño total de la población **N= 825** empresas entre exportadoras e importadoras dentro de la zona de Guayaquil, población determinada como finita.

La muestra de la investigación se obtuvo a través de la fórmula estadística para población finita utilizando un margen de error del 10%, tomando así un valor $P= 0.50$ para que nos dé la más alta estimación del n y con un nivel de confianza del 95% el cual equivale a tener un $Z=1.96$

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(N - 1) E^2 + Z^2 P Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5 \times 0.5 \times 825)}{[(825-1) (0.1)^2] + [(1.96)^2 (0.5)(0.5)]}$$

$$n = 17.$$

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 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.

DISEÑO DE LA ENCUESTA.

ENCUESTA

1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?

SI ___ NO ___

2.- Considera usted que la seguridad brindada por la Policía Nacional, y las Fuerzas Armadas es:

Suficiente ___ Insuficiente ___

3.- Cuando usted transporta su mercadería bajo resguardo privado, usted se siente:

Muy seguro ___

Seguro ___

Neutral ___

Poco Seguro ___

Inseguro ___

4.- Califique del 1 al 5 los criterios a evaluar para la elección de su proveedor de servicios de seguridad, siendo 5 más fuerte y 1 el más débil.

	DEL 1 AL 5
Experiencia	
Calidad	
Precio	
Tecnología	
Variedad de servicios	
Variedad y tipo de armamento	

5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?

SI ___ NO ___

Si la respuesta es SI continúe llenando la encuesta; si su respuesta es NO continúe con la pregunta 9.

6.- ¿Cuánto tiempo lleva contratando servicios de seguridad de su último proveedor?

Menos de 1 año ___

De 1 a 3 años ___

De 4 a 6 años ___

Más de 6 años ___

7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?

SI ___ NO ___

8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

SI ___ NO ___

Si su respuesta es SI por favor continúe llenando la encuesta desde la pregunta 11, si su respuesta es NO, continúe la encuesta.

9.- ¿Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de seguridad para su mercadería?. _____

10.- Nombre 3 empresas de seguridad que primero se le vengan a la mente.

11.- ¿Estaría usted dispuesto a cambiarse o contratar un nuevo proveedor de servicio de seguridad?

SI ___ NO ___

Por

qué?

12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?

\$85-\$90
\$90-\$95
\$95-\$100
\$100-\$105

13.- ¿Aproximadamente, cuántos contenedores son enviados o recibidos mensualmente para fines comerciales de su empresa?

LE AGRADECEMOS SU TIEMPO Y COMPRENSIÓN.

2.6.4 Presentación de resultados.

1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?

INTERPRETACIÓN: DE UN TOTAL DE 30 ENCUESTADOS EL 16.7% CONSIDERA A GUAYAQUIL UNA CIUDAD SEGURA, MIENTRAS QUE EL 83.3% QUE CORRESPONDE A 25 ENCUESTADOS CONSIDERA QUE GUAYAQUIL NO ES UNA CIUDAD SEGURA. (ANEXO 3).

2.- Considera usted que la seguridad brindada por la Policía Nacional, y las Fuerzas Armadas es:

Suficiente ___ Insuficiente ___

INTERPRETACIÓN: DE 30 ENCUESTAS REALIZADAS EL 90% DE LOS ENCUESTADOS AFIRMAN QUE LA SEGURIDAD BRINDADA POR LA POLICÍA NACIONAL Y LAS FUERZAS ARMADAS ES INSUFICIENTE, EN CONTRASTE, EL 10% CONSIDERA QUE LA SEGURIDAD BRINDADA POR ESTAS INSTITUCIONES ES SUFICIENTE PARA GUAYAQUIL. (ANEXO 4).

3.- Cuando usted transporta su mercadería bajo resguardo privado, usted se siente:

Muy seguro ___
Seguro ___
Neutral ___
Poco Seguro ___
Inseguro ___

INTERPRETACIÓN: DE 30 ENCUESTAS REALIZADAS OBSERVAMOS QUE 14 ENCUESTADOS SE SIENTEN SEGUROS AL MOMENTO DE TRANSPORTAR SU MERCADERÍA CON RESGUARDO PRIVADO, ES DECIR, UN 46.7%, MIENTRAS QUE EL 16.7% SE SIENTE NEUTRAL, 8 ENCUESTADOS QUE CORRESPONDEN AL 26.7% SE SIENTEN POCO SEGUROS Y EL 10% DE LOS ENCUESTADOS SE SIENTEN INSEGUROS AL TRANSPORTAR LA MERCADERÍA CON RESGUARDO PRIVADO. (ANEXO 5).

4.- Califique del 1 al 5 los criterios a evaluar para la elección de su proveedor de servicios de seguridad, siendo 5 más fuerte y 1 el más débil.

	DEL 1 AL 5
Experiencia	
Calidad	
Precio	
Tecnología	
Variedad de servicios	
Variedad y tipo de armamento	

INTERPRETACIÓN: LOS CRITERIOS QUE EVALUARÍAN AL MOMENTO DE ESCOGER UN PROVEEDOR DE SEGURIDAD SERIA EN PRIMER LUGAR LA EXPERIENCIA, YA QUE DE LOS 30 ENCUESTADOS RECIBIÓ UNA ACEPTACIÓN DEL 25.42%, LUEGO LA CALIDAD CON UN NIVEL DE IMPORTANCIA DEL 16.95%, DEJANDO EN TERCER LUGAR DE RELEVANCIA A EL PRECIO Y TECNOLOGÍA CON UN 15.25%, FINALMENTE LOS CRITERIOS MENOS IMPORTANTES PARA LOS ENCUESTADOS AL MOMENTO DE ELEGIR SU PROVEEDOR DE SEGURIDAD SON LA VARIEDAD DE SERVICIOS Y TIPO DE ARMAMENTO.

INDICAN LOS RESULTADOS CLARAMENTE QUE LOS ENCUESTADOS VALORAN MAS LA EXPERIENCIA Y CALIDAD DEL SERVICIO DE SEGURIDAD QUE OFREZCAN LAS INSTITUCIONES. (ANEXO 6).

5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?

SI ___ NO ___

INTERPRETACIÓN: CON UNA MEDIA DE 1.27 DE LOS 30 ENCUESTADOS EL 73.3% SI CUENTAN CON UN PROVEEDOR DE SEGURIDAD PARA PROTEGER SU MERCADERÍA EN TRANSITO, MIENTRAS QUE EL 26.7% QUE CORRESPONDE A 8 ENCUESTADOS NO CUENTAN CON UN PROVEEDOR DE SEGURIDAD. (ANEXO 7).

6.- ¿Cuánto tiempo lleva contratando servicios de seguridad de su último proveedor?

Menos de 1 año ____

De 1 a 3 años ____

De 4 a 6 años ____

Más de 6 años ____

INTERPRETACIÓN: EL 18.2% QUE CORRESPONDEN A 4 ENCUESTADOS DE 22, TIENEN MENOS DE UN AÑO CONTRATANDO SERVICIOS DE SEGURIDAD DE SU ULTIMO PROVEEDOR, EL 45.45% TIENE DE UNO A 3 AÑOS Y EL 22.73% TIENE UN INTERVALO DE 4 A 6 AÑOS CONTRATANDO SERVICIOS DE SEGURIDAD Y POR ULTIMO EL 13.64% TIENEN MAS DE SEIS AÑOS CON SU EMPRESA DE SEGURIDAD. (ANEXO 8).

7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?

SI __

NO __

INTERPRETACIÓN: CON UNA MEDIA DE 1.27 EL 72.73% DE LOS 22 ENCUESTADOS CONSIDERA QUE SU ACTUAL PROVEEDOR DE SEGURIDAD LE PROPORCIONA UN ALTO NIVEL DE CONFIANZA EN CONTRASTE EL 27.27% DE LOS ENCUESTADOS AFIRMA QUE SU PROVEEDOR DE SEGURIDAD NO LE BRINDA UN ALTO NIVEL DE CONFIANZA. (ANEXO 9).

8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

SI __

NO __

INTERPRETACIÓN: DE 30 ENCUESTAS REALIZADAS 25 ENCUESTADOS QUE CORRESPONDEN AL 83.3% AFIRMAN QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A CONTRATAR UN PROVEEDOR DE SEGURIDAD QUE OFRECE SERVICIOS DE CUSTODIA Y VIGILANCIA ARMADA DE CONTENEDORES A PRECIOS BAJOS, Y EL 16.70% NO ESTARÍAN DISPUESTOS A CONTRATAR ESTE SERVICIO. (ANEXO 10).

9.- ¿Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de seguridad para su mercadería? _____

INTERPRETACIÓN: PODEMOS OBSERVAR QUE EL 20.00% DE LOS ENCUESTADOS ESCOGIERON A LA COMPAÑÍA LAAR COMO SU PROVEEDOR DE SEGURIDAD ACTUAL, MIENTRAS QUE EL 40% ELIGIERON A SEGLARO Y EL 20% TIENE A LA COMPAÑÍA HALCON

COMO SU PROVEEDOR DE SEGURIDAD, Y EL 20% ESCOGIERON OTRAS EMPRESAS, DANDO COMO RESULTADO QUE LA MAYOR PARTE TIENE COMO PROVEEDOR ACTUAL A SEGLARO. (ANEXO 11).

10.- Nombre 3 empresas de seguridad que primero se le vengan a la mente.

INTERPRETACION: EL 16.67% TIENEN GRABADOS EN SU MENTE A EMPRESAS COMO TEVCOL, WACKENHUT Y GAS, MIENTRAS QUE EL 23.33% RECORDÓ A LAAR, EL 12.22% MENCIONÓ A MACSECURITY Y EL 4.44% RECORDÓ A LA COMPAÑÍA ARSEG. OBSERVANDO QUE LA MAS RECORDADA EN LOS ENCUESTADOS ES LA COMPAÑÍA LAAR. (VER ANEXO 12).

11.- ¿Estaría usted dispuesto a cambiarse o contratar un nuevo proveedor de servicio de seguridad?

SI ___ NO ___

INTERPRETACIÓN: CON UNA MEDIA DE 1.50 DE 30 ENCUESTADOS EL 50% ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIARSE DE PROVEEDOR DE SEGURIDAD Y EL OTRO 50% NO ESTARÍA DISPUESTO A CAMBIARSE. (VER ANEXO 13).

12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?

\$85-\$90
\$90-\$95
\$95-\$100
\$100-\$105

INTERPRETACIÓN: EL 43.3% DE LOS ENCUESTADOS ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR DE \$85 A \$90 POR UN SERVICIO DE SEGURIDAD ESPECIALIZADA, EL 26.67% ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR ENTRE \$100 A \$105, EL 13.3% DE \$95 A \$100 MIENTRAS QUE EL 10.00% ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR DE \$90 A \$95. (VER ANEXO 14).

13.- ¿Aproximadamente, cuántos contenedores son enviados o recibidos mensualmente para fines comerciales de su empresa?

INTERPRETACIÓN: DE UN TOTAL DE 30 ENCUESTADOS EL 53.3% ENVÍAN O RECIBEN MENOS DE 10 CONTENEDORES PARA FINES COMERCIALES DE SU EMPRESA DE, EL 30% DE 10 A 20 CONTENEDORES Y EL 13.3% DE 20 A 30 Y EL 3.33% ENVÍA O RECIBE DE 30 A 40 CONTENEDORES. (ANEXO 15).

2.6.5 Estimacion de la demanda potencial.

Análisis de la Demanda:

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que pueden ser adquiridos a diferentes precios dentro de un mercado específico, por un consumidor o por un conjunto de consumidores que buscan satisfacer una necesidad por un lapso de tiempo determinado.

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.

Año 1

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Norte	38	60	81	70	85	97	106	98	100	78	87	100	1000
Centro	27	20	34	24	31	42	24	31	40	25	35	21	354
Via Daule	59	49	61	52	60	64	68	49	82	47	37	64	692
Duran	5	0	1	0	3	2	4	4	1	3	2	4	29
Mapasingue	1	2	1	0	1	0	1	2	0	1	1	0	10
Perimetral	0	1	0	1	0	0	1	2	0	0	5	1	11
Sur	0	0	0	2	0	0	0	5	0	0	2	2	11
TOTAL	130	132	178	149	180	205	204	191	223	154	169	192	2107

Table 4: Número de custodias de una empresa de seguridad privada comparable año 1.

Elaborado por: Las autoras.

Año 2

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
Norte	41	65	94	86	100	113	130	125	127	87	97	121	1186
Centro	28	32	39	44	36	60	30	37	41	35	43	32	457
Vía Daule	66	58	73	63	69	80	71	55	83	50	47	75	790
Duran	5	2	4	1	5	3	6	6	3	4	4	5	48
Mapasingue	3	2	1	2	0	1	3	2	1	1	2	0	18
Perimetral	4	0	1	2	4	0	3	6	0	2	5	3	30
Sur	0	5	1	8	3	1	2	13	2	1	3	6	45
TOTAL	147	164	213	206	217	258	245	244	257	180	201	242	2574

Table 5: Número de custodias de una empresa de seguridad privada comparable año 2.

Elaborado por: Las autoras.

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, 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%								
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%

Table 6: Proyección de la demanda del proyecto.

Elaborado por: Las autoras.

2.6.6 Matriz BCG

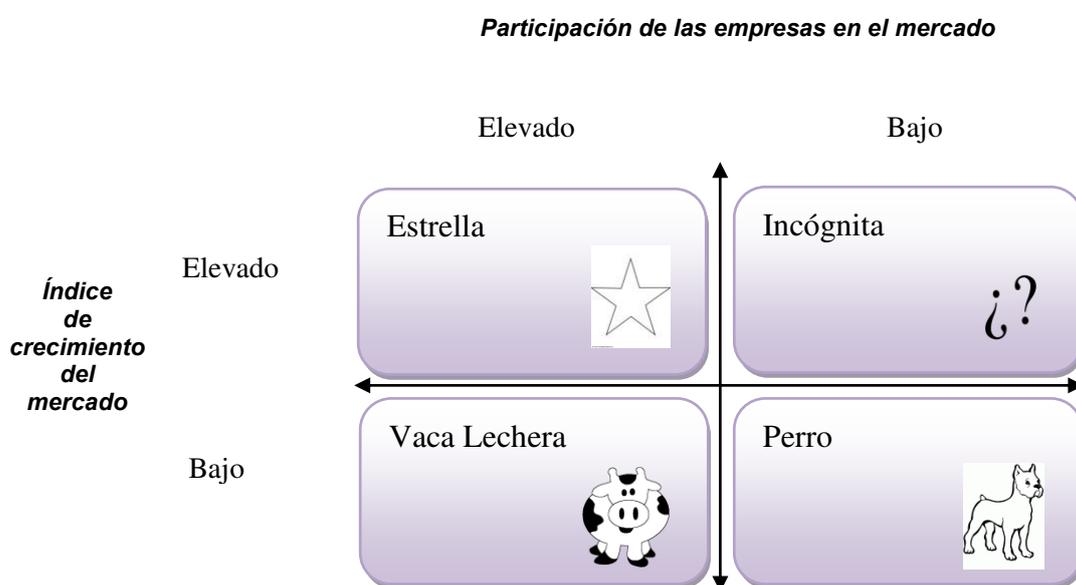


Figure 2: Matriz BCG.

Elaborado por: Las Autoras.

Dado que nuestra empresa es una empresa nueva en el mercado, al no tener participación ni crecimiento en el mismo la hemos ubicado en el cuadrante de Incógnita.

Sabiendo que el crecimiento de mercado de las empresas de seguridad toma ventaja de los problemas de delincuencia y deficiencias en el modelo de seguridad pública, que al pasar de los años parecen agravarse, hemos visto una oportunidad de mercado en este tipo de negocio; la misma que en conjunto con las estrategias de mercado buscará el posicionamiento y estimulación de la demanda.

2.6.7 Matriz implicación

A través de la Matriz Implicación (también conocida como Matriz FCB) se puede analizar el comportamiento de los clientes al momento de elegir el servicio. Ésta matriz a su misma vez, relaciona la acción de elegir un servicio con la causa dominante de compra.

Modo Intelectual: Los consumidores se basan en la razón, lógica y hechos.

Modo Emocional: Los consumidores se basan en emociones, sentidos e intuición.

Implicación Débil: Representa para los consumidores una decisión fácil de compra.

Implicación Fuerte: Representa para los consumidores una decisión complicada de compra.

MATRIZ FCB

		Modo Intelectual	Modo Emocional
Implicación	Fuerte	Aprendizaje (i,e,a)	Afectivo (e,i,a)
	Débil	Rutina (a,i,e)	Hedonismo (a,e,i)

a= actúa e=evalúa i=investiga

Elaborado por: Las Autoras.

Dada la matriz FCB se obtiene como resultado que el servicio de Custodia Armada de Contenedores ofrecido por nuestra empresa cae en el cuadrante de rutina, siendo así un servicio con implicación débil pero con inclinación más racional que emotiva.

Nuestro servicio posee implicación débil ya que para la toma de decisión por parte del cliente no requiere analizar profundamente la información de las diferentes empresas existentes en el mercado sino más bien que se dejan llevar (la mayoría de veces) por referencias dadas, es decir al cliente le recomiendan elegir cierta empresa como proveedor ya que satisface necesidades y el cliente la acepta buscando así también un buen servicio, en vez de arriesgarse eligiendo otra empresa.

De este modo el cliente primero elige quien les proporcionará el servicio, luego lo entiende o se informa y por último recibe los beneficios del mismo.

2.6.8 Macro y microsegmentación

· MACRO SEGMENTACIÓN.

A través de la macro segmentación podremos analizar, identificar y decidir a qué mercado (clientes) vamos a satisfacer. En nuestro proyecto los potenciales clientes son empresas importadoras y exportadoras.¹²

Las variables consideradas en la segmentación fueron:

Demográficas.

-Tipo de Cliente y necesidades a satisfacer: “¿Qué empresas debemos servir y que requieren satisfacer?”.

12. SENA, Segmentación de mercados (en línea) <<http://www.slideshare.net/olgaluci/gua-1-segmentacin-de-mercados>>.

El servicio de custodia armada de contenedores estará dirigida a empresas exportadoras e importadoras de la ciudad de Guayaquil, que necesitan del servicio de seguridad por parte de una tercera persona al momento de transportar su mercadería desde la fábrica u operador portuario hasta el puerto de la ciudad o viceversa.

-Tamaño del Cliente: “¿Qué tamaño tendrán las empresas que serviremos?”
Nuestro proyecto ofrecerá sus servicios a empresas de mediano y gran tamaño.

-Ubicación Geográfica: “¿Qué áreas geográficas servirá el proyecto? ”
Nuestro proyecto servirá al sector Guayaquileño.

▪ **MICRO SEGMENTACIÓN.**

Mediante la microsegmentación podremos ser capaces de definir con más claridad los segmentos del mercado y delimitar con más precisión el mercado meta. Dentro de ésta segmentación las variables dominantes son precio y calidad, ya que los potenciales clientes tienen necesidad de un buen servicio a buen precio.

Las características del segmento elegido son:

Geográficas:

- Variable Geográfica: Guayaquil.

- Zona: Norte, Centro, Sur y lugares aledaños a la ciudad.

 Socio – Demográfica: Empresas importadoras o exportadoras de mediano y gran tamaño especialmente aquellas empresas que importan o exportan productos como línea blanca, productos perecibles, productos de consumo masivo, y los productos que llaman más atención por parte de los delincuentes.

2.6.9 Análisis de las fuerzas de Porter.

▪ RIVALIDAD DE LOS COMPETIDORES.

La industria de seguridad privada consta de mil trescientas empresas aproximadamente entre empresas legalmente constituidas y aquellas que trabajan como informales. La rivalidad que existe en el sector es ALTA; las empresas formales se diferencian las unas de otras básicamente en lo que respecta a calidad, experiencia y precios, mientras que las informales dan guerra a las primeras debido a sus precios, los mismos que están por debajo al presupuesto referencial desarrollado por la Comisión Técnica Económica de la Asociación Nacional de Empresas de Seguridad (ANESI) y que solapa la violación de leyes e incumplimiento de obligaciones laborales.

Existen en el mercado empresas reconocidas de gran trayectoria, las mismas que al tener una gama de servicios bastante extensa y gracias a su poder financiero emplean masivas estrategias de marketing para acaparar mayor clientes y por ende apoderarse de gran parte del mercado.

▪ BARRERAS DE ENTRADA.

Las barreras de entrada para empresas de seguridad nuevas son: ALTA para empresas que se rigen según lo establecido por la ley en lo que respecta a reglamentos y requerimientos a cumplir; y MEDIA para aquellas empresas que nacen en lo informal e ilegal.

El criterio a valorar para medir el nivel de facilidad de una empresa para incursionar en el mercado, es el monto de inversión inicial requerido.

Para poder competir con empresas existentes y que mejor se desenvuelven en el medio, se debe tener: alta tecnología, certificaciones internacionales, capacidad para desarrollar economías de escala, obtención de permisos de funcionamiento y demás requisitos legales, alto conocimiento técnico y un equipo sofisticado de apoyo. Los mismos que

pueden alcanzar grandes cantidades de inversión de capital, y que representan un marco limitante para la entrada de nuevos competidores.

▪ **AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTOS.**

El servicio de seguridad, y específicamente el servicio de custodia armada de contenedores, tiene como sustitutos:

- La Policía Nacional, entidad estatal que también ofrece servicios de guardianía y vigilancia pagada.
- Empresas de seguridad privada electrónica que ofrecen sistemas GPS independiente, en ocasiones son usadas no como complemento de la seguridad física armada, si no como únicos dadores de seguridad de algún bien o inmueble.

Sin embargo:

- Las falencias encontradas en el modelo de trabajo de la Policía Nacional y que son palpadas por los ciudadanos, hacen que esta amenaza sea MEDIA-BAJA.
- Y, el uso de estas herramientas electrónicas de seguridad como complemento del servicio dado por empresas de seguridad, los convierte en sustituto de nivel MEDIA-BAJA.

Como conclusión, podemos decir que la amenaza de servicios sustitutos es MEDIA-BAJA.

▪ **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CONSUMIDORES.**

Los clientes a los cuales está dirigido el servicio de custodia armada de contenedores, al ser estos exportadores e importadores, tienen que cubrir altos costos de operación como lo son los costos implicados en el envío y

recepción de mercaderías. Por lo tanto, se debe de considerar la existencia de una sensibilidad al precio.

Así mismo, debido al auge de la industria, los clientes tienen un elevado grado de libertad y disponibilidad para cambiarse de proveedor. Lo que precisamente se busca reducir mediante la diferenciación.

Después del análisis realizado, concluimos que el poder de negociación de los consumidores es MEDIA-ALTA.

- **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.**

Las herramientas principales usadas para el desarrollo del servicio de custodia armada de contenedores son principalmente armas, las mismas que están sujetas a una concentración de quienes las proveen. Así mismo la dificultad y alto costo de negociación con proveedores hace que su poder sea ALTO.

2.6.10 Análisis de Marketing

MARKETING MIX: 5 P'S.

- **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 (ANEXO 18).

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

*Mapasingue	\$ 119,18
*Perimetral	\$ 119,18
**Sur	\$59,59

Table 7: Estimación del precio por área.

Elaborado por: Las autoras.

*Se ha considerado que para esta área por motivos de distancia, el tiempo máximo estimado del desarrollo de la custodia es de 01h30.

**Se ha considerado que para esta área por motivos de distancia, el tiempo máximo del desarrollo de la custodia es de 40min.

Como resultado se obtuvo un precio de \$79,45 el cual es bajo dentro de la industria, sin embargo dicho precio varía dependiendo del lugar al cual sea llevado el contenedor:

.Precio normal para sectores Norte y Centro.

.Precio para sectores Vía Daule, Durán, Mapasingue y Perimetral es el precio normal por 1,5.

.Precio para sector Sur, es el precio normal por 0,75.

▪ **Plaza.**

La empresa contará con oficinas ubicadas en la Cdla. Bellavista (detallado en estudio técnico), y su horario de atención será de 08h00 a 17h00.

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.

- **Promoción.**

La manera cómo se va a hacer conocer el servicio será mediante marketing directo, específicamente a través del mailing (Un medio por el que su compañía tiene la posibilidad de dirigirse directamente a todos sus clientes y futuros clientes de forma rápida, personalizada y eficaz con la garantía de poder saber inmediatamente quién responde a su oferta, en qué momento y a través de que medio) a potenciales clientes como lo son importadores, exportadores así como a agentes de aduana y empresas aseguradoras, también el programa de acción está constituido por la utilización de otro medio masivo como lo es la publicidad en Twitter (una gran red social).

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

- **Producto o Servicio.**

Línea de Producto o Servicio.

Como se lo menciona anteriormente, el servicio principal que se ofrece para este proyecto, es la custodia armada de contenedores a través de guardias muy bien capacitados y herramientas de alta tecnología.

Servicio Diferenciado:

Consiste en ofrecer el servicio especializado en la custodia de contenedores más apropiado y que se adapte a las necesidades de las empresas que requieran el servicio de nuestra empresa de seguridad.

Marca o nombre del producto o servicio.

El nombre para la empresa escogido es: PORT SECURITY (ANEXO 19), 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.

- **Slogan.**

“Protegiendo vuestra inversión”.

- **Logo.**



Figure 3: Logo Port Security.
Elaborado por: Las autoras.

- **Proveedores.**

A continuación se presenta el listado de proveedores a quienes vamos a comprar los insumos necesarios para operar. Cada departamento mensualmente hará conocer en su planificación las necesidades de insumos para el siguiente periodo mensual, y será la asistente administrativa quién se encargue directamente del contacto y adquisición de los mismos mediante la

previa aprobación de los jefes departamentales. Más información sobre los proveedores ANEXO 20.

<u>Nombres</u>	<u>Insumos</u>
PISADAS	Botas Militares.
METAPRINT	Jockeys y Camisas Blancas.
PYCCA S.A	Mesas y sillas.
MARCO ANTONIO REMACHE GAIBOR	Equipos de seguridad, armamento.
IMPRESA ALCÍVAR	Facturas y comprobantes de retención.
CONFECCIONES FLORES	Chaquetas negras y pantalones safari.
ELLISEG	Compra y recarga de extintores.
SEGUROS BALBOA	Póliza de Accidentes.
ALIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	Póliza de Responsabilidad Civil.
COMERCIAL HERRERA DOS	Chalecos Nacionales.
FERRETERÍA	Linternas y otros.
CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL	Afiliación.
ECUADOR EN LÍNEA.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.
ELÉCTRICA DE GUAYAQUIL	Servicio eléctrico.
CONCESIONARIOS CHEVROLET	Camionetas.
CRÉDITOS ECONÓMICOS	Aires acondicionados splits y motos.
ARTEFACTA	Computadoras.
GEKKS ECUADOR	Publicidad.

Elaborado por: Las Autoras.
Table 8: Proveedores.

2.7 ESTUDIO TÉCNICO.

2.7.1 Proceso de entrega del servicio.

La entrega del servicio se da en el siguiente orden:

1. *Contacto Inicial con el cliente.-*

El contacto con el cliente se hace a través de los canales de comunicación directos o indirectos establecidos en el plan de marketing, de tal forma que no sólo el cliente buscará el servicio sino que también la empresa buscará contactar posibles clientes para satisfacer sus necesidades.

2. *Estudio del Cliente y Cotización.-*

Una vez establecido el contacto, la comunicación se basará en información de las necesidades que tenga el cliente. En esta etapa se hará un estudio de seguridad hecho por el jefe de operaciones de acuerdo a las características del cliente y de acuerdo a ello se procederá a realizar las respectivas cotizaciones para su elección.

3. *Envío de documentos.-*

La cotización es enviada de la manera como el cliente lo solicite, sea vía fax, mail o de manera personal.

4. *Entrevista/ Negociación y firma del contrato.-*

En el caso de que el cliente se muestre interesado en la cotización enviada, se procede a la negociación y firma del contrato que generalmente se da en una entrevista de las partes interesadas.

5. Implementación y Desarrollo del Servicio.-

La firma del contrato da lugar a las obligaciones de las partes, al dar cumplimiento a esto se procede a brindar el servicio.

6. Continuidad del Servicio.-

Si el cliente se siente satisfecho con el servicio brindado la posibilidad de continuar demandando el mismo a nuestra empresa será alta. Mientras que si sucede lo contrario, la relación se termina.¹³

13. INFORMACION tomada de una entrevista realizada a la Sra. Mirella Rodríguez, GERENTE de SEGLARO CIA. LTDA.

2.7.2 Proceso de entrega del servicio.

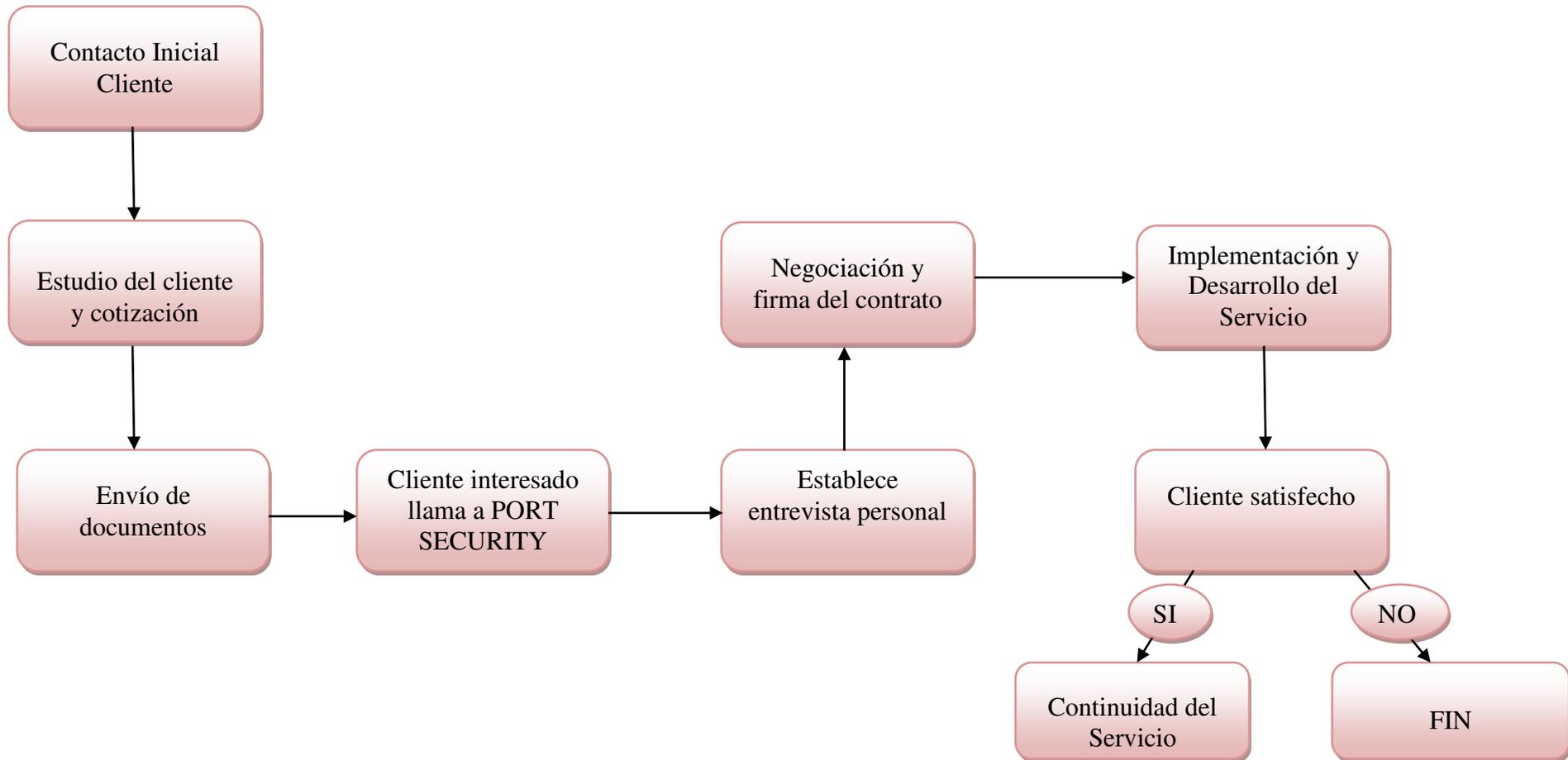


Figure 4: Proceso de entrega del servicio.

Elaborado por: Las Autoras.

2.7.3 Proceso operativo.

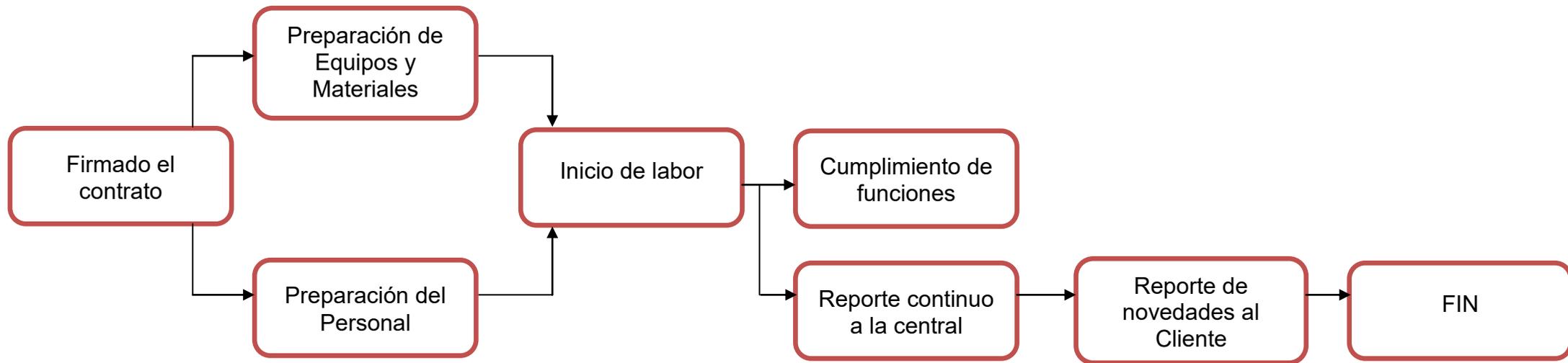


Figure 5: Proceso Operativo.

Elaborado por: Las Autoras.

2.7.4 Requerimientos físicos, tecnológicos y humanos.

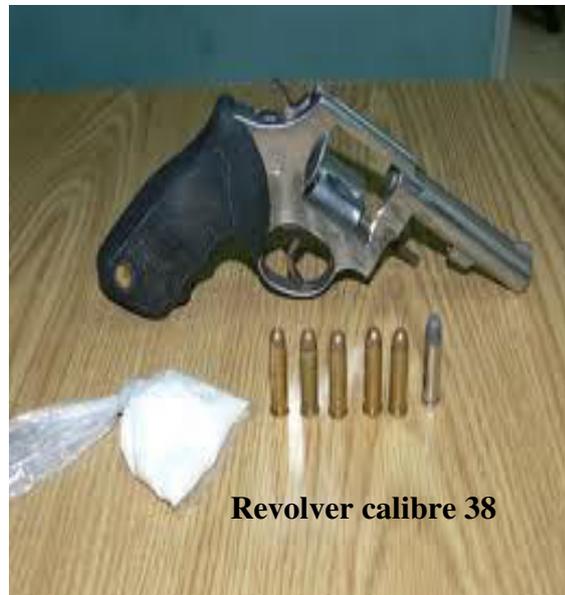
Lista de Equipos e Insumos a utilizar.

Armamento	Revolver calibre 38, Pistola 9 milímetros, balas.
Uniformes	Chalecos antibalas, esposas, gas pimienta, tolete, pantalón, botas, camisas, porta-armas, gorra, camisetas, cinturones, botas de agua, ponchos impermeables.
Vehículos	Camionetas y motos.
Equipos de comunicación	Celulares con plan corporativo.
*Equipos de cómputo	Computadoras, tintas, impresora-fax, impresora matricial.
*Equipos electrónicos	Cámaras digitales, alarma para armerillo, aires acondicionados split.
Suministros varios	Diesel, betún, insumos de limpieza, extintores.
Suministros de oficina	Hojas en blanco, sobres, folders, lápices, plumas, sellos, grapadora, clips, perforadora, talonarios de facturas y retenciones, papel de fax, marcadores acrílicos, borrador de pizarra.
Muebles y enseres	Archivadores, escritorios, mesas, sillas, porta papeles, pizarra, basurero.
Página web	Diseño de página web.

Table 9: Lista de Equipos e Insumos a utilizar.
Elaborado por: Las Autoras

*Estos rubros unidos constan en el estudio financiero como “Equipos de Oficina”.

2.7.5 Imágenes de insumos y productos a utilizar.



Revolver calibre 38



Figure 6: Imágenes de materiales a utilizar.

2.7.6 Balance del Personal.

<u>Empleados</u>
Gerente General
Jefe Administrativo
Jefe de Operaciones
Asistente Administrativo
Contador
Asistente de Operaciones
Supervisores
Guardias Custodios

Elaborada por: Las Autoras.
Table 10: Personal Port Security.

2.7.7 Localización.

Las oficinas estarán ubicadas en la Cdma. Bellavista (parte baja), Av. Juan León Mera y Callejón 1, donde se arrendará un local.

ENTRADA POR LA AV. CARLOS JULIO AROSEMENA.



Figure 7: Entrada por la Av. Carlos Julio Arosemena.

ENTRADA POR LA AV. MARGINAL DEL SALADO.



Figure 8: Entrada por la Av. Marginal del Salado.

2.7.8 Distribución del Área de Trabajo.

En el primer piso, estarán las oficinas de los trabajadores del primero (Gerencia) y segundo nivel (Supervisión, Recursos Humanos y Administración), cada una adecuada en conformidad a las funciones a ellos encomendadas.

En el segundo piso, están ubicadas el área de Operaciones y el área de Capacitación para reuniones o charlas con los Guardias Custodios.

Primer Piso

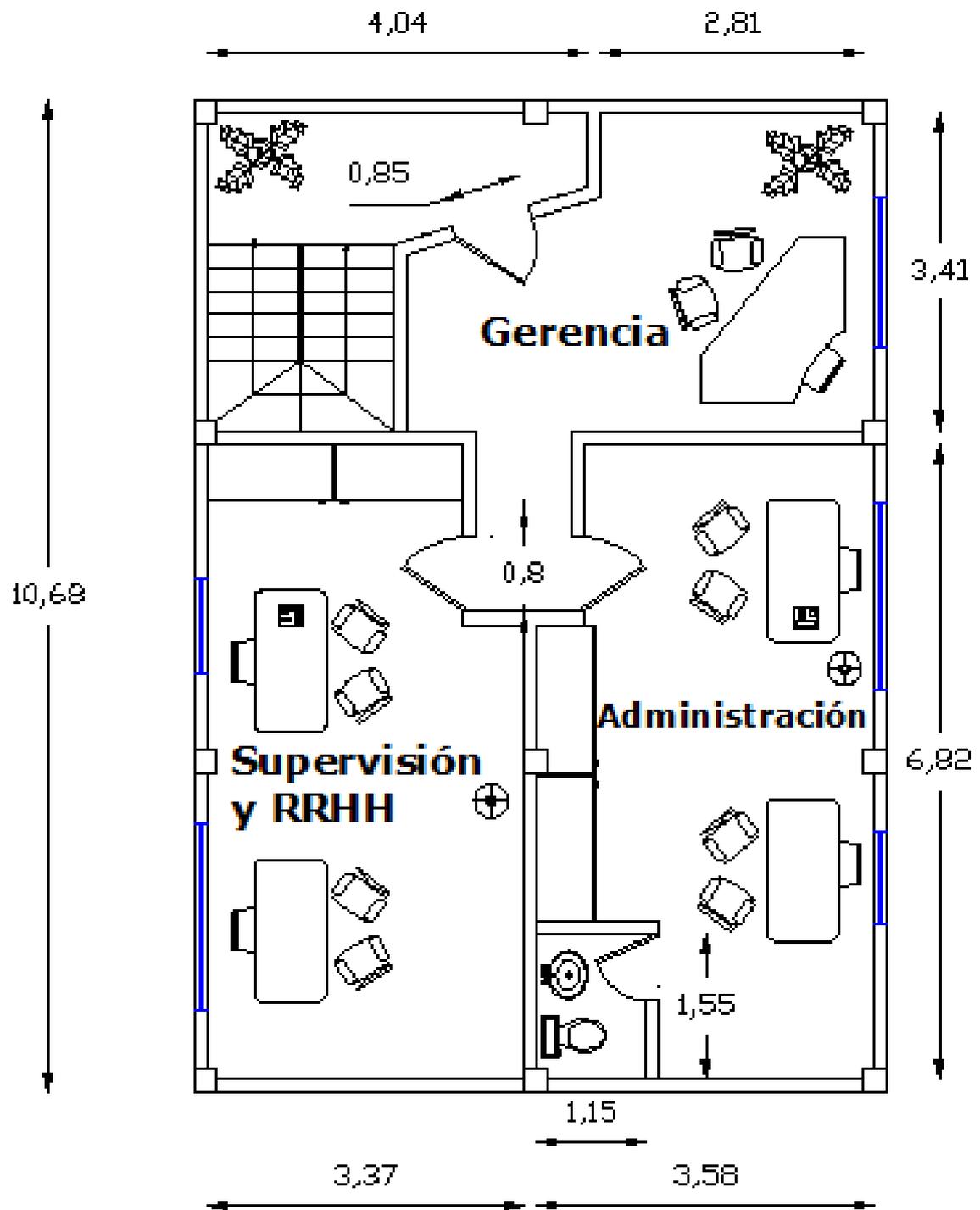


Figure 9: División de Áreas de Trabajo - 1er Piso.

Segundo Piso

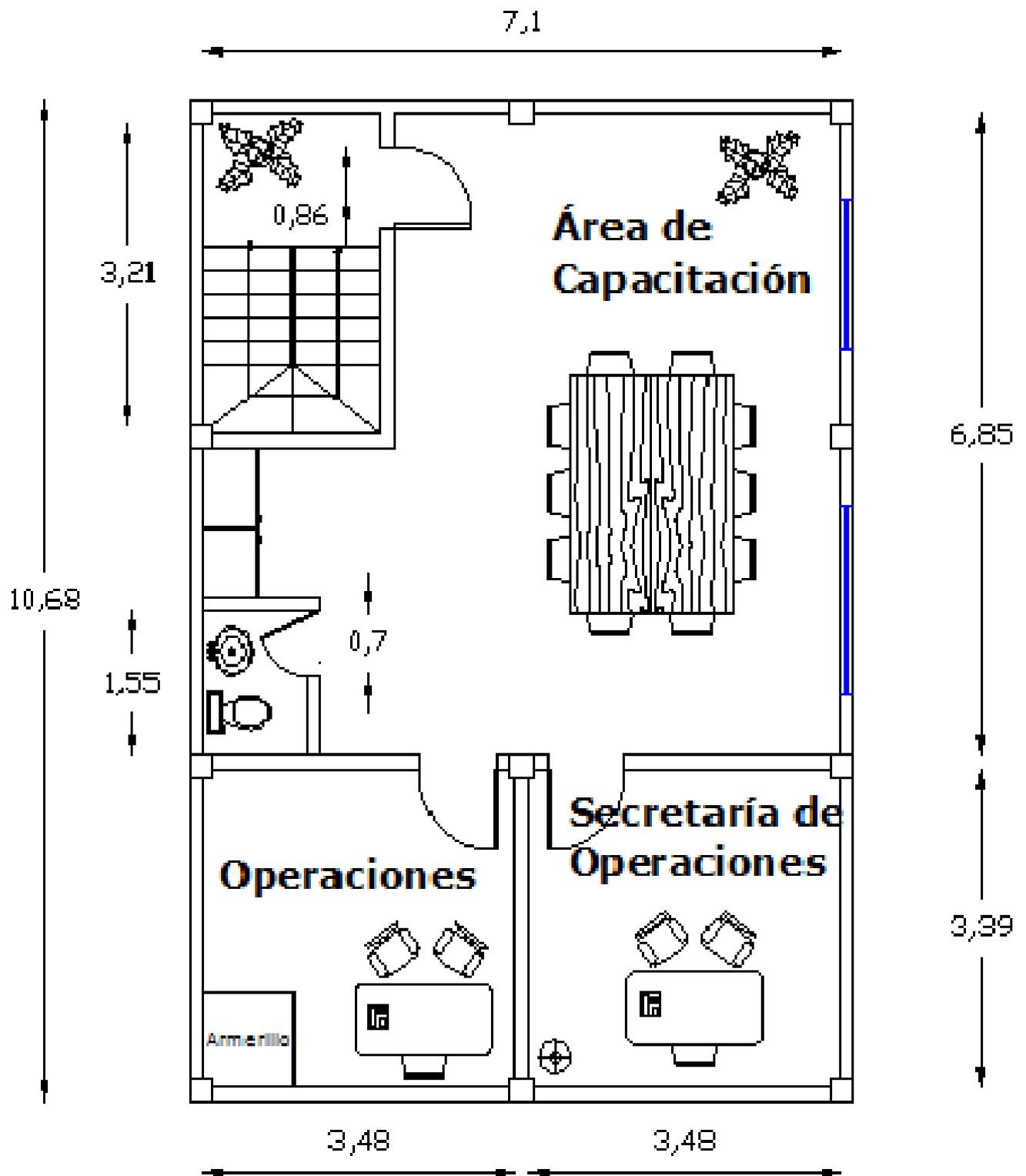


Figure 10: Division de Areas de Trabajo - 2do Piso.

2.7.9 Imagen del Inmueble y oficinas.

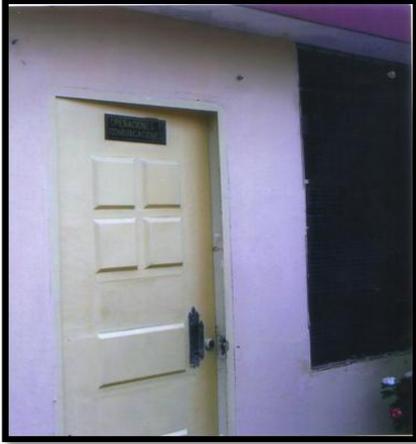


Figure 11: Imágenes del inmueble y oficinas.

2.7.10 _Lista de Permisos necesarios para operar.

- Permiso de Uso de Suelo.
- Autorización de Tenencia de Armas del Comando Conjunto de las FFAA.
- Renovación del Permiso Anual de Funcionamiento del Ministerio de Gobierno.
- Acuerdo del Ministerio de Gobierno del Ecuador.
- Certificado Comandancia General de Policía.
- Permiso de Uniformes del COSP.
- Certificación de Recalificación de Armas (UTCA).
- Permiso de Superintendencia de Compañías.
- RUC.
- Permiso del Ministerio de Actividades Complementarias.
- Patente Municipal.
- Póliza de Actividades Personales del Guardia.
- Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil.
- Permiso de Bomberos.

CAPITULO 3

ESTUDIO FINANCIERO

3.1 INVERSIÓN INICIAL.

Inversión Fija.

Comprende la inversión necesaria para amoblar las oficinas para uso interno y servicio al cliente, sean estos muebles de oficina, equipos de oficina, y también se incluye el rubro de vehículos.

INVERSION FIJA			\$48.302,94
Muebles de Oficina	cant.	p.unitario	\$4.193,00
Estaciones milenium recta de 150x60 con TABLERO DE 25mm ENCHAPADO EN FORMICA Y FILOS De pvc con modulo de 47 de 3 gavetas con Chapa de seguridad según diseño al42	4	\$300,00	\$1.200,00
Estaciones de 160x160 semi curva con TABLERO DE 25mm ENCHAPADO EN FORMICA Y FILOS De pvc con modulo de 47 de 3 gavetas con Chapa de seguridad según diseño al40	2	\$300,00	\$600,00
Mesa de reuniones ovalada de 240x120 TABLERO DE 25mm ENCHAPADO EN FORMICA Y FILOS De pvc según diseño al 38	1	\$350,00	\$350,00
Estación gerencial de 200x200x120 con tablero TABLERO DE 25mm ENCHAPADO EN FORMICA Y FILOS De pvc con modulo de 47 de 3 gavetas con Chapa de seguridad según diseño al35	1	\$400,00	\$400,00
Sillones confort gerente al 28	3	\$170,00	\$510,00
Sillas graffy c/b al 17	7	\$40,00	\$280,00
Sillas secretarias s/b con base importada Tapizada en yute o cuerina según diseño al 20	4	\$70,00	\$280,00
Archivos de 4 gavetas metálico pintado al Horno color negro con chapa de seguridad	3	\$150,00	\$450,00
Mesas Plásticas	2	\$26,00	\$52,00
Sillas Plásticas	10	\$5,10	\$51,00
Pizarra	1	\$20,00	\$20,00
Equipos de Oficina	cant.	p.unitario	\$5.444,54
Computadoras de escritorio	7	\$450,00	\$3.150,00
Impresora-fax	1	\$240,18	\$240,18
Impresora matricial	1	\$215,00	\$215,00
Cámaras digitales	4	\$170,00	\$680,00
Alarma para armerillo	1	\$125,00	\$125,00

Aires acondicionados Split	2	\$517,18	\$1.034,36
Vehículos	cant.	p.unitario	\$22.795,40
Motos Tundra Xplorer 200	1	\$1.505,40	\$1.505,40
Camionetas Chevrolet Luv D-Max HEC 2.4 Cabina Doble 4X2 Activa	1	\$21.290,00	\$21.290,00
Armamento	cant.	p.unitario	\$15.470,00
Revolver calibre 38 extranjero	5	\$750,00	\$3.750,00
Pistola 9 milímetros	5	\$2.200,00	\$11.000,00
Balas	6	\$120,00	\$720,00
Herramientas	cant.	p.unitario	\$400,00
Extintor 5lbs.	5	\$30,00	\$150,00
Linternas recargables	10	\$25,00	\$250,00

Table 11: Inversión Fija Inicial Port Security Cia. Ltda.
Elaborado por: Las autoras.

Inversión en Capital de Trabajo.

Comprende básicamente la inversión en uniformes de los guardias custodios y también el déficit hallado en el primer y segundo mes de trabajo.

Capital de Trabajo			\$5.262,79
Uniforme	cant.	p.unitario	\$2.045,40
Camiseta blanca	30	\$3,00	\$90,00
Camisa teterón	12	\$14,50	\$174,00
Cinturón con hebilla	12	\$1,10	\$13,20
Cinturón	12	\$3,00	\$36,00
Chaleco Reflectivo	6	\$6,50	\$39,00
Pantalón Safari Negro	12	\$7,00	\$84,00
Gorras	12	\$4,85	\$58,20
Bota militar	12	\$16,00	\$192,00
Porta Armas	12	\$5,00	\$60,00
Ponchos impermeables	6	\$7,00	\$42,00
Toletes	6	\$12,00	\$72,00
Botas de agua	6	\$5,00	\$30,00
Gas Pimienta	12	\$20,00	\$240,00
Esposas	6	\$30,00	\$180,00
Chalecos antibalas	12	\$60,00	\$720,00
Porta Toletes	6	\$2,50	\$15,00
Déficit			\$3.217,35

Table 12: Inversión Inicial Capital de Trabajo Port Security Cia. Ltda.
Elaborado por: Las autoras.

Inversión Diferida.

La Inversión Diferida se refiere:

- **Gastos de Constitución y Permisos.-** Este rubro incluye todos los gastos de tipo legal necesarios para formalizar jurídicamente el proyecto, como lo son: escrituras, honorarios de abogados, permisos de operación, etc.
- **Puesta en marcha.-** Hemos considerado como la inversión del pago de la garantía del alquiler.

INVERSION DIFERIDA			\$1,800.00
Gastos de Puesta en Marcha (Garantía Alquiler)	1	\$600.00	\$600.00
Gastos de Constitución y Permisos	1	\$1,200	\$1,200.00

Table 13: Inversión Inicial Diferida Port Security Cia. Ltda.

Elaborado por: Las autoras.

Con los datos desglosados de las Inversiones necesarias para el inicio del proyecto, obtenemos el total de la Inversión Inicial:

Tipo de Inversión	Monto Total
Inversión Fija	\$48,302.94
Inversión en Capital de Trabajo	\$5,262.75
Inversión Diferida	\$1,800.00
Total Inversión Inicial	\$55,365.69

Table 14: Inversión Inicial Total Port Security Cia. Ltda.

Elaborado por: Las autoras.

3.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.

Para la realización de este proyecto, se ha calculado un total de \$ 55.365,69 como inversión inicial necesaria, 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

Table 15: Estructura del financiamiento.
Elaborado por: Las autoras.

3.3 INGRESOS.

A continuación se detalla el nivel de ingresos obtenidos por cada año de funcionamiento, en función del promedio anual histórico de custodias por la frecuencia, por el precio (dependiendo la zona a la cual se realizará la custodia).

Cada año el precio aumenta de acuerdo a la inflación; es decir en un 3,57%.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	\$127.006,02	\$155.895,36	\$191.352,26	\$234.873,49	\$288.293,20
Precio	\$79,45	\$82,29	\$85,23	\$88,27	\$91,42
No. Custodias	1.365	1.618	1.918	2.273	2.693
Total Ingresos	\$ 127.006,02	\$ 155.895,36	\$ 191.352,26	\$ 234.873,49	\$ 288.293,20

Table 16: INGRESOS Port Security Cia. Ltda.
Elaborado por: Las autoras.

3.4 GASTOS.

Sueldos y Salarios

Para el cálculo del rubro de sueldos y salarios se ha considerado el sueldo establecido como política de la empresa, dependiendo de cada nivel jerárquico, a partir del cual se le calculan los beneficios de ley.

Cabe mencionar que el único cambio que se hace a nivel de número de trabajadores, corresponde al cuarto nivel (guardias custodios) y este incremento depende directamente del número de custodias mensuales proyectadas.

A diferencia de los otros rubros, Sueldos y Salarios aumenta anualmente a un 5%, porcentaje que incluye la tasa de inflación proyectada más un excedente.

SUELDOS Y SALARIOS

CUARTO NIVEL	2012	2013	2014	2015	2016
Sueldo	\$3.168,00	\$3.326,40	\$3.492,72	\$3.667,36	\$3.850,72
Decimo Tercero	\$264,00	\$277,20	\$291,06	\$305,61	\$320,89
Decimo Cuarto	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38	\$386,52
Vacaciones	\$132,00	\$138,60	\$145,53	\$152,81	\$160,45
Fondo de Reserva	\$264,00	\$277,20	\$291,06	\$305,61	\$320,89
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$4.092,00	\$4.309,80	\$4.539,81	\$4.782,77	\$5.039,48
NO. TRABAJADORES	6	9	11	14	17
TOTAL	\$ 24.552,00	\$ 38.788,20	\$ 49.937,91	\$ 66.958,82	\$ 85.671,17

TERCER NIVEL

Sueldo	\$3.960,00	\$4.158,00	\$4.365,90	\$4.584,20	\$4.813,40
Decimo Tercero	\$330,00	\$346,50	\$363,83	\$382,02	\$401,12
Decimo Cuarto	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38	\$386,52
Vacaciones	\$165,00	\$173,25	\$181,91	\$191,01	\$200,56
Fondo de Reserva	\$330,00	\$346,50	\$363,83	\$382,02	\$401,12
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$5.049,00	\$5.314,65	\$5.594,90	\$5.890,62	\$6.202,72
NO. TRABAJADORES	4	4	4	4	4
TOTAL	\$20.196,00	\$21.258,60	\$22.379,61	\$23.562,48	\$24.810,88

SEGUNDO NIVEL

Sueldo	\$4.800,00	\$5.040,00	\$5.292,00	\$5.556,60	\$5.834,43
Decimo Tercero	\$400,00	\$420,00	\$441,00	\$463,05	\$486,20
Decimo Cuarto	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38	\$386,52
Vacaciones	\$200,00	\$210,00	\$220,50	\$231,53	\$243,10
Fondo de Reserva	\$400,00	\$420,00	\$441,00	\$463,05	\$486,20
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$6.064,00	\$6.380,40	\$6.713,94	\$7.065,61	\$7.436,46
NO. TRABAJADORES	2	2	2	2	2
TOTAL	\$ 12.128,00	\$ 12.760,80	\$ 13.427,88	\$ 14.131,22	\$ 14.872,92

GERENTE GENERAL

Sueldo	\$6.240,00	\$6.552,00	\$6.879,60	\$7.223,58	\$7.584,76
Decimo Tercero	\$520,00	\$546,00	\$573,30	\$601,97	\$632,06
Decimo Cuarto	\$264,00	\$290,40	\$319,44	\$351,38	\$386,52
Vacaciones	\$260,00	\$273,00	\$286,65	\$300,98	\$316,03
Fondo de Reserva	\$520,00	\$546,00	\$573,30	\$601,97	\$632,06
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$7.804,00	\$8.207,40	\$8.632,29	\$9.079,88	\$9.551,44
NO. TRABAJADORES	1	1	1	1	1
TOTAL	\$ 7.804,00	\$ 8.207,40	\$ 8.632,29	\$ 9.079,88	\$ 9.551,44

TOTAL SUELDOS Y

SALARIOS \$ 64.680,00 \$ 81.015,00 \$ 94.377,69 \$ 113.732,39 \$ 134.906,40

Table 17: Gastos Sueldos y Salarios.

Elaborado por: Las autoras.

Aporte Patronal al IESS

APORTE PATRONAL IESS 12.15%

	no.	2012	2013	2014	2015	2016
Gerente General	1	\$758,16	\$796,07	\$835,87	\$877,66	\$921,55
Segundo Nivel	2	\$1.166,40	\$1.224,72	\$1.285,96	\$1.350,25	\$1.417,77
Tercer Nivel	4	\$1.924,56	\$2.020,79	\$2.121,83	\$2.227,92	\$2.339,31
Cuarto Nivel		\$2.309,47	\$3.637,42	\$4.668,02	\$6.238,17	\$7.953,67
TOTAL		\$6.158,59	\$7.678,99	\$8.911,68	\$10.694,01	\$12.632,30

Table 18: Gastos Aportes Patronales.

Elaborado por: Las autoras.

Suministros de Oficina

Las cantidades descritas en el Anexo 21, correspondientes a los materiales que incluye este rubro son considerados como constantes a lo largo del periodo de proyección económica establecida, sin embargo se considera el incremento por motivos de inflación.

SUMINISTROS DE OFICINA	2012	2013	2014	2015	2016
	\$648,80	\$671,96	\$695,95	\$720,80	\$746,53

Table 19: Gastos suministros de oficina.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Honorarios Profesionales

Los Honorarios profesionales corresponden a los gastos por facturación de asesoría de tipo contable (honorarios contadora). Se ha considerado el incremento inflacionario a lo largo de los años.

HONORARIOS PROFESIONALES	2012	2013	2014	2015	2016
	\$360,00	\$372,85	\$386,16	\$399,95	\$414,23

Table 20: Gastos Honorarios Profesionales.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Insumos de limpieza y mantenimiento de armas

La cantidad de insumos permanece constante a lo largo del tiempo de proyección, solo varía el incremento por inflación.

INSUMOS DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO ARMAS	2012	2013	2014	2015	2016
	\$72,00	\$74,57	\$77,23	\$79,99	\$82,85

Table 21: Gastos de Insumos Mantenimientos y Armas.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Servicios Básicos

Solo considera el incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

SERVICIOS BASICOS	2012	2013	2014	2015	2016
	\$1,080.00	\$1,118.56	\$1,158.49	\$1,199.85	\$1,242.68

Table 22: Gastos de Servicios Básicos.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Arriendo de Oficinas

Solo considera el incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

ARRIENDO OFICINAS	2012	2013	2014	2015	2016
	\$3,000.00	\$3,107.10	\$3,218.02	\$3,332.91	\$3,451.89

Table 23: Gastos Arriendo de oficinas.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Gastos de Publicidad

Solo considera el incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

GASTOS DE PUBLICIDAD				
2012	2013	2014	2015	2016
\$6,221	\$6,442.88	\$6,672.89	\$6,911.12	\$7,157.84

Table 24: Gastos de Publicidad.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Otros Gastos

Solo considera el incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

OTROS GASTOS	2012	2013	2014	2015	2016
	\$4,205.00	\$4,251.55	\$4,684.21	\$4,744.17	\$4,913.54

Table 25: Otros Gastos.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Permisos

El rubro de permisos considera el número de veces de renovación de cada permiso durante el periodo de análisis del proyecto, lo que implica variaciones tanto por incremento inflacionario como por aumento de armas como caso particular.

PERMISOS	2012	2013	2014	2015	2016
	\$263.00	\$90.11	\$239.36	\$96.65	\$140.10

Table 26: Gasto Permisos.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

Uniformes

Los uniformes varían en cantidad de acuerdo al número de guardias custodios contratados por año y también considera la inflación proyectada.

UNIFORMES					
	2012	2013	2014	2015	2016
	\$1,136.70	\$1,299.86	\$1,671.00	\$1,961.93	\$2,395.21

Table 27: Gasto Uniformes.
Elaborado por: Las autoras.
Ver detalles en ANEXO 25

Armamento

El armamento tiene 2 incrementos, uno inicial en el año 0 que se ve reflejado en el primer año 1 y el aumento del mismo rubro en el año 3 por adquisición de 8 armas adicionales.

ARMAMENTO					
	2012	2013	2014	2015	2016
	\$15,470.00		\$11,800.00		

Table 28: Gasto Armamento.
Elaborado por: Las autoras.
Ver detalles en ANEXO 25

Pólizas

Solo considera el incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

POLIZAS					
	2012	2013	2014	2015	2016
	\$3,010.56	\$3,118.04	\$3,229.35	\$3,344.64	\$3,464.04

Table 29: Pólizas.
Elaborado por: Las autoras.
Ver detalles en ANEXO 25

Gastos Varios

En esta sección se han juntado los gastos mensuales restantes. La cuota de afiliación anual de la CCG considera el incremento inflacionario. La cuota de afiliación de ANESI es de un monto mayor en el primer año por ser primera vez, mientras que en los años restantes solo se considera la inflación. El alquiler de las camionetas, el combustible y el mantenimiento de vehículos depende primeramente de los activos fijos (vehículos propios) de la empresa y la variación de alquiler de camionetas según la cantidad de custodias al año proyectadas., además del incremento porcentual de la tasa de inflación proyectada de 3.57%.

	2012	2013	2014	2015	2016
AFILIACION CCG	\$570.00	\$590.35	\$611.42	\$633.25	\$655.86
AFILIACION ANESI	\$620.00	\$434.99	\$450.52	\$466.61	\$483.26
ALQUILER CAMIONETAS	\$4,800.00	\$9,942.72	\$14,914.08	\$19,885.44	\$24,856.80
COMBUSTIBLE	\$1,920	\$2,982.82	\$3,977.09	\$4,971.36	\$5,965.63
MANTENIMIENTO VEHICULOS	\$480	\$497.14	\$514.88	\$533.27	\$552.30

Table 30: Gastos Varios.

Elaborado por: Las autoras.

Ver detalles en ANEXO 25

3.5 FLUJO DE CAJA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	\$127.006,02	\$155.895,36	\$191.352,26	\$234.873,49	\$288.293,20
Precio	\$79,45	\$82,29	\$85,23	\$88,27	\$91,42
No. Custodias	1.365	1.618	1.918	2.273	2.693
Total Ingresos	\$ 127.006,02	\$ 155.895,36	\$ 191.352,26	\$ 234.873,49	\$ 288.293,20
(-)EGRESOS OPERACIONALES					
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	\$64.680,00	\$81.015,00	\$94.377,69	\$113.732,39	\$134.906,40
Aporte Patronal IESS 12.15%	\$6.158,59	\$7.678,99	\$8.911,68	\$10.694,01	\$12.632,30
Suministros de Oficina	\$648,80	\$671,96	\$695,95	\$720,80	\$746,53
Honorarios Profesionales	\$360,00	\$372,85	\$386,16	\$399,95	\$414,23
Total Gastos Administrativos	\$71.847,39	\$89.738,81	\$104.371,48	\$125.547,14	\$148.699,46
Gastos Operativos					
Insumo y Mantenimiento Armas	\$72,00	\$74,57	\$77,23	\$79,99	\$82,85
Servicios Básicos	\$1.080,00	\$1.118,56	\$1.158,49	\$1.199,85	\$1.242,68
Arriendo Oficina	\$3.000,00	\$3.107,10	\$3.218,02	\$3.332,91	\$3.451,89
Gastos de Publicidad	\$6.220,80	\$6.442,88	\$6.672,89	\$6.911,12	\$7.157,84
Otros Gastos Operativos	\$4.205,00	\$4.251,55	\$4.684,21	\$4.744,17	\$4.913,54
Permisos	\$263,00	\$90,11	\$239,36	\$96,65	\$140,10
Uniformes	\$1.136,70	\$1.299,86	\$1.671,00	\$1.961,93	\$2.395,21
Pólizas	\$3.010,56	\$3.118,04	\$3.229,35	\$3.344,64	\$3.464,04
Afiliación Cámara de Comercio	\$570,00	\$590,35	\$611,42	\$633,25	\$655,86
Afiliación ANESI	\$620,00	\$434,99	\$450,52	\$466,61	\$483,26
Alquiler Camioneta	\$4.800,00	\$9.942,72	\$14.914,08	\$19.885,44	\$24.856,80
Combustible	\$1.920,00	\$2.982,82	\$3.977,09	\$4.971,36	\$5.965,63
Mantenimiento Vehículos	\$480,00	\$497,14	\$514,88	\$533,27	\$552,30
Total Gastos Operativos	\$27.378,06	\$33.950,67	\$41.418,56	\$48.161,18	\$55.362,01

Gastos Financieros						
Intereses Bancarios		\$4.429,26	\$3.785,20	\$3.038,10	\$2.171,46	\$1.166,15
Total Gastos Financieros		\$4.429,25	\$3.785,20	\$3.038,10	\$2.171,45	\$1.166,15
Otros Gastos						
Depreciación Vehículos		\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00
Depreciación Armamentos		\$2.950,00	\$2.950,00	\$5.310,00	\$5.310,00	\$5.310,00
Depreciación Equipos de Computo		\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00
Depreciación Muebles y Enseres		\$485,30	\$485,30	\$485,30	\$485,30	\$485,30
Amortización Préstamo Bancario		\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34
Amortización Gastos de Constitución		\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00
Total Otros Gastos		\$13.008,64	\$13.008,64	\$15.368,64	\$15.368,64	\$15.368,64
TOTAL EGRESOS		\$116.663,35	\$140.483,32	\$164.196,78	\$191.248,42	\$220.596,27
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS		\$10.342,67	\$15.412,04	\$27.155,48	\$43.625,07	\$67.696,94
(-) 25% IR		\$ 2.585,67	\$ 3.853,01	\$ 6.788,87	\$ 10.906,27	\$ 16.924,23
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPTOS		\$ 6.730,54	\$ 11.559,03	\$ 20.366,61	\$ 32.718,80	\$ 50.772,70
(-) 15% PART. TRABAJADORES		\$ 1.009,58	\$ 1.733,85	\$ 3.054,99	\$ 4.907,82	\$ 7.615,91
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 5.105,08	\$ 9.825,17	\$ 17.311,62	\$ 27.810,98	\$ 43.156,80
UTILIDAD ACUMULADA		\$ 8.350,44	\$ 18.175,61	\$ 35.487,23	\$ 63.298,22	\$ 106.455,02
(+) Depreciaciones						
Depreciación Vehículos		\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00	\$4.258,00
Depreciación Armamentos		\$2.950,00	\$2.950,00	\$5.310,00	\$5.310,00	\$5.310,00
Depreciación Equipos de Computo		\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00	\$1.050,00
Depreciación Muebles y Enseres		\$485,30	\$485,30	\$485,30	\$485,30	\$485,30
(-) Amortizaciones						
Amortización Préstamo Bancario		\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34	\$4.025,34
Amortización Gastos de Constitución		\$240,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00
(-)Inv. Inicial	-\$50.102,94					
(-)Capital de Trabajo	-\$ 5.262,79					
(+)Préstamo Bancario	\$27682,86					
(-) Inversiones Adicionales						

Armamento				\$11.800,00		
Equipos de Computo				\$3.150,00		
(+) Valor de Salvamento						
Valor de Salvamento Vehículos						\$6.333,78
Valor de Salvamento Armamentos1						\$1.880,63
Valor de Salvamento Armamentos2						\$2.212,50
Valor de Salvamento Equipos de Computo 2						\$937,13
Valor de Salvamento Muebles y Enseres						\$1.807,74
(+) Ingreso por Venta de Activo						
Valor de Salvamento Equipos de Computo 1				\$937,13		
(=) Flujo de Caja del Periodo	-\$ 27.682,87	\$ 9.583,03	\$ 14.520,91	\$ 10.356,98	\$ 34.865,60	\$ 63.382,43

Table 31: Flujo de caja anual.
Elaborado por: Las autoras.

3.6 ESTUDIO DE EVALUACIÓN ECONÓMICA.

Este estudio económico se lo hace luego de haber determinado el probable flujo de fondos de efectivo del proyecto para 5 años de operación.

El análisis se basará en los siguientes parámetros:

- Tasa interna de retorno.
- Periodo de recuperación de la inversión.
- Valor actual neto.
- Análisis de sensibilidad.

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. Ya establecida la TMAR se procedió a realizar el cálculo del VAN el cual fue igual a:

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

Dado que la TIR es mayor a la TMAR, se acepta la inversión, el proyecto sí es rentable.

3.7 PAYBACK.

PAYBACK DESCONTADO		
Año	Flujo Neto Efectivo	Flujo de Efectivo Acum.
0	-27,682.87	-27,682.87
1	9,582.98	-18,099.89
2	14,520.91	-3,578.98
3	10,353.98	6,775.00
4	34,865.60	41,640.60
5	63,382.43	105,023.03
Período de Recuperación:		2 años 4 meses

3.8 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El análisis de sensibilidad nos permite conocer el impacto que tendrá la rentabilidad del proyecto, debido al incremento o decremento en diversas variables.

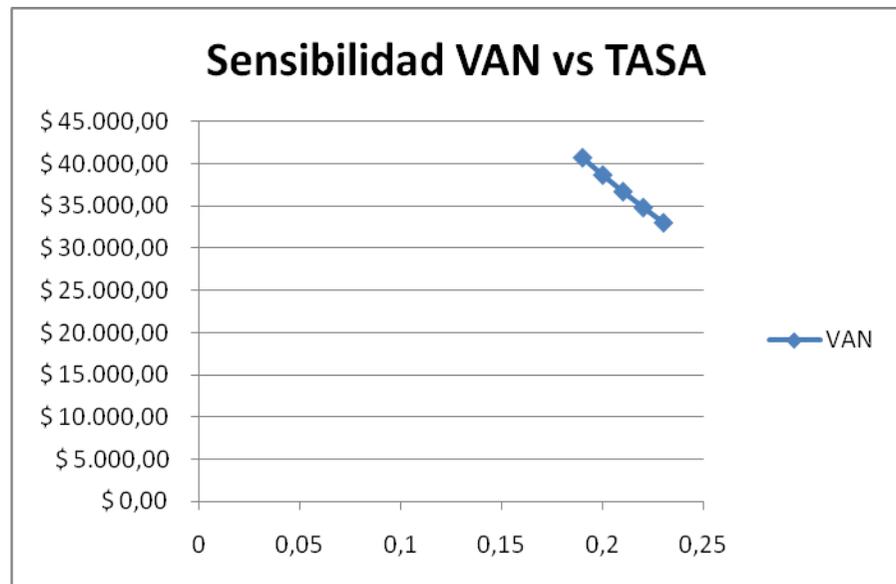
Para esto, hemos considerado al precio del servicio y a la TMAR como las variables más relevantes.

Análisis VAN vs. TASA.- Mediante el uso de SOLVER pudimos obtener que el VAN se convierte en cero cuando la TMAR y la TIR son iguales, es decir 56%.

TMAR	55,82%
VAN	(\$0,00)
TIR	56%

Cuando la $TIR \geq TMAR$ el proyecto es rentable, mientras que cuando la $TIR < TMAR$ el proyecto no favorece.

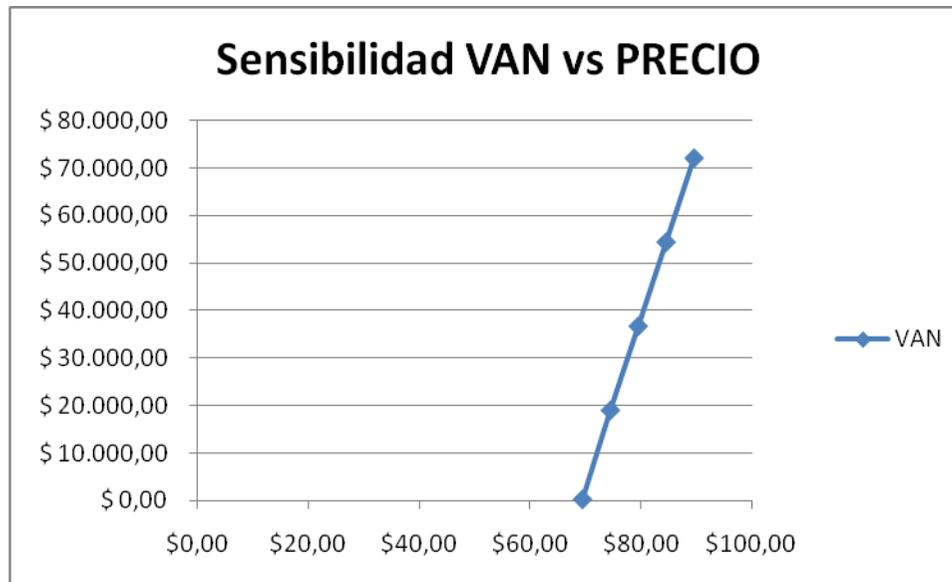
Resumen de escenario						
	Valores actuales:	19%	20%	21%	22%	23%
Celdas cambiantes:						
\$B\$73	0,21	0,19	0,2	0,21	0,22	0,23
Celdas de resultado:						
\$B\$74	\$36.707,46	\$40.721,81	\$38.671,26	\$36.707,46	\$34.825,92	\$33.022,42



Análisis VAN vs PRECIO.- Mediante el uso de SOLVER pudimos obtener que el VAN se convierte en cero, cuando nuestra empresa ofrece el servicio a un precio de \$69,39.

VAN	(\$0,00)
PRECIO	\$69,39

Resumen de escenario						
	Valores actuales:	\$ 69,45	\$ 74,45	\$ 79,45	\$ 84,45	\$ 89,45
Celdas cambiantes:						
\$C\$5	\$79,45	\$69,45	\$74,45	\$79,45	\$84,45	\$89,45
Celdas de resultado:						
\$B\$74	\$36.701,21	\$254,00	\$18.999,14	\$36.701,21	\$54.403,28	\$72.105,35



CONCLUSIONES.

- El estudio de mercado realizado, ha demostrado la existencia de demanda insatisfecha, lo que representa una oportunidad que sustenta la realización de este proyecto.
- Dentro del estudio financiero realizado, se determinó la necesidad de una inversión inicial de \$55,365.74, de los cuales \$27,682.87 corresponden a capital propio y el restante a recursos de terceros (préstamo bancario).
- En VAN del proyecto es positivo, lo que quiere decir que el proyecto es viable.
- La TIR del proyecto es mayor a la TMAR, lo que significa que el proyecto es atractivo para los inversionistas.
- El periodo de recuperación del proyecto es de 2 años 4 meses.

RECOMENDACIONES.

- De acuerdo a los resultados obtenidos en los análisis, el proyecto 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.

BIBLIOGRAFÍA

<http://perso.gratisweb.com/securritos/EI%20inicio%20de%20la%20historia%20de%20los%20vigilantes.pdf>.

<http://www.google.com/search?source=ig&hl=es&rlz=&=&q=cronograma+historia+seguridad+privada&aq=f&aqi=&aql=&oq=#q=historia+seguridad+privada&hl=es&sa=X&tbs=tl:1,tll:1970,tlh:1974&prmd=ivns&ei=UpCCTb6uF8qM0QH7-OnTCA&ved=0CCQQyQEoAQ&fp=1&cad=b>.

<http://www.apg.gov.ec/servicios/estadisticas>.

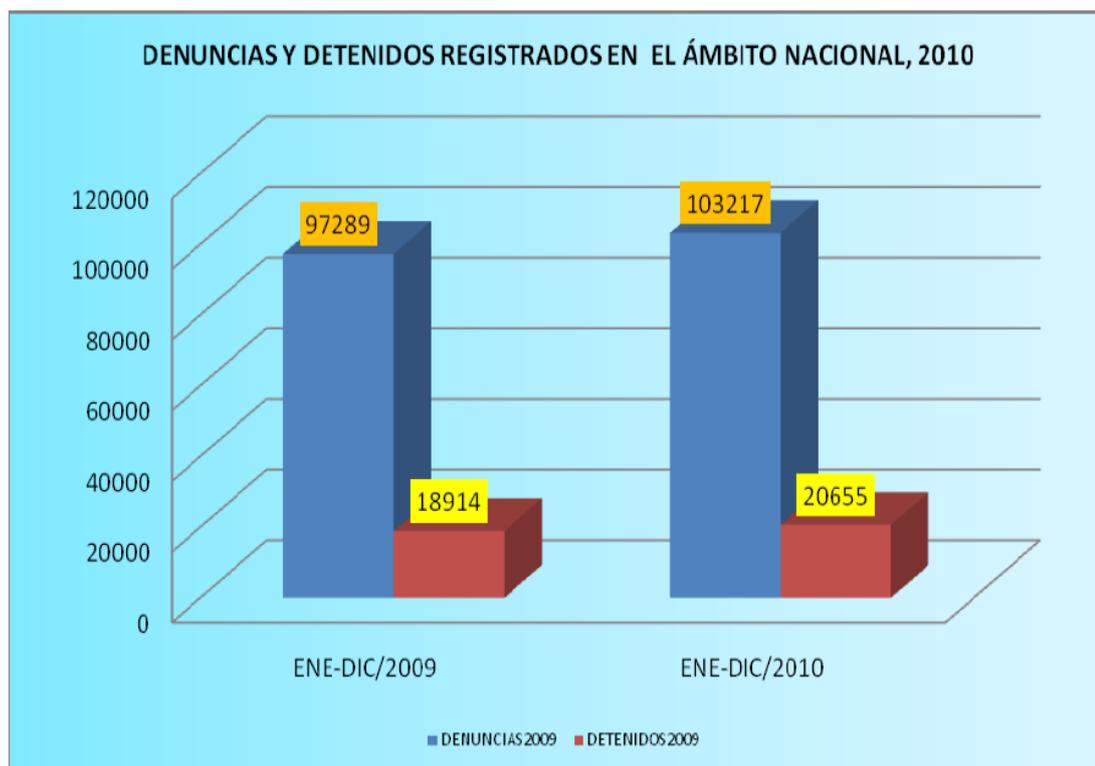
<https://declaraciones.sri.gov.ec/consultas-renta-internet/consultaJuridico.jsf>.

ANEXOS.

ANEXO 1: ESTADÍSTICA DE DELITOS.

ANÁLISIS E INTERPRETACION DE LA DELINCUENCIA EN EL ECUADOR PERIODO: ENERO - DICIEMBRE /2010.

Los fundamentos para este análisis, sobre la problemática delincriminal en el Ecuador, se basa en las cifras estadísticas que las Jefaturas y Subjefaturas de la Policía Judicial a nivel república, envían mensualmente a esta Dirección, donde los datos se los cuantifican y representa, propendiendo dar conclusiones y recomendaciones razonables sobre el fenómeno de la delincuencia y con el objeto de elaborar planes y políticas preventivas del control, prevención y tratamiento del delito. Para determinar el comportamiento delictivo en este periodo, debemos partir de una línea base, por esta razón, se ha realizado un cuadro comparativo de los dos últimos años, obteniendo los siguientes resultados:



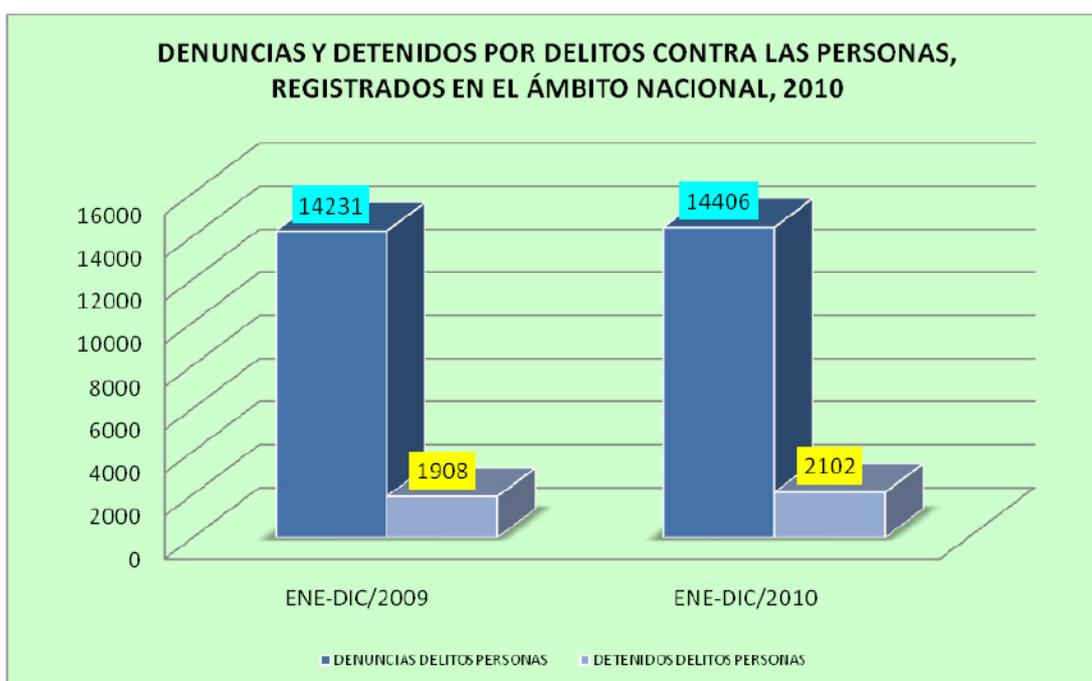
Según el gráfico podemos determinar que en el 2010 comparado con el año anterior, ha crecido un mínimo porcentaje del 6,09 por ciento es decir dicho en otros términos ha aumentado 5928 delitos, el mismo

comportamiento observamos en los presuntos autores de estos delitos con un crecimiento mediano del 9,2 por ciento.

DELITOS CONTRA LA PROPIEDAD

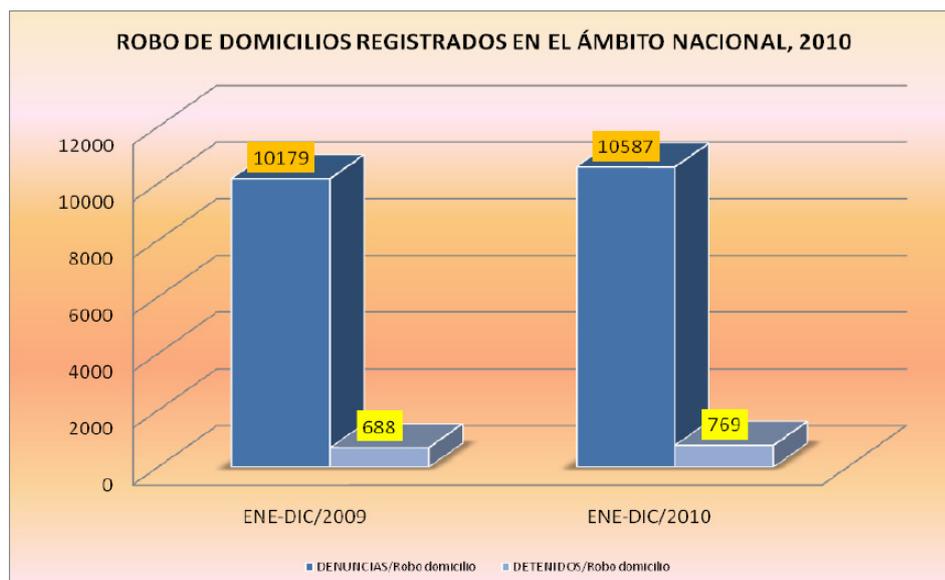


En este periodo de estudio determinamos que los delitos contra la propiedad ha crecido el 10,53 por ciento, y el mismo comportamiento se observa en los detenidos con un crecimiento del 9,83 por ciento.



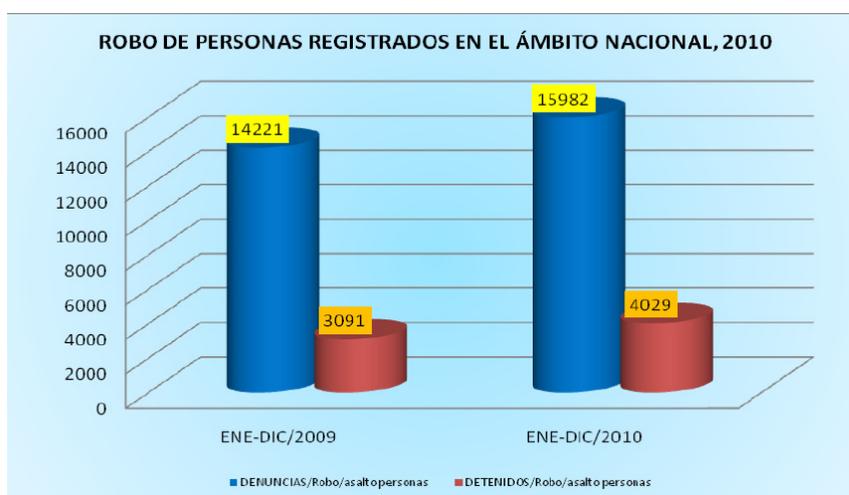
Los delitos contra las personas de enero a diciembre del 2010, se observa que ha crecido el 1,23 por ciento, lo contrario sucede con los detenidos con un crecimiento del 10,17 por ciento.

DELITOS DE MAYOR INCIDENCIA E IMPACTO SOCIAL ROBO A DOMICILIO



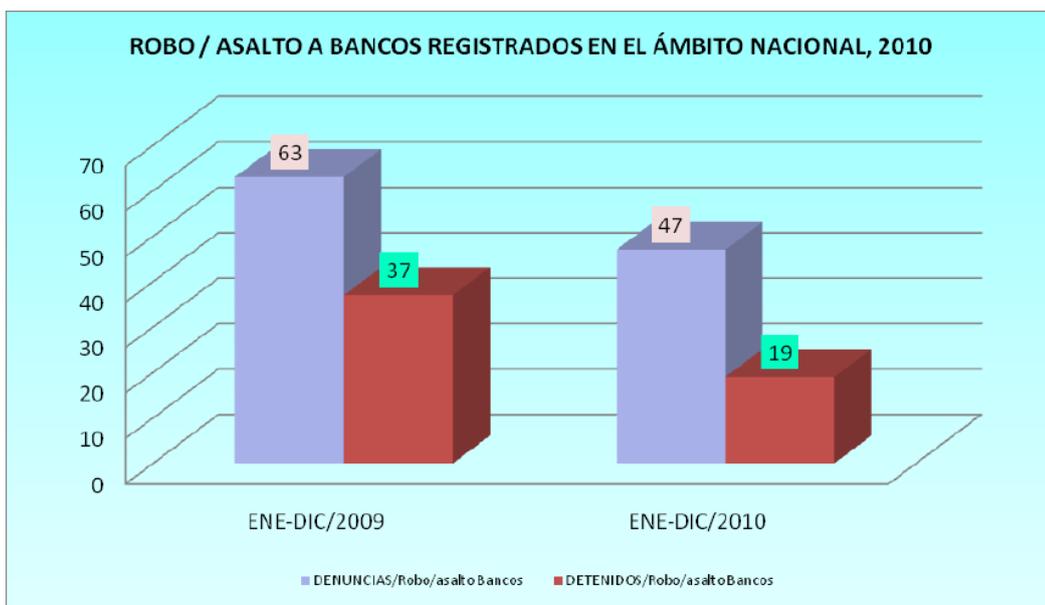
El robo de domicilios de enero a diciembre del 2010 ha crecido en el 4,01 por ciento, al igual que los presuntos autores de este delito con un crecimiento del 11,77 por ciento.

ROBO / ASALTO A PERSONAS



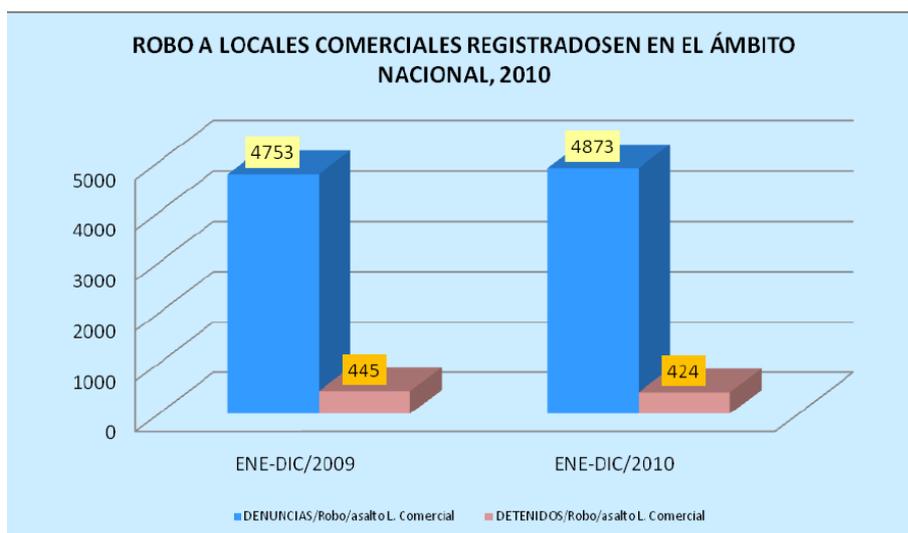
El robo / asalto a personas en este periodo de estudio ha crecido un mediano porcentaje con el 12,38 por ciento, sin embargo los presuntos autores de este delito ha crecido en un mediano porcentaje con el 30,35 por ciento.

ROBO / ASALTO A BANCOS



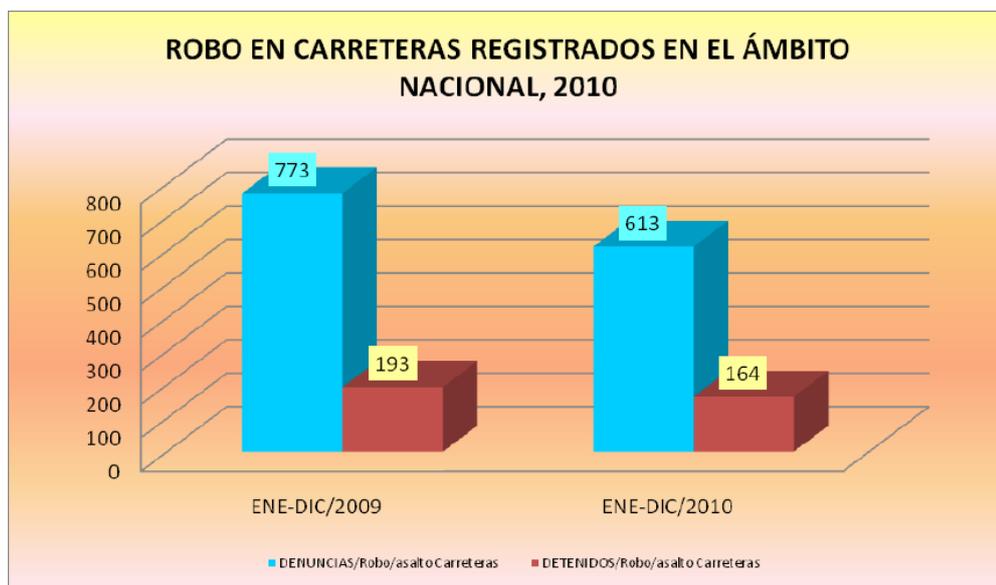
El robo / asalto a bancos y entidades financieras (cooperativas de ahorros), ha decrecido el 25,4 por ciento, y el mismo comportamiento se observa en los detenidos por este delito, ha decrecido de 37 a 19 detenidos que significa un 48,65 por ciento de decremento.

ROBO A LOCALES COMERCIALES



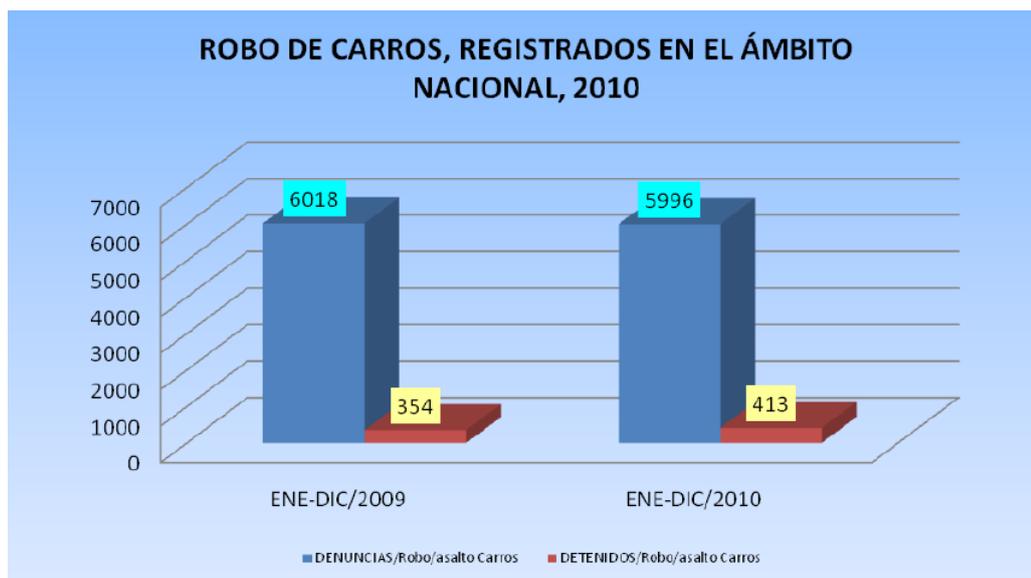
El robo / asalto a locales comerciales de enero a diciembre del 2010, ha crecido en el 2,52 por ciento, lo contrario sucede con los presuntos autores de este delito, con un decrecimiento del 4,72 por ciento.

ROBO / ASALTO EN CARRETERAS



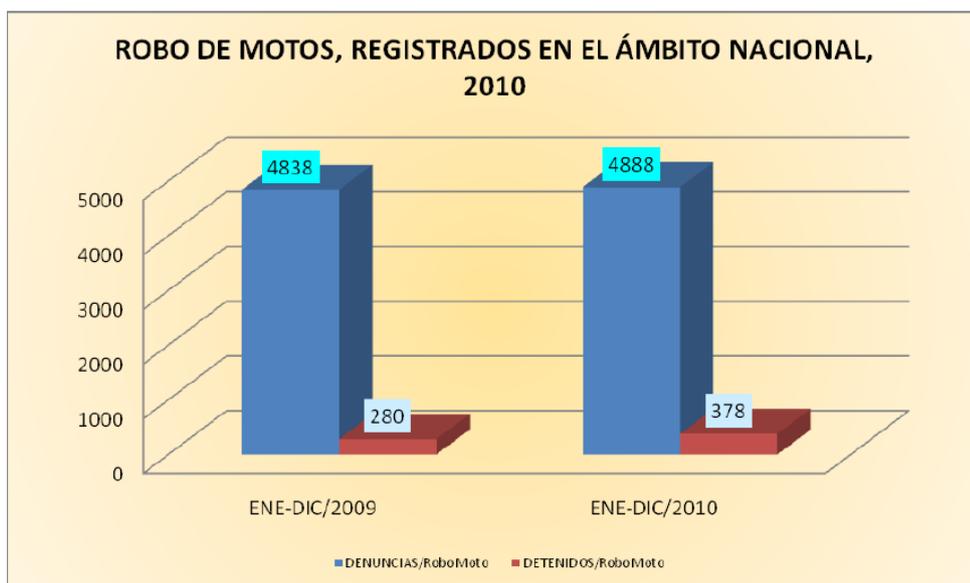
El robo / asalto en carreteras de enero a diciembre del 2010, ha decrecido en el 20,7 por ciento, el mismo comportamiento se observa en los presuntos autores de este delito que ha decrecido en el 15,03 por ciento.

ROBO DE VEHÍCULOS



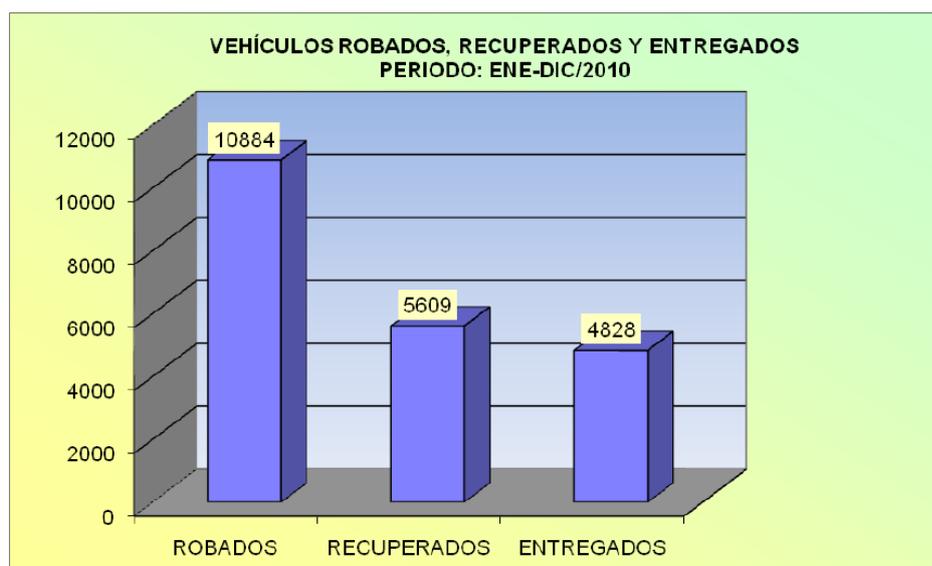
El robo / asalto carros de enero a diciembre del 2010, ha decrecido un mínimo porcentaje del 0,37 por ciento, lo contrario se evidencia en los presuntos autores de este delito, creciendo el 16,67 por ciento.

ROBO DE MOTOS

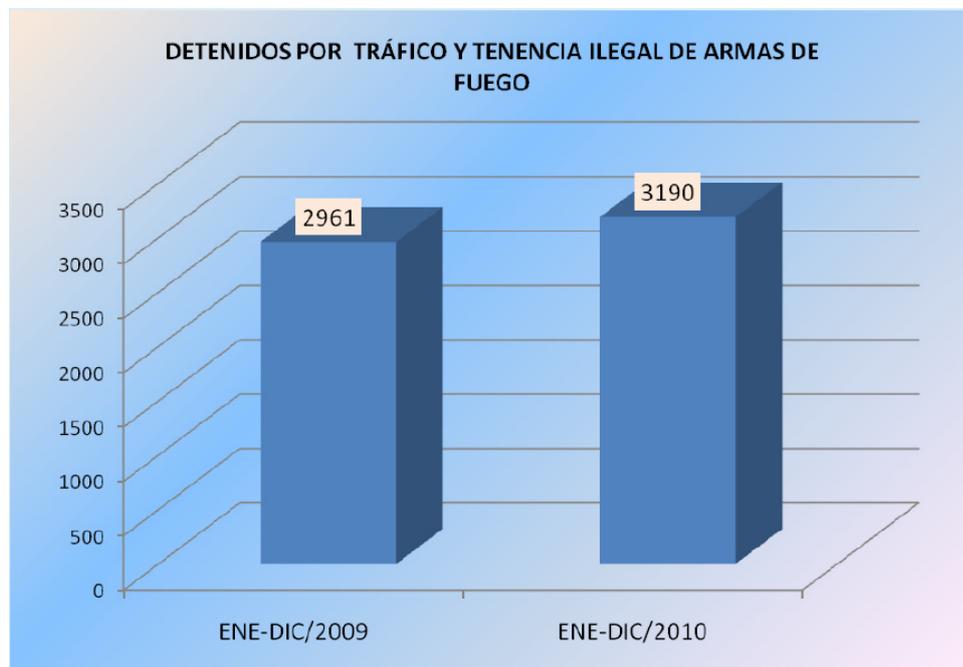


El robo de motos de enero a diciembre del 2010, ha crecido un mínimo porcentaje con el 1,03 por ciento, en cambio los presuntos autores de este delito ha crecido un mediano porcentaje con el 35 por ciento.

VEHÍCULOS ROBADOS, RECUPERADOS Y ENTREGADOS 2010



APREHENDIDOS POR TENENCIA ILEGAL DE ARMAS



Fuente: ICM-ESPOL.

ANEXO 2: SERVICIOS OFERTADOS POR EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA QUE REPRESENTAN COMPETENCIA DIRECTA

✓ **SEMIL CIA. LTDA. (SEMILSA)**

Servicios que ofrece:

- .Vigilancia.
- .Custodia.
- .Investigaciones Privadas.
- .Protección Personal.
- .Seguridad para eventos.

✓ **COMPAÑIA ASTRO SECURITY ASTROSEG CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física: agentes, custodias, cctv-cercos, investigación.
- .Seguridad Personal: custodia vip.
- .Asesoría de Seguridad.

✓ **COSMOSEG SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física.
- .Protección a personas importantes vip.
- .Seguridad Empresarial, Industrial, Comercial, Bancaria, Residencial.
- .Custodia en la ciudad y carreteras.
- .Capacitación y reentrenamiento al personal.
- .Asesoramiento.
- .Supervisión móvil.
- .Investigaciones especiales.
- .Verificaciones de antecedentes.

✓ **DELFOR SECURITY C. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Protección vip.
- .Custodia móvil.
- .Guardianía Fija.
- .Seguridad Electrónica.

✓ **PROTECTORES PRIVADOS POLIDOS CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad, vigilancia y protección de empresas privadas e instalaciones.
- .Custodia y escolta vehicular de valores o cargas en todo el país.
- .Investigaciones privadas y supervisión motorizada.
- .Servicio de poligrafía.

✓ **SEPRONAC SEGURIDAD Y PROTECCION NACIONAL
SOCIEDAD ANONIMA**

Servicios que ofrece:

- .Servicios de vigilancia especializada.
- .Seguridad Electrónica.
- .Personal de protección cercana (vip).
- .Custodio y monitoreo de rutas.
- .Seguridad Canina.
- .Capacitación corporativa en seguridad física e industrial.

✓ **ALGOR CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Estudio de seguridad integral.
- .Monitoreo, respuesta armada.
- .Custodia de documentos, valores y mercadería.
- .Custodia aeropuerto-domicilio.

.Custodia en combos y transporte de mercadería.

.Capacitación en seguridad vip.

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

Servicios que ofrece:

.Seguridad Física.

.Seguridad móvil.

.Seguridad Electrónica.

.Investigación privada.

.Escoltas.

✓ **VIPOES VIGILANCIA ESPECIALIZADA CIA. LTDA**

Servicios que ofrece:

.Servicios de guardias: domicilios, centros comerciales, camaroneras, industrias, colegios, hoteles, urbanizaciones, custodias armadas, seguridad personal y protección ejecutiva.

✓ **CENSPRI CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

.Seguridad fija y armada.

.Seguridad Electrónica.

.Monitoreo.

.Custodia de valores, bienes y personas.

.Investigación privada.

✓ **PROTECCION MAXIMA PROTEMAXI CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

.Seguridad Física vip.

.Custodia de bienes y mercaderías.

✓ **ALARMAS CONTROL Y SEGURIDAD ALCONSEG CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Guardias de Seguridad.
- .Custodia de vehículos.
- .Análisis de inteligencia.
- .Investigaciones privadas.
- .Protección vip.

✓ **SEGURIDAD Y SERVICIOS SEGSER CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Vigilancia privada.
- .Seguridad marítima y aeroportuaria.
- .Seguridad bancaria, industrial y comercial.
- .Protección a ejecutivos.
- .Escolta motorizada al transporte de carga.
- .Asesoramiento y estudios de seguridad.

✓ **MAFIROS SEGURIDAD CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Vigilancia armada en: residencias, ciudadelas, oficinas, fábricas, almacenes, camaroneras, tilapieras y laboratorios.
- .Custodia fluvial de personas y de productos de acuacultura.
- .Custodia terrestre de contenedores, furgones y traslado de valores en general.
- .Protección a personas muy importantes (ppmi).

✓ **INVESTIGACION ESCOLTA Y SEGURIDAD INVESCOL C. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad personal.
- .Seguridad en transportación.
- .Seguridad empresarial.

✓ **GUAYPRO GUAYAS PROTECCION CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Vigilancia 24 horas.
- .Seguridad para eventos.
- .Protección personal.
- .Custodia de mercaderías.
- .Seguridad Canina.
- .Respuesta Armada.
- .Seguridad Electrónica.

✓ **ZENKOR SECURITY CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física.
- .Custodia de mercadería.
- .Investigaciones.
- .Asesoría y consultoría de seguridad.

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

Servicios que ofrece:

- .Custodia de bienes muebles e inmuebles, equipos y personas.

✓ **PROVIGAR CIA. LTDA. PROTECCION Y VIGILANCIA ARMADA**

Servicios que ofrece:

- .Protección y vigilancia armada.
- .Seguridad Física.
- .Seguridad Empresarial.
- .Seguridad Bancaria.
- .Seguridad privada.
- .Custodia.
- .Investigación.

✓ **VIGILANCIA Y CUSTODIA VICUSTODIA S.A.**

Servicios que ofrece:

.Custodia armada para carga local e interprovincial.

✓ **EMPRISEG CIA. LTDA. (EMPRESA PRIVADA DE SEGURIDAD)**

Servicios que ofrece:

.Vigilancia física, electrónica, bancaria, comercial e industrial.

.Investigación.

.Custodias de carga.

.Rastreo satelital.

.Monitoreo.

✓ **SUDAMERICANA DE SERVICIOS DE SEGURIDAD SUDASER
CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

.Seguridad armada.

.Custodia de contenedores.

.Seguridad marítima y terrestre.

✓ **SEGURIDAD Y VIGILANCIA SEGIVI C. LTDA.**

Servicios que ofrece:

.Seguridad a instituciones, centros comerciales, domicilios, empresas, colegios, etc.

.Servicio de Custodia motorizada o vehicular.

✓ **MULTISERDIG CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

.Seguridad Física.

.Seguridad Electrónica.

.Custodia armada.

.Candado electrónico.

.Transporte de carga a nivel empresarial.

✓ **ARLOMONT CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física.
- .Monitoreo circuito cerrado.
- .Seguridad Bancaria.
- .Seguridad de carga con protección GPS.
- .Rastreo Satelital.

✓ **SEMIN CIA.LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Asesoría de seguridad integral.
- .Vigilancia armada.
- .Protección personal.
- .Protección en traslado.
- .Investigaciones.

✓ **SEGURIDAD LATORRE RODRIGUEZ SEGLARO CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Puestos de guardia fijo.
- .Custodia armada.
- .Protección de personas importantes.

✓ **OCEANSECURITY C. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física de instalaciones.
- .Seguridad personal.
- .Custodia de transporte.
- .Seguridad bancaria, comercial y residencial.
- .Seguridad electrónica.

.Investigación.

✓ **SECURITYCOM CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Seguridad Física.
- .Custodias vip y de cargas.
- .Asesoría en seguridad integral.

✓ **COMPAÑIA DE SEGURIDAD 2000 C. LTDA. (PRISEGUR)**

Servicios que ofrece:

- .Vigilancia.
- .Custodia.
- .Protección Personal.
- .Venta e instalación de sistemas de seguridad.

✓ **CUSTODIA PORTUARIA CUPORT S.A.**

Servicios que ofrece:

- .Custodia armada.
- .Seguridad empresarial, bancaria, residencial, industrial.
- .Poligrafía (detector de mentiras).
- .Seguridad Canina.
- .Resguardo portuario (buques y contenedores).

✓ **SEGUSUR CIA. LTDA.**

Servicios que ofrece:

- .Transporte de valores.
- .Custodia.
- .Guardianía.
- .Capacitación.

ANEXO 3: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 1.

Estadísticos

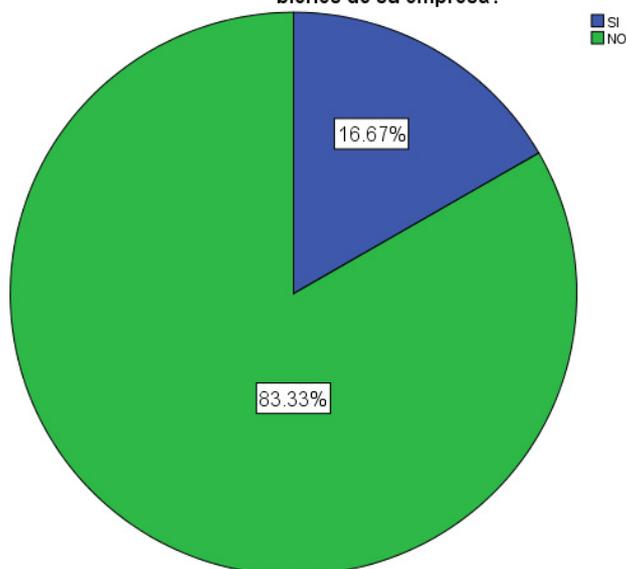
1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.83
Mediana		2.00
Moda		2
Desv. típ.		.379
Varianza		.144

1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	5	16.7	16.7	16.7
	NO	25	83.3	83.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

1.- Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?



ANEXO 4: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 2.

Estadísticos

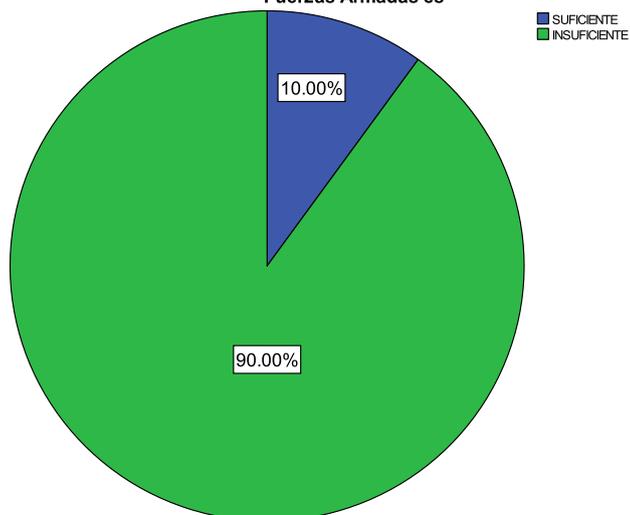
2.- Considera usted que la seguridad brindada por la Policía Nacional, y las Fuerzas Armadas es:

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.90
Mediana		2.00
Moda		2
Desv. típ.		.305
Varianza		.093

2.- Considera usted que la seguridad brindada por la Policía Nacional, y las Fuerzas Armadas es

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SUFICIENTE	3	10.0	10.0	10.0
	INSUFICIENTE	27	90.0	90.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

2.- Considera usted que la seguridad brindada por la Policía Nacional, y las Fuerzas Armadas es



ANEXO 5: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 3.

Estadísticos

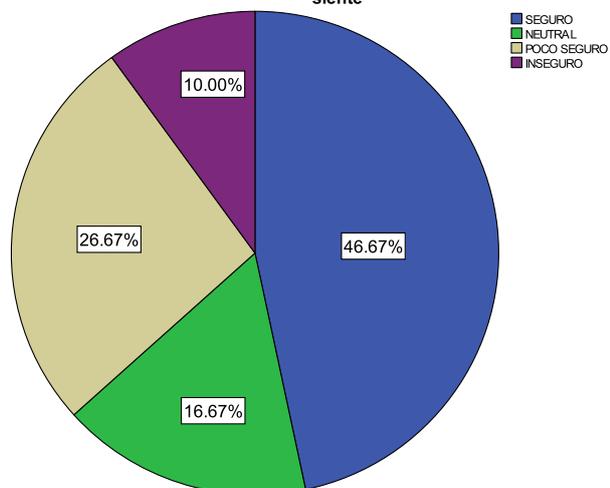
3.- Cuando usted transporta su mercadería bajo resguardo privado, usted se siente

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		3.00
Mediana		3.00
Moda		2
Desv. típ.		1.083
Varianza		1.172

3.- Cuando usted transporta su mercadería bajo resguardo privado, usted se siente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SEGURO	14	46.7	46.7	46.7
	NEUTRAL	5	16.7	16.7	63.3
	POCO SEGURO	8	26.7	26.7	90.0
	INSEGURO	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

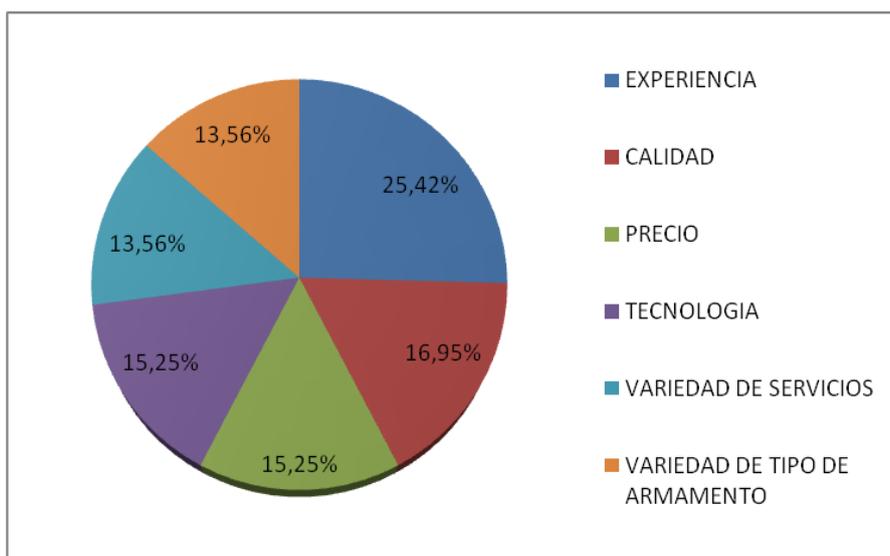
3.- Cuando usted transporta su mercadería bajo resguardo privado, usted se siente



ANEXO 6: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 4.

4. Califique del 1 al 5 los criterios a evaluar para la elección de su proveedor de servicios de seguridad, siendo 5 más fuerte y 0 el más débil.

EXPERIENCIA	CALIDAD	PRECIO	TECNOLOGIA	VARIEDAD DE SERVICIOS	VARIEDAD DE TIPO DE ARMAMENTO	
25,42%	16,95%	15,25%	15,25%	13,56%	13,56%	100,00%
15	10	9	9	8	8	59



ANEXO 7: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 5.

Estadísticos

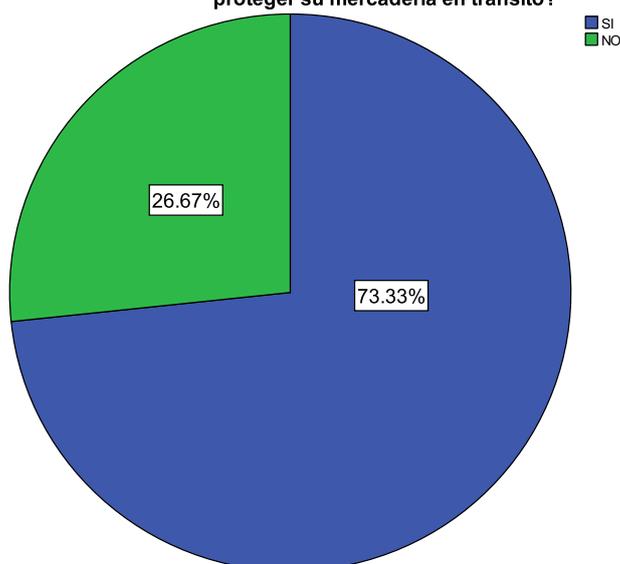
5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.27
Mediana		1.00
Moda		1
Desv. tıp.		.450
Varianza		.202

5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	22	73.3	73.3	73.3
	NO	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

5.- Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?



ANEXO 8: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 6.

Estadísticos

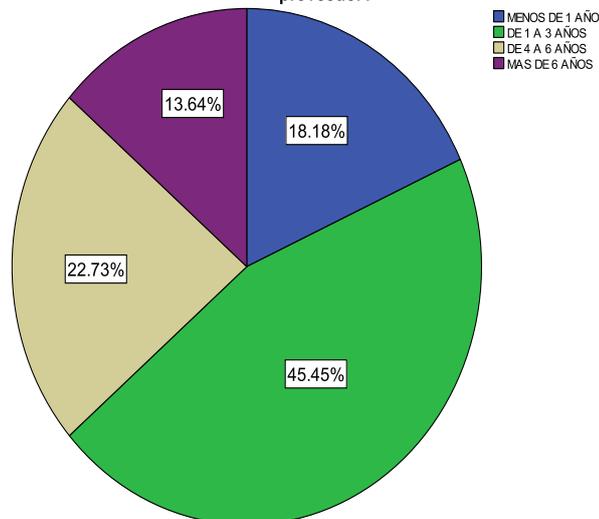
6.- ¿Cuánto tiempo lleva contratando servicios de seguridad de su último proveedor?

N	Válidos	22
	Perdidos	8
Media		2.32
Mediana		2.00
Moda		2
Desv. típ.		.945
Varianza		.894

6.- ¿Cuánto tiempo lleva contratando servicios de seguridad de su último proveedor?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MENOS DE 1 AÑO	4	13.3	18.2	18.2
	DE 1 A 3 AÑOS	10	33.3	45.5	63.6
	DE 4 A 6 AÑOS	5	16.7	22.7	86.4
	MAS DE 6 AÑOS	3	10.0	13.6	100.0
	Total	22	73.3	100.0	
Perdidos	-9	8	26.7		
Total		30	100.0		

6.- Cuánto tiempo lleva contratando servicios de seguridad de su último proveedor?



ANEXO 9: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 7.

Estadísticos

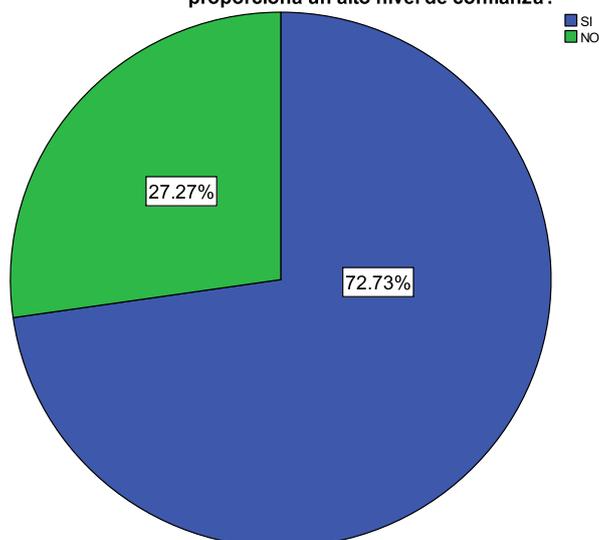
7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?

N	Válidos	22
	Perdidos	8
Media		1.27
Mediana		1.00
Moda		1
Desv. típ.		.456
Varianza		.208

7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	16	53.3	72.7	72.7
	NO	6	20.0	27.3	100.0
	Total	22	73.3	100.0	
Perdidos	-9	8	26.7		
Total		30	100.0		

7.- Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?



ANEXO 10: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 8.

Estadísticos

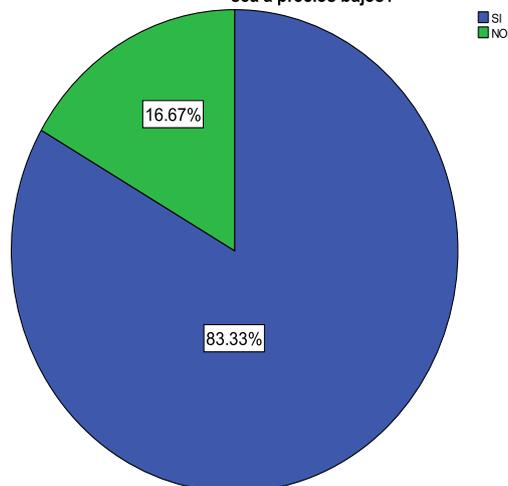
8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.17
Mediana		1.00
Moda		1
Desv. típ.		.379
Varianza		.144

8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	25	83.3	83.3	83.3
	NO	5	16.7	16.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

8.- Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?



ANEXO 11: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 9.

Estadísticos

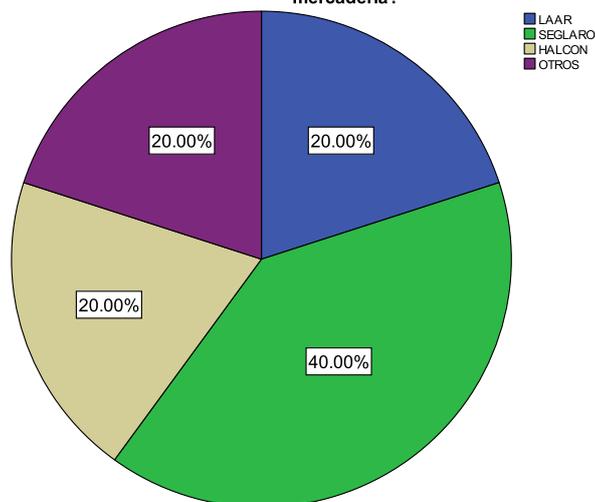
9.- ¿Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de seguridad para su mercadería?

N	Válidos	5
	Perdidos	25
Media		2.40
Mediana		2.00
Moda		2
Desv. típ.		1.140
Varianza		1.300

9.- ¿Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de seguridad para su mercadería?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	LAAR	1	3.3	20.0	20.0
	SEGLARO	2	6.7	40.0	60.0
	HALCON	1	3.3	20.0	80.0
	OTROS	1	3.3	20.0	100.0
	Total	5	16.7	100.0	
Perdidos	-9	25	83.3		
Total		30	100.0		

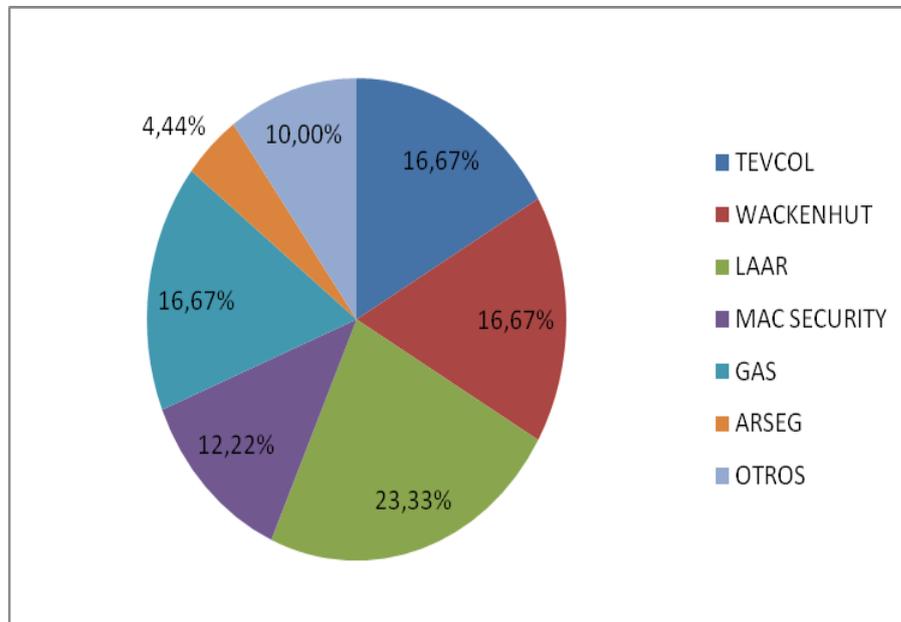
9.- Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de seguridad para su mercadería?



ANEXO 12: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 10.

10. ¿Actualmente, cuál es su proveedor de servicios de Seguridad para su mercadería?

TEVCOL	WACKENHUT	LAAR	MAC SECURITY	GAS	ARSEG	OTROS
16,67%	16,67%	23,33%	12,22%	16,67%	4,44%	10,00%



ANEXO 13: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 11.

Estadísticos

11.- ¿Estaría usted dispuesto a cambiarse o contratar un nuevo proveedor de servicio de seguridad?

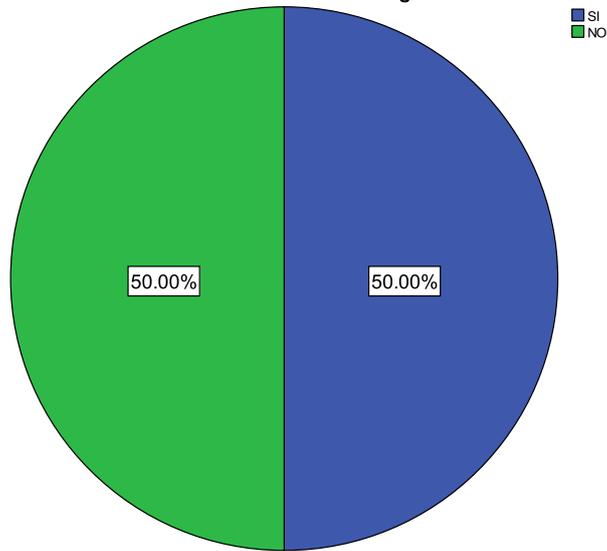
N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.50
Mediana		1.50
Moda		1 ^a
Desv. típ.		.509
Varianza		.259

- a. Existen varias modas.
Se mostrará el menor de los valores.

11.- ¿Estaría usted dispuesto a cambiarse o contratar un nuevo proveedor de servicio de seguridad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	15	50.0	50.0	50.0
	NO	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

11.- Estaría usted dispuesto a cambiarse o contratar un nuevo proveedor de servicio de seguridad?



ANEXO 14: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 12.

Estadísticos

12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?

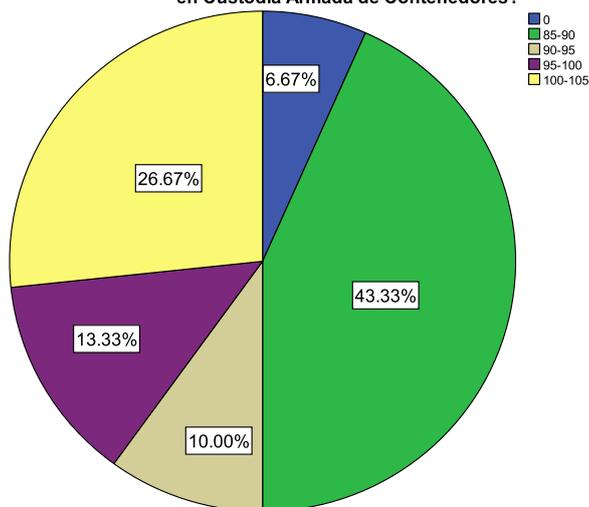
N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		2.10
Mediana		1.50
Moda		1
Desv. típ.		1.398
Varianza		1.955

12.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 0	2	6.7	6.7	6.7

85-90	13	43.3	43.3	50.0
90-95	3	10.0	10.0	60.0
95-100	4	13.3	13.3	73.3
100-105	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

12.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?



ANEXO 15: TABULACIÓN SPSS PREGUNTA 13.

Estadísticos

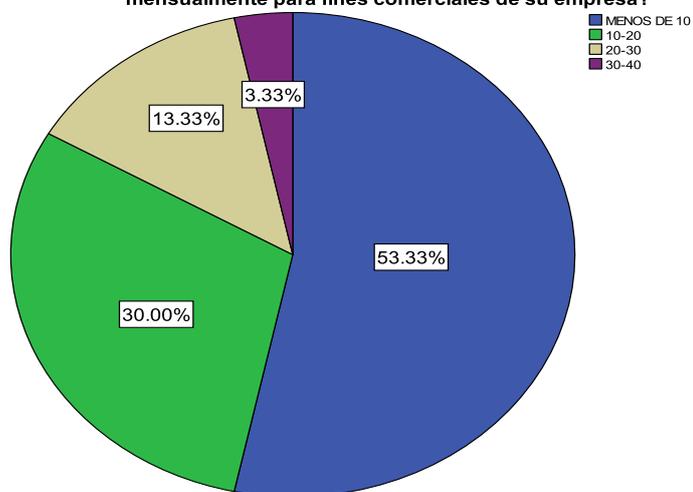
13.- ¿Aproximadamente, cuántos contenedores son enviados o recibidos mensualmente para fines comerciales de su empresa?

N	Válidos	30
	Perdidos	0
Media		1.67
Mediana		1.00
Moda		1
Desv. típ.		.844
Varianza		.713

13.- ¿Aproximadamente, cuántos contenedores son enviados o recibidos mensualmente para fines comerciales de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	MENOS DE 10	16	53.3	53.3	53.3
	10-20	9	30.0	30.0	83.3
	20-30	4	13.3	13.3	96.7
	30-40	1	3.3	3.3	100.0
Total		30	100.0	100.0	

13.- Aproximadamente, cuántos contenedores son enviados o recibidos mensualmente para fines comerciales de su empresa?



ANEXO 16: TABLAS DE CONTINGENCIA P1.

Resumen del procesamiento de los casos

		Casos					
		Válidos		Perdidos		Total	
		N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa? * 5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?	30	100.0%	0	.0%	30	100.0%

Tabla de contingencia 1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa? * 5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?

Recuento

		5.- ¿Usted cuenta en la actualidad con un proveedor de seguridad física para proteger su mercadería en tránsito?		Total
		SI	NO	
1.- ¿Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?	SI	4	1	5
	NO	18	7	25
Total		22	8	30

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	.136 ^a	1	.712		
Corrección por continuidad ^b	.000	1	1.000		
Razón de verosimilitudes	.143	1	.705		
Estadístico exacto de Fisher				1.000	.595
Asociación lineal por lineal	.132	1	.717		

N de casos válidos

30

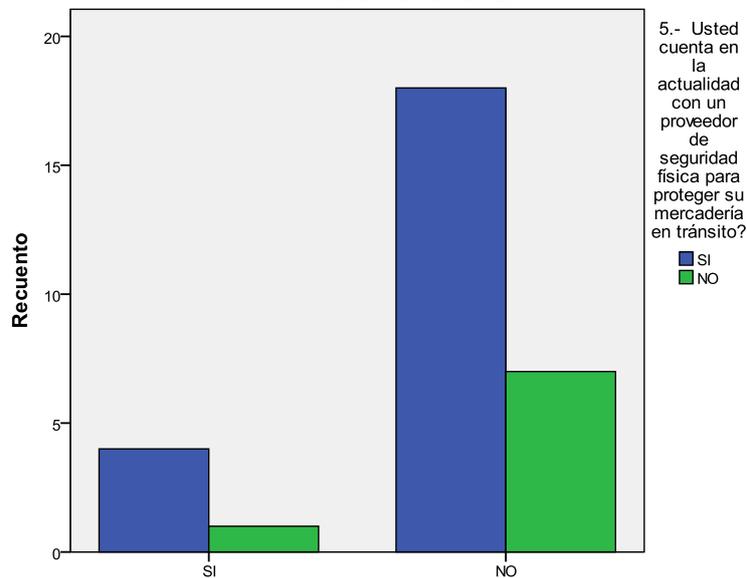
- a. 2 casillas (50.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 1.33.
- b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

LA PRUEBA CHI2: NO HAY ASOCIACION ENTRE LAS VARIABLES; EN ESTE CASO EL P VALUE ES MAYOR QUE EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ($0,05 < 0,712$) POR LO TANTO SE RECHAZA LA HIPOTESIS, ES DECIR QUE SI HAY ASOCIACION ENTRE ESTAS DOS PREGUNTAS, ES DECIR, QUE LAS PERSONAS QUE CONSIDERARON QUE GUAYAQUIL ES UNA CIUDAD SEGURA NO CUENTAN CON UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PARA SU MERCADERÍA MIENTRAS QUE LAS PERSONAS QUE NO LA CONSIDERAN SEGURA, SI CUENTAN CON UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PARA SU MERCADERÍA.

Medidas simétricas

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	.067	.712
	V de Cramer	.067	.712
	Coefficiente de contingencia	.067	.712
N de casos válidos		30	

Gráfico de barras



1.- Considera a Guayaquil una ciudad segura para la transportación de los bienes de su empresa?

ANEXO 17: TABLAS DE CONTINGENCIA P2.

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza? * 8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?	22	73.3%	8	26.7%	30	100.0%

Tabla de contingencia 7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza? * 8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

Recuento

	8.- ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?		Total
	SI	NO	

7.- ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?	SI	15	1	16
	NO	6	0	6
Total		21	1	22

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	.393 ^a	1	.531		
Corrección por continuidad ^b	.000	1	1.000		
Razón de verosimilitudes	.655	1	.418		
Estadístico exacto de Fisher				1.000	.727
Asociación lineal por lineal	.375	1	.540		
N de casos válidos	22				

a. 2 casillas (50.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es .27.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

LA PRUEBA CHI2: NO HAY ASOCIACION ENTRE LAS VARIABLES; EN ESTE CASO EL P VALUE ES MAYOR QUE EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA ($0,05 < 0.531$) POR LO TANTO SE RECHAZA LA HIPOTESIS, ES DECIR QUE SI HAY ASOCIACION ENTRE ESTAS DOS PREGUNTAS, ES DECIR, QUE DE UN TOTAL DE 22 ENCUESTADOS 16 SI CONSIDERAN QUE SU ACTUAL PROVEEDOR DE SEGURIDAD SI LES DA CONFIANZA, PERO AUN ASÍ 15 ESTARÍAN DISPUESTOS A CAMBIARSE DE PROVEEDOR Y 6 NO TIENEN CONFIANZA Y TAMBIÉN ESTARÍAN DISPUESTOS A CAMBIARSE. PROBABLEMENTE LA INSEGURIDAD DE GUAYAQUIL PROVOCA QUE CADA VEZ LAS EMPRESAS BUSQUEN MEJORES SERVIDORES DE SEGURIDAD.

Medidas simétricas

	Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal		
Phi	-.134	.531
V de Cramer	.134	.531
Coficiente de contingencia	.132	.531
N de casos válidos	22	

ANEXO 18: COSTEO Y DETERMINACIÓN DE PRECIO CUSTODIA.

COSTEO	
PORT SECURITY CIA. LTDA.	
COSTOS	VALOR
Sueldo	\$264,00
Decimo Tercero	\$22,00
Decimo Cuarto	\$22,00
Vacaciones	\$11,00
IESS	\$32,08
Fondo de Reserva	\$22,00
Póliza Resp. Civil	\$108,40
Póliza de Vida y Accidentes	\$10,00
Uniformes	\$16,45
Celular	\$21,00
Herramientas	\$4,58
Armamento	\$1,93
costo mensual custodio	\$535,44
costo por hora	\$6,69
costo por hora por 3 custodios	\$20,08
Mantenimiento de vehículo	\$8,00
Gastos Administrativos y Otros	\$35,48
TOTAL	\$63,56
Utilidad de la empresa (25%)	\$79,45
PRECIO CON IVA	\$88,99

1hora

ANEXO 19: FOCUS GROUP.

Tema: CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD FÍSICA ESPECIALIZADA EN CUSTODIA ARMADA DE CONTENEDORES.

Para la realización de este focus group contamos con la colaboración de representantes de 6 empresas (3 exportadoras y 3 importadoras), nuestro punto principal es reunir información que ayude a medir el nivel de aceptación de nuestro servicio de acuerdo al mercado objetivo, la información recopilada es más descriptiva que numérica.

A continuación un resumen de las preguntas evaluadas:

1. ¿Qué piensa usted de la seguridad en carreteras en la ciudad de Guayaquil y de la cobertura que logra realizar las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional?

4 de 6 personas dijeron que la inseguridad en carreteras es cada vez más fuerte tanto así que es el pan nuestro de cada día y que la cobertura que abarcan instituciones como la Policía Nacional o las Fuerzas Armadas no es suficiente para tan altos índices delictivos.

2. ¿Siente usted seguridad al enviar su mercadería hasta su comprador o vendedor?

Al enviar la mercadería siempre van a correr el riesgo de que en el trayecto algo pueda suceder, es por esto que no puede existir un 100% de seguridad.

3. ¿Considera usted que su actual proveedor de seguridad para sus bienes le proporciona un alto nivel de confianza?

2 de las 6 personas dijeron que confían en su actual proveedor y el restante, 4 personas, dijeron que su actual proveedor no proporciona el nivel de confianza adecuado.

4. ¿Estaría usted dispuesto a contratar un proveedor de seguridad que le ofrece únicamente el servicio de Custodia y Vigilancia Armada de Contenedores y que sea a precios bajos?

Si, estarían dispuestos pero no sólo a precios bajos sino también que esta empresa sea capaz de usar todas las herramientas necesarias para el resguardo total de sus bienes.

5. Nombre 3 empresas de seguridad que primero se le vengan a la mente.

- Mac Security
- Seglaro
- Arseg

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad especializada en Custodia Armada de Contenedores?

Estarían dispuestos a pagar entre \$90 y \$100.

7. ¿Cuáles de los diferentes logos y slogans captan más su interés?

Logos:

SEGURICOM

Total-Security

CUSTOPACIFIC

segUCustodia®



PORT SECURITY

Slogans:

- “ Protegiendo vuestra inversión ”.
- “ Resguardando su inversión ”.
- “ Su inversión es nuestra prioridad ”.
- “ Máxima seguridad y confianza ”.
- “ Expertos en seguridad y confianza ”.

LOGO FINAL:



PORT SECURITY

Protegiendo vuestra inversión

ANEXO 20: INFORMACIÓN PROVEEDORES.

- PISADAS: Proveedor de botas militares.
Morales Ramos Héctor Leonardo.
Dirección: José de Antepara 2135 y Huancavilca.
Teléfono: 2363890.
- METAPRINT: Jockeys y Camisas Blancas.
Cdla. Alborada 6ta etapa, Mz. 627 Villa 11.
Teléfono: 2234797.
- PYCCA S.A.: Mesas y sillas para capacitación de personal.
Dirección: Av. 9 de Octubre t Vélez.
Teléfonos: 2083216
- MARCO ANTONIO REMACHE GAIBOR: Equipos de seguridad, armamento.
Dirección: Cdla. Atarazana Mz. A-7 Solar 9.
Teléfono: 2280080.
- IMPRENTA ALCÍVAR: Facturas y comprobantes de retención.
Walter Humberto Alcívar Reyes.
Dirección: Cuenca # 1817 y G. Moreno.
Teléfono: 2451367.
- CONFECCIONES FLORES: Chaquetas negras y pantalones safari.
José Máximo Flores Villarroel.
Dirección: Tulcán 1815 entre Pedro Pablo Gómez y Ayacucho.
Teléfono: 2371740.
- ELLISEG: Compra y recarga de extintores.
Martín Bolívar Ellis Tigua.
Dirección: Ximena 512 y Padre Solano.
Teléfono: 2307624.
- SEGUROS BALBOA: Póliza de Accidentes.
Dirección: Cdla. Kennedy Norte Av. Miguel H. Alcívar.

Teléfono: 2688076.

- ALIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS: Póliza de Responsabilidad Civil.

Dirección: Av. 9 de Octubre y G. Garaicoa.

Teléfono: 2564555.

- COMERCIAL HERRERA DOS: Chalecos Nacionales.

Dirección: Colón 102 y Malecón Simón Bolívar.

Teléfono: 2530805.

- FERRETERÍA: Linternas y otros.

Dirección: Gral. Gómez 315 y Eloy Alfaro.

Teléfono: 2582649.

- CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL: Afiliación.

Dirección: Cdla. Kennedy Norte, Av. Francisco de Orellana y Av. Miguel Hilario Alcívar.

Teléfono: 2682771.

- ECUADOR EN LÍNEA.NET: Diseño y mantenimiento de página web.

Mercedes Leonor Mogrovejo Baque.

Dirección: Cdla. Las Acacias Mz. F14 V. 6.

Teléfono: 2846895.

- SERVICENTRO MONRI: Mantenimiento y lavado de vehículos. Julio Humberto Moncayo Rivera.

Dirección: G. Rendón # 4019 entre la 17 y la 18ava.

Teléfono: 2468396.

- LASEROFFICE: Muebles de oficina.

Dirección: Cdla. Alborada 11ava etapa Mz. 23 villa 9.

Teléfono: 2663725.

- CNT ALEGRO: Internet, telefonía fija y telefonía móvil.

Dirección: Loja 316 y Córdova.

- GEKKS ECUADOR: Publicidad.

Dirección: Kennedy Norte Mz 502 Solar 29. Oficina 4.

Teléfono: 091758044.

Mail: ventas@geeks.com.ec.

- INTERAGUA: Servicio de agua potable.
Dirección: Calicuchima entre Chimborazo y Coronel.
- ELÉCTRICA DE GUAYAQUIL: Servicio eléctrico.
Dirección: Cdla. La Garzota, Mz. 47, Sector 3
Teléfono: 2248000.
- CONCESIONARIOS CHEVROLET: Camionetas.
Dirección: Av. Carlos Julio Arosemena Km4.
Teléfono: 2202600.
- CRÉDITOS ECONÓMICOS: Aires acondicionados splits y motos.
Dirección: 9 de Octubre 738 y García Avilés.
Teléfono: 2560045.
- ARTEFACTA: Computadoras.
Dirección: 9 de Octubre 716 y Boyacá.
Teléfono: 2565566.

ANEXO 21: TABLAS DE AMORTIZACIÓN.

Amortización Préstamo Bancario.

Periodo	Capital	Interés	Pago	Saldo
0				\$ 27.682,84
1	\$ 4.025,34	\$ 4.429,25	\$ 8.454,60	\$ 23.657,50
2	\$ 4.669,40	\$ 3.785,20	\$ 8.454,60	\$ 18.988,10
3	\$ 5.416,50	\$ 3.038,10	\$ 8.454,60	\$ 13.571,59
4	\$ 6.283,14	\$ 2.171,45	\$ 8.454,60	\$ 7.288,45
5	\$ 7.288,45	\$ 1.166,15	\$ 8.454,60	\$ 0,00

Amortización Gasto de Constitución.

AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Periodo	Capital	Saldo
0		\$ 1.200,00
1	\$ 240,00	\$ 960,00
2	\$ 240,00	\$ 720,00
3	\$ 240,00	\$ 480,00
4	\$ 240,00	\$ 240,00
5	\$ 240,00	\$ 0,00

ANEXO 22: TABLAS DE DEPRECIACIÓN.

Depreciaciones.

CANT	ACTIVOS	COSTO UNIT.	COSTO	VIDA UTIL	DEPRECIACION	DEP. ACUM	VALOR LIBROS
1	Vehículos	\$ 21.290,00	\$ 21.290,00	5	\$ 4.258,00	\$ 21.290,00	\$ 0,00
10	Armamento		\$ 14.750,00	5	\$ 2.950,00	\$ 14.750,00	\$ 0,00
8	Armamento		\$ 11.800,00	5	\$ 2.360,00	\$ 7.080,00	\$ 4.720,00
7	Equipos de Computación	\$ 450,00	\$ 3.150,00	3	\$ 1.050,00	\$ 3.150,00	\$ 0,00
7	Equipos de Computación	\$ 450,00	\$ 3.150,00	3	\$ 1.050,00	\$ 3.150,00	\$ 0,00
1	Muebles y Enseres		\$ 4.853,00	10	\$ 485,30	\$ 2.426,50	\$ 2.426,50
	TOTAL				\$ 8.743,30		

ANEXO 23: VALORES DE SALVAMENTO.

Valores de Salvamento.

Vehículos	
valor de mercado	\$ 7.451,50
valor en libros	\$ 0,00
utilidad	\$ 7.451,50
impuestos	-\$ 1.117,73
valor de salvamento	\$ 6.333,78

Armamento	
valor de mercado	\$ 2.212,50
valor en libros	\$ 0,00
utilidad	\$ 2.212,50
impuestos	-\$ 331,88
valor de salvamento	\$ 1.880,63

Armamento	
valor de mercado	\$ 1.770,00
valor en libros	\$ 4.720,00
utilidad	-\$ 2.950,00
impuestos	\$ 442,50
valor de salvamento	\$ 2.212,50

Equipos de Computación	
valor de mercado	\$ 1.102,50
valor en libros	\$ 0,00
utilidad	\$ 1.102,50
impuestos	-\$ 165,38
valor de salvamento	\$ 937,13

Equipos de Computación	
valor de mercado	\$ 1.102,50
valor en libros	\$ 0,00
utilidad	\$ 1.102,50
impuestos	-\$ 165,38
valor de salvamento	\$ 937,13

Muebles y Enseres	
valor de mercado	\$ 1.698,55
valor en libros	\$ 2.426,50
utilidad	-\$ 727,95
impuestos	\$ 109,19
valor de salvamento	\$ 1.807,74

ANEXO 24: CRONOGRAMAS DE INVERSIÓN.

CRONOGRAMAS DE INVERSIÓN						
PORT SECURITY						
ACTIVOS	INV INICIAL	1	2	3	4	5
Fijos						
Muebles de Oficina	\$4.193,00					
Equipos de Oficina	\$5.444,54			\$3.150,00		
Vehículos	\$22.795,40					
Herramientas	\$400,00					
Armamento	\$3.750,00			\$11.800,00		
Diferidos						
Gastos de Puesta en Marcha	\$600,00					
Gastos de Constitución y Permisos	\$1.200,00					
Capital de Trabajo						
Uniformes	\$2.045,40	\$1.136,70	\$1.299,86	\$1.671,00	\$1.961,93	\$2.395,21
Déficit	\$3.217,39					
TOTAL INVERSION	\$43.645,73	\$1.136,70	\$1.299,86	\$16.621,00	\$1.961,93	\$2.395,21

ANEXO 25. DETALLES DE GASTOS.

Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>		<i>periodo</i>
Hojas en blanco	1	\$32,50	\$32,50	Cartón	semestral
Sobres	250	\$0,02	\$5,00		trimestral
Folders	4	\$3,00	\$12,00		trimestral
Lápices	1	\$3,60	\$3,60	Caja (24unds)	semestral
Plumas	1	\$4,80	\$4,80	Caja (24unds)	semestral
Sellos	4	\$5,00	\$20,00		anual
Grapadora	3	\$3,00	\$9,00		anual
Clips	3	\$0,45	\$1,35	Caja (50 unds)	mensual
Perforadora	3	\$2,70	\$8,10		anual
Talonarios de facturas y retenciones	4	\$12,00	\$48,00		trimestral
Papel de fax			\$0,00		trimestral
Marcadores acrílicos	1	\$3,30	\$3,30	Caja (12 unds)	trimestral
Borrador de pizarra	2	\$0,25	\$0,50		anual
Tintas	1	\$40,00	\$40,00		bimensual

Honorarios profesionales

HONORARIOS PROFESIONALES	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>	<i>periodo</i>
Asesoría Contable	1	\$30,00	\$30,00	mensual

Insumos de limpieza y mantenimientos de armas

INSUMOS DE LIMP Y MANT ARMAS	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>	<i>periodo</i>
Diesel y Anticorrosivo	1	\$6,00	\$6,00	mensual

Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS	<i>c total</i>	<i>periodo</i>
Luz	\$40,00	mensual
Agua	\$20,00	mensual
Teléfono	\$30,00	mensual

Gastos de Publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD	<i>c total</i>	<i>periodo</i>
E-mailing	\$218	mensual
Publicidad en red social Twitter	\$300	mensual

Otros Gastos

OTROS GASTOS	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>		<i>periodo</i>
Celulares con plan corporativo	10	\$21,00	\$210,00		mensual
Internet	1	\$50,00	\$50,00		mensual
Mantenimiento página web	1	\$100,00	\$100,00		anual
Recarga extintor	5	\$5,00	\$25,00		anual
Incremento de Armas (comando conjunto)	1	\$100,00	\$100,00		c/vez incremento
Recalificación de Armas (policía)	10	\$22,40	\$224,00	aumento 4 armas c/3años	annual por arma
Credenciales para trabajadores	12	\$3,00	\$36,00		
Municiones	5	\$120,00	\$600,00		

Permisos

PERMISOS	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>	
Permiso de Operación	1	\$50,00	\$50,00	1era vez valido 2 años 2 vez 5 años
Permiso de Actividades Complementarias (ministerio de relaciones laborales)	1	\$30,00	\$30,00	1era vez valido 2 años 2 vez 5 años
Permiso de Tenencia de Armas (comando conjunto)	1	\$25,00	\$25,00	1era vez valido 2 años 2 vez 5 años
Tramites Municipio (Patente-Tasa Habilitacion-1.5 por mil)	1	\$55,00	\$55,00	
Nombramiento presidente y gerente (Registro Mercantil)	1	\$18,00		
Permiso de Uniformes	1	\$50,00	\$50,00	unica vez
Tasa por servicio contra incendios (Bomberos)			\$32,00	

Uniformes

UNIFORMES	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>
Camiseta blanca	12	\$3,00	\$36,00
Camisa teterón	6	\$14,50	\$87,00
Cinturón con hebilla	6	\$1,10	\$6,60
Cinturón	6	\$3,00	\$18,00
Chaleco Reflectivo	4	\$6,50	\$26,00
Pantalón Safari Negro	6	\$7,00	\$42,00
Gorras	6	\$4,85	\$29,10
Bota militar	6	\$16,00	\$96,00
Porta Armas	6	\$5,00	\$30,00
Ponchos impermeables	4	\$7,00	\$28,00
Toletes	4	\$12,00	\$48,00
Botas de agua	4	\$5,00	\$20,00
Gas Pimienta	6	\$20,00	\$120,00
Chalecos antibalas	7	\$60,00	\$420,00
Esposas	4	\$30,00	\$120,00
Porta Toletes	4	\$2,50	\$10,00

Armamento

ARMAMENTO	<i>cant</i>	<i>c unit</i>	<i>c total</i>
Revolver calibre 38 extranjero	5	\$750,00	\$3.750,00
Pistola 9 milímetros	5	\$2.200,00	\$11.000,00
Balas	6	\$120,00	\$720,00

Pólizas

PÓLIZAS	<i>costo</i>		<i>periodo</i>
Póliza de responsabilidad civil	\$492,97	Diferido: 807,83	mensual
Póliza de accidentes	\$142,48		mensual

Gastos Varios

GASTOS VARIOS	<i>cant</i>	<i>Costo unit</i>	<i>Costo total</i>		<i>periodo</i>
AFILIACIÓN CAMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL			\$142,50		trimestral
AFILIACIÓN ANESI				1er año 620 luego 420 anual	
ALQUILER CAMIONETAS	1	\$400,00	\$400,00		mensual
COMBUSTIBLE	3	\$80	\$240		mensual
MANTENIMIENTO VEHICULOS		\$80	\$80		bimensuales

ANEXO 26: FLUJO DE CAJA PRIMER AÑO DE OPERACIÓN PORT SECURITY CIA. LTDA.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
INGRESOS	\$8.075,58	\$8.150,93	\$10.699,90	\$9.570,24	\$10.827,34	\$12.458,53	\$12.211,91	\$11.435,63	\$13.080,88	\$8.985,14	\$9.738,25	\$11.771,63
Precio	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45	\$79,45
No. Custodias	81	86	114	104	116	135	131	127	140	97	108	127
Total Ingresos	\$ 8.075,58	\$ 8.150,93	\$ 10.699,90	\$ 9.570,24	\$ 10.827,34	\$ 12.458,53	\$ 12.211,91	\$ 11.435,63	\$ 13.080,88	\$ 8.985,14	\$ 9.738,25	\$ 11.771,63
(-)EGRESOS OPERACIONALES												
Gastos Administrativos												
Sueldos y Salarios	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00	\$5.390,00
Aporte Patronal IESS 12.15%	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22	\$513,22
Suministros de Oficina	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07	\$54,07
Honorarios Profesionales	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00	\$30,00
Total Gastos Administrativos	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28	\$5.987,28
Gastos Operativos												
Insumo y Mantenimiento Armas	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00	\$6,00
Servicios Básicos	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00	\$90,00
Arriendo Oficina	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00
Gastos de Publicidad	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40	\$518,40
Otros Gastos Operativos	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42	\$350,42
Permisos	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92	\$21,92
Uniformes	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73	\$94,73
Pólizas	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88	\$250,88
Afiliación Cámara de Comercio	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50	\$47,50
Afiliación ANESI	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67	\$51,67
Alquiler Camioneta	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
Combustible	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
Mantenimiento Vehículos	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00	\$40,00
Total Gastos Operativos	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51	\$2.281,51
Gastos Financieros												
Intereses Bancarios	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10
Total Gastos Financieros	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10	\$369,10
Otros Gastos												

Depreciación Vehículos		\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83
Depreciación Armamentos		\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83
Depreciación Equipos de Computo		\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50
Depreciación Muebles y Enseres		\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44
Amortización Préstamo Bancario		\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45
Amortización Gastos de Constitución		\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00
Total Otros Gastos		\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05	\$1.084,05
TOTAL EGRESOS		\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95	\$9.721,95
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS		-\$1.646,37	-\$1.571,02	\$977,96	-\$151,70	\$1.105,40	\$2.736,59	\$2.489,96	\$1.713,69	\$3.358,93	-\$736,81	\$16,30	\$2.049,69
(-) 25% IR		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 244,49	\$ 0,00	\$ 276,35	\$ 684,15	\$ 622,49	\$ 428,42	\$ 839,73	\$ 0,00	\$ 4,07	\$ 512,42
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPTOS		-\$ 1.646,37	-\$ 1.571,02	\$ 733,47	-\$ 151,70	\$ 829,05	\$ 2.052,44	\$ 1.867,47	\$ 1.285,26	\$ 2.519,20	-\$ 736,81	\$ 12,22	\$ 1.537,26
(-) 15% PART. TRABAJADORES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 110,02	\$ 0,00	\$ 124,36	\$ 307,87	\$ 280,12	\$ 192,79	\$ 377,88	\$ 0,00	\$ 1,83	\$ 230,59
UTILIDAD DEL EJERCICIO		-\$ 1.646,37	-\$ 1.571,02	\$ 623,45	-\$ 151,70	\$ 704,69	\$ 1.744,57	\$ 1.587,35	\$ 1.092,47	\$ 2.141,32	-\$ 736,81	\$ 10,39	\$ 1.306,68
UTILIDAD ACUMULADA		-\$ 1.646,37	-\$ 3.217,39	-\$ 2.593,94	-\$ 2.745,64	-\$ 2.040,95	-\$ 296,38	\$ 1.290,97	\$ 2.383,45	\$ 4.524,77	\$ 3.787,96	\$ 3.798,35	\$ 5.105,03
(+) Depreciaciones													
Depreciación Vehículos		\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83	\$354,83
Depreciación Armamentos		\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83	\$245,83
Depreciación Equipo de Computo		\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50	\$87,50
Depreciación Muebles y Enseres		\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44	\$40,44
(-) Amortizaciones													
Amortización Préstamo Bancario		\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45	\$335,45
Amortización Gastos de Constitución		\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00	\$20,00
(-)Inv Inicial	-\$ 50.102,94												
(-)Capital de Trabajo	-\$5.262,79												
(+)Préstamo Bancario	\$ 27.682,84												
(=) Flujo de Caja del Periodo	-\$ 27.682,89												