

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA

¹Verónica Coronado, ² Ing. Oscar Cadena, ³ Ing. Verónica Parreño
Departamento de Ciencias Administrativas y del Comercio, Universidad de
las Fuerzas Armadas ESPE Latacunga, Quijano y Ordoñez y Marqués de
Maenza s/n, Latacunga – Ecuador

e-mail: ¹vealcore@yahoo.com, ²oskrcadena@yahoo.es,
³ivparrenio@espe.edu.ec

RESUMEN

El nombre de la empresa de seguridad electrónica es: "Security Now", Las razones por las que esta idea es una oportunidad de negocio son: el incremento de delincuentes, Ineficacia de las instituciones del control y la prevención de los delitos, existe demanda considerable de seguridad privada, pérdida de valores éticos y morales, etc.

De acuerdo al análisis financiero se obtuvo una rentabilidad sobre ventas del 32%, un índice de liquidez de 0,61, costo - beneficio de \$1,59, según el PAYBACK el periodo de recuperación es a

partir del tercer año, un VAN= \$477.337,52, una TIR= 45.12% y la TMAR = 13,69% por ende el proyecto es factible después del análisis realizado.

Palabras Clave:

INGENIERÍA COMERCIAL /
PROYECTOS DE FACTIBILIDAD
/ EMPRESAS DE SEGURIDAD
ELECTRÓNICA / SEGURIDAD
PRIVADA.

ABSTRACT

The name of the electronic security company is "Security Now" The reasons why this idea is a business opportunity are:

increase of delinquents, inefficiency of the institutions of the control and the prevention of crimes, there is considerable demand for private security, loss of ethical and moral values, etc.

According to the analysis of financial ratios the return on sales is of 32%, current ratio of 0.61, the cost-benefit of \$ 1.59 , on PAYBACK the recovery period of the investment is from the third year, calculated a NPV= \$477.337,68, an IRR=45.12%, TMAR=13.69% thus the project is feasible after analysis performed.

Keywords:

COMMERCIAL ENGINEERING /
PROJECT FEASIBILITY /
ELECTRONIC SECURITY
COMPANIES / PRIVATE
SECURITY

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo determinar la factibilidad de creación de una empresa de

Seguridad Electrónica en la ciudad de Latacunga, así como las características deseables del mismo; las cuales son muy importantes especialmente cuando se trata de satisfacer una necesidad esencial del hombre: la seguridad.

De tener acogida y ser factible, la ciudadanía latacungueña podrá adquirir de acuerdo a su presupuesto y/o necesidad, los diferentes servicios de seguridad electrónica con tecnología de punta. De esta manera se podrá reducir los niveles de inseguridad ciudadana a más de prevenir y/o disminuir los actos delincuenciales.

II. ENTORNO E INDUSTRIA DE SEGURIDAD EN EL ECUADOR

En este capítulo se investigó y analizó el macro entorno: político – legal, económico, social y tecnológico, así como también el micro entorno: análisis de los competidores, proveedores, clientes, productos sustitutos y se

realizó el análisis de Porter, mismo que tiene los siguientes componentes: amenaza de entrada de nuevos competidores, poder de negociación de los clientes, poder de negociación de los proveedores, desarrollo potencial de productos sustitutos y rivalidad entre empresas competidoras.

III. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

La presente investigación pretende determinar el perfil del consumidor en el cual se determinará la imagen del servicio de seguridad y la importancia de la misma para la sociedad, se obtendrá esta información a través de las preguntas adicionales (género, edad) de la encuesta. Así como también se tratará de identificar el nivel de aceptación y las características deseables del servicio y el precio dispuesto a pagar por el mismo e identificar la demanda, posible demanda y demanda insatisfecha.

El 51% de los encuestados opinan que los índices delincuenciales son medios, por lo tanto es regular es decir no hay plena confianza en la ciudadanía. Además el 60% no tienen proveedores de seguridad por lo que son directamente clientes potenciales, quienes tienen plena confianza en sus proveedores de seguridad representan el 53%, el 49% de quienes tienen proveedor de seguridad posiblemente quieren cambiarse de proveedor lo que significa que pueden ser posibles clientes, el 68% quisieran contratar un sistema de seguridad, el factor de mayor decisión al contratar un servicio de seguridad es el precio con un 41%, el 58% de las personas están dispuestos a pagar entre \$30 a \$100 por el kit de seguridad y el 64% de los encuestados les gustaría que la nueva empresa se ubique en la zona sur de la ciudad de Latacunga.

IV. FASE TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y LEGAL

El nombre de la empresa de seguridad electrónica es: "Security Now" Seguridad Efectiva, su ubicación será en el sector el Niagara, ciudad de Latacunga Provincia de Cotopaxi. El proyecto consiste en instalar una red wifi que permite a través de un servidor Linux, tener una intranet que distribuya servicio de Internet y conecte a 500 usuarios o más a través de puntos de acceso llamados Wimax, emitirá señales de auxilio silenciosas de cada hogar, de esa manera los delincuentes no estarán alertas y el equipo de asistencia acudirán en menos de diez minutos para capturarlos en pleno delito. Además de tener equipos de vigilancia en tiempo real.

Las ventajas competitivas de la empresa de seguridad son: el alquiler e Instalación de equipos e internet gratuito. Y se adaptará

al desarrollo de la tecnología y a las necesidades del cliente.

Se determinó la capacidad productiva, instalada y utilizada, requerimientos físicos y tecnológicos, se diseñó y planteó el manual de funciones, flujo gramas de proceso, rol de pagos, infraestructura de la empresa, organigrama estructural, misión, visión, etc.

V. ANÁLISIS FINANCIERO

Para el presente proyecto se requiere una inversión de \$157.653 la cual se financiará el 70% mediante un préstamo que corresponde a \$110.357 a una tasa de interés del 18 % anual para ocho años y el 30% restante que pertenece a \$47.296 se financiará a través de aportación de socios; finalmente la empresa tiene un Capital de trabajo inicial de \$13.933.34 mensuales.

De acuerdo al análisis basado en los principales índices financieros se obtuvo una rentabilidad sobre

ventas del 32%, un índice de liquidez de 0,61 es decir que por cada dólar de deuda que tiene la entidad dispone de 0,61 centavos para cubrir con sus obligaciones; en el costo - beneficio se obtuvo \$1,59 es decir, que por cada dólar que se invierte en la empresa se obtiene \$0,59 centavos de beneficio o utilidad, según el PAYBACK el periodo de recuperación de la inversión es a partir del tercer año.

También se calculó, un VAN = \$476.269,14 la misma que es positiva por ende es viable, una TIR = 45.06% que es aceptable porque es mayor de la TMAR = 13,69% por ende el proyecto es factible después del análisis realizado.

VI. CONCLUSIONES

- En el entorno del sector seguridad del Ecuador se identificaron los diferentes tipos de servicios ofrecidos por empresas de seguridad tales como: vigilancia armada,

transporte de valores, seguridad electrónica cercos eléctricos, seguridad con cámaras, etc. Finalmente se determinó la existencia de un sector formal y otro informal dentro de esta industria.

- Mediante un estudio de mercado se estableció que existe demanda insatisfecha del servicio de seguridad y de acuerdo a la capacidad instalada se abarcara a 300 familias, considerando que los consumidores potenciales son sensibles al precio al mismo tiempo opinan que en caso de no tener un proveedor de seguridad, si desearían contratar un sistema de seguridad.
- En la evaluación financiera del proyecto se obtuvo un VAN = \$477.337.52 la misma que es positiva por ende es viable, una TIR = 45.12% que es aceptable porque es mayor de la TMAR = 13.69% por ende el proyecto es factible después del análisis realizado.

VII.BIBLIOGRAFÍA

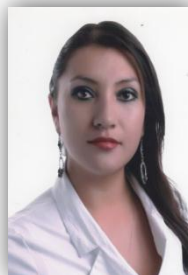
- Arturo, J. (Ed), (2005), Marco legal y normativo. México: Editorial: Coordinación, p.15
- Bonta, P.& Farber, M., (Ed), (2002), 199 preguntas sobre marketing, Editorial Norma, p.76
- Coss, bu, (Ed), (2005), Análisis y evaluación de proyectos de inversión, México: Editores Noriega, p.73
- Cuatrecasas, Ll., (Ed), (2012), Diseño integral de plantas, Madrid, Editorial: Díaz de Santos, p.311
- Hamilton & Peso, (2005), Formulación y evaluación de proyectos tecnológicos empresariales aplicados, Colombia: Edición: Convenio Andrés Bello, p.5
- Herrera, et. al., (1994), Fundamentos de análisis económico: guía para investigación y extensión rural, Editorial: Catie, p.43
- Horngren, Harrinson&Bamber, (2003), Contabilidad, México, Editorial: Pearson educación, p183
- Leiva, (2007), Los emprendedores y la creación de empresas; Editorial: Tecnológica de Costa Rica, p102
- Morales, (2002), Respuestas rápidas para los financieros, México: Editorial: Pearson educación, p.62.
- Porter, M.; (2009), Ser competitivo, España: Edición: Deusto, p. 32

VIII. BIOGRAFÍA



Oscar Marcelo Cadena Chávez; nació en la Provincia del Guayas, Cantón Milagro el 7 de Julio de 1966.

Estudió en la Escuela Politécnica del Ejército obtuvo el título de Ingeniero Comercial. Actualmente es egresado en la Maestría en Gestión de la Calidad y Productividad de la Escuela de las Fuerzas Armadas ESPE. Actualmente brinda sus servicios como docente en la Escuela de las Fuerzas Armadas ESPE



docente en la Escuela de las Fuerzas Armadas ESPE.

Verónica Coronado, nació en Latacunga, Ecuador. Es

Ingeniera Comercial y presta sus servicios para el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) y el GAD Municipal de Latacunga en los Programas de Inclusión Social promovidos por el Gobierno.



Inés Verónica Parreño Herrera, nació en la Provincia de Cotopaxi, Cantón Latacunga el 28 de

Octubre del 1978. Estudió en la Escuela Politécnica del Ejército obtuvo el título de Ingeniera Comercial, estudió un Diplomado en Docencia Universitaria y una Maestría en Gestión de Empresas mención PYMES en la ESPE. Actualmente brinda sus servicios como

Latacunga, Noviembre del 2014

LOS AUTORES:

Verónica Alexandra Coronado Reyes

Ing. Xavier Fabára
EL DIRECTOR DE CARRERA
INGENIERÍA COMERCIAL

Dr. Rodrigo Vaca
SECRETARIO ACADÉMICO
UNIDAD DE ADMISIÓN Y REGISTRO