



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DE SERVICIO Y SEGURIDAD ESTUDIANTIL EN LAS
INSTITUCIONES EDUCATIVAS PARTICULARES CON MONITOREO VISUAL
DE CÁMARAS, POR PARTE DE LOS PADRES DE FAMILIA EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL”**

AUTORA

Quiñonez Moyón, Mariela Gissell

Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de

INGENIERA COMERCIAL

TUTOR

ECON. ERWIN JOSÉ GUILLÉN FRANCO, MGS

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Mariela Gissell Quiñonez Moyón** como requerimiento para la obtención del Título de Ingeniera Comercial.

TUTOR

Econ. Erwin José. Guillén Franco, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Georgina Balladares Calderón, Mgs.

Guayaquil, Marzo del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Mariela Gissell Quiñonez Moyón**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “**Estudio de Factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil**” previo a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación, de tipo práctico referido.

Guayaquil, Marzo del 2016

LA AUTORA,

Mariela Gissell Quiñonez Moyón



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Mariela Gissell Quiñonez Moyón**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“Estudio de Factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Marzo del 2016

LA AUTORA

Mariela Gissell Quiñonez Moyón

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme las fuerzas para seguir luchando cumpliendo una meta más en mi vida, a mis queridos padres por brindarme su apoyo condicional confiando en todo momento en mí, a alguien que siempre me da la mano mi esposo, a mis hermanos por alentarme a culminar la tesis y alguien muy especial mi hija que es ella mayor motivación que tengo para lograr mis metas.

Al Econ. Erwin José. Guillén Franco por ser un tutor primordial y compartirme sus conocimientos para el presente proyecto.

Mariela Gissell Quiñonez Moyón

DEDICATORIA

A Dios por darme las fuerzas para culminar con este proyecto y estar conmigo en todo momento.

A mis padres que me han brindado a lo largo de mis 22 años su amor, comprensión, apoyo, paciencia y me siento contenta de tenerlos a mi lado y gracias a ellos he podido cumplir con mis metas.

A mi esposo por ayudarme a cumplir mi sueño, por permanecer a mi lado.

A mi hija que aunque está muy chiquita es parte fundamental de mi vida, la cual fue motor principal para el término de este proyecto.

Mariela Gissell Quiñonez Moyón

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	4
JUSTIFICACIÓN.....	4
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	5
<i>Objetivo General</i>	5
<i>Objetivos Específicos</i>	6
HIPÓTESIS	6
METODOLOGÍA.....	6
<i>Tipo de estudio</i>	6
<i>Las técnicas de análisis de datos</i>	7
<i>Fuentes de información</i>	7
CAPITULO 1.....	9
MARCO GENERAL.....	9
MARCO TEÓRICO.....	9
<input type="checkbox"/> <i>Seguridad</i>	9
<input type="checkbox"/> <i>Cuatro condiciones de base para la seguridad</i>	10
<input type="checkbox"/> <i>Estudiantil</i>	10
<input type="checkbox"/> <i>Inseguridad</i>	10
<input type="checkbox"/> <i>Seguridad Privada</i>	10
<input type="checkbox"/> <i>Sistema Integral de Seguridad</i>	11
<input type="checkbox"/> <i>Video IP</i>	12
<input type="checkbox"/> <i>Ventajas de la Video vigilancia IP</i>	13
<input type="checkbox"/> <i>Aplicaciones de la video vigilancia IP</i>	14
<input type="checkbox"/> <i>Cámaras IP</i>	14
<input type="checkbox"/> <i>Componentes de Cámaras IP</i>	15
MARCO LEGAL	15
<i>Ley de seguridad pública y del estado</i>	15
<i>Ley de vigilancia y seguridad privada</i>	16
<i>Proceso para formar una Compañía de Responsabilidad Limitada</i>	17
<i>Registro Mercantil</i>	18
<i>Obtención del RUC</i>	18
CAPÍTULO 2.....	19

LA SEGURIDAD EN ECUADOR.....	19
SITUACIÓN ACTUAL DE SEGURIDAD EN ECUADOR	19
SITUACIÓN ACTUAL DE LA INSEGURIDAD EN ECUADOR	21
SEGURIDAD EN LOS PLANTELES DE EDUCACIÓN	25
CAPITULO 3.....	27
CENTROS DE EDUCACIÓN.....	27
DISTRIBUCIÓN NACIONAL DE PLANTELES EDUCATIVOS.....	28
DISTRIBUCIÓN DE PLANTELES EN GUAYAQUIL	29
CENTROS INFANTILES	32
<i>Distribución de centros Infantiles.....</i>	<i>32</i>
CAPÍTULO 4.....	35
ESTUDIO DE MERCADO.....	35
PERFIL DEL CONSUMIDOR	35
<i>Descripción del consumidor</i>	<i>35</i>
<i>Segmentación de Usuarios</i>	<i>35</i>
TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	36
DESARROLLO DE PRUEBA PILOTO PARA ENCUESTAS.....	36
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	38
IDENTIFICACIÓN DE LA MUESTRA	39
<i>Nomenclatura de variables.....</i>	<i>39</i>
<i>Cálculo de la muestra.....</i>	<i>40</i>
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	41
<i>Análisis de tabulación.....</i>	<i>41</i>
<i>Interpretación de resultados.....</i>	<i>54</i>
CAPITULO 5.....	56
ANÁLISIS DE COMPETENCIA Y MERCADEO.....	56
ANÁLISIS DE PORTER.....	56
<i>Amenaza de nuevos aspirantes</i>	<i>57</i>
<i>Poder de Proveedores.....</i>	<i>57</i>
<i>Poder de Clientes.....</i>	<i>58</i>
<i>Poder de Sustitutos</i>	<i>58</i>
<i>Rivalidad de Competencia.....</i>	<i>58</i>
ANÁLISIS FODA.....	59
<i>Fortalezas.....</i>	<i>59</i>

<i>Oportunidades</i>	59
<i>Debilidades</i>	59
<i>Amenazas</i>	59
FACTORES CLAVES DE ÉXITO.....	60
MARKETING MIX.....	60
<i>Producto</i>	60
Características del Producto o servicio	61
Ventajas del Servicio.....	61
Atributos del servicio	61
Posicionamiento del servicio	62
<i>Precio</i>	62
<i>Plaza</i>	63
<i>Promoción o Publicidad</i>	63
Promoción.....	63
Publicidad	64
CAPITULO 6	65
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	65
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	65
TALENTO HUMANO- DESCRIPCIÓN DE CARGOS	67
<i>Gerente General</i>	67
Funciones	67
Perfil del Gerente General	67
Competencias	68
<i>Jefe de Administración</i>	68
Funciones	68
Perfil del jefe de Administración.....	69
Competencias	70
<i>Jefe de Sistemas y Comunicaciones</i>	70
Funciones	70
Perfil del jefe de Sistemas y Comunicaciones.....	71
Competencias	72
<i>Jefe de Gestión de Calidad y Seguridad</i>	72
Funciones	72
Perfil del jefe de Gestión de calidad y seguridad	73
Competencias	73
<i>Jefe de Ventas</i>	74
Funciones	74

Perfil del Jefe de Ventas	74
Competencias	75
<i>Contador General</i>	75
Funciones	75
Perfil del Contador General.....	76
Competencias	77
<i>Recepcionista</i>	77
Funciones	77
Perfil del Recepcionista.....	78
Competencias	78
<i>Asistente Contable</i>	78
Funciones	79
Perfil del Asistente Contable	79
Competencias	79
<i>Asistente Administrativo</i>	80
Funciones	80
Perfil del Asistente Administrativo	80
Competencias	81
<i>Asistente de comunicaciones</i>	81
Funciones	81
Perfil del Asistente de comunicaciones.....	82
Competencias	82
<i>Asistente de Sistemas</i>	83
Funciones	83
Perfil del Asistente de Sistemas.....	83
Competencias	84
<i>Vendedores</i>	84
Funciones	84
Perfil del Asistente Administrativo	84
Competencias	85
PROCESOS	85
<i>Descripción de procesos</i>	85
UBICACIÓN DEL PROYECTO	88
<i>Macro ubicación</i>	88
<i>Micro ubicación</i>	89
LA EMPRESA	89
<i>Plano de la empresa</i>	90
<i>Distribución de muebles, equipo de oficina y de cómputo</i>	91

CAPITULO 7.....	98
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	98
INVERSIONES	98
<i>Activos fijos</i>	99
Muebles y Enseres.....	100
Equipos de oficina.....	101
Equipos de computación	101
<i>Activos intangibles</i>	103
<i>Capital de trabajo</i>	103
FINANCIAMIENTO.....	104
<i>Gastos financieros</i>	105
EGRESOS	106
<i>Costos del servicio</i>	106
<i>Gastos administrativos</i>	107
Sueldos y salarios.....	112
<i>Gastos de ventas</i>	115
PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	115
ESTADOS FINANCIEROS	118
<i>Estado de Situación Financiera Inicial</i>	118
<i>Estado de Situación Financiera Final</i>	119
<i>Estado de Resultados Integrales</i>	122
<i>Flujo de Caja Proyectado</i>	122
INDICADORES FINANCIEROS.....	124
<i>Liquidez</i>	124
<i>Operación – Gestión</i>	124
<i>Endeudamiento</i>	125
<i>Rentabilidad</i>	126
EVALUACIÓN.....	127
TMAR	127
VAN.....	128
TIR	128
<i>Periodo de recuperación de inversión descontado</i>	129
CAPITULO 8.....	131
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	131
CONCLUSIONES	134

RECOMENDACIONES.....	136
BIBLIOGRAFÍA	137
ANEXOS.....	142

LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1. Número de víctimas de robo según la edad.....</i>	22
<i>Tabla 2. Percepción de aumento o disminución de inseguridad</i>	24
<i>Tabla 3. Número de Instituciones educativas por sostenimiento, 2011-2012 ...</i>	28
<i>Tabla 4. Distribución según tipo de sostenimiento en la Provincia del Guayas</i>	29
<i>Tabla 5. Distribución según el tipo de sostenimiento en el Cantón Guayaquil..</i>	31
<i>Tabla 6. Variables Geográficas.....</i>	35
<i>Tabla 7. Variables acerca de las instituciones educativas</i>	36
<i>Tabla 8. Demanda estudiantil según tipo de sostenimiento Particular, de tipo de educación regular y de nivel de Educación Inicial, Básica y Bachillerato del Cantón Guayaquil Periodo final del año lectivo 2013-2014</i>	38
<i>Tabla 9. Detalle de muebles y enseres de la empresa (1).....</i>	92
<i>Tabla 10. Detalle de muebles y enseres de la empresa (2).....</i>	93
<i>Tabla 11. Detalle de equipo de oficina (1).....</i>	94
<i>Tabla 12. Detalle de equipo de oficina (2).....</i>	95
<i>Tabla 13. Detalle del Equipo de Computación (1).....</i>	96
<i>Tabla 14. Detalle de equipo de computación (2).....</i>	97
<i>Tabla 15. Detalle de Inversiones.....</i>	99
<i>Tabla 16. Activos fijos</i>	100
<i>Tabla 17. Muebles y enseres</i>	100
<i>Tabla 18. Equipo de Oficina</i>	101
<i>Tabla 19. Equipo de computación.....</i>	102
<i>Tabla 20. Activos intangibles</i>	103
<i>Tabla 21. Capital de trabajo</i>	104
<i>Tabla 22. Distribución de capital</i>	105
<i>Tabla 23. Tabla de amortización de dividendos iguales</i>	105
<i>Tabla 24. Costos de servicio proyectado</i>	106
<i>Tabla 25. Tasa promedio de inflación</i>	107
<i>Tabla 26. Gastos administrativos anuales proyectados.....</i>	108
<i>Tabla 27. Servicios básicos</i>	109
<i>Tabla 28. Arriendo del local</i>	109
<i>Tabla 29. Servicio de internet</i>	110
<i>Tabla 30. Depreciaciones de activos fijos</i>	110
<i>Tabla 31. Amortización intangible</i>	111
<i>Tabla 32. Suministro</i>	111
<i>Tabla 33. Sueldos proyectados.....</i>	112
<i>Tabla 34. Rol de pago año 1.....</i>	113

<i>Tabla 35. Rol de pago año 2</i>	114
<i>Tabla 36. Gastos de ventas proyectados</i>	115
<i>Tabla 37. Datos para calcular la demanda actual</i>	116
<i>Tabla 38. Datos para calcular la proyección de ingresos</i>	116
<i>Tabla 39. Crecimiento de la demanda anual de edades de 5 a 19 años etapa escolar</i>	117
<i>Tabla 40. Demanda del año 1</i>	117
<i>Tabla 41. Proyección de ingresos</i>	118
<i>Tabla 42. Estado de Situación Financiera Inicial</i>	118
<i>Tabla 43. Estado de Situación Financiera Final</i>	120
<i>Tabla 44. Estado de Resultados Integrales</i>	122
<i>Tabla 45. Flujo de Caja Proyectado</i>	123
<i>Tabla 46. Indicadores financieros</i>	127
<i>Tabla 47. costo del capital propio</i>	127
<i>Tabla 48 cálculo de la TMAR</i>	128
<i>Tabla 49. Evaluación del proyecto</i>	129
<i>Tabla 50. Flujo de caja acumulado (valor presente)</i>	129
<i>Tabla 51 Periodo de recuperación</i>	130
<i>Tabla 52. Variación del VAN respecto a las variables de entrada.</i>	132
<i>Tabla 53. Desviación estándar</i>	133

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1. Sistema Integral de Seguridad.....</i>	<i>11</i>
<i>Figura 2. Esquema básico de un sistema de video vigilancia IP.....</i>	<i>13</i>
<i>Figura 3. Proceso para constituir una compañía de responsabilidad limitada por vía electrónica.....</i>	<i>17</i>
<i>Figura 4. Ámbitos de la seguridad con enfoque integral.....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 5. Ámbito de justicia y seguridad ciudadana.....</i>	<i>20</i>
<i>Figura 6. Prevalencia del delito (robo a personas).....</i>	<i>21</i>
<i>Figura 7. Distribución de víctimas de robo según edad.....</i>	<i>22</i>
<i>Figura 8. Prevalencia de Delitos a hogares.....</i>	<i>23</i>
<i>Figura 9. Índice de Percepción de inseguridad por ciudad.....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 10. Número de establecimientos educativos a nivel nacional.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 11. Distribución de planteles por Cantones de la Prov. del Guayas.....</i>	<i>30</i>
<i>Figura 12. Distribución de planteles educativos por Parroquias de Guayaquil.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 13. Números de centros infantiles a nivel nacional.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 14. Número de centros Infantiles por Cantón de la Provincia de Guayas.....</i>	<i>34</i>
<i>Figura 15. Aceptación del servicio.....</i>	<i>37</i>
<i>Figura 16. Total de encuestados según si es padre o madre de familia.....</i>	<i>41</i>
<i>Figura 17. Sectores de Guayaquil en donde viven los padres de familia.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 18. Números de hijos de los padres de familia.....</i>	<i>43</i>
<i>Figura 19. Año Escolar de los hijos de los encuestados.....</i>	<i>44</i>
<i>Figura 20. Genero de los hijos de encuestados.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 21. Conocimiento acerca de seguridad del plantel educativo.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 22. Tipo de seguridad que utiliza el plantel educativo.....</i>	<i>46</i>
<i>Figura 23. Problemas que podría existir (alrededores o dentro del Plantel).....</i>	<i>47</i>
<i>Figura 24. Consideración de seguridad cuando los estudiantes se encuentran en el plantel.....</i>	<i>48</i>
<i>Figura 25. Conocimiento acerca de seguridad mediante vigilancia web.....</i>	<i>48</i>
<i>Figura 26. Aceptación del servicio de seguridad de vigilancia web en el mercado.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 27. Medio de observar a los estudiantes durante la clase.....</i>	<i>50</i>
<i>Figura 28. Sitio que usaría el servicio de seguridad de vigilancia web.....</i>	<i>51</i>
<i>Figura 29. Precio mensual por el servicio de seguridad de vigilancia web.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 30. Aspectos atrayentes del servicio.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 31. Opinión acerca del servicio.....</i>	<i>54</i>
<i>Figura 32. Las cinco fuerzas de Porter.....</i>	<i>56</i>

<i>Figura 33. Marca, logotipo y eslogan</i>	<i>62</i>
<i>Figura 34. Plaza o Distribución</i>	<i>63</i>
<i>Figura 35. Organigrama</i>	<i>66</i>
<i>Figura 36. Flujograma</i>	<i>87</i>
<i>Figura 37. Macro ubicación</i>	<i>88</i>
<i>Figura 38. Micro ubicación de la empresa</i>	<i>89</i>
<i>Figura 39. Plano de la empresa</i>	<i>90</i>
<i>Figura 40. Distribución física de la empresa</i>	<i>91</i>
<i>Figura 41. Indicador de liquidez- Razón corriente.....</i>	<i>124</i>
<i>Figura 42. Indicadores de Gestión</i>	<i>125</i>
<i>Figura 43. Indicador de endeudamiento- razón de deuda.....</i>	<i>126</i>
<i>Figura 44. Indicadores de Rentabilidad.....</i>	<i>126</i>
<i>Figura 45. Variación del VAN.....</i>	<i>132</i>
<i>Figura 46. Desviacion Estandar.....</i>	<i>133</i>

LISTA DE ANEXOS

<i>Anexo 1: Modelo de encuesta para los padres de familia</i>	<i>142</i>
<i>Anexo 2: Capital de trabajo detallado mensualmente</i>	<i>145</i>
<i>Anexo 3: Tabla de amortización mensual</i>	<i>146</i>
<i>Anexo 4: Estado de Resultados Integral mensual del año 1 al 5.....</i>	<i>147</i>
<i>Anexo 5: Flujo de Caja Proyectado mensual del año 1 al 5.....</i>	<i>152</i>

RESUMEN

El proyecto consiste en la implementación de una empresa, que brinde el servicio de seguridad estudiantil, en las instituciones particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familias en la ciudad de Guayaquil. Se define lo que es la seguridad, los diferentes tipos que existen, mediante vigilancia web, se describe acerca de cómo está el Ecuador en cuanto a lo seguro y se enumeran los centros de educación. Se realizó un estudio de mercado donde se especifica al consumidor, se determinó la población a quien va dirigido el negocio.

Se elaboró encuestas donde los padres de familias, identifican los posibles problemas que pueden existir dentro o fuera de los colegios o escuelas, también tienen un conocimiento acerca de la seguridad mediante vigilancia web, los medios en el cual puede observar a los hijos, los costos que ellos estarían dispuestos a pagar, etc. Con esta información se realizó el análisis FODA detallando las fortalezas, oportunidades, debilidades, y futuras amenazas que pueda poseer la empresa, se describe el marketing Mix las cuales son estrategias que sirven para atraer a los cliente, cuyo el propósito de desarrollar eficazmente un buen servicio. Se desarrolló los esquemas financieros, las proyecciones para saber el nivel de ingresos que se va a conseguir y así descubrir si se logra solventar los diferentes gastos de la compañía y lograr las utilidades necesarias, con este estudio se comprobará si es factible o no el proyecto.

Palabras claves: seguridad estudiantil, instituciones particulares, factibilidad,

ABSTRACT

The project consists of the implementation of a company, which offers the Service of Student Security, in the Particular Institutions with visual monitoring of chambers, on the part of the family parents in the city of Guayaquil. There is defined what is the safety, the different types that exist, by means of web vigilance, is described brings over of how the Ecuador is as for the sure thing and the centers of education are enumerated. A market research was realized where the consumer is specified, there decided the population whom the business is directed.

Surveys were elaborated where the family parents, identify the possible problems that can exist inside or out of the colleges or schools, also they have a knowledge it brings over of the safety by means of web vigilance, the means in which it can observe to the children, the costs that they would be ready to pay, etc. With this information there was realized the analysis FODA detailing the strengths, opportunities, weaknesses, and future threats that the company could possess, the marketing describes Mix which are strategies that serve to attract the client, whose intention of developing effectively a good service. One developed the financial schemes, the projections to know the level of income that is going to be managed and this way to discover if it is achieved to settle the different expenses of the company and to achieve the necessary usefulness, with this study it will be verified if it is feasible or not the project.

Keywords: student safety, particular institutions, feasibility, marketing, service, web vigilance.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo se elabora con la finalidad de mostrar la factibilidad que obtendrá una empresa de servicios de seguridad, al ofrecerle vigilancia en las instituciones particulares, con monitoreo visual de cámaras, para los padres de familia en la ciudad de Guayaquil, buscando su beneficio y mejorar la protección de los estudiantes y una mayor atención de los representantes, hacia sus hijos así cubriendo una de las principales necesidades de los padres de familia, al sentir esa confianza, y sentirse tranquilos que sus representados se encuentran en un ambiente cómodo.

En su desarrollo, primero se detalla los conceptos teóricos tomados de fuentes de libros como Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental, Investigación de mercados, Estrategia de marketing, etc. que ayudaran a la comprensión y avances de los capítulos siguientes y el marco legal que especifican las regulaciones para iniciar una empresa.

Continuando con el capítulo 2, se describe la seguridad en el Ecuador tanto a nivel nacional como en la ciudad de Guayaquil, la inseguridad que tiene el país, siendo un problema social, la delincuencia ya sea por robo en las calles o en las viviendas y en los planteles educativos debido a otros problemas existentes como el acoso, *bulling*, drogadicción, etc. en donde los estudiantes tienen que vivir expuestos a dichos día a día.

Además en el capítulo 3, comprende los centros de educación; su clasificación en fiscales y particulares, una distribución de planteles a nivel nacional de las instituciones educativas por sostenimiento asimismo como a nivel de la ciudad de Guayaquil que a quienes estará dirigido el servicio de seguridad estudiantil. También se basa en los centros infantiles los cuales son

centro del buen vivir y de desarrollo infantil (con financiamiento propio) a nivel nacional y de la ciudad de Guayaquil.

Asimismo en el capítulo 4, nos referimos al estudio de mercado que abarca el tipo de investigación, la metodología a utilizar y las técnicas de investigación a utilizar (encuestas) y así conocer las necesidades, comportamiento de los posibles clientes, recolectar datos, que luego de ser tabulados e interpretados, proporcionan información importante hacia el desarrollo del proyecto.

También en el capítulo 5, detalla un análisis de competencia y mercadeo que permite crear a la empresa y el servicio que desea lanzar al mercado, con la finalidad que tenga aceptación de las personas, describe un análisis de Porter que determina las 5 fuerzas según el entorno externo e interno, el marketing mix y análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

El capítulo 6, genera el estudio organizacional el cual comprende la estructura organizacional, la infraestructura necesaria para ofrecer el servicio, el requerimiento del talento humano sean administrativos u operarios, la descripción de procesos principales en la etapa de ventas, comercialización, logística y operativa con sus respectivos controles.

En el capítulo 7, efectúa el estudio económico y financiero donde describirán aspectos como las inversiones, el capital de trabajo necesario hacia el funcionamiento de la empresa y el financiamiento que requiere para hacer efectivo el proyecto, las proyecciones de estados financieros así también los indicadores financieros más primordiales determinan la rentabilidad y el cálculo del TIR (Tasa Interna de Retorno) y VAN (Valor Actual Neto), que permitirá fijar si el proyecto es factible o no factible.

Para la finalización del proyecto se elabora el análisis de riesgos empresariales el cual detalla aspectos como riesgos potenciales por áreas y una matriz de riesgo de impacto y frecuencia.

Planteamiento del problema

El proyecto que desarrolla surge de denuncias, publicaciones, reportajes e investigaciones de últimos meses realizadas por medios de comunicación acerca de la problemática de inseguridad que presenta las instituciones educativas, siendo los principales problemas como:

Venta y consumo de drogas en los colegios del país, consumo de alcohol, tabaco, violencia, delincuencia juvenil, violación de derechos, intromisión de personas ajenas al plantel educativo con la intención de robar y agredir a un estudiante, acoso estudiantil o *Bulling* y reducir el embarazo en adolescente

De continuar esta realidad, los estudiantes siguen siendo víctimas del problema social de inseguridad perjudicándolo, día tras día, no pueden mejorar su aprovechamiento escolar, y tener una buena conducta con los suyos, mientras que las instituciones educativas tiene esa intranquilidad por la inseguridad de sus estudiantes.

Aprovechando la problemática existente, el avance del estudio del presente trabajo de titulación está encaminado a dar solución con rapidez en la inseguridad que afrontan los estudiantes de instituciones educativas particulares de la ciudad de Guayaquil cuando están en las afueras o adentro de las instituciones, ofreciéndole un servicio de seguridad para evitar los problemas y sentir tranquilidad.

Formulación del problema

¿Cómo captar la atención de las instituciones educativas y padres de familia a través del desarrollo de un Estudio de Factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil?

Delimitación del problema

El presente proyecto va dirigido a las instituciones educativas particulares pues se encuentran expuestas a la inseguridad y además, preocupadas por la seguridad de sus estudiantes debido a que cuidan de ellos. También a los padres de familia que tienen a sus hijos en estas instituciones, los mismos que buscan y desean la seguridad de sus hijos evitando así problemas sociales que viven actualmente alrededor de las instituciones. También dirigido a las instituciones educativas.

El estudio se realiza en el cantón Guayaquil perteneciente a la provincia del Guayas que tiene los siguientes límites políticos: al norte con los cantones de Lomas de Sargentillo, Nobol, Daule, y Samborondon; al sur con el Golfo de Guayaquil y la provincia de El Oro; al este con los cantones Durán, Naranjal y Balao; y al oeste con la provincia de Santa Elena y el cantón General Villamil.

Justificación

Este tema de titulación se desarrolla con la finalidad de satisfacer las necesidades que tienen los padres de familias; de ofrecerles a sus hijos un servicio de seguridad óptimo y de calidad, sintiéndose tranquilos del bienestar de ellos. Sin preocupaciones ni temores de que les suceda algún problema adentro y a las afueras de las instituciones educativas en las que ellos asisten recibiendo su educación.

En Ecuador en años anteriores no existía un medio electrónico y con el surgimiento de tecnología que se tiene en la actualidad las “cámaras de vigilancia” utilizadas con la finalidad de proporcionar una sensación de seguridad y protección, garantizando que diferentes zonas como empresas, locales comerciales, instituciones públicas y educativas permanezcan vigiladas de forma permanentemente.

En base a la investigación se ha averiguado que en Ecuador han instalado cámaras de seguridad en los colegios fiscales como parte de un programa para erradicar la venta y consumo de drogas. Sin embargo, no lo han implementado en las instituciones educativas particulares siendo un número alto en la ciudad de Guayaquil. Según el Sistema Nacional de Información a través del Informe del Ministerio de Educación 2013, el número de los planteles educativos en el cantón de Guayaquil son 2,478 y su distribución por sostenimiento particular es de 1,597 mayor a lo fiscal 839 planteles.

Se cree necesario implementar un tipo de empresa de servicio de seguridad estudiantil en la ciudad de Guayaquil que favorecerá a los estudiantes a sentirse seguros cuando asistan a sus instituciones teniendo una mejora en el aprovechamiento escolar, de conducta y evitando así que caigan en esos fenómenos sociales de vandalismo, delincuencia, drogadicción a los que puedan encontrarse expuestos día a día.

Objetivos del Proyecto

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio de seguridad estudiantil en la ciudad de Guayaquil, que ofrezca confianza, calidad, tranquilidad y comodidad a los clientes.

Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para analizar el comportamiento y necesidades que tienen los padres de familia al dejar a sus hijos en las instituciones educativas, obteniendo así técnicas de mercado las cuales favorezcan al brindar el servicio de seguridad estudiantil que ellos requieren.

Elaborar el estudio técnico, determinando el proceso para el desarrollo del servicio de seguridad estudiantil.

Diseñar un estudio organizacional y marketing; el cual beneficie a encontrar la adecuada estructura organizacional que necesita la empresa de servicios de seguridad estudiantil, administrando y creando una imagen de marca que atraiga la atención de los clientes.

Realizar el estudio financiero y económico de la empresa de seguridad estudiantil determinado su rentabilidad y viabilidad para que el negocio funcione y crezca en el tiempo.

Hipótesis

La creación de una empresa de servicio de seguridad estudiantil con monitoreo visual en la ciudad de Guayaquil donde se incluya cámaras de seguridad, influiría a que los padres de familia sientan tranquilidad y confianza del bienestar de sus hijos cuando la institución está siendo vigilada.

Metodología

Tipo de estudio

La metodología que utiliza el proyecto es mediante el tipo de estudio descriptivo que sirven para examinar un fenómeno, se realiza el estudio a través de encuestas, pues, facilitan a ver una imagen más clara de la investigación, Elaborando una serie de preguntas las cuales van a permitir saber el poder adquisitivo de los clientes (padres de familias), la demanda, el

número de establecimientos similares que funcionan dentro del mercado, el perfil de los potenciales consumidores de nuestro servicio sus necesidades y preferencias.

Según Gankhe (1986), indican que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, solamente tratan de medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. (Fernandez Collado, Hernandez Sampieri, & Baptista Lucio, 2006, p. 60)

Las técnicas de análisis de datos

Técnicas cuantitativas.- La técnica trata de analizar los hechos objetivos sometidos a leyes generales, somete la realidad a controles que permite realizar un estudio extrapolable y generalizable. Para Gratton y Jones (2004) el objetivo de la técnica es presentar los datos procesados de forma ordenada, sin poner a prueba un conocimiento, los estudios se quedan en una etapa de clasificación y tabulación en la exposición de cuadros de frecuencias y porcentajes sin ningún análisis e interpretación teórica de resultados. (Blasco Mira & Perez Turpin, 2007, p. 273)

Fuentes de información

Entre las fuentes de información que se utilizarán serán las fuentes primarias que son aquellas que el investigador consigue por medio de un contacto directo con el objeto de análisis, obtenida de primera mano y que no han sido filtradas, interpretadas o evaluadas por nadie más, entre la fuente primarias de información que elabora esta la encuesta para la recolección de datos cuantitativos en base al problema que permite ser analizados cualitativamente.

Encuestas.- (Malhotra, 2008, p. 168) indica que es un cuestionario estructurado que se da a los encuestados y está diseñado para obtener información específica . Se hace una variedad de preguntas en cuanto a conducta, intenciones, actitudes, conocimientos, motivaciones y características demográficas al estilo de vida. Estas preguntas pueden hacerse de manera verbal, por escrito o por computadora y obtener respuestas en cualquier de estas formas.

CAPITULO 1

MARCO GENERAL

Marco teórico

El presente trabajo de titulación comprende Estudio de Factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil. Para la comprensión del desarrollo del proyecto, a continuación se detallaran diferentes teorías sobre las cuales sustenta este trabajo.

- **Seguridad**

Para entender mejor su definición, primero surge la pregunta ¿Cómo se define la seguridad? según la Organización Mundial de la Salud (1998) “es un estado donde los peligros y las condiciones que puedan provocar daños de orden físico, psicológico o material, están controlados hacia preservar la salud y el bienestar de los individuos y la comunidad. Un recurso indispensable en la vida cotidiana, que permite al individuo y a la comunidad realizar sus aspiraciones” (Hernandez Sanche & Garcia Roche, 2013)

Mora (2012) afirma

La seguridad como una necesidad básica y ancestral de las personas, que figura entre sus instintos primarios, como un componente muy importante del instinto de conservación. Un conjunto de actividades y medidas que tienden a garantizar la integridad de las personas, los bienes y procesos. Un bien se encuentra seguro cuando no existen riesgos o estos quedan minimizados a un nivel aceptable. (p. 9)

- **Cuatro condiciones de base para la seguridad**

Según la Organización Mundial de la Salud (1998) afirma que para alcanzar un nivel de seguridad óptimo, es necesario que los individuos, comunidades, gobierno y otros interventores, creen y mantengan las condiciones siguientes, sea cual sea el entorno considerado: Un clima de cohesión, paz social y equidad que proteja los derechos y libertades, tanto a nivel familiar, local, nacional como internacional; la prevención y control de lesiones y otras consecuencias o daños causados por accidentes; el respeto a los valores e integridad física, material o psicológica de las personas; y el acceso a medios eficaces de prevención, control y rehabilitación, para asegurar la presencia de las tres primeras condiciones (Hernández y García 2013).

- **Estudiantil**

Según el Diccionario de la Real Academia Española (2001) perteneciente o relativo a los estudiantes. (Persona que estudia, persona que cursa estudios en un establecimiento de enseñanza, Hombre que tenía por ejercicio estudiar los papeles a los actores dramáticos).

- **Inseguridad**

La Rotta (1997) piensa que la inseguridad es la ausencia de identidad, de autoestima, la falta de una brújula mental que oriente las decisiones que debe tomar el hombre en las diferentes circunstancias de su vida (Medina y Pazmiño, 2012).

- **Seguridad Privada**

Según el (Registro Oficial, 2008) en el artículo 1 del Reglamento A La Ley De Vigilancia Y Seguridad Privada las compañías de vigilancia y seguridad privada son aquellas sociedades, que tengan como objeto social proporcionar servicios de seguridad y vigilancia en las modalidades de vigilancia fija, móvil e

investigación privada; y, que estén legalmente constituidas y reconocidas de conformidad con lo dispuesto en la ley de vigilancia y seguridad privada.

- **Sistema Integral de Seguridad**

Mora (2012) denomina

Sistema integral de seguridad como al conjunto tanto de medios humanos, como técnicos que debidamente organizados con las medidas organizativas, permiten asegurar la protección de un determinado bien o proceso productivo en determinados niveles de seguridad. (p. 16). La seguridad depende de manera general, de tres tipos de medios:

Figura 1. Sistema Integral de Seguridad



Figura1. Tomado del Manual del vigilante de seguridad (2012)

Medios humanos: denominado especialista de seguridad, persona que deberá reaccionar adecuadamente ante cualquier incidencia o situación de alerta que suceda en la instalación donde el vigilante de seguridad preste sus bienes. Entre estos se encuentran servicio estático, especializados, patrullas motorizadas, a pie, centros de control, etc.

Los Medios técnicos: se dividen en dos grupos:

- Medios técnicos activos: son aquellos elementos con capacidad para detectar, analizar, comunicar un riesgo que materializa en su correspondiente área de control, por ejemplo: Volumétricos, Control de

señalización, Circuito cerrado de televisión, Detectores de incendios, temperatura, etc.

- Medios técnicos pasivos: con capacidad de disuadir o retardar las acciones de agentes dañinos, son objetos que se oponen físicamente como por ejemplo: muros, cerramientos, puertas blindadas, puertas contrafuego, etc.

Los medios organizativos son toda aquella información, política de seguridad, programas de seguridad, procedimientos de seguridad, y ordenes de puesto que necesitan conocer el personal de seguridad para poder ejercer cada situación de riesgo.

- **Video IP**

García (2011) detalla

El video IP o vigilancia IP se realiza a través de redes, sean cableadas o inalámbricas. El flujo de audio/video efectúa a través de la misma infraestructura de red común. La red IP usada para ofrecer alimentación eléctrica a determinados dispositivos mediante el uso de la tecnología. (p. 13-14). La arquitectura básica de un sistema de video IP consta de los siguientes elementos:

- Cámaras analógicas
- Cámaras IP
- Servidores de video
- Servidor de almacenamiento
- Clientes de monitorización
- Elementos de la red de datos (cableado, routers, etc.)

Figura 2. Esquema básico de un sistema de video vigilancia IP

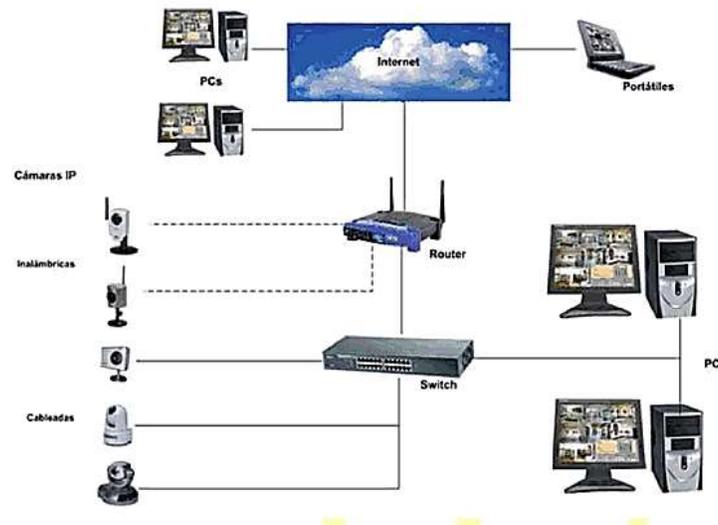


Figura 2. Esquema que relaciona la conexión entre Switch con la pc, portátiles y las cámaras para el sistema de video vigilancia IP .Tomado del libro Video vigilancia: CCTV usando vídeos IP (2011)

- **Ventajas de la Video vigilancia IP**

Entre las ventajas más importantes menciona la accesibilidad remota, la calidad de imagen, la gestión de video mediante eventos, escalabilidad, flexibilidad, y rentabilidad. (Garcia Mata, 2011, pp. 14-16). Con el acceso remoto los usuarios autorizados pueden visualizar el video en tiempo real, en cualquier momento y desde prácticamente cualquier ubicación en red del mundo. En cuanto a la calidad de imagen, es indispensable contar con una alta calidad que capture con claridad un incidente en curso e identificar a las personas u objetos implicados. El manejo o gestión del video utiliza un software inteligente que facilita el uso, que incluye funciones como detención de movimiento de video, alarmas de detención de audio, conexiones de entrada y salida E/S. Un sistema de video vigilancia permite una escalabilidad y flexibilidad, al ofrecer cámaras de red y servidores de video, una manera de

compartir la misma red inalámbrica o con cable hacia la comunicación de datos por lo cual puede añadirse cualquier cantidad de productos de video en red. Y por último en cuanto a la rentabilidad que obtiene mediante el uso del sistema de video vigilancia es porque su infraestructura queda implementada y utilizada para otras aplicaciones dentro de una organización, por lo cual se aprovecharía la infraestructura existente.

- **Aplicaciones de la video vigilancia IP**

El autor (Garcia Mata, 2011, p. 17) resalta los usos pues quedan en ámbito de vigilancia y seguridad o la supervisión remota de personas, lugares, operaciones. Se detallan algunas de las aplicaciones:

- Reconocimiento de matrículas.
- Monitorización de tráfico rodado.
- Vigilancia en condiciones de absoluta oscuridad, utilizando luz infrarroja.
- Vigilancia en vehículos de transporte público.
- Vigilancia del comportamiento de empleados.
- Vigilancia de los niños en el hogar, la escuela, parques y guarderías.
- Aplicaciones educativas.
- Vigilancia de espacios públicos: aeropuertos, calles, estaciones, estadios.
- Vigilancia de espacios privados y negocios: hogares, hoteles, comercio, banca.
- Análisis facial para identificación de criminales en áreas públicas.

- **Cámaras IP**

Cámara de red o IP es un dispositivo que capta y transmite una señal de audio/video digital a través de una red IP estándar a otros dispositivos de red,

tales como un PC, un teléfono inteligente. Mediante el uso de una dirección IP dedicada, un servidor web y protocolo de streaming de video, los usuarios pueden visualizar, almacenar y gestionar video de forma local o remota en tiempo real (Garcia Mata, 2011, p. 18)

- **Componentes de Cámaras IP**

Los componentes de una cámara IP son una lente, un sensor de imágenes, un procesador de imagen, un chip de compresión de video y un chip Ethernet que ofrece conectividad de red hacia la transmisión de datos. Cuando la luz pasa a través de la lente del sensor, se convierte en señales digitales que son luego procesadas integrados en las cámaras. El flujo de video es posteriormente comprimido para poder transmitirlo por la red IP a una velocidad de transmisión óptima. Por último las imágenes de videos son enviadas a través de internet a los dispositivos de back-end que permite la visualización y almacenamiento de las mismas. (Garcia Mata, 2011, p. 19)

Marco legal

Las leyes y artículos que se consideran para poner en marcha este proyecto se detallan a continuación:

Ley de seguridad pública y del estado

Según la (Asamblea nacional, 2009) en el proyecto de Ley de seguridad pública y del estado, esta tiene por objeto regular la seguridad integral del Estado democrático de derechos y justicia y todos los habitantes del Ecuador, garantizando el orden público, la convivencia, la paz y el buen vivir. Como deber del Estado es promover y garantizar la seguridad de todos los habitantes, a través del Sistema de Seguridad Pública y del Estado.

Según el artículo 4 de la Ley de seguridad pública y del estado aprobado por la (Asamblea nacional, 2009), los principios de la seguridad pública y del Estado son: Integridad, complementariedad, prioridad y oportunidad,

proporcionalidad, prevalencia y responsabilidad, los cuales serán garantías para el cumplimiento hacia la seguridad de la sociedad en conjunto, siendo responsabilidad de las entidades públicas proporcionar los medios necesarios para efectuar lo dispuesto en dicha ley.

Ley de vigilancia y seguridad privada

Según el (Congreso Nacional, 2003), en el proyecto de Ley de vigilancia y seguridad privada, tiene por objeto regular la prestación remunerada de servicios de vigilancia y seguridad privada, protección de instalaciones, personas, activos, valores, intangibles, que brindan las personas naturales o jurídicas legalmente acreditadas en el país. Las compañías de vigilancia y seguridad privada se constituirán, bajo la especie de compañía de responsabilidad limitada, de acuerdo a la Ley de Compañías y la presente Ley.

Según el artículo 2 de la Ley de vigilancia y seguridad privada ratificada por el (Congreso Nacional, 2003), sus modalidades son: vigilancia fija, se presta a través de un puesto de seguridad fijo; vigilancia móvil, se proporciona a través de puestos de seguridad móviles o guardias, con el objeto de brindar protección a personas, bienes y valores; e investigación privada, es la indagación del estado y situación de personas naturales y jurídicas.

La empresa de seguridad estudiantil conformará una compañía de responsabilidad limitada basándose en la Ley de Compañías según Art. 92 indica, que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva. (Asamblea Nacional, 2012)

Proceso para formar una Compañía de Responsabilidad Limitada

Figura 3. Proceso para constituir una compañía de responsabilidad limitada por vía electrónica

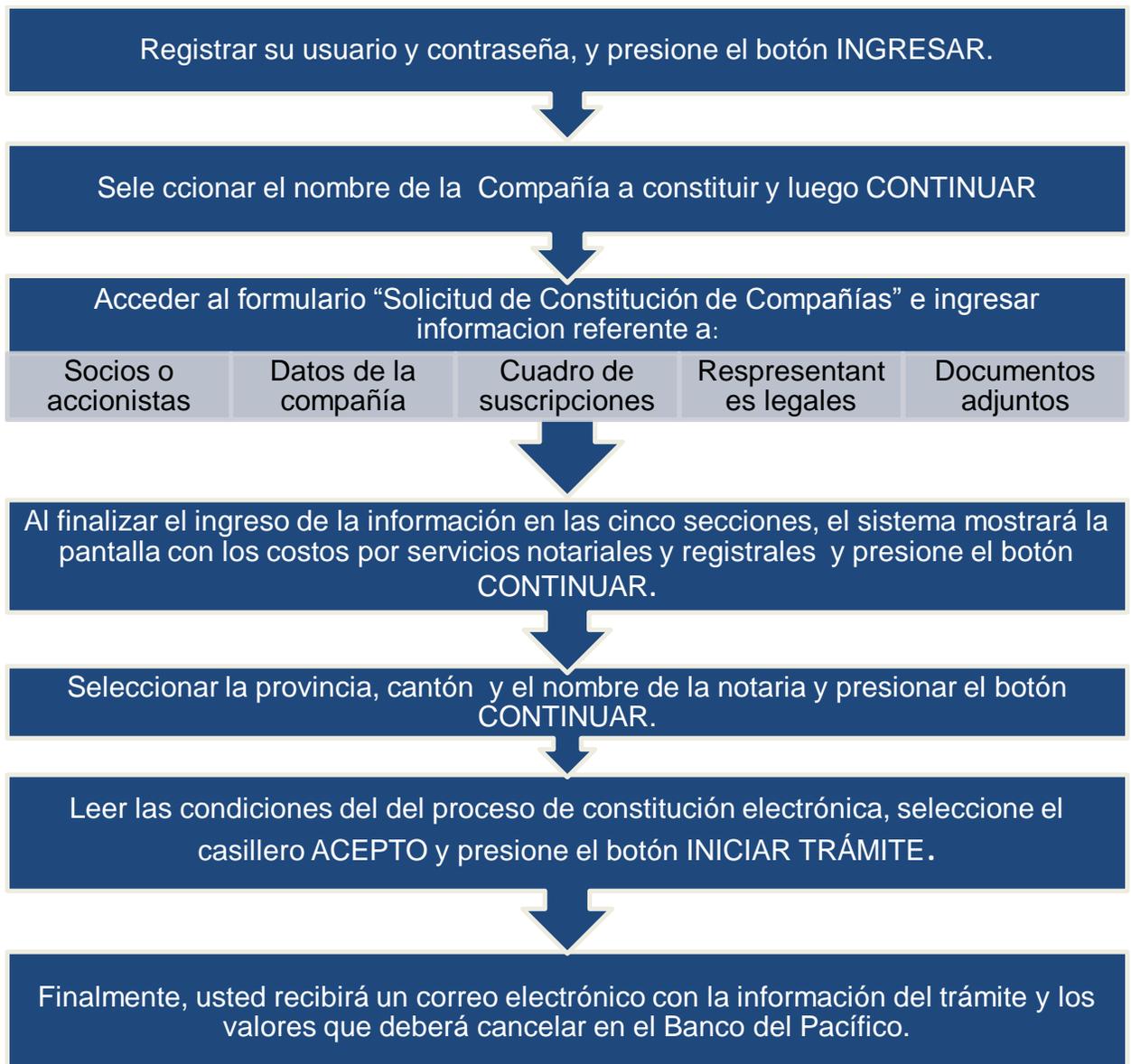


Figura 3. Diagrama del proceso a seguir para constituir una empresa vía electrónica. Tomado de la (Superintendencia de compañías y valores, 2014)

Registro Mercantil

Según (Registro Mercantil Guayaquil, 2015) los requisitos son:

- Presentar al menos 3 testimonios originales de la escritura pública de constitución, los testimonios deben tener el mismo número de fojas y todas deben estar rubricadas por el notario.
- El testimonio deberá tener el original de su Resolución aprobatoria emitida ya sea por la Superintendencia de Compañías o por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Se deberá presentar el certificado de publicación por la prensa del extracto de la escritura pública de constitución (Art. 136 de la Ley de Compañías).
- Las fechas de los documentos contenidos en la escritura de constitución deben constar en el siguiente orden: a) Certificado de reserva del nombre; b) Certificado de apertura de la cuenta de integración de capital; c) Escritura pública de constitución; d) Otorgamiento de los testimonios de la escritura; e) Resolución aprobatoria; f) Publicación por la prensa.

Obtención del RUC

Según (Servicio de Rentas Internas, 2015) los requisitos para obtener un R.U.C. son:

- Llenar el formulario 01A
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cedula del representante legal.
- Original del certificado de votación del representante legal o agente de retención.
- Copia del certificado de la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.
- Planilla de servicios básicos.

CAPÍTULO 2

LA SEGURIDAD EN ECUADOR

Este capítulo aborda el tema de cómo está actualmente la seguridad en Ecuador en ámbito general, la situación actual de inseguridad en Ecuador a nivel nacional y por último se realizara énfasis en la seguridad de los planteles de educación en la ciudad de Guayaquil.

Situación actual de seguridad en Ecuador

Según el Diario (Ecuador Inmediato.com, 2014) en una entrevista con la prensa latina; el Ministro coordinador de Seguridad, explica que la clave de los avances está en poder contar con una Policía más orientada a la comunidad, un nuevo sistema de rehabilitación social y el uso de la tecnología en función de combate contra el crimen. El principal cambio llegó con la aprobación en 2008 de la constitución de Montecristi, que proclama un nuevo concepto de manejo del Estado y fija como meta lograr el buen vivir de todos los ecuatorianos y declarar el territorio nacional como un país en paz.

Según El Diario (El telegrafo, 2013) Ecuador define un nuevo concepto de seguridad debe enfocarse en el bienestar humano mediante un proceso que vaya mucho más allá del equilibrio entre las relaciones de fuerza con el poder, por lo que discrepa con los modelos de convivencia injustos, dominadores, explotadores y depredadores. En el Plan Nacional de Seguridad Integral expuesto por el (Ministerio de Coordinación de Seguridad, 2011) indica que la seguridad con Enfoque Integral, es la condición que tiene por finalidad garantizar y proteger los derechos humanos y las libertades de ecuatorianas y ecuatorianos, la gobernabilidad, la aplicación de la justicia, el ejercicio de la democracia, la solidaridad, la reducción de vulnerabilidades, la prevención, protección, respuesta y remediación ante riesgos y amenazas.

El enfoque integral hace referencia al sentido de un Sistema Integrado de Seguridad, que abarca todos los ámbitos del ser humano y del Estado, sin dejar nada al azar. Tiene que ver con la integración de todas las esferas de la seguridad, las cuales se describe en la siguiente Figura.

Figura 4. Ámbitos de la seguridad con enfoque integral



Figura 4. Tomado del Plan Nacional de Seguridad Integral (Ministerio de Coordinación de Seguridad, 2011)

Siendo énfasis de estas esferas de seguridad la justicia y seguridad ciudadana donde salen a reducir los ámbitos más destacados respecto a la ciudadanía como lo son: los derechos humanos que tiene cada ser, que disminuya la delincuencia en las calles como en los hogares, paz social para todas las personas, etc. Se detallan todos los ámbitos en el gráfico 7:

Figura 5. Ámbito de justicia y seguridad ciudadana



Figura 5. Tomado del Plan Nacional de Seguridad Integral (Ministerio de Coordinación de Seguridad, 2011)

Situación actual de la inseguridad en Ecuador

Según el (INEC, 2011) mediante la Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad, el Índice de Prevalencia de Robo a Personas a nivel Nacional Urbano es de 13.8%; dando a entender que 14 de cada 100 personas han sido víctimas del delito Robo a Personas.- su distribución por Provincia se la detalla en el siguiente gráfico.

Figura 6. Prevalencia del delito (robo a personas)

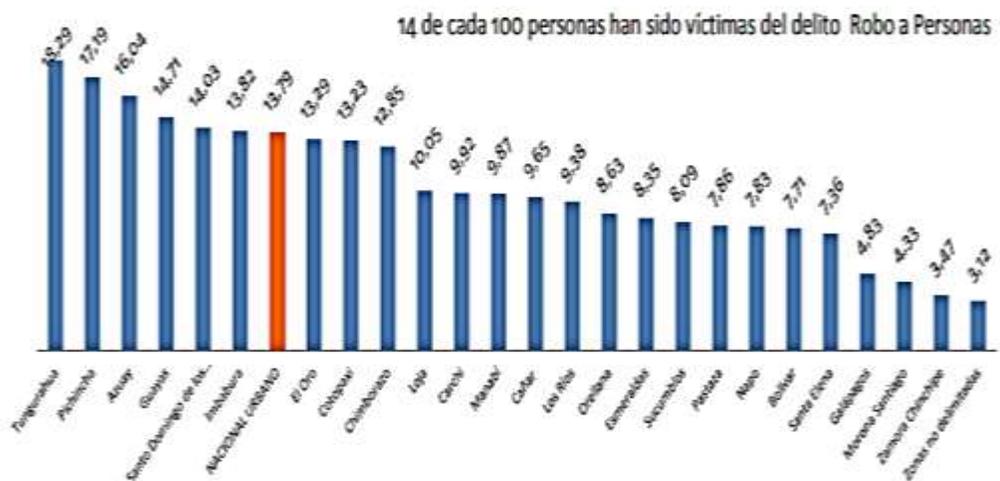


Figura 6. Tomado de Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011). Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad.

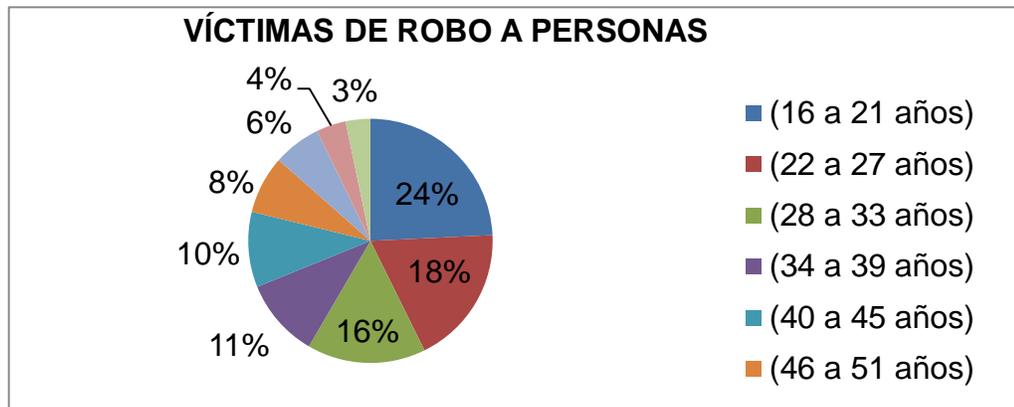
Según el (INEC, 2011) a través de la Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad, el número de víctimas de Robo a Personas a nivel Nacional Urbano es de 1,019,645 en total; y su distribución según grupos de edad que clasifica en 9 categorías, desde los 16 años hasta los 65 y más años se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 1. Número de víctimas de robo según la edad

Grupos de edad	Víctimas de robo a personas
(16 a 21 años)	247,248.00
(22 a 27 años)	188,143.00
(28 a 33 años)	160,102.00
(34 a 39 años)	106,640.00
(40 a 45 años)	101,699.00
(46 a 51 años)	78,122.00
(52 a 57 años)	64,339.00
(58 a 64 años)	39,984.00
(65 y más años)	33,367.00
Total	1,019,645.00

Nota: Tomado del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011).
Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad.

Figura 7. Distribución de víctimas de robo según edad



Nota. Tomado del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011).
Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad

Figura 9. Índice de Percepción de inseguridad por ciudad



Figura 9. Tomado del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011)
Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad

Se puede observar que en la Provincia del Guayas con un 88.2% las personas sienten más inseguridad de vivir en esa ciudad, pues sienten que la delincuencia siguen rodeando las calles debido a noticias de robos, drogadicción, etc. Seguidas de las Provincias del Pichincha, El Oro, Los Ríos con un porcentaje similar y elevado de considerar que su ciudad es insegura y sienten temor de habitar en ellas.

Según el (INEC, 2011) a través de la Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad, la Percepción de aumento o disminución de la inseguridad en las ciudades a nivel Nacional Urbano se muestra en la siguiente tabla. Pudiendo visualizar que el 77.3% de la personas, consideran que la inseguridad aumentó, mientras que un 3.85% consideran que ha disminuido.

Tabla 2. Percepción de aumento o disminución de inseguridad

	Número de personas	% de Percepción
Aumentó	5,652,483.00	77.3%
Se mantuvo igual	1,381,670.00	18.9%
Disminuyó	274,128.00	3.8%
Total	7,308,280.00	100.0%

Nota: Tomado del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2011).
Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad.

Según el Diario (El Ciudadano, 2015) El Presidente Rafael Correa destaca el mejoramiento del sistema de seguridad ciudadana del país, lo cual refleja en la disminución de los índices de seguridad del Ecuador. En el período 2012-2013, en lo que corresponde a homicidios y asesinatos, las cifras disminuyeron un 10%, mientras que entre 2013-2014 redujo un 24.4 %, informó el Mandatario, quien también mencionó que las muertes por accidentes de tránsito han aumentado un 2%, mientras que las violaciones se han mantenido en un 0.4%.

En cuanto a la tendencia de las tasas de homicidios, el Presidente Correa evidenció que ha existido una disminución en los últimos años, desde que reformó el sistema de justicia, gracias al sí que dio el pueblo ecuatoriano en las urnas a través de la consulta popular del 2011. En el año 2000 la tasa de homicidios se ubicaba en un 14.4% por cada 100 mil habitantes; mientras que en el 2014 la tasa situó en un 8.1% por cada 100 mil habitantes.

Seguridad en los planteles de educación

En este apartado se detalla todo lo relacionado con la seguridad en los planteles de educación de Ecuador, planes de seguridad propuesto por el gobierno con el objetivo que participen los jóvenes estudiantes en actividades de relación y seguridad en escuelas, colegios e instituciones para un mejor cuidado en los estudiantes y así reducir problemas de acoso, delincuencia, etc.

El (Ministerio Coordinador de Seguridad, 2015), considera que se fortalece la seguridad integral, pues, más de 735 planteles educativos contarán con cámaras de video vigilancia en sus exteriores. Como parte del Plan Integral de Prevención, Seguridad y acompañamiento estudiantil 2015, propuesto por el Ministerio de Educación, en conjunto con el Ministerio Coordinador de Seguridad, el Servicio Integrado de Seguridad ECU 911, el Ministerio del Interior y el Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos. El Ministro de Educación, destacó que el plan tiene como objetivo resolver tres problemas que

aquejan al sistema educativo que son: acoso escolar, embarazo adolescente y consumo de drogas.

Según estadísticas presentadas por el Ministro de Educación, casi el 70% de niños y jóvenes de entre 8 a 17 años declaró que alguna vez molestó a otros estudiantes. Además, de acuerdo a datos del 2013, el 9% de los nacidos vivos, en Ecuador, corresponde a hijos de madres de 11 y 17 años, dando a entender que son madres en edad escolar.

Según estadísticas de la Dirección Nacional de Policía especializada en niños y adolescentes (Dinapen 2013) al terminar el periodo escolar del 2013 hubo 133 infractores aislados (detenidos) de entre 15 y 17 años por tenencia de sustancias y estupefacientes. En 63 colegios en los que intervino la entidad estuvieron involucrados 262 estudiantes, a quienes se les encontró 173.28 gramos de marihuana, 161.33 g de heroína y 72.59 g de cocaína. (Diario El Universo , 2014)

CAPITULO 3

CENTROS DE EDUCACIÓN

Según el artículo 53 de la Ley orgánica de educación intercultural las instituciones educativas pueden ser públicas, municipales, fiscos misionales y particulares, sean las últimas nacionales o binacionales, cuya finalidad es impartir educaciones escolarizadas a las niñas, niños, adolescentes, jóvenes y adultos según sea el caso. (Asamblea Nacional, 2011)

Según los artículos (54,55 y 56) de la LOEI aprobado por (Asamblea Nacional, 2011) las instituciones educativas se clasifican en:

- **Publicas:** Fiscales: Financiadas por el Estado y Municipales: Financiadas por los municipios.
- **Fiscos misionales:** son aquellas cuyos promotores son congregaciones, órdenes o cualquiera otra denominación confesional o laica. Son de carácter religioso o laica, de derecho privado y sin fines de lucro, garantizando una educación gratuita y de calidad.
- **Particulares:** están constituidas y administradas por personas naturales o jurídicas de derecho privado.

Según los artículos (40,41y 42) de la LOEI la estratificación del sistema educativo en Ecuador corresponde a: Nivel de educación inicial, proceso de acompañamiento al desarrollo integral de los niños y niñas desde los tres años hasta los cinco años de edad; nivel de educación general básica, desarrolla las capacidades, habilidades, destrezas y competencias de las niñas, niños y adolescentes desde los cinco años de edad en adelante; y el nivel de educación bachillerato, comprende tres años de educación obligatoria a continuación de la educación general básica, como propósito brindar a las personas una formación general y una preparación interdisciplinaria. (Asamblea Nacional, 2011)

Distribución nacional de planteles educativos

Según (Ministerio de Educacion, 2013) la distribución nacional de instituciones educativas por tipo de educación (escolaridad ordinaria y extraordinaria) y tipo de sostenimiento (publica, fisco misional y particular); es decir, creadas mediante Acuerdo Ministerial o resolución en un determinado periodo son 28,590 en total distribuidas como se muestra a continuación:

Tabla 3. Número de Instituciones educativas por sostenimiento, 2011-2012

Tipo de Educación	Tipo de sostenimiento			
	Publica	Fisco misional	Particular	Total
Escolaridad ordinaria	18,840	595	5,400	24,835
Escolaridad extraordinaria	2,499	668	588	3,755
Total	21,339	1,263	5,988	28,590

Nota: Informe de Indicadores Educativos 2011-2012. Tomado de (Ministerio de Educacion, 2013)

Según el (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion, 2013), el número de establecimientos educativos a nivel nacional es de 27,436 en total y su distribución por Provincias se demuestra en la Figura 10, pudiendo observar que la provincia con más establecimientos educativos es Guayas con 4,772 seguidas de Manabí con unos 3,732 establecimientos.

Figura 10. Número de establecimientos educativos a nivel nacional

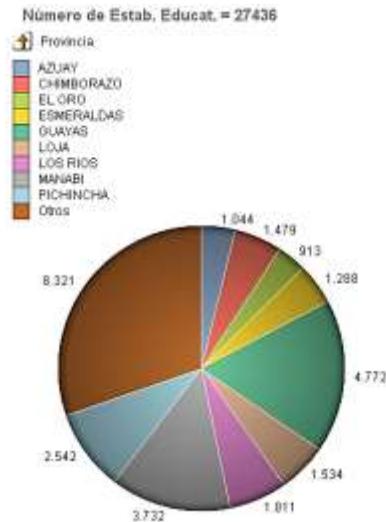


Figura 10. Tomado de (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion, 2013)

Distribución de planteles en Guayaquil

La distribución de establecimientos educativos en la provincia del Guayas por tipo de sostenimiento (fiscal, fisco misional, municipal y particular), se demuestra en la siguiente tabla. Observando a las instituciones fiscales con un 52%, mientras que las instituciones particulares poseen un 45% del total, teniendo en cuenta que es un número significativo de instituciones.

Tabla 4. Distribución según tipo de sostenimiento en la Provincia del Guayas

Fiscal	Fisco misional	Municipal	Particular	Total
2,492	58	64	2.158	4,772

Nota: Tomado de (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion, 2013)

Según (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013), el número de los planteles educativos en la Provincia del Guayas por Cantones son 4,772 en total y su distribución por cantones se demuestra en la Figura 11. Observando que es el Cantón Guayaquil con 2,478 establecimientos entre en total.

Figura 11. Distribución de planteles por Cantones de la Prov. del Guayas

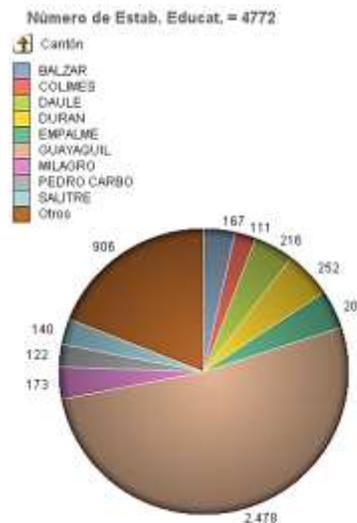


Figura 11. Tomado de (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013)

La distribución de establecimientos educativos por tipo de sostenimiento (fiscal, fisco misional, municipal y particular), en el Cantón Guayaquil se demuestra la siguiente tabla. Observando a las instituciones fiscales con un 34%, mientras que las instituciones particulares poseen un 65% del total, teniendo en cuenta que es un número significativo de instituciones las cuales serían nuestros posibles clientes.

Tabla 5. Distribución según el tipo de sostenimiento en el Cantón Guayaquil

Fiscal	Fisco misional	Municipal	Particular	Total
839	33	9	1,597	2,478

Nota: Tomado de (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013)

Según (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013), el número de los planteles educativos en el cantón de Guayaquil son 2,478 en total y su distribución por Parroquias se demuestra en la Figura 12. Visualizando que las parroquias donde hay más establecimientos educativos son la parroquia 9 de Octubre, Tarqui.

Figura 12. Distribución de planteles educativos por Parroquias de Guayaquil

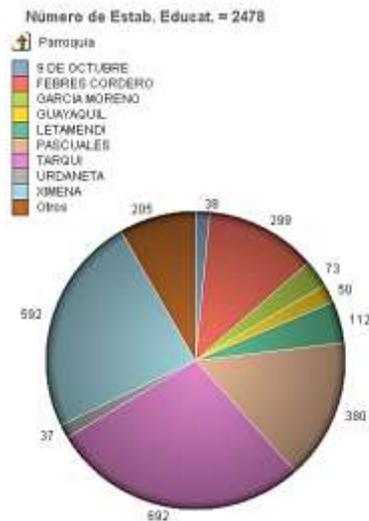


Figura 12. Tomado de (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013)

Centros infantiles

Según el artículo 19 de la Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral, la modalidad de prestación de servicios de los centros infantiles es de dos clases: Centros Infantiles del Buen Vivir y Centro de Desarrollo Infantil. En el artículo 20 de la Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral, los Centros Infantiles del Buen Vivir conocidos como CIBV, constituyen una de las modalidades de servicio del MIES, para implementar y promover la política pública. Un CIBV se constituye con una población mínima de 40 niñas y niños hacia ser sostenible y generar calidad en la atención. (Ministerio de Inclusión Y Economía Social, 2013)

En el artículo 22 de la Norma Técnica de Desarrollo Infantil Integral, los Centros de Desarrollo Infantil son ejecutados por diversas organizaciones tanto privadas como públicas que cuenta con financiamiento propio y no depende del MIES, no obstante para su operación requiere del permiso de funcionamiento otorgado por la entidad rectora. (Ministerio de Inclusión Y Economía Social, 2013)

Distribución de centros Infantiles

Según el (Sistema Nacional de Información; Ministerio de Educación, 2013), el número de centros infantil a nivel nacional son de 217 en total y su distribución por Provincias se demuestra en la Figura 13. Observando que donde hay un mayor número de centros infantiles son en las provincias del Guayas con 30 centros y Manabí con 28.

Figura 13. Números de centros infantiles a nivel nacional

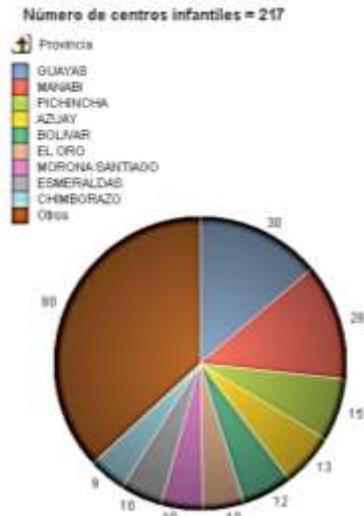


Figura 13. Tomado de (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion, 2013)

Mientras que el número de centros educativos de la Provincia del Guayas, según el (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion, 2013), son de 30 en total, siendo la distribución cantonal como se demuestra a continuación en la Figura 14. Representando que donde hay un mayor número de centros infantiles es en el Cantón Guayaquil con 12 centros infantiles.

Figura 14. Número de centros Infantiles por Cantón de la Provincia de Guayas

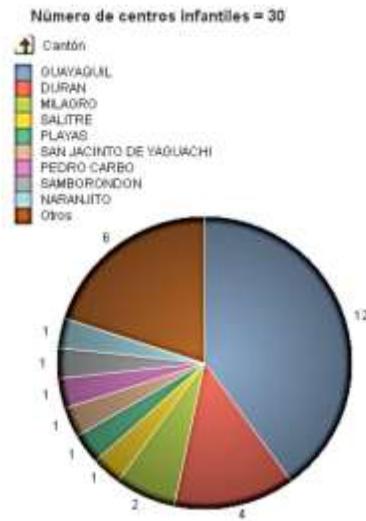


Figura 14. Tomado de (Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Educacion, 2013)

CAPÍTULO 4

ESTUDIO DE MERCADO

Con el propósito de conocer el comportamiento de los clientes frente a las opciones que brinda el mercado, los hábitos de consumo, y su forma de vida para aquellas personas que sienten intranquilidad por la seguridad de sus hijos dentro de escuelas y colegios, efectuando el presente estudio el cual permite evaluar la posibilidad de aprobación entre los consumidores del mercado objetivo.

El trabajo de investigación va dirigido a los padres de familias de las instituciones educativas particulares del cantón Guayaquil, el levantamiento de la información se desarrolla mediante la técnica cuantitativa donde utilizan herramientas como fuentes primarias que son las encuestas.

Perfil del consumidor

Descripción del consumidor

El presente servicio va dirigido a una población finita, con la característica en común, “padres de familias” de los planteles educativos del Cantón Guayaquil. El Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE), controlado por el Ministerio de Educación, realiza un registro del número total de estudiantes matriculados en las diferentes instituciones educativas y tipo de educación a nivel nacional.

Segmentación de Usuarios

Tabla 6. Variables Geográficas

		Provincia	Guayas
		Cantón	Guayaquil
Región	Costa	Zona	Zona 8-5
		Población	Urbana

Tabla 7. Variables acerca de las instituciones educativas

Escolarización	Escolarizada
Tipo de Educación	Educación Regular
Nivel de Educación	Inicial, Educación Básica y Bachillerato
Sostenimiento	Particular
Modalidad	Presencial
Jornada	Matutina y Vespertina
Total de Docentes	Mayor o igual a 50

Las variables de las instituciones educativas estudian según el tipo de escolarización, tipo de educación, nivel de educación, la modalidad, tipo de jornada, total de docentes a partir de 50 es significativo debido a estas instituciones, tienen un buen capital y siendo la más importante el tipo de sostenimiento: particular, motivo que es más beneficio.

Tipo de investigación

Para este proyecto elaboraré una investigación cuantitativa que tiene como objetivo presentar datos procesados de forma ordenada, y se los desarrolla mediante dos formas. La primera determinando la población y la segunda a través de la obtención de una muestra. La información recopilada por esta investigación indica la demanda del proyecto.

Desarrollo de prueba piloto para encuestas

Para obtener la muestra debe proceder a desarrollar, una prueba piloto y delimitar la proporción de padres de familias que le gustaría, que sus hijos estén vigilados en el momento que se encuentren en el colegio. Debido que de los valores depende la probabilidad de $p=$ éxito y $q=$ fracaso obtenido de una prueba piloto a partir de una pregunta enunciada.

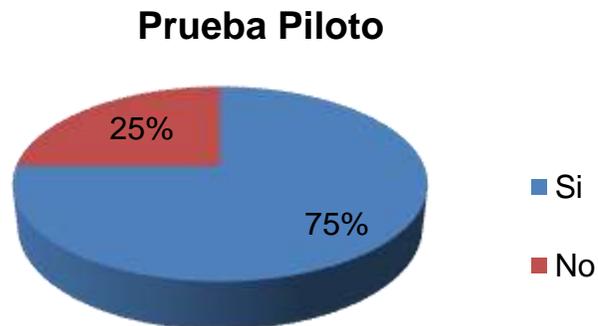
Para determinar los valores de **p** y **q**, se deben seleccionar 40 padres de familias, aleatoriamente de las instituciones particulares ubicadas en el Cantón Guayaquil. La pregunta debe considerar esta probabilidad siguiente: ¿Le gustaría que a sus hijos se le brinda un servicio de seguridad de vigilancia cuando se encuentren en su plantel educativo, por medio de cámaras y monitoreo por parte de ustedes los padres de familia?

Los datos de la encuesta piloto sería

$p=30$

$q=10$

Figura 15. Aceptación del servicio



En la Figura 15 se observa un nivel de aceptación a la idea del servicio de 75% por parte de los padres de familias encuestados mediante la prueba piloto, indica que a ellos le gustaría encontrar en el mercado, un servicio de seguridad y vigilancia eficaz, y requiere como dato precedente “p” de éxito y un 25% como rechazo hacia la idea del beneficio representado con el dato precedente de “q” fracaso.

Identificación de la población

Para determinar la población, es necesario conocer el número de estudiantes existentes de las instituciones educativas particulares, con la información podemos conocer que cantidad de padres de familia, de tal manera que se conozca una demanda que requiera, necesite el servicio que se pretende ofrecer, el Archivo Maestro de Instituciones Educativas (AMIE) Período 2013-2014, en sus registros afirma lo siguiente.

Tabla 8. Demanda estudiantil según tipo de sostenimiento Particular, de tipo de educación regular y de nivel de Educación Inicial, Básica y Bachillerato del Cantón Guayaquil Periodo final del año lectivo 2013-2014

Provincia	Cantón	Parroquia	Escolarización	Tipo de Educación	Sostenimiento	Estudiantes
Guayas	Guayaquil	Carbo	Escolarizada	Regular	Particular	1,075
		García				1,736
		Moreno				
		Guayaquil				6,490
		Pascuales				1,682
		Sucre				914
		Tarqui				32,291
		Ximena				8,769
						52,957

Nota: Tomado del (Ministerio de Educacion, 2015)

En la tabla detallamos la actual demanda estudiantil en las diferentes parroquias del Cantón Guayaquil; también, observamos que según las variables de segmentación acerca de instituciones por tipo de educación: regular, un nivel

de educación; inicial, educación básica y de bachillerato, un tipo de sostenimiento; Instituciones particulares con modalidad presencial y jornadas; matutina y vespertina y por último que el número de docentes sean mayores o igual que 50.

Se puede observar que en el Cantón Guayaquil existen 52,957 estudiantes matriculados según las variables seleccionadas mencionadas y con la posible iniciativa de recibir el servicio de seguridad de vigilancia web, a través de la venta del mismo por requerimiento de los padres de familia. No obstante, recopilar la opinión de todos los padres de familia es un trabajo arduo que absorbe tiempo considerable y un complicado proceso; por ello es necesario un instrumento que ofrezca resultados sobre el comportamiento, actitudes y las necesidades del nicho del mercado así, reduciendo el nivel de personas a observar y analizar.

Identificación de la muestra

Por último considerando el universo comprendido de 52,957 estudiantes de nivel educativo primario y secundario de instituciones particulares, la fórmula a aplicar para esta investigación es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 * N * p * q}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

Nomenclatura de variables

n = Tamaño de la muestra.

z = Representa el nivel de confianza obtenido mediante la división de su valor, es decir 0.95 dividido para 2, valor que equivale a 1.96 en la tabla de distribución normal.

N = Tamaño de la población o universo.

p = Probabilidad de éxito, es la proporción estimada en la prueba piloto.

q = Probabilidad de fracaso, indica la proporción estimada en la prueba piloto.

e= Representa el error muestra de estimación.

Cálculo de la muestra

Para el desarrollo del cálculo de la muestra se indica los siguientes datos:

$$z=1.96$$

$$N=52,957.00$$

$$p=0.75$$

$$q=0.25$$

$$e=0.05$$

Aplicados a la formula correspondiente se obtiene la siguiente formula

$$n = \frac{1.96^2 * 52,957 * 0.75 * 0.25}{0.05^2(52,957 - 1) + 1.96^2 * 0.75 * 0.25}$$

$$n = \frac{3.8416^2 * 52,957 * 0.75 * 0.25}{0.0025^2(52,956) + 3.8416^2 * 0.75 * 0.25}$$

$$n = \frac{38,144.93}{0.05^2(52,957 - 1) + 1.96^2 * 0.75 * 0.25}$$

$$n = 288.$$

El tamaño de la muestra, da como resultado un total de 388 padres de familias; número al cual se le preguntará sobre las perspectivas del servicio,

con la finalidad de contar con datos suficientes para realizar un estudio del mercado acertado.

Análisis e interpretación de resultados

Análisis de tabulación

El resultado obtenido de las 388 encuestas realizadas con 14 preguntas a los padres de familias de instituciones educativas particulares de Guayaquil con el propósito de obtener datos sobre el comportamiento de los clientes, es el siguiente:

Primera Pregunta: ¿Usted es padre o madre de familia?

Figura 16. Total de encuestados según si es padre o madre de familia

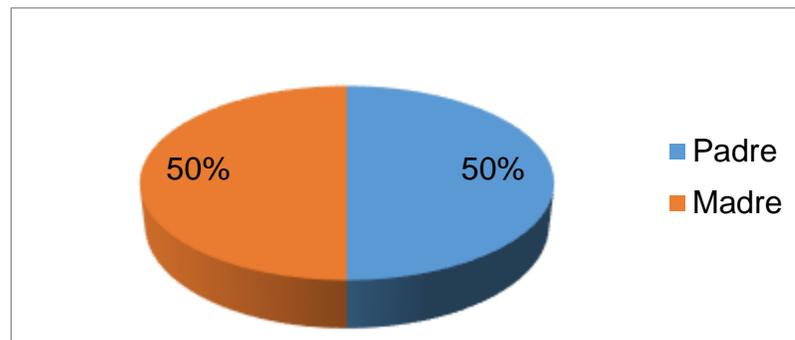


Figura 16. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 16 que hay un mismo porcentaje de género; siendo estos 50% madres y el otro 50% padres; concluyendo que las dos partes de padres de familias se preocupan por sus hijos asistiendo a las instituciones educativas a la hora de entrada o salida de sus hijos.

Segunda Pregunta: ¿En qué sector de la Ciudad de Guayaquil vive?

Figura 17. Sectores de Guayaquil en donde viven los padres de familia

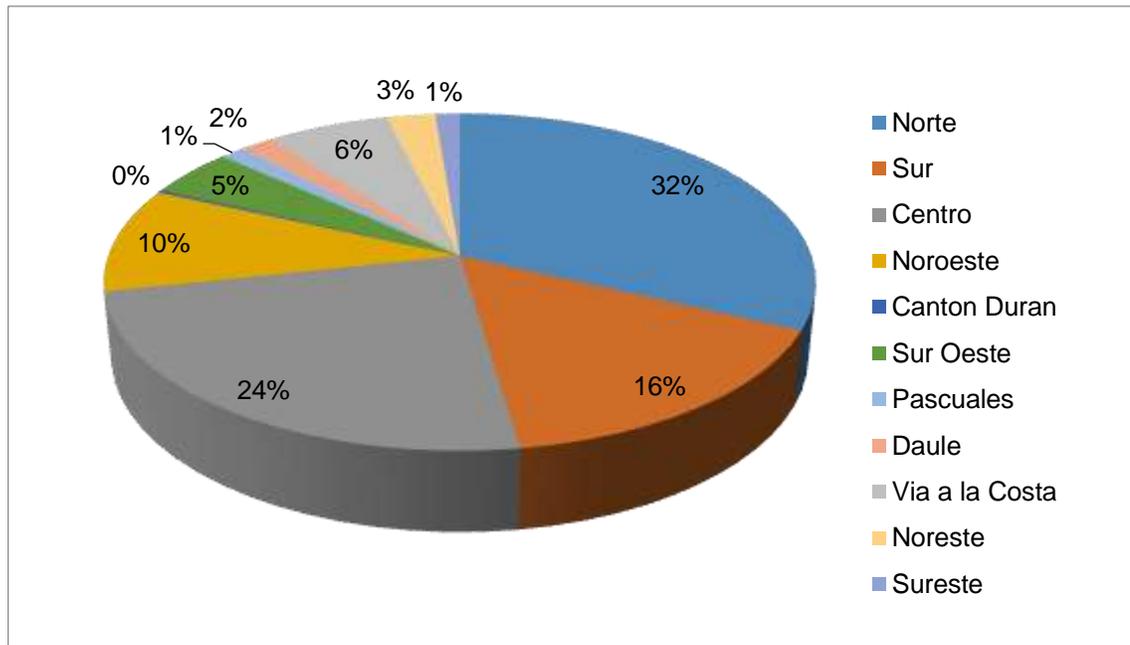


Figura 17. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 17 que un 32%, de los encuestados viven en el sector norte de Guayaquil y un 24% vive en el sector del centro, esto se debe a que los sectores Norte (Parroquia Tarqui) y Centro (Parroquia Ximena) son los más representativos de la ciudad de Guayaquil, según cifras de la demanda estudiantil es donde hay un mayor número de instituciones particulares las cuales los padres de familia tienen un acceso rápido a ellas.

Tercera pregunta: ¿Cuántos hijos o hijas tiene en escuela o colegio?

Figura 18. Números de hijos de los padres de familia

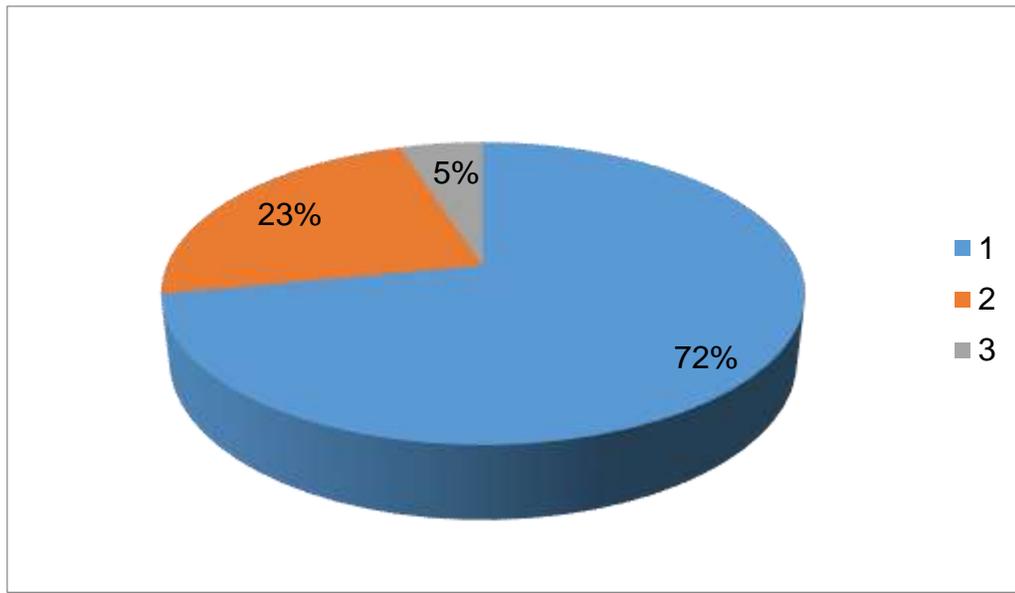


Figura18. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 18; que de los 388 encuestados un 72% tiene por lo menos un hijo, mientras que un 23% de los encuestados tiene 2 hijos y tan solo un 5% del total de los padres de familia encuestados tienen 3 hijos, cursando una escuela o colegio; es decir, está en etapa de aprendizaje a nivel básica y secundaria. Teniendo un total de 539 representados, concluyendo que hay una fuerte demanda que requiere un servicio de seguridad de vigilancia web.

3.1. Año Escolar de los hijos de los encuestados

Figura 19. Año Escolar de los hijos de los encuestados

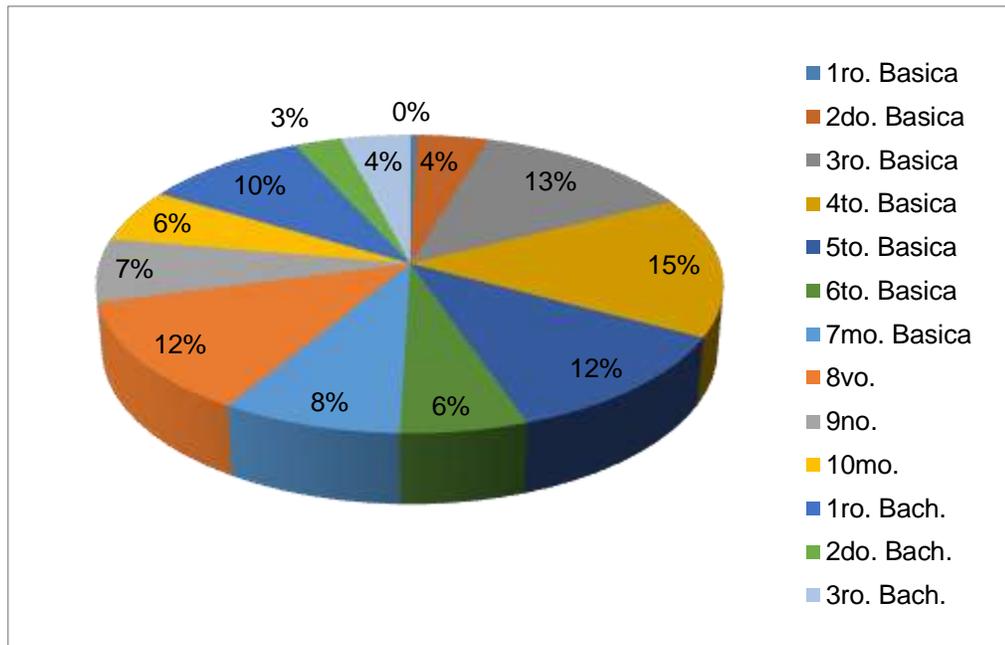


Figura 19. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 19, que un 15% de los hijos de los encuestados son de Cuarto año Básica, siendo este el mayor porcentaje de estudiantes, un 13% son de Tercer año Básica y luego un 12% son de octavo de básica. Y al considerar los seis últimos años los cuales son desde octavo hasta tercero de bachillerato dan un 41% de estudiantes que están en etapa secundaria (colegio), y un 59% estudiantes son desde primero de básica hasta séptimo básica es decir se encuentran en escuelas. Concluyendo que los padres de familias recogen a sus hijos que están en etapa primaria pues se preocupan más por la seguridad de ellos.

3.2. Género del hijo de encuestados

Figura 20. Genero de los hijos de encuestados

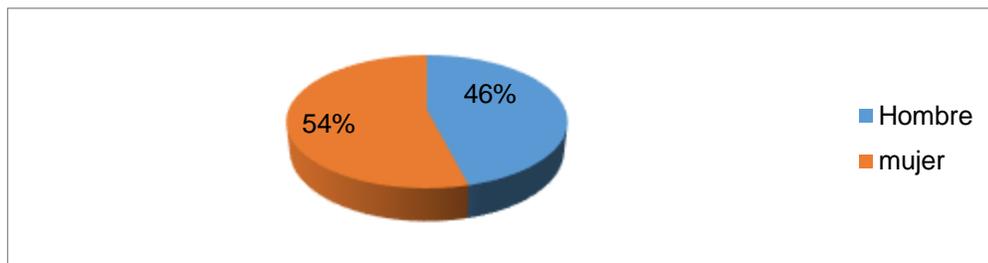


Figura 20. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 20; un 54% de los hijos de los encuestados son de género mujer con un mayor porcentaje, y con un 46% son de género hombre varían en bajo porcentaje. Pudiendo concluir que los padres de familias encuestados asisten a la hora de entrada y salida, para recoger a sus hijos siendo estas mujeres pues se preocupan más por ellas que por sus hijos varones.

Cuarta pregunta: ¿El plantel educativo donde estudia su hijo utiliza algún tipo de seguridad?

Figura 21. Conocimiento acerca de seguridad del plantel educativo

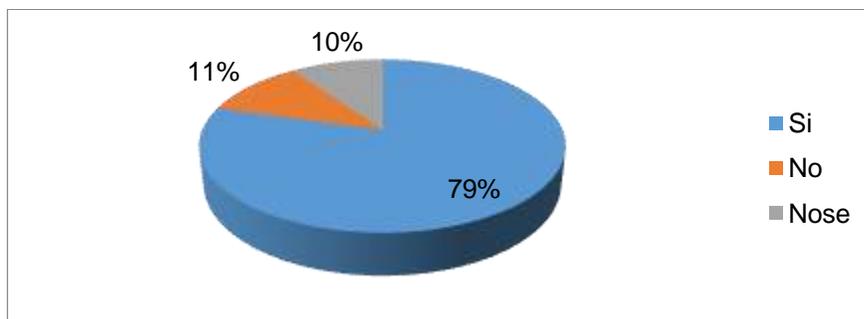


Figura 21. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 21; un 79% de los encuestados responde de manera positiva teniendo un conocimiento de lo que es la seguridad del plantel educativo donde estudia su hijo, mientras que un 11% afirma que no utilizan ningún tipo de seguridad y tan solo un 10 % del total sostiene con un NOSE, debido a que desconoce si utiliza o no la institución. Concluyendo que aún falta planteles educativas con seguridad para los estudiantes.

Quinta pregunta: ¿Si su respuesta es sí, por favor diga qué tipo de seguridad utiliza?

Figura 22. Tipo de seguridad que utiliza el plantel educativo

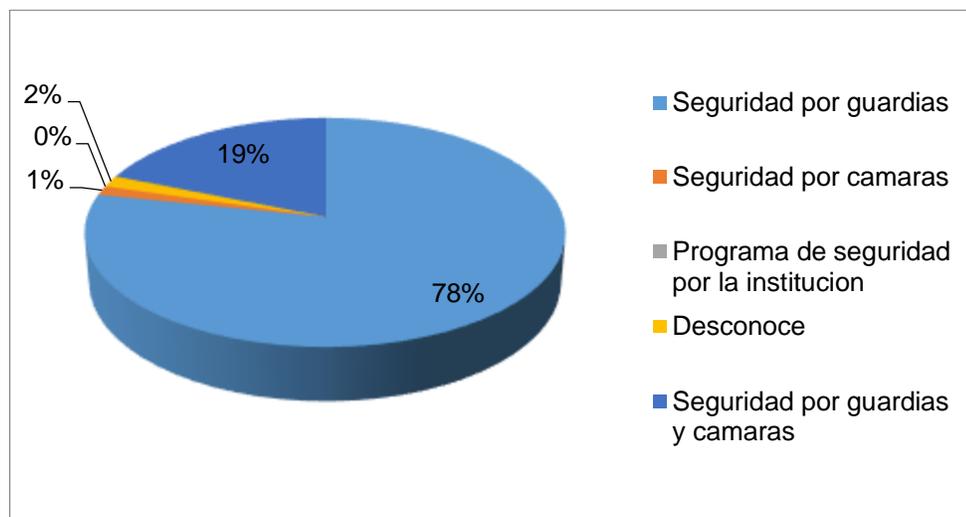


Figura 22. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 22; un 2% desconoce el tipo de seguridad que utiliza, mientras que un 19% utiliza seguridad a través de guardias y mediante cámaras para mantener vigilada la institución, y con un 78% de las instituciones utiliza seguridad por medio de guardias, concluyendo que estas son las instituciones que recibirán el

servicio de vigilancia web, con monitoreo por parte de padres de familia debido que tan solo cuentan con guardias y necesitan de este servicio para sus hijos.

Sexta pregunta: ¿Cuál de los siguientes problemas podría existir en los alrededores o dentro del plantel educativo?

Figura 23. Problemas que podría existir (alrededores o dentro del Plantel)

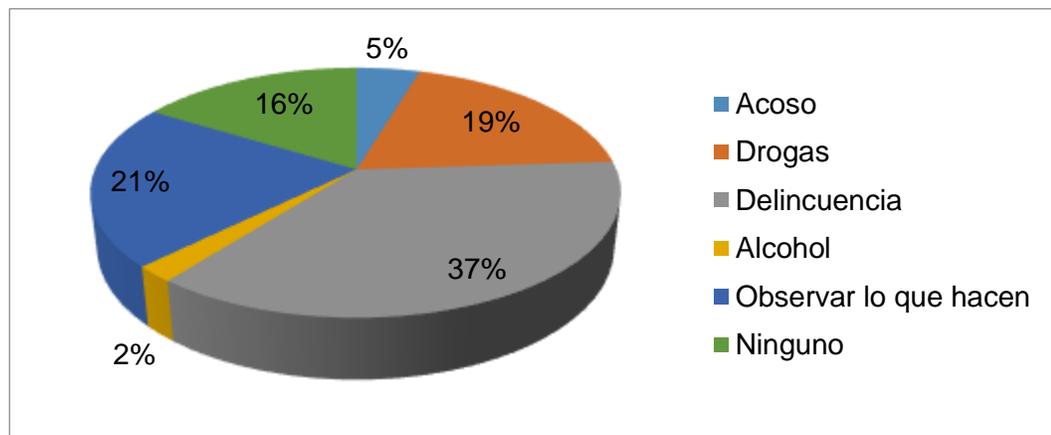


Figura 23. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 23; que entre los problemas que podría existir en los alrededores del plantel donde estudia los hijos de los encuestados sobresale con un 37% la delincuencia; debido al sector donde se encuentre la institución educativa particular, y con un 21% observar lo que sus hijos realicen en clase, concluyendo que han visto la necesidad de prestar mucha atención a sus hijos cuando estén en el plantel educativo.

Séptima pregunta: ¿Considera usted importante que sus hijos estén seguros cuando estén en su plantel educativo?

Figura 24. Consideración de seguridad cuando los estudiantes se encuentran en el plantel

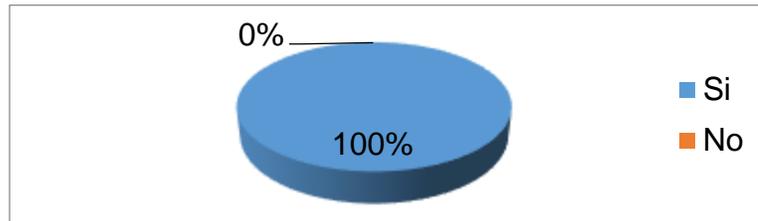


Figura 24. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos podemos observar en la Figura 24; que el total de padres de familias encuestados es decir el 100%, consideran que importante que sus hijos estén seguros cuando se encuentren en su plantel educativo, por lo que tienen la necesidad de velar por la seguridad de sus hijos estando en su etapa escolar; concluyendo que existe una alto requerimiento de un servicio de seguridad estudiantil de vigilancia web, monitoreado por los padres de familia e instituciones educativas.

Octava pregunta: ¿Conoce usted acerca de la seguridad mediante vigilancia web?

Figura 25. Conocimiento acerca de seguridad mediante vigilancia web

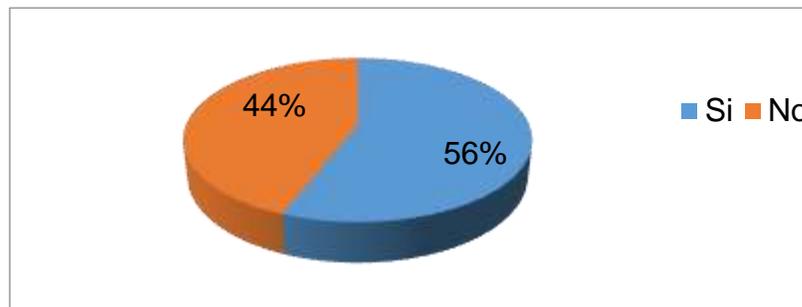


Figura 25. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 25; un 64% de los padres de familias encuestados afirma que SI conoce acerca del servicio que se desea brindar, seguridad mediante vigilancia web, siendo esto muy importante debido conoce su funcionamiento siendo mucho más fácil la aceptación en el mercado. Mientras que un 36% afirma que no conoce acerca del tipo de seguridad, el cual ofrece un factor extra de poder observar a sus hijos. Debido a esto, se considera significativo que a través de estrategias de mercadeo, medios como publicidad generar la información correspondiente para captar la atención de clientes.

Pregunta 9: ¿Le gustaría encontrar en el mercado un servicio de seguridad de vigilancia web eficaz y a la vez que Ud. pueda observar lo que su(s) hijo(s) hace(n) en clases?

Figura 26. Aceptación del servicio de seguridad de vigilancia web en el mercado

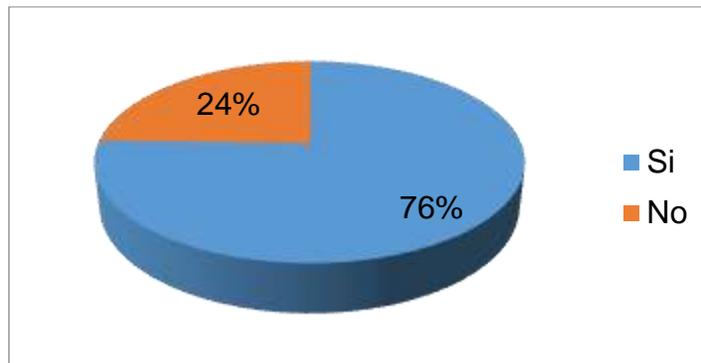


Figura 26. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos que se pueden observar en la Figura 26; un 76% afirma con un SI, debido a lo dicho se puede deducir la cantidad de padres de familia dispuestos a adquirir el nuevo servicio, percibir si la muestra está atraída en adquirirlo se interpreta como uno de los datos más importantes para el progreso del negocio, demostrando el interés por parte de

los clientes. Por otro lado, un 24% de los encuestados se mostraron desconfiados sobre adquirirlo, debido a ciertos factores en el desconocimiento de la tecnología utilizada, por ende este segmento de mercado necesita más información.

Decima pregunta: ¿Por qué, medio le gustaría observar a sus hijos?

Figura 27. Medio de observar a los estudiantes durante la clase

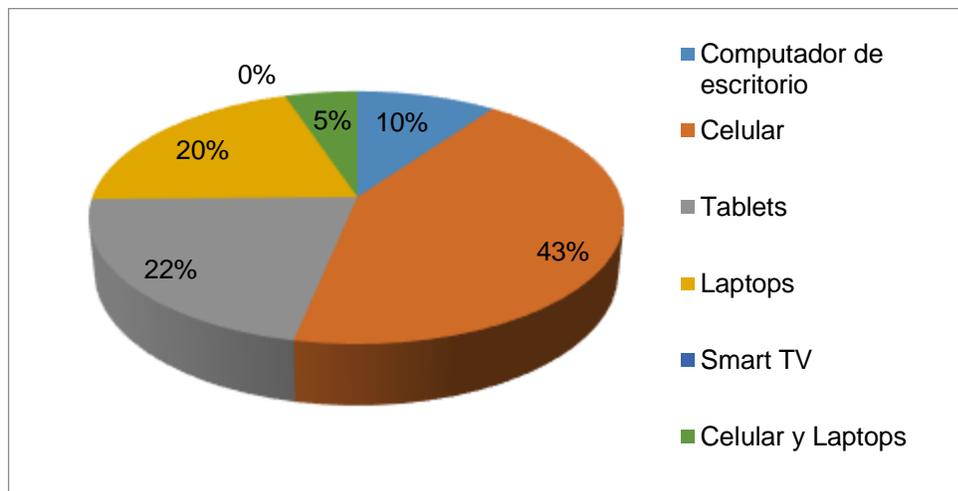


Figura 27. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 27, que un 43% de los encuestados le gustaría observar a sus hijos a través del celular debido al fácil manejo de este dispositivo y es el elemento más masivo en la actualidad, pues la mayoría de las personas cuentan con un teléfono inteligente que lo pueden llevar donde deseen, seguido de un 22% las *tablets* que no hay mucha diferencia más que en el tamaño. Concluyendo que estos medios son sencillos de operar para las personas de distintas edades además que lo puede usar en cualquier momento del día.

Pregunta 11: ¿En qué sitio usaría el servicio de vigilancia web?

Figura 28. Sitio que usaría el servicio de seguridad de vigilancia web

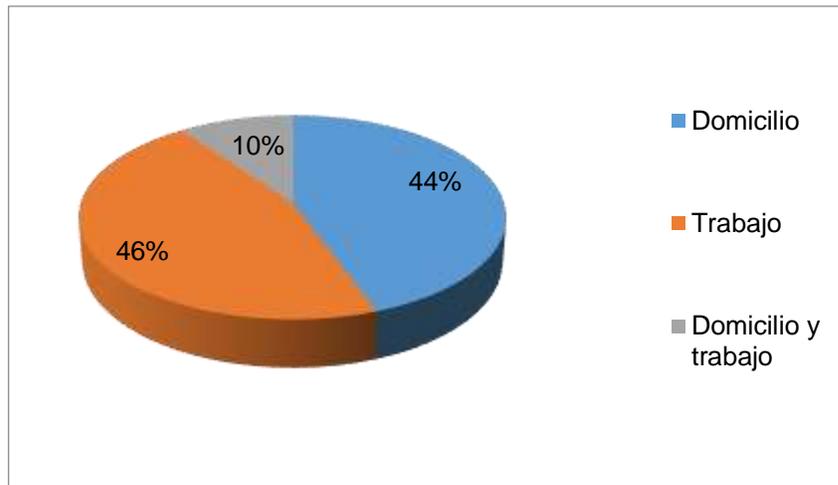


Figura 28. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 28; que los padres de familias desearían usar este servicio de vigilancia web, en el domicilio con un 44%, pues, permanecen más tiempo en su hogar. Mientras, que un 46 % lo usaría en el trabajo debido a que son personas que trabajan y están ocupados pero sin descuidar a sus hijos. Concluyendo, las dos opciones del sitio son favorables y beneficiosas para los padres de familia, debido que ellos eligen en qué momento dedican a observar sus hijos, eligiendo ellos mismo en la comodidad de su hogar así también como en el trabajo, sin descuidar sus labores y sentirse con la tranquilidad de saber que se encuentran bien con sus hijos.

Pregunta 12: Señale los precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de vigilancia brindado a sus hijos

Figura 29. Precio mensual por el servicio de seguridad de vigilancia web

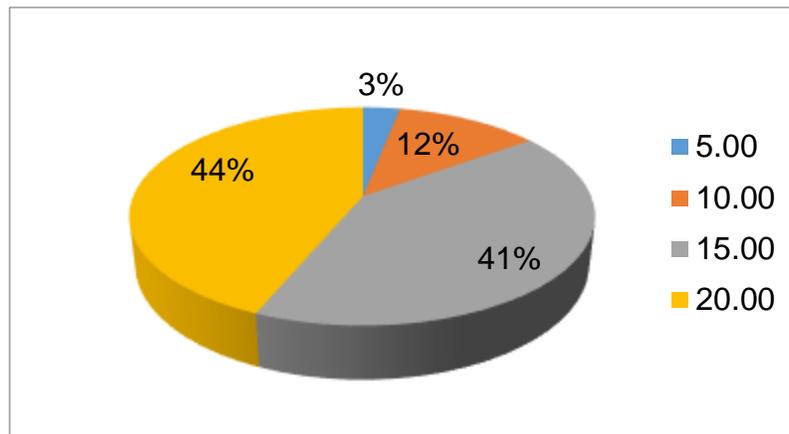


Figura 29. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 29; que el 41% de los encuestados respondieron que estarían de acuerdo a cancelar el valor de USD 15.00. Pues este valor lo consideran fuertemente razonable pagarlo para la seguridad de sus hijos, es por eso que los encuestados aprecian que no hay ningún inconveniente de cancelar el valor mensual siempre y cuando el servicio sea de calidad. El 44% de los encuestados al momento de analizar el proyecto también encontró razonable el cancelar el valor de USD 20.00. Debido que consideran que es de alta tecnología y les brinda muchos beneficios tanta a ellos como clientes y a sus hijos como consumidores. Debe tomar ambos valores en cuenta en la fijación de precios basada en el valor percibido.

Pregunta 13: ¿Cuál de los siguientes aspectos les atrae del servicio?

Figura 30. Aspectos atrayentes del servicio

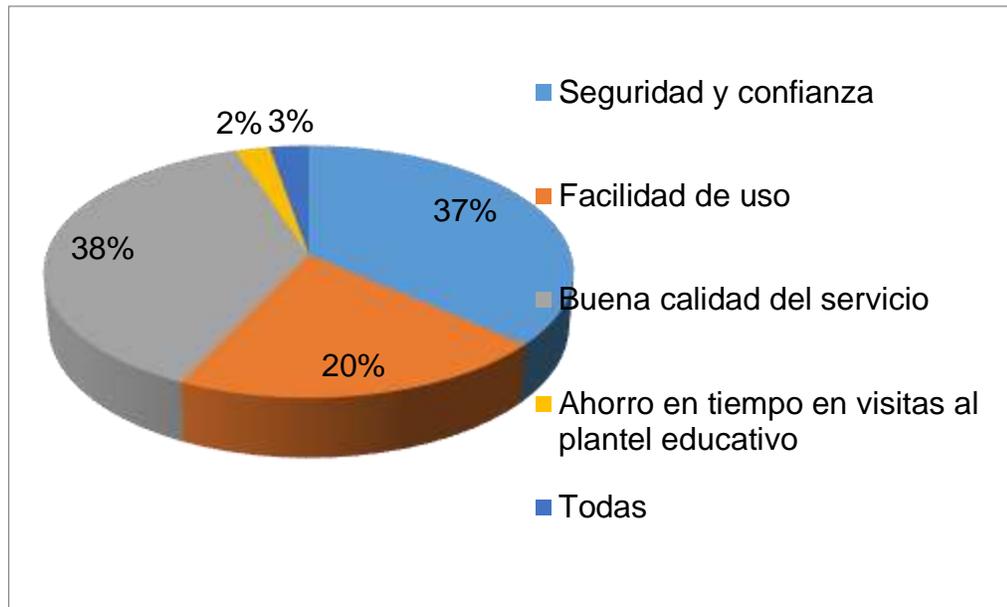


Figura 30. Encuesta

Con respecto a los resultados obtenidos se puede observar en la Figura 30; que los aspectos que más les atrae a los padres de familias la buena calidad con un 38% y se pretende brindar un servicio de seguridad de vigilancia web, que el cliente lo vea como una inversión mas no como un gasto, y así sentirse tranquilos cuando sus hijos estén en su plantel educativo. La seguridad y confianza también es importante pero en segundo orden con un 37%. Concluyendo que estos aspectos son los más relevantes al momento de adquirir el servicio, por lo cual se deberán realizar las estrategias correspondientes para el cumplimiento de estos aspectos.

Pregunta 14: ¿Cuál es su opinión acerca de este servicio?

Figura 31. Opinión acerca del servicio

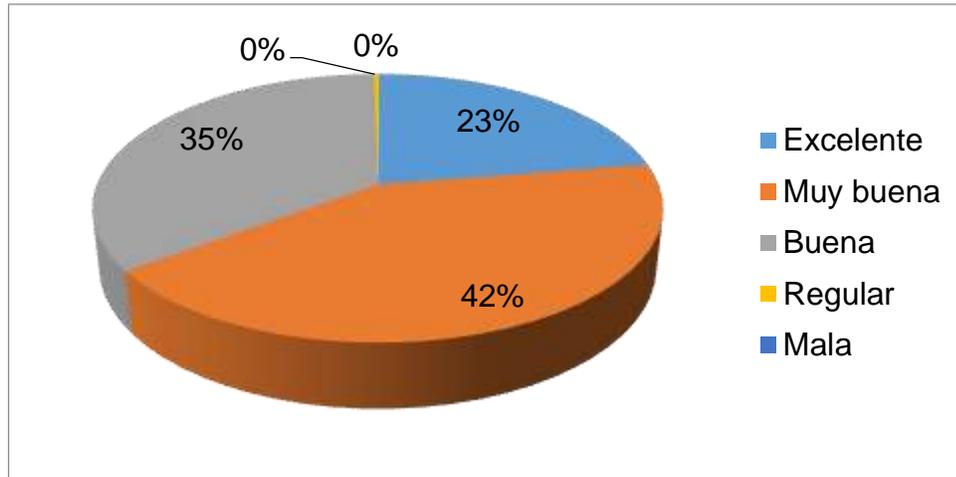


Figura 31. Encuesta

Según los resultados de las encuestas realizadas a los padres de familias se observa en el gráfico 31; que la opinión de los encuestados hacia el servicio es de muy buena con un 42% y un 35% buena, concluyendo que estas dos opiniones tienen un porcentaje relevante y una considerable aceptación de este beneficio.

Interpretación de resultados

En base al estudio realizado sobre la implementación de una empresa de servicio de seguridad estudiantil, hacia las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, se observó con un 37% que uno de los problemas más frecuentes que puede existir en los alrededores del plantel educativo es la delincuencia y dentro del plantel es observar lo que su hijo está haciendo en clase para así tener un enfoque directo que le permita participar a los padres de familia más activamente en la educación de sus hijos.

El 100% de los encuestados consideran importante que sus hijos se encuentren seguros en su plantel educativo, debido a que se expone la seguridad de ellos estando en su etapa escolar; lo que todo niño debe cursar durante su vida. Se observó un porcentaje de 76% en la aceptación del requerimiento del servicio. Esto, demuestra que esta alternativa de seguridad estudiantil es entendida y aceptada como una opción ventajosa, para los encuestados por lo tanto, puede sentirse tranquilos, mientras monitorean a sus hijos.

En cuanto al precio, la mayoría estarían dispuestos a pagar USD 15.00 por el servicio y según sus gustos a un 43% de los encuestados le gustaría observar a sus hijos a través de celular y en menor medida con un 22% mediante *tablets*. Sobre el sitio donde usaría el servicio de vigilancia, un 46% se inclinó en el trabajo, seguido de domicilio con 44%, estos gustos coinciden entre sí, porque al usar el celular como medio visual para observar lo que su hijo haga en clase lo realiza estando en su domicilio o trabajo siendo una opción favorable y beneficiosa para los padres de familia.

Finalmente los encuestados consideran una opinión muy buena acerca del servicio con un 42%.

CAPITULO 5

ANALISIS DE COMPETENCIA Y MERCADEO

Una vez observado los resultados del estudio de mercado se desarrollará el análisis de competencia y mercadeo donde se indagará las fuerzas de Porter; que crean competitividad según la industria, el análisis FODA; que identifica las variables a favor y en contra para efectuar una estrategia y se describe las 4P del marketing; estas son: Producto, Precio, Plaza y Promoción, y así disponer de más alternativas al momento de atraer la atención de los clientes.

Análisis de Porter

Tomado del autor (Porter, 2009) en el libro “Ser competitivo” refiere a las 5 fuerzas que moldean la competencia en un sector difieren según la industria en particular. Comprenderlas revela los orígenes de la rentabilidad. En la Figura 32 se observa la relación existente entre las 5 fuerzas donde cada una descrita maneja un contexto único.

Figura 32. Las cinco fuerzas de Porter



Figura 32. Tomado del libro “Ser competitivo” de (Porter, 2009)

Amenaza de nuevos aspirantes

Según (Porter, 2009) Amenaza de nuevos aspirantes depende de lo elevadas que sean las barreras para acceder y la reacción que pueden esperar. En la industria dicha amenaza está definido por siete barreras de entrada las cuales son: economías de escala, diferenciación del producto, requisitos del capital, desventajas en costos independientemente del tamaño, acceso a los canales de distribución, curva de aprendizaje y la política restrictiva del gobierno.

La amenaza de entrada es baja, debido a que necesita de un alto costo de inversión por las cámaras, software necesario para brindar el servicio. La economía de escala está a favor de la organización, pues, requiere de una financiación alta, por lo tanto, una vez que se implemente la empresa de seguridad estudiantil en el mercado y al lograr un valor bajo mediante la economía de escala se convertirá en una barrera para los potenciales competidores.

Poder de Proveedores

Los proveedores que se necesitan en el área administrativa son aquellos que brindan el internet para las PC; los que nos proveen serán la compañía de Netlife. Y las computadoras o *laptops* en cada cubículo de la empresa; quienes proporcionarán lo necesario sin importar la marca ni el precio, pues, no hay mucha diferenciación.

Y para el área operativa aquellos que brinden las cámaras análogas e IP; el provisor serán cualquier local que venda (equipos de seguridad tecnológico) debido al precio que nos ofrece y diferentes marcas y el internet para el funcionamiento del servicio; los que suministrarán será la compañía de Netlife y las computadoras utilizadas como servidor, aquel que nos brinde según las características necesarias. Por lo tanto, el poder de negociación de los proveedores frente a la empresa será bajo y si existe una diferencia de precios,

calidad, se realizará un cambio de proveedor sin que resulten afectados los ingresos y rentabilidad.

Poder de Clientes

El poder de negociación se da cuando los clientes hacen sustituciones por igual o un menor precio. Actualmente no existe un dominio en los padres de familias debido a que las instituciones educativas particulares no están organizadas entre si y lo que desean es un servicio de seguridad para ellas y sus estudiantes.

Poder de Sustitutos

Los productos sustitutos de un servicio de seguridad mediante vigilancia y monitoreo no reemplaza lo que se desea brindar, debido que la mayoría de las empresas ofrecen guardiana y otras la instalación de cámaras donde la institución solo puede observar lo que pasa, mientras tanto, los padres de familias y las instituciones disponen de un monitoreo web buscando su estabilidad y la de los estudiantes. Finalmente gracias a un precio fijo basado en lo que estaban dispuestos a pagar, pronostica que las ventas no afectan si disminuyen los precios los servicios suplentes.

Rivalidad de Competencia

Existen algunos competidores con una similitud al servicio que se desea ofrecer, pero la ventaja estratégica facilita a los padres que observen lo que hacen en clase sus hijos sintiéndose tranquilos. No consta en la ciudad de Guayaquil un contendiente con lo dicho anteriormente. La rivalidad es determinada como media, pues, no pueden competir debido a la diferenciación tanto en el monitoreo por celular o *tablets*, en el domicilio o trabajo, buena calidad, la seguridad y confianza según la encuesta realizada.

Análisis FODA

Fortalezas

- Personal calificado y comprometido en la entrega del servicio.
- Mayor facilidad al acceder a los medios para visualizar a los estudiantes durante sus clases.
- Servicio acorde el requerimiento del cliente.
- Facilidad de pago para los padres de familias.
- Tecnología adecuada para brindar un servicio de alta calidad.
- Disponer de una base de datos (Instituciones particulares).

Oportunidades

- Existe una alta demanda de padres de familias que le gustaría obtener el servicio para la seguridad de sus hijos.
- No existe competencia alguna, pues, hay muchas empresas que se dedican a seguridad de guardias o solo a instalación de cámaras.
- Innovadores en el servicio de seguridad estudiantil con monitoreo visual en la ciudad de Guayaquil.
- Efectuar convenios con empresas o distribuidoras de cámaras.
- Realizar publicidad por vía *online* para nuestro país.

Debilidades

- Ser nuevos en el mercado.
- Competencia de otras empresas de seguridad existentes y por lo cual los clientes no aceptan el cambio.
- Inversión significativa para la realización del establecimiento.

Amenazas

- Inestabilidad económica del país.
- Alza en los impuestos.

- No aceptación al cambio de un nuevo servicio, por parte de las instituciones.

Factores claves de éxito

- Servicio que brinda fácil uso, confianza y seguridad a los clientes que lo requiere.
- Profesional capacitado para ofrecer el servicio de seguridad de vigilancia en sus diferentes áreas.
- Realizar un análisis a los clientes para evaluar la calidad del servicio y el nivel de satisfacción de ellos hacia la empresa.
- Ofrecer alternativas de pago, debido a que el valor lo pagaría al momento de pagar las mensualidades del plantel.
- Capacitación constante al personal operativo (técnicos) de la empresa de seguridad.

Marketing Mix

Producto

La primera estrategia es el producto o servicio donde se analizan las características, las ventajas, los atributos y con el fin que conozcan el propósito del negocio (proyecto de investigación), la marca, el logotipo, y por el último el *slogan* que corresponde a la frase que identificará a la empresa de seguridad estudiantil.

El servicio va dirigido a los padres de familias e instituciones educativas particulares sabiendo lo necesario que es la protección de los niños en su etapa escolar. Un intangible que beneficiará tanto al consumidor como al cliente, por medio de la seguridad de vigilancia web mediante cámaras, donde podrán observar los que los estudiantes realicen durante clase, así como la tranquilidad de sentirse confiados.

Los bienes sustitutos del servicio, son los otros tipos de seguridad como son los vigilantes o guardias de que son personales, profesionales que velan por el amparo de las personas, pertenencias materiales, o edificios, ejerciendo la vigilancia y protección de los mismos. En las instituciones particulares es el más usado para brindar estabilidad a los estudiantes.

Características del Producto o servicio

El servicio de seguridad estudiantil de vigilancia web contará con algunas características:

- La instalación de las cámaras en las instituciones educativas, donde ni la compañía, observan lo grabado por las mismas.
- Servicio de mantenimiento dos veces a la semana.
- Los padres de familia desde sus hogares o trabajos pueden visualizar única y exclusivamente el aula donde este su hijo.

Ventajas del Servicio

- Tranquilidad de saber que la institución está siendo monitoreada las 24 horas del día.
- Un mayor control para el estudiante.
- Mejor recepción informativa de parte de los padres sobre las actividades del plantel.

Atributos del servicio

- **Buena calidad:** Es necesario poseer con una tecnología de alta calidad, debido que los clientes pagan por recibir un servicio justo. Es preciso disponer de equipos (dvds, cámaras) y de Internet con rapidez para que sea visualizado de manera inmediata por parte de los clientes y la institución educativa.
- **Facilidad del uso:** Se dispone de una página web, donde los padres de familias, mediante un usuario y contraseña accederá a través de celular,

tablets, computadoras estando en su casa, trabajo o realizando otra actividad, siendo esto una facilidad del uso del servicio.

Posicionamiento del servicio

La marca que lleva el producto será *Maqem Security*. El primordial objetivo es que el servicio entre en la mente de los clientes (padres de familias) como una opción de protección a los consumidores (estudiantes), donde encuentre en él responsabilidad y compromiso hacia la tranquilidad de sus hijos. Para estos fines el eslogan es “Seguridad estudiantil mi prioridad, brindando confianza y tranquilidad para ti”.

Figura 33. Marca, logotipo y eslogan



Precio

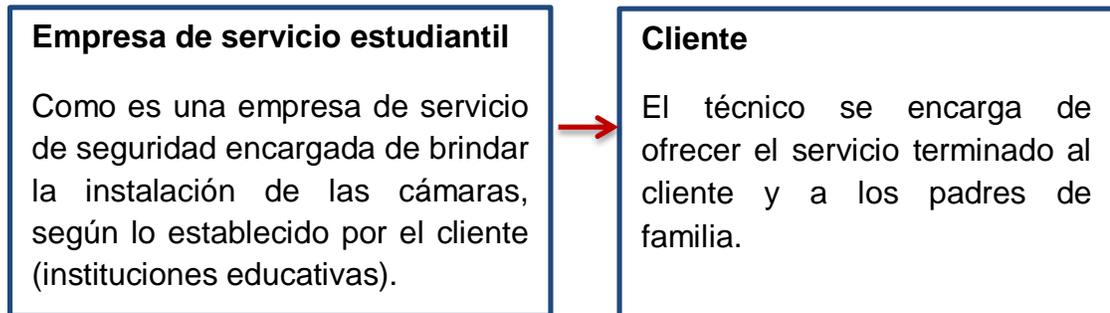
Habitualmente las empresas manejan una estrategia de fijación de precios por costos, pero si la designará tomando en cuenta los altos valores de la inversión inducirían que la empresa tenga la necesidad de cobrar un valor muy elevado, algo que no sería recomendable. Se llega a la conclusión que lo mejor es fijar un precio mensual bajo y ganar por volumen.

En las encuestas realizadas se pudo percibir que el 41% de los encuestados estarían dispuestos a pagar USD 15.00, pues, consideran un valor razonable. La fijación de precios basado en el importe percibido por los clientes establece un punto equilibrio entre el beneficio que recibe el cliente y el monto monetario que entrega por el servicio.

Plaza

Luego la estrategia de Plaza la cual indica el canal de distribución que se necesita para brindar el servicio. La parte comercializadora será de manera directa entre el vendedor y el cliente (instituciones educativas).

Figura 34. Plaza o Distribución



Promoción o Publicidad

Promoción

Está compuesta por la promoción de ventas; el medio donde se realizará la publicidad. Las promociones que se aplicará en el servicio de seguridad de vigilancia web son:

- Si los padres de familia tienen 3 o más hijos en el mismo plantel el cobro es tan solo por 2.
- Precios y forma de pagos son asequibles para los clientes son precios económicos; además, de que lo pagaría al momento de pagar las mensualidades de la institución.
- Beca del servicio de seguridad de vigilancia web, para el mejor estudiante de cada año por establecimiento.
- Por más de 10 cámaras instaladas en la institución educativa se obsequia gratis la instalación de 2 más.

Publicidad.

Para hacer conocer el producto hacia las instituciones educativas, se realizará publicidad por medio de comunicación convencional. La empresa mandará al vendedor a ofrecer una charla anual para capacitar a los padres de familia y a profesores de la institución donde tratarán los siguientes temas: explicación, ventajas del servicio, técnicas nuevas de control, padres del futuro y promociones.

CAPITULO 6

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

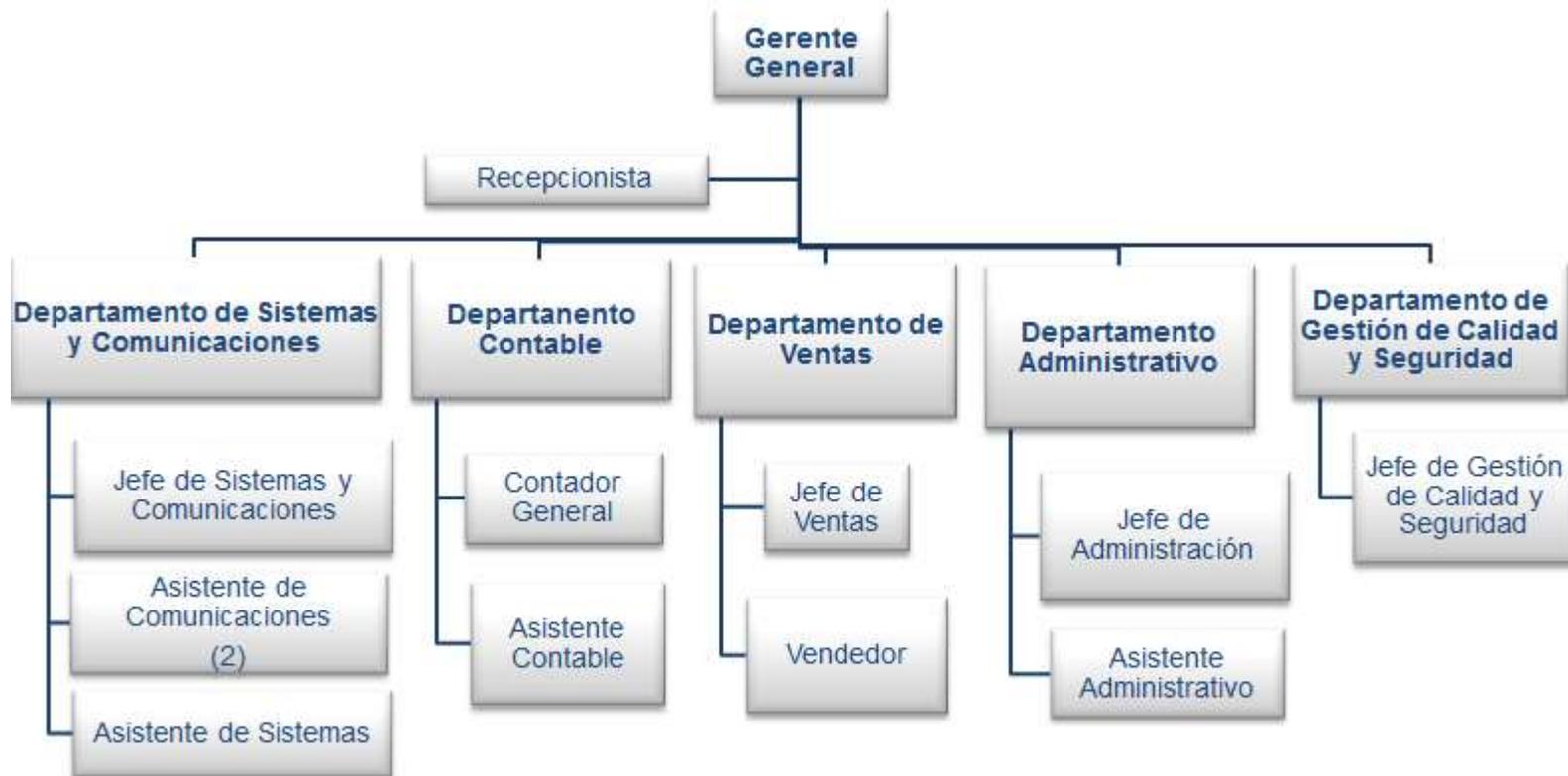
El siguiente capítulo analiza un estudio organizacional el cual hace referencia a cómo está formada la empresa, que es mediante un organigrama que depende de la naturaleza del negocio en el que se ilustran los cargos jerárquicos como son gerente General, Jefe de diferentes departamentos con sus respectivos asistentes. Luego representa las descripciones, funciones y responsabilidades de cargos que deben desempeñar cada uno de los participantes facilitando al momento de planificar, ejecutar, controlar y supervisar las actividades.

Se analiza también el proceso para que el servicio este a disposición del cliente, la ubicación del proyecto siendo macro y micro. Por último, la infraestructura de la empresa que describe a los activos fijos necesarios, representados en un plano con sus divisiones según departamentos y detallar cada elemento que se necesita.

Estructura Organizacional

La estructura organizacional representada mediante el uso de organigrama. Se usa como herramienta para simbolizar gráficamente cómo está conformada la empresa. También ayuda a definir los rangos, jerarquías, divisiones departamentales, funciones y formas de comunicación de la organización. El diseño del organigrama de acuerdo a tres tipos: lineal, lineal asesor y matricial. El organigrama debe ser claro y entendible para todos los miembros de la organización. (Cordova Padilla, 2011, p. 168)

Figura 35. Organigrama



Talento Humano- Descripción de cargos

Se describen las actividades y funciones de cada uno de los cargos del talento humano.

Gerente General

El Gerente General es el quien asegura el funcionamiento óptimo de todos los departamentos de la empresa, tiene autoridad y puede tomar decisiones necesarias para mantener las óptimas condiciones del establecimiento, dirigir y controlar las actividades del personal de acuerdo a la filosofía de la empresa.

Funciones

- Planificar, organizar, dirigir, controlar y coordinar las actividades de la empresa de seguridad.
- Realizar la representación legal.
- Garantizar el cumplimiento de las actividades y funciones de la empresa.
- Elaborar informe anuales respecto al logro de los objetivos.
- Decidir con relación de contratar y colocar el personal adecuado para el cargo.
- Mantener siempre el contacto con las instituciones particulares.

Perfil del Gerente General

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor a 22 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero Comercial o Economista.
- Especializado en ventas y mercadeo

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia por lo menos dos años en puesto de administración

Conocimientos específicos

- Manejo de programas informáticos
- Norma ISO 9001

Competencias

- Eficiente
- Ágil
- Honrado
- Iniciativa
- Responsable
- Liderazgo
- Puntual

Jefe de Administración

Jefe de Talento Humano es responsable y se compromete a proporcionar el personal adecuado y capacitado para la organización.

Funciones

- Gestionar los procesos de compras de cámaras, suministro de oficinas u otros productos necesarios para la empresa.
- Supervisar y administrar la bodega de cámaras llevando el inventario respectivo.
- Administrar el almacén de suministros.

- Publicar en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información que se realice para la facilitación de revisiones e auditorias.
- Controlar y elaborar el proceso de reclutamiento, selección, ingreso e inducción de personal.
- Asegurar una buena comunicación entre cada uno de los niveles de la organización.
- Coordinar capacitaciones para los empleados para cumplir con planes de formación, desarrollo, mejoramiento y actualización del personal.
- Manejar tareas relacionadas con la atención de reclamos y soluciones de problemas personales del empleado.

Perfil del jefe de Administración

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor a 23 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero Comercial o Psicólogo Organizacional
- Especializado en Talento Humano

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en puesto de responsabilidad similar

Conocimientos específicos

- Manejo de programas informáticos
- Norma Legales

Competencias

- Autoridad
- Honestidad y Liderazgo
- Responsabilidad
- Planeación de proyectos
- Capacidad de trabajar bajo presión
- Compromiso con la Empresa

Jefe de Sistemas y Comunicaciones

El Jefe de Sistemas y Comunicaciones controla que se esté ejecutando bien el trabajo en el departamento, mediante las revisiones que tiene a su cargo como al asistente de comunicaciones y el de sistemas para así tener una mejora en departamento y prestar un buen servicio.

Funciones

- Elaborar la logística operativa de las cámaras a instalar en nuevas instituciones educativas.
- Dirigir la gestión de implementación de las cámaras en las nuevas instituciones educativas.
- Publicar en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información que se realice para la facilitación de revisiones e auditorias.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.
- Administrar el centro de cómputo.
- Manejar las base de datos de los sistemas.
- Supervisar las gestiones de soporte de hardware y software al usuario.
- Diseñar tecnología para el mejoramiento de procesos dentro de la empresa.

- Documentar todo lo realizado para mejorar la comunicación con futuras tecnologías.

Perfil del jefe de Sistemas y Comunicaciones

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 23 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero en Sistemas.
- Especializado en redes y comunicación

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en labores de programación, diseño implementación de planes o programas informáticos

Conocimientos específicos

- Técnicas gerenciales.
- Sistemas operativos.
- Sistemas de información.
- Redes.
- Inglés técnico.
- Análisis y diseño de sistemas, base de datos.
- Telecomunicaciones.
- Normas y procedimientos.

Competencias

- Liderazgo
- Planeación
- Toma de decisiones
- Dirección y desarrollo de personal
- Conocimiento del entorno

Jefe de Gestión de Calidad y Seguridad

El jefe de control de calidad es responsable del cumplimiento de los estándares del Sistema de Gestión de calidad y Seguridad, promoviendo la conciencia del personal para que contribuya al seguimiento de la eficacia mejorando los procesos para brindar un servicio de alta calidad.

Funciones

- Diseña metodologías y planes para enfrentar problemas y/o retos no provistos en la empresa a corto, mediano y largo plazo.
- Administrar los proyectos que se realicen en cualquier departamento de la empresa.
- Supervisar las actividades diarias de los clientes para ejecutar sus requerimientos.
- Revisar, al finalizar la jornada laboral, en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información de las distintas áreas.
- Analizar datos estadísticos y especificaciones del servicio que entrega la empresa para determinar estándares y fijar los objetivos en cuanto a calidad y confiabilidad respecta.
- Realizar políticas y estándares de utilización del trabajo y sistemas de análisis de costos para promover la eficiencia del personal y la utilización de la instalación de forma segura.
- Planifica y ejecuta actividades con los distintos departamentos para la reducción de costos de la empresa.

- Formulación de procedimientos de muestreo, diseños y desarrollo de instrucciones y formas para evaluar y reportar datos de calidad.
- Manejar el presupuesto del departamento.
- Capacitar al personal sobre la seguridad informática basándose en la normas ISO 27000.

Perfil del jefe de Gestión de calidad y seguridad

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 23 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero en Administración de Empresas
- Especializado en Gestión de calidad

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en puesto de responsabilidad similar.

Conocimientos específicos

- Sistema de Gestión de calidad.
- Conocimiento e interpretación de la Norma ISO 27000.
- Conocimientos de las herramientas estadísticas para la calidad.
- Desarrollo del Diagrama de Flujo y Mapeo de Procesos.

Competencias

- Autoridad

- Honestidad y liderazgo
- Responsabilidad
- Planeación de proyectos de calidad
- Compromiso

Jefe de Ventas

El jefe de Ventas logra un direccionamiento estratégico de toda la gestión de ventas y vela por el cumplimiento de las metas, por medio del liderazgo hacia sus vendedores.

Funciones

- Implementar y gestionar un plan de ventas del servicio de cámaras institucionales con su debido presupuesto.
- Establecer metas y objetivos para llevar a cabo el plan de ventas.
- Planear charlas para vender el servicio como tal.
- Planificar visitas a las instituciones educativas particulares.
- Motivar y guiar al vendedor.
- Evaluar el rendimiento de los vendedores para su consideración en la expansión del negocio.
- Publicar en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información que se realice para la facilitación de revisiones e auditorias.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad industrial e informática.

Perfil del Jefe de Ventas

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 23 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero en Marketing o Administración en Ventas
- Especializado en Gestión de Marketing

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 2 años en labores de marketing y estrategia competitiva.

Conocimientos específicos

- Idioma Inglés
- Manejo de programas informáticos
- Norma ISO 9001

Competencias

- Integridad
- Autoridad
- Liderazgo
- Buen comunicador
- Planeación de propósitos

Contador General

El contador se dedica a la prestación de servicios y asesorías contables, financieras y tributarias y todas aquellas funciones que se tenga que cumplir de acuerdo a la ley contable, comercial, laboral y tributaria.

Funciones

- Planificar, organizar, dirigir, programar y controlar las actividades del departamento.

- Emitir estados financieros oportunos y confiables de acuerdo a los principios de contabilidad.
- Supervisar, evaluar y controlar la emisión de órdenes de pago.
- Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables.
- Revisar conciliaciones bancarias y declaraciones de impuestos.
- Analizar saldos de cuentas contables de años anteriores requerido por organismos financieros de control.
- Desarrollar e implantar la nueva estructura contable y procedimientos de control que fortalezcan la actividad económica de la empresa.
- Revisar contratos de proveedores.
- Firmar las declaraciones mensuales y anuales de impuestos y estados financieros para presentar a organismos de control.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.

Perfil del Contador General

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 23 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Ingeniero Comercial, Ingeniero en Contabilidad y Auditoría
- Especializado en Contabilidad, Tributación.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año como Contador

Conocimientos específicos

- Normas Internacionales de Información Financiera.
- Normas Internacionales de Contabilidad.
- Manejo de paquetes informáticos.

Competencias

- Integridad
- Autoridad
- Compromiso
- Trabajo en Equipo
- Planeación de propósitos

Recepcionista

La recepcionista prepara documentos y escritos para asegurar la existencia de comunicación de acuerdo a los requerimientos de los distintos departamentos y necesidades específicas de la gerencia.

Funciones

- Realizar las llamadas que le sean requeridas en tiempo oportuno, informando a los usuarios el status de su solicitud.
- Recibir las llamadas entrantes y canalizarlas a las distintas áreas de la empresa.
- Mantener un registro de llamadas.
- Gestionar la distribución de correspondencia recibida.
- Recibir a los visitantes, proporcionando una buena atención.
- Publicar en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información que se realice para la facilitación de revisiones e auditorias.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad industrial e informática.

Perfil del Recepcionista

Sexo: Femenino

Edad: Mayor a 20 años.

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada

- No necesaria.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Un año de experiencia progresiva de carácter en el área de recepción.

Conocimientos específicos

- Manejo de paquetes informáticos.
- Idioma: Inglés

Competencias

- Moderación
- Habilidad de comunicación verbal
- Orientación al Servicio al Cliente
- Iniciativa
- Redacción
- Cursos Secretariado
- Responsable

Asistente Contable

El asistente contable efectúa asientos de las diferentes cuentas, analizando, archivando y registrando documentos, a fin de conservar actualizados los movimientos contables que se realizan en la empresa.

Funciones

- Recibe y realiza el registro contable de documentos.
- Archiva documentos contables para su uso y control interno.
- Transcribe información contable en el sistema de la empresa.
- Revisa y verifica planillas de retención de impuestos.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.
- Realiza cualquier tarea afín que le sea asignada.

Perfil del Asistente Contable

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor a 18 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Bachiller Contable, más curso de contabilidad

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en el área de registros contables

Conocimientos específicos

- Principios de contabilidad
- Transcripción de datos.
- Sistema operativo, hojas de cálculo.

Competencias

- Comunicación efectiva

- Seguir instrucciones
- Compromiso
- Rapidez y precisión en cálculos

Asistente Administrativo

El asistente administrativo produce los procesos administrativos del área, empleando las normas y procedimientos definidos, procesando documentación necesaria garantizando la prestación efectiva del servicio

Funciones

- Controlar administrativa y disciplinariamente a todo el personal.
- Seguimiento a órdenes de compra para procesos de consumo.
- Archivar todo lo correspondiente al área.
- Solicitar cotizaciones a proveedores.
- Ejecutar los procesos de administración de personal en el sistema de nómina.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.
- Entregar personalmente los roles de pagos a cada empleado.
- Supervisar el control de entradas y salidas del personal en el sistema del reloj Biométrico.
- Realizar cualquier tarea afín que le sea asignada.

Perfil del Asistente Administrativo

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor a 20 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Cursar la carrera de Ingeniería comercial.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en funciones de ejecución en procesos administrativos.

Conocimientos específicos

- El manejo y métodos de oficina.
- Redacción, ortografía y sintaxis.
- Principios y prácticas de contabilidad.
- Los procesos administrativos del área de su competencia.

Competencias

- Trato cortés al personal
- Iniciativa
- Compromiso
- Rapidez y precisión en cálculos
- Expresión clara (oral o escrita).

Asistente de comunicaciones

Es el que se encarga de mantener optimizado la red de ordenadores, se especializa en el mantenimiento de redes de computadoras, ampliar la red de ordenadores para el giro del negocio.

Funciones

- Instalar cámaras en las instituciones educativas.
- Documentar toda instalación con detalle y fotografía de su ubicación.
- Realizar el mantenimiento periódico respectivo a cada uno de las máquinas de la empresa.

- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.
- Realiza cualquier tarea afín que le sea asignada.

Perfil del Asistente de comunicaciones

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 20 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Cursar la carrera de Ingeniería en sistemas o carrera afín.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en áreas relacionadas.

Conocimientos específicos

- Bases de datos
- Redes
- Comunicaciones
- Conocimientos generales de electrónica
- Manejo de programas informáticos.

Competencias

- Iniciativa
- Análisis
- Responsabilidad
- Compromiso con la empresa.

Asistente de Sistemas

Es el que gestiona y coordina los recursos necesarios relacionados con el desarrollo e implementación de sistemas de información.

Funciones

- Gestionar el soporte de hardware y software al usuario.
- Publicar en los sistemas de colaboración todo levantamiento de información que se realice para la facilitación de revisiones e auditorias.
- Realizar el mantenimiento periódico respectivo a cada uno de las máquinas de la empresa.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.

Perfil del Asistente de Sistemas

Sexo: Masculino

Edad: Mayor a 20 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Cursar la carrera de Ingeniería en Sistemas o Técnico en Sistemas.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en el área de Soporte Técnico o cargos similares del área informática.

Conocimientos específicos

- Lenguajes de programación
- Ingeniería de software
- Bases de datos
- Manejo de programas informáticos.

Competencias

- Iniciativa
- Compromiso
- Proactividad
- Trabajo en Equipo

Vendedores

El vendedor debe cumplir y superar las metas de número de clientes promovidos por la empresa, con una orientación de entregar una experiencia de venta que supere constantemente las expectativas de todos nuestros clientes.

Funciones

- Explicar las promociones disponibles para la venta del servicio.
- Conocer beneficios y características del servicio.
- Resolver dudas sobre el servicio de seguridad estudiantil.
- Establecer conexión entre el cliente y la empresa.
- Seguir las políticas establecidas por el departamento de seguridad y logística.
- Cumplir con los objetivos determinados por el Jefe de su departamento.
- Realizar cualquier tarea afín que le sea asignada.

Perfil del Asistente Administrativo

Sexo: Indistinto

Edad: Mayor a 22 años

Estado civil: Indistinto

Nacionalidad: Ecuatoriana

Formación profesional y especializada:

- Cursar la carrera de administración en ventas o Ingeniería en Marketing.

Experiencia profesional y experiencia previa

- Experiencia mínima de 1 año en funciones de ventas

Conocimientos específicos

- El manejo de programas informáticos.
- Conocimiento hacia el mercado y el servicio

Competencias

- Capacidad de negociación
- Iniciativa
- Compromiso
- Creativo
- Expresión clara (oral).
- Entusiasmo
- Empatía.

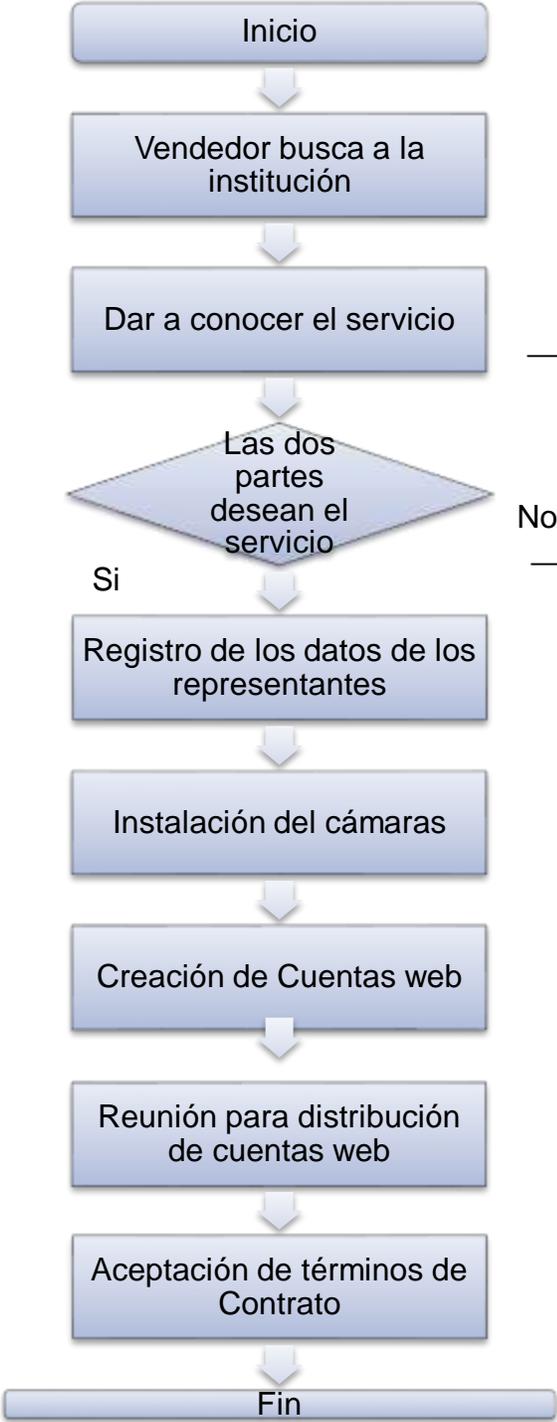
Procesos

Descripción de procesos

A continuación se detalla el proceso a seguir de un cliente (institución particular) según sus requerimientos para el servicio.

- El vendedor va en busca a la institución educativa particular que le llama la atención el servicio y está dispuesta a conocer acerca del mismo.
- El jefe de ventas junto al vendedor, visita a la institución educativa para dar a conocer el servicio, junto con la directiva de padres de familia de cada curso.
- Recibida toda la información necesaria (ventajas, forma de pago, etc.) las dos partes (Institución y junta de padres de familia) se ponen de acuerdo si desean adquirir el servicio. Si no desean el vendedor propone otro día para darle a conocer de nuevamente el servicio.
- Si desean el servicio se registra los datos de los representantes de los estudiantes.
- Inmediatamente el asistente operativo, asiste a la institución educativa para realizar la instalación de las cámaras según lo establecido anteriormente.
- El jefe de operaciones junto al asistente de sistema realizan la creación de la cuenta web.
- El vendedor visita de nuevo a la institución educativa para dialogar sobre el uso del servicio y darle a los representados la cuenta web (usuario y contraseña las cuales cambiar cuando deseen).
- Las dos partes (institución y Jefe de ventas) realizan la aceptación de términos de contrato.

Figura 36. Flujograma



Ubicación del proyecto

Se alquilará un local en la ciudad de Guayaquil en el cual va operar los diferentes departamentos y el centro de cómputo que es la sección encargada de recibir las imágenes de los videos para el almacenamiento y transmitirla por la red IP lo cuál es la actividad principal del negocio. Teniendo en consideración un sitio estratégico cerca del segmento del mercado, siendo así una ubicación de fácil acceso hacia los clientes. Se detalla la ubicación macro y micro del local.

Macro ubicación

La ubicación de la empresa estará en la zona norte de la ciudad de Guayaquil.

Figura 37. Macro ubicación

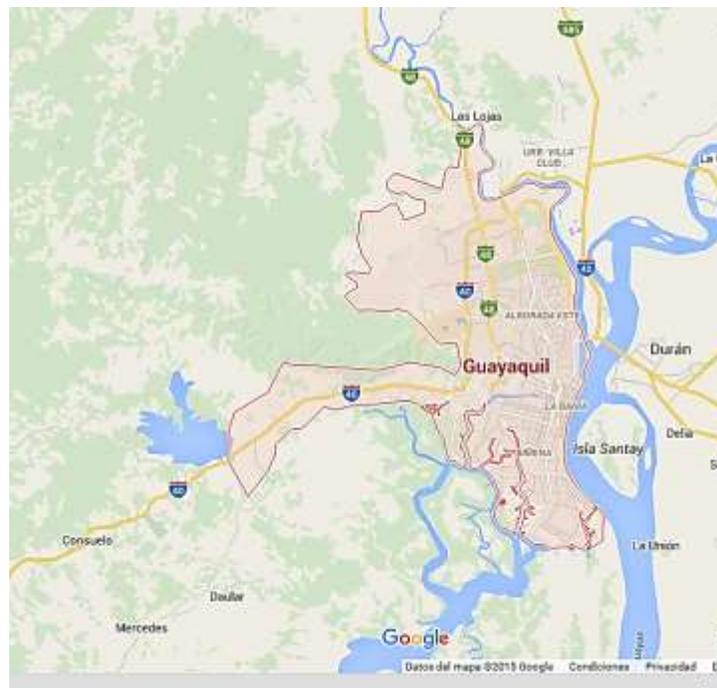


Figura 37. Tomado de Google Maps

Micro ubicación

Dentro de la micro ubicación la empresa estaría en un lugar estratégico, específicamente está la concentración de instituciones educativas particulares, para así tengan alcance al servicio que se ofrece. Estará ubicada en la Avenida Juan Tanca Marengo como se ilustra en la gráfica. Dando este punto al Norte de la ciudad de Guayaquil.

Figura 38. Micro ubicación de la empresa



Figura 38. Tomado de Google Maps

La empresa

El local que se alquilará tiene proporcionado sistema sanitario en cada oficina, instalaciones eléctricas, parqueos y facilidad para estacionarse. Se detalla la estructura de la empresa. El alquiler del local es de USD 1,800.00

- Sala de espera y recepción
- Departamento contable, Administrativo, ventas, sistemas y comunicaciones, gestión de calidad y seguridad, Gerencia General
- Centro de cómputo
- Sala de conferencias

Plano de la empresa

La empresa se instalara de acuerdo al plano, según la distribución de secciones y departamentos, la ubicación de cada área. Son necesarios 200 metros para la disposición.

Figura 39. Plano de la empresa

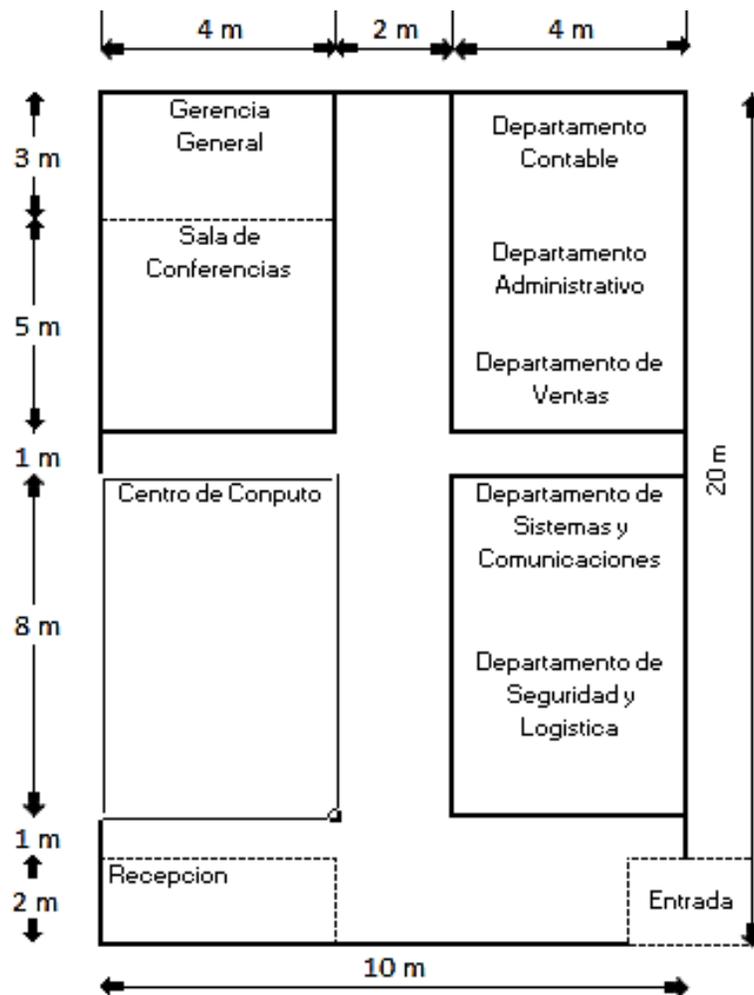


Figura 39. Dimensiones por área total y sectorizaciones de cada departamento

Tabla 9. Detalle de muebles y enseres de la empresa (1)

Detalle	Cantidad
Departamento de sistemas y comunicaciones	
Escritorio	1
Escritorios compartido	1
Sillas giratorias	1
Sillas tapizadas	2
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Departamento contable	
Escritorios compartido	1
Sillas giratorias	1
Sillas tapizadas	1
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Departamento de ventas	
Escritorios compartido	1
Sillas giratorias	1
Sillas tapizadas	2
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Escritorio	1

Tabla 10. Detalle de muebles y enseres de la empresa (2)

Detalle	Cantidad
Departamento administrativo	
Escritorios compartido	1
Sillas giratorias	1
Sillas tapizadas	1
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Departamento de gestión de calidad y seguridad	
Escritorio	1
Sillas giratorias	1
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Gerencia general	
Silla gerencial	1
Escritorio gerencial	1
Sillas de espera	2
Archivadores metálicos	1
Recepción	
Escritorio	1
Sillas tapizadas	2
Centro de computo	
Archivadores metálicos	1
Sillas tapizadas	2
Sala de conferencias	
Pódium de madera	1
Sillas de espera	35

Tabla 11. Detalle de equipo de oficina (1)

Detalle	Cantidad
Departamento de sistemas y comunicaciones	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1
Pizarrón blanco	1
Departamento contable	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1
Departamento de ventas	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1
Pizarrón blanco	1
Departamento administrativo	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1
Departamento de gestión de calidad y seguridad	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1

Tabla 12. Detalle de equipo de oficina (2)

Detalle	Cantidad
Gerencia general	
Teléfonos de oficina	1
Extintor de 10lbs.	1
Tacho	1
Pizarrón blanco	1
Dispensador de agua	1
Recepción	
Teléfonos de oficina	1
Tacho	1
Centro de computo	
Aires acondicionado	1
Enfriador / ventilador de aire	1
Extintor de 10lbs.	1
Dispensador de agua	1
Tacho	1
Sala de conferencias	
Aires acondicionado	1
Dispensador de agua	1
Extintor de 10lbs.	1
Pizarrón blanco	1
Tachos	1

Tabla 13. Detalle del Equipo de Computación (1)

Detalle	Cantidad
Copiadora RICOH	2
Impresora wifi	1
Departamento de sistemas y comunicaciones	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	3
Computadora de escritorio 8 RAM, procesador core i7 Intel	1
Ups	1
Departamento contable	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	1
Tablet Microsoft Surface	1
Departamento de ventas	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	1
Tablets Microsoft Surface	2
Departamento de talento humano	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	1
Tablet Microsoft Surface	1
Departamento de gestión de calidad y seguridad	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	1
Gerencia general	
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	2
Sala de conferencias	
Micrófono inalámbrico	1
puntero láser y presentador inalámbrico	1
Laptop hp 14" memoria 4gb y disco duro de 500gb.	1
Proyector	1

Tabla 14. Detalle de equipo de computación (2)

Detalle	Cantidad
Centro de computo	
Computadora de escritorio 8 RAM, procesador core i7 Intel	2
Ups servidores	2
Ups	2
Servidores IBM Power 7 memoria RAM de 64 gb	2
Servidores xtratech con procesador Intel memoria RAM de 16 gb	10
Fibra óptica de 10 mts	5
Router cisco linkys e900	4
Cables utp punchados de 1.50 mts	20
Cables utp sin ponchar 1m	10
Rj45	1
Cortadora y punchadora de utp	2
Switch gigabit tp-link 24p	2
Racks	6

CAPITULO 7

ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

En este capítulo se expresa económica y financieramente los recursos necesarios para comenzar las operaciones en la empresa de seguridad estudiantil mediante las inversiones de activos fijos y capital de trabajo, los costos, los ingresos y la evaluación de la inversión para establecer si es viable o no. El estudio se resume en una serie de tablas de la siguiente manera:

Inversiones

La inversión inicial para empezar el funcionamiento de la empresa de seguridad estudiantil se refiere al costo de los activos fijos e intangibles y capital de trabajo alcanzando un monto de USD 105,584.35. Las inversiones fijas representan el valor de USD 54,225.00 equivalentes a una estructura porcentual de 51.36% con respecto al valor total.

Los activos intangibles considera el valor de USD 13,680.00 con un 12.96% de la inversión, el capital de trabajo se estimó USD 37,679.36 que corresponde a un porcentaje de 35.69%. En la Tabla 15 se observa un detalle desglosado de lo necesario para comenzar con el proyecto.

Tabla 15. Detalle de Inversiones

Inversiones			
Activos	Valor	Valor Total	%
Capital de trabajo			
<u>Total de capital de trabajo</u>	37,679.36	37,679.35	35.69%
Activo fijo			
Muebles y enseres	4,980.00		
Equipos de oficina	2,515.00		
Equipos de computación	46,730.00		
<u>Total de activos fijos</u>		54,225.00	51.36%
Activos intangibles			
Sistema operativo windows server 2012	5,000.00		
Suscripción linux	180.00		
Gastos de constitución de la empresa	1,500.00		
Permisos municipales e institucionales	500.00		
Sitio web	1,500.00		
Acondicionamientos	5,000.00		
Total de activos intangibles		13,680.00	12.96%
<u>Total de activos</u>		105,584.36	100%

Activos fijos

Los activos fijos tienen que superar un período de vida útil de 1 año, porque están sujetas a depreciación y a cumplir sus actividades. En la Tabla 16 se puede observar que la mayor parte está dado por equipos de computación, pues, el giro del negocio requiere de una alta tecnología eficaz para su funcionamiento, corresponde un 86.18%.

Tabla 16. Activos fijos

Descripción	Valor	%
Muebles y enseres	4,980.00	9.18%
Equipos de oficina	2,515.00	4.64%
Equipos de computación	46,730.00	86.18%

Muebles y Enseres

Se trata de invertir en mobiliarios para la empresa, que serán requeridos en los diferentes departamentos y utilizados por el personal y así brindar servicio de buena calidad. Estos son los mismos que se detallan en la Tabla 17.

Tabla 17. Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Escritorios compartido	4	350.00	1,400.00
Escritorio gerencial	1	500.00	500.00
Escritorio	4	150.00	600.00
Sillas giratorias	5	80.00	400.00
Sillas tapizadas	10	50.00	500.00
Sillas gerencial	1	120.00	120.00
Sillas de espera	47	20.00	940.00
Archivadores metálicos	7	60.00	420.00
Podium de madera	1	100.00	100.00
Total muebles y enseres		1,430.00	4,980.00

Equipos de oficina

Son necesarios estos equipos de oficina para que el personal de los diferentes departamentos de la empresa lleve a término sus tareas, sintiéndose cómodos, seguros y disponer con todo lo necesario.

Tabla 18. Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Aires acondicionado	2	450	900.00
Enfriador / ventilador de aire	1	200	200.00
Dispensador de agua	3	140	420.00
Teléfonos de oficina	7	60	420.00
Extintor de 10 lbs.	8	30	240.00
Pizarrón blanco	4	50	200.00
Tachos	9	15	135.00
Total equipos de oficina		921.00	2,515.00

Equipos de computación

Los equipos de computación son muy importantes en el giro de negocio debido que se necesitan de estos para el funcionamiento, se requiere de servidores con tal tipo de descripción en el área del centro de cómputo así también como otros complementos, laptops utilizadas en las jefaturas de las diferentes áreas de la empresa y Microsoft Surface que son necesitadas por los asistentes de los jefes.

Tabla 19. Equipo de computación

Descripción	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Impresora wifi	1	350.00	350.00
Micrófono inalámbrico	1	100.00	100.00
puntero láser y presentador inalámbrico	1	20.00	20.00
Laptop hp 14" memoria 4 gb y disco duro de 500gb.	10	500.00	5,000.00
Computadora de escritorio 8 RAM, procesador Core i7 Intel	2	815.00	1,630.00
Racks	6	680.00	4,080.00
Proyector	1	900.00	900.00
Ups servidores	2	700.00	1,400.00
Ups	2	85.00	170.00
Servidores IBM Power 7 memoria RAM de 64 gb	1	20,000.00	20,000.00
Servidores xtratech con procesador Intel memoria RAM de 16 gb	10	1,020.00	10,200.00
Fibra óptica de 10 mts	5	43.00	215.00
Router cisco linkys e900	4	75.00	300.00
Cables utp ponchados de 1.50 mts	20	3.00	60.00
Cables utp sin ponchar 1m	10	1.50	15.00
Rj45	1	10.00	10.00
Cortadora y ponchadora de utp	2	15.00	30.00
Switch gigabit tp-link 24p	2	525.00	1,050.00
Microsoft surface	4	300.00	1,200.00
Total de equipo de computación		26,142.50	46,730.00

Activos intangibles

Se trata de invertir en aquellos gastos o cuentas que se registran como salidas al iniciar las operaciones de la empresa de Seguridad Estudiantil, no tienen un desgaste físico y no se vuelven a realizar. Los activos intangibles son por Constitución (Patente Municipal, Registro en la Superintendencia de Compañías), Sistema Operativo con la Suscripción a utilizar y diseño de la página web.

Tabla 20. Activos intangibles

Descripción	Cantidad	C. Unitario	C. Total
Sistema operativo Windows server 2012	1	5,000.00	5,000.00
Suscripción Linux	1	180.00	180.00
Gastos de constitución de la empresa	1	1,500.00	1,500.00
Permisos municipales e institucionales	1	500.00	500.00
Sitio web	1	1,500.00	1,500.00
Acondicionamientos	1	5,000.00	5,000.00
Total de Activo Intangible		13,680.00	13,680.00

Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de efectivo necesaria para la operación del proyecto, está relacionado con el nivel de actividad. Compuesto por los insumos de costos de servicio (mano de obra directa, materiales directos, costos indirectos de fabricación) y gastos generales (administrativos y de venta) se establece el valor mensual.

Tabla 21. Capital de trabajo

Descripción	Valor
Equipos	20,114.30
Costos indirectos de fabricación	4,123.57
Mano de obra directa	1,862.17
Gastos administrativos	9,025.22
Gastos de ventas	2,554.09
Total	37,679.35

En la Tabla 21 se puede observar que el mayor costo es el de los materiales directos (cámaras, disco duro, fuente de poder, DVD, etc.) el valor es USD 20,114.30, pues, es lo primordial para brindar el servicio, el capital de trabajo asciende a USD 37,679.35 mensualmente. En el Anexo 2 se detalla minuciosamente cada rubro con la cantidad requerida y el importe total de la inversión.

Financiamiento

Para el financiamiento de la inversión de la empresa, dispondrá de un capital propio que corresponde a un 35% que equivale a USD 36,954.52 aportado por los accionistas y el resto mediante el préstamo bancario que concierne al 65%, el valor de USD 68,629.83 a través del Banco Nacional de Fomento (línea de crédito de servicios) con una tasa de interés anual de 11.20% a un plazo de 3 años con un pago de dividendo mensual de USD 2,253.36. En la siguiente tabla se presenta la distribución del capital.

Tabla 22. Distribución de capital

Detalle		Total	%
Préstamo Bancario		68,629.83	65%
Capital Propio		36,954.52	35%
Accionista 1	9,500.00		
Accionista 2	9,500.00		
Accionista 3	9,500.00		
Accionista 4	8,454.52		
Total		\$ 105,584.36	100%

Gastos financieros

En la siguiente tabla se presenta la amortización con dividendos iguales, en donde se describe los gastos financieros que se debe pagar anualmente, también los pagos por el préstamo en la elaboración del flujo de caja. En el Anexo 3 se detalla una tabla de amortización mensual en la cual se especifica el interés que corresponde ser pagado cada mes, el pago dividendo, la fecha de vencimiento y el saldo.

Tabla 23. Tabla de amortización de dividendos iguales

Año	Saldo	Interés	Principal	Dividendo
	68,629.83			
1	48,251.01	6,661.48	20,378.82	27,040.30
2	25,468.88	4,258.17	22,782.13	27,040.30
3	-	1,571.42	25,468.88	27,040.30

Egresos

Costos del servicio

Los costos del servicio es la mano de obra directa en la prestación del mismo como son jefe de sistemas y comunicaciones y sus asistentes, también incluye los costos indirectos para la instalación de las cámaras (cables, conectores, internet), asimismo la depreciación de los equipos (cámaras, disco duro, fuente de poder, etc.).

Tabla 24. Costos de servicio proyectado

Costos del servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Costos indirectos</u>					
Metro cable utp para exteriores	2,688.00				
Metro cable voltaje 2*22	1,702.40				
Metro cable concéntrico voltaje	6,227.20				
Conectores video balun hd	12,812.80				
Conectores de voltaje hembra/macho	3,471.10				
Pack cajetines con tapa/amarras/grapas/tornillos	8,958.21				
Internet	5,376.00	5,583.73	5,799.48	6,023.58	6,256.33
<u>Mano de obra directa</u>					
Jefe de sistemas y comunicación.	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
Asistente de comunicaciones	5,796.71	12,407.39	12,886.81	13,384.75	13,901.94
Asistente de sistemas	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
Depreciación	29,433.13	59,864.00	59,864.00	64,683.71	69,666.81
Total	93,014.86	96,122.79	97,523.83	103,798.72	110,293.22

Se observa que tan solo en el año 1 se necesita de los costos indirectos para la instalación de las cámaras, mientras que el internet se incurre todos los años, pues, es necesario y de vital importancia al brindar el servicio, así también la mano de obra directa requerida, estos van aumentando según la inflación promedio de 3.86%. La Tabla 25 indica la tasa tomando como base la inflación de los últimos 5 años (Banco Central del Ecuador, 2016).

Tabla 25. Tasa promedio de inflación

Años	Inflación anual
2011	5.41%
2012	4.16%
2013	2.70%
2014	3.67%
2015	3.38%
Tasa promedio	3.86%

Nota: Tomado del (Banco Central del Ecuador, 2016)

Gastos administrativos

Dentro de los gastos de administración se detallarán el sueldo del personal administrativo, servicios básicos, alquiler, servicio de internet, suministro, dominio de página y depreciaciones de activos fijos y amortización de activo intangible, y estos van aumentando según la tasa promedio de inflación. En la Tabla 26 se observa que los más relevantes son el de los sueldos, seguido del pago por el arriendo del local, a continuación el valor de las depreciaciones.

Tabla 26. Gastos administrativos anuales proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Gastos de administración</u>	<u>126,264.78</u>	<u>135,534.53</u>	<u>140,035.02</u>	<u>147,260.12</u>	<u>152,115.12</u>
Gerente general	30,042.00	33,265.96	34,551.36	35,886.42	37,273.07
Recepcionista	6,301.20	6,945.99	7,214.39	7,493.15	7,782.68
Contador general	7,785.00	8,590.99	8,922.95	9,267.73	9,625.83
Jefe de administración	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
Jefe de gestión de calidad y seguridad	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
Asistente de administración	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
Asistente contable	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
Servicios básico(agua, luz , teléfono)	1,591.20	1,652.68	1,716.54	1,782.87	1,851.76
Arriendo del local	24,192.00	25,126.78	26,097.68	27,106.09	28,153.47
Servicio de internet	1,612.80	1,675.12	1,739.85	1,807.07	1,876.90
Suministro	2,479.80	2,575.62	2,675.14	2,778.51	2,885.87
Dominio de pagina	100.00	103.86	107.88	112.05	116.38
Depreciación de muebles y enseres	498.00	498.00	498.00	498.00	498.00
Depreciación de equipos de oficina	251.50	251.50	251.50	251.50	251.50
Depreciación de equipos de computación	15,576.67	15,576.67	15,576.67	18,127.37	18,127.37
Amortización	2,736.00	2,736.00	2,736.00	2,736.00	2,736.00

Se describe en tablas algunos de los gastos mencionados. Los servicios básicos estos son: el agua que como sector de empresa cuesta USD 0.80 el metro cubico, la luz a USD 0.08 el kilovatio y el pago por el teléfono se aproxima de USD 50.00 (lo que cubre la pensión básica más los minutos de llamadas promedio). En la Tabla 27 se detalla el consumo promedio, el costo unitario y el total por mes.

Tabla 27. Servicios básicos

Servicios básicos	Consumo promedio mes	Costo Unitario	Costo Total
Agua potable (m3)	38.00	0.80	30.40
Luz (kwh)	750.00	0.08	60.21
Teléfono (pensión básica+ llamadas)	1.00	41.99	41.99
Total			132.60

El pago del arriendo del local según descripciones mencionadas se desembolsa todos los meses más el IVA. En la Tabla 28 se observa el valor proporcionado por el alquiler de contar con una oficina para realizar las operaciones necesarias administrativas y de operación.

Tabla 28. Arriendo del local

Arriendo del local	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Arriendo	1.00	1,800.00	1,800.00
Subtotal			1,800.00
IVA 12%			216.00
Total			2,016.00

El proveedor del servicio de internet es Netlife el cual ofrece el plan PYME-3 con velocidad local de 15 Mbps, internacional de 5 Mbps, soporte técnico las 24 horas de los siete días. En la Tabla 29 se observa el valor del pago que se realiza todos los meses más el IVA (Impuestos).

Tabla 29. Servicio de internet

Servicio de Internet	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Internet (plan PYME 3)- 15 Mbps	1.00	120.00	120.00
Subtotal			120.00
IVA 12%			14.40
Total			134.40

Tabla 30. Depreciaciones de activos fijos

Concepto	Inversión	Vida Útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Muebles y enseres	4,980.00	10.00	498.00	41.50
Equipo de oficina	2,515.00	10.00	251.50	20.96
Equipo de computación	46,730.00	3.00	15,576.67	1,298.06
Equipo de computación al 4 año	54,382.10	3.00	18,127.37	1,510.61

Las depreciaciones se las realiza al valor de los activos fijos de la empresa que se deprecian al pasar los años según su vida útil, estos son muebles, equipo de oficina y de cómputo (inversión al inicio y en el año 4 del

proyecto). En la tabla 31 se aprecia la depreciación mensual así como la anual, lo cual significa el coste de adquisición de los activos al gasto.

Tabla 31. Amortización intangible

Concepto	Vida Útil	Valor	Amortización Anual	Amortización mensual
Activos intangible	5	13,680.00	2,736.00	228

Los suministros son necesarios todos los meses para todo el personal de la empresa. El valor más significativo es el pago del tóner de Copiadora Ricoh, seguido de las tintas de impresora. En la Tabla 30 se detallan la cantidad requerida, el costo unitario y el total.

Tabla 32. Suministro

Suministro	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Hojas papel Bond A4	1.00	3.95	3.95
Resmas			
Tóner de impresora RICOH	4.00	25.05	100.18
Tinta de impresora x 4	1.00	35.42	35.42
Perforadora	7.00	4.35	30.45
Engrapadora	7.00	2.85	19.95
Grapas-caja	7.00	0.90	6.30
Carpetas	14.00	0.25	3.50
Bolígrafos	14.00	0.35	4.90
Marcadores de Pizarra	4.00	0.50	2.00
Total			206.65

Sueldos y salarios

La empresa de seguridad estudiantil dispondrá de 13 empleados, este gasto surge de la elaboración del rol de pagos con todos los beneficios del primer año, a continuación se realiza por segunda vez para el segundo año donde los gastos incrementan según la inflación promedio e incrementando su sueldo, sumándole un beneficio que es el fondo de reserva.

Tabla 33. Sueldos proyectados

N°	Denominación en el cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente general	30,042.00	33,265.96	34,551.36	35,886.42	37,273.07
1	Jefe de sistemas y comunicaciones	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
1	Jefe de ventas	18,552.46	24,705.83	25,660.46	26,651.98	27,681.81
1	Contador general	7,785.00	8,590.99	8,922.95	9,267.73	9,625.83
1	Jefe de administración	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
1	Jefe de gestión de calidad y seguridad	10,752.60	11,880.99	12,340.07	12,816.89	13,312.13
1	Recepcionista	6,301.20	6,945.99	7,214.39	7,493.15	7,782.68
2	Asistentes de comunicaciones	5,796.71	12,407.39	12,886.81	13,384.75	13,901.94
1	Asistente de administración	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
1	Vendedores	9,696.64	12,799.11	13,293.67	13,807.34	14,340.85
1	Asistente contable	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
1	Asistente de sistemas	5,796.71	6,386.69	6,633.47	6,889.79	7,156.01
13		127,821.93	153,518.31	159,450.25	165,611.41	172,010.64

Tabla 34. Rol de pago año 1

Rol de pago año 1									
N°	Denominación en el cargo	Sueldo mensual	Sueldo + comisiones	Décimo tercer. Sueldo	Décimo cuarto. Sueldo	Vacaciones	Aporte patronal 11,15%	Total mensual	Total anual
1	Gerente general	2,000.00		166.67	30.50	83.33	223.00	2,503.50	30,042.00
1	Jefe de sistemas y comunicaciones	700.00		58.33	30.50	29.17	78.05	896.05	10,752.60
1	Jefe de ventas	700.00	1,225.67	102.14	30.50	51.07	136.66	1,546.04	18,552.46
1	Contador general	500.00		41.67	30.50	20.83	55.75	648.75	7,785.00
1	Jefe de Adm.	700.00		58.33	30.50	29.17	78.05	896.05	10,752.60
1	Jefe de gestión de calidad y seguridad	700.00		58.33	30.50	29.17	78.05	896.05	10,752.60
1	Recepcionista	400.00		33.33	30.50	16.67	44.60	525.10	6,301.20
2	Asistentes de comunicaciones	366.00		30.50	30.50	15.25	40.81	483.06	5,796.71
1	Asistente de administración	366.00		30.50	30.50	15.25	40.81	483.06	5,796.71
1	Vendedores	366.00	628.83	52.40	30.50	26.20	70.11	808.05	9,696.64
1	Asistente contable	366.00		30.50	30.50	15.25	40.81	483.06	5,796.71
1	Asistente de sistemas	366.00		30.50	30.50	15.25	40.81	483.06	5,796.71
13								10,651.83	127,821.93

Tabla 35. Rol de pago año 2

N°	Denominación en el cargo	Sueldo mensual	Sueldo + comisión	Décimo tercer. Sueldo	Décimo cuarto. Sueldo	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal 11,15%	Total mensual	Total anual
1	Gerente general	2,077.28		173.11	30.50	86.55	173.11	231.62	2,772.16	33,265.96
1	Jefe de sistemas y comunicaciones	727.05		60.59	30.50	30.29	60.59	81.07	990.08	11,880.99
1	Jefe de ventas	727.05	1,536.80	128.07	30.50	64.03	128.07	171.35	2,058.82	24,705.83
1	Contador general	519.32		43.28	30.50	21.64	43.28	57.90	715.92	8,590.99
1	Jefe de Adm	727.05		60.59	30.50	30.29	60.59	81.07	990.08	11,880.99
1	Jefe de gestión de calidad y seguridad	727.05		60.59	30.50	30.29	60.59	81.07	990.08	11,880.99
1	Recepcionista	415.46		34.62	30.50	17.31	34.62	46.32	578.83	6,945.99
2	Asistentes de comunicaciones	760.28		63.36	30.50	31.68	63.36	84.77	1,033.95	12,407.39
1	Asistente de administración	380.14		31.68	30.50	15.84	31.68	42.39	532.22	6,386.69
1	Vendedores	380.14	785.02	65.42	30.50	32.71	65.42	87.53	1,066.59	12,799.11
1	Asistente contable	380.14		31.68	30.50	15.84	31.68	42.39	532.22	6,386.69
1	Asistente de sist.	380.14		31.68	30.50	15.84	31.68	42.39	532.22	6,386.69
13									12,793.19	153,518.31

Gastos de ventas

Los gastos de ventas es el pago por el sueldo del personal de ese departamento el jefe y el vendedor, también el desembolso de promoción lo cual incluye (debido al números de hijos el servicio del otro es gratuito, según número de cámaras se ofrece más). En la Tabla 36 se observa que el sueldo es más significativo entre los egresos. Se incrementan a través de los años debido a la inflación.

Tabla 36. Gastos de ventas proyectados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de ventas	30,649.10	39,997.68	41,543.19	43,148.42	44,815.67
Jefe de ventas	18,552.46	24,705.83	25,660.46	26,651.98	27,681.81
Vendedores	9,696.64	12,799.11	13,293.67	13,807.34	14,340.85
Promoción	2,400.00	2,492.74	2,589.06	2,689.10	2,793.00

Proyección de ingresos

Para determinar la demanda se supone los resultados del estudio del mercado. El 64% de los encuestados conocen acerca de la seguridad mediante vigilancia web y si se toma la pregunta 9 de la encuesta se observa que el 76% le gustaría encontrar un servicio de seguridad de vigilancia web eficaz y a la vez que Ud. pueda observar lo que su(s) hijo(s) hace(n) en clases, siendo estas preguntas definitivas para fijar la demanda del proyecto.

Tabla 37. Datos para calcular la demanda actual

N°	Pregunta	Respuesta	Núm. de personas	%
8	¿Conoce usted acerca de la seguridad mediante vigilancia web?	Si	250.00	64%
		No	138.00	36%
Total			388.00	100%
9	¿Le gustaría encontrar en el mercado un servicio de seguridad de vigilancia web eficaz y a la vez que Ud. pueda observar lo que su(s) hijo(s) hace(n) en clases?	Si	293.00	76%
		No	95.00	24%
Total			388.00	100%

En la Tabla 38 se observa la determinación de la demanda y los datos para su proyección. Según las cifras anteriores sería de 25,767 padres de familias de estudiantes de las instituciones particulares a un precio de USD 15.00 conforme los resultados de la encuesta y teniendo un crecimiento de 0.855% debido a los informes del (Instituto nacional de estadísticas y censo, 2010) mediante el censo como se muestra en la Tabla 39.

Tabla 38. Datos para calcular la proyección de ingresos

Crecimiento de demanda anual estudiantil	0.855%	Muestra 0 (Demanda)
Demanda estudiantil anual		52,957.00
Demanda según conocimiento del servicio	64%	34,121.78
Demanda según aceptación de servicio	76%	25,767.00
Precio estimado		15.00

Tabla 39. Crecimiento de la demanda anual de edades de 5 a 19 años etapa escolar

Edades	2001	2010	Variación	Variación anual
De 5 a 9 años	341,476	362,896	6.273%	0.678%
De 10 a 14 años	332,561	373,511	12.314%	1.299%
De 15 a 19 años	321,456	338,370	5.262%	0.571%
	995,493	1074,777	7.949%	0.855%

Nota: Tomado de (Instituto nacional de estadísticas y censo, 2010)

En el año 1 se propone ofrecer el servicio a 40 colegios, 4 en el mes siendo la demanda mensual como se muestra en la Tabla 40. Por motivo del crecimiento de niños según edades de 5 a 19 se ha tomado este porcentaje 0.855% a modo de aumento en la demanda a partir del año 2, así mismo se incrementa el precio según la inflación promedio observando en la Tabla 41 la proyección de ingresos.

Tabla 40. Demanda del año 1

Meses	Demanda mensual
Enero	1,650.00
Febrero	1,750.00
Mayo	1,850.00
Junio	1,950.00
Julio	2,050.00
Agosto	2,150.00
Septiembre	2,250.00
Octubre	2,350.00
Noviembre	2,450.00
Diciembre	2,576.00
Total	21,026.00
Precio	15.00
Ingreso	315,400.83

Tabla 41. Proyección de ingresos

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda anual	25,987.55	26,209.77	26,433.88	26,659,.91
Precio estimado	15.58	16.18	16.81	17.46
Ingreso	404,875.64	424,115.84	444,270.35	465,382.63

Estados Financieros**Estado de Situación Financiera Inicial**

El estado de situación financiera permite comprobar lo que la empresa posee (activos), lo que debe pagar (pasivos) y lo que realmente le pertenece al dueño (patrimonio) al comenzar el proyecto. En la Tabla 42 se observa que la propiedad planta y equipo es lo más significativo que tiene la compañía, y sus obligaciones son mediante un préstamo bancario que se realiza para empezar con la ejecución.

Tabla 42. Estado de Situación Financiera Inicial

Activos		
<u>Activo circulante</u>		37,679.35
Caja-bancos	37,679.35	
<u>Activo no circulante</u>		54,225.00
Propiedad planta y equipo		
Muebles y enseres	4,980.00	
Equipos de oficina	2,515.00	
Equipos de computación	46,730.00	
Impresora wifi	350.00	
Micrófono inalámbrico	100.00	
Puntero láser y presentador inalámbrico	20.00	
Laptop hp 14" memoria 4gb	5,000.00	
Computadora de escritorio	1,630.00	
Racks	4,080.00	
Proyector	900.00	
Ups servidores	1,400.00	

Ups	170.00	
Servidores IBM Power	20,000.00	
Servidores xtratech con procesador Intel	10,200.00	
Fibra óptica de 10 mts	215.00	
Router cisco linkys e900	300.00	
Cables utp ponchados 1.5m	60.00	
Cables utp sin ponchar 1m	15.00	
Rj45	10.00	
Cortadora y ponchadora	30.00	
Switch gigabit tp-link 24p	1,050.00	
Microsoft surface	1,200.00	
Activo intangible		13,680.00
Total activo		105,584.35
<u>Pasivo</u>		
Pasivo circulante		
Cuentas y doc. Por pagar		-
Pasivo no circulante		
Préstamo bancario		68,629.83
<u>Patrimonio neto</u>		
<u>Capital</u>		36,954.52
Total pasivo y patrimonio		105,584.35

Estado de Situación Financiera Final

El estado de situación financiera final proyectado refleja los activos donde la cuenta de efectivo y equivalentes tiene como resultado un valor negativo en el año 1, mientras que en el siguiente ya se visualiza un crecimiento debido a los ingresos. La propiedad planta y equipo disminuye hasta el año 3, pero, en el próximo hay un incremento necesario por la compra de activos (fijos y operativos), el activo intangible se mantiene constante en los 5 años.

En el pasivo se detalla que al tercer año ya queda saldada la deuda, el capital propio se mantiene igual al transcurso de los 5 años, pues, no se decidió realizar ningún aumento, las utilidades acumuladas van aumentando al pasar el periodo del proyecto En la Tabla 43 se observa los rubros para cada estructura del .estado e situación financiera final proyectado.

Tabla 43. Estado de Situación Financiera Final

Estado de situación financiera final						
Activo	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Activo circulante</u>						
Efectivo y equivalentes	37,679.35	-159,095.88	87,147.74	240,887.53	154,744.37	365,348.74
Cuentas por cobrar		99,862.93	28,897.39	27,952.55	29,280.88	30,672.35
Ret.fte.imp. Renta		5,535.00	8,060.78	8,443.84	8,845.10	9,265.43
IVA por cobrar		6,111.71	0.00	0.00	4,861.29	0.00
<u>Total de activo circulante</u>	37,679.35	-47,586.24	124,105.91	277,283.91	197,731.65	405,286.52
<u>Activo no circulante</u>						
PPE bruto	54,225.00	233,817.00	233,817.00	233,817.00	301,308.39	270,877.52
Muebles	4,980.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00	4,980.00
Dpre. acum. de muebles		-498.00	-996.00	-1,494.00	-1,992.00	-2,490.00
Equipos de oficina	2,515.00	2,515.00	2,515.00	2,515.00	2,515.00	2,515.00
Dpre. acum. de Eq./ Ofc.		-251.50	-503.00	-754.50	-1,006.00	-1,257.50
Equipos de computación	46,730.00	46,730.00	46,730.00	46,730.00	54,382.10	54,382.10
Dpre. acum. De		-15,576.67	-31,153.33	-46,730.00	-18,127.37	-36,254.73
Eq./Comp.						
Equipo		179,592.00	179,592.00	179,592.00	239,431.29	209,000.42
Dpre. acum. de equipo		-29,433.13	-89,297.13	-149,161.13	-64,683.71	-103,919.65
PPE neto	54,225.00	188,057.70	111,867.53	35,677.37	215,499.31	126,955.63
Activo intangible	13,680.00	13,680.00	13,680.00	13,680.00	13,680.00	13,680.00

Amort. acum. de act. Int.		-2,736.00	-5,472.00	-8,208.00	-10,944.00	-13,680.00
Activo intangible neto	13,680.00	10,944.00	8,208.00	5,472.00	2,736.00	0.00
<u>Total de activo no circulante</u>	67,905.00	199,001.70	120,075.53	41,149.37	218,235.31	126,955.63
Total activo	105,584.35	151,415.46	244,181.44	318,433.27	415,966.96	532,242.15
Pasivo						
<u>Pasivo circulante</u>	-	-	-	-	-	-
(-15)% participación de trabajo		9,899.03	19,864.85	22,056.95	23,070.95	24,306.97
(-22%) impuesto a la renta		12,340.79	24,764.85	24,019.53	24,705.44	25,544.86
IVA por pagar		0.00	5,566.99	6,349.02	0.00	6,971.73
Retención en la fuente		216.41	4.99	5.18	214.38	5.59
<u>Total pasivo circulante</u>		22,456.22	50,201.69	52,430.67	47,990.77	56,829.15
<u>Pasivo no circulante</u>						
Préstamo	68,629.83	48,251.01	25,468.88	0.00		
<u>Total pasivo no circulante</u>	68,629.83	48,251.01	25,468.88	0.00	0.00	0.00
Total pasivo	68,629.83	70,707.23	75,670.56	52,430.67	47,990.77	56,829.15
Patrimonio						
Aporte capital	36,954.52	36,954.52	36,954.52	36,954.52	36,954.52	36,954.52
Utilidad del ejercicio		43,753.70	131,556.36	229,048.08	331,021.67	438,458.48
Total patrimonio	36,954.52	80,708.22	168,510.88	266,002.60	367,976.19	475,413.00
Total pasivo y patrimonio	105,584.35	151,415.46	244,181.44	318,433.27	415,966.96	532,242.15

Estado de Resultados Integrales

El estado de resultado integral proyectado se refiere a los ingresos, el costo de servicio obteniendo utilidad bruta, los gastos administrativos y de ventas dan como consecuencia la ganancia operativa y por último los gastos financieros donde se puede observar en la Tabla 44 que se paga hasta el año 3, también hay otros rubros los cuales son el pago de la participación de trabajadores y el impuesto a la renta alcanzando así el rendimiento neto. Ver Anexo 4 Estado de Resultados Integral mensual del año 1 al 5

Tabla 44. Estado de Resultados Integrales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	315,400.83	404,875.64	424,115.84	444,270.35	465,382.63
Total de ingreso	315,400.83	404,875.64	424,115.84	444,270.35	465,382.63
Costos del servicio	88,596.75	95,524.54	96,902.46	103,153.34	109,622.90
Utilidad bruta en ventas	226,804.08	309,351.11	327,213.38	341,117.01	355,759.73
Gastos					
administrativos	123,499.98	132,662.90	137,052.43	144,162.28	148,897.59
Gastos de ventas	30,649.10	39,997.68	41,543.19	43,148.42	44,815.67
Utilidad operativa	72,655.00	136,690.53	148,617.76	153,806.32	162,046.47
Gastos financieros	6,661.48	4,258.17	1,571.42		
Utilidad antes de Imp. y Part Trab.	65,993.51	132,432.36	147,046.33	153,806.32	162,046.47
(-15)% Part Trab.	9,899.03	19,864.85	22,056.95	23,070.95	24,306.97
Utilidad antes de Imp.	56,094.49	112,567.51	124,989.38	130,735.37	137,739.50
(-22%) Imp. a la renta	12,340.79	24,764.85	27,497.66	28,761.78	30,302.69
Utilidad neta	43,753.70	87,802.66	97,491.72	101,973.59	107,436.81
Utilidad neta Acum,	43,753.70	131,556.36	229,048.08	331,021.67	438,458.48

Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado se registra todos los movimientos las entradas y salida de efectivo donde se puede visualizar en la Tabla 45 que en el año 1 el

flujo neto generado es negativo, luego aumenta hasta el año 3, y en el siguiente disminuye debido a una alta inversión en activos fijos administrativos u operativos y al próximo periodo del proyecto es positivo siendo este USD 210,604.37. Ver Anexo 5 Flujo de Caja Proyectado mensual del año 1 al 5

Tabla 45. Flujo de Caja Proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		224,604.00	382,647.28	403,149.24	422,307.40	442,375.97
Egresos operacionales		199,509.44	192,260.20	199,689.14	207,405.12	215,419.26
(-) Costos del servicio		61,657.72	35,790.16	37,173.09	38,609.46	40,101.33
Gastos administrativos		107,202.62	116,472.37	120,972.86	125,647.25	130,502.26
Gastos de ventas		30,649.10	39,997.68	41,543.19	43,148.42	44,815.67
Flujo operacional		25,094.56	190,387.08	203,460.11	214,902.27	226,956.71
Ingreso no operacionales	105,584.35	0.00	99,862.93	28,897.39	27,952.55	29,280.88
Recuperación de cartera			99,862.93	28,897.39	27,952.55	29,280.88
Préstamo bancario	68,629.83					
Capital propio	36,954.52					
Egresos no operacionales	67,905.00	221,869.79	44,006.39	78,617.71	328,997.97	45,633.23
Gastos financieros		6,661.48	4,258.17	1,571.42		
Pago de préstamo		20,378.82	22,782.13	25,468.88		
IVA		0.00	0.00	11,478.76	0.00	1,679.46
Inversión en activo fijo operativos		192,881.81			224,466.45	
Retención en la fuente		1,947.69	261.28	51.59	1,934.59	264.65
Inversión en activos fijos	54,225.00				60,907.95	
Inversión en actv int.	13,680.00					
(-15)% participación de trabajo			9,899.03	19,864.85	22,056.95	23,070.95
Ant, del imp. A la renta				3,478.14	4,056.34	4,757.83
(-22%) impuesto a la renta			6,805.79	16,704.07	15,575.69	15,860.34
Flujo no operacional	37,679.35	-221,869.79	55,856.54	-49,720.32	-301,045.4	-16,352.34
Flujo neto generado	-37,679.35	-196,775.23	246,243.61	153,739.79	-86,143.15	210,604.37
Saldo inicial	0.00	37,679.35	-159,095.88	87,147.74	240,887.53	154,744.37
Saldo neto acumulado	37,679.35	-159,095.88	87,147.74	240,887.53	154,744.37	365,348.74

Indicadores financieros

Liquidez

En la Tabla 46 se detalla el indicador de liquidez: razón corriente de los 5 años de periodo del proyecto. Sirve para medir la relación de los activos circulantes frente a los pasivos de la misma naturaleza en donde por cada USD 1 de pasivo circulante la empresa contará a partir del año 2 en adelante con índices altos para cubrir las deudas a corto plazo. En la Figura 41 se observa como aumenta hasta el año 4 donde disminuye debido a una inversión alta en activos, de allí se eleva a 7.13.

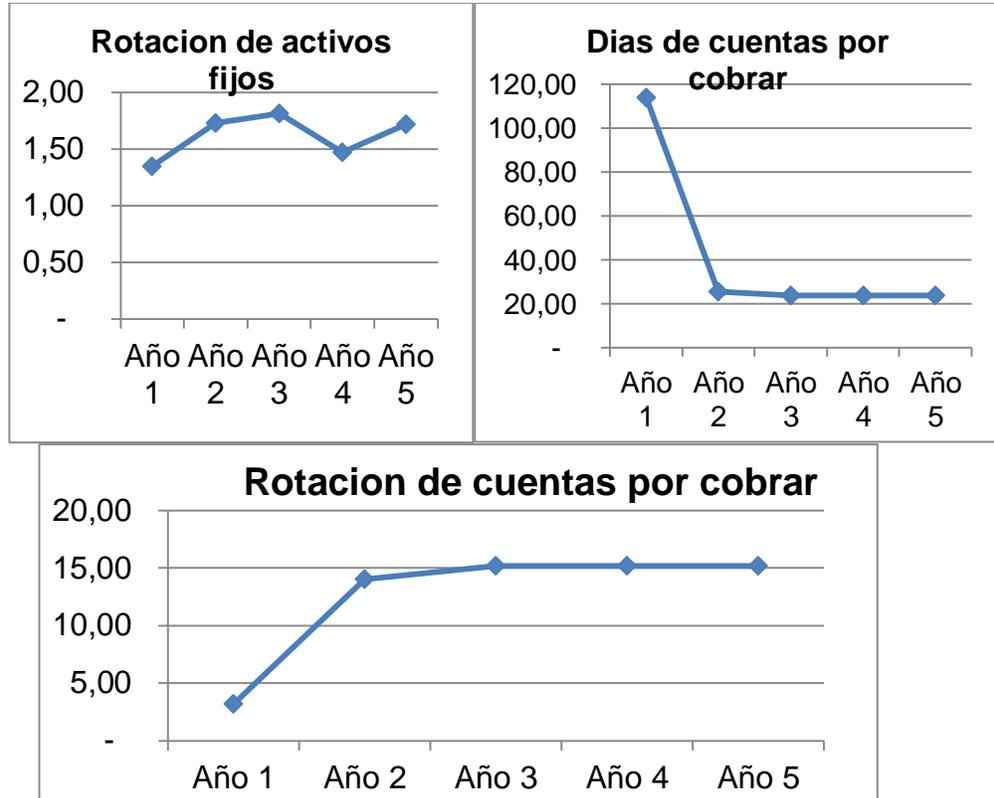
Figura 41. Indicador de liquidez- Razón corriente



Operación – Gestión

En la Tabla 46 se detalla los indicadores de gestión los cuales miden la eficiencia del uso de los recursos. El primero la rotación de activos, la cual va aumentando dando a entender que la inversión para generar venta es pequeña, pero en el año 4 disminuye debido a la adquisición en activos fijos operativos y administrativos. El segundo indicador la rotación de cuentas por cobrar que desde el año 3 se tienen que 15 veces se realiza los cobros o pagan y el último los días de cuentas por cobrar que en el año 1 la empresa se demoró en recuperar la cartera 114 pero en el año 3 han sido constantes en 24.

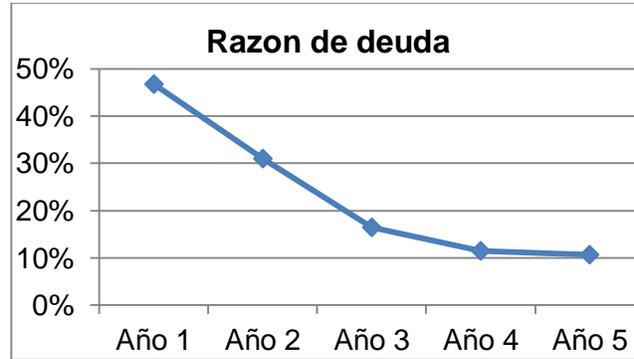
Figura 42. Indicadores de Gestión



Endeudamiento

En la Tabla 46 se detalla la razón de deuda la cual mide cuanto requiere de sus acreedores la participación con respecto a la financiación de los activos totales va disminuyendo. Por cada USD 1 que la empresa tiene en los activos, se adeudan en el año 1 USD 0.47 y en el año 5 baja a USD 0.11 dando a entender la independencia frente a los prestamistas.

Figura 43. Indicador de endeudamiento- razón de deuda



Rentabilidad

En la Tabla 46 se detalla el ROA, ROE, ROS durante los 5 años del periodo del proyecto, el primero son rendimientos positivos se puede afirmar que la empresa es rentable con respecto al total de sus activos. El segundo indicador son valores eficientes la compañía es rentable pues está utilizando correctamente su patrimonio en la generación de utilidades. Y el último va aumentando a través de los años mide el porcentaje de cada dólar de las ventas después de todos los gastos.

Figura 44. Indicadores de Rentabilidad

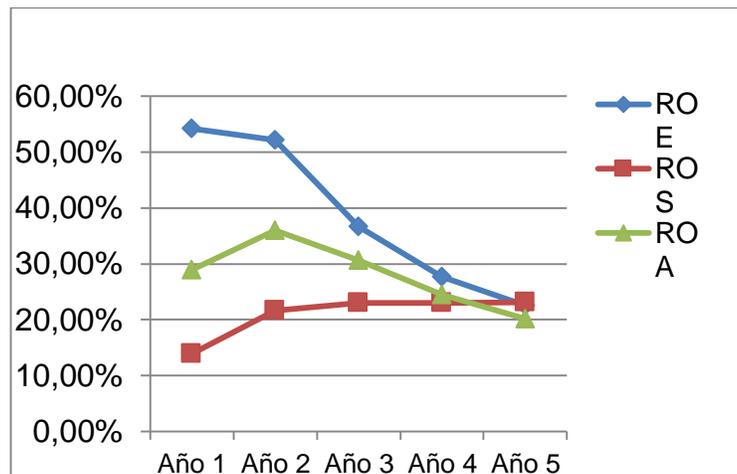


Tabla 46. Indicadores financieros

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón corriente	-2.12	2.47	5.29	4.12	7.13
Rotación de activos fijos	1.35	1.73	1.81	1.47	1.72
Rotación de cuentas por cobrar	3.16	14.01	15.17	15.17	15.17
Días de cuentas por cobrar	113.98	25.69	23.73	23.73	23.73
Razón de deuda	47%	31%	16%	12%	11%
ROE	54.21%	52.11%	36.65%	27.71%	22.60%
ROS	13.87%	21.69%	22.99%	22.95%	23.09%
ROA	28.90%	35.96%	30.62%	24.51%	20.19%

Evaluación**TMAR**

Para establecer cuál es la Tasa mínima aceptable de rendimiento se supone el costo de capital ponderado de lo financiado y de lo aportado por los accionistas con un costo de 11.20% y de 25.52% respectivamente, la Tabla 47 muestra cómo está compuesto el coste del capital propio: tomando la inflación promedio más la prima que está conformada por la tasa pasiva del Banco Central del Ecuador y el riesgo país.

Tabla 47. costo del capital propio

costo del capital propio	
Inflación promedio	3.86%
Prima	21.66%
Tasa pasiva vigente del BCE	5.83%
Prima de riesgo	15.83%
Total	25.52%

En la tabla 48 muestra el cálculo de la TMAR donde se describe los valores de la inversión del proyecto (financiamiento y patrimonio), la ponderación de capital: 65% y 35% respectivamente, más los costos ya mencionados que la multiplicación de estos da como resultado el coste de capital ponderado y la suma es la TMAR del capital total.

Tabla 48 cálculo de la TMAR

	Total	Ponderación de capital	Costo	Costo capital ponderado
Deuda	68,629.83	65.00%	11.20%	7.28%
Patrimonio	36,954.52	35.00%	25.52%	8.93%
Total	105,584.35	100.00%	36.72%	16.21%
TMAR del capital total				16.21%

VAN

Este indicador se calcula mediante la función VNA en Excel, escogiendo los flujos de caja proyectados de cada año los cuales se detallan en la Tabla 49 y tomando como referencia la TMAR 16.21%, ya descontados se le resta la inversión, dando como resultado USD 57,500.58 valor positivo dando a entender que el proyecto de la empresa de seguridad estudiantil es rentable.

TIR

La tasa interna de retorno de la inversión es aquella que hace que el valor actual neto sea igual a cero. Según la proyección de los flujos de caja para los 5 años la TIR es 26.51% es un valor positivo y rentable debido que la Tasa mínima aceptable de rendimiento es de 16.21% estando por debajo de la TIR satisfaciendo así las rentabilidad mínima.

Tabla 49. Evaluación del proyecto

Años	
0	-105,584.35
1	-196,775.23
2	246,243.61
3	153,739.79
4	-86,143.15
5	210,604.37
TIR	26.51%
VAN	57,500.58

Periodo de recuperación de inversión descontado

Para calcular el periodo de recuperación exactamente se necesita del valor de la inversión inicial y los flujos de caja proyectados llevados al valor presente, luego se proceden a calcular el flujo de caja acumulado y mediante la Tabla 50 se podrá encontrar el año que se recupera que es entre el año 4 y 5. En la Tabla 51 se detalla los pasos en donde se encuentra exactamente cuándo se recupera siendo este a los 4 años, 5 meses y 2 días.

Tabla 50. Flujo de caja acumulado (valor presente)

Años	Inversión Inicial	Flujo de caja (valor presente)	Flujo de caja acumulado (valor presente)
0	-105,584.35		
1	-274,906.68	-169,322.32	-169,322.32
2	-92,579.02	182,327.66	13,005.34
3	5,373.97	97,952.98	110,958.32
4	-41,853.64	-47,227.61	63,730.71
5	57,500.58	99,354.22	163,084.94

Tabla 51 Periodo de recuperación

Inversión Inicial	105,584.35
FCA del Periodo Anterior al de la Recuperación	
Total	63,730.71
a= Inversión Inicial - FC Acumulado del Periodo Anterior	41,853.64
Flujo de Caja del Periodo en el cual recupera la inversión en su totalidad	99,354.22
b= a/ Flujo de Caja del Periodo en el cual se recupera la inversión en su totalidad	0.4212567
Número de años del periodo anterior al de la recuperación total	4
Periodo de Recuperación	
PR= # de años anterior + b	4.42 4 Años
Para sacar los meses b*12 meses	5.06 5 Meses
Para sacar los días	1.65 2 Días

CAPITULO 8

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad consta en establecer los nuevos flujos de caja proyectados para evaluar el VAN (variable de salida- previsiones), al modificar algunas variables de entrada que son suposiciones, con el propósito de mejorar las estimaciones sobre el proyecto y el impacto tanto financiero como económico en la rentabilidad en tal caso las variables no sean las esperadas.

La técnica de análisis de sensibilidad se realiza al cambiar algunas variables estas son: el precio, materiales directos, inflación, sueldos, costos indirectos de fabricación, tasa de interés, recuperación de cartera, comisiones según las variaciones de 5%, 10%, 15% y 20% que permite darse cuenta de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas del proyecto.

En la Tabla 52 se observa valores del VAN según las variaciones ya mencionadas donde se muestra que estas dos variables tienen tendencia positiva, el VAN aumentan conforme a las modificaciones. Estas son: el precio es la que mayor impacto posee los valores son positivos e incrementan en cada variación llegando a ser de USD 238,676.78 y en la recuperación de cartera alcanza 77,857.79.

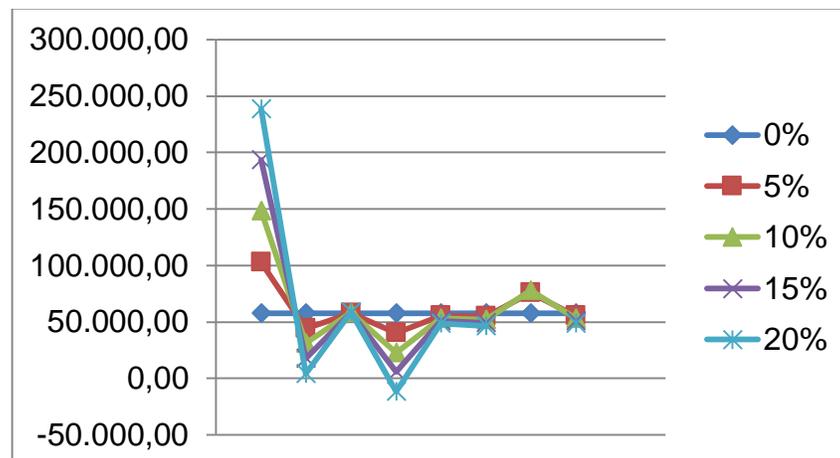
En cambio las otras variables tienen tendencia negativa por lo cual el VAN disminuye según las variaciones. La más relevante es el pago de sueldos que se observa en la Tabla 52 como se reduce el VAN de 57,500.58 (0%) a -11,664.06 (20%) siendo negativo y no rentable, seguido del costo de materiales directos (equipos) siendo este de 57,500.58 (0%) a 4,053.10 (20%), las demás variantes no producen un impacto tan relevante en las modificaciones del VAN.

Tabla 52. Variación del VAN respecto a las variables de entrada.

Var	Variable 1 Precio	Variable 2 Materiales directos	Variable 3 Inflación	Variable 4 Sueldos	Variable 5 CIF	Variable 6 Tasa de interés	Variable 7 Recuper. de cartera	Variable 8 Comisión
0%	57,500.58	57,500.58	57,500.58	57,500.58	57,500.58	57,500.58	57,500.58	57,500.58
5%	102,832.60	44,354.75	57,793.48	40,209.42	55,341.51	54,686.34	75,576.36	55,205.41
10%	148,114.00	31,172.99	58,084.57	22,918.26	53,182.43	51,911.98	77,857.79	52,910.24
15%	193,395.39	17,613.05	58,373.87	5,627.10	51,023.36	49,176.77		50,615.07
20%	238,676.78	4,053.10	58,661.35	-11,664.06	48,864.29	46,479.97		48,319.90

En la Figura 45 se observa las variaciones según las diferentes variables donde el VAN en los cambios en el precio tiende a aumentar, en los materiales directos disminuye y en el sueldo es el que más se reduce es negativo y no rentable variar a un 20%; es decir, incrementar tan solo los sueldos y manteniendo las otras variantes constantes no es factible para la empresa.

Figura 45. Variación del VAN



En la Tabla 53 se detalla la desviación estándar, que mide el grado de dispersión de las variables se forma un análisis tornado en lo cual el precio y el

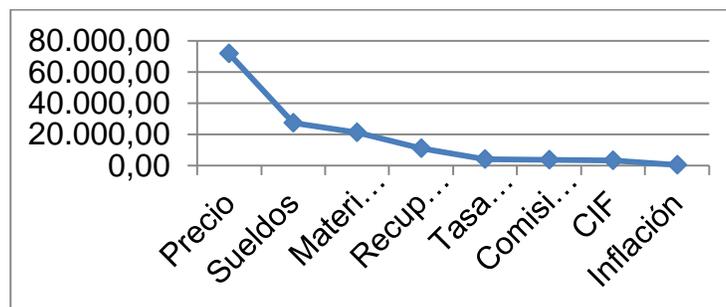
pago de sueldos tiene un alto impacto son muy perceptivo a cada variación requiere más atención por el mayor riesgo que supone para el proyecto.

Tabla 53. Desviación estándar

Variables	Desviación Estándar
Precio	71,612.18
Sueldos	27,339.73
Materiales directos	21,130.47
Recuperación de cartera	11,153.14
Tasa de interés	4,356.32
Comisiones	3,628.98
CIF	3,413.80
Inflación	458.84

En la Figura 46 se observa la desviación estándar ante las variaciones del 5% al 20% en cada una de ellas manteniendo las otras constantes. Donde se visualiza que 4 variables representan un impacto alto en el riesgo de los planes de la empresa, mientras que las demás pasan desapercibidas pues el promedio de desviaciones individuales son muy bajos en comparación con las primeras.

Figura 46. Desviacion Estandar



CONCLUSIONES

Se cumple el objetivo general de realizar estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio de seguridad estudiantil; mediante la recopilación de toda la información se elaboró el proyecto donde los resultados demuestran que el proyecto es económicamente viable, es realizable y brindará un servicio importante como es la seguridad a los estudiantes de instituciones particulares de la ciudad de Guayaquil.

Se efectúa el objetivo específico de realizar un estudio de mercado para analizar el comportamiento y necesidades que tienen los padres de familia; a través de una encuesta donde los resultados revelaron que los padres de familias identificaron los posibles problemas que pueden existir dentro o fuera de los colegios o escuelas, los medios en el cual quisieran observar a los hijos, los costos que ellos estarían dispuestos a pagar, etc.

También se plasma técnicas de mercado las cuales favorezcan al brindar el servicio de seguridad estudiantil, donde en el análisis de competencia se implementa estrategias como: el nombre de la marca y su *slogan* “Seguridad estudiantil mi prioridad, brindando confianza y tranquilidad para ti” y los atributos para captar clientes son: la buena calidad, el fácil uso, el precio, la forma de pago y las promociones, etc.

Asimismo el análisis de las 5 fuerzas de Porter, mostró que en la industria de la seguridad estudiantil la amenaza es baja debido al alto costo de inversión requerida para poner en marcha, al igual el poder de los proveedores debido que cualquier puede proporcionar las compras necesarias y hay sustitutos en cuanto proteger a los estudiantes. Al elaborar el estudio del FODA se observó que hay debilidades que mejorar, entre ellas, que tanto las instituciones como los padres de familias no aceptan el cambio y prefieren seguir contratando guardias.

Se cumplió con el segundo objetivo específico de elaborar el estudio técnico lo cual arroja como resultados la descripción de procesos mediante un flujograma, la ubicación del proyecto la cual es en la Avenida Juan Tanca Marengo y la infraestructura de muebles, equipo de oficina y de cómputo en las diferentes áreas de la empresa.

Se consiguió el tercer objetivo específico de diseñar un estudio organizacional el cual beneficie a encontrar la adecuada estructura organizacional mediante la elaboración de un organigrama del cual resultan 13 empleados entre ellos el gerente general, jefaturas y asistentes de diferentes departamentos (contable, administrativo, ventas, sistemas y comunicaciones, gestión de calidad y seguridad).

Se logró cumplir el último objetivo específico de realizar el estudio financiero y económico de la empresa de seguridad estudiantil determinado su rentabilidad y viabilidad a través de los estados financieros proyectados teniendo como resultado la TIR de 26.51% y un VAN de USD 57,500.58, el tiempo de recuperación es al cuarto año, los indicadores financieros resultaron positivos con una alta liquidez, la razón de endeudamiento disminuye a través de los periodos.

Se cumple la hipótesis de que mediante la creación de la empresa influye a que los padres de familia sientan tranquilidad y confianza del bienestar de sus hijos mediante una pregunta de la encuesta donde los resultados revela que hay un porcentaje alto del 76% que le gustaría disponer de un servicio de seguridad de vigilancia web eficaz para observar cómo están sus hijos en clase para sentirse tranquilos y confiado.

El factor diferenciador es que el servicio permite que los padres de familias monitoreen por celular o *tablets*, en su domicilio o trabajo a sus hijos cuando estén en clase, otorgando tranquilidad al saber que se encuentran bien.

La inversión del proyecto es alta con el valor de USD 105,584.36, en donde los activos fijos representan USD 54,225.00 equivalentes a una estructura porcentual de 51.36% en la cual la mayor parte está dado por equipos de computación, pues, el giro del negocio requiere de una elevada tecnología eficaz para su funcionamiento, corresponde un 86.18%.

El análisis de sensibilidad mostró que entre los cambios de algunas variables, la que tiene mayor impacto es el precio pues aumenta el VAN, mientras que la variable de sueldos y salarios el VAN disminuye y por ende esta variable requiere más atención por el mayor riesgo que supone para el proyecto.

RECOMENDACIONES

Se recomienda la innovación, dar un valor agregado, arriesgarse al cambio, no siempre en lo tradicional, esto trae consigo cubrir la necesidad de clientes que se sienten intranquilos por la seguridad de sus hijos.

Es importante realizar un análisis de competitividad, lo cual ayude a efectuar estrategias competitivas: marketing mix, Análisis FODA que garanticen la eficiencia y la calidad del servicio con seguridad, confiabilidad para llamar la atención de los clientes.

Se recomienda analizar cuidadosamente a los proveedores de equipos de filmación (operativos) y el internet que se vayan a elegir para no tener problemas al momento de que el cliente desee utilizar el servicio. Es importante el estudio de mercado para así cumplir con las necesidades o requerimientos del consumidor analizando su comportamiento, sus objetivos, sus deseos, emociones y motivaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea nacional. (21 de Septiembre de 2009). *Ley de seguridad publica y del estado*. Obtenido de <http://www.inteligencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/07/LSPE2014.pdf>
- Asamblea Nacional. (29 de Marzo de 2011). *Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI)*. Obtenido de <http://www.evaluacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/06/Anexo-b.-LOEI.pdf>
- Asamblea Nacional. (2 de Diciembre de 2012). *Ley de Compañías*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Banco Central del Ecuador. (18 de Febrero de 2016). *BCE*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754>
- Blasco Mira, J., & Perez Turpin, J. (2007). *Metodologías de investigación en las ciencias de la actividad física y el deporte*. Editorial Club Universitario.
- Congreso Nacional. (14 de Julio de 2003). *Ley de vigilanci y seguridad Privada*. Obtenido de <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/LEY%20DE%20VIGILANCIA%20Y%20SEGURIDAD%20PRIVADA.pdf>
- Cordova Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos. Segunda edición*. ECOE ediciones.
- Diario El Universo . (2011 de Mayo de 2014). Control y estrategias para evitar drogas en planteles. *El Universo.com*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/05/11/nota/2943241/control-estrategias-evitar-drogas-planteles>

Diccionario de la lengua española. (2001). *Real Academia Española*. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=estudiante>

Ecuador Inmediato.com. (5 de febrero de 2014). Ecuador apuesta por una nueva vision de la seguridad ciudadana. Obtenido de http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818756140&umt=ecuador_apuesta_por_una_nueva_visif3n_de_la_seguridad_ciudadana

El Ciudadano. (14 de Febrero de 2015). Obtenido de El ciudadano: <http://www.elciudadano.gob.ec/ecuador-mejora-sus-indices-de-seguridad-ciudadana/>

El telegrafo. (26 de Noviembre de 2013). *Ecuador define nuevo concepto de seguridad*. Obtenido de <http://www.letelegrafo.com.ec/noticias/2013-8/13/ecuador-define-nuevo-concepto-de-seguridad>

Fernandez Collado, C., Hernandez Sampieri, R., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación*,. Mexico: Editorial McGraw-Hill,.

Garcia Mata, F. J. (2011). Videovigilancia: CCTV usando vídeos IP. Editorial Vertice.

Hernandez Sanche, M., & Garcia Roche, R. (2013). Comunidades seguras, un modelo mundial para la prevención de lesiones y la promoción de seguridad. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-30032013000200010

INEC. (2011). *Encuesta de Victimización y Percepción de Inseguridad 2011*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Victimizacion/Presentacion_principales_resultados.pdf

- Instituto nacional de estadísticas y censo. (2010). *Fascículo Provincial del Guayas*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados. Quinta edición*. Mexico: Pearson Educacion.
- Medina Jativa, & Pazmiño Arcos. (2012). Análisis del ámbito infraestructura de los estándares de calidad del MIES-INFA y su incidencia en la seguridad de los niños de 4-5 años de los centros infantiles de la parroquia de Chillogallo (Cinco). Doctoral dissertation, SANGOLQUÍ/ESPE.
- Ministerio Coordinador de Seguridad. (23 de Febrero de 2015). *Fortaleciendo la seguridad integral: Más de 735 planteles educativos contarán con cámaras de videovigilancia en sus exteriores*. Obtenido de <http://www.seguridad.gob.ec/se-fortalece-en-el-pais-la-seguridad-a-establecimientos-educativos/>
- Ministerio de Coordinacion de Seguridad. (2011). *Plan Nacional de Seguridad Integral*. Obtenido de http://www.seguridad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/01_Plan_Seguridad_Integral_baja.pdf
- Ministerio de Educacion. (2013). *Ecuador:Indicadores Educativos 2011-2012*. Obtenido de http://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/Indicadores_Educativos_10-2013_DNAIE.pdf
- Ministerio de Educacion. (2015). *AMIE*. Obtenido de <http://educacion.gob.ec/amie/>
- Ministerio de Inclusion Y Economia Social. (2013). *Norma Tecnica de Desarrollo Infantil Integral*. Obtenido de <http://www.inclusion.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2013/11/Norma-
T%C3%A9cnica_aprobaci%C3%B3n-julio-2013.pdf

Mora Chamorro, H. (2012). *Manual del vigilante de seguridad*. Club Universitario.

Porter, M. (2009). *Ser Competitivo*. Deusto S.A. Ediciones.

Registro Mercantil Guayaquil. (2015). *Registro Mercantil Guayaquil*. Obtenido de Constitución de Compañías Anónimas, Limitadas, en Comandita por Acciones y de Economía Mixta:
<http://registromercantil.gob.ec/guayaquil/30-registrosmercantiles/guayaquil/servicios-guayaquil/148-constitucion-companiasanonimas-limitadas-comandita-acciones-economia-mixta.html>

Registro Oficial. (17 de Julio de 2008). *Reglamento A La Ley De Vigilancia Y Seguridad Privada* . Obtenido de <http://anesi.ec.com/cartas/REGLAMENTO%20A%20LA%20%20LEY%20DE%20SEGURIDAD%20PRIVADA.pdf>

Servicio de Rentas Internas. (2015). *Persona Jurídica, Requisitos Inscripción y Actualización Sociedades*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>

Sistema Nacional de Informacion; Ministerio de Eduaccion. (2013). *Instituciones Educativas*. Obtenido de <http://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=truehttp://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=true&bookmark=Document/BM09>

Superintendencia de compañías y valores. (19 de 09 de 2014). *Constituir compañías por vía electrónica- Usuarios*. Obtenido de

[http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons_elec/
MANUAL_USUARIO_CONSTITUCION_ELECTRONICA_USUARIO.pdf](http://appscvs.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/cons_elec/MANUAL_USUARIO_CONSTITUCION_ELECTRONICA_USUARIO.pdf)

ANEXOS

Anexo 1: Modelo de encuesta para los padres de familia



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

La presente encuesta tiene como fin conocer qué aceptación tendría en el mercado un servicio de seguridad de vigilancia web para los estudiantes de las instituciones particulares, marque con una "X" su respuesta, la resolución le tomara pocos segundos.

¿Usted es padre o madre de familia?

Madre

Padre

¿En qué sector de la Ciudad de Guayaquil vive?

Norte

Sur

Centro

Otro: _____

¿Cuántos hijos o hijas tienen en escuela o colegio? Complete la tabla siguiente:

	Edad (años)	Año Escolar	Plantel Fiscal-Estatal o Particular	Nombre del Plantel	Sexo
1					
2					
3					

¿El plantel educativo donde estudia su hijo utiliza algún tipo de seguridad?

Si

No

¿Si su respuesta es sí, por favor diga qué tipo de seguridad utiliza?

- Seguridad por guardias
- Seguridad por cámaras
- Programa de seguridad por la institución educativa
- Desconoce

¿Cuál de los siguientes problemas podría existir en los alrededores o dentro del plantel educativo?

- Acoso
- Drogas
- Delincuencia
- Alcohol
- Observar lo que hacen
- Ninguno

¿Considera usted importante que sus hijos estén seguros cuando estén en su plantel educativo?

- Si
- No

¿Conoce usted acerca de la seguridad mediante vigilancia web?

- Si
- No

¿Le gustaría encontrar en el mercado un servicio de seguridad de vigilancia web eficaz y a la vez que Ud. pueda observar lo que su(s) hijo(s) hace(n) en clases?

- Si
- No

¿Por qué, medio le gustaría observar a sus hijos?

- Computador de escritorio

- Celular
- Tablets
- Laptops
- Smart Tv

¿En qué sitio usaría el servicio de vigilancia web?

- Domicilio
- Trabajo
- Otros _____

Señale los precios que estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de vigilancia brindado a sus hijos

- \$5.00
- \$10.00
- \$15.00
- \$20.00

¿Cuál de los siguientes aspectos les atrae del servicio?

- Seguridad y Confianza
- Buena calidad del servicio
- Facilidad de uso
- Reducción de tiempo en visitas al plantel educativo

¿Cuál es su opinión acerca de este servicio?

- Excelente
- Muy Buena
- Buena
- Regular
- Mala

Anexo 2: Capital de trabajo detallado mensualmente

Rubro	Cantidad	Costo Unitario Mensual	Total
Materiales Directos (Equipo)			
Hikvision DS-72016HGHI-SH DVD HDTV DEB 1080p	16	475.51	7,608.12
Cámaras análogas (exteriores) Hikvision	40	59.94	2,382.71
Cámaras análogas (interiores) Hikvision	169	49.73	8,379.17
Fuente de Poder 12V 1A	208	6.90	1,436.76
Disco Duro	4	76.89	307.55
Costos indirectos de fabricación			
Metro cable UTP para exteriores	400	0.67	268.80
Metro Cable Voltaje 2*22	400	0.43	170.24
Metro cable Concéntrica Voltaje	400	1.56	622.72
Conectores Video Balun HD	208	6.16	1,281.28
Conectores de voltaje hembra/macho	208	1.67	347.11
Pack Cajetines con tapa/amarras/grapas/tornillos	16	55.99	895.82
Internet (Servicio prestado a la Institución)	4	134.40	537.60
Mano de obra Directa			
Jefe de Sistemas y Comunicaciones	1	896.05	896.05
Asistente de Comunicaciones	2	241.53	483.06
Asistente de Sistemas	1	483.06	483.06
Gastos Administrativos			
Salario Personal administrativo		6,435.57	6,435.57
Servicios Básico (agua, luz, teléfono)		132.60	132.60
Arriendo del local		2,016.00	2,016.00
Servicio Internet		134.40	134.40
Suministro		206.65	206.65
Dominio de Pagina		100.00	100.00
Gastos de Ventas			
Personal de ventas		2,354.09	2,354.09
Promoción		200.00	200.00
Total			37,679.35

Anexo 3: Tabla de amortización mensual

Tabla de amortización					
Instit. Financiera	Banco nacional de fomento			Monto en USD	68,629.83
Tasa de interés	11.20%			T. Efectiva	11.79%
Plazo	3 Años			Amortización	30 días
Número de períodos	36			Para amortizar capital	
No	Vencimiento	Saldo	Interés	Principal	Dividendo
0		68,629.83			
1	31-ene-2017	67,017.02	640.55	1,612.81	2,253.36
2	02-mar-2017	65,389.15	625.49	1,627.87	2,253.36
3	01-abr-2017	63,746.09	610.30	1,643.06	2,253.36
4	01-may-2017	62,087.70	594.96	1,658.39	2,253.36
5	31-may-2017	60,413.82	579.49	1,673.87	2,253.36
6	30-jun-2017	58,724.33	563.86	1,689.50	2,253.36
7	30-jul-2017	57,019.06	548.09	1,705.26	2,253.36
8	29-ago-2017	55,297.88	532.18	1,721.18	2,253.36
9	28-sept-2017	53,560.64	516.11	1,737.24	2,253.36
10	28-oct-2017	51,807.18	499.90	1,753.46	2,253.36
11	27-nov-2017	50,037.35	483.53	1,769.82	2,253.36
12	27-dic-2017	48,251.01	467.02	1,786.34	2,253.36
13	26-ene-2018	46,448.00	450.34	1,803.02	2,253.36
14	25-feb-2018	44,628.15	433.51	1,819.84	2,253.36
15	27-mar-2018	42,791.32	416.53	1,836.83	2,253.36
16	26-abr-2018	40,937.35	399.39	1,853.97	2,253.36
17	26-may-2018	39,066.07	382.08	1,871.28	2,253.36
18	25-jun-2018	37,177.33	364.62	1,888.74	2,253.36
19	25-jul-2018	35,270.96	346.99	1,906.37	2,253.36
20	24-ago-2018	33,346.80	329.20	1,924.16	2,253.36
21	23-sept-2018	31,404.68	311.24	1,942.12	2,253.36
22	23-oct-2018	29,444.43	293.11	1,960.25	2,253.36
23	22-nov-2018	27,465.89	274.81	1,978.54	2,253.36
24	22-dic-2018	25,468.88	256.35	1,997.01	2,253.36
25	21-ene-2019	23,453.23	237.71	2,015.65	2,253.36
26	20-feb-2019	21,418.77	218.90	2,034.46	2,253.36
27	22-mar-2019	19,365.32	199.91	2,053.45	2,253.36
28	21-abr-2019	17,292.70	180.74	2,072.62	2,253.36
29	21-may-2019	15,200.74	161.40	2,091.96	2,253.36
30	20-jun-2019	13,089.26	141.87	2,111.48	2,253.36
31	20-jul-2019	10,958.07	122.17	2,131.19	2,253.36
32	19-ago-2019	8,806.98	102.28	2,151.08	2,253.36
33	18-sept-2019	6,635.82	82.20	2,171.16	2,253.36
34	18-oct-2019	4,444.40	61.93	2,191.42	2,253.36
35	17-nov-2019	2,232.52	41.48	2,211.88	2,253.36
36	17-dic-2019	-0.00	20.84	2,232.52	2,253.36
		<u>-68,629.83</u>	<u>12,491.07</u>	<u>68,629.83</u>	<u>81,120.90</u>

Anexo 4: Estado de Resultados Integral mensual del año 1 al 5

Año 1													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingreso	24,750.00	26,250.00	0.00	0.00	27,750.00	29,250.00	30,750.00	32,250.00	33,750.00	35,250.00	36,750.00	38,650.83	315,400.83
Total De Ingreso	24,750.00	26,250.00	0.00	0.00	27,750.00	29,250.00	30,750.00	32,250.00	33,750.00	35,250.00	36,750.00	38,650.83	315,400.83
Costos Del Servicio	6,042.79	6,541.66	2,859.90	2,859.90	7,040.53	7,539.39	8,038.26	8,537.13	9,035.99	9,534.86	10,033.73	10,532.59	88,596.75
Utilidad Bruta En Ventas	18,707.21	19,708.34	-2,859.90	-2,859.90	20,709.47	21,710.61	22,711.74	23,712.87	24,714.01	25,715.14	26,716.27	28,118.23	226,804.08
Gastos Administrativos	10,383.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	10,283.33	123,499.98
Gastos De Ventas	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	30,649.10
Utilidad Operativa	5,769.78	6,870.91	-15,697.33	-15,697.33	7,872.05	8,873.18	9,874.31	10,875.45					72,655.00
Gastos Financieros	640.55	625.49	610.30	594.96	579.49	563.86	548.09	532.18	516.11	499.90	483.53	467.02	6,661.48
Utilidad Antes de Impuestos Y Part Trabaja (-15)%	5,129.24	6,245.42	-16,307.62	-16,292.29	7,292.56	8,309.32	9,326.22	10,343.27	11,360.47	12,377.82	13,395.31	14,813.80	65,993.51
Participación de Trabajo	769.39	936.81	-2,446.14	-2,443.84	1,093.88	1,246.40	1,398.93	1,551.49	1,704.07	1,856.67	2,009.30	2,222.07	9,899.03
Utilidad Antes de Impuestos (-22%)	4,359.85	5,308.61	-13,861.48	-13,848.45	6,198.68	7,062.92	7,927.29	8,791.78					56,094.49
Impuesto a La Renta	959.17	1,167.89	-3,049.53	-3,046.66	1,363.71	1,553.84	1,744.00	1,934.19	2,124.41	2,314.65	2,504.92	2,770.18	12,340.79
Utilidad Neta	3,400.68	4,140.72	-10,811.95	-10,801.79	4,834.97	5,509.08	6,183.28	6,857.59	7,531.99	8,206.49	8,881.09	9,821.55	43,753.70

Año 2

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingreso													
Total De Ingreso	40,487.56	40,487.56			40,487.56	40,487.56	40,487.56	40,487.56	40,487.56	40,487.56	40,487.56	40,487.56	404,875.64
Costos Del Servicio	8,043.47	8,043.47	7,544.92	7,544.92	8,043.47	8,043.47	8,043.47	8,043.47	8,043.47	8,043.47	8,043.47	8,043.47	95,524.54
Utilidad Bruta En Ventas	32,444.10	32,444.10	-7,544.92	-7,544.92	32,444.10	32,444.10	32,444.10	32,444.10	32,444.10	32,444.10	32,444.10	32,444.10	309,351.11
Gastos Administrativos	11,150.45	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	11,046.59	132,662.90
Gastos De Ventas	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	39,997.68
Utilidad Operativa	17,960.50	18,064.37	-21,924.65	-21,924.65	18,064.37	18,064.37	18,064.37	18,064.37	18,064.37	18,064.37	18,064.37	18,064.37	136,690.53
Gastos Financieros	450.34	433.51	416.53	399.39	382.08	364.62	346.99	329.20	311.24	293.11	274.81	256.35	4,258.17
Utilidad Antes de Impuestos Y Part Trabaja (-15)%	17,510.16	17,630.85	-22,341.18	-22,324.03	17,682.29	17,699.75	17,717.38	17,735.17	17,753.13	17,771.26	17,789.55	17,808.02	132,432.36
Participación de Trabajo	2,626.52	2,644.63	-3,351.18	-3,348.61	2,652.34	2,654.96	2,657.61	2,660.28	2,662.97	2,665.69	2,668.43	2,671.20	19,864.85
Utilidad Antes de Impuestos (-22%)	14,883.64	14,986.23	-18,990.00	-18,975.43	15,029.94	15,044.79	15,059.77	15,074.90	15,090.16	15,105.57	15,121.12	15,136.82	112,567.51
Impuesto a La Renta	3,274.40	3,296.97	-4,177.80	-4,174.59	3,306.59	3,309.85	3,313.15	3,316.48	3,319.84	3,323.23	3,326.65	3,330.10	24,764.85
Utilidad Neta	11,609.24	11,689.26	-14,812.20	-14,800.83	11,723.36	11,734.94	11,746.62	11,758.42	11,770.33	11,782.34	11,794.47	11,806.72	87,802.66

Año 3

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingreso	42,411.58	42,411.58			42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	424,115.84
Total De Ingreso	42,411.58	42,411.58	0.00	0.00	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	42,411.58	424,115.84
Costos Del Servicio	8,161.51	8,161.51	7,643.70	7,643.70	8,161.51	8,161.51	8,161.51	8,161.51	8,161.51	8,161.51	8,161.51	8,161.51	96,902.46
Utilidad Bruta En Ventas	34,250.08	34,250.08	-7,643.70	-7,643.70	34,250.08	34,250.08	34,250.08	34,250.08	34,250.08	34,250.08	34,250.08	34,250.08	327,213.38
Gastos Administrativos	11,519.92	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	11,412.05	137,052.43
Gastos De Ventas	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	41,543.19
Utilidad Operativa	19,268.22	19,376.10	-22,517.67	-22,517.67	19,376.10	19,376.10	19,376.10	19,376.10	19,376.10	19,376.10	19,376.10	19,376.10	148,617.76
Gastos Financieros	237.71	218.90	199.91	180.74	161.40	141.87	122.17	102.28	82.20	61.93	41.48	20.84	1,571.42
Utilidad Antes de Impuestos Y Part Trabaja (-15)%	19,030.51	19,157.20	-22,717.58	-22,698.42	19,214.70	19,234.22	19,253.93	19,273.82	19,293.90	19,314.16	19,334.62	19,355.26	147,046.33
Participación de Trabajo	2,854.58	2,873.58	-3,407.64	-3,404.76	2,882.20	2,885.13	2,888.09	2,891.07	2,894.08	2,897.12	2,900.19	2,903.29	22,056.95
Utilidad Antes de Impuestos (-22%)	16,175.93	16,283.62	-19,309.95	-19,293.65	16,332.49	16,349.09	16,365.84	16,382.75	16,399.81	16,417.04	16,434.42	16,451.97	124,989.38
Impuesto a La Renta	3,558.71	3,582.40	-4,248.19	-4,244.60	3,593.15	3,596.80	3,600.49	3,604.20	3,607.96	3,611.75	3,615.57	3,619.43	27,497.66
Utilidad Neta	12,617.23	12,701.22	-15,061.76	-15,049.05	12,739.35	12,752.29	12,765.36	12,778.54	12,791.86	12,805.29	12,818.85	12,832.54	97,491.72

Año 4

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingreso	44,427.03	44,427.03			44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	444,270.35
Total De Ingreso	44,427.03	44,427.03	0.00	0.00	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	44,427.03	444,270.35
Costos Del Servicio	8,365.80	8,447.49	7,909.67	7,909.67	8,529.18	8,610.87	8,692.56	8,774.25	8,855.94	8,937.63	9,019.32	9,101.01	103,153.34
Utilidad Bruta En Ventas	36,061.24	35,979.55	-7,909.67	-7,909.67	35,897.86	35,816.17	35,734.48	35,652.79	35,571.10	35,489.41	35,407.72	35,326.03	341,117.01
Gastos Administrativos	12,116.23	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	12,004.19	144,162.28
Gastos De Ventas	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	43,148.42
Utilidad Operativa	20,349.31	20,379.66	-23,509.55	-23,509.55	20,297.97	20,216.28	20,134.59	20,052.90	19,971.21	19,889.52	19,807.83	19,726.14	153,806.32
Gastos Financieros		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Antes de Impuestos Y Part Trabaja (-15)%	20,349.31	20,379.66	-23,509.55	-23,509.55	20,297.97	20,216.28	20,134.59	20,052.90	19,971.21	19,889.52	19,807.83	19,726.14	153,806.32
Participación de Trabajo	3,052.40	3,056.95	-3,526.43	-3,526.43	3,044.70	3,032.44	3,020.19	3,007.94	2,995.68	2,983.43	2,971.17	2,958.92	23,070.95
Utilidad Antes de Impuestos (-22%)	17,296.91	17,322.71	-19,983.12	-19,983.12	17,253.28	17,183.84	17,114.40	17,044.97	16,975.53	16,906.09	16,836.66	16,767.22	130,735.37
Impuesto a La Renta	3,805.32	3,811.00	-4,396.29	-4,396.29	3,795.72	3,780.44	3,765.17	3,749.89	3,734.62	3,719.34	3,704.06	3,688.79	28,761.78
Utilidad Neta	13,491.59	13,511.72	-15,586.83	-15,586.83	13,457.56	13,403.39	13,349.23	13,295.07	13,240.91	13,186.75	13,132.59	13,078.43	101,973.59

Año 5													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingreso	46,538.26	46,538.26			46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	465,382.63
Total De Ingreso	46,538.26	46,538.26	0.00	0.00	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	46,538.26	465,382.63
Costos Del Servicio	9,228.34	9,228.34	8,669.74	8,669.74	9,228.34	9,228.34	9,228.34	9,228.34	9,228.34	9,228.34	9,228.34	9,228.34	109,622.90
Utilidad Bruta En Ventas	37,309.92	37,309.92	-8,669.74	-8,669.74	37,309.92	37,309.92	37,309.92	37,309.92	37,309.92	37,309.92	37,309.92	37,309.92	355,759.73
Gastos Administrativos	12,514.81	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	12,398.43	148,897.59
Gastos De Ventas	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	44,815.67
Utilidad Operativa	21,060.47	21,176.85	-24,802.81	-24,802.81	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	162,046.47
Gastos Financieros		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Antes de Impuestos Y Part Trabaja (-15)%	21,060.47	21,176.85	-24,802.81	-24,802.81	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	21,176.85	162,046.47
Participación de Trabajo	3,159.07	3,176.53	-3,720.42	-3,720.42	3,176.53	3,176.53	3,176.53	3,176.53	3,176.53	3,176.53	3,176.53	3,176.53	24,306.97
Utilidad Antes de Impuestos (-22%)	17,901.40	18,000.32	-21,082.39	-21,082.39	18,000.32	18,000.32	18,000.32	18,000.32	18,000.32	18,000.32	18,000.32	18,000.32	137,739.50
Impuesto a La Renta	3,938.31	3,960.07	-4,638.13	-4,638.13	3,960.07	3,960.07	3,960.07	3,960.07	3,960.07	3,960.07	3,960.07	3,960.07	30,302.69
Utilidad Neta	13,963.09	14,040.25	-16,444.27	-16,444.27	14,040.25	14,040.25	14,040.25	14,040.25	14,040.25	14,040.25	14,040.25	14,040.25	107,436.81

Anexo 5: Flujo de Caja Proyectado mensual del año 1 al 5

	Año 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos operacionales		-2,574.00	22,218.00	27,846.00	1,470.00	-2,886.00	24,930.00	27,840.00	29,280.00	30,720.00	32,160.00	33,600.00
Egresos Operacionales	17,372.65	17,272.65	13,341.48	13,341.48	17,272.65	17,272.65	17,272.65	17,272.65	17,272.65	17,272.65	17,272.65	17,272.65
(-) Costos del servicio	5,793.34	5,793.34	1,862.17	1,862.17	5,793.34	5,793.34	5,793.34	5,793.34	5,793.34	5,793.34	5,793.34	5,793.34
Gastos Adm,	9,025.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22	8,925.22
Gastos de ventas	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09	2,554.09
Flujo Operacional	-17,372.65	-19,846.65	8,876.52	14,504.52	-15,802.65	-20,158.65	7,657.35	10,567.35	12,007.35	13,447.35	14,887.35	16,327.35
Ingreso no Operacionales Recuperación de cartera												
Préstamo Bancario Capital Propio												
Egresos no Operacionales	21,541.54	21,757.95	2,469.77	2,253.36	21,541.54	21,757.95	21,757.95	21,757.95	21,757.95	21,757.95	21,757.95	21,757.95
Gastos Financieros	640.55	625.49	610.30	594.96	579.49	563.86	548.09	532.18	516.11	499.90	483.53	467.02
Pago de Préstamo	1,612.81	1,627.87	1,643.06	1,658.39	1,673.87	1,689.50	1,705.26	1,721.18	1,737.24	1,753.46	1,769.82	1,786.34
IVA												
Inversión en activos fijos operativos	19,288.18	19,288.18	0.00	0.00	19,288.18	19,288.18	19,288.18	19,288.18	19,288.18	19,288.18	19,288.18	19,288.18
Ret en la fuente		216.41	216.41	0.00	0.00	216.41	216.41	216.41	216.41	216.41	216.41	216.41
Inversión en Actv. Fijos Inversión en Act. Int,												
(-15)% Part. ge Trab. (-22%) Imp. a la renta												
Flujo no Operacional	-21,541.54	-21,757.95	-2,469.77	-2,253.36	-21,541.54	-21,757.95	-21,757.95	-21,757.95	-21,757.95	-21,757.95	-21,757.95	-21,757.95
Flujo Neto generado	-38,914.19	-41,604.60	6,406.75	12,251.16	-37,344.19	-41,916.60	-14,100.60	-11,190.60	-9,750.60	-8,310.60	-6,870.60	-5,430.60
Saldo inicial	37,679.35	-1,234.83	-42,839.43	-36,432.68	-24,181.51	-61,525.70	-103,442.3	-117,542.8	-128,733.49	-138,484.0	-146,794.68	-153,665.28
Saldo neto Acumulado	-1,234.83	-42,839.43	-36,432.68	-24,181.51	-61,525.70	-103,442.3	-117,542.8	128,733.49	-138,484.0	-146,794.6	-153,665.2	-159,095.88

Año 2

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos operacionales	34,998.31	36,807.33	38,765.20	43,078.77	2,267.30	-4,210.71	36,600.76	38,868.06	38,868.06	38,868.06	38,868.06	38,868.06
Egresos Operacionales	16,202.14	16,098.28	15,586.77	15,586.77	16,098.28	16,098.28	16,098.28	16,098.28	16,098.28	16,098.28	16,098.28	16,098.28
(-) Costos del servicio	3,067.76	3,067.76	2,556.26	2,556.26	3,067.76	3,067.76	3,067.76	3,067.76	3,067.76	3,067.76	3,067.76	3,067.76
Gastos Adm,	9,801.24	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38	9,697.38
Gastos de ventas	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14	3,333.14
Flujo Operacional	18,796.17	20,709.05	23,178.43	27,492.00	-13,830.98	-20,308.99	20,502.48	22,769.78	22,769.78	22,769.78	22,769.78	22,769.78
Ingreso no Operacionales												
Recuperación de cartera	27,720.00	29,400.00	-24,948.00	-27,846.00	29,610.00	32,760.00	6,468.00	5,082.00	5,166.00	5,250.00	5,334.00	5,866.93
Préstamo Bancario												
Capital Propio												
Egresos no Operacionales	2,469.77	2,258.34	2,258.34	18,958.17	2,253.36	2,258.34	2,258.34	2,258.34	2,258.34	2,258.34	2,258.34	2,258.34
Gastos Financieros	450.34	433.51	416.53	399.39	382.08	364.62	346.99	329.20	311.24	293.11	274.81	256.35
Pago de Préstamo	1,803.02	1,819.84	1,836.83	1,853.97	1,871.28	1,888.74	1,906.37	1,924.16	1,942.12	1,960.25	1,978.54	1,997.01
IVA												
Inversión en activos fijos operativos												
Ret en la fuente	216.41	4.99	4.99	0.00	0.00	4.99	4.99	4.99	4.99	4.99	4.99	4.99
Inversión en Actv. Fijos												
Inversión en Act. Int,												
(-15)% Part. ge Trab.				9,899.03								
(-22%) Imp. a la renta				6,805.79								
Flujo no Operacional	25,250.23	27,141.66	-27,206.34	-46,804.17	27,356.64	30,501.66	4,209.66	2,823.66	2,907.66	2,991.66	3,075.66	3,608.58
Flujo Neto generado	44,046.40	47,850.71	-4,027.91	-19,312.17	13,525.67	10,192.67	24,712.13	25,593.44	25,677.44	25,761.44	25,845.44	26,378.37
Saldo inicial	-159,095.88	-115,049.47	-67,198.77	-71,226.68	-90,538.85	-77,013.19	-66,820.52	-42,108.38	-16,514.94	9,162.49	34,923.93	60,769.37
Saldo neto Acumulado	-115,049.47	-67,198.77	-71,226.68	-90,538.85	-77,013.19	-66,820.52	-42,108.38	-16,514.94	9,162.49	34,923.93	60,769.37	87,147.74

Año 3

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos operacionales	38,868.06	38,667.96	40,607.38	45,125.92	2,375.05	-4,410.80	38,340.07	40,715.12	40,715.12	40,715.12	40,715.12	40,715.12
Egresos Operacionales	16,828.19	16,720.32	16,189.04	16,189.04	16,720.32	16,720.32	16,720.32	16,720.32	16,720.32	16,720.32	16,720.32	16,720.32
(-) Costos del servicio	3,186.30	3,186.30	2,655.03	2,655.03	3,186.30	3,186.30	3,186.30	3,186.30	3,186.30	3,186.30	3,186.30	3,186.30
Gastos Adm,	10,179.96	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08	10,072.08
Gastos de ventas	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93	3,461.93
Flujo Operacional	22,039.87	21,947.65	24,418.33	28,936.88	-14,345.27	-21,131.12	21,619.75	23,994.80	23,994.80	23,994.80	23,994.80	23,994.80
Ingreso no Operacionales												
Recuperación de cartera	6,328.07	4,328.04	-42,975.91	-43,078.77	43,078.77	45,346.07	4,534.61	2,267.30	2,267.30	2,267.30	2,267.30	2,267.30
Préstamo Bancario												
Capital Propio												
Egresos no Operacionales	2,258.34	4,157.38	3,518.16	40,100.55	2,253.36	2,258.54	4,741.49	3,518.16	5,257.23	3,518.16	3,518.16	3,518.16
Gastos Financieros	237.71	218.90	199.91	180.74	161.40	141.87	122.17	102.28	82.20	61.93	41.48	20.84
Pago de Préstamo	2,015.65	2,034.46	2,053.45	2,072.62	2,091.96	2,111.48	2,131.19	2,151.08	2,171.16	2,191.42	2,211.88	2,232.52
IVA		1,898.85	1,259.63	1,278.27			743.89	1,259.63	1,259.63	1,259.63	1,259.63	1,259.63
Inversión en activos fijos operativos												
Ret en la fuente	4.99	5.18	5.18	0.00	0.00	5.18	5.18	5.18	5.18	5.18	5.18	5.18
Inversión en Actv. Fijos												
Inversión en Act. Int,												
(-15)% Part. ge Trab.				19,864.85								
Anticipo del Imp. a la renta							1,739.07		1,739.07			
(-22%) Imp. a la renta				16,704.07								
Flujo no Operacional	4,069.73	170.65	-46,494.07	-83,179.32	40,825.41	43,087.54	-206.88	-1,250.86	-2,989.93	-1,250.86	-1,250.86	-1,250.86
Flujo Neto generado	26,109.60	22,118.30	-22,075.74	-54,242.44	26,480.14	21,956.41	21,412.87	22,743.94	21,004.88	22,743.94	22,743.94	22,743.94
Saldo inicial	87,147.74	113,257.33	135,375.63	113,299.89	59,057.45	85,537.59	107,494.00	128,906.87	151,650.82	172,655.69	195,399.64	218,143.58
Saldo neto Acumulado	113,257.33	135,375.63	113,299.89	59,057.45	85,537.59	107,494.00	128,906.87	151,650.82	172,655.69	195,399.64	218,143.58	240,887.53

Año 4

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos operacionales	40,715.12	40,505.51	42,537.09	47,270.37	2,487.91	-4,620.41	40,162.04	42,649.95	42,649.95	42,649.95	42,649.95	42,649.95
Egresos Operacionales	17,478.44	17,366.39	16,814.59	16,814.59	17,366.39	17,366.39	17,366.39	17,366.39	17,366.39	17,366.39	17,366.39	17,366.39
(-) Costos del servicio	3,309.42	3,309.42	2,757.62	2,757.62	3,309.42	3,309.42	3,309.42	3,309.42	3,309.42	3,309.42	3,309.42	3,309.42
Gastos Adm,	10,573.31	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27	10,461.27
Gastos de ventas	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70	3,595.70
Flujo Operacional	23,236.68	23,139.12	25,722.50	30,455.78	-14,878.48	-21,986.80	22,795.65	25,283.56	25,283.56	25,283.56	25,283.56	25,283.56
Ingreso no Operacionales												
Recuperación de cartera	4,422.21	4,422.21	-45,018.18	-45,125.92	45,125.92	47,500.97	4,750.10	2,375.05	2,375.05	2,375.05	2,375.05	2,375.05
Préstamo Bancario												
Capital Propio												
Egresos no Operacionales	83,359.77	22,661.02	214.38	37,632.64	22,446.65	22,661.02	24,689.19	22,661.02	24,689.19	22,661.02	22,661.02	22,661.02
Gastos Financieros												
Pago de Préstamo												
IVA												
Inversión en activos fijos operativos	22,446.65	22,446.65	0.00	0.00	22,446.65	22,446.65	22,446.65	22,446.65	22,446.65	22,446.65	22,446.65	22,446.65
Ret en la fuente	5.18	214.38	214.38	0.00	0.00	214.38	214.38	214.38	214.38	214.38	214.38	214.38
Inversión en Actv. Fijos	60,907.95											
Inversión en Act. Int,												
(-15)% Part. ge Trab.				22,056.95								
Anticipo del Imp. a la renta							2,028.17		2,028.17			
(-22%) Imp. a la renta				15,575.69								
Flujo no Operacional	-78,937.57	-18,238.82	-45,232.56	-82,758.57	22,679.28	24,839.95	-19,939.10	-20,285.98	-22,314.15	-20,285.98	-20,285.98	-20,285.98
Flujo Neto generado	-55,700.88	4,900.30	-19,510.06	-52,302.79	7,800.80	2,853.15	2,856.55	4,997.59	2,969.42	4,997.59	4,997.59	4,997.59
Saldo inicial	240,887.53	185,186.64	190,086.95	170,576.89	118,274.10	126,074.90	128,928.05	131,784.60	136,782.19	139,751.61	144,749.20	149,746.78
Saldo neto Acumulado	185,186.64	190,086.95	170,576.89	118,274.10	126,074.90	128,928.05	131,784.60	136,782.19	139,751.61	144,749.20	149,746.78	154,744.37

Año 5

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos operacionales	42,649.95	42,430.39	44,558.50	49,516.71	2,606.14	-4,839.98	42,070.59	44,676.73	44,676.73	44,676.73	44,676.73	44,676.73
Egresos Operacionales	18,153.80	18,037.43	17,464.30	17,464.30	18,037.43	18,037.43	18,037.43	18,037.43	18,037.43	18,037.43	18,037.43	18,037.43
(-) Costos del servicio	3,437.30	3,437.30	2,864.17	2,864.17	3,437.30	3,437.30	3,437.30	3,437.30	3,437.30	3,437.30	3,437.30	3,437.30
Gastos Adm,	10,981.87	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49	10,865.49
Gastos de ventas	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64	3,734.64
Flujo Operacional	24,496.15	24,392.96	27,094.20	32,052.41	-15,431.28	-22,877.41	24,033.16	26,639.30	26,639.30	26,639.30	26,639.30	26,639.30
Ingreso no Operacionales												
Recuperación de cartera	4,632.35	4,632.35	-47,157.50	-47,270.37	47,270.37	49,758.28	4,975.83	2,487.91	2,487.91	2,487.91	2,487.91	2,487.91
Préstamo Bancario												
Capital Propio												
Egresos no Operacionales	214.38	5.59	5.59	38,931.29	0.00	5.59	2,384.50	5.59	2,384.50	5.59	297.90	1,392.73
Gastos Financieros												
Pago de Préstamo												
IVA											292.32	1,387.14
Inversión en activos fijos operativos												
Ret en la fuente	214.38	5.59	5.59	0.00	0.00	5.59	5.59	5.59	5.59	5.59	5.59	5.59
Inversión en Actv. Fijos												
Inversión en Act. Int,												
(-15)% Part. ge Trab.				23,070.95								
Anticipo del Imp. a la renta							2,378.91		2,378.91			
(-22%) Imp. a la renta				15,860.34								
Flujo no Operacional	4,417.98	4,626.77	-47,163.09	-86,201.66	47,270.37	49,752.69	2,591.33	2,482.33	103.41	2,482.33	2,190.01	1,095.19
Flujo Neto generado	28,914.13	29,019.73	-20,068.89	-54,149.25	31,839.08	26,875.29	26,624.49	29,121.63	26,742.72	29,121.63	28,829.32	27,734.49
Saldo inicial	154,744.37	183,658.50	212,678.22	192,609.34	138,460.09	170,299.17	197,174.46	223,798.95	252,920.58	279,663.30	308,784.93	337,614.25
Saldo neto Acumulado	183,658.50	212,678.22	192,609.34	138,460.09	170,299.17	197,174.46	223,798.95	252,920.58	279,663.30	308,784.93	337,614.25	365,348.74

Guayaquil 24 de Febrero de 2016

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE B-2015

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

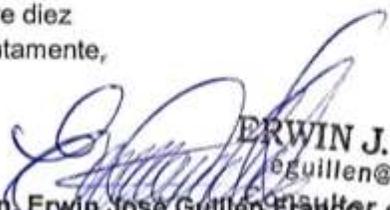
Economista **ERWIN JOSÉ GUILLÉN FRANCO**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado del **MARIELA GISSELL QUIÑONEZ MOYÓN**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO Y SEGURIDAD ESTUDIANTIL EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS PARTICULARES CON MONITOREO VISUAL DE CÁMARAS, POR PARTE DE LOS PADRES DE FAMILIA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**" por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 1 % de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2015 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación "Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil" somos el Tutor (a) Erwin José Guillén Franco, y la Srta. Mariela Gissell Quiñonez Moyón y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9.5 Nueve y medio sobre diez

Atentamente,


ERWIN J. GUILLÉN F.
eguilien@gcasite.com
Econ. Erwin José Guillén Franco **Consultor en Economía,**
Finanzas y Riesgo
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADO EMPRESARIALES


Mariela Gissell Quiñonez Moyón

URKUND

Document Borrador Mariela Quiñonez Terminado.docx (D18147264)

Submitted 2016-02-23 18:53 (-05:00)

Submitted by mariq121293@gmail.com

Receiver erwin.guillen.ucsg@analysis.orkund.com

Message Reporta Urkund 100% [Show full message](#)

1% of this approx. 46 pages long document consists of text present in 5 sources.

List of sources Blocks

Rank	Path/Filename
1	borrar MARIELA QUIÑONEZ.docx
2	TESIS final ml.docx
3	2014sep29 - novillo carlos - tesis de grado correccion.docx
4	http://aprocys.supercias.gob.ec/guias/usuarios/images/guias/com_elec/MANUAL_US...
5	http://documents.tips/documents/tesis-karla-xiomara-arcoy-pincay.html
6	http://es.slideshare.net/GiovannyUtreras/proyecto-final-38505975
Alternative sources	
7	TESIS final ml.docx
8	TESIS FINAL de leonardo y maria jose.docx
9	2014sep29 - novillo carlos - tesis de grado correccion.docx

0 Warnings Reset Export Share

98% # 44 Active

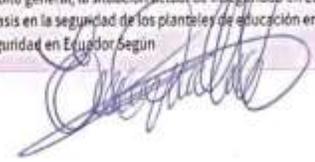
CAPÍTULO 2: LA SEGURIDAD EN ECUADOR Este capítulo aborda el tema de cómo está actualmente la seguridad en Ecuador en ámbito general, la situación actual de inseguridad en Ecuador a nivel nacional y por último se realizará énfasis en la seguridad de los planteles de educación en la ciudad de Guayaquil. Situación actual de seguridad en Ecuador Según

el Diario CITATION Ecu14 \j.1033 (Ecuador Inmediato.com, 2014) en una entrevista con la prensa latina; el Ministro coordinador de Seguridad, explica que la clave de los avances está en poder contar con una Policía más orientada a la comunidad, un nuevo sistema de rehabilitación social y el uso de la tecnología en función de combate contra el crimen. El principal cambio llegó con la aprobación en 2008 de la constitución de Montecristi, que proclama un nuevo concepto de manejo del Estado y fija como meta lograr el buen vivir de todos los ecuatorianos y declarar el territorio nacional como un país en paz. Según El Diario CITATION Eit13 \j.1033 (El telegrafo, 2013)

Ecuador define un nuevo concepto de seguridad debe enfocarse en el bienestar humano mediante un proceso que vaya mucho más allá del equilibrio entre las relaciones de fuerza con el poder, por lo que distancie con los modelos de convivencia inestables, dominados por la violencia y la desconfianza. En el

Urkund's archive: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / borrar MARIELA QUIÑONEZ... 98%

CAPÍTULO 2- LA SEGURIDAD EN ECUADOR En este capítulo se aborda el tema de cómo está actualmente la seguridad en Ecuador en ámbito general, la situación actual de inseguridad en Ecuador a nivel nacional y por último se realizará énfasis en la seguridad de los planteles de educación en la ciudad de Guayaquil. Situación actual de seguridad en Ecuador Según



Mariela Quiñonez Mayan



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Quiñonez Moyón Mariela Gissell, con C.C: # 0941416349 autor/a del trabajo de titulación: TÍTULO Y SUBTÍTULO: **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 18 de Marzo del 2016

Quiñonez Moyón Mariela Gissell
C.C: 0941416349



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	"Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicio y seguridad estudiantil en las instituciones educativas particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familia en la ciudad de Guayaquil"		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Quiñonez Moyón, Mariela Gissell		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Guillén Franco, Erwin José Murillo Delgado, Erick		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	SEMESTRE B-2015	No. DE PÁGINAS:	179
ÁREAS TEMÁTICAS:	Modelos de Negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	SEGURIDAD ESTUDIANTIL, INSTITUCIONES PARTICULARES, FACTIBILIDAD, MARKETING, SERVICIO, VIGILANCIA WEB.		
RESUMEN/ABSTRACT (240 palabras):			
<p>El proyecto consiste en la implementación de una empresa, que brinde el servicio de seguridad estudiantil, en las instituciones particulares con monitoreo visual de cámaras, por parte de los padres de familias en la ciudad de Guayaquil. Se define lo que es la seguridad, los diferentes tipos que existen, mediante vigilancia web, se describe acerca de cómo está el Ecuador en cuanto a lo seguro y se enumeran los centros de educación. Se realizó un estudio de mercado donde se especifica al consumidor, se determinó la población a quien va dirigido el negocio. Se elaboró encuestas donde los padres de familias, identifican los posibles problemas que pueden existir dentro o fuera de los colegios o escuelas, también tienen un conocimiento acerca de la seguridad mediante vigilancia web, los medios en el cual puede observar a los hijos, los costos que ellos estarían dispuestos a pagar, etc. Con esta información se realizó el análisis FODA detallando las fortalezas, oportunidades, debilidades, y futuras amenazas que pueda poseer la empresa, se describe el marketing Mix las cuales son estrategias que sirven para atraer a los cliente, cuyo el propósito de desarrollar eficazmente un buen servicio. Se desarrolló los esquemas financieros, las proyecciones para saber el nivel de ingresos que se va a conseguir y así descubrir si se logra solventar los diferentes gastos de la compañía y lograr las utilidades necesarias, con este estudio se comprobará si es factible o no el proyecto.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0985528679	E-mail: mariq121293@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: COORDINADOR DEL PROCESO DE UTE	Nombre: Camacho Villagómez, Freddy Ronalde		
	Teléfono: +593-4-2439705 / 0987209949		
	E-mail: freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec / Freddy.camacho.villagomez@gmail.com		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	