



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:**

**INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA EN EL CANTÓN DURÁN”**

**AUTORES:**

**Cevallos Jiménez Jonathan Michael**

**García Peñaranda Miguel Ángel**

**TUTOR:**

**Ing. Fernando Calle Wong, Mgs.**

**GUAYAQUIL - GUAYAS – ECUADOR**

**2018**

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Titulación de los estudiantes:

**Cevallos Jiménez Jonathan Michael**

**García Peñaranda Miguel Ángel**

### **CERTIFICO:**

Que después de analizado el proyecto de titulación con el tema: **“PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA EN EL CANTÓN DURÁN”**, como requisito previo para optar por el título de:

**INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

El mismo cumple con los requisitos establecidos, en el Reglamento Interno de la Universidad, por lo que considero aprobado y apto para ser sustentado.

.....

**Ing. Fernando Calle Wong, Mgs.**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA**

La responsabilidad de la presente investigación, así como sus argumentos, análisis, procedimientos, ideas, resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenecen exclusivamente a sus autores, el cual constituye un trabajo de originalidad en conjunto con el tutor, se logró culminar con éxito.

Por la autoría que nos asiste, cedemos el derecho de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la Universidad San Gregorio de Portoviejo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

-----  
**Cevallos Jiménez Jonathan Michael**

**C.C. 0926791997**

-----  
**García Peñaranda Miguel Ángel**

**C.C. 0951851807**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Para mi Sra. madre por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me ha dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

**Jonathan Michael Cevallos Jiménez**

Dedico en primer lugar a Dios porque siempre está ahí conmigo en todo momento poniéndome las mejores opciones en mi camino a seguir, demostrándome que si estoy con Él no debo de temerle a nada ni nadie, a mis padres Pedro y Olga que son mi pilar fundamental y que se han esforzado día a día por mí y mi futuro a mis abuelos Francisco García, Luís Peñaranda por ser hombres de ejemplo de mucho esfuerzo y humildad a seguir y todo su apoyo incondicional, y a dos grandes mujeres mis abuelas Rosa Chacón y Claudina Cobeña por darme la mano en todo momento y no permitir que desmaye recordándome siempre que puedo lograr todo lo que me proponga.

A aquellas personas que estuvieron conmigo en las buenas y malas preocupándose por mí demostrándome su verdadera amistad y ayuda, teniendo toda la paciencia para poderme explicar cualquier situación sin nada a cambio siempre haciéndolo de la mejor manera, lo cual me hace sentir seguro y orgulloso de ellos.

**García Peñaranda Miguel Ángel**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo, por permitirme incorporar como profesional de la república, en convenio con el Instituto Tecnológico Bolivariano.

A los docentes que impartieron sus sabios conocimientos en éstos tres semestres de carrera universitaria.

A mis compañeros y futuros colegas en la Gestión Empresarial con los que compartí experiencias, trabajo en equipo y solidaridad en los momentos difíciles.

A mis tutores por su esfuerzo y dedicación para culminar este trabajo, porque con su ayuda logré evidenciar todo lo aprendido en el Tecnológico y en la Universidad.

¡Gracias a todos!

**Jonathan Michael Cevallos Jiménez**

**García Peñaranda Miguel Ángel**



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

**INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA: “PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD PRIVADA EN EL CANTÓN DURÁN”**

**AUTORES: Cevallos Jiménez Jonathan Michael**

**García Peñaranda Miguel Ángel**

**TUTOR: Ing. Fernando Calle Wong, Mgs.**

## **RESUMEN**

Luego de haber realizado varias temáticas referentes a la solución de las necesidades existentes en la población Durán en cuanto a seguridad, se da conocer el “Estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad en el Cantón Durán”, con la finalidad de contribuir a la salvaguardia de los bienes empresariales y personas. En el Ecuador, en el Cantón Durán los niveles de delincuencia, violencia e inseguridad se incrementan constantemente y los ciudadanos se encuentran atemorizados ante este fenómeno, por lo que con la creación de la empresa “JCJ Seguridad Privada C.A”, se pretende en algo ayudar a que la ciudadanía tenga confianza, ya que se brinda un servicio de calidad que satisfaga las necesidades del usuario. El campo de acción aplicable para el estudio son las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Durán, que inciden positivamente en alcanzar un mejor nivel de vida de los ciudadanos y son las que más necesitan de protección en sus instalaciones.

Se debe resaltar que esta idea innovadora pretende brindar un servicio de calidad, observando y respetando todas las leyes, normas teóricas y prácticas en la prestación de servicios. Al realizar el estudio de mercado que es la clave para entender el comportamiento de los clientes y la manera en que se deberán alinear las estrategias para brindar al consumidor un servicio calificado que cumpla con las características y leyes de seguridad. En las encuestas se puede dar cuenta de que existe una demanda insatisfecha en seguridad para lo cual el proyecto servirá para entrar al mercado y atender a las empresas y ciudadanos que necesitan de protección y confianza en el diario vivir. Por las consideraciones anteriormente expuestas se puede afirmar que el presente proyecto es económica y socialmente factible de ejecutarlo, contribuye a fortalecer la economía, a crear nuevas fuentes de trabajo y por sobre todo genera una rentabilidad social.

Factibilidad	Cia Ltda.	Estrategia	Característica
--------------	-----------	------------	----------------



**UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

**INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE EMPRESA**

**DISTRIBUIDORA DE INSUMOS MÉDICOS EN EL**

**CANTÓN DURÁN**

**AUTORES: Cevallos Jiménez Jonathan Michael  
García Peñaranda Miguel Ángel**

**TUTOR: Ing. Fernando Calle Wong, Mgs.**

**ABSTRACT**

After completing various topics relating to solving the needs in the population ibarrena for security, there is to know the "Feasibility Study for the creation of a private security company in the Canton of Durán," in order contribute to the safeguarding of corporate assets and people. In Ecuador, the Canton of Durán levels of crime, violence and insecurity are increasing constantly and people are frightened by this phenomenon, so that with the creation of the company "Private Security JCI C.A" , we want something to help the public trust, because we can provide a quality service that meets your needs. The scope of the study are applicable to companies registered in the Chamber of Commerce Durán, who have a positive impact on achieving a better standard of living of citizens and are most in need of protection within their facilities. It should be noted that this innovative idea is intended to provide a quality service, observing and respecting all laws, rules, theory and practice in the provision of services. In conducting market research is the key to understanding customer behavior and how they should align strategies to provide the consumer with a qualified service that meets the characteristics and safety laws. In surveys we realized that there is an unmet demand for security which our project will enter the market and cater to businesses and citizens in need of protection and confidence in everyday life. For the above considerations we can say that this project is economically and socially feasible to run it contributes to strengthen the economy, create new jobs and above all generates a social return.

Factibilidad	Cia Ltda.	Estrategia	característica
--------------	-----------	------------	----------------

## ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE GENERAL .....	2
CAPÍTULO I .....	14
EL PROBLEMA.....	14
1.1. Planteamiento del Problema.....	14
Situación Conflicto .....	5
1.2. Formulación del problema .....	6
1.3. Delimitación del problema.....	7
1.4. Variables de la Investigación.....	7
1.5. Objetivos de la Investigación.....	7
Objetivo General:.....	7
Objetivos específicos: .....	7

1.6. Preguntas de Investigación .....	8
1.7 Justificación e Importancia .....	8
1.8. Conclusión del capítulo I .....	13
CAPÍTULO II.....	14
MARCO TEÓRICO.....	14
Costos de Inversión.....	14
Los Costos Operativos .....	15
Compañía de Seguridad .....	15
Empresas de seguridad privada y sus principales servicios de los sistemas de seguridad .....	16
2.2. Marco Referencial.....	17
2.3 Variables Conceptuales de la Investigación .....	24
Los Costos Operativos .....	25
Operacionalización de las Variables.....	27
2.4 Marco Conceptual.....	27
Conclusión del capítulo II.....	32
CAPITULO III.....	33
MARCO METODOLÓGICO.....	33
3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	33
3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	33
3.3 POBLACIÓN.....	34

3.4 MUESTRA DE LA POBLACIÓN .....	35
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	39
3.6 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	40
CAPITULO IV.....	42
FORMULACIÓN DEL PROYECTO .....	42
4.1. Estudio de Mercado .....	42
4.1.1. El producto.....	42
4.1.2. El Clientes.....	42
4.1.3. El perfil del consumidor.....	43
4.1.4. Identificación de variables.....	43
4.1.5. La demanda.....	43
4.1.6. Análisis de la demanda.....	43
4.1.7 La oferta.....	44
4.1.8 La proyección de la demanda .....	45
4.1.9. Los competidores en el mercado del producto. ....	45
4.1.10. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.....	45
4.1.11. El precio.....	46
4.1.12. La distribución.....	46
4.1.13. Plantación de las ventas.....	46
4.1.14. Estrategias de mercadeo.....	46

4.1.15. Aspectos a tener en cuenta.....	47
4.1.16. Selección de proveedores insumos.....	47
4.2. Estudio Técnico .....	48
4.2.1. Tamaño del proyecto.....	48
4.2.1. Capacidad.....	49
4.2.2. Factores que determinan el tamaño del proyecto.....	49
4.2.3. Optimización del tamaño .....	51
4.2.4. Economía del tamaño.....	51
4.2.5. Planes de ampliación y ensanche.....	52
4.2.7. Factores que influyen en la localización.....	54
4.2.8. Estudio de la localización .....	54
4.2.9. Macro Localización .....	55
4.2.10. Micro Localización: .....	55
4.2.11. Los criterios principales para la selección .....	55
4.2.12. Procedimiento del análisis de localización .....	55
4.2.13. Métodos de evaluación .....	56
4.2.14. Ingeniería del proyecto.....	59
4.2.16. Analisis yy levantamiento de Informacion.....	77
4.2.17. Descripción del proceso de prestación del servicio .....	80
4.2.18. Organización y ejecución de los turnos de guardia .....	83

4.2.19. Distribución física de la empresa de seguridad.....	85
4.2.20. Estructura organizativa y empresarial.....	87
4.2.21. Estructura Legal.....	87
CAPÍTULO V.....	95
5. Propuesta.....	95
5.1 Título de la propuesta.....	95
5.2 Autor de la propuesta.....	95
5.3 Empresa auspiciante.....	95
5.4 Área que cubre la propuesta.....	95
5.5 Fecha de presentación.....	95
5.6. Duración del proyecto.....	95
5.8 Participantes del proyecto.....	95
5.9 Objetivo General.....	96
5.10 Objetivo específico.....	96
5.11 Beneficiario directo.....	96
5.12 Beneficiarios indirectos.....	96
5.13 Impacto de la propuesta.....	96
5.14 Descripción de la propuesta.....	97
5.1.4.1 Ingresos.....	98
5.1.4.2 Costos operativos de materiales directos.....	100

5.1.4.3. Prestamos del proyecto (tabla de amortización) .....	104
5.1.4.5 Estado de resultado .....	105
5.1.4.5 Flujo de caja.....	106
5.1.4.7 Evaluación financiera.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
5.1.4.8 Relación beneficio- costo.....	109
5.1.4.9. Análisis de sensibilidad.....	109
5.1.4.9 Tiempo de recuperación de la inversión .....	110
5.1.5 Importancia .....	112
5.1.6 Metas del proyecto.....	112
5.17 Finalidad de la propuesta .....	113
5.18. Conclusión del capítulo V.....	113
CONCLUSIONES .....	114
RECOMENDACIONES.....	115
BIBLIOGRAFÍA .....	116
APENDICE A. ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS QUE CONFORMAN LA MICROEMPRESA “JCJ Seguridad Privada C.A” .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
APÉNDICE B: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE EMPRESAS PRIVADAS DEL CATÒN DURÀN, DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS .....	124
APÉNDICE C: MATRIZ DE MARCO LOGICO.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

Aumentar las tasa de los estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas del periodo 2018-2019 ..... **¡Error! Marcador no definido.**

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla1.</i> Situación de conflicto.....	5
<i>Tabla2.</i> Aplicación de las Variables.....	28
<i>Tabla3.</i> Población.....	35
<i>Tabla 4.</i> Porcentaje de la Población.....	36
<i>Tabla 5.</i> Distribución muestral.....	39
<i>Tabla6.</i> Simbología.....	39
<i>Tabla7.</i> Determinación de la demanda.....	44
<i>Tabla8.</i> Determinación de la oferta.....	45
<i>Tabla9.</i> Análisis de la Demanda – Oferta.....	46
<i>Tabla10.</i> Competidores en el mercado del producto.....	45
<i>Tabla11.</i> Competidores en el mercado de insumos.....	46
<i>Tabla12</i> Tabla de talento humano con sueldos y prestaciones.....	57
<i>Tabla13.</i> Características de los aparatos tecnológicos.....	59
<i>Tabla 14.</i> Tecnología a aplicar.....	62
<i>Tabla 15.</i> Requerimiento del Personal.....	72
<i>Tabla16.</i> Servicio de Compañía de Seguridad.....	72
<i>Tabla17.</i> ¿Sería de su agrado tener a su disposición el servicio de seguridad privada?.....	73
<i>Tabla18</i> ¿Qué tipo de servicios le presta la empresa con la que actualmente tiene contratado el servicio de seguridad?.....	74

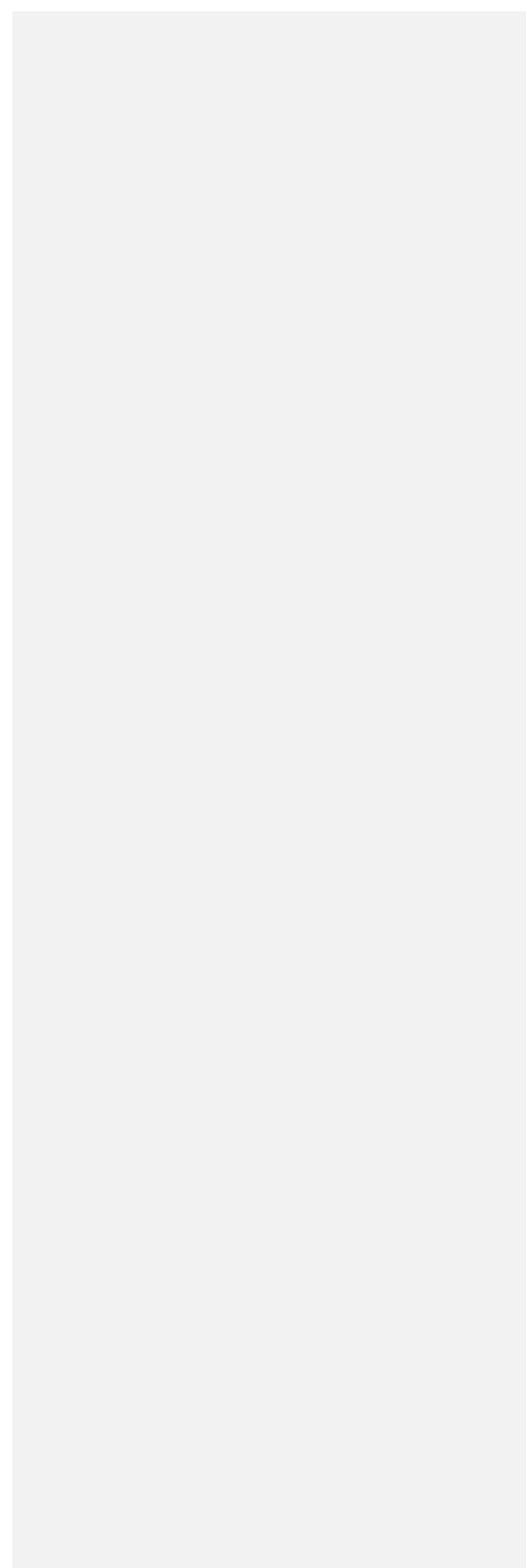
<b>Tabla19.</b> ¿Según su percepción cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?.....	76
<b>Tabla20.</b> ¿Qué aspectos Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?.....	77
<b>Tabla21.</b> ¿Qué materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?.....	78
<b>Tabla22.</b> ¿Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado?.....	79
<b>Tabla23.</b> Si en la pregunta anterior calificó al servicio contratado como “Insatisfecho” o “Poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones?.....	80
<b>Tabla24.</b> ¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de seguridad privada con guardias adecuadamente capacitados (en seguridad y en primeros auxilios), con servicio de inteligencia.....	81
<b>Tabla 25.</b> Señale 3 empresas de seguridad privada que vienen a su mente.....	82
<b>Tabla 26.</b> ¿Para qué horario prefiere contratar el servicio de seguridad privada?.....	83
<b>Tabla 27.</b> ¿Qué jornada del servicio le resulta más conveniente?.....	84
<b>Tabla 28.</b> Descripción de actividades.....	87
<b>Tabla29.</b> Recursos a invertir.....	88
<b>Tabla 30.</b> Descripción de la propuesta.....	99
<b>Tabla 31.</b> Servicios brindados.....	10
	1
<b>Tabla 32.</b> Ingresos.....	101

<b>Tabla 33.</b> Activos.....	102
<b>Tabla33.</b> Resumen de activos fijos.....	102
<b>Tabla 34.</b> Gastos de constitución.....	103
<b>Tabla 35.</b> Balance General.....	103
<b>Tabla 36.</b> Resumen de activos diferidos.....	105
<b>Tabla37.</b> Rol de Pago Mensual Administrativo.....	105
<b>Tabla38.</b> Rol de Pago Mensual Operativo.....	106
<b>Tabla39.</b> Proyecciones anuales.....	106
<b>Tabla40.</b> Datos de la amortización alemana.....	106
<b>Tabla41.</b> Tabla de amortización.....	107
<b>Tabla42.</b> Estado de Resultado.....	107
<b>Tabla43.</b> Flujo de caja.....	108
<b>Tabla44.</b> Tasa interna de retorno.....	110
<b>Tabla 45.</b> Valor Anual Neto.....	110
<b>Tabla 46.</b> Relación costo-beneficio.....	111
<b>Tabla 47.</b> Análisis de Sensibilidad.....	111
<b>Tabla 48.</b> Tiempo de recuperación de la inversión.....	112

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura1.</i> Localidad del Proyecto.....	55
<i>Figura2.</i> Localidad del Proyecto.....	56
<i>Figura3.</i> Equipos de Computación.....	61
<i>Figura 4.</i> Radio p25 fase 2.....	62
<i>Figura 5.</i> Radio Motorola móvil EM 200.....	63
<i>Figura6.</i> 1 Central i connect el-26.....	64
<i>Figura7.</i> Compensación digital de temperatura foco ir .....	65
<i>Figura8.</i> Pulsador de control remoto de cuatro botones .....	66
<i>Figura9.</i> Equipo de seguridad electrónica.....	67
<i>Figura10.</i> Equipo de primeros auxilios.....	67
<i>Figura11.</i> Equipo de oficina.....	68
<i>Figura12</i> Escritorios de oficina con sillas y archivadores papeleras de tres servicios metálicas.....	68
<i>Figura13.</i> Armamento de dotación del guardia.....	69
<i>Figura14.</i> Accesorios y vestimenta del guardia.....	70
<i>Figura15.</i> Vestimenta del guardia.....	71
<i>Figura16.</i> Respuesta pregunta 1.....	73
<i>Figura 17.</i> Respuesta pregunta 2.....	74
<i>Figura18.</i> Respuesta pregunta3.....	75
<i>Figura19.</i> Respuesta pregunta4.....	76
<i>Figura 20.</i> Respuesta pregunta5.....	77

<b>Figura21.</b> Respuesta pregunta6.....	78
<b>Figura22.</b> Respuesta pregunta7.....	79
<b>Figura23.</b> Respuesta pregunta8.....	80
<b>Figura24.</b> Respuesta pregunta9.....	81
<b>Figura25.</b> Respuesta pregunta10.....	82
<b>Figura26.</b> Respuesta pregunta11.....	83
<b>Figura27.</b> Respuesta pregunta12.....	84
<b>Figura28.</b> Diagrama de flujo simbología descripción.....	86
<b>Figura29.</b> Distribución física de la compañía de seguridad “seguridad del norte”.....	88
<b>Figura 30.</b> Organigrama.....	96



# **CAPÍTULO I**

## **EL PROBLEMA**

### **1.1. Planteamiento del Problema**

#### **Antecedentes**

El origen de la industria de seguridad privada data de mediados del siglo XVII (1.963) en Reino Unido, sin embargo en Latinoamérica empezó a tener forma poco antes de 1980. El sector poco a poco se ha ido moldeando y adaptando a los recursos disponibles en el mercado y a las necesidades de sus clientes. Se considera a la década de 1990 el verdadero comienzo de la industria de seguridad privada ya que a partir de entonces se obtuvo una consolidación del sector debido a los crecientes niveles de inseguridad presentes en todos los países.

El sector en la década actual, en la mayor parte de los países tiene un contexto económico de relativa estabilidad económica y baja inflación, la demanda sigue siendo más creciente y cada vez más selectiva y diversificada. El Ecuador el nacimiento de las empresas dedicadas a esta actividad data a partir de los 51 años aproximadamente y ha evolucionado favorablemente, tanto así que la incorporación de la tecnología ha ido de la mano con este progreso, usando sistemas electrónicos de seguridad y demás herramientas que han ayudado a contrarrestar la delincuencia.

En Ecuador, el número de guardias registrados oficialmente en el año 2005 fue de 40.368, el cuál se iguala a los cerca de 42. 610 policías nacionales existentes en este mismo año (no se toma en cuenta con esto el sector informal del cuál no se tiene datos cuantificables, aunque según algunas estimaciones el número llega a 80.000 efectivos).

Por otro lado, la tasa de crecimiento de empresas de seguridad privada ha tenido una variación considerable desde el año 1995. El número acumulado de entidades registradas en la

Superintendencia de Compañías en el año 1990 fue de 54, cifra que corresponde a una tasa de 0,56 empresas por cada cien mil habitantes.

Para el año 1995 el número creció a 163 compañías y la tasa prácticamente se triplicó llegando a 1,52. Entre los años 1995 y 2000 la medida se duplicó a 3,28, y a partir de ese período, el número de empresas creció en un 117% por los siguientes seis años, hasta llegar a 849 empresas registradas en lo que va del 2006. La tasa a su vez ha crecido de 3,28 compañías en el 2000 a 6,29 en el 2006.

La seguridad privada en Ecuador no solamente comprende a los guardias privados sino una serie de actividades o servicios que tienen que ver con: la seguridad electrónica mediante alarmas, el monitoreo de alarmas y sistemas de video vigilancia, el transporte de valores y mercancías, el blindaje de edificios, las consultorías y auditorías de seguridad, transporte de valores, seguridad industrial, y salud ocupacional, la capacitación en seguridad, conductores de seguridad, protectores y ecuatoriano, en el Reglamento escoltas, comercialización de armamento, municiones y equipos de seguridad, investigaciones, seguridad de canes amaestrados, entre otras.

Todas estas modalidades están dirigidas a un amplio mercado donde se incluyen empresas, instituciones, públicas, barrios, condominios, casas, individuos, etc. Cabe destacar que el Ecuador no dispone de una entidad única de control que regule esta actividad.

En el año 2003 el Congreso Nacional del Ecuador aprobó la Ley de Seguridad Privada del Ecuador que establece que el control del funcionamiento de estas compañías estará repartido entre varias instituciones., pero hasta la fecha no se dispone de un reglamento sobre compañías de seguridad privada, debido a que éste se encuentra aún en el Congreso Nacional para su aprobación.

El reglamento existente quedó en desuso a partir de la aprobación de la Ley de Seguridad Privada en el año 2003. Todo esto ha dificultado marcar las competencias y las responsabilidades de las instituciones que controlan esta actividad, el reglamento de selección y características del personal, las entidades encargadas de la capacitación de funcionarios/as.

Según datos de la Superintendencia de Compañías para el año 2006, las 444 empresas que reportaron actividad a esta institución, obtuvieron utilidades de alrededor de US\$ 4 millones y activos en más de US\$55 millones. Una buena forma de ver también el crecimiento económico es a través de la recaudación fiscal.

Según los Servicios de Rentas Internas (SRI), esta actividad registró recaudaciones de impuestos directos e indirectos por US\$3 millones en el 2000, mientras que en el 2006 subió a US\$ 11 millones.<sup>35</sup> Esto implica un incremento del 249,4% en cinco años y una tasa de crecimiento anual del 28,4 %. Frigo (2003) nos dice que en un principio muchas de estas compañías se iniciaron de modo semejante; es decir, empezaron como negocios familiares a partir de que uno o más funcionarios provenientes de las fuerzas públicas de seguridad (Fuerzas Armadas y Policía Nacional) se acogieron a su retiro (en ocasiones antes de esto), e iniciaron sus empresas.

Si bien no existe datos que ratifiquen esta afirmación en el caso de Organizaciones de Seguridad Privada emitido en el naturales que podrían ofrecer año de 1998, está prescrito que en el acta constitutiva de las compañías, debe constar al menos un ex miembro de las fuerzas del orden público entre los socios/as fundadores.

Por otro lado, este mismo reglamento establecía que el 25% del personal contratado por estas compañías, debían ser ex integrantes de la fuerza pública. Es difícil también corroborar cuantitativamente esta afirmación, sin embargo, dentro de los requisitos indispensables para la contratación del personal, está el haber cumplido con el servicio militar obligatorio. Este

requerimiento, sin duda alguna, más allá de garantizar la presencia de personal más preparado en las compañías (en manejo y uso de armas, conocimiento de estrategias de disuasión, etc.), es un factor que reduce los costos de capacitación que inciden en el precio final del producto.

### **Ubicación del Problema en un Contexto**

La seguridad en el Ecuador no sólo es un problema de las principales ciudades; es común escuchar en la prensa los continuos asaltos a diferentes tipos de empresas. El gobierno actual a través del Ministerio del Interior del Ecuador implementó el mecanismo conocido como LOS MÁS BUSCADOS, por el cual ofrece importantes recompensas económicas a quién dé información del paradero de personas que registran antecedentes delictivos y últimamente hayan cometido fechorías contra la vida o contra la propiedad privada. Sin embargo es común escuchar que los delincuentes andan organizados y buscando cada vez más mecanismos que les permitan cometer sus ilícitos con el menor riesgo. (Ministerio del Interior, 2016).

En la ciudad de Durán año 2018, quedó conmocionada por el asalto a mano armada de la empresa Servi - Pagos cuando intentaba evacuar más de doscientos mil dólares producto de las cotidianas recaudaciones, en la que se perdieron inclusive vidas de agentes de la seguridad y de la cual hasta el momento han sido detenidos cuatro personas (Ministerio del Interior, 2018).

Hay que tomar en cuenta que los encargados de las diferentes empresas públicas y privadas de la ciudad de Durán son a quienes les han sido confiado recursos en general para los diferentes tipos de producción y es notorio pensar que a mayor inseguridad en la ciudad deben incrementarse los mecanismos de seguridad en las diferentes instituciones. Por ende surge la idea de que la seguridad es un servicio que urge para diferentes organizaciones que aún no lo poseen y que de ninguna manera quieren arriesgar la vida de sus empleados o los recursos de valor que manejan.

Ante la realidad contextualizada anteriormente, resulta evidente que la ciudad de Durán requiere más empresas de seguridad con el fin de afrontar la inseguridad que se vive en la ciudad; por ende la problemática apunta a que las empresas de seguridad existentes resultarían insuficientes, por lo cual sería necesario la creación de más empresas de seguridad que vayan a cubrir esta demanda insatisfecha de seguridad en la ciudad de Durán.

### **Situación Conflicto**

La inseguridad ronda en todas las ciudades del país y que los blancos más comunes son las empresas en las que circulan cantidades de dinero constantemente. Aunque para los delincuentes puede interesarles dinero, así como objetos de valor.

*Tabla 1.*  
Situación de conflicto

<b>Causas</b>	<b>Efecto</b>
• Separación en los hogares	• Conflicto
• Pérdida de valores familiar	• Divorcios
• Crisis económica	• Pobreza
• Violencia Intrafamiliar	• Delincuencia

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García

### **Separación en los Hogares**

El divorcio como crisis (Pittman, 1990) propone que una crisis se produce cuando una tensión; una fuerza que tiende a distorsionar afecta al sistema familiar, exigiendo un cambio en su repertorio usual, y permitiendo, además, la entrada de influencias externas de una forma incontrolada.

### **Pérdida de Valores**

Los padres de familia juegan un papel de suma importancia, pues depende de en gran parte de ellos la formación de valores que van a dar a sus hijos, es una situación de unión, de respeto, misma que tiene que verse reflejada en los pilares de la familia: Papá y Mamá. Si ellos no logran tener una base sólida, difícilmente los hijos de esa familia pueden adquirir buenos cimientos para un futuro. (López, 2017).

### **Crisis Económica**

Una crisis económica, por lo tanto, hace referencia a un periodo de escasez en la producción, comercialización y consumo de productos y servicios. La economía es cíclica, es decir, combina etapas de expansión con fases de contracción. Estas fluctuaciones sucesivas se conocen como ciclo económico (Hortalá, 2012).

### **Violencia Familiar**

La violencia familiar, es toda acción u omisión cometida por algún miembro de familia en relación al poder, sin importar el espacio físico donde ocurra, que perjudique el bienestar, la integridad física y psicológica, o la libertad y el derecho al pleno desarrollo de otro miembro de la familia.

## **1.2. Formulación del problema**

¿Cómo cuantificar los costos de inversión para la creación de una compañía de Seguridad, ubicada en el Cantón Durán, Provincia del Guayas en el periodo 2018-2019?

### 1.3. Delimitación del problema

- Campo: Empresarial
- Área: Inversión
- Aspecto: Costos de inversión; Compañía de seguridad
- Tema: Proyecto de Pre-Factibilidad para la creación de una Compañía de Seguridad Privada en el Cantón Durán
- Delimitación Espacial: Ecuador, Provincia del Guayas, cantón Durán
- Delimitación Temporal: Período 2019-2020
- Línea de investigación: Desarrollo e innovación empresarial

### 1.4. Variables de la Investigación

**Variable Independiente:** Costos de Inversión

**Variable Dependiente:** Compañía de Seguridad

### 1.5. Objetivos de la Investigación

**Objetivo General:**

- Desarrollar un estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas.

**Objetivos específicos:**

- Identificar el contexto situacional externo de la problemática del medio local.

- Definir las bases teóricas científicas sustentadas en la investigación bibliográfica del proyecto de estudio.
- Analizar los métodos teóricos y empíricos relacionados a las técnicas de investigación del proyecto.
- Establecer el proceso operativo idóneo que permita la eficiencia en los resultados.
- Determinar la prefactibilidad del proyecto de creación de una empresa de seguridad privada en el cantón Durán.

### **1.6. Preguntas de Investigación**

- 1.- ¿Qué diagnóstico situacional de la problemática externa se estudia en el medio local?
- 2.- ¿Cómo se estructuran las bases teóricas científicas sustentadas en la investigación bibliográfica del proyecto?
- 3.- ¿Cómo se determinan los métodos teóricos y empíricos en la investigación del proyecto?
- 4.- ¿Con qué instrumentos se analiza el proceso operativo idóneo que permitan resultados eficientes?
- 5.- ¿Cómo se elabora el proyecto de creación de una compañía de seguridad privada?

### **1.7 Justificación e Importancia**

El presente proyecto propone contribuir al problema más grave que está atravesando nuestra sociedad que es la inseguridad, debido a que hay un crecimiento delincuencial sin medida, nuestra oferta constituirá un respaldo para garantizar la seguridad a las Instituciones públicas, privadas, personas importantes y al público en general. La situación relativa a la seguridad pública y privada constituye hoy la principal amenaza para la estabilidad, el fortalecimiento democrático y las

posibilidades de desarrollo de los estados. La violencia y la inseguridad en general afectan al conjunto de nuestra sociedad y deterioran severamente la calidad de vida de nuestro ciudadano, quienes se sienten atemorizados, acosados y vulnerables ante la amenaza permanente de victimización.

**Comentado [L1]:** No plural, revisar todo el archivo

**Comentado [C2R1]:**

**Comentado [C3R1]:**

La Fiscalía General del Estado, como parte fundamental del aparato de justicia, en una estructuración de una Política Criminal Integral, cree que la seguridad ciudadana debe contar con información cuantitativa amplia, verificable, contrastada, confiable y comparable, por ello hemos ampliado la información estadística, identificando datos socio demográfico, recurso humano operacional, mayor frecuencia de delitos nacional y provincial.

Se observa la información fuente de la Fiscalía General del Estado que se produjo un total de 4.319 noticias de delito; el robo es el delito de mayor frecuencia, con un total de 1.439 38 denuncias (33.31%) ejecutados en domicilios a personas y en locales comerciales. Se han verificado 724 delitos de tránsito 17.76% del total de noticias registradas se han producido 63 muertos y 566 heridos.

Los menores infractores participaron en un 5.53% del total de sucesos denunciados ante la Fiscalía. En cuanto a las infracciones cometidas con violencia sexual, Durán ha registrado 119 denuncias (0.36%). Respecto de la tenencia ilegal de estupefacientes, Durán ha reportado 101 noticias de delito.

Por ser una zona de paso obligatorio para la distribución de mercaderías a diferentes provincias del país, mantiene 84 denuncias por delitos, equivalente al 1.94% del total de denuncias, ocupando el sexto lugar a nivel nacional, este cantón ha reportado 47 noticias por tenencia ilegal de armas.

En la Sociedad Ecuatoriana actual por motivos fundamentalmente económicos y sociales se generan circunstancias y desajustes, donde la seguridad pública no consigue alcanzar

suficientemente el equilibrio entre la seguridad teórica que debe proporcionar y la sensación de necesidad de seguridad real que la sociedad demanda.

Por este motivo y bajo estas circunstancias la seguridad privada se genera como un complemento para dicha necesidad y puede proporcionar a nuestra sociedad los servicios de vigilancia y protección de bienes, protección de personas, protección de transporte y distribución de objetos de valor, etc.

La seguridad privada es en esencia un elemento auxiliar y siempre coordinado a la seguridad pública. La preocupación siempre ha sido y será la de dar a la población la oportunidad de mejorar sus ingresos económicos para elevar su calidad de vida y, que mejor hacerlo a través de esta propuesta direccionada hacia las personas que necesitan prestar sus servicios.

Esta propuesta brindará beneficios al público en general del cantón de Durán que contará con personal calificado y disponible las 24 horas del día durante los 365 días del año. Los propietarios de los negocios podrán dormir con toda confianza porque estarán custodiados por guardias de seguridad responsables y siempre listos a cualquier sorpresa. .

Todas las personas que forman parte de una compañía deben contribuir en dar el mejor servicio a sus clientes. Los clientes al estar en contacto con los funcionarios de la compañía deben percibir este servicio, pues es aquí con ellos, que perciben la imagen que proyecta la compañía, esta proyección que debe ser de seguridad, de calidad en todos los aspectos económicos, financieros y de servicios en general.

### **Viabilidad del Proyecto**

Es la posibilidad que tiene un proyecto para ser ejecutado y operado de tal manera que cumpla con su objetivo.

Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto.

### **Tipos de Viabilidad**

La viabilidad está conformada por: aspectos técnicos, Socioeconómicos, Financiera, Jurídica, Organizacional/Institucional, Tecnológica, Política.

#### **Viabilidad Técnica.**

Permite determinar la calidad y coherencia de la información relacionada con el objetivo mismo del proyecto, sus planteamientos básicos, la dimensión de las variables que intervienen, soluciones y actividades.

Cuando se realiza la evaluación se debe revisar la identificación de la situación, las alternativas técnicas propuestas, las actividades y los costos.

#### **Viabilidad Socioeconómica.**

Permite identificar y valorar los beneficios, con el fin de determinar si el proyecto genera efectivamente dichos beneficios y si su valoración se encuentra en rango aceptable. Los criterios socioeconómicos se refieren al impacto económico del proyecto a nivel regional o local y a los efectos sociales sobre los grupos de personas afectadas.

#### **Viabilidad Financiera**

En estos casos, la profundidad de los análisis está relacionada con la complejidad y magnitud del Proyecto. Corresponde, según el caso, explorar las previsiones financieras realizadas, las formas habituales de gestión y disposición de los fondos, verificar la existencia de los acuerdos y decisiones necesarios, correspondientes a los órganos de decisión y administración. No supone valoración alguna del costo de oportunidad de su disposición ni de las distintas combinaciones

posibles de magnitudes a utilizar de distintas fuentes externas. Refiere solo a la relación entre el ejecutor responsable de la gestión de la iniciativa y el grado de suficiencia de los fondos de que dispone en forma preliminar.

#### **Viabilidad Jurídica**

Los estudios de viabilidad jurídica (ausentes en buena parte del análisis de Proyectos) informan sobre el grado de compatibilidad de la intervención prevista con el bloque normativo preexistente o esperado. En efecto, toda intervención se despliega en medio de un orden jurídico-institucional al que debe adecuarse. Este ordenamiento está presente en el conjunto de actividades que requiere la realización de un Proyecto y cada una de estas debe satisfacerlo, disminuyendo los riesgos de conflictos, demoras y rediseños.

#### **Viabilidad Organizacional/Institucional**

El análisis de las capacidades de la organización debe considerar también los requerimientos que se originan en el periodo de análisis y evaluación del proceso de contratación de la ejecución, que comprende la formulación de las condiciones en que ésta se ofrece como así también la diversidad de respuestas obtenidas de los terceros oferentes para la ejecución de los trabajos. La competencia del personal dispuesto para este trabajo es determinante pues sus resultados impactan no solo en la calidad de la resolución técnica de la intervención sino también en el desempeño financiero y económico, en el plano jurídico y legal y en mejorar las condiciones para que disminuyan dificultades y conflictos en las etapas posteriores de ejecución y operación.

#### **Viabilidad Tecnológica**

La viabilidad tecnológica de una intervención está directamente vinculada con la sostenibilidad de la configuración seleccionada para sus componentes tecnológico- intensivos. Precisar esta condición requiere el reconocimiento del estado de arte de la tecnología utilizada, de

los tiempos estimados de obsolescencia, de la existencia de tecnologías alternativas y de las previsiones sobre desarrollos tecnológicos en etapa pre-industrial con posibilidades de expansión en el corto y mediano plazo. Se trata de no incorporar configuraciones, sea en tecnologías blandas o duras, cuya operatividad pueda verse amenazada o menguada, en el corto o mediano plazo, por causas vinculadas a su propia obsolescencia o a las dificultades de compatibilidad de sus interfaces principales. Este análisis es necesariamente prospectivo y -como tal- incorpora incertidumbres que deben ser internalizadas para considerar los resultados e impactos esperados de la intervención en los distintos escenarios construidos.

### **La Viabilidad Política**

Para el tratamiento de la viabilidad política puede encontrarse en la crítica al concepto “solución de problemas” (Matus, 1987), dado que éste esconde los efectos colaterales no deseados (costos directos e indirectos) afrontados por el actor que interviene en la situación y utiliza un modelo explicativo de decisiones de gestión públicas centrado en lo que define como “intercambio de problemas”.

### **1.8. Conclusión del capítulo I**

Cada uno de los antecedentes del problema de investigación permiten identificar la problemática la cual se encuentra establecida a través de la interrogante: ¿Cómo cuantificar los costos de inversión para la creación de una compañía de Seguridad, ubicada en el Cantón Durán, Provincia del Guayas en el periodo 2018-2019?, por medio de la cual se busca brindar una solución a través del desarrollo de un estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas, el cual permitirá solucionar la problemática y cumplir con los lineamientos y objetivos de la presente investigación.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Fundamentación Teórica

##### Costos de Inversión

Los costos de inversión, para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio. Llamados también costos pre operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo (Esan, 2016).

Por ejemplo, los costos de inversión en un proyecto de una carretera que une dos ciudades serán todos los que se dan desde la elaboración de los estudios preliminares hasta antes de la inauguración de la carretera para que circulen a través de ella los primeros vehículos (Esan, 2016).

Adicionalmente, en la etapa pre operativo se debe de contar con el capital de trabajo, el fondo de maniobra que sirve para costear los activos corrientes que harán posible el inicio de la etapa operativa del proyecto. La etapa pre operativa, aquella en la que se generan los costos de inversión, comprende los siguientes costos: estudios de factibilidad, estudios definitivos, planos y licencias, terrenos, edificios, instalaciones fijas, bienes de capital, aquellos que sirven para la producción de otros bienes, como maquinarias y equipos; mobiliario, entre otros (Esan, 2016).

Dentro de los costos de inversión las futuras reposiciones también es fundamental considerar de bienes de capital que posiblemente el proyecto requiera; por ejemplo, si un proyecto tiene un periodo útil de 20 años (se espera que durante 20 años produzca el bien o servicio para el que fue

creado) y tiene al inicio una maquinaria que tiene sólo 6 años de vida útil, entonces será necesario hacer tres reposiciones de dicha maquinaria para que el proyecto siga funcionando (Esan, 2016).

### **Los Costos Operativos**

Por consiguiente, los costos operativos son todos aquellos que se dan desde el inicio del proyecto hasta el final de su periodo. Aquí se tienen los siguientes: costos de producción, gastos de mercadotecnia, gastos administrativos y generales, gastos de la gerencia del proyecto, gastos financieros, impuestos, entre otros. Un componente muy importante de estos costos son los costos de mantenimiento que requieren los bienes de capital (Carrión, Guerrero, & Sarmiento, 2015).

Los costos de reposición, a diferencia de los costos de inversión que se dan una sola vez salvo los costos operativos son periódicos. Su frecuencia es relativamente alta, sea semanal, quincenal, mensual (Carrión, Guerrero, & Sarmiento, 2015).

Por lo tanto, los costos de operación permiten que el proyecto funcione en el día a día, en el corto plazo. Mientras los costos de inversión son esenciales para dejar el proyecto listo para que empiece a funcionar en el largo plazo,

### **Compañía de Seguridad**

Se dedican a ofrecer servicios de vigilancia, en el mundo son cientos de miles las empresas que encontramos. Sin embargo, una de las preguntas que muchas personas pueden tener, es cuáles pueden ser los servicios principales que ofrecen las empresas de seguridad privada y cómo podemos beneficiarnos de ellos (Grooming, 2015).

La seguridad privada es la que ofrecen las compañías de servicios de seguridad con objeto de proteger el conjunto de bienes y derechos para los que han sido contratadas. Estos intereses

protegidos suelen ser de naturaleza privada: edificios, almacenes, hogares, terrenos, etc (Grooming, 2015).

Son servicios que suelen llevar a cabo la seguridad privada, la protección de mercancías e inmuebles, así como de sus ocupantes y el control de acceso a los mismos los realizan vigilantes de seguridad; la investigación relacionada con intereses privados de las personas o las empresas que llevan a cabo los detectives privados; la protección de personas escoltas; o la instalación y explotación de sistemas que protejan dichos intereses como sistemas de alarma o sistemas de vigilancia (Pro Tech, 2017).

También cabe la posibilidad de que el Estado pague por los servicios de estas empresas como complemento a las actividades que realizan los organismos y funcionarios públicos para salvaguardar la ciudadana. Para la prestación de estos servicios suele ser necesario que las autoridades del lugar otorguen las licencias correspondientes a las compañías que los prestan y a sus trabajadores (Pro Tech, 2017).

Por consiguiente, la mayoría de los establecimientos y las industrias cuentan con un servicio de vigilancia, en muchos casos consideramos que este tipo de ambientes o de personas son las únicas que pueden tener este servicio. Existen empresas de seguridad privada de todo tipo y especializadas en un gran campo de servicios.

### **Empresas de seguridad privada y sus principales servicios de los sistemas de seguridad**

De acuerdo al Ministerio del Interior, se hace con la intención de proteger a las personas o las propiedades de una persona o una organización, el servicio que se presta con respecto a la seguridad, de esta forma siempre ofrece un trabajo garantizado (Ministerio del Interior, 2015).

**En este tipo de empresas** encontramos que dentro de la lista de servicios se encuentran:

1. **Servicio de vigilancia:** más conocidos de manera general por las personas, el cual consiste en la vigilancia como su nombre lo indica con el objetivo de proteger bienes, lugares o cualquier tipo de evento o espectáculo.
2. **Servicio de escolta:** otro de los servicios que podemos encontrar en las empresas, es el de escoltas, el cual se permite la protección de la vida y de la seguridad de cierto tipo de personas, personalidades famosas, políticos, entre otros.
3. **Servicio de transporte blindado:** el transporte blindado, es otro de los servicios que podemos tener por medio de las empresas de seguridad, el cual se emplea por lo general para transportar dinero, aunque también se emplea para el transporte de cualquier mercancía que suponga un valor extremadamente alto.
4. **Servicio de transporte de explosivos:** uno de los servicios que son muy poco conocidos por las personas, pero necesarios, es aquel en el cual se brinda el transporte de objetos o elementos que son explosivos y también altamente profesional.
5. **Servicio de sistemas de seguridad:** Por lo general las empresas o las casas emplean sistemas de vigilancia monitoreadas, que requieren de la instalación y el mantenimiento.
6. **Servicio de alarmas:** por último, encontramos que las empresas de seguridad brindan a sus clientes el sistema de recepción de alarmas, es decir que una vez que el sistema detecta una amenaza en la vivienda o en la empresa, ésta activa una alarma que es recibida por la empresa de seguridad.

## 2.2. Marco Referencial

### Compañía de seguridad:

La seguridad privada es un mercado que, a pesar de ser relativamente joven en América Latina, ha crecido rápidamente. Actualmente emplea formal e informalmente a un importante

grupo poblacional, y suple la creciente demanda de seguridad que las sociedades requieren y que el Estado moderno no logra cubrir satisfactoriamente. (Segura, 2007)

La seguridad ciudadana se ha convertido en un asunto prominente en la agenda de la consolidación democrática y el desarrollo de América Latina. Impone elevados costes económicos y se introduce en la vida política. El artículo analiza las múltiples causas de la violencia social, que debe ser analizada desde una perspectiva holística. Se examinan los incentivos a la violencia que supone la impunidad generalizada que es consecuencia de la debilidad de las fuerzas de orden público y el sistema judicial (Carrillo, 2007).

La seguridad, como bien público, es responsabilidad primaria del Estado, pero también compete a las autoridades locales y la sociedad civil. Una estrategia global frente a la violencia requiere del fortalecimiento del Estado de derecho, la reforma del sistema judicial y de la policía, de las prisiones, mayores esfuerzos en la prevención, y mayor participación de la sociedad civil (Carrillo, 2007).

#### **Referencias:**

**Título: Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de seguridad para las empresas públicas y privadas de la ciudad de Loja**

Autor: Edison Espinosa Bailón Manchay Medina, Johnny Fabián

Fecha de publicación: 2014

#### **Resumen:**

La presente tesis de grado se realizó con el objetivo de determinar la factibilidad para la creación de una Empresa de Seguridad para las empresas Públicas y Privadas de la ciudad de Loja;

considerando que los altos índices delincuenciales a nivel nacional y específicamente en la Provincia de Loja, ha creado un clima de desconcierto e inestabilidad psicológica en los empleados de las instituciones públicas y privadas, por lo tanto se hace menester que los empleados trabajen en un ambiente de paz y tranquilidad, en este contexto es necesario la creación de empresas dedicadas a brindar el servicio de seguridad en la región, de los pormenores del presente proyecto de factibilidad detallamos a continuación: Para recabar información y fundamentar la tesis, se utilizó algunos métodos y técnicas de investigación; entre las más importantes se puede mencionar, el método estadístico que permitió determinar la cantidad exacta de las instituciones públicas y privadas de la ciudad de Loja, estos datos fueron proyectados al año 2013, que es de 6.886 empresas, además a través del método matemático se pudo calcular la muestra, dando como resultado un total de 378 empresas Educativa “Calasanz”, por cuanto el lugar cumple con los requerimientos necesarios para su implementación, específicamente en lo referente a vías de comunicación, servicios básicos, facilidad de transporte, infraestructura física y seguridad (Espinosa & Manchay, 2014).

**Semejanza:**

Tiene cierta semejanza con el proyecto ya que la actividad principal es establecer una empresa de seguridad privada para la ciudad de Loja

**Diferencia en el presente:**

Se diferencian por el tipo de metodología que se utilizan en los proyectos y se enfocan a otros mercados.

**Título: Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de Seguridad Electrónica en la ciudad de Latacunga.**

Autor: Coronado Reyes, Verónica Alexandra

Fecha: 2014-07

**Resumen:**

Empresa de seguridad electrónica: Security Now, su ubicación es en el sector el Niágara, ciudad de Latacunga Provincia de Cotopaxi. Las razones por las que esta idea es una oportunidad de negocio son: el incremento de delincuentes, el aumento de sensación de inseguridad en los habitantes, Ineficacia de las instituciones del control y la prevención de los delitos, pocas empresas que ofrezcan este servicio, existe demanda considerable de seguridad privada, el desempleo, la pobreza, la pérdida de valores éticos y morales. El proyecto consiste en instalar una red wifi que permite a través de un servidor Linux, tener una intranet que distribuya servicio de Internet y conecte a 500 usuarios o más a través de puntos de acceso llamados Wimax, emitirá señales de auxilio silenciosas de cada hogar, de esa manera los delincuentes no están alertas y el equipo de asistencia acudirá en menos de diez minutos para su captura (Coronado, 2014).

**Semejanza:**

Existe semejanza por la actividad que ambas realizan que es la de dar seguridad.

**Diferencia en el presente:**

Se dedican a la seguridad electrónica a diferencia del proyecto que se está realizando, mientras que el otro proyecto la actividad que realiza es de seguridad privada.

**Título: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en la ciudad de Quito**

**Autor:** Raura Jurado, William Vinicio

**Fecha de publicación:** 2016

**Resumen:**

El presente proyecto se enfoca en el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en la ciudad de Quito, para lo cual se analizó los diferentes estudios de mercado, técnico y financiero.

Para llevar a cabo el proyecto se dividió en siete capítulos, mismos que se describen brevemente a continuación (Raura, 2016).

En el Capítulo I se realiza un análisis general de la situación actual del país en el ámbito de macro y micro entorno en los que se analiza principalmente los factores económicos, políticos y sociales en los que se va a desenvolver la empresa, adicional a esto se realiza un estudio del desarrollo y cambios a los que se ha enfrenado la seguridad industrial en el país (Raura, 2016).

En el Capítulo II se realizó el estudio de mercado en el cual se busca obtener información que permita establecer parámetros que ayuden a determinar la demanda y oferta de los productos que se pretende comercializar. A través de la encuesta se determinó que el 83% de las empresas adquieren equipos de seguridad industrial y protección personal, por lo que se puede concluir que existe un mercado amplio en el cual se puede ofrecer los productos de la empresa (Raura, 2016).

En el Capítulo III, se realiza la estructuración de la empresa y su organización, en la que se incluye el plan estratégico en el que se detallan la misión, visión, objetivos y políticas, adicional se establece a Safety Center Cia. Ltda. (Raura, 2016).

**Semejanza:**

Existe semejanza por la acción a realizar que es la creación de la empresa de seguridad.

**Diferencia en el presente:**

Se dedican dedicada a la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal es muy diferente al proyecto de seguridad para empresas privadas.

**Título:** Proyecto de creación de una empresa de seguridad especializada en custodia armada de contenedores en la ciudad de Guayaquil.

**Autor:** Katiuska Alcívar, Johanna Latorre

**Fecha de publicación:** 2016

**Resumen:**

La industria de la seguridad física privada es uno de los sectores que ha tenido gran auge en los últimos años. El desarrollo de este sector es influenciado por factores como la delincuencia y las fallas palpables de la seguridad proporcionada por el estado o, que en conjunto con el aumento de actividades de comercio exterior en nuestro medio han incidido en la creación de la necesidad por parte de comerciantes importadores y exportadores a recurrir a empresas que brinden servicio de custodia y vigilancia de su mercadería. Existen aproximadamente 825 empresas exportadoras e importadoras en la ciudad de Guayaquil, y 32 empresas de seguridad enfocadas a brindar este servicio. El presente proyecto tiene por objetivo determinar la factibilidad de implementación y aceptación del servicio de seguridad especializada en custodia armada de contenedores. El estudio se lo ha realizado alrededor de análisis micro y macroeconómico, matrices y demás conocimientos adquiridos durante nuestra carrera universitaria sobre evaluación de proyectos en el que se hacen presentes criterios cualitativos y cuantitativos (Alcívar, Latorre, Niola, & Romero, 2016).

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

**Semejanza:**

Existe semejanza por la seguridad especializada que brinda la empresa.

**Diferencia en el presente:**

Se dedican a otra actividad de seguridad que es la en custodia armada de contenedores en la ciudad de Guayaquil.

**Título: Estudio de factibilidad para la creación de una compañía de seguridad en el cantón Marcelino Maridueña.**

**Autor:** Acosta Reyes Andrés Ernesto

**Fecha de publicación:** 2013

**Resumen:**

Después de haber realizado las respectivas investigaciones a las compañías de seguridad que prestan sus servicios a las empresas industriales del cantón Marcelino Maridueña, existe muchas falencias por parte de estas debido a que sus oficinas están ubicadas en otras ciudades y además no conocen las verdaderas necesidades que tienen dichas empresas, por tal motivo los guardias que laboran en las compañías de seguridad no tienen el conocimiento necesario para realizar su trabajo, esto hace que al momento de realizar su guardia se presenten ciertos inconvenientes generando disgusto a los clientes, esta situación se podrá solucionar creando una compañía de seguridad dentro del cantón que conozca a fondo los deseos y necesidades de las empresas, para poder brindarles un servicio de seguridad de calidad y con personal altamente capacitado y de preferencia de la localidad para aportar al mejoramiento socioeconómico de las familias del cantón Marcelino Maridueña (Valderrama & Acosta, 2013).

**Semejanza:**

Existe semejanza por la creación de una empresa que se encargue de la seguridad.

**Diferencia en el presente:**

Se dedican a la actividad de seguridad, pero no es privada lo que la diferencia de este proyecto.

### 2.3 Variables Conceptuales de la Investigación

#### **Variable Independiente:** Costos de Inversión

Estimar bien los costos para obtener la buena formulación de un proyecto es un factor crucial para el futuro del mismo.

Los costos de inversión, llamados también costos pre-operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio (Esan, 2016).

Por ejemplo, en un proyecto de una carretera que une dos ciudades, los costos de inversión serán todos los que se dan desde la elaboración de los estudios preliminares hasta antes de inaugurar la carretera para que circulen a través de ella los primeros vehículos.

La etapa pre-operativa, aquella en la que se generan los costos de inversión, comprende los siguientes costos (con variaciones dependiendo del tipo de proyecto): estudios de factibilidad, estudios definitivos (ingeniería conceptual, ingeniería de detalle), planos y licencias, terrenos, edificios, instalaciones fijas, bienes de capital (aquellos que sirven para la producción de otros bienes, como maquinarias y equipos); mobiliario, entre otros. Adicionalmente, en la etapa pre-operativa se debe de contar con el capital de trabajo, el fondo de maniobra que sirve para costear los activos corrientes que harán posible el inicio de la etapa operativa del proyecto (Esan, 2016).

También es importante considerar dentro de los costos de inversión las futuras reposiciones de bienes de capital que posiblemente el proyecto requiera; por ejemplo, si un proyecto tiene una vida útil de 20 años (se espera que durante 20 años produzca el bien o servicio para el que fue creado) y tiene al inicio una maquinaria que tiene sólo 6 años de vida útil, entonces será necesario

hacer tres reposiciones de dicha maquinaria para que el proyecto siga funcionando. (apuntes-empresariales)

### **Los Costos Operativos**

Por otro lado, los costos operativos son todos aquellos que se dan desde la puesta en marcha del proyecto hasta el final de su vida útil. Aquí se tienen los siguientes: costos de producción (sueldos y salarios del personal, insumos, etc.), gastos de mercadotecnia, gastos administrativos y generales, gastos de la gerencia del proyecto, gastos financieros, impuestos, entre otros. Un componente muy importante de estos costos son los costos de mantenimiento que requieren los bienes de capital. A diferencia de los costos de inversión que se dan una sola vez (salvo los costos de reposición), los costos operativos son periódicos. Su frecuencia es relativamente alta (semanal, quincenal, mensual) (Gonzales, 2014).

Resumiendo, mientras los costos de inversión son esenciales para dejar el proyecto listo para que empiece a funcionar en el largo plazo, los costos de operación permiten que el proyecto funcione en el día a día, en el corto plazo. Las empresas privadas y las entidades públicas deben resolver una importante cuestión cuando toman decisiones de inversión: plantear bien ambos tipos de costos (Esan, 2016).

Un error frecuente es elegir proyectos con el menor costo de inversión aunque sus costos de operación y mantenimiento sean mayores, o simplemente no tomar en cuenta los costos operativos porque corresponden a otra etapa. Una correcta decisión en la elección de un proyecto es considerar ambos costos antes de ejecutarlo. Los costos de operación y mantenimiento son los que darán sostenibilidad al proyecto y se incurrirán en ellos por varios años. No se podrán cambiar hasta que se incurran en nuevos costos de inversión (Esan, 2016).

**Variable Dependiente:** Compañía de Seguridad

Este sector de mercado, se encuentra en crecimiento por los altos índices de inseguridad, a la vez que, los organismos de control no pueden cubrir con la vigilancia que se requiere, a pesar del ingreso de nuevos competidores, motivados principalmente por obtener una importante participación en la brecha existente (El telégrafo, 2018).

Si bien es cierto, existen algunas barreras de entrada, como la inversión requerida, la posibilidad de rentabilidad atrae a muchas empresas e inversionistas que desean participar en el sector, así lo demuestran las estadísticas, debido a la enorme migración que se produce anualmente desde las provincias hacia la capital, donde existe mayores posibilidades de conseguir empleo, así como para la formación universitaria (Hidalgo, 2014).

Esta situación, genera una mayor competitividad, situación que es positiva para las instituciones financieras, empresas, centros educativos, centros comerciales, edificios, urbanizaciones cerradas, ya que pueden encontrar mejores alternativas para satisfacer sus requerimientos, obligando a las empresas a mejorar constantemente el servicio prestado.

Una vez analizada la actividad económica y financiera del proyecto empresarial y su viabilidad, es necesario que el promotor o promotores elijan cuál va a ser la forma jurídica (criterios para efectuar la elección) que va a adoptar para llevar a cabo dicha actividad económica empresarial, y que habrá de ser la más adecuada a la actividad que se proyecta desarrollar (Cámara Santa Cruz de Tenerife, 2016).

Son dos las posibilidades que el emprendedor o emprendedores tiene a la hora de desarrollar la actividad económica empresarial:

- Utilizar la forma jurídica de empresario individual (también llamado "persona física"), o bien,
- La forma jurídica de empresario social (también llamado "persona jurídica"); y dentro de éstas, se optará por una u otra forma de las contempladas en nuestro ordenamiento jurídico.

Además, el emprendedor tiene la posibilidad de realizar los trámites de inicio de actividad en las Ventanilla Únicas Empresariales, que son oficinas donde en un solo espacio físico es posible realizar los trámites necesarios para la puesta en marcha de una empresa. (creacionempresa, 2018).

El plan de empresa se inicia cuando en la etapa de estudio de Pre-Factibilidad se ha llegado a la conclusión de que la idea es válida y existen claros indicios de que puede ser rentable (Ramírez; Vidal; Domínguez, 2009). Es un documento en el que se identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio y que recoge en detalle:

- Un análisis de viabilidad económica, de mercado, organizativa y técnica de la futura empresa.
- Un primer diseño de las acciones a emprender para la puesta en marcha y el desarrollo de la empresa (Vega & Bedoya, 2017).

### Operacionalización de las Variables

*Tabla 2.*

Aplicación de las Variables

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Variables	Definición	Indicadores	Técnicas
-----------	------------	-------------	----------

## 2.4 Marco Conceptual

### Proyecto de Inversión:

---

	Son todos aquellos costos	
	que se dan desde la	
	concepción de la idea que	Origen de Proyecto
<b>Variable</b>	da origen al proyecto hasta	Producción
<b>Independiente:</b>	poco antes de la	Servicio
<b>Costo de Inversión</b>	producción del primer	producción del primer
	producto o servicio.	producto o servicio.
	Landaure(2016)	
	El plan de Compañía se	
	inicia cuando en la etapa de	Compañía
<b>Variable</b>	estudio de Pre-Factibilidad	Rentabilidad
<b>Dependiente:</b>	se ha llegado a la	Entrevista
<b>Compañía de</b>	conclusión de que la idea es	Encuesta
<b>Seguridad</b>	válida y existen claros	
	indicios de que puede ser	
	rentable. Gálvez (2015)	

---

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa. El proyecto de inversión de acuerdo con “El plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad (Rodríguez, 2017).

#### **Etapas del Proyecto de Inversión:**

Las etapas de un proyecto de inversión son:

- a) Etapa de Pre – Inversión b) Etapa de Inversión c) Etapa de Operación

**Etapa de pre inversión:**

“Denominada así porque es todo lo que ocurre en el proyecto antes del inicio de las inversiones. Se compone de cuatro fases: identificación de idea, perfil, pre factibilidad y factibilidad Identificación de Idea: La idea es el inicio, el punto de partida del proyecto. Es la habilidad o el ingenio de una persona mediante la cual recoge las necesidades, aspiraciones u objetivos de una localidad, da las iniciativas y expone criterios convincentes, para la realización de un proyecto de creativa imaginación, con la finalidad de resolver problemas concretos. En esta fase se identifican las ideas de proyectos que parecen de alto interés por los problemas que podrían resolver y las ventajas y beneficios que potencialmente pueden generar a la sociedad con inversiones razonables (Eras, 2016).

**Perfil:**

A nivel de perfil, el estudio es una materialización de la idea, es decir, pone en papel la idea de proyecto identificada. El documento permite tener una gran visión del problema que se piensa resolver, del objetivo a conseguir, etc. Se construye identificando la idea y los pasos principales para llevarla adelante Si bien la información que contiene no es del todo precisas, es suficiente para que las personas que toman las decisiones lo desechen, lo archiven o propongan elevar el estudio a nivel de pre factibilidad. Generalmente un perfil se construye con información general y utiliza de manera marginal fuentes de información secundaria.

**Pre – Factibilidad:**

Un estudio realizado a nivel de pre factibilidad profundiza y mejora la calidad de la información que obtendrá a su disposición la autoridad u organismo que deberá decidir sobre la ejecución del proyecto. Se debe entonces ampliar el perfil, basándose en fuentes secundarias y primarias de información, por ejemplo la selección de las tecnologías de proceso, localización, tamaño, financiamiento, cronogramas de ejecución, implantaciones constructivas, etc. Realizar el estudio de pre factibilidad ordena tener presente una interacción entre la preparación técnica del proyecto y su evaluación técnica, económica, financiera, social y administrativa, emitiéndose juicios sobre su factibilidad en los mismos aspectos de ingeniería, de cumplimiento de fechas, de la existencia de mercados para productos e insumos, de la capacidad interna o externa para administrar la ejecución de obras y la posterior operación del proyecto. Los resultados de la evaluación del estudio de pre factibilidad llevarán al proyecto a su rechazo definitivo, su reconsideración en un momento más propicio, o a la formulación de un estudio de factibilidad.

Factibilidad: Un estudio formulado a nivel de factibilidad contiene la misma información que el estudio de pre factibilidad, pero con profundidad y menor rango de variación esperados en los montos de inversión y beneficios. Este estudio deberá implantar definitivamente los aspectos técnicos fundamentales: la localización, el tamaño, la tecnología, el calendario de ejecución, puesta en marcha y lanzamiento, etc. El estudio podrá incluir también conocida como “ingeniería de detalle” y las bases para convocar a la licitación de dichos estudios y a la ejecución misma de las obras. Actualmente se exige que a este nivel se incluya un análisis de sensibilidad y análisis de riesgos (Eras, 2016).

**Evaluación Ex Ante:**

También conocida como “análisis y aprobación” (BID) o “revisión final de sub proyectos” , sugiere que antes de comprometer grandes cantidades de recursos en la ejecución de un proyecto,

debe someterse a una explícita evaluación ex-ante, que examine todas las dimensiones del proyecto previamente preparadas para determinar si se justifica o no el compromiso de los recursos requeridos. En esta fase se aprueba o no el proyecto, sus recursos financieros y los instrumentos legales que puedan (Verdugo, 2016).

### **Etapas de Inversión:**

Inicia el momento en que se decide realizar las inversiones del proyecto. En esta etapa se licitan y se adquieren todos los bienes y servicios necesarios para la ejecución del proyecto; es decir se realizan las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo que dejan listo al proyecto para que inicie su operación (Cepal, 2018).

### **Estudios de Viabilidad de un Proyecto de Inversión**

Son cinco los estudios particulares que deberán realizarse para disponer de toda la información relevante para la evaluación de un proyecto, estos son: el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional o administrativo, el estudio financiero y la evaluación financiera (Arenas, 2004).

**Estudio de Mercado:** el estudio de mercado "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (Calameo, 2008).

### **Mercado**

Es el ambiente competitivo donde operan los oferentes y compradores de un bien o servicio al que se pretende ingresar (Calameo, 2008).

**Demanda**

Se define la demanda como "la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar" (Suárez, 2017).

**Demanda Insatisfecha**

Los productos o servicios disponibles no son suficientes ni satisfacen la demanda de los destinatarios. Aquí, los especialistas deberán lograr el desarrollo de un nuevo producto o mejorar uno ya existente (Ramos, 2017).

**Oferta**

La oferta como "el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios" (Ramos, 2017).

**Estudio técnico**

Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita (Rosales, 2007).

**Conclusión del capítulo II**

A través del desarrollo del capítulo II se identificaron cada una de las bases teóricas que permitirán establecer el desarrollo de capítulos posteriores, pero hace mayor énfasis a cada una de las estrategias que se utilizarán para llevar a cabo los objetivos que permitirán elaborar la propuesta de la presente investigación.

## CAPÍTULO III

Comentado [L4]: Tilde en mayusculas

### MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación tiene un enfoque cuantativo-cualilativo y se encuentra conformado por un conjunto de aspectos que han de considerarse, entre ellos se tienen: definir el tipo de estudio considerando los niveles: exploratorio, descriptivos y explicativos, los pasos a seguir para abordar cada uno de los objetivos, las técnicas (medios empleados para recolectar el dato e información) e instrumentos que se emplearan de acuerdo a la naturaleza del datos e información, las fuentes de información (primarias y secundarias).

La investigación es bibliográfica, puesto que se tomará como referencia información de libros, revistas entre otros, para fundamentar el trabajo.

Según su lugar, esta investigación será de campo por que se tendrá que recoger datos y observar el problema dentro de los parámetros establecidos.

Y según su naturaleza será de acción ya que la aplicación de esta investigación podrá llevarse a cabo de manera inmediata.

#### 3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Este capítulo está referido al contexto operativo de la investigación a través del cual se fijaron los lineamientos en que se llevaron a cabo los procedimientos a seguir para recabar la información necesaria para dar respuesta a las interrogantes. En este sentido se desarrolló el tipo de estudio que se lo establecerá a través de algunas características tomando en cuenta los siguientes elementos.

La investigación es de tipo explicativa porque explica las causas y efectos que se determinen a partir del estudio de factibilidad que se realizará.

Por el alcance es Descriptiva, Son estudios que están dirigidos a determinar ¿cómo es? ¿Cómo está?, que se deberá estudiar en varias empresas de una población.: La investigación descriptiva es la que estudia, analiza o describe la realidad presente, actual, en cuanto a hechos, personas situaciones, etc. (Awakening, 2006).

Se lo considera de Campo porque se realiza en el mismo lugar en donde se producen los acontecimientos. “La investigación de campo es aquella que se realiza en lugares no determinados específicamente para ello, sino que corresponden al medio en donde se encuentran los sujetos o el objeto de la investigación, donde ocurren los hechos o fenómenos investigados” (Inmunología, 2017).

### **3.3 POBLACIÓN**

Eloy Alfaro, más conocida como Durán es una ciudad ecuatoriana; cabecera del cantón del Durán, así como la segunda urbe más grande y poblada de la Provincia de Guayas. Se localiza en la orilla derecha del río Guayas, al centro de la región litoral del Ecuador, frente a Guayaquil, capital provincial, al que está unida por el puente de la Unidad Nacional, a una altitud de 4 msnm y con un clima lluvioso tropical de 25°C en promedio.

En el censo realizado en el 2010 por el INEC tenía una población de 235.769 habitantes, lo que la convierte en la sexta ciudad más poblada del país. Forma parte de la área metropolitana de Guayaquil, pues su actividad económica, social y comercial está fuertemente ligada a Guayaquil, siendo "ciudad dormitorio" para miles de personas que cruzan a Guayaquil por vía terrestre (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013).

Sus orígenes datan del siglo XIX, pero es a mediados del siglo XX, debido a su ubicación geográfica, como punto de partida del Ferrocarril Transandino, cuando presenta un acelerado crecimiento demográfico hasta establecer un poblado urbano, que sería posteriormente, uno de los principales núcleos urbanos de la nación. Es uno de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales del Ecuador. Las actividades principales de la ciudad son el comercio, y la industria (Mapnall, 2015).

*Tabla3.*  
Población

<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Población total de Durán	235.769

*Nota:* Tomado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

### 3.4 MUESTRA DE LA POBLACIÓN

La población del Cantón Durán, según el Censo del 2010, son 235.769 habitantes, representa el 6.5 % del total de la Provincia del Guayas; ha crecido en el último período intercensal 2001-2010, a un ritmo del 6.6 % promedio anual. El 2,1 % de su población reside en el Área Rural; y el 97,9 % Sector Urbano. Dicha población se divide de la siguiente manera:

*Tabla4.*  
Porcentaje de la Población

Hombres	Mujeres	Total
49.4%	50.6%	100%

*Nota:* Tomado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)”

### **Compañía Pública**

Siendo una empresa una organización destinada a obtener ganancias, entre las organizaciones públicas o estatales debemos distinguir entonces, aquellas donde el Estado explota una determinada actividad económica con finalidad de lucro, aunque éste debe ceder ante el bien común, y que se llaman empresas públicas; de las organizaciones públicas con finalidad meramente de ayuda cultural y/o social como por ejemplo una Biblioteca Pública, que no son empresas.

Las empresas públicas son de propiedad estatal, o con participación estatal mayoritaria, en cualquiera de sus niveles de descentralización (En Argentina si son de propiedad del Estado nacional, provincial o municipal). Son creadas por decreto y su objetivo es la satisfacción de necesidades comunes a través de la concesión de servicios públicos, como luz, gas, correos, transportes o teléfono, y su actuación tiene regulación legal.

### **Compañía Privada**

Son aquellas organizaciones que pertenecen a inversionistas privados, por lo general estas organizaciones son conformadas por un conjunto de socios, aunque existen casos donde la propiedad total de la empresa es de un solo inversionista. Estas empresas por lo general suelen ser la el pilar fundamental de la economía de una país y trabajan en paralelo a las empresas estatales (públicas).

Existen varios tipos de empresas privadas entre las cuales encontramos a las unipersonales, estas son propiedad de un solo accionista, por ende, este será el único responsable de responder por las deudas adquiridas de su empresa. Las asociaciones son otro tipo, la cual se caracteriza

porque está conformada a partir de la sociedad de dos personas o más y por consecuencia todos los socios son responsables de las deudas de la organización. La corporación es una persona de jurídica, creada por personas naturales para realizar una determinada actividad, estas poseen privilegios y responsabilidades distintas a sus accionistas.

Estas empresas son de gran importancia para el desarrollo de un país esto se debe a que dichas organizaciones generan ingresos al Estado por medio de los impuestos, los cuales son calculados en base a los ingresos que la empresa obtiene al momento de vender sus productos en el mercado. A lo largo de la historia estas empresas han llegado a expandirse a los distintos mercados de la economía como el área de los servicios (gas, transporte, electricidad), esto en algunos casos suele ser contraproducente, ya que los costos de los distintos servicios suelen elevarse ya que a diferencia de la empresa pública este solo busca el beneficio monetario.

### **Diferencias entre Compañía Pública y Privada**

La principal diferencia entre los trabajadores del sector público y privado reside en para quién trabajan. Los trabajadores del sector público son aquellos que trabajan para algún tipo de agencia gubernamental. Cuando las personas se refieren a los trabajos en el sector público, frecuentemente se refiere a aquellos en el gobierno federal. Sin embargo, estos empleados también se pueden encontrar en los gobiernos locales y estatales. Los empleados del sector privado son aquellos que se encuentran en los lugares que no son agencias gubernamentales. Éstas pueden incluir tanto propietarios de negocios individuales y otras formas de organizaciones de compañía, tales como corporaciones o sociedades limitadas.

*Tabla5:*  
Distribución muestra

<b>TRABAJADORES</b>		
<b>DE EMPRESAS</b>	<b>NÚMERO</b>	<b>%</b>
<b>DEL CANTÓN</b>		
<b>DURÁN</b>		
<b>PRIVADAS</b>	50.369	76.76%
<b>PÚBLICAS</b>	15.250	23.24%
<b>TOTAL</b>	65.619	100%

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### **La Muestra**

Para el presente estudio, la muestra se ha determinado como una parte del personal que laboran en las Compañías del Cantón Durán, información que fue proporcionada por el INEC del censo realizado en el 2010 y respecto de la cual, se realizaron los cálculos (fórmula), para tomar una muestra que sea representativa de estos sectores, con el propósito de someterla al respectivo estudio y análisis.

*Tabla6:*  
Simbología

Ítem	Detalle	Valor
n	Tamaño de la muestra	?
N	<b># de personas del cantón Durán</b>	<b>65.619</b>
e	Error admisible	5%

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García

**Aplicación de la fórmula:**

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

$$n = \frac{65619}{0.05^2(65619-1)+1}$$

$$n = \frac{65619}{0.25(65618)+1}$$

$$n = \frac{65619}{0.25(65618)+1}$$

$$n = 399$$

Se encuestó al personal que laboran en las empresas públicas y privadas del Cantón Durán para determinar la demanda, en un número de 399 de acuerdo a la muestra obtenida, del resultado de los datos obtenidos por el INEC, donde existen 65.619 trabajadores de las empresas del Cantón Durán.

**3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

La finalidad del uso de técnicas de investigación es constituir un vínculo de colaboración y desarrollo del conocimiento, se las pone en práctica para crear nociones de temas generales o específicos, teniendo como punto de partida experiencias anteriores en el campo de estudio o en su defecto por medio de éstas crear conocimiento empírico en base al análisis de ciertos fenómenos particulares. Los autores estimaron conveniente apoyarse de FODA y en varias tomas de encuesta aplicada a los propietarios de diferentes tipos de negocio, que funcionan en la Cantón de Durán.

La Compañía a través de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas FODA, tal como indican las siglas de la palabra y, de esta manera planificar una estrategia del futuro.

**Entrevista**

Es una técnica en la que por medio del dialogo entre el investigador y una persona entendida o experta en el tema de investigación, permite obtener datos informativos relevantes al mismo.

La entrevista se basa en preguntas abiertas, para conseguir información acerca de la prestación del servicio de seguridad privada en la Cantón Durán.

ENTREVISTA A LOS GERENTES/PROPIETARIOS DE LAS COMPAÑIAS PÚBLICAS Y PRIVADAS DEL CANTÓN DURÁN.

#### **La encuesta**

Con esta herramienta se realizó el estudio de mercado y se determinó la oferta y la demanda y consecuentemente la demanda efectiva o real para el proyecto. Se la utilizó para encuestar a los trabajadores de las Compañías Públicas y Privadas del Cantón Durán.

### **3.6 PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

El procedimiento de investigación para establecer la demanda, se basó en la recolección directa de información a un número representativo de personas (muestra), de las empresas públicas y privadas.

#### **Procedimientos**

Buscadores y Navegadores Web

Página Web del INEC

Correo Electrónico

La Entrevista Gerentes/Propietario de las Compañías Públicas y Privadas del Cantón Durán.

Las Encuestas a las personas que laboran en Compañías Públicas y Privadas del Cantón Durán.

**Conclusión del capítulo III**

A partir de los presupuestos teóricos identificados en capítulos anteriores, se realiza el diseño de la investigación, a través de esta se muestran cada uno de los lineamientos que permitieron llevar a cabo la presente y brinda los resultados necesarios a través de la recolección de información para la elaboración de la propuesta.

## **CAPÍTULO IV**

### **FORMULACIÓN DEL PROYECTO**

#### **4.1. Estudio de Mercado**

Como ya se ha mencionado anteriormente, las empresas privadas siempre tienen que contar con un respaldo que vele por la seguridad de sus bienes y personal y demás decir que hasta la de sus clientes, por motivo de que tienen la necesidad de obtener un servicio de seguridad personal y privada.

La intención principal del servicio es la de cubrir las necesidades de sus clientes a la hora de definir una entidad de seguridad privada para los diferentes establecimientos donde se requiere del servicio cuidando mucho la plaza que se pueda presentar sin dejar que la competencia pueda cubrir la misma.

Una vez que se identifica esta necesidad, se puede llegar a plantear ciertos tipos de estrategias donde se cubran todas las necesidades y así poder captar la atención de los clientes, hasta poder incidir en la toma de decisiones al momento de escoger con la empresa que ellos deseen trabajar. Para dicho fin se conduce cierta hipótesis: las empresas privadas serán las encargadas de hacer crecer la empresa por medio de las recomendaciones del servicio personalizado que se maneja de forma profesional.

##### **4.1.1. El producto**

Prestar los Servicios de Seguridad Privada para proteger el conjunto de bienes y derechos para lo que han sido contratadas.

Estos intereses protegidos suelen ser de naturaleza privada: edificios, almacenes, hogares, terrenos, etc.

##### **4.1.2. El Clientes**

Dirigido a toda clase de clientes que requieran nuestros Servicios de Seguridad Privada.

#### 4.1.3. El perfil del consumidor.

Al fin y al cabo, una empresa que necesita los servicios de las empresas de vigilancia, lo que quieren es sentirse protegidos y, en caso de ocurrir algún problema de seguridad, que sea solventado lo antes posible y sin ningún tipo de perjuicio para la empresa implicada. De nada sirve tener una imagen corporativa impecable, un logotipo y un slogan extraordinario, si a las primeras de cambio la empresa de seguridad se ve doblegada y superada por los acontecimientos y no es capaz de ofrecer soluciones a los imprevistos que pueden ir surgiendo en el día a día de una compañía.

#### 4.1.4. Identificación de variables.

**Variable Independiente:** Costos de Inversión

**Variable Dependiente:** Compañía de Seguridad Privada

#### 4.1.5. La demanda.

La posible demanda se estimó por medio de encuestas realizadas en diferentes sectores con más inseguridad del Cantón Durán. El levantamiento de información se hizo de la siguiente forma:

- Elaboración de la encuesta
- Prueba de la encuesta: Se realizaron diferentes entrevistas para identificar los errores que se pudieron suscitar o preguntas que no se incluyeron y debían estar.
- Definición del tamaño de muestra: Con el instrumento ya corregido; gracias a la prueba que se realizó, se hicieron encuestas al Cantón Durán, en segmentos específicos donde ofrecen el servicio de seguridad privada. El tamaño de la muestra se obtuvo con un análisis estadístico para poder determinar las personas que vamos a encuestar.

#### 4.1.6. Análisis de la demanda.

*Tabla7.*

Determinación de la demanda

Demanda	Cifras
Población de referencia	235.769

Población de los sectores cercanos a la compañía	50.956
Población de otros sectores que requerirá el servicio	122.068
Población de otras provincias	35.000
Población con .in capacidad de pago adicional	2,250.
<b>Población de demanda real</b>	<b>446.043</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 4.1.7 La oferta.

La oferta se la define como cantidad de bienes y servicios que se pone a disposición en el mercado a un precio considerable para las empresas.

En este proyecto de pre factibilidad, se crea una empresa de seguridad privada para el servicio a las diferentes empresas tiendas locales y negocios del cantón Duran, para generar una rentabilidad financiera en la microempresa “JCJ Seguridad Privada C.A”.

*Tabla8.*

Determinación de la oferta

<b>COMPETIDORES</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Cifras</b>
SGSEC CIA LTDA Seguridad Privada	25%	1,542.00
Proteguarva Cía Ltda	4%	587.50
Seguiresa Cia. Ltda.	2%	167.00
<b>Población atendida por competencia</b>	<b>37%</b>	<b>2.296.5</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### Análisis demanda oferta.

Para determinar la demanda insatisfecha se ha validado el resultado de la demanda real y le restamos la población atendida por la competencia, dando como resultado la demanda insatisfecha o aplicaríamos la formula.

**Demanda insatisfecha = Población de demanda real - Población atendida por la competencia**

*Tabla9.*  
Análisis de la Demanda - Oferta

<b>Análisis de la Demanda - Oferta</b>	
Población de demanda real	446.043
Población atendida por competencia	2.296.5
<b>Población de demanda insatisfecha</b>	<b>443.746</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 4.1.8 La proyección de la demanda

La proyección de la demanda está basada en los diferentes porcentajes que se presentan en la incrementación de los diferentes clientes (empresas, entidades bancarias etc.), de los sectores del cantón Duran de la provincia del Guayas que sigue desarrollándose de forma de manera acelerada, por lo tanto se puede visualizar un incremento del 10 al 15% por año en cuanto a la demanda de servicios de la empresa de seguridad privada.

#### 4.1.9. Los competidores en el mercado del producto.

*Tabla10.*  
Competidores en el mercado del producto

<b>Competidores</b>	<b>Ubicación</b>
GUAYPRO CIA. LTDA.	Piedrahita 537 entre Lorenzo de Garaycoa y Rumichaca
ASEVIG - LIDERMAN CIA. LTDA.	Cdla La FAE Mz 33 Villa 12
ARSEG CIA. LTDA.	Cdla Bolivariana Mz K V19 (esq) Calle Bombona y Simón Rodríguez
OCAVIP CIA.LTDA.	Piedrahita 1503 E/ Los Ríos y Esmeraldas

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 4.1.10. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Tabla 11.

Competidores en el mercado de insumos

Competidores	Insumos
	custodia
VASERUM CIA. LTDA.	
TEVCOL	custodia
SENAPRO	SEGURIDAD Y CUSTODIA
VISCOSA	SEGURIDAD EMPRESARIAL

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 4.1.11. El precio.

El precio es dado por la microempresa “JCJ Seguridad Privada C.A”, basados en los costos incurridos en el servicio de seguridad privada. Por tal motivo el precio es el adecuado a las empresas del cantón a diferencia de otras.

#### 4.1.12. La distribución.

La distribución es dependiendo del lugar donde se soliciten los servicios de seguridad ya sea local o externo donde se requiera del mismo.

#### 4.1.13. Plantación de las ventas.

Según la necesidad de los clientes en cuanto al servicio de seguridad se planifica expandir la zona de servicio así captar más clientes potenciales empresariales y obtener una mejor rentabilidad para la empresa.

#### 4.1.14. Estrategias de mercadeo.

Se ha podido identificar un segmento de mercado con una necesidad para sus negocios y empresas gracias a las actividades realizadas hoy en día permiten tener a la sociedad. También que

buscan empresas serias y responsables, que ofrezcan bienestar a sus negocios y establecimientos sentir que están en buenas manos con la mayor seriedad y compromiso. El cliente potencial.

**Segmento de mercado:**

1. Bancos
2. Cooperativas
3. Locales comerciales
4. Despensas
5. Centros nocturnos
6. Bares y discotecas
7. Establecimientos de distracción familiar
8. Complejos turísticos
9. Municipios

**4.1.15. Aspectos a tener en cuenta.**

\* La empresa cuenta con personal capacitado para todo tipo de peligro que se presente en el momento.

\* Cuenta con el servicio de custodia de efectivo y valija

\* Con personal disponible dentro y fuera de la ciudad.

**4.1.16. Selección de proveedores insumos.**

En algunas ocasiones los insumos o materias primas no pueden tener la misma importancia por motivo de las necesidades que estas cubran, cada empresa tiene la libertad de asignar una mayor importancia a ciertos puntos a considerar mientras que a otros se les da menor importancia, es indiscutible que en algunos momentos contar con los proveedores indicados o que mejor se lleguen a adaptar a las necesidades o exigencias del negocio resulta de suma importancia para entregar un servicio de calidad para poder cubrir todas las expectativas que el cliente tiene del servicio que este decidió adquirir.

Para determinar los proveedores se debe tener en cuenta los siguientes puntos:

- Reputación comercial
- Experiencia
- Rapidez de Entrega
- Situación Económica
- Facilidad de pago
- Localización

#### **4.2. Estudio Técnico**

Este tipo de estudio se realiza una vez que se finaliza el estudio del mercado, por lo que, en este caso, permite realizar la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Baca, G. (2001)

Por lo expuesto, el estudio técnico consiste en hacer un análisis de los procesos que intervienen en el servicio para la ejecución de un proyecto de inversión, que, en este caso, sería el proceso de brindar el servicio de seguridad privada a través de la cartera de clientes.

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del servicio que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo del servicio y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda. Finalmente, con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

##### **4.2.1. Tamaño del proyecto**

Se conoce como tamaño de un proyecto a la capacidad de producción de un periodo de tiempo, es decir, la capacidad que puede producir en unidades los bienes o servicios, que se van a obtener en las instalaciones de la empresa.

El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un periodo de operación normal (Alva)

Por lo que el tamaño del proyecto brindara los niveles de incidencia sobre el nivel de las inversiones que se vayan a calcular, y su rentabilidad al momento de poner en funcionamiento la empresa.

#### **4.2.1. Capacidad**

Para determinar la capacidad se acoge a los siguientes puntos:

- Capacidad de diseño: Máximo nivel posible de producción o prestación del servicio.
- Capacidad Instalada: Capacidad disponible permanente
- Capacidad Utilizada: Fracción de capacidad instalada que se está empleando

Entendiendo que la capacidad es la salida de un sistema en un periodo determinado, la cual se expresa normalmente como una tasa, la capacidad de medición ayuda a entender cuanto pueden producir en un tiempo determinado.

Sabiendo esto, podemos implementar las diferentes formas para medir el tamaño del proyecto:

- cantidad de producto por unidad de tiempo
- capacidad de proceso
- volumen de producción
- potencia instalada
- población servida

En la compañía de seguridad privada, implementaríamos la población atendida, ya que, al estar destinado el proyecto a una localización del Cantón Durán, se conoce un aproximado de las personas que van a adquirir los servicios ofrecido.

#### **4.2.2. Factores que determinan el tamaño del proyecto**

El estudio que se realiza para determinar el tamaño del proyecto es de suma importancia para poder determinar el valor a invertir y su nivel de operación, a la vez que permite cuantificar los ingresos y costos de operación.

- Mercado
- Proceso Técnico
- Localización
- Financiamiento

- Suministros de insumos

### **Mercado**

A través del estudio de mercado, se determinan si existe o no una demanda potencial y en qué cantidad para determinar el tamaño del proyecto. En el estudio de mercado se determina la magnitud de la demanda, puede darse los siguientes casos:

- Que la demanda sea mayor que el tamaño mínimo. En este caso la demanda limita el tamaño del proyecto, ya que la cantidad creada se podría vender por la existencia de demanda insatisfecha.
- Que el tamaño de la demanda sea igual al tamaño mínimo del proyecto. Por ser la demanda igual al tamaño mínimo, deberá coger en consideración la demanda futura. Si las perspectivas son halagadoras para el corto plazo, valdrá la pena continuar con el proyecto.
- Que la demanda sea muy pequeña con numeración al tamaño mínimo. En este caso la cantidad de la demanda hace que el proyecto sea imposible de ponerlo en marcha, ya que la producción no se vendería. Lo notable es encontrar el tamaño óptimo del proyecto, que minimice los costos durante la vida útil del proyecto. En todo caso, cada industria tiene su propia ecuación de costos, que se encuentra directamente relacionada con el tamaño del proyecto.

### **El Proceso Técnico**

Con la opción del proceso técnico se determina también el tamaño del proyecto. Algunas veces el proyecto exige una escala mínima de producción para ser económica

Se debe analizar si es posible construir plantas o una sola planta con la misma capacidad.

### **Localización**

El tamaño aparente por la localización cuando el lugar elegido para ejecutar el proyecto no dispone de la cantidad de insumos suficientes, ni accesos idóneos, etc.

### **Financiamiento**

Este es uno de los puntos más importantes de la ocasión de implementar un proyecto, ya que la inversión del proyecto puede ser afectada por la capacidad financiera, ya que muchas veces se dan un límite máximo de inversión por la capacidad financiera del inversionista.

#### **Suministros de Insumos**

Los tamaños y las características de las materias primas, así como la localización de sus áreas de servicios, son los factores que se toman para ajustar el tamaño del servicio, deben revisarse en función de la dispersión de las áreas de servicios, ya que el costo de los equipos determinara el radio máximo de aprovisionamiento que es posible utilizar.

#### **4.2.3. Optimización del tamaño**

La determinación del tamaño se debe fundamentar en dos consideraciones que confieren un carácter cambiante a la optimidad del proyecto:

- Precio-volumen
- Costo- volumen

La relación precio- volumen, por el efecto de la elasticidad de la demanda. La relación costo-volumen, por las economías y des economías de escala que pueden lograrse en el proceso productivo. (Nathalie Alva 2009, p.9)

Esto quiere decir que al evaluar los costos y beneficios de las diferentes alternativas de determinar el VAN de cada tamaño opcional. La optimización del tamaño del proyecto, se lo logrará cuando se cuente con equipos de seguridad, herramientas y personal parcializado, que requiere este proyecto.

#### **4.2.4. Economía del tamaño**

Según Nathalie Alva dice el siguiente:

Las Economías de Escala: son atributos de la tecnología de una empresa que provocan una disminución en el costo medio a largo plazo a medida que la producción aumenta, es decir el incremento porcentual de la producción excede al incremento porcentual de todos los factores de producción. La principal fuente de economías de escala es la mayor especialización tanto del trabajo como del capital.

Las Economías de Escala: son atributos de la tecnología de una empresa que conducen a un aumento a largo plazo del costo medio conforme la producción aumenta, es decir el incremento porcentual de la producción es menor al incremento porcentual de todos los factores de producción

Esto quiere decir que casi la totalidad de los proyectos presentan una característica de desproporcionalidad entre tamaño, característica de desproporcionalidad entre tamaño, costo e inversión, que hace.

Para relacionar las inversiones inherentes a un Tamaño dado con las que corresponderían a un Tamaño mayor, es que se define la siguiente ecuación:

$$I_t = I_o \cdot \left[ \frac{T_t}{T_o} \right]^\alpha$$

**Dónde:**

**$I_t$**  = Inversión necesaria para un Tamaño  $T_t$  de Planta

**$I_o$**  = Inversión necesaria para un Tamaño  $T_o$  de Planta

**$T_o$**  = Tamaño de Planta utilizado como base de referencia

**$\alpha$**  = Exponente del Factor de escala

**4.2.5. Planes de ampliación y ensanche**

Un plan de expansión es un documento que incluye un análisis de la expansión potencial de la empresa, así como el diagnóstico de la factibilidad de esta expansión teniendo en cuenta las características propias de la empresa y en entorno en el que se produciría el crecimiento empresarial. (Vigaray, 2006, p.33)

Si bien es cierto que el objetivo del plan de expansión es presentar una previsión de crecimiento en volumen de trabajo, crecimiento territorial nacional, internacional o en forma de negocio online. Como objetivos secundarios se podrían indicar también tener una guía para realizar

la expansión, detectar posibles problemas en la puesta en marcha de esta o hacer una presentación de la empresa frente a inversores, nuevos distribuidores o socios de la empresa o entidades financieras.

#### 4.2.6. Localización del Proyecto

En el estudio de localización del proyecto, se toman en cuenta dos aspectos la macro y la micro localización, pero a su vez se deben analizar otros factores, llamados fuerzas locacionales, que de alguna manera influyen en la inversión de un determinado proyecto. (Sapag Chain 2004).

La localización tiene por objetivo, analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el Proyecto creación de una compañía de seguridad privada, buscando establecer un lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia.

**Comentado [L5]:** Revisar apa



*Figura.1:* Localidad del Proyecto

*Nota:* Tomado de (Google Maps, 2018)



*Figura.2* Localidad del Proyecto  
*Nota:* Tomado de (Google Maps, 2018)

#### 4.2.7. Factores que influyen en la localización

Sapag Chain Reinaldo 2004. Los factores que influyen más comúnmente en la decisión de localización de este tipo de proyectos son:

- Factores que condicionan la localización de un proyecto
- Creación de una empresa dedicada a servicios de seguridad
- Comunicación.
- EFFECTOS.
- PROBLEMA.
- Molestias, quejas de terceras personas.
- Disponibilidad y costo de mano de obra idónea.
- Costo y disponibilidad de terrenos y topografía de suelos.

Una vez definido los principales factores determinantes para la localización del proyecto, se asignará los valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia.

#### 4.2.8. Estudio de la localización

Según Marcial Córdoba Padilla 2009, el estudio de la localización de un Proyecto comprende las siguientes etapas:

#### **4.2.9. Macro Localización**

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto.

#### **4.2.10. Micro Localización:**

Abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio dónde operará. Marcial Córdoba Padilla, 2009

La selección de la macro y micro localización está condicionada al resultado del análisis de los factores de localización. El Proyecto específico tomará en consideración un conjunto distinto de estos factores.

#### **4.2.11. Los criterios principales para la selección**

La localización puede significar el éxito o fracaso de un proyecto. Lo que aparentemente fue bueno en una época puede que no lo sea después y eso significará que la ubicación del proyecto se convierta en un problema para su viabilidad. Todos los métodos usan una mezcla de criterios económicos, estratégicos, institucionales y emocionales. En todo caso, la localización debe maximizar la rentabilidad del proyecto. Luis A. Benítez Gutiérrez, 2005

Los métodos para la localización de un proyecto, se usan dependiendo del criterio y experiencia del proyectista, así como la naturaleza del proyecto; por lo que para el caso de estudio se utilizó, el método cuantitativo por puntos, porque se considera que es el que más se aplica.

#### **4.2.12. Procedimiento del análisis de localización**

Como hemos podido constatar, la elección de una localización es una decisión compleja en la mayoría de los casos tanto en sí misma como por sus interrelaciones, aunque es cierto que, para algunas empresas la localización viene determinada por un actor dominante que restringe el número de alternativas, en general, la cantidad de factores involucrados en el análisis es enorme. (Machado, 1970, p.10)

Debido a la gran cantidad de factores involucrados en el análisis y selección de la localización, y añadiendo la posibilidad de plantear un gran número de posibles localizaciones a priori nos lleva

a plantear la utilización de más de un método para determinar la localización idónea de una instalación.

- **Análisis preliminar:** Estudiar las tácticas empresariales y políticas de las diversas áreas que integran la microempresa, para traducirlas en requerimientos en la localización de las instalaciones.
- **Análisis de criterios:** Así mismo se toma un cálculo a los criterios que son importantes en la evaluación de alternativas, tales como: necesidades de transporte, suelo, suministros, personal, infraestructuras, servicios, condiciones medioambientales, etc.
- **Estudio de disponibilidad de materias primas:** características de las MP y distribución geográfica.
- **Estudio de Mercado:** Características de los servicios y distribución geográfica.
- **Tarifas de transporte:** en esta parte se realiza cotizaciones de cuál sería la mejor opción para transportar nuestro personal, en este caso elegimos motorizados y custodios.
- **Posibles puntos de localización:** Estos puntos de atención serán distribuidos en diferentes locales comerciales de la ciudad.
- **Preselección de puntos alternativos de localización:** Se debe establecer un conjunto de localizaciones para un análisis más profundo, apartando aquellas que no satisfagan los factores dominantes de la microempresa
- **Otros criterios de selección:** Estímulos fiscales, leyes, reglamentos, condiciones de vida, clima, facilidades administrativas, factores externos, preferencias personales y ventajas sociales.

**Evaluación de alternativas:** Un Análisis detallado, es una medida cuantitativa si es un factor tangible o una emisión de juicio si el factor es cualitativo.

#### 4.2.13. Métodos de evaluación

##### Evaluación del desempeño

La empresa de seguridad “jcy seguridad y vigilancia privada cia ltda”, utilizará para el desempeño de los empleados la evaluación por competencias. Este tipo de evaluación será diseñado y llevado a cabo por el encargado de administrar el recurso humano y se la realizara una vez en el año.

La apreciación del desempeño por competencias es un sistema de control que permite demostrar la existencia del comportamiento conveniente y está basado en las observaciones de conducta concreta más que en criterios generales de apreciación global. Esta resulta más objetiva que las evaluaciones tradicionales ya que generalmente las evaluaciones hacen juicios globales basados en factores generales y comunes, más que diseñar instrumentos que detallen las conductas exitosas específicas requeridas por la empresa. El rol del evaluador ya no es juzgar el desempeño sino, identificar la presencia o ausencia de conductas.

Esto lleva a destacar la importancia del enfoque de competencias como estrategia pertinente para enfrentar los desafíos de las organizaciones en la actualidad. Dicho enfoque permite focalizar los esfuerzos en la identificación de cuáles son los mejores comportamientos para el éxito del negocio, más que en medir y controlar el funcionamiento diario de tareas de naturaleza común.

Las competencias permiten decidir para la organización en su conjunto y posteriormente por área o nivel, en función de ellos se evaluará a las personas involucradas; es decir que solo tomara en cuenta las competencias relacionadas a la persona evaluada y en el grado en que son requeridas por el puesto.

La finalidad del proceso se ancla en el diseño de un instrumento de evaluación del desempeño en que a cada competencia evaluada se le asocian categorías de conductas, desde las exitosas a las exitosas, por lo que el rol del entrevistador es diferenciar que nivel de conducta es el más frecuente en un trabajador y no juzgar cualitativamente su desempeño.

Es inevitable complementar la evaluación del desempeño por competencias con el planteamiento de objetivos mensuales de rendimiento para tener una herramienta global que sirva para la toma de decisiones.

La retroalimentación, como parte de la apreciación del desempeño, es esencial ya que es necesario dar a conocer al empleado, cuáles han sido sus fortalezas y debilidades dentro del desempeño de sus tareas y el contexto organizacional, lo que será de gran utilidad para el desarrollo de principios de acción que mejoren la gestión.

### Administración de la nómina

Debido a que la compañía de seguridad maneja una buena cantidad de recurso humano, esta administración se la realizara a través del uso de un programa informático como es Microsoft Access.

Tabla12.  
Tabla de talento humano con sueldos y prestaciones

<b>Cargos</b>	<b>Sueldo Mensual</b>	<b>Prestaciones IESS 11.35%</b>	<b>TOTAL</b>
Gerente General	\$700.00	66.00	634.00
Secretario	\$394.00	37.00	357.00
Jefe de Personal	\$550.00	52.00	498.00
Contador	\$580.00	55.00	525.00
Secretaria	\$650.00	73.76	576.24
Personal de seguridad	\$7967.00	753.00	7214.00
<b>Total</b>	<b>\$9862.00</b>	<b>\$963.00</b>	<b>968.00</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Control de personal y actividades operativas

El control de personal estará a cargo del departamento TT.HH. de la compañía, la misma que basará su control en lo establecido en el reglamento interno de la compañía, siendo los puntos más importantes los siguientes:

- Horario de entrada y salida de los empleados de la compañía.
- Correcto uso del uniforme dentro de su área de trabajo
- Uso de las credenciales de identificación
- Cuidado de la imagen personal
- Cuidado de los bienes de la empresa
- Control de permisos
- Control de vacaciones.

#### 4.2.14. Ingeniería del proyecto

La estructuración de la ingeniería permitirá planificar la apariencia tales como: instalación de equipo, funcionamiento, secuencia de procesos y distribución física, de la planta, así como conocer el personal a utilizar.



Figura.3 Equipo de Computación

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### Características del Computador DELL ALL IN ONE TOUCH 2130

- Denominación, computador DEL ALL IN ONE TOUCH 2130 CI3
- Capacidad 4 GB RAM
- ITB-23 PULG-W8
- Pantalla: LED 20" HD Touch Screen
- Otros: DVD RW, Wi-Fi, USB 3,0, Bluetooth, Windows

Tabla 13.

Características de los aparatos tecnológicos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora de escritorio	6	\$ 350,00	\$ 2.100,00
Impresora CANON MP250	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Central telefónica 6puertos	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Circuito de seguridad (6 cámaras)	1	\$ 300,00	\$ 300,00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>\$ 920,00</b>	<b>\$ 2.790,00</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Características de la impresora EPSON Multi L 555

- La impresora Epson micropiezo, punto variable, impresión a 4 colores.
- Hasta 5760 X 1440 dpi de resolución.
- La Velocidad de impresión 33ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color.
- El número de inyectores con 180 boquillas k (color) y 53 boquillas CMY.
- La garantía estándar de Epson es de 12 meses o hasta 15,000 hojas.

El equipo electrónico y de cómputo es parte esencial en la compañía de seguridad; por lo que es utilizado como complemento de las diferentes oficinas para cumplir actividades administrativas y llevar en forma adecuada toda la documentación que se requiere.



*Figura 4* Radio p25 fase 2

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Características y beneficios

#### Diseño compacto

La radio p25 fase 2 más pequeña en el mercado.

#### Teclado en tamaño completo

Muy fácil de usar y navegar.

#### Pantalla a color

Pantalla a color de alto contraste y muy fácil de leer.

#### Perilla multifunción

La perilla con múltiples funciones está diseñada para facilitar su uso, ya que combina las configuraciones de volumen, canal y encendido/apagado todo en uno.

### **Micrófonos duales**

La tecnología de eliminación de ruido por micrófono dual localiza a la persona que está hablando y cancela cualquier otro ruido de fondo.

### **p25 fase 2: tdma**

El doble de capacidad de voz, lo cual permite la unión de los usuarios adicionales al sistema sin necesidad de contar con una infraestructura o con frecuencias adicionales.

**Cifrado** el cifrado de la radio permite que el hardware certificado aes fips 140-2 nivel 3 ofrece un método de seguridad inviolable para garantizar que las comunicaciones sean seguras. Iluminación inteligente usa el color para avisar al usuario sobre el modo de radio, cualquier posible emergencia u otros eventos específicos. Las alertas de colores proporcionan información en un vistazo.

### **Mensajería de texto**

Ofrece una variedad de soluciones de mensajerías predeterminadas o de forma libre para que pueda enviar y recibir mensajes de forma eficaz y discreta.



*Figura 5* Radio Motorola móvil EM 200

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### **Características y beneficios**

#### **Controles grandes**

Esta acorde para todos los usuarios, incluso los que usan guantes.

#### **Brillantes indicadores de led y pantalla numérica**

Se mantiene visible la información y el estado de la radio.

#### **Poderoso altavoz**

Puede mirar hacia el frente en lugar de hacia arriba para una máxima claridad.

#### **Flexibilidad de canales**

Esta Funciona sobre una selección de cuatro canales.

### **Códigos de privacidad**

Aumenta la seguridad a través de 42 tpl (longitud del paquete de transacción, por sus siglas en inglés) estándares y 84 códigos digitales estándares.

### **Quik calltm y señalización de mdc 1200**

Lleva y recibe a través de funciones tales como id de pulsar para hablar, llamada selectiva y alerta de llamada.



*Figura 6* Central i connect el-26

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### **Características Técnicas**

- La tecnología FM inalámbrica bidireccional
- puede generar reportes de eventos con respaldo GSM (voz o SMS SIA/CID)
- Notificaciones por e-mail, SMS y voz a usuario final
- Operatividad de administración remota avanzada para usuarios.
- Tiene Programación, actualización de firmware y mantenimiento remotos
- Tiene expansor de zona cableada opcional para 8 zonas cableadas adicionales
- La Salida programable para sirenas cableadas (relé)
- Los detectores de movimiento interior y exterior.
- El contacto magnético y transmisor universal
- El Detector de rotura de vidrios y sensor de vibraciones
- Los detectores de fugas de agua, humo y gas
- Los Botones de emergencia médica y de pánico
- La Sirena inalámbrica bidireccional externa e interna



Figura 7 Compesacion digital de temperatura foco ir.

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla 14.

Tecnología a aplicar

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Temperatura foco IR	30	\$50	\$1500
Pulsador control remoto 4 botones	30	\$25	\$750
Equipo de seguridad electrónica	10	\$200	\$2000

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### Características Técnicas

- El alcance infrarrojo 10 metros en absoluta oscuridad
- El B&N automático en bajas condiciones de iluminación
- El Retardo configurable entre captura de imágenes (2 ~ 25 ips)
- La Configuración remota de la cámara vía el ELAS
- Estas se pueden instalar hasta 8 cámaras PIR por cada panel
- El Modo reposo durante la desactivación



*Figura 8* Pulsador de control remoto de cuatro botones

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### **Características Técnicas**

- Las cinco funciones: completo, activación parcial y perimetral, automatización del hogar, encendido/apagado, generación de alarma de pánico.
- Este indicador LED parpadea en caso de batería baja Incluye un indicador de estado Ultra compacto: Ø44 mm x 14 mm Pila de litio de 3V

El sistema que brinda esta alarma es descrito que al anteriormente, en un dispositivo colocado en todas las instituciones, que darán un aviso en forma oportuna por medio de dispositivos de detección de movimiento, apertura de puertas o rotura de vidrios, esta señal electrónica será dirigida a la central de guardia; en la central se tendrá un microprocesador que recibirán una señal codificada al sistema de la central de guardia; a esta señal el equipo de reacción se trasladará inmediatamente a lugar a fin de reforzar la guardia y neutralizar o repeler el acto delincuencial. Cabe indicar que este sistema refuerza el servicio de seguridad, lo que permitirá un mayor grado de seguridad en las instituciones.

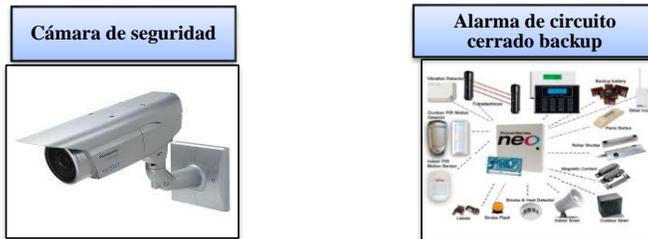


Figura 9 Equipo de Seguridad Electrónica

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Equipo de seguridad electrónica

#### Cámaras de seguridad alarma de circuito cerrado Backup

La placa con el sistema cerrado de seguridad que tendrá la sede de la compañía de seguridad, es justificable, ya que tendrá una considerable cantidad de armamento que será resguardado las 24 horas del día por el personal de guardias e inspectores que permanecerán de turno en la sede de la compañía de seguridad.

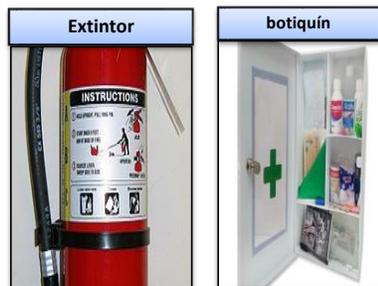


Figura 10 Equipo de Primeros Auxilios

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

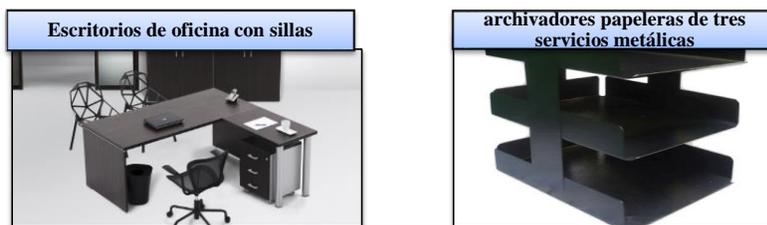
Ante alguna casualidad, es indispensable mantener el material adecuado tanto para apagar las instalaciones en caso de que se produzca un incendio, así como para dar los primeros auxilios.



*Figura 11* Equipo de Oficina

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

El teléfono es complementario al equipo de comunicaciones y de oficina, por cuanto nos sirve para mantener una unión permanente las 24 horas con las fuerzas del orden y auxilio como: la Policía Nacional, Defensa Civil, Cruz Roja, Ejército ecuatoriano, el ECU-911 (cuando ya esté terminada la implementación en Loja) y las principales autoridades, sin el caso lo amerita.



*Figura 12* Escritorios de oficina con sillas y archivadores papeleras de tres servicios metálicas

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Los muebles y enseres de oficina serán colocados y estarán acorde a las instalaciones de la sede de la compañía de seguridad.

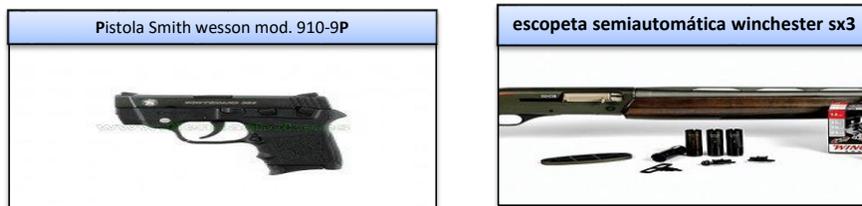


Figura 13 Armamento de dotación del guardia

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### **Pistola Smith wesson mod. 910-9p escopeta semiautomática winchester sx3**

#### **Características de la Pistola Smith Wesson Mod 910-9P:**

Es de calibre 9mm. P.

- La Pistola tiene acción doble, cuya capacidad es de 15 cartuchos.
- Este posee una Longitud del cañón de 4".
- El punto de mira es un punto blanco con un alza fija.
- La cacha es de polímero con un candado de seguridad. Pulgar manual.
- Tiene un armazón grande con un acabado de pavonado negro.
- Con una longitud de 18,7 cm. Con material de aleación.
- Esta posee un peso en vacío de 793,80 gr.

#### **Características de la Escopeta semiautomática WINCHESTER SX3.**

- Es un arma muy equilibrada, estilizada, elegante y de fácil uso.
- Está dotada de una culata y guardamanos de madera
- Su sistema de funcionamiento es por toma de gases
- Es tipo semiautomático se podrán disparar tiro a tiro todos los cartuchos.
- Se corrige o ajusta automáticamente.
- Se puede utilizar cargas ligeras de perdigón, 28 gramos.
- Puede ser disparados cartuchos con perdigones de acero.

- Cuentan con una banda ventilada de diseño muy moderno y estético y que permite una rápida y clara visión del punto de mira.
- La longitud del cañón del arma que vamos a utilizar es de 71 cm (28 pulgadas), con recámara de 76 mm (3 pulgadas).
- El grado de cerramiento de cada uno de ellos viene identificado mediante unas marcas sucesivas en el canto de los mismos.

El armamento es importante en el control y el trabajo de seguridad, por lo tanto, todo guardia portará dicho armamento, el mismo que será utilizado solo para fines de defensa de la integridad personal y en defensa de la integridad física de las instalaciones a lo cual se está protegiendo; el uso del armamento estará supeditado, al previo adiestramiento de los guardias y cada guardia tendrá el respectivo permiso otorgado por las autoridades competentes.



*Figura 14* Accesorios y vestimenta del guardia.  
*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Los complementos son parte de los equipos complementarios de los guardias y son de carácter indispensable, ya que le permite al guardia cumplir con su servicio de seguridad de manera eficiente y segura frente a cualquier eventualidad en su turno de guardia.



*Figura 15* Vestimenta del guardia.

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

La vestimenta en general demuestra en todo lugar, orden, preparación, disciplina, control y respeto; es necesario que todos los guardias estén correctamente uniformados, con el logotipo de la compañía de seguridad en el hombro derecho y con la gorra respectiva, en el día y la noche; además no se permitirá el uso de audífonos, en vista de que esto limita la capacidad de atención y retarda el instinto de reacción ante alguna novedad que se produzca. Toda la vestimenta está considerada en cumplimiento de las normas establecidas como el Reglamento a la Seguridad Privada del Ecuador.

#### **4.2.15. Requerimiento de Recursos Humanos**

Las personas con las que se va a trabajar son las más importantes para el funcionamiento de la compañía de seguridad, quienes bajo una rigurosa selección se los capacitarán a través de cursos de inducción, manejo de armas, relaciones humanas, sin descartarse que en el llamado a conformar la compañía de seguridad se exija como requisito indispensable, ser ex – miembro de las Fuerzas

Armadas o Policía Nacional. Lo último es de forma obligatoria para el Jefe de Seguridad y el personal de Inspectores de Seguridad.

*Tabla15.*

Requerimiento de Personal.

<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>
Mano de obra directa	
Guardias de seguridad	20
Mano de obra indirecta	
Jefe de seguridad de la compañía	1
Gerente	
Secretaria-contadora	1
Conserje	1
<b>Total</b>	<b>24</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### **4.2.16. Encuesta y levantamiento de Información.**

Al momento de establecer la encuesta se puede establecer los requerimientos de as empresas de seguridad donde los consumidores indicaran la aceptación de una nueva empresa de seguridad en el cantón Duran tomando una muestra de 399 encuestas las mismas que serán interpretadas y analizadas.

#### **Pregunta 1.**

*Tabla16.*

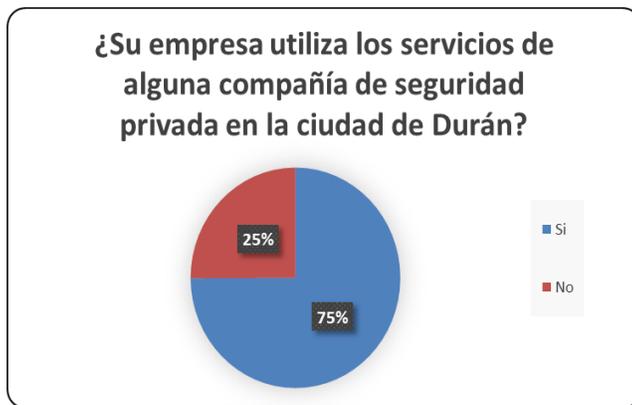
Servicio de Compañía de Seguridad.

<b>Pregunta</b>	<b>Alternativa</b>	<b>Fx</b>	<b>%</b>
¿Su empresa utiliza los servicios de alguna compañía de seguridad privada en la ciudad de Durán?	Si	299	75%
	No	100	25%

<b>Total</b>	<b>399</b>	<b>100%</b>
--------------	------------	-------------

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 16 nos muestra que 299 empresas si utilizan los servicios de compañía de seguridad estas encuestadas equivalen a un 75%, asimismo 100 de las empresas encuestadas no utilizarían los servicios de seguridad, esto equivale a un 25% de los encuestados.



*Figura 16* Respuesta pregunta 1

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

## Pregunta 2

Tabla 17

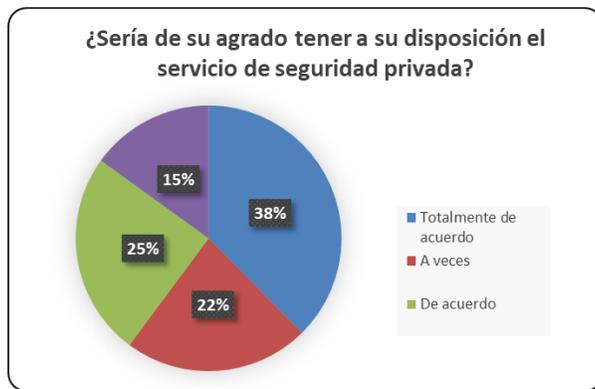
*¿Sería de su agrado tener a su disposición el servicio de seguridad privada?*

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Sería de su agrado tener a su disposición el servicio de seguridad privada?	Totalmente de acuerdo	150	38%
	A veces	90	23%
	De acuerdo	99	25%
	Me es indiferente	60	15%

**Total** **399** **85%**

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 17 nos muestra que 150 empresas están totalmente de en tener a su disposición los servicios de compañía de seguridad estas encuestadas equivalen a un 38%, el 23% a veces dispone de este servicio, el 25% indica que está de acuerdo en disponer este servicio y a 60 empresas le es indiferente tener este servicio el cual equivale a 15%.



*Figura 17* Respuesta pregunta 2

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Pregunta 3

Tabla 18

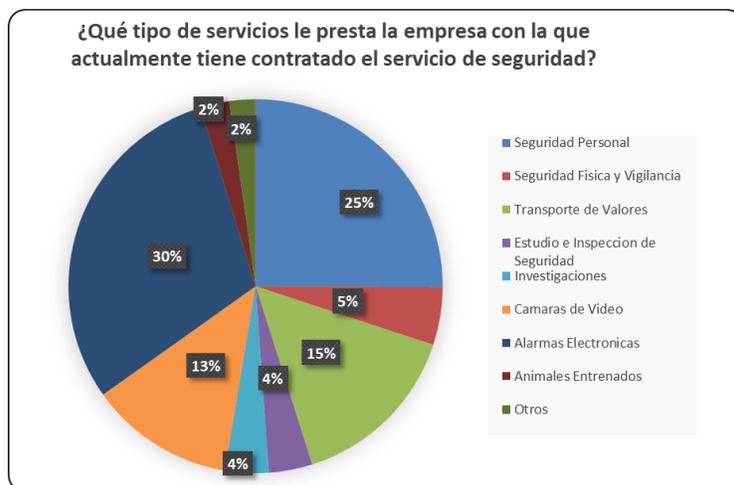
*¿Qué tipo de servicios le presta la empresa con la que actualmente tiene contratado el servicio de seguridad?*

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Qué tipo de servicios le presta la empresa con la que actualmente tiene contratado el servicio de seguridad?	Seguridad Personal	100	25%
	Seguridad Física y Vigilancia	20	5%
	Transporte de Valores	60	15%
	Estudio e Inspección de Seguridad	15	4%
	Investigaciones	15	4%
	Cámaras de Video	50	13%

Alarmas Electrónicas	120	30%
Animales Entrenados	10	3%
Otros	9	2%
<b>Total</b>	<b>399</b>	<b>95%</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 18 nos muestra que 100 empresas tienen servicio de Seguridad privada que equivale a 25%, 20 empresas tienen servicio de seguridad física y vigilancia que equivale a 5%, 60 empresas tienen el servicio de transporte de valores que equivale a 15%, estudio e inspección de seguridad 15 empresas tienen este servicio 4%, las investigaciones tienen 15 empresas el cual representa 4%, el servicio de cámaras de video tienen 50 empresas que representa 13%, 120 empresas tienen el servicio de alarmas electrónicas que representa un 30%, un 10 empresas utilizan animales entrenados que es 3% y 9 empresas tienen otro tipo de servicio de seguridad que equivale a un 2%.



*Figura 18* Respuesta pregunta 3

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### Pregunta 4

Tabla 19

¿Según su percepción cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Según su percepción cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?	Muy Bueno	249	62%
	Bueno	120	30%
	Regular	20	5%
	Malo	10	3%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 19 nos muestra que 249 empresas califican con un servicio de seguridad muy bueno que equivale a un 62%, 120 empresas califican con un servicio bueno que equivale a 30%, como servicio regular tenemos 20 empresas las cuales son 5% y 10 empresas representan a un servicio de seguridad malo el cual equivale a un 3%.



Figura 19 Respuesta pregunta 4

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Pregunta 5

Tabla 20

¿Qué aspectos Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Qué aspectos Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?	Experiencia	198	50%
	Calidad del Servicio	156	39%
	Oportunidades	25	6%
	Otros	20	5%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 20 nos muestra los aspectos que se consideran al momento de contratar los servicios de una empresa de seguridad el cual establece que 198 empresas prefieren las experiencias que brindan esto equivale a un 50%, 156 empresas establecen que la calidad del servicio equivale a un 39%, 25 empresas seleccionarían a las empresas de seguridad por oportunidades equivale a un 6% y 20 empresas prefieren otros aspectos al momento de contratar esto equivale a un 5%.

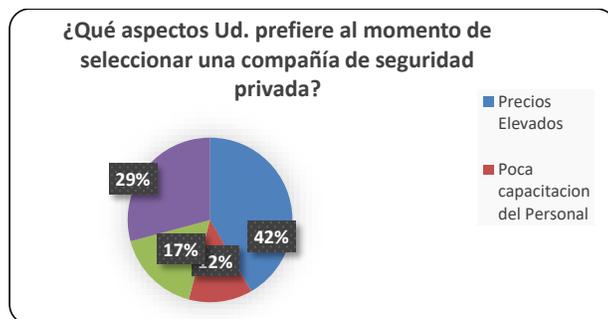


Figura 20. Respuesta pregunta 5

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Pregunta 6

Tabla 21

¿Qué materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Qué materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?	Hojas Volantes	19	5%
	Dípticos y Trípticos	150	38%
	Correo Electrónico	230	58%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 21 se puede analizar el material de información para conocer los beneficios al momento de contratar un servicio de seguridad, 19 empresas indican que recibiría hojas volantes esto equivale a un 5%, 150 empresas prefieren la información en dípticos y trípticos esto equivale a un 38% y 230 empresas prefieren recibir información mediante correo electrónico y se representa un 58%.

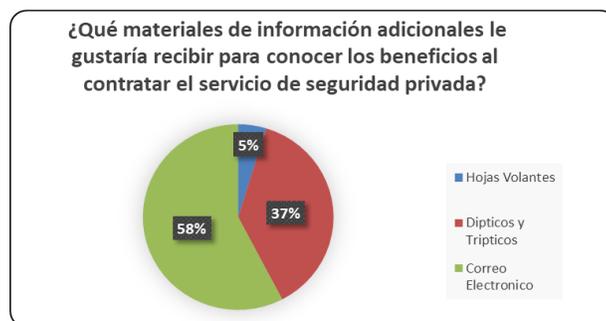


Figura 21. Respuesta pregunta 6

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Pregunta 7**

Tabla 22

¿Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado?	Muy Satisfecho	224	56%
	Satisfecho	149	37%
	Poco satisfecho	20	5%
	Insatisfecho	6	2%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 22 se califica el nivel de satisfacción del servicio de seguridad donde indica que 224 empresas están muy satisfechas y representa un 56%, 149 empresas están satisfechas con el servicio equivalen a un 37%, 20 empresas indicaron que están poco satisfechos con el servicio que brindan equivale a un 5% y 6 empresas se encuentran insatisfechas con el servicio esto representa un 2%.



Figura 22. Respuesta pregunta 7

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Pregunta 8

Tabla 23

Si en la pregunta anterior calificó al servicio contratado como “Insatisfecho” o “Poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
Si en la pregunta anterior calificó al servicio contratado como “Insatisfecho” o “Poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones?	Precios Elevados	10	38%
	Poca capacitación del Personal	3	12%
	Bajo nivel logístico	4	15%
	Robos sistemáticos internos	7	27%
	Otras Razones	2	8%
	<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>62%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 23 de acuerdo a la pregunta anterior donde se calificó el nivel de servicio donde se indicó los niveles insatisfecho y poco satisfecho y se indicaron las razones estas son que 10 empresas son por los precios elevados el cual representa un 38%, 3 empresas indicaron por poca capacitación del personal representa un 12%, 4 empresas indicaron bajo nivel logístico equivale a 15%, 7 empresas indicaron por robos sistemáticos internos equivale a 27% y 2 empresas indicaron por otras razones el cual representa un 8%.

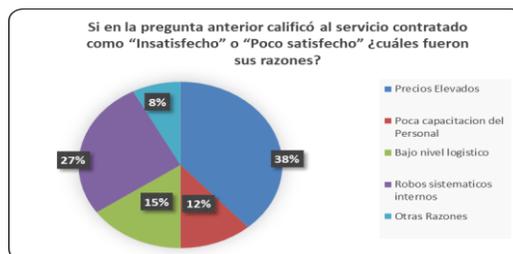


Figura 23. Respuesta pregunta 8

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### Pregunta 9

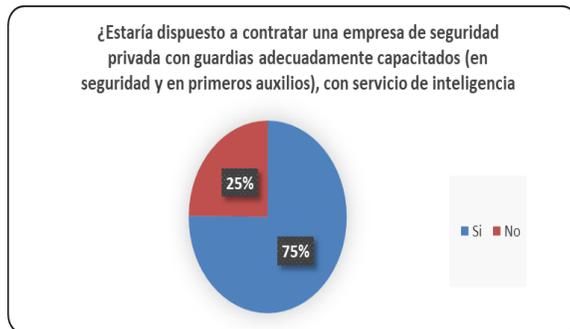
Tabla 24

*¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de seguridad privada con guardias adecuadamente capacitados (en seguridad y en primeros auxilios), con servicio de inteligencia*

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Estaría dispuesto a contratar una empresa de seguridad privada con guardias adecuadamente capacitados (en seguridad y en primeros auxilios), con servicio de inteligencia	Si	300	75%
	No	99	25%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 24 nos indica que las empresas contratarían guardias capacitados en primeros auxilios y servicio de vigilancia 300 empresas indicaron que si lo contratarían esto equivale a un 75%, mientras que 99 empresas indicaron que no contratarían un personal capacitado esto representa un 25%.



*Figura 24.* Respuesta pregunta 9

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Pregunta 10**

Tabla 25

Señale 3 empresas de seguridad privada que vienen a su mente.

Pregunta	Alternativa	Fx	%
Señale 3 empresas de seguridad privada que vienen a su mente.	Laarcom	175	44%
	Guaypro	169	42%
	Camposeg	55	14%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 25 nos indica que las empresas de seguridad más reconocidas en el mercado son Laarcom con 175 equivalente a un 44%, 169 Guaypro con un 42% 55 indicaron conocer a Camposeg que equivale a 14%.



Figura 25. Respuesta pregunta 10

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Pregunta 11**

Tabla 26

¿Para qué horario prefiere contratar el servicio de seguridad privada?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Para qué horario prefiere contratar el servicio de seguridad privada?	Lunes a viernes	100	25%
	Sábado y Domingos	169	42%
	Lunes a Domingo	130	33%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 26 señala el horario en el que se establecerán los horarios de seguridad; 100 empresas indicaron de lunes a viernes con un 25%, 169 empresas indican que contratarían de sábado y domingo el cual equivale a un 42% y 130 empresas señalan que contratarían servicios de seguridad de lunes a domingo el cual representa a un 33%.

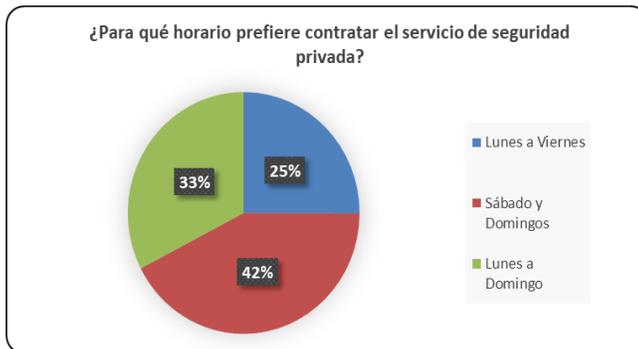


Figura 26. Respuesta pregunta 11

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Pregunta 12**

Tabla 27

¿Qué jornada del servicio le resulta más conveniente?

Pregunta	Alternativa	Fx	%
¿Qué jornada del servicio le resulta más conveniente?	De 7am a 7pm	90	23%
	De 7pm a 7am	119	30%
	De 7am a 7am	135	34%
	Otro Horario	55	14%
<b>Total</b>		<b>399</b>	<b>86%</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

**Análisis.** La tabla 27 señala el horario en el que se establecerán la jornada de servicio que mejor le conviene 90 empresas prefieren el horario de 7am a 7pm esto representa un 23%, 119 empresas señalan que de 7am a 7pm prefieren el horario representa un 30%, 135 empresas señalan que prefieren el horario de 7am a 7am equivale a un 34% y 55 empresas señalan que prefieren otro tipo de horario con un 14%.

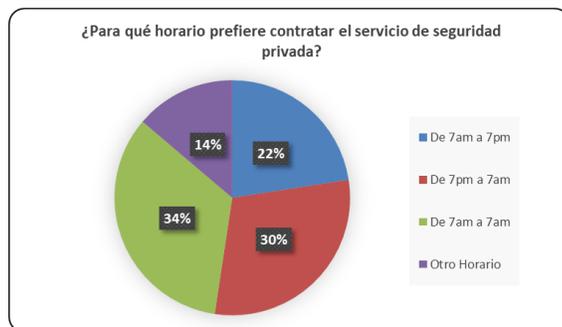


Figura 27. Respuesta pregunta 12

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### **4.2.17. Descripción del proceso de prestación del servicio**

##### **Reclutamiento del Personal**

En esta etapa se selección al personal de guardias e inspectores; que comprende el llamado en los medios de comunicación, y de exigencia con requisitos mínimos e indispensables, de tal manera que se garantice en las empresas públicas y privadas el servicio eficaz, con personal idóneo y capacitado a fin de que pueda cumplir a cabalidad su tarea.

##### **Adiestramiento y capacitación del personal**

luego de haber sido seleccionado el personal se les debe capacitar y adiestrar en las áreas de: vigilancia y seguridad, conocimientos básicos de seguridad, manejo de armas; ley y reglamento de fabricación, importación, comercialización y tenencia de armas, municiones, explosivos y accesorios; ley y reglamento de vigilancia y seguridad privada; leyes laborales, procedimientos de seguridad privada, relaciones humanas, defensa personal, primeros auxilios, y el mejoramiento del estado físico a través de programas de ejercitación gradual y permanente cuando ya estén en funciones, la carga horaria de la capacitación es mínima 120 horas de acuerdo con el reglamento de la ley de seguridad privada.

El personal que aprobare la capacitación, recibirá un certificado, que la acredite como tal, extendido por el centro de capacitación interno respectivo, y abalizada por el departamento de control y supervisión de las compañías de seguridad privada de la policía nacional.

#### **4.2.18. Organización y ejecución de los turnos de guardia**

Este paso tiene la competencia el jefe de la compañía de seguridad, con el asesoramiento de los inspectores de seguridad en la sede de la compañía de seguridad.

De tal manera que se garantice la permanencia las 24 horas de los guardias en las instituciones y se evite el sobre trabajo de los guardias en especial en las horas nocturnas.

##### **Supervisión y control del servicio de guardia.**

Esta actividad la cumple el jefe de la compañía de seguridad y los inspectores de seguridad durante el proceso de prestación del servicio, a fin de mantener un servicio eficiente y permanente.

##### **Consolidación y registro de las novedades existentes en el servicio de guardia.**

Una de las consignas o instrucciones permanentes que deben de cumplir los guardias en sus respectivos puestos, es que deben reportarse a través de las radios cada 10 minutos a la central de

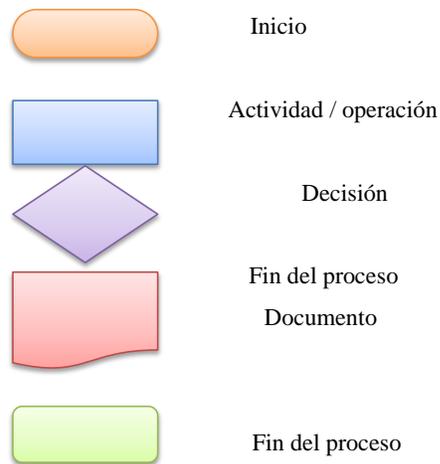
seguridad, a fin de poder identificar y monitorear alguna novedad en forma permanente y de esta manera se pueda reaccionar rápidamente ante cualquier eventualidad; por consiguiente, del registro de contactos diarios se desprende el registro de novedades que reposará en la central de seguridad.

#### **Análisis y corrección del proceso de prestación del servicio de seguridad.**

Es el análisis exhaustivo de las novedades existentes tanto del personal como del servicio de seguridad del Cantón Durán, de esta manera se pueda asegurar en el futuro la eficacia del servicio y se pueda evitar novedades que por negligencia pongan en peligro la integridad personal del guardia y física de las instalaciones. En este punto también pueden constar los estudios e inspecciones de seguridad que se deben desarrollar en las instituciones, a fin de mantener una correcta aplicación del servicio de seguridad en las instituciones.

#### **Diagrama de flujo**

En este aspecto representaremos simbólicamente paso a paso el proceso de prestación del servicio de seguridad del Cantón Durán.



*Figura 28* Diagrama de flujo simbología descripción

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla 28.

Descripción de las actividades

<b>Descripción</b>	<b>Tiempo</b>
Inicio	
Reclutamiento del personal	8 días
Aprobación de ingreso	8 días
Adiestramiento y capacitación	30 días
Organización y ejecución de los turnos de guardia	2 días
Supervisión y control de la guardia	cada 10 min
Consolidación y registro de novedades	cada 10 min
Análisis del proceso de prestación del servicio	Cada día
Fin	
	48 días
Total, actividades permanentes	Cada 10 Cada día.

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### **4.2.19. Distribución física de la empresa de seguridad**

La distribución de la compañía de seguridad es un factor importante, puesto la empresa tiene que adecuarse a las instalaciones de manera que sean óptimas a sus necesidades y el personal que va a laborar este cómodo y pueda desenvolverse de la mejor manera.

El local tiene una superficie de 112 m<sup>2</sup>, y está distribuido en una sola planta, lo cual se considera como espacio suficiente para ubicar todas las instalaciones de una compañía de seguridad, cuya distribución se dará de la siguiente forma:

##### **Área de oficinas.**

Oficina de gerencia

Oficina del jefe de la compañía de seguridad

- Oficina de secretaria-contadora

##### **Área de comunicaciones y armas**

- Guarda armas o rastrillos y accesorios
- Central telefónica

##### **Área de descanso**

- Guarda equipo y vestimenta (casilleros)

- Camas de descanso para el personal de guardia
- Baños

#### Área de operativa y parqueo

- Parqueo de vehículos
- Parqueo de motocicletas

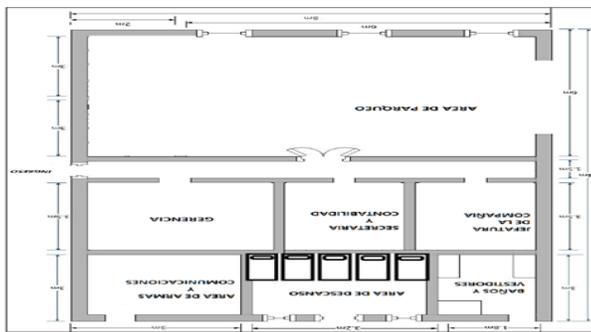


Figura 29 Distribución física de la compañía de seguridad “seguridad del norte”

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

El área total que se dispone para que la compañía de seguridad es de 8 metros de frente por 14 metros de fondo, dando un total de 112 metros cuadrados, de los cuales 52 m<sup>2</sup>, se utilizarán para la adecuación de las oficinas como: gerencia, contabilidad, jefatura de la compañía, área de descanso, área de armas y comunicaciones y baños y 60 m<sup>2</sup>, se utilizarán para el parqueadero y el corredor de ingreso.

Tabla 29.

Recursos a invertir

RECURSOS	VALOR
Tecnología	\$8.500
Infraestructura	\$9.200
Maquinaria y equipo	\$5.100
Mobiliario	\$3.000
Talento humano	\$11.850
<b>TOTAL</b>	<b>\$37.650</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### **4.2.20. Estructura organizativa y empresarial**

##### **Estructura organizativa**

De acuerdo a la ley, las compañías de seguridad privada se constituirán bajo la especie de compañía de responsabilidad limitada, de acuerdo a la ley de compañías.

##### **Objeto social**

Las compañías de seguridad privada del Ecuador, tendrán como objeto social la prestación de servicios de prevención del delito, vigilancia y seguridad a favor de personas naturales y jurídicas, instalaciones y bienes; depósito, custodia y transporte; investigación, seguridad en medios de transporte privado de personas naturales y jurídicas y bienes; instalación, mantenimiento, y reparación de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad; y el uso y monitoreo de centrales, de recepción, verificación y transmisión de señales de alarma.

#### **4.2.21. Estructura Legal**

##### **Base legal**

Para la estructura jurídica se ha previsto la conformación de una compañía de responsabilidad limitada, conforme el art. 93 de la ley de compañías, que dice: la compañía de responsabilidad limitada se contrae entre tres o más personas, que sólo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, acompañada de la abreviatura cía. Ltda.,

Cuya estructura se adapta al concepto de pequeña, y mediana empresa (pymes) para beneficiarse de las ventajas que ofrece este tipo de compañía.

La razón social será **compañía de seguridad “JCJ”**.

##### **Acta constitutiva de la compañía de seguridad “JCJ”**

En el cantón Durán, provincia de Guayas, a los 14 días del mes de Abril de 2018, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Ab. Carlos Cevallos Jiménez, se reúnen personas naturales que gozan de todos los derechos y han decidido asociarse, dentro de una compañía de responsabilidad limitada, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la prestación del servicio de seguridad al Cantón Durán, para solicitar la elaboración de la minuta constitutiva que a continuación se detalla:

**Minuta para la constitución de la compañía de responsabilidad limitada; compañía de seguridad privada “JCJ”**

**Señor notario:**

Dígnese insertar el libro de registro de compañías la minuta que a continuación detallo:

En el cantón Durán, provincia del Guayas, comparecieron el Sr.Tgl.Miguel García Peñaranda portador de la cédula de ciudadanía número 1102739547, de estado civil soltero, el Sr.Tlg.Jonathan Cevallos Jiménez, de estado civil soltero, portador de la cédula de ciudadanía número 092679199 de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, capaces de contratar, quienes solicitaron se inscriba la minuta de constitución bajo las siguientes cláusulas:

**Primero.- constitución:** que actuando por sus propios derechos e intereses y bajo su responsabilidad acordaron reunirse para constituir una compañía de seguridad privada, de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y operará bajo la razón social, **compañía de seguridad privada “JCJ”**, cuyo domicilio será el cantón Durán, provincia de Guayas.

**Segunda.- objeto social:** el objeto principal de la compañía será realizar las actividades de: prestación del servicio de seguridad privada al cantón de Durán.

**Tercera.- capital:** el capital social de la compañía es de \$ 50.000 dólares americanos, dividido en acciones de \$ **25.000** cada acción, que ha sido pagado y depositado íntegramente en la cuenta denominada de integración de capital no. 1350018716 del banco de pichincha por los socios fundadores, conforme al siguiente detalle:

**Nombre del socio número de acciones valor capital aportado** Jonathan Cevallos Jiménez \$25.000 Miguel García Peñaranda \$25.000 Total: \$50.000

La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de sus aportes.

**Cuarta.- formalidad:** la sociedad llevará un libro de registro de socios, inscrito en la cámara de comercio de la ciudad de Durán, y en la sede de la súper intendencia de compañías de la misma ciudad, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, número de acciones y monto del capital aportado por cada socio, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun a través de la vía de liquidación o remate.

**Quinta.- administración:** la dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) la junta general de accionistas y/o socios, b) el presidente, c) el gerente.

La junta general de socios la integrarán los socios reunidos con el quórum de por lo menos el 80% y bajo las demás condiciones establecidas en este estatuto.

**Sexta.- funciones de la junta de socios:** son las siguientes:

Estudiar y aprobar las reformas estatutarias; examinar, aprobar o corregir los balances de fin de ejercicio y las cuentas rendidas por los administradores; disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en la ley y el presente estatuto; elegir y remover libremente al presidente y gerente, así como fijar la remuneración del último;

elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; conocer y aprobar los informes presentados por el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta lo solicite; constituir las reservas que deba hacer la sociedad y demostrar su inversión provisional; resolver lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios; decidir sobre el registro y exclusión de socios; ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales y el representante legal o contra cualquier otra persona que no hubiere cumplido sus obligaciones u ocasionado daños y perjuicios a la sociedad; autorizar la solicitud de celebración de convenio provisorio facultativo; constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y las demás que le asigne la ley y este estatuto.

**Séptima.- del presidente:** la representación de la compañía estará a cargo del presidente, quien la representará en todos los actos de tipo legal y financiero y cumplirá con las siguientes disposiciones a más de las que por ley le corresponden:

- Representará y rubricará las actividades legales
- Convocará a junta general de socios, cuando las dos terceras partes así lo dispongan.
- Dictará las políticas de la empresa, derivadas de la junta de accionistas
- Posesionará al gerente nombrado por la junta de accionistas
- Se constituirá en apoderado judicial para la defensa de los intereses de la compañía.
- Firmará los desembolsos mayores de \$ 2.000,00 y hasta los \$ 5.000,00 dólares americanos.

**Octava: del gerente.-** será el representante legal de la sociedad, y en caso de ausencia temporal y/o definitiva lo remplazará el delegado del presidente en representación de la junta general de accionistas, con idénticas atribuciones.

El gerente tendrá facultades para ejecutar los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, cumplirá las siguientes funciones:

- a) uso de la firma o razón social;
- b) designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la junta general de socios.
- c) designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la empresa y fijarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por el presente estatuto deban ser designados por la junta general de accionistas.
- d) corresponde al secretario llevar los libros de registro de socios y de actas de la junta general y tendrá además, las funciones adicionales que le encomiende la misma junta y el gerente.
- e) presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en las reuniones ordinarias y efectuar un análisis del balance general de fin de ejercicio con un proyecto de sugerencias para la distribución de utilidades;
- f) convocar previa disposición de la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;
- g) cumplir y hacer cumplir las políticas y disposiciones de la junta general y del presidente de la compañía.
- h) firmar los desembolsos de dinero hasta \$ 5.000,00 dólares americanos y cuando excedan de este valor solicitará autorización al presidente y a la junta general de accionistas.

**Novena.- reuniones de la junta de socios:** las reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio fiscal, previa convocatoria del presidente, hecha mediante comunicación a través de un medio de comunicación escrito y dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del cuarto mes del año en curso, a las 17h00, en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, analizar y aprobar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la

distribución de utilidades previo informe de sugerencias del gerente y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, previa convocatoria del presidente y gerente y/o a solicitud de un número de socios representantes de por lo menos la cuarta parte de los integrantes del capital social.

La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes, a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, en cuyo caso se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la junta general de socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

**Decima: reserva legal.**- la sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. en caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir aplicando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

La junta general de socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la junta general de socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción al capital aportado.

**Décima primera: corte de cuentas.**- anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el inventario y el balance general de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del presidente gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se pondrá a consideración de la junta general de socios para su aprobación.

**Decima segunda: cesión de cuotas:** los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas de aportación, lo que implicará una reforma estatutaria que se hará por escritura pública, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la superintendencia de compañías.

La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. el socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios a través del representante

Comentado [L6]: tilde

legal de la compañía, quien dará traslado por escrito para que dentro de los siguientes quince (30) días hábiles, manifiesten su interés en adquirirlas.

El precio, plazo y demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este plazo, los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecentará a los demás, también a prorrata. Si los socios interesados en adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento legal, y serán obligatorios para las partes.

**Décima tercera.- término:** la sociedad durará por el término de cincuenta años (50 años), contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura y se disolverá por las siguientes causas:

- a) por vencimiento del término de su duración. Si antes no fuere prorrogado válidamente;
- b) por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuyo motivo constituye su objeto;
- c) por incremento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;
- e) por decisión de la junta general de socios, adoptada conforme a las disposiciones para las reformas estatutarias y a las prescripciones de ley;
- f) por decisión de la autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley;
- g) cuando las pérdidas reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%)
- h) la sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la ley; y,
- i) por las demás causales señaladas en la ley.

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma legal prevista. el nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión “en liquidación”. Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la ley.

**Décima cuarta: - liquidación** - la liquidación del patrimonio social se hará a través de un liquidador y/o su suplente, nombrado por la junta general de socios. El nombramiento se inscribirá en el registro mercantil. si la junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro mercantil y será

su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la junta general de socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. El liquidador informará a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico de mayor circulación en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio del cantón Durán.

Durante el período de liquidación la junta general de socios se reunirá en las fechas indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución.

El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre preferencia de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, y se distribuirá entre los socios, en caso contrario.

Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

**Decima sexta: - arbitraje-** toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitraje designado por la oficina de sorteos de la corte suprema de justicia de Durán, Provincia del Guayas, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que llevan dicha corte.

Para constancia de lo actuado firman en unidad de acto, los involucrados.

f) abogado: \_\_\_\_\_

f) socios: \_\_\_\_\_

f) el notario:

## Organigrama

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA COMPAÑÍA DE SEGURIDAD “JCJ SEGURIDAD PRIVADA C.A.”

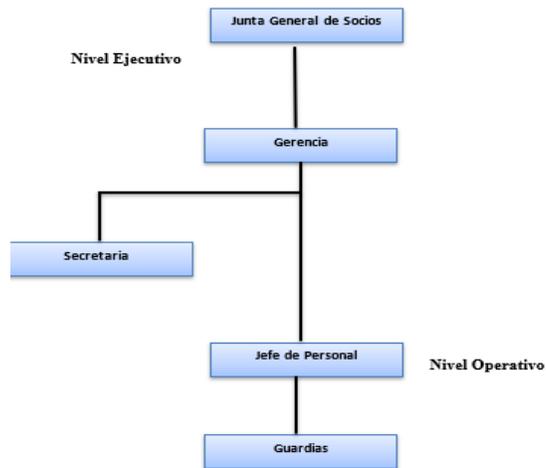


Figura 30 Organigrama

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

## Conclusión del capítulo IV

En el presente capítulo se analizan e investigan cada una de las variables de investigación, a través de un estudio de mercado, el cual permite establecer los costos que se utilizarán para poner en marcha la propuesta y sobre todo se analiza el perfil de los profesionales que formarán parte de la misma y cada una de las funciones.

## **CAPÍTULO V**

### **5. Propuesta**

#### **5.1 Título de la propuesta**

PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA EN EL CANTÓN DURÁN

#### **5.2 Autor de la propuesta**

Cevallos Jiménez Jonathan Michael

García Peñaranda Miguel Ángel

#### **5.3 Empresa auspiciante**

Este proyecto no cuenta con empresa auspiciante porque es un emprendimiento.

#### **5.4 Área que cubre la propuesta**

Ecuador, Provincia del Guayas, cantón Durán

#### **5.5 Fecha de presentación**

2019

#### **5.6. Duración del proyecto**

Este proyecto tiene como tiempo previsto en 5 años, pero no tiene duración de la actividad.

#### **5.8 Participantes del proyecto**

- Autores de la investigación
- Equipo de trabajo
- Población
- Empresas de la Cámara de Comercio de Durán

### **5.9 Objetivo General**

Determinar la pre factibilidad del proyecto de creación de una empresa de seguridad privada en el cantón Durán.

### **5.10 Objetivo específico**

Elaborar los análisis financieros que permitan la determinación el monto de inversión inicial para la creación de la empresa y su rentabilidad.

### **5.11 Beneficiario directo**

- Autores de la investigación
- Futuros Socios

### **5.12 Beneficiarios indirectos**

- Equipo del proyecto
- Habitantes del Cantón Durán
- Empresas de la Cámara de Comercio de Durán

### **5.13 Impacto de la propuesta**

El impacto de la presenta propuesta establece los siguientes factores:

- Permitirá evaluar el capital, la inversión y utilidades que generaría la empresa a través de su creación
- Conocer el tiempo de retorno de la inversión
- Cantidad de personas, habitantes del cantón Durán que se ven beneficiadas con el desarrollo de la presente propuesta
- Mercado amplio garantizado por las empresas que conforman la Cámara de Comercio de Durán

#### 5.14 Descripción de la propuesta

El desarrollo de la propuesta permitirá establecer los costos de creación e implementación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas, a partir de un estudio de pre factibilidad.

Tabla30.

Descripción de la propuesta

Objetivo	Meta	Sub-estrategias	Medidas
Establecer la rentabilidad de la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas.	Lograr la rentabilidad financiera de la creación de la compañía de seguridad privada en el Cantón Durán	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar los ingresos</li> <li>Identificar los egresos</li> <li>Relacionar los ingresos con los egresos</li> </ul>	Evaluar los resultados obtenidos en cada una de las etapas
Elaborar los análisis financieros que permitan determinar el monto de inversión inicial para la	Identificar todos los costos relacionados a la creación de la compañía de seguridad privada en el Cantón Durán	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar los costos fijos</li> <li>Identificar los costos variables</li> <li>Identificar los costos por</li> </ul>	Evaluar el análisis financiero final

creación de la empresa y su rentabilidad.		constitución de la empresa	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar los costos relacionados al pago de nóminas</li> <li>• Tomar en consideración los costos por permisos</li> </ul>	
Determinar la rentabilidad y el retorno a la inversión.	Obtener un retorno de la inversión menor a 3 años	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar el monto de inversión inicial</li> <li>• Evaluar los egresos mensuales y anuales</li> </ul>	Evaluar el tiempo de retorno y la rentabilidad identificada

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 5.1.4.1 Ingresos

Los ingresos totales guardan relación a la cantidad de dinero que se genera de acuerdo a la sustracción de los valores invertidos versus los valores generados, para lo cual se debe establecer el costo por los servicios brindados.

*Tabla 31.*  
Servicios brindados

Descripción	Horas	Costo	Días de la Semana
Seguridad empresarial	24/7H	\$1.600	L-M-M-J-V-S-D
	8H	\$1.000	L-M-M-J-V

	12H	\$1.500	L-M-M-J-V
Seguridad domiciliar	8H	\$900	L-M-M-J-V
	12H	\$1.200	L-M-M-J-V
Custodia	4H	\$800	-
	8H	\$1.500	-

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

A través de la cual se realiza una proyección estimada del número de empresas y personas que requieren el servicio, obteniendo un valor referencial de los ingresos que generaría la empresa a través de sus servicios.

Tabla32.  
Ingresos

Descripción	Tiempo	Costo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	24/7H	\$1.600	38400	49920	64896	84364,8	109674,24
Seguridad empresarial	8H	\$1.000	24000	31200	40560	52728	68546,4
	12H	\$1.500	72000	93600	121680	158184	205639,2
			<b>\$134.400</b>	<b>\$174.720</b>	<b>\$227.136</b>	<b>\$295.277</b>	<b>\$383.860</b>
Seguridad domiciliar	8H	\$900	43200	56160	61776	67953,6	74748,96
	12H	\$1.200	28800	37440	41184	45302,4	49832,64
			<b>\$72.000</b>	<b>\$93.600</b>	<b>\$102.960</b>	<b>\$113.256</b>	<b>\$124.582</b>
Custodia	4H	\$800	28800	37440	41184	45302,4	49832,64
	8H	\$1.500	72000	93600	102960	113256	124581,6
			<b>\$100.800</b>	<b>\$131.040</b>	<b>\$144.144</b>	<b>\$158.558</b>	<b>\$174.414</b>
<b>Total</b>			<b>\$307.200</b>	<b>\$399.360</b>	<b>\$474.240</b>	<b>\$567.091</b>	<b>\$682.856</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### 5.1.4.2 Costos operativos de materiales directos

Entre los cuales se encuentran:

*Tabla 33.*

Resumen de Activos Fijos

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Computadora de escritorio	6	\$350	\$2.100
Impresora CANON MP250	2	\$120	\$240
<b>TOTAL</b>			<b>\$2.340</b>
<b>EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y SEGURIDAD</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Central telefónica 6puertos	1	\$150	\$150
Circuito de seguridad (6 cámaras)	1	\$300	\$300
<b>TOTAL</b>			<b>\$450</b>
<b>EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y SEGURIDAD</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Central telefónica 6puertos	1	\$150	\$150
Circuito de seguridad (6 cámaras)	1	\$300	\$300
<b>TOTAL</b>			<b>\$450</b>
<b>TRANSPORTE</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Vehículo Nissan 4x4	4	\$18.000	\$72.000
Motocicleta YAMAHA 350cc	5	\$2.500	\$12.500
<b>TOTAL</b>			<b>\$84.500</b>
<b>MUEBLES Y OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Módulos de oficina	6	\$160	\$960
Escritorios	6	\$140	\$840
Silla ergonómica metal	12	\$40	\$480
Silla giratoria	4	\$50	\$200
Silla gerencial	2	\$110	\$220
Archivador	4	\$90	\$360
<b>TOTAL</b>			<b>\$3.060</b>



Impresora CANON MP250	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Vehículo Nissan 4x4	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00	72.000,00
Motocicleta YAMAHA 350cc	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00
Central telefónica 6puertos	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Circuito de seguridad (6 cámaras)	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Modulos de oficina	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
Escritorios	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00
Silla ergonómica metal	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Silla giratoria	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Silla gerencial	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Archivador	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Pistola	13.000,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00	13.000,00
Depreciación Acumulada	\$0,00	-\$4.642,30	-\$9.284,59	-\$13.926,89	-\$18.569,18	-\$23.211,48
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>103.350,0</b>	<b>98.707,7</b>	<b>94.065,4</b>	<b>89.423,1</b>	<b>84.780,8</b>	<b>80.138,5</b>
<b>DIFERIDO</b>						
Otros Activos	\$ 5.710,0	\$ 5.710,0				
(-) Amortización Acumulada		\$ (5.710,0)				
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>\$ 5.710,0</b>	<b>-</b>				
<b>TOTAL ACTIVOS PASIVOS</b>	<b>\$ 134.707,0</b>	<b>\$ 71.165,4</b>	<b>\$ 99.344,3</b>	<b>\$ 179.019,2</b>	<b>\$ 316.569,6</b>	<b>\$ 527.441,8</b>
<b>CORRIENTE</b>						
Cuentas por pagar proveedores		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Póliza Pagada		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación Trabajadores		\$ -	\$ 6.368,2	\$ 17.005,2	\$ 30.375,9	\$ 47.230,5
Impuesto a la Renta		\$ -	\$ 7.939,1	\$ 21.199,8	\$ 37.868,7	\$ 58.880,6
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ -</b>	<b>\$ 14.307,3</b>	<b>\$ 38.204,9</b>	<b>\$ 68.244,6</b>	<b>\$ 106.111,1</b>
<b>OTROS PASIVOS</b>						
Deuda a Largo Plazo	\$ 84.707,0	\$ 72.408,2	\$ 58.132,3	\$ 41.561,4	\$ 22.326,7	\$ -
<b>TOTAL OTROS PASIVOS</b>	<b>\$ 84.707,0</b>	<b>\$ 72.408,2</b>	<b>\$ 58.132,3</b>	<b>\$ 41.561,4</b>	<b>\$ 22.326,7</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 84.707,0</b>	<b>\$ 72.408,2</b>	<b>\$ 72.439,5</b>	<b>\$ 79.766,4</b>	<b>\$ 90.571,4</b>	<b>\$ 106.111,1</b>

<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$ 50.000,0	\$ 50.000,0	\$ 50.000,0	\$ 50.000,0	\$ 50.000,0	\$ 50.000,0
Aporte socios	-	-	-	-	-	-
Reserva legal		\$ -	\$ 2.814,8	\$ 7.516,3	\$ 13.426,2	\$ 20.875,9
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ (51.242,8)	\$ 25.332,8	\$ 67.646,5	\$ 120.835,5	\$ 187.882,7
Utilidades Acumuladas			\$ (51.242,8)	\$ (25.910,0)	\$ 41.736,6	\$ 162.572,1
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 50.000,0</b>	<b>\$ (1.242,8)</b>	<b>\$ 26.904,8</b>	<b>\$ 99.252,9</b>	<b>\$ 225.998,3</b>	<b>\$ 421.330,7</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 134.707,0</b>	<b>\$ 71.165,4</b>	<b>\$ 99.344,3</b>	<b>\$ 179.019,2</b>	<b>\$ 316.569,6</b>	<b>\$ 527.441,8</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla36.

Resumen de activos diferidos

<b>INVERSION TOTAL</b>	
Activos Tangibles	\$ 103.350,00
Activos Intangibles	\$ 5.710
Capital de Trabajo	\$ 25.647,00
<b>Total</b>	<b>\$ 134.707,00</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla37.

Rol de Pago Mensual Administrativo.

#1	Empleados	Cargo	SBU	TOTAL, DE INGRESOS	APORTE INDIVIDUAL (9,45%)	LÍQUIDO A PAGAR
1	1	Gerente	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 633,85
2	1	Secretario	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 37,23	\$ 356,77
3	1	Jefe de personal	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 51,98	\$ 498,03
4	1	Contador	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 54,81	\$ 525,19
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.224,00</b>	<b>\$ 2.224,00</b>	<b>\$ 210,17</b>	<b>\$ 2.013,83</b>

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla38.  
Rol de Pago Mensual Operativo.

#1	Empleados	Cargo	SBU	TOTAL, DE INGRESOS	APORTE INDIVIDUAL (9,45%)	LÍQUIDO A PAGAR
1	20	Guardias	\$7.967	\$7.967	\$753	\$7.214
	TOTAL		\$7.967	\$7.967	\$753	\$7.214

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Tabla39.  
Proyecciones anuales administrativo

#1	Empleados	Cargo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	1	Gerente	\$9.808	\$9.808	\$9.808	\$9.808	\$9.808
2	1	Secretario	\$5.603	\$5.603	\$5.603	\$5.603	\$5.603
3	1	Jefe de personal	\$5.674	\$5.674	\$5.674	\$5.674	\$5.674
4	1	Contador	\$5.604	\$5.604	\$5.604	\$5.604	\$5.604
	TOTAL		\$26.690	\$26.690	\$26.690	\$26.690	\$26.690

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 5.1.4.3. Prestamos del proyecto (tabla de amortización)

El financiamiento para la creación de la empresa se encuentra 50% financiado por los accionistas y un 50% a través de un préstamo, el cual será financiado a un plazo de 5 años y 60 cuotas a través del sistema de amortización alemán.

Tabla40.  
Datos de la amortización alemana

Descripción	
Tasa de interés anual (TNA)	15,0%
Tasa de interés periódica	1,25%

Valor del préstamo	<b>\$84.707</b>
Años	<b>5,0</b>
N° de pagos por año	<b>12</b>
Cuotas	<b>60</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

*Tabla41.*  
Tabla de amortización

RESULTADO ANUAL					
	Interés de período	Capital amortizado	Cuota a pagar	Saldo remanente	
Año 1	\$ 11.883,26	\$ 12.298,83	\$24.182,08	\$60.524,92	
Año 2	\$ 9.906,16	\$ 14.275,92	\$24.182,08	\$59.568,58	
Año 3	\$ 7.611,24	\$ 16.570,84	\$24.182,08	\$58.600,29	
Año 4	\$ 4.947,41	\$ 19.234,68	\$24.182,08	\$57.619,90	
Año 5	\$ 1.855,35	\$ 22.326,74	\$24.182,08	\$56.627,25	

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

#### 5.1.4.5 Estado de resultado

*Tabla42.*  
Estado de resultado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS</b>	\$ 307.200,0	\$ 399.360,0	\$ 474.240,0	\$ 567.091,2	\$ 682.855,7
(-) Costo de venta	\$ 185.162,2	\$ 188.547,6	\$ 191.994,9	\$ 195.505,2	\$ 199.079,7
<b>Utilidad bruta</b>	\$ 122.037,8	\$ 210.812,4	\$ 282.245,1	\$ 371.586,0	\$ 483.776,0
<b>(-) GASTOS</b>					
<b>Gastos Administrativos:</b>					
Sueldos y Salarios	\$ 26.690,0	\$ 27.178,4	\$ 27.675,8	\$ 28.182,3	\$ 28.698,0
Arriendo	\$ 3.000,0	\$ 3.054,9	\$ 3.110,8	\$ 3.167,7	\$ 3.225,7
servicios básicos	\$ 1.980,0	\$ 2.016,2	\$ 2.053,1	\$ 2.090,7	\$ 2.129,0
Suministros de Oficina	\$ 433,0	\$ 440,9	\$ 449,0	\$ 457,2	\$ 465,6
Depreciación	\$ 4.642,3	\$ 4.642,3	\$ 4.642,3	\$ 4.642,3	\$ 4.642,3
Amortización	\$ 5.710,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Gastos Administrativos</b>	\$ 42.455,3	\$ 37.332,8	\$ 37.931,0	\$ 38.540,2	\$ 39.160,5

<b>Gastos Operacionales:</b>											
Sueldos y Salarios	\$	111.622,0	\$	113.664,7	\$	115.744,7	\$	117.862,9	\$	120.019,8	
Combustible		\$	4.320,0	\$	4.399,1	\$	4.479,6	\$	4.561,5	\$	4.645,0
Mant. Vehículos		\$	3.000,0	\$	3.054,9	\$	3.110,8	\$	3.167,7	\$	3.225,7
<b>Total, Gastos Operativos</b>	<b>\$</b>	<b>118.942,0</b>	<b>\$</b>	<b>121.118,6</b>	<b>\$</b>	<b>123.335,1</b>	<b>\$</b>	<b>125.592,1</b>	<b>\$</b>	<b>127.890,5</b>	
<b>TOTAL, GASTOS</b>	<b>\$</b>	<b>161.397,3</b>	<b>\$</b>	<b>158.451,4</b>	<b>\$</b>	<b>161.266,1</b>	<b>\$</b>	<b>164.132,3</b>	<b>\$</b>	<b>167.051,0</b>	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		\$	(39.359,5)	\$	52.361,0	\$	120.979,0	\$	207.453,7	\$	316.725,0
Gastos Financieros		\$	11.883,3	\$	9.906,2	\$	7.611,2	\$	4.947,4	\$	1.855,3
<b>utilidad antes de participación a trabajadores</b>		\$	(51.242,8)	\$	42.454,8	\$	113.367,8	\$	202.506,3	\$	314.869,7
Participación Trabajadores	15%	\$	-	\$	6.368,2	\$	17.005,2	\$	30.375,9	\$	47.230,5
<b>utilidad antes de impuesto a la renta</b>		\$	(51.242,8)	\$	36.086,6	\$	96.362,6	\$	172.130,3	\$	267.639,2
Impuesto a la Renta	22%	\$	-	\$	7.939,1	\$	21.199,8	\$	37.868,7	\$	58.880,6
<b>utilidad antes de reserva legal</b>		\$	(51.242,8)	\$	28.147,6	\$	75.162,8	\$	134.261,7	\$	208.758,6
Reserva legal	10%	\$	-	\$	2.814,8	\$	7.516,3	\$	13.426,2	\$	20.875,9
<b>UTILIDAD NETA</b>		\$	(51.242,8)	\$	25.332,8	\$	67.646,5	\$	120.835,5	\$	187.882,7

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### 5.1.4.5 Flujo de caja

Tabla 43.

Flujo de caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5					
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>											
<b>INGRESOS</b>		\$	307.200,00	\$	399.360,00	\$	474.240,00	\$	567.091,20	\$	682.855,68
(-) Costos de ventas		\$	185.162,20	\$	188.547,58	\$	191.994,86	\$	195.505,17	\$	199.079,65
<b>Utilidad Bruta</b>		\$	122.037,80	\$	210.812,42	\$	282.245,14	\$	371.586,03	\$	483.776,03
			40%		53%		60%		66%		71%
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>											
Gastos Administrativos		\$	42.455,30	\$	37.332,78	\$	37.931,02	\$	38.540,20	\$	39.160,53
Gastos Operativos		\$	118.942,00	\$	121.118,64	\$	123.335,11	\$	125.592,14	\$	127.890,48



#### 5.1.4.7 Evaluación financiera

Dentro de la evaluación financiera se debe tomar en cuenta la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Anual Neto (VAN) y el período de recuperación de la inversión. En cuanto a la tasa interna de retorno se puede considerar que es del 34%, teniendo las proyecciones durante los años 0 al 5.

*Tabla44.*

Tasa interna de retorno					
AÑOS					
0	1	2	3	4	5
-169000	38.617	61.849	87.404	115.515	193.703,00
<b>TIR</b>					34%

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

En la presente investigación, los valores encontrados indican que el proyecto genera una tasa de interés equivalente al 34% anual.

*Tabla45.*

Valor Anual Neto					
AÑOS					
0	1	2	3	4	5
-169000	38.617	61.849	87.404	115.515	193.703,00
VAN					\$59.052,27

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

De acuerdo a la fórmula establecida del VAN, según la tabla 30, se puede indicar que el Valor Anual Neto para la presente investigación es de \$59.052,27.

#### 5.1.4.8 Relación beneficio- costo

Tabla46.

Relación costo-beneficio

<b>RELACIÓN COSTO BENEFICIO</b>				
<b>Nro.</b>	<b>INVERSION</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>FNE</b>
0	134.707,00	-	-	134.707,00
1		307.200,00	185.162,20	122.037,80
2		399.360,00	188.547,58	210.812,42
3		474.240,00	191.994,86	282.245,14
4		567.091,20	195.505,17	371.586,03
5		682.855,68	199.079,65	483.776,03
		<b>INGRESOS</b>	\$2.430.746,88	
		<b>COSTOS</b>	\$960.289,47	
		<b>COSTOS+INV</b>	\$1.094.996,47	
		<b>RBC</b>	<b>2,22</b>	

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

La relación costo beneficio permite indicar que por cada dólar que se invierta, se conseguirá una ganancia de \$2.22.

#### 5.1.4.9. Análisis de sensibilidad

Se realizó el análisis de sensibilidad, en base a los ingresos que generan los servicios de seguridad privada en donde se apreciarán tres escenarios, el primer optimista, el segundo el esperado y en tercero es el escenario pesimista en donde las ventas disminuyeran un 12%.

Tabla47.

Análisis de sensibilidad

<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>	
VAN	\$ 490.878,10
TIR	-4%

Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

A través de la tabla 47 se puede identificar una comparativa de cada uno de los escenarios a evaluar dentro del análisis de la sensibilidad en donde se puede demostrar que:

- El escenario esperado, muestra cada uno de los resultados positivos, puesto que corresponde a un VAN de \$415.638,60 una tasa interna de retorno del 54% bastante aceptable y una ganancia de \$1,42 por cada dólar invertido.
- Asimismo, el escenario optimista permite ver una diferencia significativa puesto que en este se evalúa un ingreso del 12% mayor al esperado, en donde se puede evidencia que el VAN es de \$344.544,42 con una tasa interna de retorno del 46% y una ganancia de \$1,98 por cada dólar invertido.

*Tabla48.*

Análisis de sensibilidad

<b>RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>	
VAN	\$ 344.544,42
TIR	46%

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

- Finalmente en el escenario pesimista, el cual se encuentra dado por la posibilidad de que solo exista un 12% de los ingresos esperados, en donde se puede evidenciar un VAN negativo del \$-490.878,10, por lo que no existe una tasa interna de retorno y una pérdida de \$2,84 por cada dólar invertido.

#### 5.1.4.9 Tiempo de recuperación de la inversión

*Tabla49.*

Tiempo de recuperación de la inversión

<b>AÑOS</b>					
0	1	2	3	4	5
-169000	38.617	61.849	87.404	115.515	193.703,00
<b>Payback</b>					4,38 años

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)

Para el presente proyecto el tiempo de recuperación de la inversión es de 4,28 años aproximadamente.

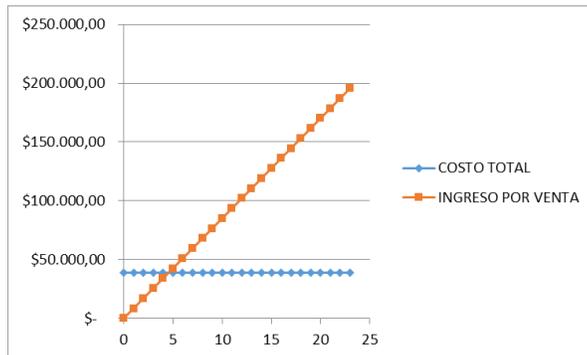
#### 5.1.4.10 Punto de Equilibrio

Se observa que aunque los costos han aumentado, las ventas han incrementado considerablemente en los últimos tres años, obteniendo un equilibrio de sus costos frente a sus ingresos, tal como se muestra en la figura anterior.

*Tabla 50.*  
Punto de Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>Año 1</b>
Precio de Venta	\$ 8.500,00
	\$
(-) Costo Variable	<b>5.663,91</b>
(=) Contribución marginal	\$ 2.836,09
Costos fijos	\$ 123.648,55
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL UND</b>	44
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL UND</b>	4
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL \$</b>	\$ 370.585,66
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL \$</b>	<b>30.882,14</b>

*Nota:* Adaptado por: Cevallos-García (2019)



*Figura 31* Punto de Equilibrio  
 Nota: Adaptado por: Cevallos-García (2019)

### 5.1.5 Importancia

El presente proyecto tiene como principal importancia la creación de nuevos servicios de seguridad que brindan la protección adecuada a las empresas del sector, así como también al usuario o cliente que tiene la necesidad de contratar guardas privados para su custodia y protección, permitiendo a través de los servicios brindados, cuidar de su integridad y generar nuevas plazas de trabajo en el sector.

### 5.1.6 Metas del proyecto

Entre las principales metas para el presente trabajo de titulación se encuentran basada en establecer la rentabilidad de la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas, así como también:

- Lograr la rentabilidad financiera de la creación de la compañía de seguridad privada en el Cantón Durán

- Identificar todos los costos relacionados a la creación de la compañía de seguridad privada en el Cantón Durán
- Obtener un retorno de la inversión menor a 3 años

#### **5.17 Finalidad de la propuesta**

La propuesta tuvo como finalidad elaborar los análisis financieros que permitan determinar el monto de inversión inicial para la creación de la empresa y su rentabilidad y el retorno a la inversión, estableciendo la rentabilidad y como principal meta, el retorno de la inversión en menos de 3 años.

#### **5.18. Conclusión del capítulo V**

En el presente capítulo se utilizaron los fundamentos de cada uno de los capítulos que lo antecedentes para evaluar la factibilidad y definir las conclusiones y recomendaciones del mismo.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo con la investigación realizada, no se tiene hasta la actualidad una empresa de seguridad que brinde sus servicios a otras empresas como también a personas naturales dentro del área determinada.
- Las bases teóricas consultadas permitieron conocer los lineamientos necesarios para la realización de la propuesta, teniendo en cuenta diversos factores asociados a las empresas de seguridad y cada una de las normativas que se deben de seguir en cada una de ellas.
- Uno de los principales procesos por los cuales se desarrolla la investigación se encuentran el de pre factibilidad, el cual permitirá establecer la rentabilidad de la propuesta.
- El desarrollo de la propuesta, dirigida hacia la creación de una empresa de seguridad privada en el cantón Durán es factible y se puede medir a través de un TIR de 54%, un VAN de 415.638,60, con la recuperación de la inversión en aproximadamente medio año a partir de la creación.

## RECOMENDACIONES

- Realizar continuamente trabajos de campos que permitan conocer las diversas problemáticas por las cuales atraviesa una población determinada. Uno de los beneficios y garantías del proyecto es la baja competitividad en el mercado y la gran cantidad de posibles clientes dentro del mismo.
- Brindar continuamente un valor agregado a cada uno de los servicios que mantiene la empresa, de esa manera se garantizará un crecimiento anual aceptable, generando mayor rentabilidad y ganancias a la misma.
- Identificar continuamente los índices para medir la rentabilidad en el desarrollo de un proyecto, pues esto permitirá conocer si es factible o no invertir cierta cantidad de dinero con la esperanza de generar ganancias a mediano y corto plazo.
- Evaluar los índices de rentabilidad, tanto la tasa interna de retorno como el VAN, pues son indicadores fundamentales que permiten conocer la factibilidad de un proyecto, es decir; mientras mayores sean las cifras, mayor va a ser la rentabilidad del mismo.

## REFERENCIAS

- Alcívar, Latorre, Niola, & Romero. (2016). *Proyecto de Creación de una Empresa de Seguridad Especializada en Custodia Armada de Contenedores en la ciudad de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/16980/1/Articulo%20tesis.pdf>
- apuntes-empresariales. (s.f.). *conexion esan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>
- Arenas. (2004). *Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de entretenimiento a partir del suministro de juguetes de Peluche personalizado en Colombia*. Obtenido de <https://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis166.pdf>
- Awakening. (2006). *La investigación descriptiva*. Obtenido de <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>
- blog-emprendedor. (s.f.). *blog-emprendedor.info*. Obtenido de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- blog-emprendedor.info. (s.f.). *blog-emprendedor*.
- Calameo . (2008). *Estudio de mercado*. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/004455888cdb72f84ce32>
- Cámara Santa Cruz de Tenerife. (2016). *La Elección de la Forma Jurídica*. Obtenido de <http://www.creacionempresas.com/la-eleccion-de-la-forma-juridica>
- Carrillo. (01 de 30 de 2007). Obtenido de <file:///C:/Users/saito/Downloads/Dialnet-SeguridadCiudadanaEnAmericaLatina-2873076.pdf>

Carrillo. (2007). *Seguridad ciudadana en América Latina un bien público cada vez más escaso*.

Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2873076>

Carrión, Guerrero, & Sarmiento. (2015). *Proyecto de investigación*. Obtenido de

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/6784/1/62%20PROYECTOS%20DE%20INVERSI%C3%93N.pdf>

Cepal. (2018). *Evaluación Social de Proyecto*. Obtenido de

<https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/2/33602/SegundoModulo.pdf>

Coronado. (2014). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de Seguridad*

*Electrónica en la ciudad de Latacunga*. Obtenido de

<http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/9164>

creacionempresa. (2018). *Creación de empresas*. Obtenido de

<http://www.creacionempresas.com/component/content/>

El telégrafo. (05 de Enero de 2018). *Industrias esperan un crecimiento en el largo plazo*. Obtenido

de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/industrias-esperan-un-crecimiento-en-el-largo-plazo>

emprendedorxxi.coop. (2015). Obtenido de [emprendedorxxi.coop](http://emprendedorxxi.coop).

emprendepyme.net. (2016). ebook plan de negocios.

Eras. (2016). *Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios*

*funerios en la ciudad de Catacocha*. Obtenido de

<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10842/1/KATY%20ERAS.pdf>

Esan. (28 de Junio de 2016). *Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto*.

Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>

- Esan. (2016). *Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>
- Espinosa, & Manchay. (2014). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de seguridad para las empresas públicas y privadas de la ciudad de Loja*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/7616>
- Geoffrey, R. (2003). *Principios de Marketing*. Thomson Editores Sapin, Pag.120.
- Geoffrey, R. (2013).  
gestion-proyectos. (2016). [www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estudio-financiero-proyecto](http://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/estudio-financiero-proyecto).
- Gonzales. (2014). *¿Costo o gasto?* Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/04/14/costo-gasto-finanzas/>
- Grooming. (2015). *Empresas de seguridad privada y sus principales servicios*. Obtenido de <https://www.quenoteladen.es/empresas-de-seguridad-privada-y-sus-principales-servicios/>
- Hidalgo. (2014). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA EN LA CIUDAD DE QUITO* . Obtenido de <http://157.100.241.244/bitstream/47000/500/1/UISRAEL-EC-ADME-378.242-40.pdf>
- Hortalá. (2012). *El ciclo real vs el ciclo financiero*. Obtenido de Un análisis comparativo para el caso español: [https://racef.es/archivos/publicaciones/m27\\_seminariopoliticaanticiclica.pdf](https://racef.es/archivos/publicaciones/m27_seminariopoliticaanticiclica.pdf)
- Inmunología, I. d. (2017). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://instituciones.sld.cu/ihi/metodologia-de-la-investigacion/>

- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2013). *Estudio de impacto ambiental Expost Hospital de Durán 120 camas*. Obtenido de <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2013/01/EIA-VERSION-FINAL-ENERO-2018-comprimido.pdf>
- López. (2017). *La Investigación De Campo Como Base Para La Reflexión Docente*. <https://books.google.com.ec/books?id=d0w7DwAAQBAJ&pg=PT199&lpg=PT199&dq=formaci%C3%B3n+de+valores+que+van+a+dar+a+sus+hijos,+es+una+situaci%C3%B3n+de+uni%C3%B3n,+de+respeto,+misma+que+tiene+que+verse+reflejada+en+los+pilares+de+la+familia:+Pap%C3%A1+y+Mam>.
- Mapnall. (2015). *Mapa de Durán*. Obtenido de [http://www.mapnall.com/es/Mapa-Dur%C3%A1n\\_1145546.html](http://www.mapnall.com/es/Mapa-Dur%C3%A1n_1145546.html)
- Ministerio del Interior. (2015). *Programa de capacitación para los guardias de vigilancia y seguridad privada*. Obtenido de [https://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/2012/10/Programa-de-Capacitacion-para-los-Guardias-de-Vigilancia-y-Seguridad-Privada\\_1.pdf](https://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/2012/10/Programa-de-Capacitacion-para-los-Guardias-de-Vigilancia-y-Seguridad-Privada_1.pdf)
- Ministerio del Interior. (2016). *Programa de Los Más Buscados continúa con resultados positivos*. Obtenido de <https://www.ministeriointerior.gob.ec/programa-de-los-mas-buscados-continua-con-resultados-positivos/>
- Ministerio del Interior. (2018). *En Durán la Policía detiene a dos implicados en robo contra empleados de empresa de telefonía celular*. Obtenido de <https://www.policiaecuador.gob.ec/en-duran-la-policia-detiene-a-dos-implicados-en-robo-contra-empleados-de-empresa-de-telefonía-celular/>
- Naresh, M. K. (1997).

- Naresh, M. K. (1997). *Investigación de Mercados Un Enfoque Practico*. Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Pittman. (1990). *Momentos decisivos: Tratamiento de familias en situaciones de crisis*. Paidós: Barcelona.
- Portales, D. (2011). *E-tecnico*. Obtenido de <https://e-tecnico.webnode.es/servicios/>
- Pro Tech. (2017). *Seguridad Privada*. Obtenido de <https://protechinternational.com.mx/seguridad-privada-en-mexico/>
- Ramírez; Vidal; Domínguez. (2009). *Etapas del análisis de factibilidad. Compendio bibliografía*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2009a/amr.htm>
- Ramos. (2017). *¿En qué consiste exactamente el Marketing Social?* Obtenido de <https://www.hoyreka.com/marketing-social/>
- Raura. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la comercialización de equipos de seguridad industrial y protección personal en la ciudad de Quito*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/11630>
- Rodríguez. (2017). *Elementos conceptuales y preparación de la evaluación*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/proyectomjrodhez/evaluacion-de-proyectos-baca-urbina>
- Rosales. (2007). *El estudio técnico*. Obtenido de [http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo\\_del\\_Estudio\\_Tecnico.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf)
- segura, c. (2007). Obtenido de <http://hdl.handle.net/10469/2717>
- Suárez. (2017). *Exposición demanda y oferta*. Obtenido de <https://es.calameo.com/books/0022585028d98384c9d14>
- Thompson, I. (junio de 2008). *Promonegocios.net*.

- Valderrama, & Acosta. (2013). *Estudio de factibilidad para la creación de una compañía de seguridad en el cantón Marcelino Maridueña*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/285>
- Vega, & Bedoya. (2017). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL CENTRO DE SERVICIOS PEDAGÓGICOS “INNOVACIÓN EDUCATIVA” ENFOCADO A LA ESTIMULACIÓN DEL DESARROLLO INTEGRAL DE LA POBLACIÓN INFANTIL DEL MUNICIPIO DE CAUCASIA-ANTIOQUIA*. Obtenido de [http://ayura.udea.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/2874/1/CA0734\\_jakelin\\_beisy.pdf](http://ayura.udea.edu.co:8080/jspui/bitstream/123456789/2874/1/CA0734_jakelin_beisy.pdf)
- Verdugo. (2016). *proyecto de Alcantarillado Sanitario para las comunidades de Santa Rosa de la parroquia Palmas, y la comunidad de Paguancay de la parroquia Amaluza Cantón Sevilla de Oro, de la Provincia del Azuay* . Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/996/1/teco691.pdf>



## CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

### APENDICE A. ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS QUE CONFORMAN LAS EMPRESAS DEL CANTÓN DURÁN

Estimado empleados, la compañía "JCJ Seguridad Privada C.A", quedara muy complacida de recibir de usted la información que a continuación se solicita, la cual es de gran importancia, pedimos que usted nos exprese su criterio dando respuestas a la siguiente encuesta. Pretendemos con los resultados de la misma brindar mayor satisfacción y confianza en nuestros servicios.

Edad: \_\_\_\_ Genero: M: \_\_\_ F: \_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Nivel de educación: \_\_\_\_\_

**1. ¿La empresa donde labora utiliza los servicios de alguna compañía de seguridad privada en la ciudad de Durán?**

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**2. ¿Le gustaría tener a su disposición el servicio de seguridad privada?**

Totalmente de acuerdo ( ) A veces ( )

De acuerdo ( ) Me es indiferente ( )

**3. ¿Cuáles son los tipos de servicios que le brinda la actual empresa de seguridad privada?**

Seguridad personal \_\_\_\_ Seguridad física y vigilancia \_\_\_\_ transporte de valores \_\_\_\_  
\_\_\_\_ investigaciones \_\_\_\_ Cámaras de video \_\_\_\_ Alarmas electrónicas \_\_\_\_ otros

**4. ¿Según su criterio cómo calificaría el servicio de Seguridad Privada que brindan las empresas existentes en la Ciudad?**

Muy bueno ( ) Bueno ( ) Regular ( ) Malo ( )

**5. ¿Qué presencia Ud. prefiere al momento de seleccionar una compañía de seguridad privada?**

Experiencia ( ) Calidad del servicio ( ) Oportunidades ( ) Otros ( )

**6. ¿Cuáles de los materiales de información adicionales le gustaría recibir para conocer los beneficios al contratar el servicio de seguridad privada?**

Hojas Volantes ( ) Dípticos y trípticos ( ) Correo electrónico ( )

**7.Cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado**

Insatisfecho \_\_\_\_\_ Poco satisfecho \_\_\_\_\_ Satisfecho \_\_\_\_\_ Muy satisfecho \_\_\_\_\_

**8. Si en la pregunta anterior calificó al servicio contratado como “Insatisfecho” o “Poco satisfecho” ¿cuáles fueron sus razones?**

Precios elevados \_\_\_\_\_ Poca capacitación del personal \_\_\_\_\_ Bajo nivel logística \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Otras razones ¿cuáles? \_\_\_\_\_

**9.¿Ha recibido reclamos o quejas por falta de seguridad o vigilancia solicitado por el cliente o por un empleado dentro de la empresa?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

**10.¿Cada que tiempo se producen incidentes delincuenciales en la compañía que labora?**

Semanal \_\_\_\_\_ mensual \_\_\_\_\_ semestral \_\_\_\_\_ anual \_\_\_\_\_

**11.¿Cuál es la actitud que ha tomado frente a un robo en la compañía que labora ?**

Llama al guardia cercano \_\_\_\_\_ Llama a la policía \_\_\_\_\_ trata de solucionar \_\_\_\_\_ no hace nada \_\_\_\_\_

**12.- ¿la empresa cuenta con un plan de contingencia de seguridad?**

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_



**APÉNDICE B: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE  
EMPRESAS PRIVADAS Y PÚBLICAS DEL CANTÓN DURÁN, DE LA  
PROVINCIA DEL GUAYAS**

**Propósito:** Analizar la respuesta de los empleados en cuanto, a que prefieren al momento de adquirir un servicio de seguridad, del cantón Durán, en la provincia del Guayas.

**Beneficio:** El presente cuestionario es de carácter anónimo por lo que usted, está en la libertad de responder sin ningún inconveniente y sin ningún compromiso.

Se pide que responda de una forma cordial, las siguientes preguntas que van a servir para el proyecto que se quiere ejecutar sobre la seguridad en empresas privada del cantón Durán, en la provincia del Guayas.

Atentamente,

Jonathan Michael Cevallos y Miguel Ángel García  
Estudiantes de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial

Universidad San Gregorio de Portoviejo

## APÉNDICE D: MATRIZ DE MARCO LOGICO

Resumen narrativo de objetivos	Indicadores verificables objetivamente	Medios de verificación	Riesgos o supuestos
<p><b>Fin último:</b></p> <p>Aumentar las tasas del estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada en el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas del periodo 2018-2019.</p>	<p>Los empleados de la empresa “JCJ Seguridad Privada C.A” ubicada en el cantón Duran, de la Provincia del Guayas, durante los últimos 3 años de ejecución del proyecto han logrado disminuir la tasa por la baja rentabilidad financiera en un 75% hasta el 2021.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministerio de Relaciones Laborales</li> <li>• Ministerio del Interior</li> <li>• SRI</li> <li>• Informe del INEC</li> </ul>	<p>El dueño de la microempresa “JCJ Seguridad Privada C.A” ubicada en el cantón Duran, provincia del Guayas, se siente satisfecho por la gestión que desarrollan sus empleados al disminuir la baja rentabilidad financiera que ha permitido brindar un servicio de calidad a los clientes.</p>
<p><b>Propósito u Objetivo o general.</b></p> <p>Desarrollar un estudio de Pre-Factibilidad para la creación de una compañía de seguridad privada en</p>	<p>Los niveles de propósito de la empresa “JCJ Seguridad Privada C.A”, ubicada en el cantón Duran, provincia del</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Entrevista</li> <li>• FODA</li> </ul>	<p>Los clientes de la microempresa “JCJ Seguridad Privada C.A” ubicada en el cantón Duran, provincia del Guayas, se sienten satisfechos con el</p>

<p>el Cantón Durán, que contribuya a la seguridad de los bienes y personas en el periodo 2018-2019</p>	<p>Guayas; al término de la ejecución del proyecto han logrado desarrollar un estudio de prefactibilidad en un 100%, lo que ha generado excelentes resultados en cuanto al cubrimiento de áreas en seguridad en el año 2023</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Videos Informes del Ministerio de R.L.</li> <li>• Reportes del Ministerio del Interior</li> <li>• Estadísticas del INEC</li> </ul>	<p>servicio de seguridad, también manifiestan la satisfacción al trato que se le brinda en la seguridad.</p>
<p><b>Componentes</b></p> <p>1. Proponer estudios de costos</p> <p>2. Generar estrategias de</p>	<p>Estudio de mercado de los puntos de servicio de seguridad en la empresa “JCJ Seguridad Privada C.A”, ubicada en el cantón Duran, provincia del Guayas, período 2023.</p> <p>Ofrecer un mejor servicio al cliente, en donde incluirá buen precio, mejor trato y responsabilidad ambiental, en la</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Técnicos y profesionales en seguridad</li> <li>• Llevar el control de bienestar y salud de cada uno de los empleados de la empresa de seguridad.</li> <li>• Informe semanal realizadas a las empresas a quienes se les</li> </ul>	<p>Por medio de indicadores se verifico que el servicio de seguridad que se está brindando es el adecuado y la rentabilidad del servicio producido la extensión de la empresa a otras ciudades.</p> <p>La mejora en la distribución de guardias de seguridad a los diferentes puntos donde han contratado el servicio.</p>

estudios de campo	empresa "JCJ Seguridad Privada C.A", ubicada en el cantón Duran, provincia del Guayas, período 2018-2019	brinda el servicio de seguridad.	
3. Conocer las políticas nacionales	Capacitación que brinda el ministerio del interior para mejorar el servicio privado de seguridad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de cotizaciones, facturas.</li> <li>Informe de los roles de pagos.</li> </ul>	La optimización de los recursos monetarios genera un ahorro en la empresa "JCJ Seguridad Privada C.A", ubicada en el cantón Duran, provincia del Guayas lo que satisface al dueño de la misma.
<b>Actividades</b>			
1. Diferenciar los canales de servicios	\$800	<ul style="list-style-type: none"> <li>Test de personalidad y conocimiento</li> </ul>	
1.1 contratar un asesor especializado en Seguridad Privada	\$1.200	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cotizaciones</li> </ul>	
1.2 Selección de los canales de distribución del servicio	<b>\$800</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de presupuesto</li> </ul>	La diferenciación de los diferentes mercados o empresas donde apunta el servicio de seguridad privada.
1.3 Realizar presupuesto para la	\$10.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Encuesta</li> <li>Entrevista</li> </ul>	

contratación del personal de seguridad			
<b>SUB. TOTAL</b>	\$12.800		
2. Publicidad de nuestros servicios de seguridad	<b>\$2200</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de Microsoft Excel</li> <li>• Estudio de mercado</li> </ul>	
2.1. Realizar encuesta en el sector norte del Cantón Durán	\$1800		
2.2. Tabular resultado de encuesta para aumentar la cobertura del servicio de Seguridad	\$1000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de mensual de los recursos utilizados</li> </ul>	
2.3. Expansión de los servicios de seguridad privada	<b>\$10.000</b>		
<b>SUB. TOTAL</b>	<b>15.000</b>		
3. Optimizar los recursos monetarios para brindar nuestros servicios.	\$5.000		La mejora del servicio de seguridad privada ha generado un aumento en la cartera de clientes, ya que se ha podido expandir la empresa en el mercado.

<p><b>3.1.</b> Laborar las 8 horas según la jornada laboral</p>			
<p><b>3.2.</b> Buscar financiamiento a corto plazo para el equipamiento de la compañía</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de horas trabajados</li> <li>• Información del Banco Central y Fomento</li> </ul>	<p>La optimización de los recursos monetarios y la financiación bancaria genera una satisfacción en los empleados de la microempresa “JCJ Seguridad Privada C.A”</p>
<p><b>SUB. TOTAL</b></p>	<p>\$4.700</p>		
<p><b>TOTAL.</b></p>	<p>\$12.500</p>		
	<p>\$22.200</p>		
	<p>\$50.000</p>		