



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN Y
ENTRENAMIENTO DE GUARDIAS DE SEGURIDAD EN LA CIUDAD DE QUITO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Ingeniera Comercial Mención: Finanzas

Profesor Guía
Juan Carlos Ruíz

Autora
María Fernanda Moscoso Jaramillo

Año
2015

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

Atentamente,

MBA MSA. Juan Carlos Ruíz

CI: 171419075-6

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

Atentamente,

María Fernanda Moscoso Jaramillo

C.I.: 171208286-4

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a mi Dios por todas sus bondades que he recibido, por mi familia y en especial a mi esposo Jacobo Chaves y a mi hija Victoria Chaves, quienes han sido las personas que me han motivado a crecer y a emprender el camino de la superación para poder sostener y contribuir a mi hogar en el desarrollo de una mejor calidad de vida.

De igual manera mi más sentido agradecimiento a cada uno de mis maestros, quienes contribuyeron en el crecimiento personal y profesional, permitiéndome desarrollar mi proyecto de una manera metódica y técnica, siendo parte de la solución y emprendimiento de nuestro País, en beneficio de la sociedad y de quienes forman parte de mi proyecto.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico con mucho cariño a mis padres, Ramiro Moscoso y Argentina Jaramillo, por haberme apoyado en todo momento; por su ejemplo de perseverancia y constancia; por sus consejos, valores, motivación y amor.

A mi Hija Victoria, por ser mi motor principal para seguir adelante por ella.

RESUMEN

El Centro de Capacitación y entrenamiento es una institución dedicada a la formación y perfeccionamiento de personas que deseen capacitarse en materias de Gestión de Riesgo, Seguridad Privada y Seguridad Ciudadana.

Las necesidades de Formación y Capacitación relacionadas con las áreas de Vigilancia y Seguridad Privada responden a una necesidad urgente de la sociedad actual de profesionalizar al guardia de seguridad privada e investigadores para enfrentar las amenazas de la delincuencia con mayor eficiencia y eficacia.

Según la ley de vigilancia y seguridad privada vigente desde inicios del año 2013 todas las personas que requieran trabajar en las compañías de vigilancia y seguridad privada deben obligatoriamente haber aprobado el pensum de materias, conocimientos teóricos, prácticos y el desarrollo de habilidades y destrezas. Además indica que los oficiales de seguridad deben actualizar sus conocimientos cada año caso contrario las empresas deberán someterse a cancelar multas por no cumplir legalmente con lo establecido.

La certificación que aspiran los participantes de los programas de formación son capacitarse como: “Vigilante de seguridad”, “Inspector de seguridad” e “Investigador de seguridad” avalada por el Ministerio de Interior, cuyos conocimientos, destrezas y habilidades adquiridas ayudan al desarrollo de las competencias laborales requeridas y cumplir con el perfil exigido por sus clientes para desempeñar adecuadamente y eficazmente su trabajo de proteger el patrimonio de las empresas que están conformadas por personas, activos e imagen empresarial.

El centro educativo y de entrenamiento contará con un cuerpo reconocido de profesionales especialistas en seguridad, ciencias afines, infraestructura moderna, tecnología y servicios de apoyo, biblioteca virtual, equipos, instalaciones para el desarrollo de sus funciones académicas; lo que nos

permite brindar un servicio de capacitación y perfeccionamiento con altos estándares de calidad y eficiencia.

Contaremos con un simulador de tiro virtual para estar entre los pioneros en la ciudad de Quito que posea un equipo con características modernas y de última tecnología con lo que se refiere a prácticas necesarias de tiro para los agentes de seguridad.

Además se sabe que el cliente como tal busca ser protegido por hombres, ágiles, fuertes, altos, de buena presencia, que sepan cómo tratar a los clientes; con amabilidad pero a la vez con una presencia que inspire respeto y de los cuales se refleje seguridad en sí mismos, en sus capacidades y técnicas para enfrentar dificultades; es por eso que una vez analizado el perfil que el cliente busca en un vigilante se incluirá en la malla curricular estos temas cortos pero de gran importancia, así se logrará formar vigilantes que cumplan con el perfil que el mercado busca, gusta y prefiere.

En cada uno de los módulos propuestos se desarrollarán ejercicios y casos prácticos interactivos, que fomentan la participación de los estudiantes y permiten que se vaya afianzando los conocimientos al mismo tiempo que se adquieren, con el fin de que llegue totalmente preparado a la evaluación final y la supere sin dificultades.

Al final se incluirá un informe académico y psicológico de todos sus trabajadores valorando su participación lo cual ayuda al empresario a tener una visión más detallada de sus trabajadores en la cual pueda conocer cuáles son sus fortalezas y debilidad para poder definir correctamente su puesto de trabajo en lo que a seguridad se refiere.

El proyecto es viable financieramente debido que generó una TIR de 17.7% con una utilidad neta de \$194,076 durante los 5 primeros años.

ABSTRACT

The Training and Education center it's an institution dedicated to the improvement and improvement of people that desire to learn and professionalize themselves in matters of Risk, Private Security and Citizen Security Management.

The urgency of professional formation about this matters related to Vigilance and Private Security replies to the need of our society in order to professionalize the private security guard himself and also the investigators, for them to be able to face more efficiently the threats that delinquency presents now a days.

According to the Vigilance and Private Security law effective since beginning of the year 2013, every person that requires to work for private security and vigilance companies must necessarily have passed the curriculum of subjects, theoretical, practical knowledge and development of skills and abilities. It also indicates that security officers should upgrade their knowledge, in contrary case each year companies must legally cancel penalties for failure to comply with the provisions.

Aspiring participants from the formation programs will hope to achieve the certification as "Security Vigilant", "Security inspector" and "Security investigator" approved by the Ministry of Interior whose knowledge, skills and abilities acquired help develop work skills required and meet the profile required by its customers to properly and effectively perform their duties in protecting the assets of companies are mainly formed by people, assets and corporate image.

The education and training center will have a recognized unit of specialists in security related sciences, modern infrastructure, technology and support services, virtual library, equipment, facilities for the development of their academic duties; allowing us to offer a service of training and improvement with high standards of quality and efficiency.

We will have a shooting virtual simulator in order to be among the pioneers in Quito which possesses a team with modern features and latest technology with regard to necessary target practice for security officers.

It is also known that clients seek to be protected by strong, agile, tall and fine-looking men that know how to treat the clients, with kindness but at the same time with presence that inspires respect which is reflected in themselves, their abilities and techniques to face difficulties; that is why after analyzing the profile that the clients is seeking in a vigilant, this assets will be included in the curriculum, this way, we will be more accurate forming vigilantes who meet the profile that the market is looking for, like and prefer.

In each of the proposed modules, interactive exercises and case studies will be development during the program that encourage student participation and allows to hold knowledge while acquiring new ones, allowing them to arrive fully prepared for the final evaluation and succeed without any problems.

Finally, an academic and psychological report will be included for all employees assessing their participation which helps the entrepreneur to have a more detailed view of their workers allowing him to understand their strengths and weaknesses in order to define their job properly as far as security is concerned.

The project is financially feasible because it generated an IRR of 17.7% with a net profit of \$ 194.076 for the first 5 years.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1.ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1. ANTECEDENTES	1
1.2. OBJETIVO GENERAL.....	2
1.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
1.4. HIPÓTESIS	3
2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS	4
2.1. LA INDUSTRIA.....	4
2.1.1. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU) 4	
2.1.2. TENDENCIAS.....	4
2.1.3. ESTRUCTURA	9
2.1.4. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO	10
2.1.5. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	19
2.1.6. ANÁLISIS DEL MESOENTORNO	23
2.2. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD	28
2.3. LA COMPAÑÍA Y EL CONCEPTO DE NEGOCIO.....	28
2.3.1. LA IDEA Y EL MODELO DE NEGOCIO.....	28
2.3.2. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA.....	29
2.3.3. FILOSOFÍA INSTITUCIONAL.....	29
2.4. EL PRODUCTO Y EL SERVICIO	32
2.4.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	32

2.5. ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO Y CRECIMIENTO	34
2.5.1. ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO.....	34
2.5.2. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO.....	35
2.6. ANÁLISIS FODA	35
3. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS.....	39
3.1. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	39
3.1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	40
3.1.2. OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	40
3.1.3. DESARROLLO DEL ENFOQUE DEL PROBLEMA.....	40
3.1.4. NECESIDADES Y FUENTES DE INFORMACIÓN.....	40
3.2. FORMULACIÓN DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	45
3.2.1. INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA.....	45
3.2.2. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.....	62
3.3. TAMAÑO DEL MERCADO	64
3.3.1. DEMANDA.....	64
3.4. LA COMPETENCIA Y SUS VENTAJAS.....	65
3.5. PARTICIPACIÓN DE MERCADOS Y VENTAS DE LA INDUSTRIA	70
3.6. EVALUACIÓN DEL MERCADO DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN	71
4. PLAN DE MARKETING	72
4.1. ESTRATEGIA GENERAL DE MARKETING.....	72
4.2. MEZCLA DEL MARKETING.....	73

4.2.1.	ESTRATEGIAS DE SERVICIO.....	74
4.2.2.	POLÍTICA DE PRECIOS	80
4.2.3.	TÁCTICA DE VENTAS	80
4.2.4.	POLÍTICAS DE SERVICIO Y GARANTÍA	82
4.2.5.	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	83
4.2.6.	DISTRIBUCIÓN.....	89
5.	PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	91
5.1.	ESTRATEGIA DE OPERACIONES.....	91
5.2.	CICLO DE OPERACIONES	92
5.3.	REQUERIMIENTO DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS.....	92
5.4.	INSTALACIONES Y MEJORAS	93
5.5.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y REQUERIMIENTOS DE ESPACIO FÍSICO	101
5.6.	ASPECTOS REGULATORIOS Y LEGALES	107
6.	EQUIPO GERENCIAL	113
6.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	113
6.1.1.	ORGANIGRAMA	113
6.2.	COMPENSACIÓN A ADMINISTRADORES Y PROPIETARIOS.....	124
6.3.	POLÍTICA DE EMPLEO Y BENEFICIOS	124
6.4.	DERECHOS Y RESTRICCIONES DE ACCIONISTAS E INVERSORES	130
6.5.	EQUIPO DE ASESORES Y SERVICIOS	130
7.	CRONOGRAMA GENERAL	132

7.1. ACTIVIDADES NECESARIAS PARA PONER EL NEGOCIO EN MARCHA	132
7.2. ACTIVIDADES Y DIAGRAMA.....	132
7.3. RIESGOS E IMPREVISTOS.....	135
8. RIESGOS CRÍTICOS PROBLEMAS Y SUPUESTOS	136
8.1. SUPUESTOS Y CRITERIOS UTILIZADOS	136
8.2. RIESGOS Y PROBLEMAS PRINCIPALES	137
9. PLAN FINANCIERO	138
9.1. INVERSIÓN INICIAL	138
9.2. FUENTES DE INGRESOS.....	140
9.3. PRECIO DE VENTA	141
9.4. ESTRUCTURA DE COSTOS POR SERVICIOS.....	142
9.3.1. COSTOS VARIABLES.....	142
9.3.2. COSTOS FIJOS`	142
9.5. MARGEN BRUTO Y MARGEN OPERATIVO	142
9.6. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	143
9.7. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL Y PROYECTADO.....	146
9.8. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ACTUAL Y PROYECTADO.....	148
9.9. FLUJO DE CAJA.....	149
9.10. RETORNO PARA EL INVERSIONISTA	151
9.11. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	152

9.12. CONTROL DE COSTOS IMPORTANTES.....	153
9.9.1. SENSIBILIDAD.....	153
9.9.2. ÍNDICES FINANCIEROS.....	153
9.9.2.1 LIQUIDEZ.....	155
9.9.2.2 RENTABILIDAD.....	155
9.9.2.3 DESEMPEÑO.....	155
9.9.2.4 APALANCAMIENTO.....	155
9.13. VALUACIÓN.....	156
10. PROPUESTA DE NEGOCIO.....	158
10.1. FINANCIAMIENTO DESEADO.....	158
10.2. ESTRUCTURA DE CAPITAL Y DEUDA BUSCADA.....	158
10.3. CAPITALIZACIÓN.....	158
10.4. USO DE FONDOS.....	158
10.5. RETORNO PARA EL INVERSIONISTA.....	159
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	160
11.1. CONCLUSIONES.....	160
11.2. RECOMENDACIONES.....	161
REFERENCIAS.....	163
ANEXOS.....	166

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1. Código industrial internacional uniforme (CIIU4)	4
Tabla 2. PIB del país	11
Tabla 3. Composición del PIB por actividad económica.....	11
Tabla 4. Tasa de interés.....	12
Tabla 5. Inflación	13
Tabla 6. Desempleo	17
Tabla 7. Empresas Sustitutas.....	27
Tabla 8. Matriz de valoración fuerzas de Porter	28
Tabla 9. Capital de la Compañía	29
Tabla 10. Objetivos Empresariales.....	31
Tabla 11. FODA	38
Tabla 12. Necesidad de información	41
Tabla 13. Proceso del diseño de las encuestas	45
Tabla 14. Segmentación de mercado.....	47
Tabla 15. Mercado Objetivo	48
Tabla 16. Número de guardias	50
Tabla 17. Personal capacitado	51
Tabla 18. % Personal capacitado.....	51
Tabla 19. Cursos ofertados	52
Tabla 20. Valor dispuesto a cancelar	53
Tabla 21. Duración Cursos.....	55
Tabla 22. Preferencia de horarios	56
Tabla 23. Preferencia Horarios.....	56
Tabla 24. Conocimiento centros de capacitación	57
Tabla 25. ¿Han tomado cursos de seguridad?.....	58
Tabla 26. Competencia	59
Tabla 27. Aspectos importantes para escoger un centro de capacitación	60
Tabla 28. Dificultades para acceder a cursos.....	61
Tabla 29. Medios de información	62
Tabla 30. Cuadro de Entrevistas con expertos.....	63

Tabla 31. Ventas proyectadas.....	65
Tabla 32. Competencia	67
Tabla 33. Precios cursos de la competencia.....	70
Tabla 34. Ingresos sector enseñanza	70
Tabla 35. Términos para otorgamiento de crédito por parte de la CFN	93
Tabla 36. Matriz de calificación ubicación centro de capacitación.	106
Tabla 37. Procedimiento para la acreditación	109
Tabla 38. Perfil Gerente General.....	117
Tabla 39. Escala de calificación Nivel Académico.....	127
Tabla 40. Escala de calificación Experiencia.....	128
Tabla 41. Escala de calificación Cursos adicionales	128
Tabla 42. Escala de calificación Obras pedagógicas	129
Tabla 43. Sueldos Personal Docente	129
Tabla 44. Sueldos Personal Administrativo	130
Tabla 45. Plan de Marketing.....	135
Tabla 46. Inversión inicial	138
Tabla 47. Detalle Inversión Activos	139
Tabla 48. Activos Diferidos.....	140
Tabla 49. Ventas Estimadas.....	140
Tabla 50. Número de Aulas.....	141
Tabla 51. Precio de Ventas	141
Tabla 52. Márgenes de utilidad –Apalancado	143
Tabla 53. Márgenes de utilidad –Des apalancado	143
Tabla 54. Estado de Resultados Apalancado.....	144
Tabla 55. Estado de Resultados Des apalancado.....	145
Tabla 56. Balance General Apalancado.....	146
Tabla 57. Balance General Des apalancado	147
Tabla 58. Estado de Flujo de Efectivo Apalancado	148
Tabla 59. Estado de Flujo de Efectivo Des apalancado	149
Tabla 60. Flujo de caja escenario Normal	151
Tabla 61. Punto de Equilibrio Unidades	152
Tabla 62. Análisis de sensibilidad del proyecto	153

Tabla 63. Índices Financieros Apalancados.....	154
Tabla 64. Índices Financieros Des- apalancado.....	154
Tabla 65. Cálculo CAPM	156
Tabla 66. Criterios de Inversión Proyecto	157
Tabla 67. Criterios de Inversión Inversionista.....	157
Tabla 68. Retorno para el Inversionista.....	159

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cantidad de Empresas en el sector enseñanza.....	5
Figura 2. Cantidad de Personal ocupado en el sector enseñanza.....	6
Figura 3. Cantidad de Centros Educativos en Quito.....	6
Figura 4. Estudio de Opinión realizado por CEDATOS.....	7
Figura 5. Percepción de seguridad.....	7
Figura 6. Principales problemas de Seguridad.....	8
Figura 7. Acciones para mejorar la seguridad.....	9
Figura 8. PIB del país.....	11
Figura 9. Tasa de interés.....	13
Figura 10. Inflación.....	14
Figura 11. Desempleo.....	18
Figura 12. Gestión por Procesos.....	20
Figura 13. Cadena de valor.....	21
Figura 14. Las cinco fuerzas competitivas que determinan la utilidad del sector industrial.....	24
Figura 15. Porcentaje del Personal capacitado por la competencia.....	25
Figura 16. Cursos de Seguridad Privada.....	34
Figura 17. Proceso de investigación de mercado.....	39
Figura 18. Tipo de Preguntas.....	46
Figura 19. Número de Guardias.....	50
Figura 20. Personal Capacitado.....	51
Figura 21. % Personal capacitado.....	52
Figura 22. Cursos ofertados.....	53
Figura 23. Valor dispuesto a cancelar.....	54
Figura 24. Duración Cursos.....	55
Figura 25. Preferencia de horarios.....	56
Figura 26. Preferencia Horarios.....	57
Figura 27. Conocimiento centros de capacitación.....	58
Figura 28. ¿Han tomado cursos de seguridad?.....	58
Figura 29. Competencia.....	59
Figura 30. Aspectos importantes para escoger un centro de capacitación.....	60

Figura 31. Dificultades para acceder a cursos.	61
Figura 32. Medios de información	62
Figura 33. Instalaciones INCASI.	66
Figura 34. Las cuatro P's de la mezcla de marketing.	73
Figura 35. Pilares de aprendizaje por competencias.....	74
Figura 36. Logotipo.	79
Figura 37. Factores que afectan la fijación de precios.	80
Figura 38. Proceso de Ventas	81
Figura 39. Volantes de Publicidad.....	84
Figura 40. Página web Corporativa de Cisegtraining & Global Security.....	85
Figura 41. Página web Corporativa de Cisegtraining & Global Security.....	86
Figura 42. Página web Corporativa de Cisegtraining & Global Security.....	87
Figura 43. Publicidad en redes sociales.....	88
Figura 44. Publicidad en redes sociales.....	89
Figura 45. Distribución.	90
Figura 46. Niveles de formación.....	91
Figura 47. Diagrama de tiempo.	92
Figura 48. Escenas Tiro Virtual.	100
Figura 49. Micro – localización.	103
Figura 50. Instalaciones	105
Figura 51. Proceso de Acreditación.	109
Figura 52. Criterios y estándares de evaluación.	111
Figura 53. Resultado de la calificación.....	112
Figura 54. Organigrama.	114
Figura 55. Actividades y Diagrama.....	133

INTRODUCCIÓN

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. ANTECEDENTES

La seguridad pública es un servicio que debe ser universal (tiene que alcanzar a todas las personas) para proteger la integridad física de los ciudadanos y sus bienes.

En todos los países del mundo existe seguridad privada y nuestro país no es la excepción, a través de servicios de seguridad fija, móvil, entre otros.

Dependiendo del país, los vigilantes privados pueden portar o no armas de fuego y contar con diferentes atribuciones que les delega el Estado.

Hoy en día el crecimiento delictivo genera la necesidad de contar con servicios de vigilancia que se encuentren muy bien capacitados y/o certificados para atender riesgos mayores y menores; ya que el incumplimiento a las normativas legal y compromisos con los clientes puede llevar a reclamos con daños a terceros en caso de haberse presentado pérdidas personales, materiales, económicas e imagen empresarial; razón por la cual la capacitación de los guardias de seguridad privada es mandatorio, prioritario e imperante en nuestro país, en razón de que tiempo atrás no había regulación para la seguridad privada y en su mayor parte las empresas no capacitaban, no entrenaban y brindaban el servicio con gente sin preparación lo que demandó cierre de contratos.

La gran responsabilidad de proteger o resguardar bienes, valores y personas trasciende del simple cuidado o protección a ofrecer la vida misma para conservarlos, por ello es indispensable el conocimiento profundo de seguridad en un ámbito profesional para saber cómo actuar en determinados momentos con alto criterio y responsabilidad apegados a los procedimientos técnicos,

científicos, prácticos para mermar errores que podrían acarrear fatales consecuencias.

El guardia profesional de seguridad privada debe mantener su ética y moral como principios de su labor sin dejarse distraer por terceros solo con la convicción del cumplimiento del deber, por ello se les conoce como “fieles custodios de valores, bienes y personas”.

1.2. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocios para la creación de un centro de capacitación en seguridad global, en la ciudad de Quito.

1.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Analizar el entorno en donde se desenvolverá el negocio de capacitación en seguridad global, para establecer las potenciales oportunidades o amenazas que se presentan en el mismo.
- ✓ Elaborar una investigación de mercados para determinar el nivel de aceptación y demanda del servicio, así como establecer la competencia existente.
- ✓ Establecer un plan estratégico de marketing que permita el posicionamiento del servicio en el segmento determinado.
- ✓ Elaborar un plan de operaciones del posible negocio.
- ✓ Determinar las diferentes estrategias comerciales que aseguren el éxito del negocio.
- ✓ Diseñar la estructura organizacional de la empresa con sus respectivas funciones.
- ✓ Determinar la factibilidad financiera del negocio mediante la utilización de índices financieros.
- ✓ Analizar los posibles riesgos del negocio y desarrollar un plan de contingencia.

1.4. HIPÓTESIS

La creación de un centro de capacitación global en la ciudad de Quito es financieramente viable.

2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

En el presente capítulo se analizarán los factores relevantes en el entorno externo e interno del negocio.

2.1. LA INDUSTRIA

2.1.1. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU)

El plan de negocios se enfoca en la industria de enseñanza, ya que se capacitará en temas relacionados con la seguridad global. Según la CIIU4,¹ este producto pertenece a la clasificación P85 49.

Tabla 1. Código industrial internacional uniforme (CIIU4)

SECCIÓN / DIVISIÓN	P	ENSEÑANZA
GRUPO	85	ENSEÑANZA
CLASE	854	OTROS TIPOS DE ENSEÑANZA
DESCRIPCIÓN	8549	OTROS TIPOS DE ENSEÑANZA N.C.P

Tomado de (Superintendencia de Compañías , 2014)

2.1.2. TENDENCIAS

Según datos de la Superintendencia de Compañías con resultados del último censo económico realizado en el año 2010 el número de establecimientos en la Provincia de Pichincha en la Actividad Económica de Enseñanza es de 176 establecimientos y un personal ocupado de 29.539. (Ver Figura 1 y 2)

El crecimiento de la Industria dedicada a la Enseñanza es notable ya que como se puede observar el Figura 1 desde el año 2006 en el cual existía 144

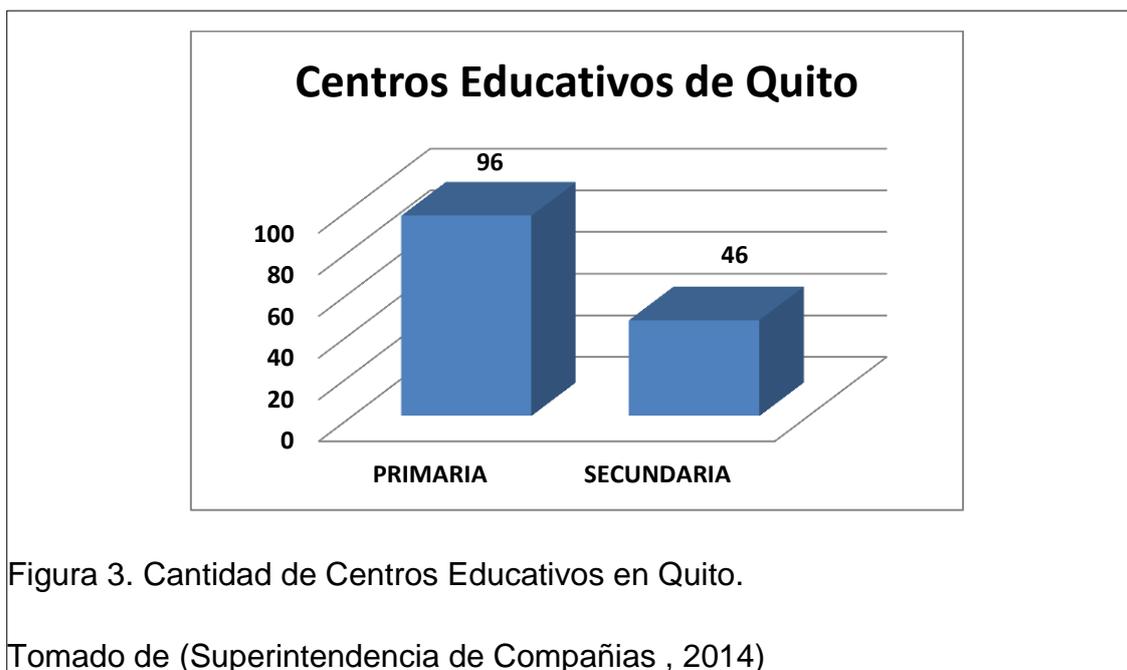
¹ Clasificación Industrial Internacional Uniforme, ONU, 2011

empresas al año 2011 constan 176 Empresas dentro de esta Industria; por lo tanto el crecimiento es de un 22%, lo cual la inversión en capacitación se vuelve atractivo en nuestro país y más aún si la misma es basada en parámetros internacionales, actividad que permitirá una pronta contratación o selección a personal mejor preparado y/o entrenado.

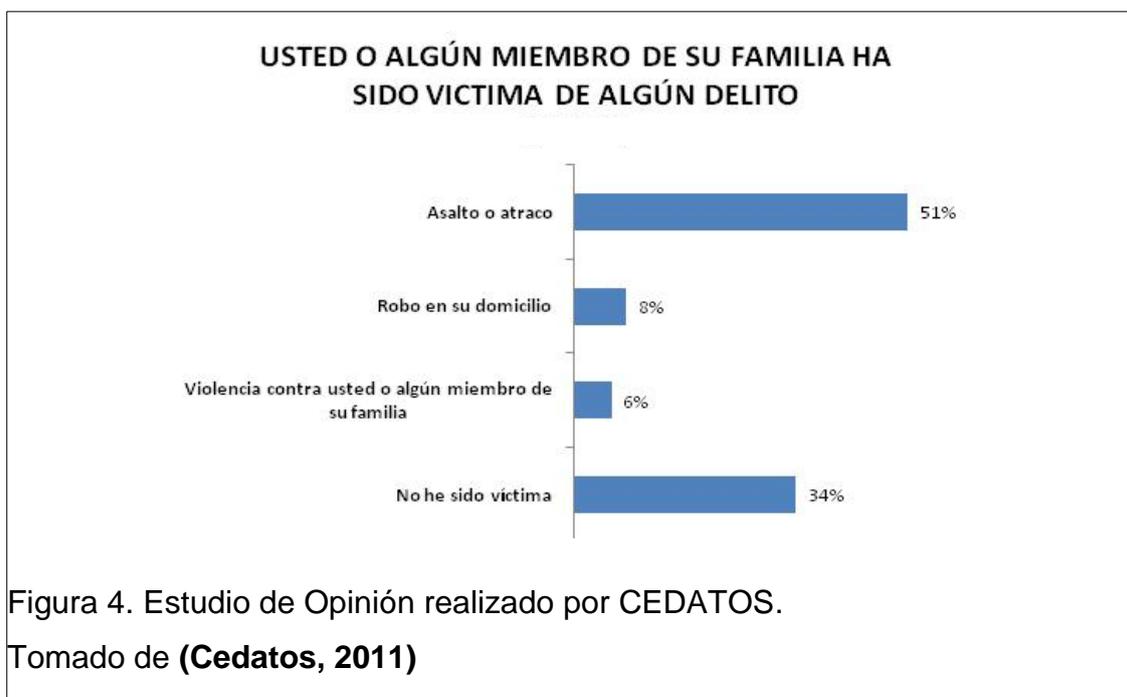




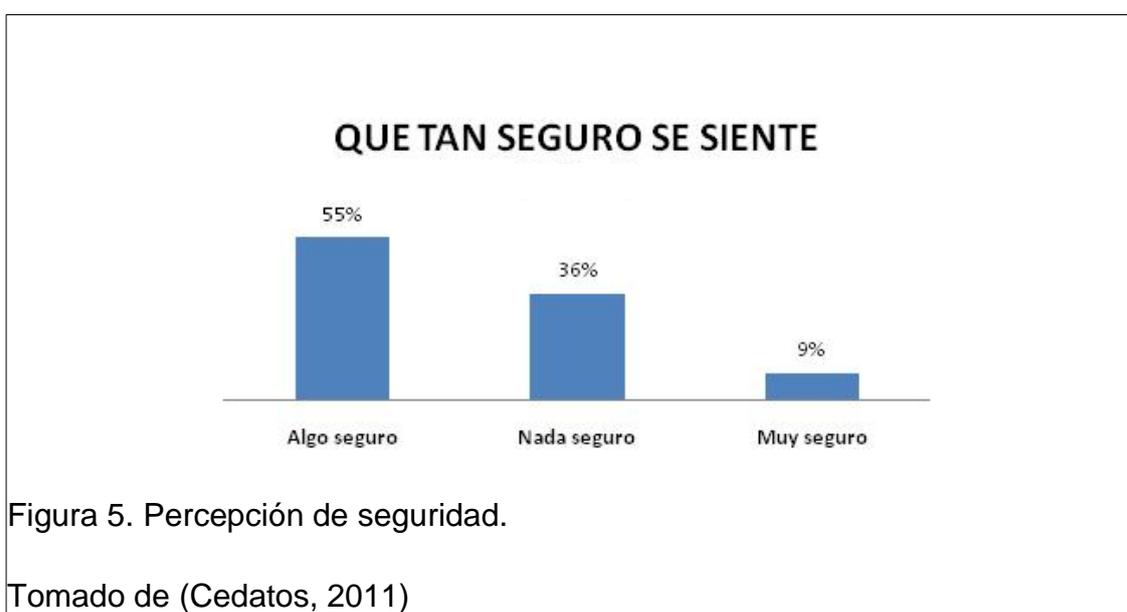
Actualmente en la provincia de pichincha, ciudad de Quito existen 96 centros educativos de la enseñanza primaria y 46 de la enseñanza secundaria. (Figura 3)



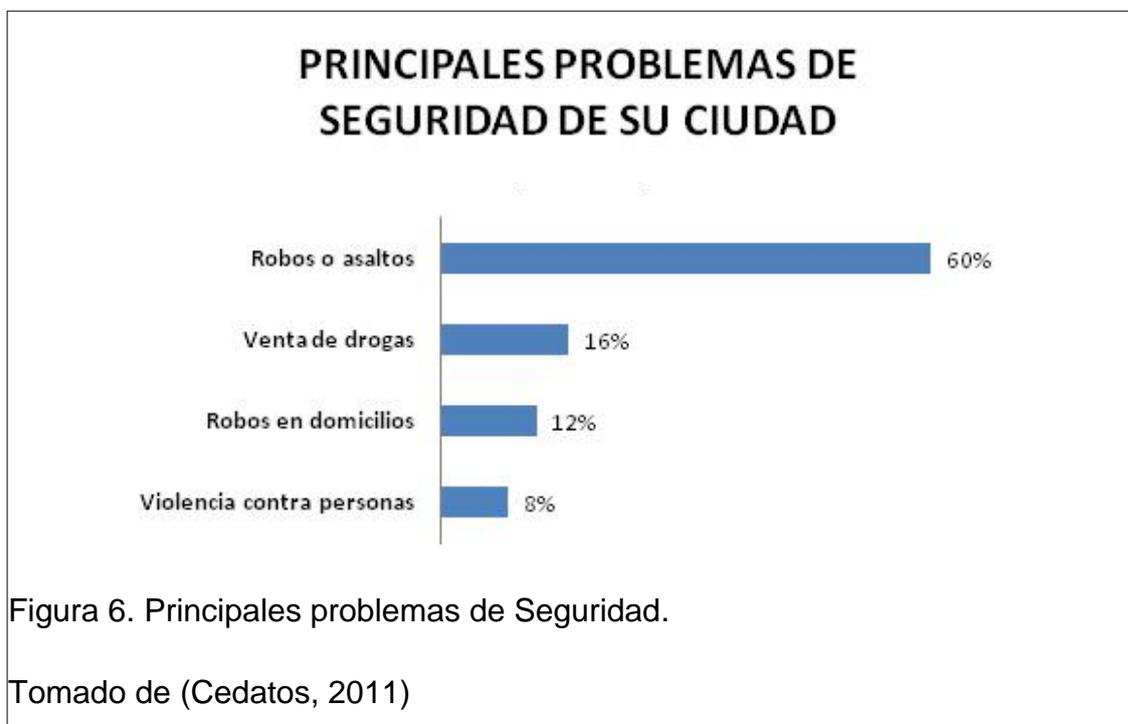
En el Ecuador la delincuencia ha inquietado a la población, de acuerdo al último estudio de opinión realizado por la empresa CEDATOS, el 65% ha sido víctima o tiene algún familiar que ha sido víctima de un hecho delictivo (Ver Figura 4).



En cuanto a la percepción de seguridad que tiene la población: el 55% de los entrevistados dijeron sentirse ALGO SEGURO en su ciudad, el 36% se siente NADA SEGURO y el 9% dijo sentirse MUY SEGURO. (Ver Figura 5)



El 60% considera que el principal problema de seguridad que aqueja a su ciudad es el robo o asaltos, le sigue con el 16% la venta de drogas, el 12% los robos a domicilios y un 8% la violencia contra personas. (Ver Figura 6).



Por parte de la población el 28% está de acuerdo con que la solución es implementar programas para generar empleo, el 23% considera importante que exista un mayor involucramiento de las Fuerzas Armadas, un 23% además cree que se requiere mayor número de efectivos policiales, el 15% concuerda en que se requiere una mayor capacidad de respuesta de las autoridades, finalmente un 10% ve como solución crear más programas sociales. (Ver Figura 7).



A través de esta muestra podemos determinar que un importante número de la población se siente insegura por falta de medidas de prevención y protección, ejes fundamentales para gestionar los riesgos sociales y antisociales.

2.1.3. ESTRUCTURA

Según la Cámara de Seguridad privada del Ecuador (Casepec) en el Ecuador, el número de vigilantes registrados oficialmente en el año 2005 fue de 40.368, las estimaciones indican que el número hasta el 2012 se ha incrementado a 80.000 celadores que trabajan en 750 compañías. (El Comercio.com, 2012).

El Ministerio Coordinador de Seguridad señala que alrededor de 15 mil guardias han sido capacitados, lo cual muestra que falta un 80% de guardias por capacitarse para el 2014 con las regulaciones vigentes. (Ministerio Cordinador de Seguridad, 2014)

La Secretaría Técnica de Capacitación invertirá el 80% del monto, mientras que el 20% restante será solventado por los guardias, quienes tienen la posibilidad de acceder a créditos educativos.

Para el Ministro Coordinador de Seguridad, Homero Arellano, el programa constituye el inicio de la carrera de guardianía privada. "La cual contribuirá a la construcción de una cultura de excelencia que busca la dignificación profesional y un mejor servicio para la comunidad". (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramerica, 2013).

2.1.4. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

La macroeconomía se ocupa del estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto. Su propósito es obtener una visión simplificada de la economía, pero que al mismo tiempo permita conocer y actuar sobre el nivel de la actividad económica de un país determinado o de un conjunto de países. (Mochón, 2006).

2.1.4.1 FACTORES ECONÓMICOS

Los factores que vamos a mencionar tienen un impacto en la realización de un negocio. En este caso, se analizarán variables económicas tales como:

Producto Interno Bruto, tasas de interés, inflación, riesgo país, **SALARIO BASICO, EMPLEO** con el fin de establecer el panorama al que se enfrenta el incursionar en un nuevo negocio.

- **ANÁLISIS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)**

El Producto Interno Bruto, "mide el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos para el mercado durante un año dado, dentro de las fronteras de un país" (Mochón, 2006)

- **PAÍS**

Tabla 2. PIB del país

AÑO	PIB REAL (En millones de dólares de 2000)	Tasas de variación anual PIB (%)
2007	22.409,65	2,04%
2008	24.032,49	7,24%
2009	24.119,46	0,36%
2010	24.983,32	3,58%
2011	26.928,19	7,78%
2012	63.673	5.10%

Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2015)

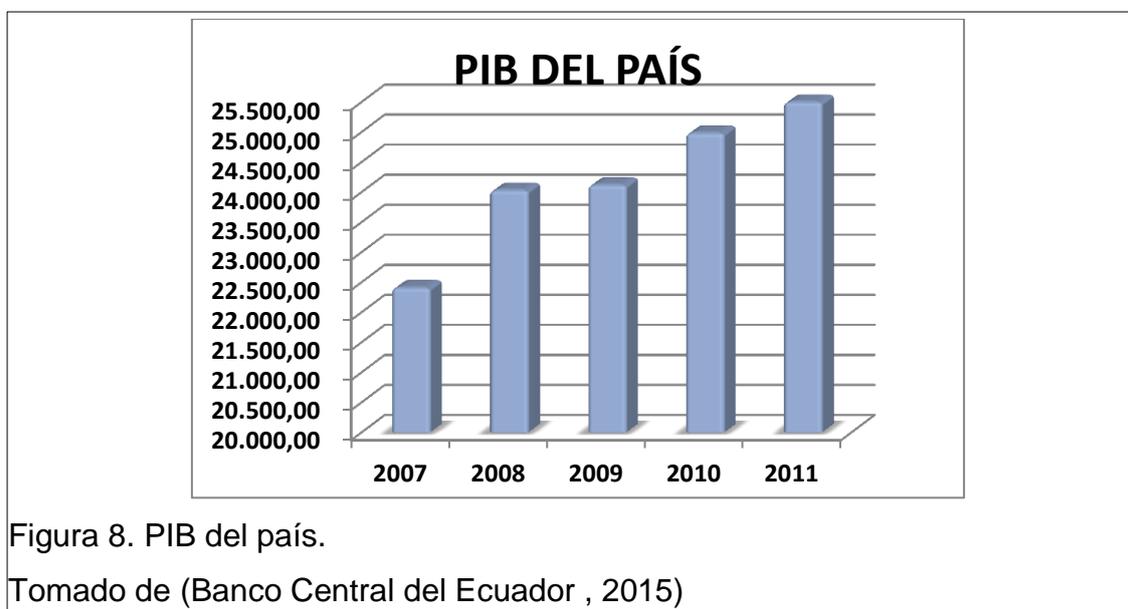


Figura 8. PIB del país.

Tomado de (Banco Central del Ecuador , 2015)

- **INDUSTRIA**

Tabla 3. Composición del PIB por actividad económica

AÑO 2012	
A. Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	10,02%
B. Explotación de minas y canteras	13,42%
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	14,06%
D. Suministro de electricidad y agua	0,86%
E. Construcción y obras públicas	9,55%

F. Comercio al por mayor y al por menor	14,91%
Trasporte y almacenamiento	7,35%
H. Servicios de Intermediación financiera	2,53%
I. Otros servicios	16,34%
J. Servicios gubernamentales	4,94%
K. Servicio doméstico	0,13%
Serv. de intermediación financiera medidos indirectamente	-3,33%
Otros elementos del PIB	9,22%
Total PIB	100,00%

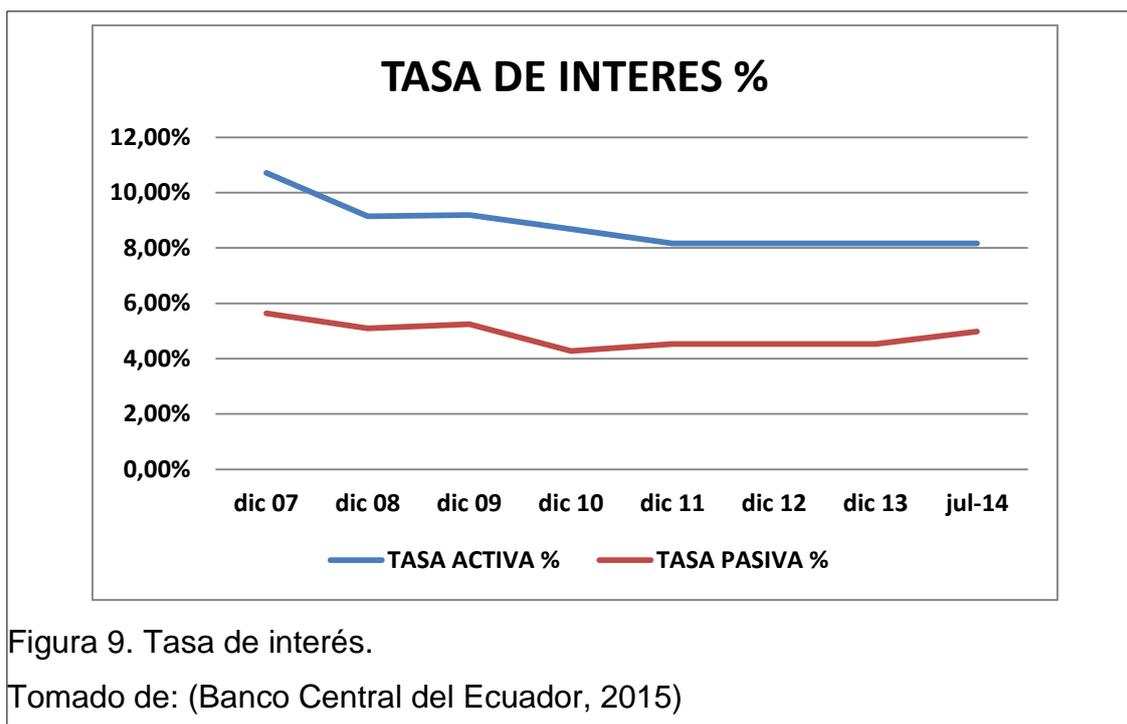
Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2015)

- **TASA DE INTERÉS**

Tabla 4. Tasa de interés

	TASA ACTIVA %	TASA PASIVA %
ene-07	9,12	4,85
dic-07	10,72	5,64
ene-08	10,74	5,91
dic-08	9,14	5,09
ene-09	9,16	5,1
dic-09	9,19	5,24
ene-10	9,13	5,24
dic-10	8,68	4,28
ene-11	8,59	4,55
dic-11	8,17	4,53
ene-12	8,17	4,53
dic-12	8,17	4,53
ene-13	8,17	4,53
dic-13	8,17	4,53
jul-14	8,17	4,98

Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2015)



- **INFLACIÓN**

La inflación no es una subida en el coste de la vida. La inflación es básicamente una caída en el valor o el poder adquisitivo del dinero” (Heyne, 1998).

Tabla 5. Inflación

AÑO	INFLACIÓN %
2008	8,83
2009	4,31
2010	3,33
2011	5,41
2012	4,16
2013	2,70
2014	3,67

Tomado de (Banco Central del Ecuador , 2015)

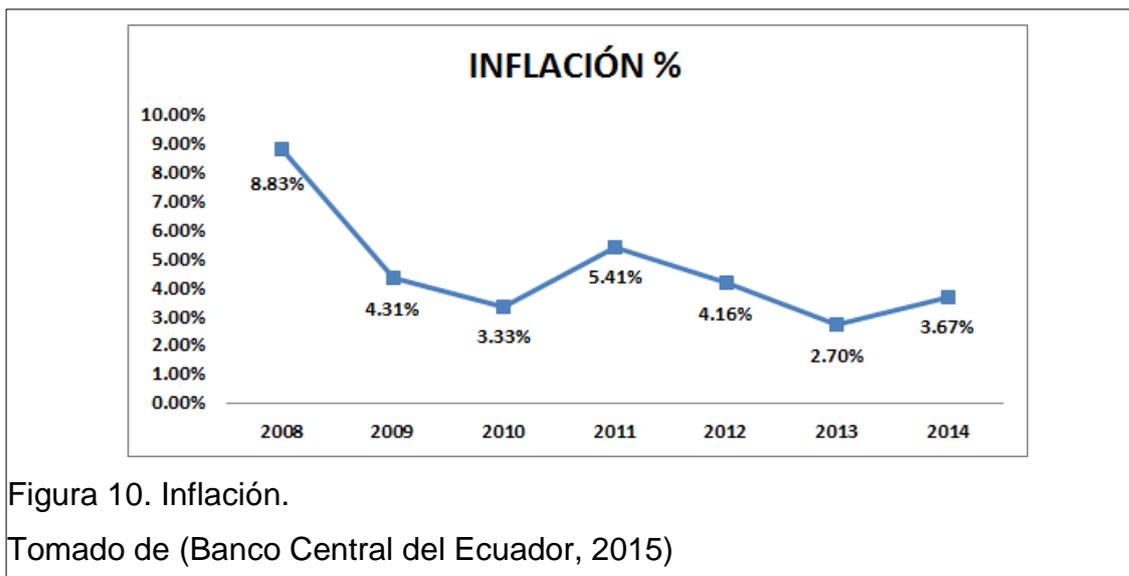


Figura 10. Inflación.

Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2015)

2.1.4.2 FACTORES POLÍTICOS- LEGALES

Los factores políticos gubernamentales y legales son de gran importancia para determinar oportunidades o amenazas para la empresa, ya que tienen una fuerte repercusión en el funcionamiento de la misma.

El Gobierno Nacional inició el 20 de junio del 2012 con la firma de un convenio interinstitucional la capacitación de hasta 20 mil guardias privados de seguridad en una primera fase, que arranco en las ciudades de Quito y Guayaquil.

La Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC) es la institución que financia la capacitación profesional de los guardias privados con una inversión de USD \$12.882.737,96 para el desarrollo de este proyecto que duro hasta finales del 2012.

El objetivo del proyecto es capacitar a guardias privados de seguridad, a través de procesos de aprendizaje, orientados a la construcción de una cultura de excelencia, que busca la dignificación profesional de la guardianía privada y un mejor servicio para la comunidad.

A esta iniciativa se suman varias entidades públicas e instituciones de educación superior, como el Ministerio del Interior, el COS, Universidad

Internacional, Asaciones de seguridad privada; con el fin de consolidar un nuevo enfoque de seguridad y permitir que sectores ciudadanos se involucren en procesos de seguridad individual y colectiva.

El convenio de cooperación institucional permitirá que una entidad calificada brinde la capacitación de acuerdo al perfil de competencias laborales.

El Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas (IECE) entregará el co-financiamiento, para que las empresas de seguridad y los guardias puedan acceder con facilidad a la capacitación financiada por la SETEC.

Los procesos de capacitación se cumplirán en Quito y Guayaquil en horarios que no afecten la jornada laboral de los guardias.

La capacitación de este sector constituye un hecho sin precedentes a nivel social, económico y productivo, porque el proceso de formación les otorgará mayores herramientas para su desarrollo personal y profesional ya que una vez culminadas las capacitaciones se dará un certificado de haber aprobado el curso. (Noticias en Linea, 2012)

En el artículo Número 8 del reglamento a la Ley de Vigilancia y seguridad privada indica:

“Las compañías de vigilancia y seguridad privada pueden establecer centros de capacitación y formación de personal de vigilancia y seguridad privada, para lo cual requieren de la aprobación de un pensum y certificación de funcionamiento extendidos por el Ministerio de Gobierno y Policía, previo informe del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada y posterior registro en el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas.”
(Ver Anexo 5)

En el Art. 4 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, promulgado en el Registro Oficial N° 130 de 22 de julio del 2003, determina que el personal que preste sus servicios en las compañías de vigilancia y seguridad privada, como guardias e investigadores, debe cumplir con varios requisitos, entre estos,

haber aprobado cursos de capacitación en seguridad y relaciones humanas, que incluyan evaluaciones de carácter físico y psicológico que serán dictados por profesionales especializados;

En el Art. 6 de la misma ley establece que los representantes legales y administradores de las compañías de vigilancia y seguridad privada serán los responsables del proceso de calificación y selección del personal que labore bajo sus órdenes y dependencia, encontrándose obligados a capacitarlo mediante cursos y seminarios dictados por profesionales especializados, contando para este efecto, con la asesoría y supervisión periódica de la Policía Nacional;

En el Reglamento a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, expedido en el Registro Oficial N° 383 de 17 de julio del 2008, establece los parámetros y elementos específicos sobre los cuales se ha de prestar el servicio de capacitación al personal de guardias privados, atribuyendo al Ministerio de Gobierno potestad para autorizar el funcionamiento u operación de los establecimientos de capacitación y formación del personal de las empresas que operan en el ramo de la vigilancia y la seguridad privada, así como de los centros de capacitación y formación de investigadores privados.

Que, de acuerdo al Art. 8 párrafo segundo del citado Reglamento, la Policía Nacional, de conformidad con el ordenamiento jurídico vigente, podrá establecer centros de capacitación, cuyo pensum y certificado de funcionamiento deberán ser aprobados por el Ministerio de Gobierno y Policía.

Que, según el mismo cuerpo reglamentario, corresponde a la Inspectoría General de la Policía Nacional, a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Vigilancia y Seguridad Privada, ejercer el control permanente de los establecimientos donde se prestan servicios de capacitación y formación de personal para las compañías de seguridad privada.

Que, es necesario contar con un cuerpo normativo que garantice una adecuada y técnica formación y capacitación de las personas que cumplen labores de guardianía privada, a través de centros públicos y privados dotados de profesionales, medios e infraestructura especializada; y, En ejercicio de las facultades que le confiere el numeral 1 del Art. 154 de la Constitución de la República y el Art. 17 del Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva.

2.1.4.3 FACTORES SOCIALES

Los cambios en los factores sociales, impactan en gran magnitud en los mercados. Se analizan variables como el desempleo, siendo este de gran importancia para el desarrollo del país.

- **DESEMPLEO**

Tabla 6. Desempleo

AÑOS	%
	Desempleo
2008	5.88%
2009	6.08%
2010	4.33%
2011	4.33%
2012	4.44%
2013	4.86%
2014	4.54%

Tomado de (Banco Central del Ecuador, 2015)

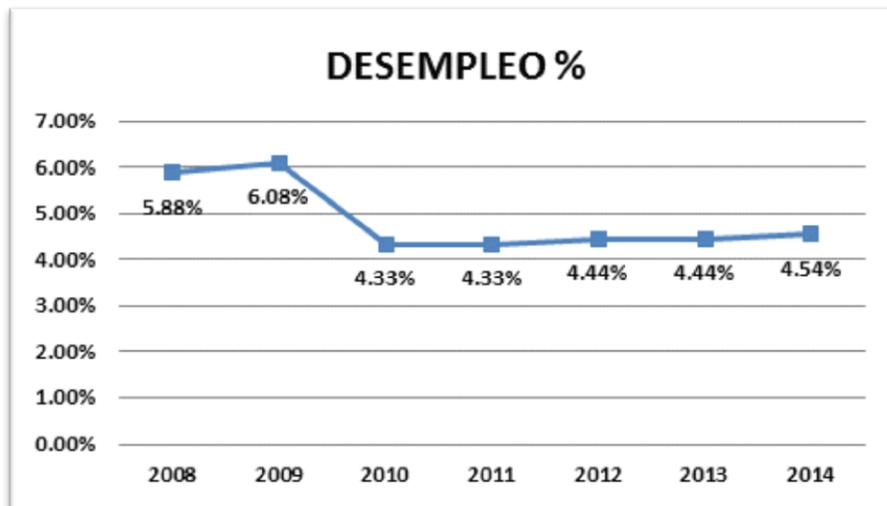


Figura 11. Desempleo.

Tomado de: (Banco Central del Ecuador , 2015)

Existen plazas de trabajo como guardia de seguridad privada y las mismas serán cubiertas con personal certificado, considerándose a si nuestro servicio de capacitación como una oportunidad de negocio para trabajadores que prestan este servicio actualmente y para futuros ciudadanos que no han culminado sus estudios o no han culminado una carrera técnica o profesional. Incorporando de esta manera a mano de obra capacitada y contribuyendo en la reducción del desempleo en el país.

2.1.4.4 FACTORES TECNOLÓGICOS

El incremento delincriminal que se vienen presentando en el país amerita la incorporación de nuevos niveles de protección y estos se constituyen a través de la integración de sistemas de seguridad electrónica, lo que constituye nuevos aprendizajes para gestionar la seguridad.

Razón por la cual es el momento de innovar en el proceso enseñanza-aprendizaje y entre estas se encuentran simuladores de polígono de tiro, manejo de emergencias, gestión de los centros de comando y operaciones de seguridad.

Pongo en consideración una de las herramientas que se incorpora a la capacitación y entrenamiento de los guardias de seguridad del futuro en el que se encuentran varias fortalezas como son:

- Seguridad.- no se utiliza munición impidiendo que se produzcan accidentes
- Reducción de Costes.- se minimizan los costes derivados de la utilización de las armas, munición y logística.
- Se usan armas verdaderas, con mecanismos y peso original que tienen retroceso y cuyos disparos hacen ruido. Pero no hay balas y, por consiguiente, humo, olor a pólvora o contaminación ambiental. (Servicios de capacitación y seguridad, 2014)

2.1.5. ANÁLISIS DEL MICROENTORNO

2.1.5.1 ENFOQUE DE PROCESOS – CADENA DE VALOR

Las actividades de la empresa se detallan en la figura 12, el mismo que evidencia el enfoque de procesos de la compañía. Se establecen los factores de entrada, sus controles y metodología para obtener los factores de salida. En el siguiente nivel, se desglosa la cadena de valor, la misma que busca mantener un control y una comunicación adecuada entre los eslabones del proceso para generar el mayor valor posible para los clientes.

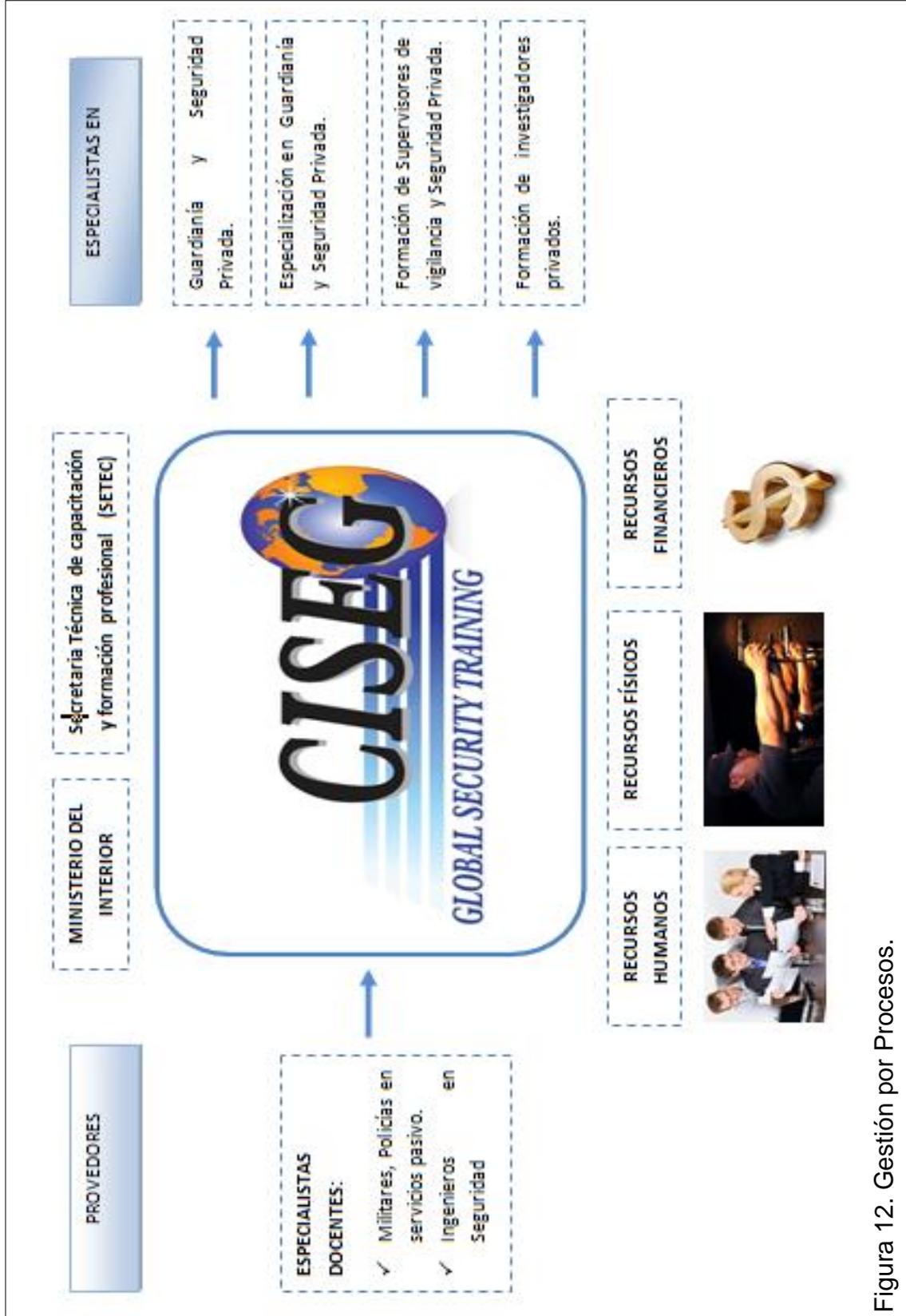
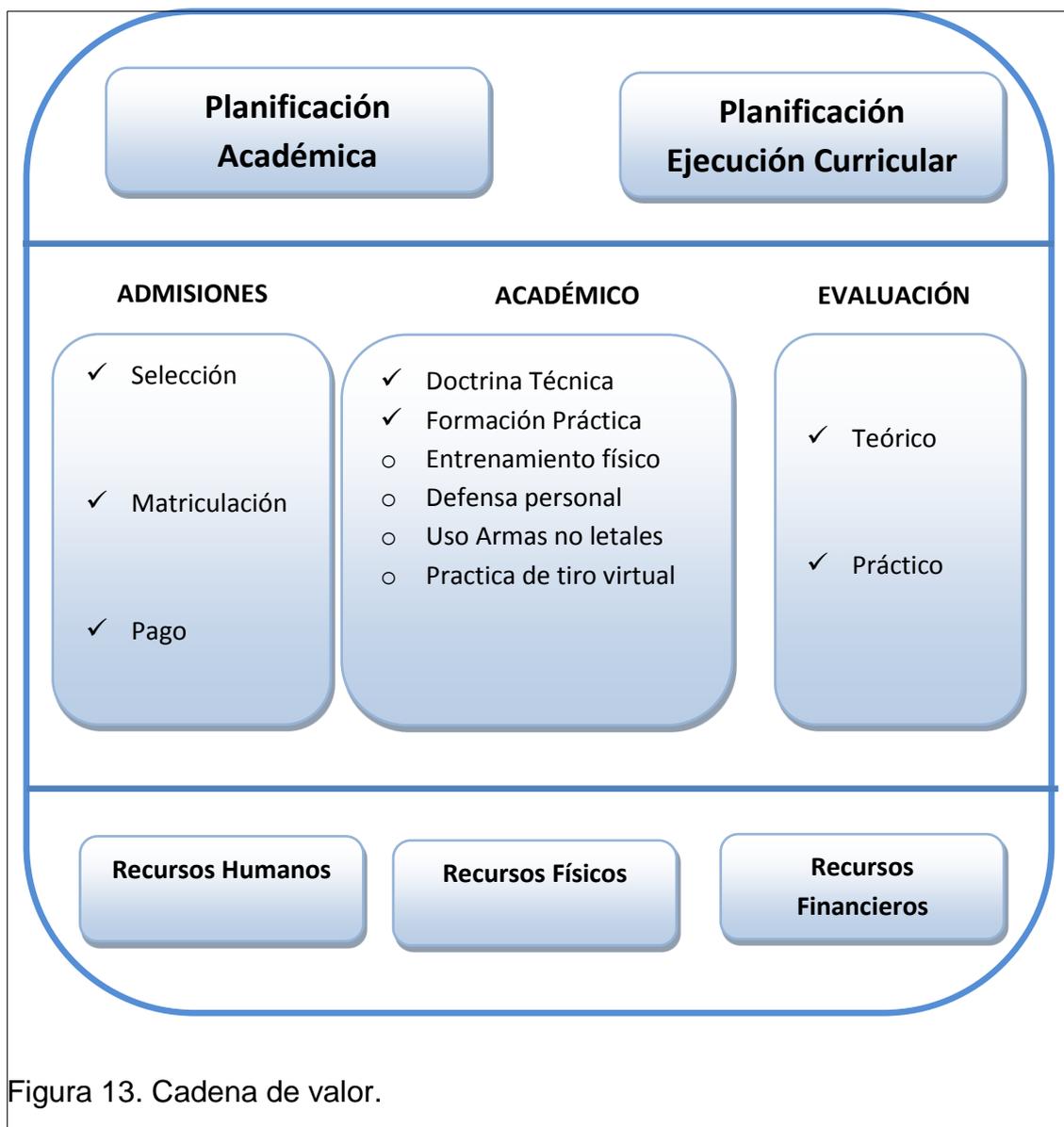


Figura 12. Gestión por Procesos.



Las actividades primarias del centro son aquellas que conforman la creación del servicio, es decir las actividades de:

Planificación diseño curricular

La planificación permite organizar y conducir los procesos de aprendizaje necesarios para la consecución de los objetivos educativos.

Otro punto importante de la planificación didáctica es la preparación del ambiente de aprendizaje que permite que los docentes diseñen situaciones en

que las interacciones de los estudiantes surjan espontáneamente y el aprendizaje colaborativo pueda darse de mejor manera.

Los contenidos se desarrollaran por un equipo multidisciplinario, entre los que se encuentran: expertos en la materia, pedagogos, docentes y técnicos informáticos en desarrollos multimedia, entre otros.

En los cursos se ha buscado un equilibrio entre el necesario desarrollo técnico de los contenidos y una presentación atractiva e intuitiva, que facilite el seguimiento del curso conformando una clara opción de aprendizaje, de manera que todo aquél que lo realice vea satisfechas sus expectativas: comprensión y asimilación de todo lo relacionado con las unidades desarrolladas con la capacidad para aplicar estos conocimientos a la práctica diaria.

De esta manera, el seguimiento del curso se convierte en una experiencia dinámica que requiere de una participación activa del estudiante, lo que facilita la rapidez en la comprensión y uso de la información. Ello contribuye a conseguir que el curso resulte más entretenido y no debemos olvidar que el entretenimiento acrecienta el interés, el cual, a su vez, favorece la atención y concentración, que se traducen en mayores niveles de aprendizaje.

Admisión – Matriculación

Encargada de direccionar la recepción, abastecimiento y distribución de los materiales directos e indirectos y de los asistentes de los cursos de capacitación.

Ejecución programas docencia

El centro de capacitación cuenta con servicio de apoyo, biblioteca virtual, equipos, polígono de tiro virtual, instalaciones para el desarrollo de sus funciones académicas.

En cada uno de los módulos propuestos se desarrollaran ejercicios y casos prácticos interactivos e integrados en los contenidos, que fomentan la participación interactiva de los estudiantes y permiten que vaya afianzando los conocimientos al mismo tiempo que se adquieren, con el fin de que llegue totalmente preparado a la evaluación final y la supere sin dificultades.

Evaluación

La evaluación se realizará permanentemente: antes, durante y después del proceso educativo; esto nos permitirá conocer el “punto de partida” el avance hacia los objetivos planteados.

- ✓ La evaluación diagnóstica: se realiza antes de empezar el proceso de enseñanza aprendizaje, con el propósito de verificar el nivel de preparación de los estudiantes para enfrentarse a los objetivos que se espera que logren.
- ✓ La evaluación formativa: Que permite determinar el grado en el cual el estudiante conoce o es capaz de realizar una tarea de aprendizaje, y que además identifica las partes de la tarea que no conoce o no fue capaz de realizar con el fin de encaminar futuros procesos de enseñanza aprendizaje.

2.1.6. ANÁLISIS DEL MESOENTORNO

En cualquier sector industrial, ya sea doméstico o internacional o que produzca un producto o un servicio, las reglas de competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas: la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores existentes.

(Porter, 1996, pág. 22)

2.1.6.1 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

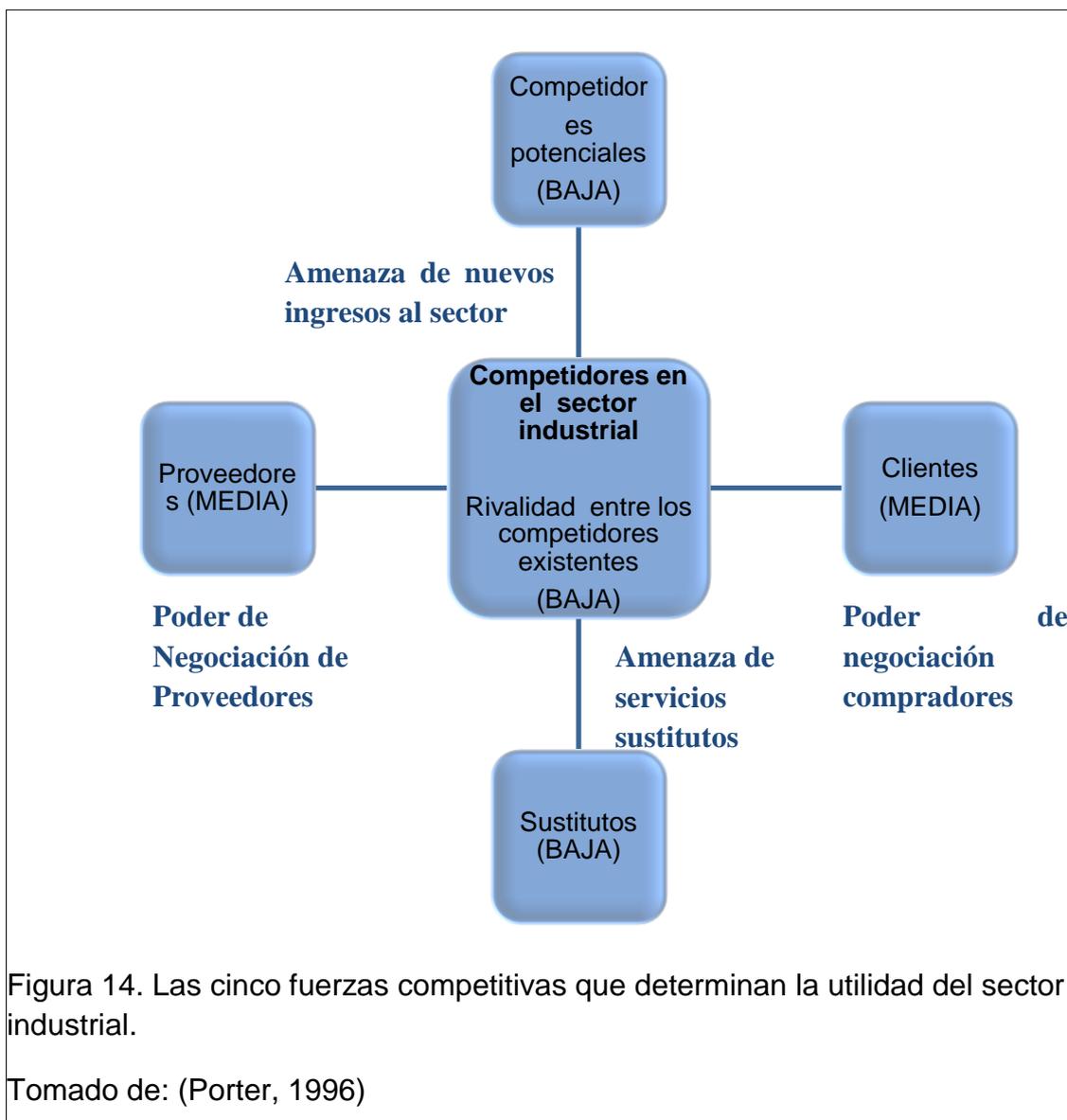


Figura 14. Las cinco fuerzas competitivas que determinan la utilidad del sector industrial.

Tomado de: (Porter, 1996)

- **AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES**

El crecimiento de la empresa de seguridad privada es un motivo para el desarrollo de los centros de capacitación en el Ecuador.

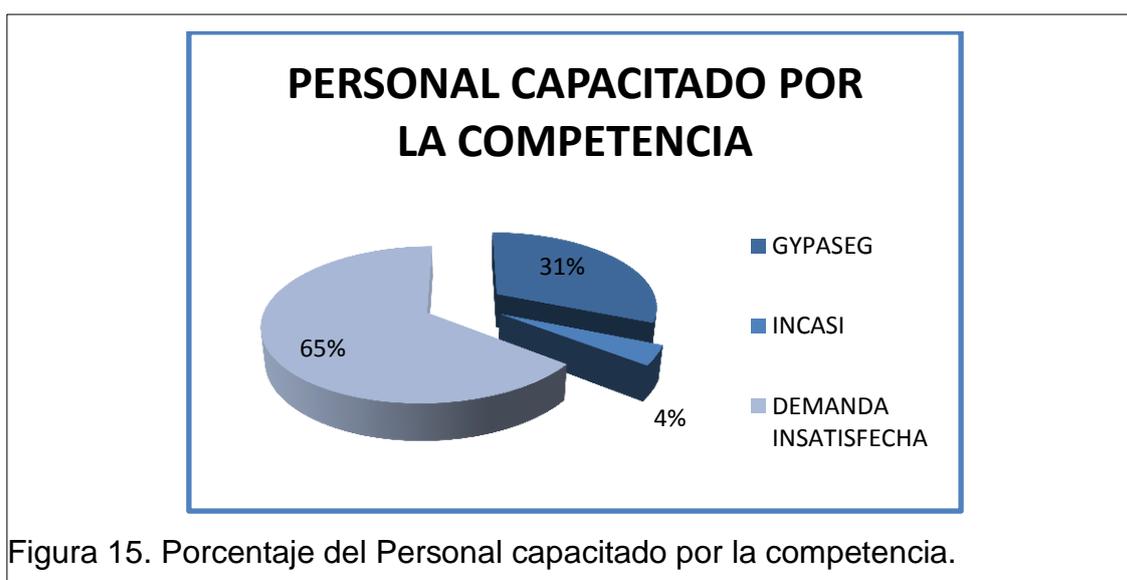
La amenaza de nuevos competidores es baja ya que al tratarse de un Centro de Capacitación y Formación de Guardias de Seguridad Privada se requiere disponer de una infraestructura que demandaría una inversión importante, así

como la infraestructura organizativa que desplazaría el interés de las empresas.

- **RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES**

El mercado de Centros de Capacitación y Formación de Guardias de Seguridad Privada es relativamente bajo ya que existen dos Centros de Capacitación autorizados por el Ministerio de Interior, los mismos que no alcanzan a cubrir la demanda existente.

De los 80.000 guardias a nivel nacional el 30% son de la ciudad de Quito y actualmente se han capacitado 8500 guardias que corresponde a un 35%, es decir que quedan por capacitarse un 65% lo cual equivale a 15600 guardias.



- **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

Al ser una empresa dedicada a la venta de servicios, la clave de la producción está en la mano de obra calificada principalmente disponible en personal policial y militar en servicio pasivo ya que cuenta con la formación especializada, es importante recalcar que la formación en Seguridad de tercer nivel está en proceso de formación de especialistas, se cuenta con las primeras promociones de egresados – graduados.

El poder de negociación de los proveedores es medio por la falta de ingenieros en seguridad.

- **PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES**

El poder de negociación es medio ya que solo existen dos empresas que están avaladas por el Ministerio Interior y con la reforma al nuevo reglamento de centros de formación y capacitación de personal de vigilancia y seguridad privada, es obligación que estas empresas capaciten a su personal cada año contado desde la fecha de registro en el Ministerio del Interior, por lo tanto recibirá reentrenamiento anual.

Por lo tanto los compradores tienen la obligación de capacitar a su personal caso contrario obtendrán multas económicas desde 200 a 600 dólares e incluso la suspensión de sus operaciones de no hacerlo como lo indica en el reglamento a la ley de vigilancia y seguridad privada (Ver Anexo 5 Y 6)

- **AMENAZA DE INGRESO DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Dentro de los principales sustitutos se encuentran con los respectivos cursos que se dictan que pueden afectar a la compañía en un porcentaje muy pequeño:

SECAP:

- ✓ Atención y Servicio al cliente,
- ✓ Psicología y Seguridad Industrial,
- ✓ Relaciones humanas y motivación.

Fundación Coaching Empresarial:

- ✓ Técnicas de seguridad preventiva para personal de vigilancia.

Existen 11 empresas dedicadas a actividades de consultoría de seguridad relacionadas a la consultoría, asesoría, auditoría en seguridad, salud y

ambiente e ingeniería de detalle, en los sectores de la Construcción, Minería, Energía, Petróleos y Procesos Industriales también como Instalaciones contra incendios, entre otros que no afectan a nuestro mercado objetivo. (Ver Tabla 7)

Tabla 7. Empresas Sustitutas

Nº	EMPRESAS
1	BLANKS CIA. LTDA.
2	CAICEDO RODRIGUEZ CONSULTORES CIA. LTDA.
3	CENTRO DE ANALISIS Y ADMINISTRACION DE RIESGOS O.P. CENTER S.A
4	CHAVEZSOLUTIONS AMBIENTALES CIA. LTDA.
5	DCI DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL S.A.
6	FERLAT CORPORATION CIA. LTDA.
7	FIRE INSTALL S.A. (INSTFIRE)
8	FPAMEDICAL CONSULTING CIA. LTDA.
9	GEDSISEGURIDAD CIA. LTDA.
10	GESSINTLAB CIA. LTDA.
11	MEDICOS OCUPACIONALES ASOCIADOS MOA CIA. LTDA.
12	PARADEFEN S. A.
13	RISK AND INSURANCE MANAGEMENT CONSULTORES S.A.
14	RISKCONSULTING & ASOCIADOS CIA. LTDA.

Tomado de (Superintendencia de Compañías , 2014)

La amenaza de productos sustitutos es media ya que con estos cursos los guardias de seguridad no estarán en capacidad de ejercer dichas funciones, pero si es un complemento a nuestros cursos impartidos.

Una vez analizadas las cinco fuerzas de Porter, se observa que existe un bajo grado de dificultad en los pilares examinados detallados en la tabla 2.8

Tabla 8. Matriz de valoración fuerzas de Porter

Fuerzas	Calificación	
Amenaza de nuevos competidores	4,0	Baja
Rivalidad entre competidores	3,0	Baja
Poder de negociación proveedores	6,0	Media
Poder de negociación compradores	5,0	Media
Amenaza de productos sustitutos	4,0	Media

Nota: “La calificación de cada fuerza se encuentran en la escala de 1 a 9 siendo 1 de bajo impacto y 10 de alto impacto”

La implementación de un centro de capacitación en seguridad privada tienen muy buenas expectativas en razón de que en la actualidad existe la necesidad de capacitar a cerca de 65.000 guardias que pertenecen a empresas de seguridad privada y cerca de 30.000 personas que cumplen las funciones de guardias en las empresas particulares, los mismos que vienen desempeñándose de una manera empírica y no técnica.

2.2. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

2.3. LA COMPAÑÍA Y EL CONCEPTO DE NEGOCIO

2.3.1. LA IDEA Y EL MODELO DE NEGOCIO

2.3.1.1 CONCEPTO DE NEGOCIO

El Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY es una institución dedicada a la formación y perfeccionamiento de personas que buscan insertarse en el campo de las Seguridad Privada o profesionales que encontrándose en ejercicio deseen capacitarse en Gestión de Riesgo, Seguridad Privada y Seguridad Ciudadana, para lo cual se cuenta con un cuerpo reconocido de profesionales especialista en Dirección de Seguridad en Empresas, ciencias afines e infraestructura moderna lo que permitirá brindar un servicio de calidad.

2.3.2. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

2.3.2.1 NOMBRE DE LA EMPRESA/RAZÓN SOCIAL

La razón social de la empresa será centro de formación y capacitación CIA LTDA. El nombre elegido refleja el tipo de negocio que se va a llevar a cabo, con el fin de generar un impacto en la mente del consumidor.

	CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY
NOMBRE:	CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN CÍA. LTDA

2.3.2.2 ESPECIE DE COMPAÑÍA DE COMERCIO

Conforme a la sección V de la codificación de la Ley de Compañías, la empresa se constituirá como Compañía de Responsabilidad Limitada, en la ciudad de Quito, sujetándose a lo estipulado por la ley.

La compañía será fundada por dos socios y el capital estará formado por sus aportaciones, de la siguiente manera:

Tabla 9. Capital de la Compañía

SOCIOS	APORTACIONES (%)
Socio 1	50%
Socio 2	50%
TOTAL	100%

2.3.3. FILOSOFÍA INSTITUCIONAL

2.3.3.1 MISIÓN

El Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY brinda servicios de capacitación y formación de profesionales de excelencia en el ámbito de la Seguridad Privada en la ciudad de Quito.

Conjugando estrategias encaminadas a desarrollar las competencias potenciales, que permitan a sus educandos integrarse y contribuir de manera eficiente a la productividad de las empresas, en conformidad con las exigencias de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada y dentro del marco de desarrollo económico y social requeridos en la actualidad.

2.3.3.2 VISIÓN

El Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY a través de sus programas se convertirá para el año 2016 en una empresa líder en capacitación, asesoría y soluciones de seguridad mediante el perfeccionamiento y desarrollo profesional de personas en materias de seguridad privada y ciudadana, tanto en el ámbito local como internacional.

2.3.3.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA

El Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY tiene como objetivo fundamental la instrucción del personal de Guardias de Seguridad, Supervisores e Investigadores Privados, con el objeto de obtener de ellos una idoneidad a fin de brindar un servicio óptimo a las empresas e instituciones que han confiado en el profesionalismo y seriedad al Centro de Formación y Capacitación mediante el desarrollo de un programa educativo teórico y práctico para hacer del Guardia de seguridad un profesional en el campo de los servicios en que se desempeñe. EL egresado del Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY evidencia dominio en materias propias de su actividad, tanto en sus contenidos teóricos como en aspectos prácticos.

Tabla 10. Objetivos Empresariales

OBJETIVOS	TEMAS	CORTO PLAZO	MEDIANO PLAZO	LARGO PLAZO
ECONOMICOS	VENTAS	Llegar a vender como mínimo entre 800 a 900 cursos de nivel básico de guardianía privada	Incrementar las ventas en un 12% a partir del segundo año	Incrementar las ventas en un 18% en todos los cursos a ofertarse
	MARGEN DE UTILIDAD		Recuperar completamente la inversión inicial con un margen de utilidad del 6%	Llegar a triplicar la utilidad en base al primer año de ganancia
ESTRATÉGICOS	CRECIMIENTO EN EL MERCADO	Incorporar nuevos cursos relacionados con Seguridad integral de acuerdo a la demanda		Introducir la empresa en las principales ciudades: Guayaquil, Manta, Ambato y Cuenca
	POSICIONAMIENTO	Buscar métodos efectivos para que la empresa llegue a un posicionamiento del 15% en el mercado de capacitación en Seguridad integral	Aumentar la imagen de la empresa, junto a la participación en un 30% más que el primer año	Lograr posicionamiento de la marca CISEG bajo parámetros de calidad, buen servicio
	LEALTAD DE PARTE DE LOS CLIENTES	Satisfacer las necesidades de los clientes, logrando una inmediata lealtad a la empresa	Ser percibidos como la mejor empresa en cuanto a capacitación en Seguridad integral	Lograr un reconocimiento y lealtad del 100% de los clientes

2.3.3.4 VALORES INSTITUCIONALES

La gestión de la COMPAÑÍA CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN CÍA. LTDA se efectuará bajo estricto apego a los siguientes valores que avalarán el éxito en el alcance de los objetivos y el cabal cumplimiento de la Misión:

Honestidad: Empleada en todas las actividades empresariales, buscando la satisfacción de los socios, empleados y nuestros clientes para generar confianza.

Responsabilidad: Concebida como la aceptación de las consecuencias de realizar cada actividad que deben tener todos los trabajadores de CISEG.

Lealtad: Al cumplir con nuestros compromisos adquiridos con los participantes de nuestros cursos.

Confidencialidad: Ser leal a la empresa y no revelar la forma de trabajo de CISEG así como la información proporcionada al centro por parte de nuestros clientes.

Trabajo en equipo: se necesita del apoyo de todas las personas que conforman la empresa para brindar un servicio eficiente.

Sinceridad: Aspecto que permite establecer mejores relaciones laborales y comerciales reflejadas en la administración de CISEG.

Liderazgo: alcanzar día tras día un mejoramiento continuo, para estar a la vanguardia de las necesidades existentes.

2.4. EL PRODUCTO Y EL SERVICIO

2.4.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El Centro de Formación y Capacitación para Guardias de Seguridad Privada tiene como características brindar servicios de entrenamiento al personal de vigilancia, inspección e investigación de Seguridad que pertenecen a las diversas empresas de seguridad privada del país, así como también a todas aquellas personas que aunque no pertenezcan a empresas de este tipo deseen

capacitarse y certificarse como “Vigilante de Seguridad”, “Inspector de Seguridad” e “Investigador de Seguridad” con aval del Ministerio del Interior.

Esta sería la tercera empresa en el país destinada a este fin como tal, misma que no solo se encargará de garantizar calidad en los conocimientos teóricos de sus alumnos sino que además permitirá que estos lleven los conceptos a la práctica por medio de ejercicios estratégicos y simulacros que les prepararán para responder eficientemente a etapas como la de la prevención, reacción y evaluación o corrección de errores en sus puestos de trabajo.

Adicionalmente todos los alumnos tendrán acceso al gimnasio institucional mientras dure el periodo de capacitación en el que se matricularon, esto con el afán de incentivar al buen estado físico así como la imagen y disuasión que proyecten desde sí mismos.

Existen tres niveles en los cursos a ofertarse:

Nivel Básico: Guardianía y Seguridad Privada – (Modalidad vigilancia Fija).

Tendrá una carga horaria de 120 horas, distribuida en un tiempo no menor a dos meses, deberá contar con el sustento apropiado, mediante el desarrollo de temáticas planteadas en el programa y desarrollados de manera individual.

El curso de Guardianía y Seguridad Privada – Modalidad Vigilancia Fija, tiene como objetivo que el profesional Formado y capacitado en la COMPAÑÍA CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN CÍA. LTDA esté en capacidad de: Demostrar en su desempeño profesional eficiencia en sus labores diarias, relevando los valores de honradez, responsabilidad y un comprometimiento ético que ponga de manifiesto el interés por la Vigilancia y Seguridad Privada, con sentido y espíritu empresarial y un compromiso con Las Compañías a las cuales presta sus servicios.

Segundo Nivel: Especialización en Guardianía y Seguridad Privada - (Modalidad vigilancia Móvil).

Para acceder a este curso el aspirante deberá haber aprobado previamente el nivel básico, señalado en una duración de 30 horas.

Tercer Nivel: Formación de supervisores de vigilancia y Seguridad privada;

Para acceder a este curso, el aspirante deberá haber aprobado previamente el Nivel de Especialización en Vigilancia y Seguridad Privada (vigilancia móvil).

Cuarto Nivel: Formación de investigadores privados.

Tendrá una carga horaria de 480 horas, distribuidas en un tiempo no menor a seis meses. Para acceder a este curso, el aspirante deberá haber aprobado, los niveles anteriores.



2.5. ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO Y CRECIMIENTO

2.5.1. ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO

Para ingresar al mercado ecuatoriano, en la ciudad de Quito la estrategia a utilizar será la Diferenciación en el servicio brindado, mediante:

- ✓ La estética de nuestras instalaciones serán adecuadas de acuerdo al ambiente, para una mejor capacitación de los guardias.

- ✓ Nuestra empresa contará con material para las respectivas capacitaciones de nuestros clientes, Es decir por clase recibirán instructivos, folletos, gorras y una camiseta con el slogan de la empresa.
- ✓ Tendremos un polígono de tiro en el cual tendrán un mejor desenvolvimiento tanto en tiro como en defensa.
- ✓ Proporcionar siempre el servicio prometido hacia los clientes.
- ✓ Los empleados sean siempre competentes y amables
- ✓ Superar las expectativas, a la competencia, y los aspectos básicos del servicio.
- ✓ Imagen como empresa orientada a los servicios.

2.5.2. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

La empresa tendrá crecimiento en nuevos mercados, para comenzar dentro del país, es decir en las ciudades principales tales como: Guayaquil, Cuenca, Ambato, mediante alianzas estratégicas con empresas de capacitación que se encuentren instaladas en estos lugares del país.

Al ser una empresa que está en introducción al mercado, en los primeros años según vaya nuestro posicionamiento veremos a largo plazo una expansión, teniendo siempre modificaciones tecnológicas a favor de nuestros clientes, para enfrentar mercados mucho más fuertes, como son los mercados internacionales.

Adicionalmente existirá una diversificación de cursos de capacitación en el tema de seguridad Global conforme la exigencia del mercado.

2.6. ANÁLISIS FODA

El FODA se considera como una herramienta analítica que permite trabajar con la información obtenida sobre el negocio, con el fin de establecer Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Una vez analizado el micro y el macro entorno, se puede elaborar la siguiente matriz:

Fortalezas

El staff de facilitadores son profesionales y líderes que gestionan la seguridad en grandes empresas del país, permitirá una mejor enseñanza y orientación hacia las diferentes especialidades y ramas de la seguridad privada.

- ✓ Planta física ubicada en un lugar de fácil acceso.
- ✓ Posee un simulador de Tiro Virtual
- ✓ Permanente perfeccionamiento del docente.
- ✓ Se abrirá una bolsa de empleo de guardias certificados para el servicio de la comunidad empresarial.

Debilidades

Empresa nueva en el mercado, no tiene posicionamiento

- ✓ Para cubrir la demanda insatisfecha se requiere contar con tres centros de capacitación ubicados al norte, centro y sur.
- ✓ No contamos con una infraestructura propia.
- ✓ Escasos recursos financieros

Amenazas

- ✓ El gobierno podría mantener su decisión de que el proyecto GYPASEG se mantenga en forma unificada desplazando así a las empresas en proceso de calificación, es decir que únicamente Gypaseg sea el encargado de dar los cursos de guardias privados, manteniéndose así como un monopolio.
- ✓ Delincuencia.

Para mitigar estas debilidades se deberá canalizar alianzas estratégicas con personas o instituciones que cuenten con infraestructura física para el desarrollo de los cursos en diferentes lugares del país.

Oportunidades

- ✓ Toda empresa requiere servicios de seguridad y guardianía privada debido a la necesidad de sentirse seguros y salvaguardados tanto para las mismas personas que laboran dentro de las instalaciones como para los dueños y accionistas frente a su capital e inversión y es por eso que para evitar robos y cualquier tipo de acciones delictivas que atenten contra su patrimonio se busca contratar servicios de empresas de seguridad, hoy por hoy este tipo de respaldo lo buscan industrias, instituciones educativas, lugares recreacionales, centros comerciales, organismos internacionales, bancos, conjuntos habitacionales, etc.
- ✓ Y cada vez la necesidad se va expandiendo, incluso existe custodia móvil para mercadería y personas VIP. Por lo que se podría decir que el consumo es constante y va en ascenso.
- ✓ En la gran mayoría de espacios- infraestructuras, áreas protegidas la guardianía se da los 365 días del año 24 horas diarias

Tabla 11. FODA

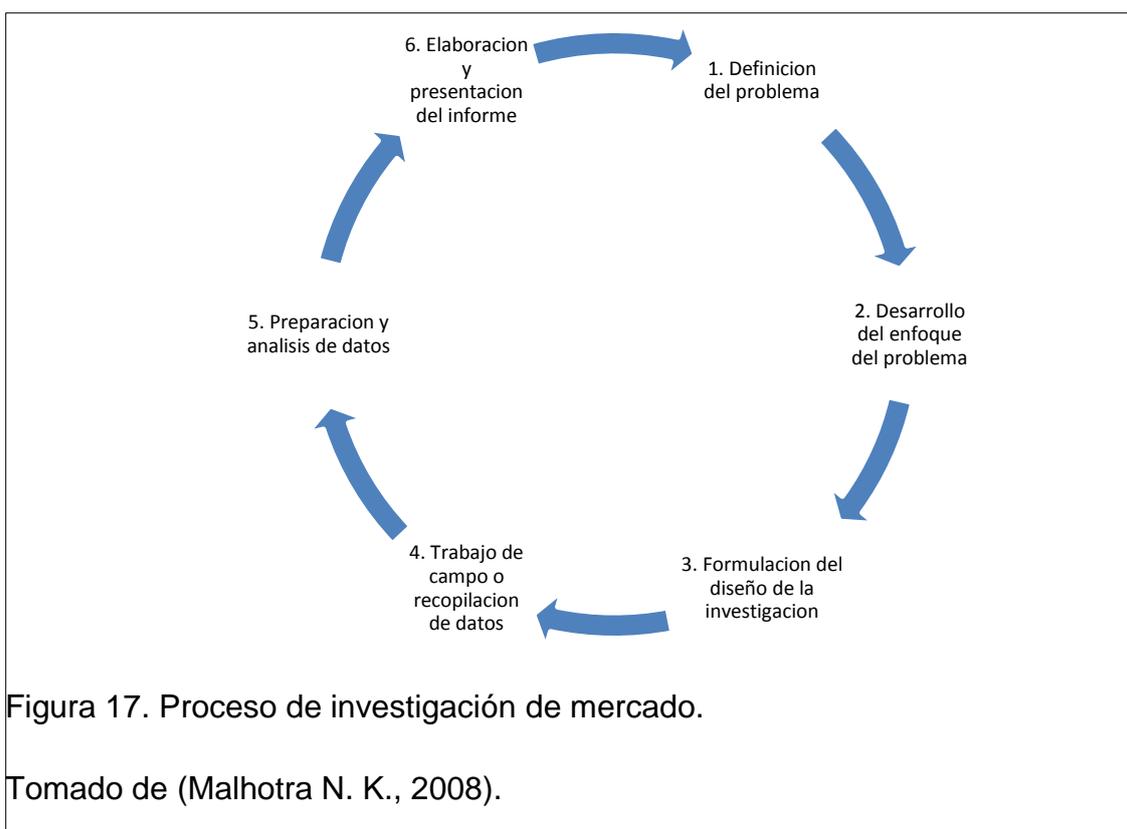
		ANÁLISIS INTERNO	
		Fortalezas	Debilidades
		A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Posee un simulador de Tiro Virtual ✓ Cuenta con excelencia Académica. ✓ Permanente perfeccionamiento docente
N			
A			
L			
I			
S			
	Oportunidades	FO	DO
D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Obligatoriedad de certificar a los guardias de seguridad privada. ✓ Existe únicamente dos centros de capacitación que están habilitados legalmente que no se abastecen para cubrir la demanda existente. ✓ El gobierno está apoyando con el 80% del valor real del curso 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calificarnos como Operadores de capacitación y formación profesional en la SETEC. ✓ Innovar, potenciar programas del polígono virtual. ✓ Realizar continua publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar alianzas estratégicas con centros educativos para utilizar sus instalaciones en el sur, centro norte de quito ✓ Obtener fuentes de financiamiento.
E			
L			
E			
N			
T			
O			
R			
N			
O			
	Amenazas	FA	DA
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El gobierno podría mantener su decisión de que el proyecto GYPASEG se mantenga en forma unificada desplazando así a las empresas en proceso de calificación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar los acercamientos con funcionarios del Ministerio del Interior a fin dar apertura a nuevas organizaciones y evitar el monopolio anticonstitucional(GYPASEG) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dar opciones de financiamiento en el caso de que el gobierno quite el apoyo o disminuya el porcentaje de aporte.

3. INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADOS

La investigación de mercados es “La identificación, recopilación, análisis difusión y uso sistemático y objetivo de la información, con el propósito de ayudar a la administración a tomar decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas de marketing” (Malhotra N. , 2008)

En el presente capítulo se intenta determinar las necesidades y deseos del mercado, definir el segmento que se trata abarcar, de igual manera obtener información sobre la competencia. Las herramientas de investigación a utilizar son exploratorias, cualitativas y cuantitativas, entre las que encontramos entrevistas a expertos y encuestas, en las que se indican puntos de gran interés para el mercado meta.

3.1. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



3.1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Los problemas que se reflejan al momento de la investigación son: la recopilación de información necesaria y confiable del mercado, de los posibles proveedores y de los clientes potenciales para establecer los niveles de aceptación del servicio de capacitación en temas de seguridad global.

Debido a que los Gerentes o dueños de las empresas de seguridad evitan proporcionar información exacta relacionada con el cumplimiento a la Ley de seguridad Privada en que todos sus guardias se encuentren plenamente certificados; así como también el permitir que su equipo de trabajo cumpla con la Ley en los reentrenamiento anuales, y al no contar con estos registros tácitamente estarían demostrando su incumplimiento; razón por la cual el levantamiento de información tienen un margen de error.

3.1.2. OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Determinar la viabilidad y factibilidad de la implementación del servicio en capacitación en lo que se refiere a Seguridad Global en la ciudad de Quito, mediante la investigación cualitativa, cuantitativa, descriptiva y concluyente, en un plazo de 60 días en la ciudad de Quito.

3.1.3. DESARROLLO DEL ENFOQUE DEL PROBLEMA

Una vez definido los problemas y objetivos de la investigación, el siguiente paso es definir qué información es necesaria; por lo que se desarrollará un plan para obtener dicha información.

3.1.4. NECESIDADES Y FUENTES DE INFORMACIÓN

En la siguiente tabla se precisan las necesidades de los clientes, competencia, proveedores y sustitutos, al igual que la fuente de donde se adquirirá la información y metodología a usar.

La principal interrogante que se tiene es: conocer cuáles y cuantas empresas son las que requieran capacitación en seguridad privada, con este datos podemos simular la demanda del mercado a la cual vamos atacar.

Tabla 12. Necesidad de información

NECESIDADES DE INFORMACIÓN	FUENTES PRIMARIAS	FUENTE SECUNDARIAS	METODOLOGIA
MERCADO- CLIENTES			
Conocer cuáles y cuantas empresas son las que requieran capacitación en seguridad privada	Clientes		Encuestas
	Expertos		Entrevistas
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
		Fuerzas Armadas de Ecuador	Navegación Internet
		Policía Nacional	Navegación Internet
Conocer el perfil de las empresas que requieren capacitación en seguridad privada	Clientes		Encuestas
	Expertos		Entrevistas
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
		Estadísticas Facebook	Navegación Internet
Conocer la ubicación de las empresas que requieren capacitación en seguridad privada	Clientes		Encuestas
		Guía telefónica CNT	Navegación Internet
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
Conocer los cursos principales	Clientes		Encuestas
	Expertos		Entrevistas

con mayor demanda			
Conocer horarios de preferencia de los clientes sean Diurno, Nocturno, Fines de Semana	Clientes		Encuestas
	Expertos		Entrevistas
		INEC	Navegación Internet
Conocer la frecuencia en la que tomarían los cursos de capacitación	Clientes		Encuestas
		SETEC	Navegación Internet
Conocer la capacidad económica por parte de las empresas para la adquisición de los cursos de capacitación	Clientes		Entrevistas
		INEC	Navegación Internet
PROVEEDORES			
Conocer cuántos profesionales existen capacitados en el área de Seguridad Global	Expertos		Entrevistas
		INEC	Navegación Internet
Conocer cuáles y cuantos son las empresas que me proveerán	Expertos		Entrevistas
	Empresas del exterior		Navegación Internet

polígonos de tiro virtual en los distintos países		Páginas Web de Proveedores en los diferentes países	Navegación Internet
Conocer el precio del mercado de los proveedores	Puntos de Venta		Solicitud de proformas
		Páginas Web de Proveedores en los diferentes países	Navegación Internet
COMPETENCIA			
Conocer cuáles y cuantas empresas de capacitación en seguridad global existen en la ciudad de Quito	Expertos		Entrevistas
	Competidores		Navegación Internet
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
Conocer donde están ubicadas las empresas de capacitación en seguridad global existen	Expertos		Entrevistas
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
		Guía telefónica CNT	Navegación Internet
Conocer el segmento en que se encuentra enfocado la competencia	Competidores		Navegación Internet
		INEC	Navegación Internet
Conocer cuáles son las empresas líderes en el mercado	Clientes		Encuestas
	Expertos		Entrevistas
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet

		INEC	Navegación Internet
Conocer el tiempo de los competidores en el mercado	Competidores		Navegación Internet
		Superintendencia de Compañías	Navegación Internet
Conocer los precios de mercado	Competidores		Solicitud de proformas
Conocer las estrategias de marketing utilizadas por empresas de mercado	Expertos		Entrevistas
	Medios Publicitarios		Observación

3.2. FORMULACIÓN DEL DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

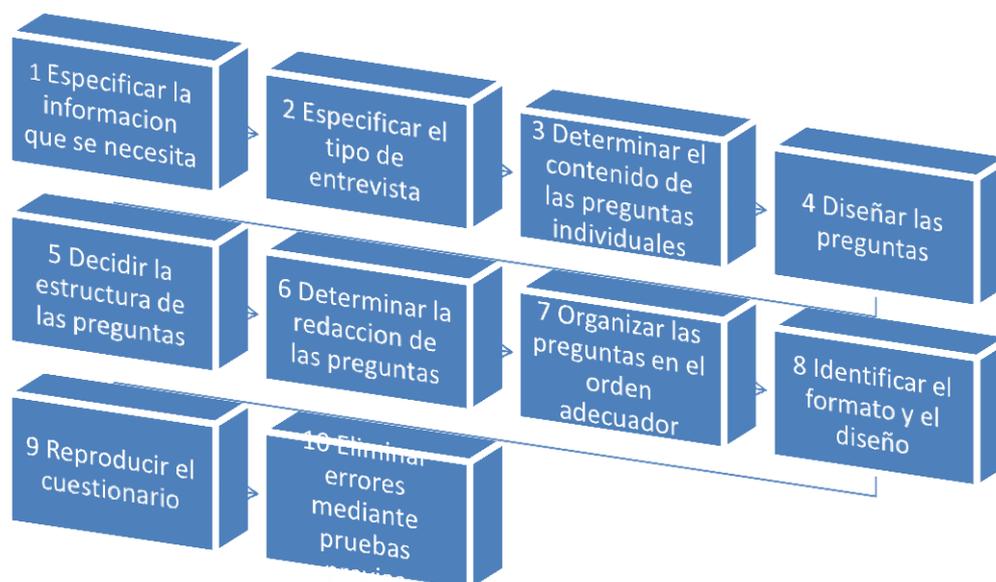
Para desarrollar el plan de investigación se llevó a cabo una investigación cualitativa-descriptiva, mediante entrevistas con expertos en los temas establecidos. A su vez se realizó una investigación cuantitativa-concluyente por medio de encuestas, todo esto con el fin de llegar a establecer conclusiones de gran valor para la empresa.

3.2.1. INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

Es aquella que pretende obtener datos de manera numérica a través de herramientas como encuestas, además, este tipo de investigación busca cuantificar los datos y en general, aplicar alguna forma de análisis estadístico para llegar al entendimiento del problema de investigación. (Fernández, 2008)

3.2.1.1. ENCUESTAS

Tabla 13. Proceso del diseño de las encuestas

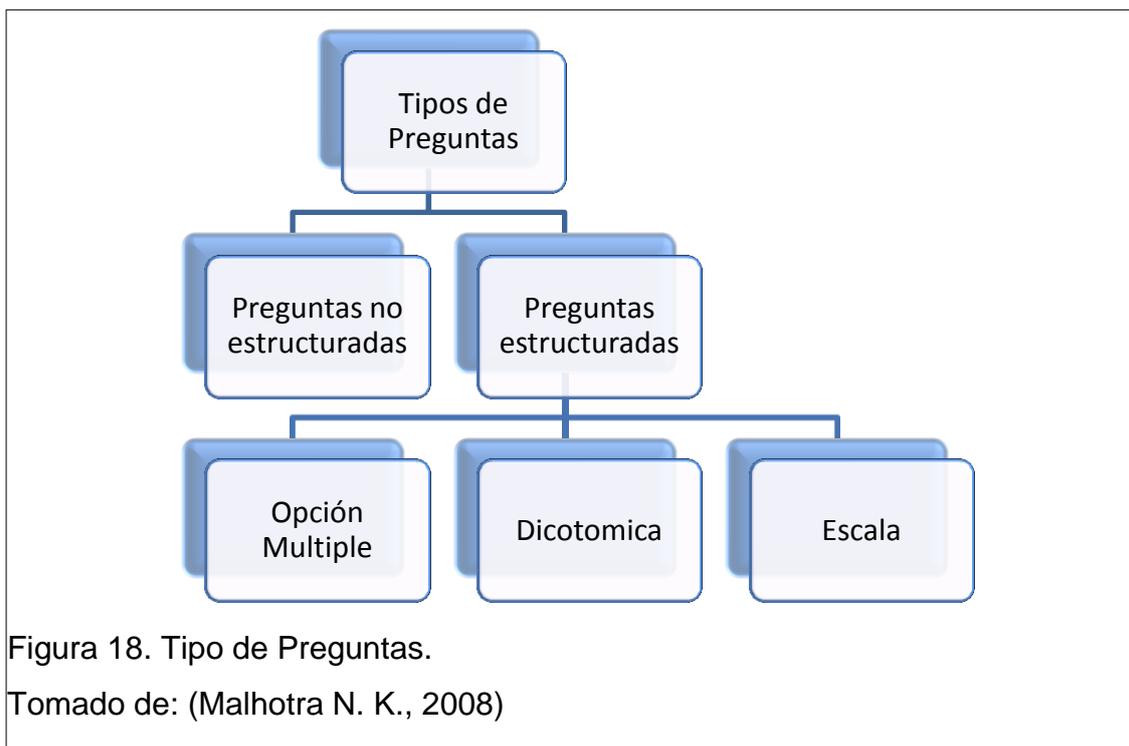


Tomado de (Malhotra N. , 2008)

Para un correcto desarrollo de la encuesta se sugiere seguir los pasos detallados anteriormente.

El objetivo del cuestionario, es obtener conocimientos acerca de los requerimientos y necesidades de los clientes potenciales, al igual que la disposición de pago y métodos que garanticen la buena comercialización del mismo.

Las encuestas se las realizaron mediante cuestionario personal, telefónico y electrónico con el fin de abarcar la mayor cantidad de empresas en un menor tiempo. Se optó por preguntas estructuradas, tanto de opción múltiple, dicotómicas y de escala como lo indica el Figura 18, con el fin de facilitar la tabulación y sobre todo, obtener la información correcta y precisa conforme a lo solicitado.



3.2.1.2. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Al definir la segmentación de mercado es necesario establecer que consiste en “Dividir un mercado en grupos de compradores que tienen necesidades,

características o comportamientos bien definidos, y que podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos” (Kotler, 2003).

Por otro lado, dentro de esta segmentación existen los segmentos de mercado que son “grupos de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing” (Kotler, 2003)

Para el presente análisis, se han considerado los siguientes aspectos de segmentación de mercado; así:

Tabla 14. Segmentación de mercado

Criterios de Segmentación	Características
Segmentación Geográfica	
Región	Sierra, ciudad de Quito
Tamaño de la ciudad metropolitana	2.576.287 habitantes (según datos del INEC en el último censo año 2010)
Urbana Rural	Urbana
Segmentación Demográfica	
Empresa:	Medianas y Grandes
Edad Estudiantes	De entre 18 años a 55 años
Género Estudiantes	Masculino – Femenino
Clase social Estudiantes	Media y baja
Ocupación	Guardia; vigilante, inspector e investigador.

3.2.1.3. MERCADO OBJETIVO

El mercado al cual se quiere llegar es a las grandes y medianas empresas dedicadas a la actividad económica de Seguridad Privada.

Las grandes y medianas empresas son las que mantienen mayor participación en el mercado y su prestación de servicios está representada en instituciones de mayor riesgo en donde se requiere la participación de guardias certificados. Mediante información obtenida de la Superintendencia de Compañías se estableció un segmento en la ciudad de Quito de empresas constituidas. (Ver Anexo 2).

La información detallada a continuación engloba a los sectores de empresas potenciales para el servicio:

Tabla 15. Mercado Objetivo

ACTIVIDAD ECONÓMICA	CANTIDAD
SERVICIO DE VEHICULOS BLINDADOS	4
SERVICIO DE HUELLAS DACTILARES	1
SERVICIO DE GUARDIAS DE SEGURIDAD	343
SERVICIO DE ESCOLTAS	2
SERVICIO DE DETECTOR DE MENTIRAS	3
SEGURIDAD EN TRANSPORTE DE VALORES	20
OTRAS ACTIVIDADES DE SEGURIDAD PRIVADA	1
ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN MEDIANTE SISTEMAS ELECTRÓNICOS DE SEGURIDAD “CONTROL DE RONDAS”	49
ACTIVIDADES DE SERVICIO DE INVESTIGACIÓN Y DE DETECTIVES	3
ACTIVIDADES DE TODO TIPO DE INVESTIGADORES PRIVADOS	1
TOTAL	427

Tomado de (Superintendencia de Compañías , 2014)

Mediante los datos establecidos se realizó la determinación de las empresas objetivo por el método aleatorio simple lo cual “requiere que los elementos escogidos sean tomados al azar, con esto garantiza que la muestra represente

a la población y que las inferencias a realizar sean válidas”, (Galindo, pág. 385).

Se ha tomado en cuenta los clientes potenciales de la ciudad de Quito como lo muestra la Tabla 15 la fórmula para calcular el tamaño de la muestra es la siguiente: (Galindo, 2006)

$$n = Z^2 \alpha^2 \frac{N * p * q}{e^2 N - 1 + Z^2 \alpha^2 * p * q}$$

En donde:

- ✓ N= 439
- ✓ p= 0,5 (éxito)
- ✓ q= 0,5 (fracaso)
- ✓ $Z^2 = 1,96$ (seguridad al 95%)
- ✓ e= 0,05 (error)

$$n = 1,96 \frac{427 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * 427 - 1 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 203$$

Nota:

Se obtuvo la fórmula de tamaño de la muestra del libro de Estadística Métodos y Aplicaciones 2da. Edición de Edwin Galindo.

3.2.1.4. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

Para el caso del estudio desarrollado en el presente ejercicio, el procesamiento de la información obtenida se lo ejecutó con el programa de computación Excel, en el mismo se registraron los datos, se tabuló la información obtenida de las encuestas y se llevó a cabo las gráficas de los resultados, para una vez finalizada dicha tarea proceder a su correspondiente interpretación.

Para ejecutar el análisis de resultados, se tomó en cuenta cada una de las preguntas contenidas en las encuestas desarrolladas; así, tenemos:

1. Número de guardias a capacitarse por empresa

Tabla 16. Número de guardias

MIEMBROS	PORCENTAJE	EMPRESAS
Menos de 200 miembros	20%	41
De 200 a 500 miembros	55%	112
De 500 miembros a más	25%	50
Total	100%	203



Figura 19. Número de Guardias.

Los resultados de la encuesta visualizan que un 55% de las empresas cuentan con un personal de 200 a 500 miembros, esto nos indica el promedio de guardias a capacitar por cada empresa ubicada en la ciudad de Quito.

2. *¿Todo el personal de seguridad de su empresa se encuentra capacitado para el puesto de trabajo en el que opera?*

Tabla 17. Personal capacitado

Todo el personal esta capacitado	%	CANTIDAD
SI	15%	30
NO	85%	173
TOTAL	100%	203

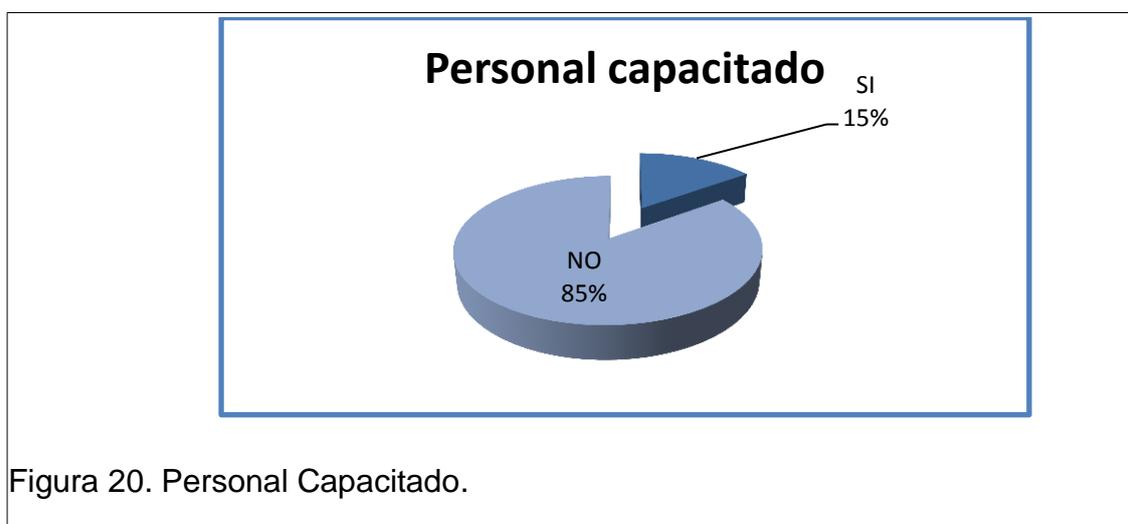


Figura 20. Personal Capacitado.

Existe un 85% del personal que no cuenta con un certificado que abalice que está totalmente calificado y capacitado para asumir la responsabilidad de un protector de bienes o personas.

3. *¿Qué porcentaje de sus trabajadores se encuentra capacitado?*

Tabla 18. % Personal capacitado

% DE PERSONAL CAPACITADO	PORCENTAJE	EMPRESAS
MENOS DEL 50%	58%	118
50%	22%	45
MAS DEL 50%	20%	40
TOTAL	100%	203

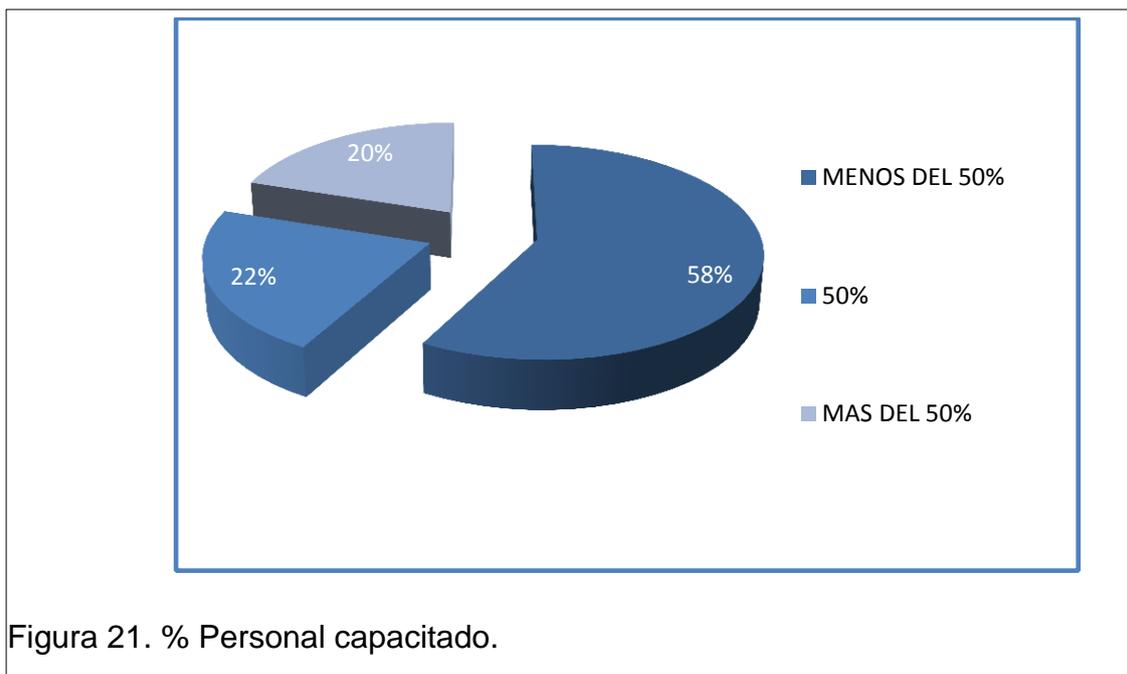


Figura 21. % Personal capacitado.

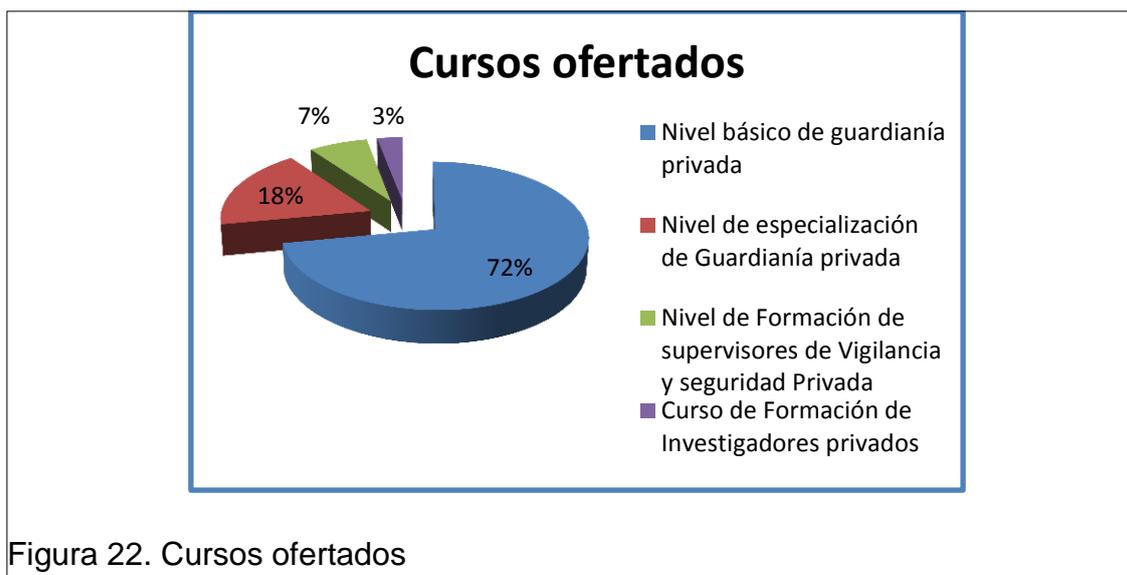
El 58% de las empresas encuestadas cuentan con menos del 50% de su personal capacitado, únicamente el 20% de las empresas cuentan con el más 50% del personal capacitado.

Estos resultados reflejan la necesidad de capacitación en las empresas de Seguridad Privada.

4. ¿Qué cursos relacionados en Seguridad desearía poder capacitarse?

Tabla 19. Cursos ofertados

CURSOS A OFERTARSE	PORCENTAJE	EMPRESAS
Nivel básico de guardianía privada	72%	146
Nivel de especialización de Guardianía privada	8%	37
Nivel de Formación de supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	7%	14
Curso de Formación de Investigadores privados	3%	6
TOTAL	100%	203

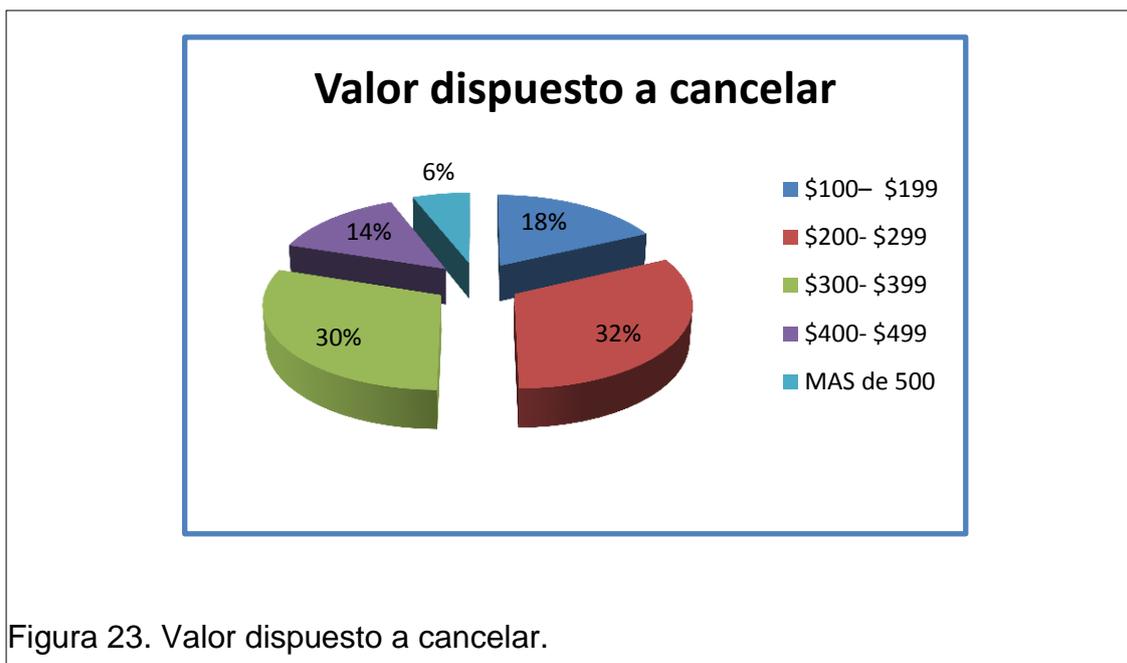


Con estos porcentajes podemos observar cuál de estos cursos tiene una ponderación mayor en cuanto a preferencias o necesidades por realizar los diferentes estos cursos; se tiene que con un 72% las empresas prefieren realizar el Nivel básico de guardianía privada; como segundo lugar con un 18% las empresas desean capacitarse en los cursos de Nivel de especialización de Guardianía privada y un 7% de las empresas requieren capacitarse en los cursos de a Nivel de Formación de supervisores de Vigilancia y seguridad Privada y por último el Curso de Formación de Investigadores privados con un 3%.

5. *¿Indique cuanto estaría usted dispuesto a pagar por un curso de capacitación para sus empleados?*

Tabla 20. Valor dispuesto a cancelar

ENTRE \$	PORCENTAJE	EMPRESAS
\$100– \$199	18%	37
\$200- \$299	28%	65
\$300- \$399	26%	61
\$400- \$499	9%	28
MAS de 500	4%	12
TOTAL	100%	203



El costo que están dispuestos a cubrir las empresas para la certificación de los guardias de seguridad, con un 32% de aceptación están en un rango de \$200 a \$299 dólares; el 30% de las empresas están dispuesto a cancelar entre \$300 a \$399; y un 14% pretenden cubrir con un monto de \$400 a \$499. Se realizó un promedio ponderado del valor referencial dispuesto a cancelar por las empresas y es de \$300.

El precio de mercado se encuentra a un valor de \$642,55, pero la oferta realizada de Ciseg a sus clientes es que el 80% del valor del curso será cubierto por la SETEC², de tal forma que únicamente el 20% del valor del curso asumirá la empresa (\$128.51).

En conclusión se tiene que el precio previsto a cancelar por las empresas de seguridad sobrepasa el precio del mercado tomando en cuenta que se canalizará a través de la SETEC.

² Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional

6. ¿Qué tiempo le parece conveniente para la capacitación?

Tabla 21. Duración Cursos

DURACIÓN	PORCENTAJE	EMPRESAS
1 MES	46%	94
3 MESES	28%	77
6 MESES	26%	24
OTROS	9%	8
TOTAL	100%	245

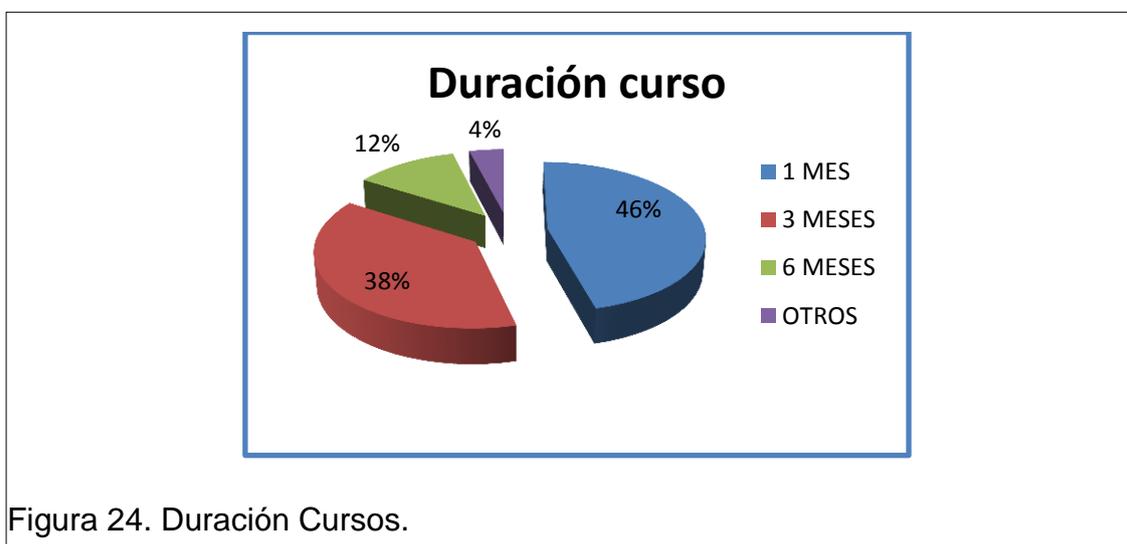


Figura 24. Duración Cursos.

Se puede observar que la preferencia en duración de los cursos se encuentra con un 46% que dure un mes. Lo cual es viable cumpliendo las horas requeridas en cada curso de capacitación acoplándonos al horario del cliente con una capacitación intensiva.

7. ¿Qué días preferiría tomar la capacitación?

Tabla 22. Preferencia de horarios

HORARIO	PORCENTAJE	EMPRESAS
DE LUNES A VIERNES	22%	45
FINES DE SEMANA	78%	158
TOTAL	100%	203

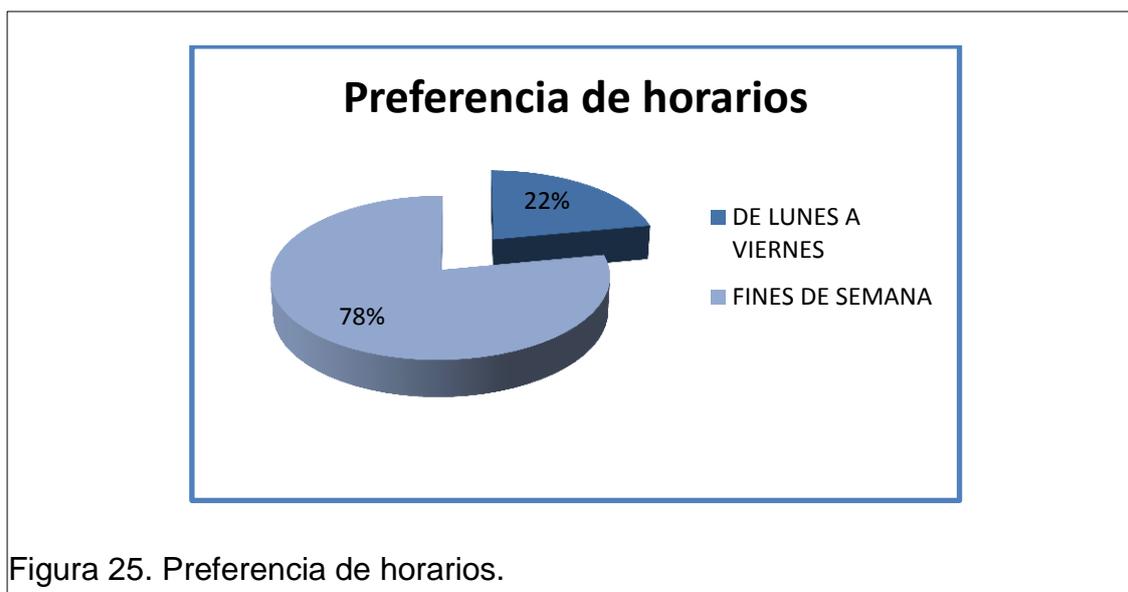


Figura 25. Preferencia de horarios.

Un 78% de las personas encuestadas prefieren que los cursos se den los fines de semana.

8. ¿En qué horario es más conveniente recibir la capacitación?

Tabla 23. Preferencia Horarios

HORARIO	PORCENTAJE	EMPRESAS
MAÑANA	60%	122
TARDE	34%	69
NOCHE	6%	12
TOTAL	100%	203

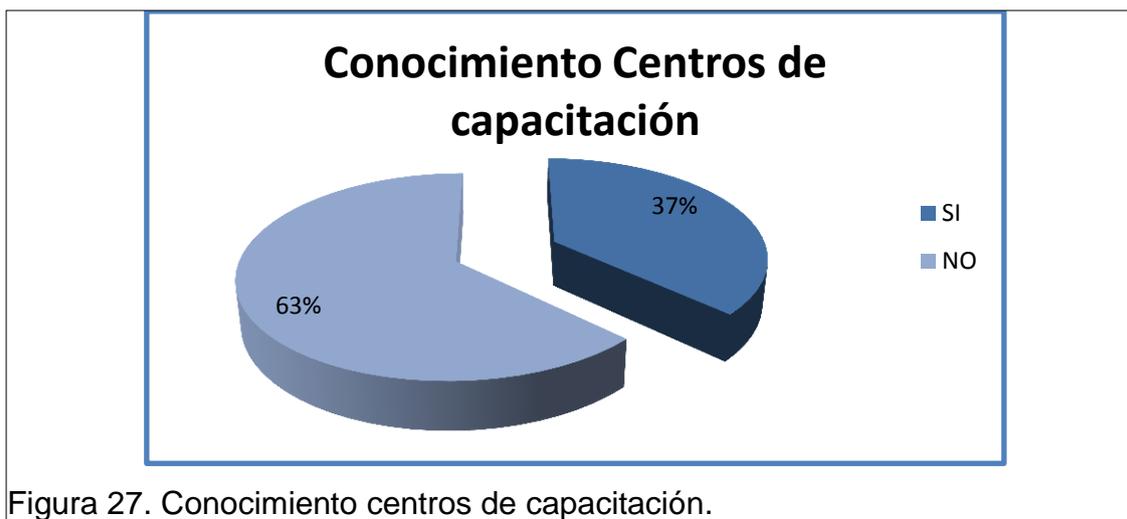


El horario conveniente para el personal de seguridad con un 46% es que se realice en la mañana tomando en cuenta que en la anterior pregunta con un 78% de aceptación preferían que se dicte los fines de semana; con esto se concluye que la preferencia que se realicen los cursos es los fines de semana y en la mañana.

9. ¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación en Seguridad global?

Tabla 24. Conocimiento centros de capacitación

	PORCENTAJE	EMPRESAS
SI	37%	75
NO	63%	128
TOTAL	100%	203

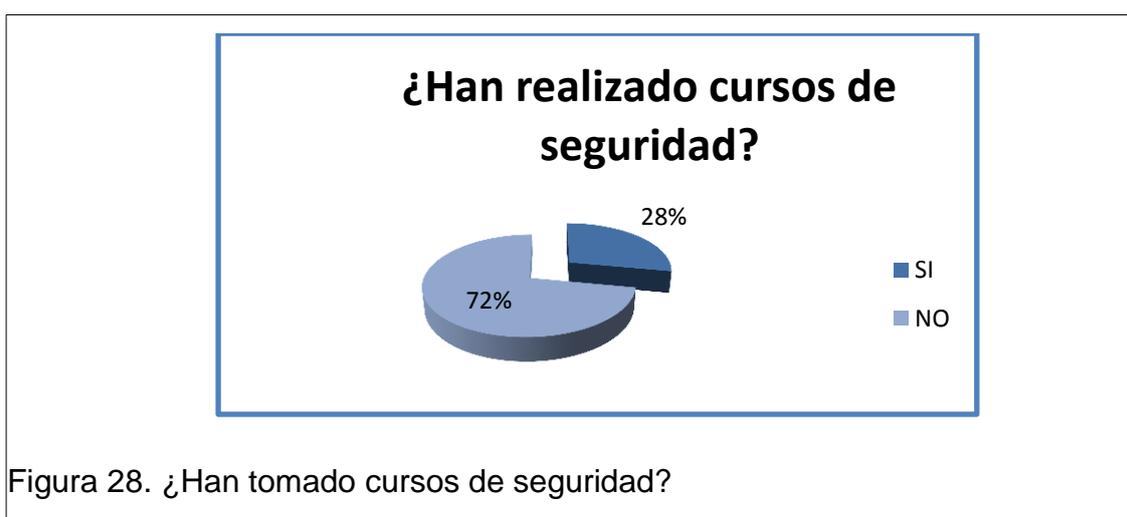


Un 37% de los encuestados conoce centros de capacitación es decir que no se han posesionado actualmente los centros de capacitación existente.

10. ¿Ha tomado algún curso relacionado en Seguridad global?

Tabla 25. ¿Han tomado cursos de seguridad?

	PORCENTAJE	EMPRESAS
SI	28%	57
NO	72%	146
TOTAL	100%	203

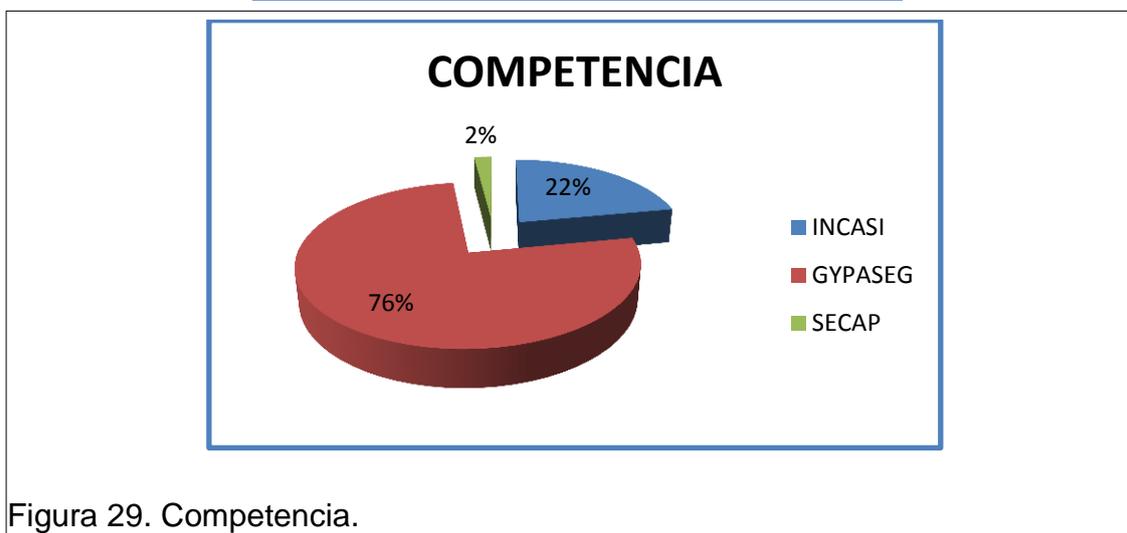


Únicamente un 28% de los encuestados han realizados cursos en seguridad, claramente se evidencia que un 72% de ellos no se encuentran acreditados para ocupar un puesto de Seguridad.

11. ¿En cuál centro de capacitación lo han tomado?

Tabla 26. Competencia

	PORCENTAJE	EMPRESAS
INCASI	22%	13
GYPASEG	76%	43
SECAP	2%	1
TOTAL	100%	57

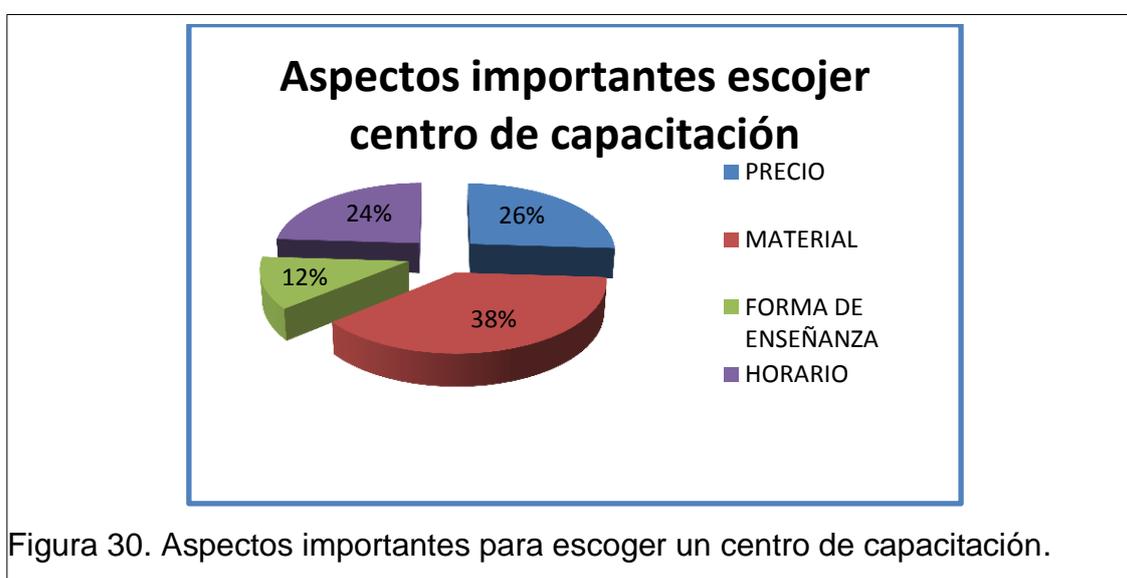


Con esta información podemos observar que el 76% de las empresas que han recibido capacitación lo han realizado a través de la compañía Gypaseg; y el 22% por medio de la empresa Incasi; y únicamente el 2% en Secap.

12. Califique cada una de las opciones en los aspectos mencionados a continuación siendo 1 el de mayor calificación y 5 el de menor calificación

Tabla 27. Aspectos importantes para escoger un centro de capacitación

	PORCENTAJE	EMPRESAS
PRECIO	26%	53
MATERIAL	38%	77
FORMA DE ENSEÑANZA	12%	24
HORARIO	24%	49
TOTAL	100%	203

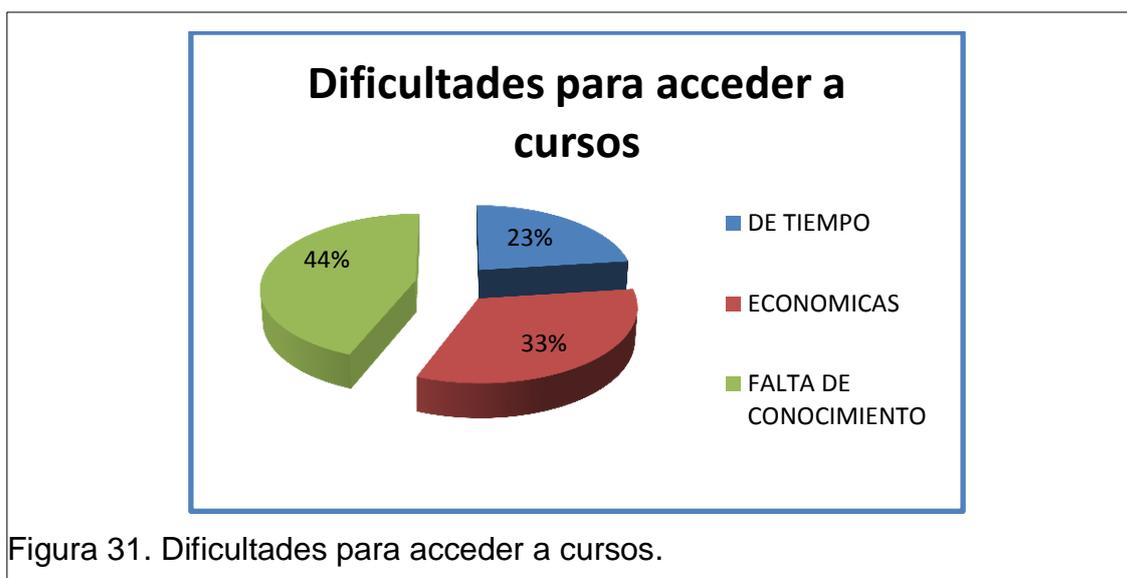


Para nuestro mercado objetivo lo primordial al momento de escoger un centro de capacitación es que el Material ofrecido o en este caso el servicio de docencia sea profesional.

13. *¿Ha tenido dificultades para acceder a alguna capacitación? ¿De qué tipo?*

Tabla 28. Dificultades para acceder a cursos

	PORCENTAJE	EMPRESAS
DE TIEMPO	23%	47
ECONÓMICAS	33%	67
FALTA DE CONOCIMIENTO	44%	89
TOTAL	100%	203



Una de las razones principales por las que no se han capacitado es la falta de conocimiento de que existen centros de capacitación avalados para capacitar a agentes de la seguridad.

14. *¿A través de que medio le gustaría recibir información de cursos que dictan los centros de capacitación en Seguridad?*

Tabla 29. Medios de información

	PORCENTAJE	EMPRESAS
RADIO	3%	6
TELEVISION	28%	57
PERIODICO	20%	41
CARTA	0%	0
INTERNET	42%	85
TELEFONO	7%	14
TOTAL	100%	203

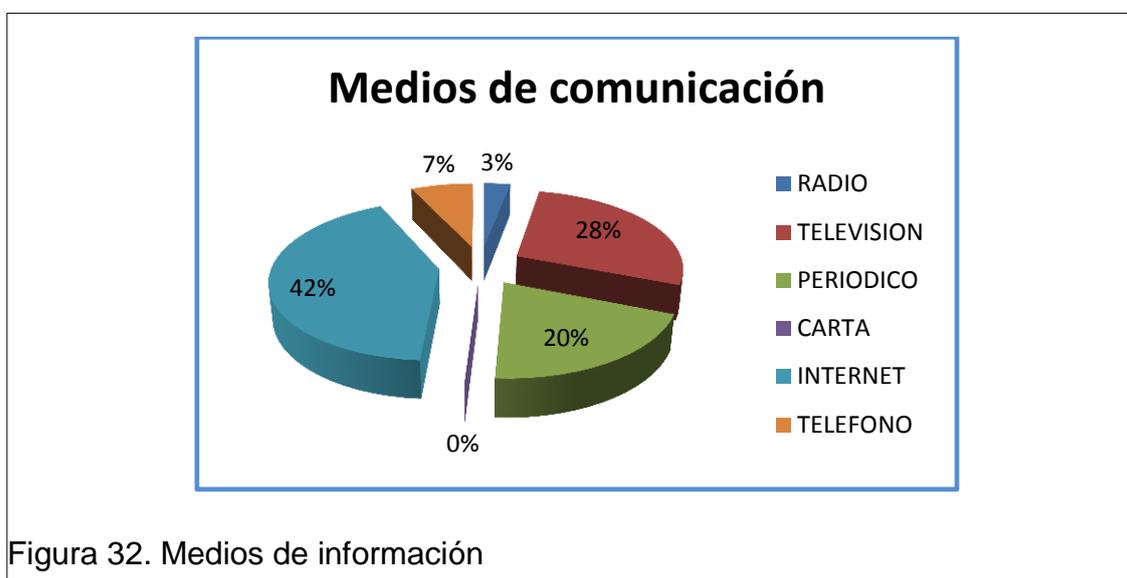


Figura 32. Medios de información

Los encuestados con un 42% desean que los medios de información sobre los cursos de seguridad se den vía Internet y con un 28% por televisión.

3.2.2. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

3.2.2.1. ENTREVISTAS CON EXPERTOS

En esta situación se entabla una comunicación verbal, en la que una persona se somete a diferentes preguntas ya estipuladas con anterioridad, con el fin de receptor la mayor cantidad de información por parte del entrevistado.

Metodología:

Se llevaron impresas las preguntas que ya con anterioridad han sido revisadas y estructuradas adecuadamente, con el fin de que la persona puede desarrollar ampliamente los temas expuestos; La duración de las entrevistas fueron entre 30 a 40 minutos cada una; el lugar se determinó previamente bajo las disposiciones de los expertos.

Tabla 30. Cuadro de Entrevistas con expertos

NOMBRES	EMPRESA	CARGO	CONTACTOS
Ing. Ramiro Moscoso, CPP	Petroamazonas	Superintendente de seguridad	0992826629
Ing. Tarquino Zapata	VIGIPRO	Gerente General	0999825111
Ing. Henry Duran	EPPetroecuador	Supervisor de Investigaciones a nivel nacional	0999062446

El formato y desarrollo de los cuestionarios utilizados para las entrevistas se encuentran en los Anexos 3 y 4.

Conclusiones de las entrevistas con expertos

- ✓ La normativa interna de seguridad privada debe ser reformada con la finalidad de garantizar que profesionales en el ámbito de la seguridad sean quienes formen parte del equipo de gestión de seguridad integral de las empresas públicas y privadas con fin de garantizar una gestión técnica que permita reducir los riesgos identificados en una empresa.
- ✓ El cumplimiento actual de la normativa de seguridad privada relacionada con la certificación de los guardias de seguridad será lo que ayude a contar con personal técnico y especializado que permita minimizar o

reducir vacíos o desviaciones que se presenten en actividades diarias en las empresas a las cuales prestan sus servicios.

- ✓ La implementación en medidas de prevención permitirá que la cultura de seguridad sea la que reine en nuestro país evitando pérdidas personales, materiales y económicas por la ausencia de esta.
- ✓ El reentrenamiento obligatorio que existe en la normativa interna, debe constituirse en una modalidad propositiva y no esperar de que por ley se tenga que cada año realizar actualizaciones de conocimiento; sino más bien ser parte de la mejora continua generando acciones que permitan profesionalizar y principalmente especializar a los guardias de seguridad privada manteniendo.
- ✓ Las medidas de auto protección deben formar parte del estilo de vida de todos los ciudadanos del país evitando así las conductas o los estilos reactivos que han sido la norma en muchas de las empresas y personas.
- ✓ Por lo anteriormente indicado los centros de capacitación de seguridad integral serán los que permanezcan en el tiempo; ya que por su medio certificarán que las personas que cumplen las funciones de seguridad están plenamente capacitadas y entrenadas para cumplir sus funciones, dando como resultado una demanda importante en esta especialidad.

3.3. TAMAÑO DEL MERCADO

3.3.1. DEMANDA

Para la empresa CISEG, la demanda potencial se concentra en las empresas de la ciudad de Quito, detalladas en la Tabla 15, las mismas que resultaron del análisis de potenciales clientes. Dicho análisis arrojó un total de 427 empresas potenciales para el negocio dentro del área de capacitación en seguridad global.

Tabla 31. Ventas proyectadas

CANTIDAD ESTUDIANTES					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardianía privada	544	600	660	728	800
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	120	132	144	156	172
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	120	132	144	156	172
Curso de formación de investigadores privados	60	66	72	78	86
VENTAS TOTALES	844	930	1,020	1,118	1,230

La empresa tiene una proyección de 52 cursos en Seguridad Global para el primer año, lo que significaría la capacitación a 844 personas.

3.4. LA COMPETENCIA Y SUS VENTAJAS

Las dos empresas que dan capacitación en seguridad privada adolecen de medidas de seguimiento de los resultados obtenidos de sus estudiantes, no hay trabajo personalizado, falta de atención a los clientes, y se sujetan únicamente a difundir sus cursos o seminarios y tampoco entregan sus resultados ni motivan para alcanzar nuevos niveles de estudios.

Los usuarios van a estas instituciones ya que no hay más empresas que brinden este servicio, convirtiéndose en un monopolio donde no existe calidad por la gran demanda que estas empresas tienen al ser los cursos de carácter obligatorios para los guardias de seguridad privada así como para los supervisores y su respectivo reentrenamiento cada año.

Las instalaciones e infraestructura son muy regulares ya que las salas para seminarios y aulas de capacitación son modificadas en viviendas residenciales que dan una pésima imagen las mismas que no están ajustadas a los estándares requeridos por la SETEC. (Ver Figura 33)

“Las aulas de capacitación deben contar con un espacio útil para los participantes de por lo menos 1.5 m² por alumno + 2m² por instructor. Es deseable que la capacidad sea para, por lo menos, 25 participantes cada una.” (Secretaría Técnica de capacitación y Formación Profesional, 2015)



Figura 33. Instalaciones INCASI.

Tomado de (Incasi, 2014)

Además se debe manifestar que estas instituciones no brindan seminarios o capacitaciones acordes para jefaturas de seguridad, gerentes, mandos medios; por lo que estos perfiles recurren para su formación, actualización fuera del país.

Para sustentar lo antes expuesto se entrevistó a personas que han participado en cursos y seminarios dictados por estas empresas y dan como resultado lo expuesto anteriormente.

El siguiente cuadro abarca las primordiales características de las principales empresas que conforman la competencia:

Tabla 32. Competencia

EMPRESAS	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	CURSOS	CONTACTO
INCASI	Francisco Miranda N47-33 y Av. Brasil	<p>INCASI - INTERNACIONAL, se constituye, en la actualidad, en el más prestigioso centro de formación en Seguridad Integral de Latinoamérica.</p> <p>Cuentan con la más completa gama de programas formativos y de especialización del continente, técnicamente desarrollados y académicamente estructurados por profesionales en diversas áreas y especialidades de la Seguridad Integral,</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Curso de supervisores de seguridad privada ✓ Curso de jefe de operaciones de seguridad ✓ Curso de gerentes de seguridad ✓ Curso de operadoras de consola y sistemas electrónicos ✓ Curso de conducción manejo defensivo evasivo ✓ Cursos de brigadas de emergencia ✓ Curso de guardias de seguridad ✓ Curso de escolta – guardaespaldas ✓ Curso de conducción táctica contra secuestro 	www.incasi.com
		<p>Los mismos que se pueden cursar en la modalidad presencial, semipresencial y virtual (ON LINE).</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Curso práctico defensa personal ✓ Curso básico conocimiento de armas y tiro ✓ Curso planes de emergencia ✓ Curso de análisis y evaluación de riesgos ✓ Curso de auditorías de seguridad ✓ Curso de seguridad física de instalaciones. 	
		<p>CAPASEG S.A., es un Centro de Capacitación y</p>	<p>✓ “Curso de guardia de vigilancia y</p>	www.capaseg.com

<p>CAPASEG Av. Manuel Córdova Galarza y C/ Carlos Zevallos S7/108</p> <p>Asesoramiento Integral de Seguridad,</p> <p>Cuentan con instructores del más alto nivel técnico especializados en varios países, ex miembros de Unidades Especiales de la Policía Nacional del Ecuador, con experiencia real en conflictos urbanos, enfrentamientos en situaciones de crisis y con una extensa trayectoria en protección de personalidades gubernamentales y particulares, tanto del país como a nivel internacional.</p> <p>Además el Centro cuenta con el apoyo profesional de docentes en materias elementales relacionadas con Seguridad Privada, Leyes y Reglamentos, Derechos Humanos, Ética Profesional y Relaciones Humanas.</p>	<p>seguridad privada, nivel 1”.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Curso de protección a dignatarios y empresarios ✓ Curso de seguridad para empresarios. ✓ Conducción a la defensiva y ofensiva. ✓ Manejador de canes
<p>GYPASEG UNIVERSIDAD INTERNACIONAL</p> <p>El gobierno tiene el objetivo de elevar la calidad de servicio en la seguridad de los ecuatorianos, por ello el Ministerio de Seguridad firmó el convenio con representantes del Proyecto Gypaseg.</p> <p>En el marco de ese acuerdo comenzó la capacitación y el proyecto es ejecutado en: Guayaquil, Cuenca, Manta, Ibarra y Ambato.</p> <p>La capacitación cuenta con el aval de la Secretaría Técnica de Capacitación e Información Profesional.</p>	<p>✓ “Curso de guardia de vigilancia y seguridad privada, nivel 1”.</p> <p>✓ “Curso de guardia de vigilancia y seguridad privada, nivel 1”.</p> <p>✓ www.uide.edu.ec</p> <p>✓ Licenciatura internacional en</p>
<p>CEAS tiene desde sus comienzos a una</p>	

<p>CEAS INTERNACIONAL</p>	<p>proyección internacional, para ello en la actualidad cuenta con más de 57 Secretarías generales y cobertura en más de 150 países, así como reconocimiento y representación directamente o a través de sus convenios, ante la Organización de las Naciones Unidas, OTAN, CEE, UNESCO</p> <p>Los cursos CEAS están diseñados por los mejores profesionales reconocidos a nivel mundial, entre los que se encuentran profesores y doctores de las más prestigiosas entidades educativas internacionales como U.I Cambridge</p> <p>Todos los cursos están diseñados para ser impartidos en distintas modalidades, PRESENCIAL, SEMIPRESENCIAL y A DISTANCIA (on-line), a través de Correo, Fax e Internet.</p>	<p>http://www.ceasinternacional.org</p>
	<p>seguridad</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Master en seguridad Aeroportuaria ✓ Diplomado en seguridad petrolera ✓ Master en ciencias de la seguridad, MBA, etc. ✓ Maestría de seguridad y salud ocupacional ✓ Maestría en gestión y auditoría de comunicación ✓ MBA gestión continuidad del negocio. ✓ Maestría en inteligencia policial. ✓ Curso de seguridad integral 	

Tabla 33. Precios cursos de la competencia

EMPRESA	CURSO	VALOR DEL CURSO	HORAS
GYPASEG	Curso de guardia de vigilancia y seguridad privada, nivel 1	642,55	120 HORAS
INCASI	Curso nivel básico guardianía y seguridad privada	No cuenta con este curso	120 HORAS
INCASI	Curso técnico para operadores de consola y sistemas de monitoreo	250,00	16 HORAS
INCASI	Curso Polígono virtual de tiro	85,00	8 HORAS
INCASI	Curso para supervisores de seguridad privada	290,00	120 HORAS

3.5. PARTICIPACIÓN DE MERCADOS Y VENTAS DE LA INDUSTRIA

Para determinar la participación de mercado del Centro de capacitación en Seguridad global que se concentra en la industria de enseñanza, se ha tomado en cuenta el valor de las Ingresos del último año, reflejado en la tabla 3.20 el mismo que es de USD 23.115.691,17

Tabla 34. Ingresos sector enseñanza

SECTOR	INGRESOS
M8090.0.00 Enseñanza para personas no abarcadas en los sistemas ordinarios de enseñanza, instrucción impartida en escuelas o instituciones especiales destinadas a adultos, en clases diurnas o nocturnas, además instrucción impartida en programas de radio y televisión	23.115.691,17

Tomado de (INEC, 2014)

CISEG Ha proyectado ventas valoradas en USD 577.296 que hace referencia a 4 cursos de capacitación en el primer año, con los datos mencionados se obtiene que la participación estimada de la empresa sea del 2%

La empresa logrará dicha participación mediante variedad de servicios que oferte sobre todo por transmitir el compromiso hacia el cliente buscando la satisfacción del mismo.

3.6. EVALUACIÓN DEL MERCADO DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

Se debe recalcar que el estudio de mercados es de gran importancia para la implementación del centro de capacitación.

El mercado de la seguridad sigue creciendo y desarrollándose; ya que cada vez hay mayores amenazas y riesgos para las empresas de país ya que la delincuencia común crece y se especializa creando desconcierto, temor e incertidumbre a sus Directivos; razón por la cual amerita incorporar sistemas de gestión que permiten dar un tratamiento técnico a los riesgos identificados.

La evaluación del mercado será constante para poder conocer las necesidades de los clientes y poder satisfacer la demanda insatisfecha, creando nuevos cursos de capacitación de acuerdo al requerimiento de los clientes.

Adicionalmente se hará seguimiento a través de encuestas hacia los usuarios de seguridad privada para conocer los puntos de vista en relación al servicio de capacitación que han recibido.

4. PLAN DE MARKETING

En el presente capítulo, se elaborará el plan de marketing, con el fin de desarrollar y analizar diferentes estrategias, herramientas y métodos para introducir el servicio en el mercado de la ciudad de Quito de una manera exitosa y segura, al igual que lograr un posicionamiento adecuado para la empresa.

4.1. ESTRATEGIA GENERAL DE MARKETING

La empresa desarrollará un marketing concentrado, “Estrategia de segmentación a través de la cual una empresa se centra únicamente en un segmento de la población o en un número reducido de ellos, para lo cual pone en marcha un programa de marketing específico”.

Tomado de: (Diccionario LID Marketing Directo e Interactivo, 2012)

La estrategia de marketing concentrado será orientado a captar el mercado exclusivo de la seguridad privada relacionada con guardias de seguridad, inspectores, Supervisores, y jefaturas de seguridad, con el fin de obtener una participación importante; mediante la estrategia de penetración en el mercado de la seguridad privada, buscando clientes potenciales que prestan servicios en áreas estratégicas de país como seguridad bancaria, petrolera e industrial

Es indispensable generar un posicionamiento a través de una personalización de la capacitación según las necesidades de la empresa y su colaboradores, el compromiso total hacia el cliente, la seriedad en el cumplimiento de horarios de los cursos, cumplimiento a cabalidad con lo ofrecido, para ello se debe contar con el apoyo de todo el personal ya que la imagen depende de la calidad del servicio.

La excelencia y diferenciación en los servicios brindados por la empresa, será la atracción del cliente, la fuerza del negocio radicará en generar lazos de confianza para lograr satisfacer las necesidades que presente el cliente.

4.2. MEZCLA DEL MARKETING

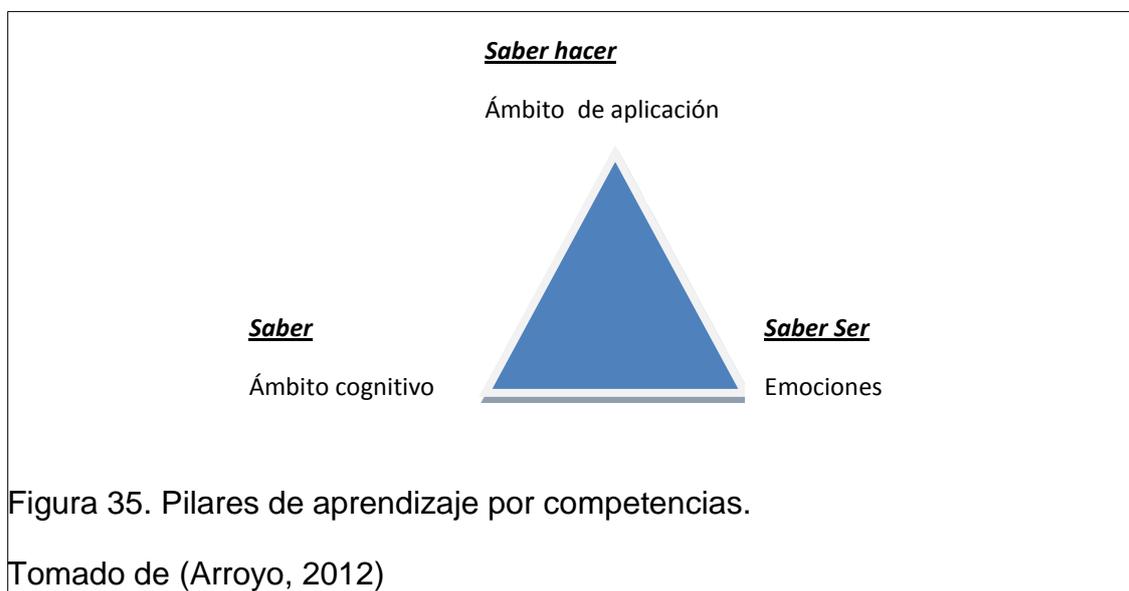
El *marketing mix* es el conjunto de herramientas que permiten determinar las diferentes estrategias a usarse en cada uno de los puntos: producto, precio, plaza y promoción



4.2.1. ESTRATEGIAS DE SERVICIO

De las entrevistas realizadas se puede determinar lo siguientes: Entre los atributos más apreciados por los empresarios de este sector está la calidad, experiencia, forma de enseñanza y personalización en el servicio de capacitación, especialización y sobre todo en las actividades de asesoría, por tal razón el Centro basará su forma de enseñanza aplicando las siguientes metodologías:

- ✓ Metodología orientada para la capacitación para adultos mediante el aprendizaje por competencias como el saber, el saber hacer y el saber ser, toda esta estrategia está encaminada en formar profesionales que tiene conocimientos, destrezas y aptitudes para ejercer su trabajo, resolver problemas de forma autónoma y estar capacitado para colaborar en su entorno y dentro de su organización



- ✓ Motivar y hacer participar.- es una técnica positiva para manejo de audiencias encaminadas a que el estudiante participe alcanzando un alto desempeño poniendo en práctica la motivación y recompensas una vez que sea guardia certificado.

- ✓ Ofrecer la ayuda, los recursos y las herramientas necesarias para que el aprendiz aborde gradualmente los contenidos complejos. Es fundamental para el buen desarrollo de su autonomía y de su capacidad, el seleccionar las estrategias de aprendizaje más adecuadas a sus características como estudiante, sus estilos de aprendizaje y a la complejidad de los contenidos y objetivos de aprendizaje por alcanzar.

- ✓ Propiciar el trabajo colectivo o trabajo en equipo, generando sinergia entre el trabajador y la empresa, además el intercambio de opiniones y la reflexión colectiva en torno a la experiencia de los involucrados.

De esta manera, el seguimiento del curso se convierte en una experiencia dinámica que requiere de una participación activa del estudiante, lo que facilita la rapidez en la comprensión y uso de la información. Ello contribuye a conseguir que el curso resulte más entretenido y no debemos olvidar que el entretenimiento acrecienta el interés, el cual, a su vez, favorece la atención y concentración, que se traducen en mayores niveles de aprendizaje.

En cada uno de los módulos propuestos se desarrollará ejercicios y casos prácticos interactivos e integrados en los contenidos, que fomentan la participación interactiva de los estudiantes y permiten que vaya afianzando los conocimientos al mismo tiempo que se adquieren, con el fin de que llegue totalmente preparado a la evaluación final y la supere sin dificultades.

4.2.1.1 ESTRATEGIAS DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

El ciclo de vida determina la relación entre ventas y utilidades con respecto al tiempo. Es importante acotar que no todos los productos siguen la tendencia representada en el Figura 35; las diferentes etapas pueden variar en su duración.

- **ETAPA DE INTRODUCCION**

Esta etapa del ciclo de vida toma tiempo, normalmente se tienen fuertes gastos con el fin de introducirse en él.

“La estrategia de diferenciación persigue que la empresa en general, o alguno de sus elementos en particular (por ejemplo, productos, atención al cliente, tecnología, calidad...), sean percibidos como únicos, tanto por parte de los clientes como por parte, incluso, de los proveedores.” Tomado de (Kother & Armstrong, 2011)

Por lo tanto utilizará la estrategia de diferenciación en el servicio brindado por parte de la empresa. Esta es la modalidad de mayor atención a la cual se va a encaminar la estrategia de marketing y ventas con la finalidad de hacer conocer a nuestros principales clientes las opciones y servicios con la que cuenta CISEG, en comparación con las otras empresas personalizando la necesidad y planificando cursos y seminarios en base a las necesidades que tienen cada uno de los clientes.

Se dictarán cursos básicos, intermedios y avanzados de Seguridad Física e integral al igual que se proporcionará una amplia gama de seminarios y cursos de especialización, tales como Seguridad VIP. Seguridad Móvil, Seguridad Petrolera, Seguridad Minera y el seguimiento al mercado objetivo para su actualización en análisis de riesgos y sistemas de identificación de riesgos antisociales y sus tratamiento, culminando con un excelente servicio post-venta, todo esto con el ánimo de generar un adecuado posicionamiento en el mercado y hacerle atractivo el Centro de Desarrollo profesional.

- **ETAPA DE CRECIMIENTO**

En esta etapa se ha considerado abrir nuevos servicios de seguridad para la industria en lo relacionado a riesgos de trabajo y sus medidas de prevención, materiales de obligado cumplimiento en seguridad y salud ocupacional vigentes en el país.

Empezaremos con inspecciones y auditorias de seguridad integral para las empresas públicas y privadas, así como también elaboración de planes de emergencia y análisis de riesgos de incendios para todo tipo de negocio según normativa y requerimiento del cuerpo de bomberos del Ecuador.

Para obtener un crecimiento oportuno frente a la competencia se debe continuar en la búsqueda de la fidelidad del cliente.

Se establecerán políticas de descuento dirigidas a clientes frecuentes o contratos representativos.

- **ETAPA DE MADUREZ**

En la etapa de madurez la empresa mantendrá los servicios de reentrenamiento que debe llevarse a cabo cada año, razón por la cual este servicio permanecerá en el tiempo lo que es positivo y favorable para la economía de la empresa.

- **ETAPA DE DECADENCIA**

En esta etapa CISEG se enfocará en atraer nuevos mercados, mediante la expansión geográfica a ciudades del país.

Dentro de la etapa de crecimiento el principal objetivo está encaminado a la implementación e inauguración de sucursales de centros de capacitación en seguridad privada en la provincia del guayas, así como también la conformación de brigadas de capacitación móviles para atender la demanda insatisfecha en las provincia de Sucumbíos y Orellana; debido a que su demanda es prioritaria en el área de seguridad petrolera.

4.2.1.2 FODA DEL SERVICIO

Amenazas

- ✓ Ante la falta de centros de capacitación de seguridad privada el gobierno puede disponer que el SECAP se haga cargo de la capacitación.

- ✓ Empresas cuentan con capacitación propia en sus empresas.
- ✓ Grandes empresa de seguridad privada puedan inauguran sus propios centros de capacitación para atender su demanda interna.

Oportunidades

- ✓ Toda empresa requiere servicios de seguridad y guardianía privada debido a la necesidad de sentirse seguros y salvaguardados tanto para las mismas personas que laboran dentro de las instalaciones como para los dueños y accionistas frente a su capital e inversión y es por eso que para evitar robos y cualquier tipo de acciones delictivas que atenten contra su patrimonio se busca contratar servicios de empresas de seguridad, hoy por hoy este tipo de respaldo lo buscan industrias, instituciones educativas, lugares recreacionales, centros comerciales, organismos internacionales, bancos, conjuntos habitacionales, entre otros.

Fortalezas

- ✓ Hay una brecha muy importante para ampliación en otros servicios inherentes a la seguridad integral y continuidad el negocio que a corto y mediano plazo se podrá ampliar el conocimiento y capacitación.
- ✓ La empresa cuenta con técnicos especializados que permitirán abrir nuevos servicios, con el fin de cumplir normativas nacionales de obligado cumplimiento.
- ✓ La atención al usuario en días y horas no laborales permitirá captar una mayor demanda, con el fin de evitar el ausentismo laboral por capacitación.
- ✓ La empresa contará con una bolsa de empleos y con base de datos de guardias certificados disponible para la comunidad empresarial.
- ✓ La empresa para las jornadas continuas de 8 horas brindará refrigerio y almuerzo para sus estudiantes.
- ✓ La empresa estará calificada ante la SETEC para que la misma cubra el 80% del curso y el estudiante la diferencia.

Debilidades

- ✓ Falta de infraestructura propia

4.2.1.3 MARCA

El nombre comercial escogido para el negocio se expresa en las iniciales CISEG, cuyo significado es Centro Integral de Seguridad Global. Se optó por dichas siglas con el fin de generar un rápido reconocimiento del giro del negocio y que sea fácil de recordar.

4.2.1.4 COLORES CORPORATIVOS

Los colores distintivos de la empresa serán: naranja y azul, los mismos que se utilizarán en el logo, página web, publicidad, uniformes, instalaciones, entre otros.

El color naranja tiene una visibilidad muy alta, lo que permite captar la atención del cliente; representa el entusiasmo, creatividad, la determinación, éxito, generando estímulos a nivel corporativo.

El color azul simboliza lo transparente. Tiene un efecto tranquilizador para la mente, se quiere transmitir la madurez y la sabiduría.

4.2.1.5 LOGOTIPO

El logotipo de la empresa, trata de acaparar la atención del cliente, mediante la elegancia, sencillez y el uso adecuado de los colores.



Figura 36. Logotipo.

4.2.1.6 SLOGAN

“Camino a la Excelencia”

4.2.2. POLÍTICA DE PRECIOS

Para establecer los diferentes precios de los cursos de capacitación es indispensable analizar los factores que afecta a las decisiones de fijación de precios:

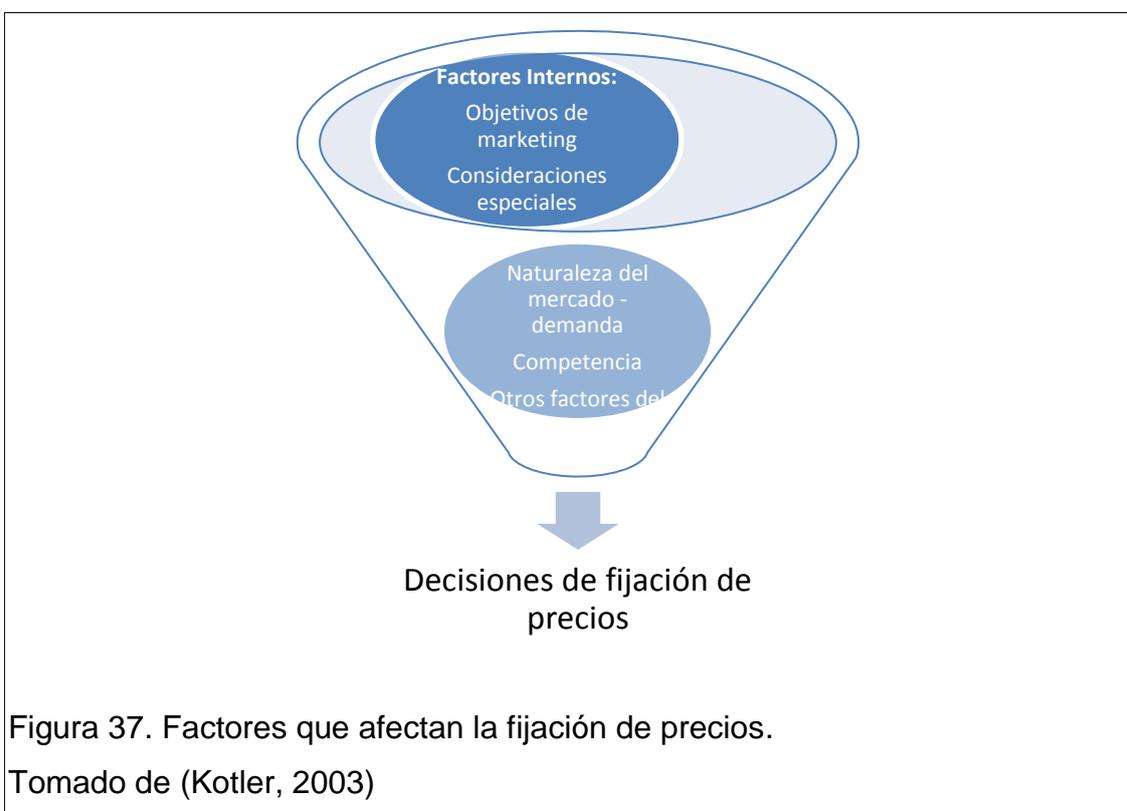


Figura 37. Factores que afectan la fijación de precios.

Tomado de (Kotler, 2003)

La estrategia que nuestra empresa utilizará es la fijación de precios basada en la competencia, los precios serán referenciales con los que maneja la competencia haciendo notar nuestros valores agregados con la que cuenta la empresa.

4.2.3. TÁCTICA DE VENTAS

Para cumplir con los objetivos establecidos de la empresa en cuanto a ventas se optará por buscar generar lazos de confianza con los clientes. El objetivo primordial es que el cliente perciba lo único e importante que es para nuestra

empresa. Para llegar a lograr lo antes mencionado CISEG seguirá un proceso que se detalla a continuación:

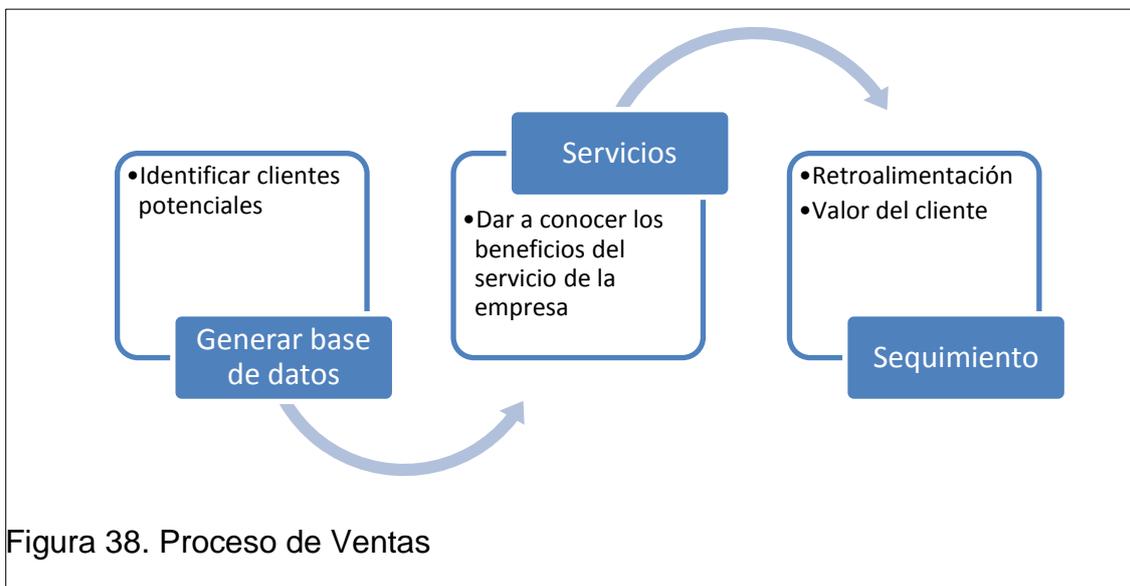


Figura 38. Proceso de Ventas

Cada pilar del proceso tiene sus respectivos objetivos y estrategias para su cumplimiento con el fin de impulsar el marketing relacional.

BASE DE DATOS

- ✓ Identificación de clientes potenciales.
- ✓ Estar en constante búsqueda de nuevas oportunidades de mercado.
- ✓ Generación de estrategias para abarcar las necesidades de los clientes.

SERVICIOS

Nuestra táctica será por actividad es decir:

- ✓ Visitas a cuentas nuevas
- ✓ Cartas a clientes en perspectivas
- ✓ Demostraciones de campo acordadas
- ✓ Llamadas de servicios hechas (Post-servicio)
- ✓ Reuniones y convenciones a la que se asistieron

SEGUIMIENTO

- ✓ Obtener una retroalimentación mediante comentarios, sugerencias, en el caso de existir quejas tomar las medidas correctivas en el asunto.
- ✓ Dar un seguimiento profundo a la formación y expectativas de cada uno de nuestros clientes a través de encuestas, llamadas telefónicas, evaluación del facilitador.
- ✓ Retroalimentación del desempeño de los guardias después de la capacitación a las funcionarios a jefaturas de las empresas prestadores del servicio de seguridad a fin de reducir vacíos.

4.2.4. POLÍTICAS DE SERVICIO Y GARANTÍA

- ✓ Aplicar una mejora continua en todas las áreas de la empresa.
- ✓ Entrenamiento y Capacitación de todo el personal, con el objetivo de tener mejor performance de los mismos.
- ✓ Investigar, analizar y mejorar continuamente los procesos.
- ✓ Optimizar los recursos de los clientes internos y externos mediante trabajo dinámico, sistemático y comprometido.
- ✓ Mantener los estándares de calidad en todos los procesos de la empresa.
- ✓ Lograr la plena satisfacción de los clientes internos y externos de la empresa.
- ✓ Estandarizar todos los procesos de la empresa conforme a las normas de calidad.

Garantía

La empresa CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY garantiza en todo momento la confidencialidad de toda información recibida.

Se garantiza la carga horaria programada y previa coordinación y aceptación del cliente y de ser necesario se podrá re-agendar nuevos horarios por

necesidad del servicio, con la finalidad de que el cliente no pierda su capacitación y asistencia al curso.

Se cumplirá el perfil curricular establecido por el Ministerio del Interior.

4.2.5. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

Ofertaremos los cursos con convenio de la SETEC (Secretaría Técnica de capacitación y Formación profesional) para subsidiar los mismos.

Para incentivar la superación y el desarrollo de las habilidades en los alumnos se tendrán promociones como son: después de realizar el curso básico de seguridad privada los usuarios recibirán un descuento del 10% para los cursos complementarios o de especialización que se programaran durante el año.

Adicional el pago de contado tendrá un descuento del 5% al 8% en todos los cursos.

Para lograr que CISEG Cía. Ltda. alcance el posicionamiento deseado se optará por lo siguiente:

- ✓ Volantes de publicidad:

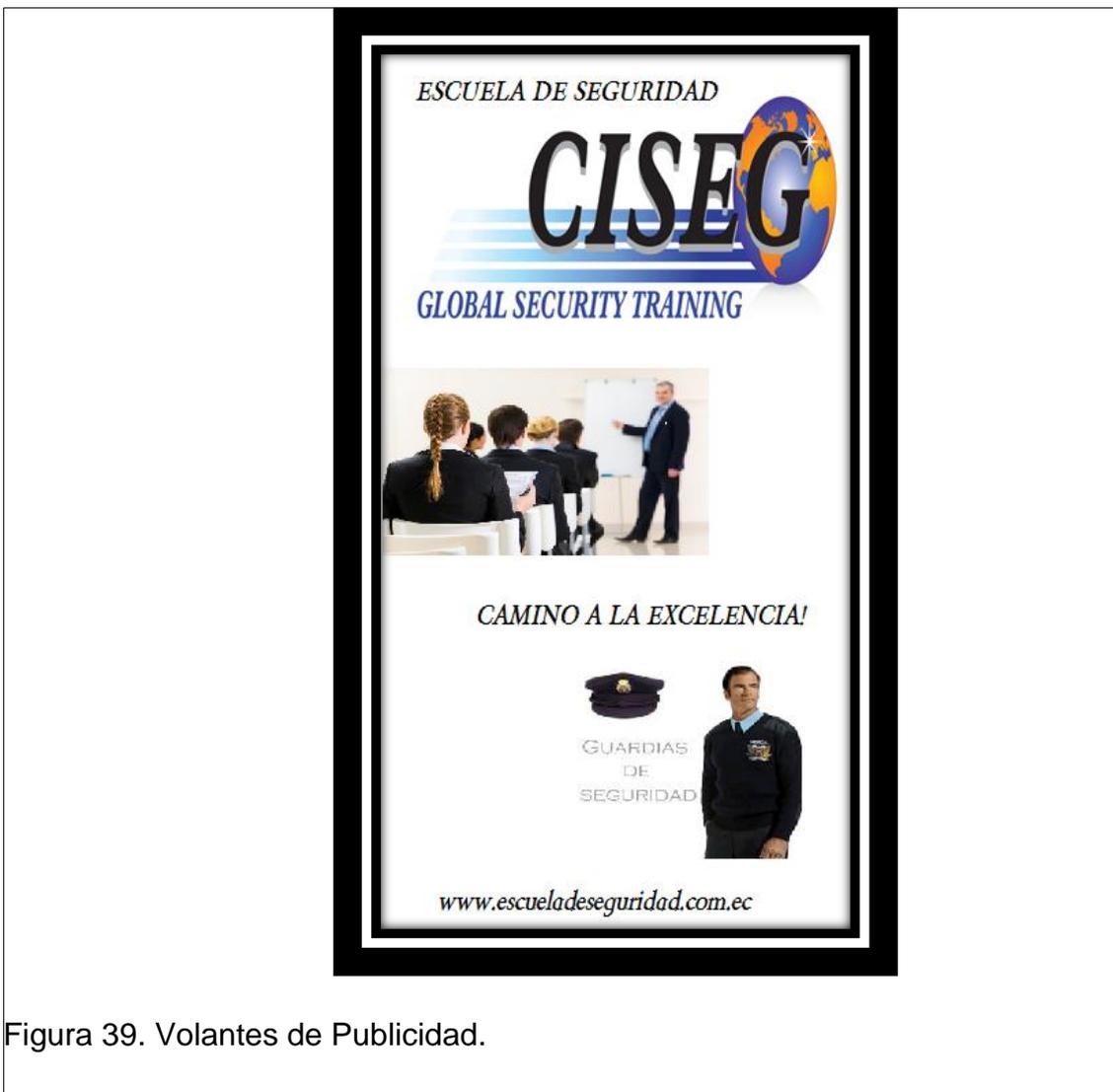


Figura 39. Volantes de Publicidad.

- ✓ Elaboración de una página web corporativa <http://escueladeseuridad.com.ec/ec/> contará con información detallada de los cursos que se dictaran detallando los horarios y fechas con el propósito de informar y guiar al cliente en sus decisiones; además los estudiantes podrán ver sus calificaciones y las faltas que han tenido en el curso, esto sirve principalmente para las empresas poder monitorear a sus trabajadores.

CISEG Escuela de Seguridad
GLOBAL SECURITY TRAINING

Inicio | **FAQ** | Noticias | Enlaces | Servidor de noticias



Acceso

Nombre de usuario

Contraseña

Recordarme

- [¿Olvidó su contraseña?](#)
- [¿Olvidó su nombre de usuario?](#)
- [Regístrase aquí](#)

Home

CURSOS A DICTARSE

Los cursos de formación y capacitación del personal de vigilancia y seguridad privada son:

- 

PRIMER NIVEL: Guardianía y Seguridad Privada – (Modalidad vigilancia Fija).
- 

SEGUNDO NIVEL: Especialización en Guardianía y Seguridad Privada - (Modalidad vigilancia Móvil).
- 

TERCER NIVEL: Formación de supervisores de vigilancia y Seguridad privada
- 

CUARTO NIVEL: Formación de investigadores privados.

MATRICULATE YA!!!

Figura 40. Página web Corporativa de Cisegtraining & Global Security.

The image shows a screenshot of the CISEG website homepage. At the top left is the logo for CISEG (GLOBAL SECURITY TRAINING) and the text 'Escuela de Seguridad'. Below the logo is a navigation bar with links for 'Inicio', 'FAQ', 'Noticias', 'Enlaces', and 'Servidor de noticias'. A large banner image shows two individuals in tactical gear and balaclavas. Below the banner is an 'Acceso' (Access) section with a login form containing fields for 'Nombre de usuario' and 'Contraseña', a 'Recordarme' checkbox, and an 'Iniciar sesión' button. To the right of the login form is a 'Home' section with the text 'Bienvenidos a la portada' and 'QUIENES SOMOS'. Below this is the text 'Formacion y perfeccionamiento en las areas de Gestion de Riesgo, Seguridad Privada Y Seguridad Ciudadana' and the heading 'SIMULADOR DE TIRO VIRTUAL'. Three inset images illustrate the virtual shooting simulator: the top-left shows a person in a room aiming a rifle at a large screen displaying a virtual outdoor target; the top-right shows a person in a dark environment aiming a handgun at a virtual target on a screen; the bottom-center shows two people in a dark room wearing headsets and aiming rifles at a large screen displaying a virtual shooting range.

CISEG Escuela de Seguridad
GLOBAL SECURITY TRAINING

Inicio FAQ Noticias Enlaces Servidor de noticias

Acceso

Nombre de usuario
Contraseña
Recordarme
Iniciar sesión

• ¿Olvidó su contraseña?
• ¿Olvidó su nombre de usuario?
• [Resítrase aquí](#)

Home
Bienvenidos a la portada
QUIENES SOMOS

Formacion y perfeccionamiento en las areas de Gestion de Riesgo, Seguridad Privada Y Seguridad Ciudadana

SIMULADOR DE TIRO VIRTUAL

Figura 41. Página web Corporativa de Cisegtraining & Global Security.

CISEG GLOBAL SECURITY TRAINING Escuela de Seguridad

Inicio FAQ Noticias Enlaces Servidor de noticias

Home

Contáctenos

Nombre de usuario
Contraseña
Recordarme
Iniciar sesión

- [¿Olvidó su contraseña?](#)
- [¿Olvidó su nombre de usuario?](#)
- [Regístrese aquí](#)

Contáctenos

Escriba su nombre y apellidos:*
Dirección de e-mail:*
Teléfono:
Ciudad
Digite el curso a aplicar*
Tema del mensaje:*

Borrar Enviar

Form by

Figura 42. Página web Corporativa de Cisegraining & Global Security.

- ✓ Se contará con perfiles en redes sociales como twitter y Facebook con el objetivo de informar acerca de los nuevos cursos a dictarse, promociones y noticias de la empresa.

The image shows a Facebook page for 'Cisegtraining & Global Security'. The page header includes the Facebook logo, a search bar, and the user 'Mafer Moscoso'. The main content area features several posts and advertisements:

- Top Post:** A post from 'Cisegtraining & Global Security' dated 28 de enero, discussing the relationship between training and private security. The text mentions the need for professionalization in response to societal demands and the efficiency of training for private security and investigators.
- Second Post:** A post from 'Cisegtraining & Global Security' dated 18 de enero, announcing a change in the cover photo. The cover photo shows a group of people in a classroom setting.
- Third Post:** A post from 'Cisegtraining & Global Security' dated domingo, titled 'Inscríbete ya !!!'. It lists four levels of training:
 - PRIMER NIVEL:** Guardianía y Seguridad Privada – (Modalidad vigilancia Fija).
 - SEGUNDO NIVEL:** Especialización en Guardianía y Seguridad Privada (Modalidad vigilancia Móvil).
 - TERCER NIVEL:** Formación de supervisores de vigilancia y Seguridad privada.
 - CUARTO NIVEL:** Formación de investigadores privados.
- Fourth Post:** A post from 'Cisegtraining & Global Security' dated Hace 4 minutos, advertising 'PRIMER NIVEL: Guardianía y Seguridad Privada – (Modalidad vigilancia Fija)'. The advertisement features a police-style uniform and the text 'GUARDIAS DE SEGURIDAD'.

The right sidebar contains navigation options like 'Ahora' and 'Fundación', and promotional messages such as 'Ve tu anuncio aquí' and 'Me gusta esta página'.

Figura 43. Publicidad en redes sociales.

The screenshot shows the Facebook profile page for 'Cisegtraining & Global Security'. The page is in Spanish and includes the following sections:

- Sobre:**
 - Misión:** El Centro de Formación y Capacitación CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY tiene como misión brindar un servicio de capacitación y formación de profesionales de excelencia en el ámbito de la Seguridad Privada. Conjugado estrategias encaminadas a desarrollar las competencias potenciales, que permitan a sus educandos integrarse y contribuir de manera eficiente a la productividad de las empresas, en conformidad con las exigencias de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada y dentro del marco de desarrollo económico y social requeridos en la actualidad.
 - Descripción:** La formación y capacitación están relacionadas con las áreas de vigilancia y seguridad privada respondiendo a una necesidad urgente de la sociedad actual de profesionalizar al guardia de seguridad privada e investigadores para enfrentar a las amenazas de la delincuencia con mayor eficiencia y eficacia.
- Información básica:**
 - Fundación:** 18 de enero de 2013
 - Productos:** Existen tres niveles en los cursos a ofertarse:
 - Nivel Básico : Guardianía y Seguridad Privada - (Modalidad vigilancia Fija).
 - Segundo Nivel : Especialización en Guardianía y Seguridad Privada - (Modalidad vigilancia Móvil).
 - Tercer Nivel: En este nivel se incluyen los siguientes módulos: Formación de supervisores de vigilancia y Seguridad privada; Formación de investigadores privados.
- información de contacto:**
 - Teléfono:** 0998029359
 - Dirección de correo electrónico:** controlz2135@hotmail.com
 - Sitio web:** http://escueladeseguridad.com.ec/
- Historial por año:** 2013 Se fundó el 18 de enero de 2013

On the right side, there is an advertisement for 'Cisegtraining & Global Security' with the text: 'La formación y capacitación están relacionadas con las áreas de vigilancia y seguridad privada respondiendo a una necesi...'. Below the ad is a button that says 'Haz publicidad de tu página'.

Figura 44. Publicidad en redes sociales.

- ✓ Como campana de lanzamiento, se pretende organizar un pequeño evento e invitar a los clientes potenciales con el objeto de hacernos conocer y ofertar nuestros servicios dando una imagen corporativa seria.

4.2.6. DISTRIBUCIÓN

CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY usará un sistema de canal directo el cual incluye la utilización de una fuerza de ventas propia, el marketing directo, el telemarketing, la utilización de agentes.

La utilización de una fuerza de ventas propia nos ofrece la mejor oportunidad de comunicación e interacción con el cliente.



Figura 45. Distribución.

5. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN

5.1. ESTRATEGIA DE OPERACIONES



Se ha planteado una escala de crecimiento profesional tomando en cuenta los tres niveles de formación que se ofrecen en la empresa, es decir combina tanto la experiencia del capacitador y también los diferentes grados de especialización que requiera finalmente el cliente.

5.2. CICLO DE OPERACIONES

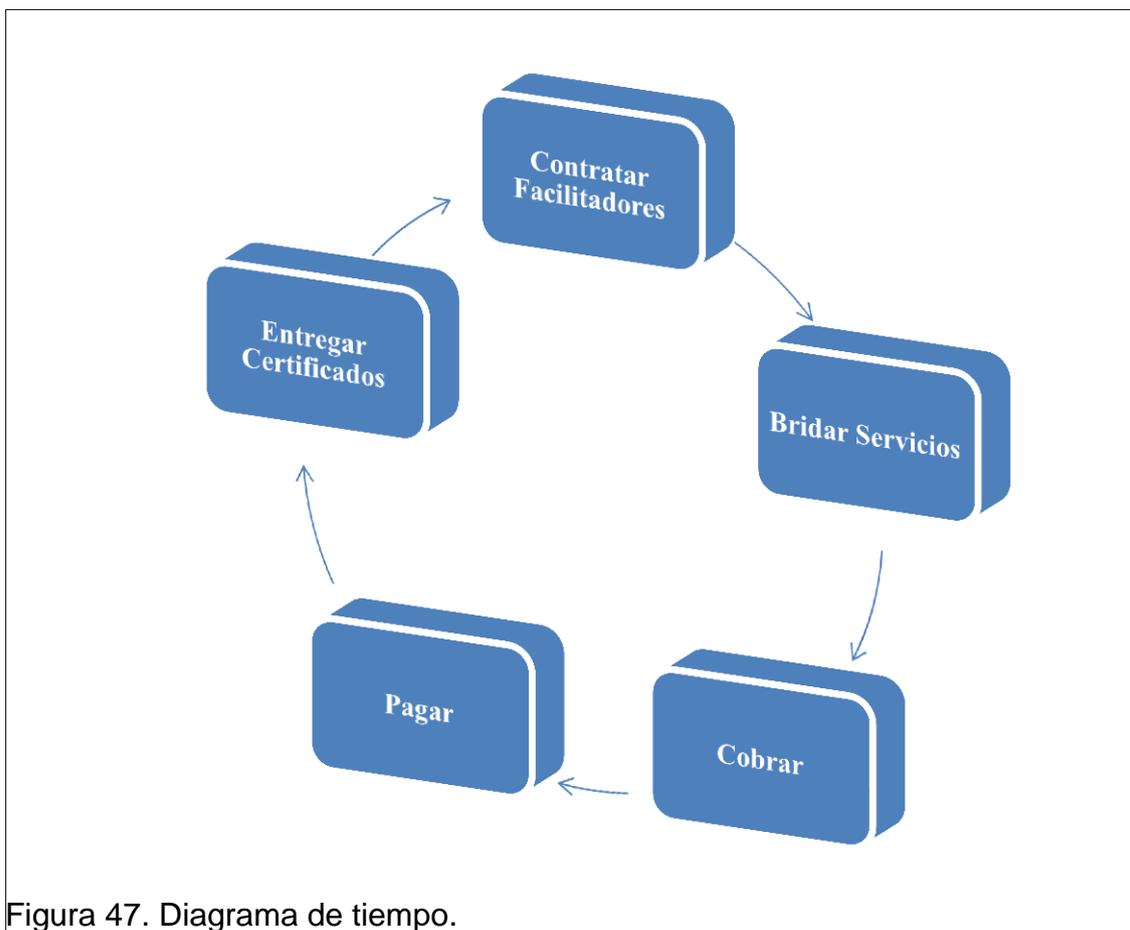


Figura 47. Diagrama de tiempo.

5.3. REQUERIMIENTO DE EQUIPO Y HERRAMIENTAS

- ✓ Gimnasio
- ✓ Aulas
- ✓ Biblioteca
- ✓ Policlínico
- ✓ Bar
- ✓ Enfermería

5.4. INSTALACIONES Y MEJORAS

Al tratarse de un Centro de Capacitación y Formación de Guardias de Seguridad Privada y cumpliendo los requisitos de la normativa legal vigente, la inversión es importante por tal razón se requiere de la unión de accionistas para poder conformarla ya que se necesita un espacio físico suficientemente amplio para poder desarrollar las diversas actividades, laboratorios, departamentos, aulas, áreas recreativas, entre otros.

Disponibilidad de recursos financieros

Existen en el país instituciones que ayudan al financiamiento inicial de empresas, entre estas se encuentran la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco Nacional de Fomento, e Instituciones Financieras, cada una de las cuales con sus respectivas tasas de interés.

Ciseg se financiará por medio de la CFN, los términos de referencia para otorgamiento de crédito son:

Tabla 35. Términos para otorgamiento de crédito por parte de la CFN

FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO	
DESTINO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. ✓ Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. ✓ Asistencia técnica.
BENEFICIARIO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Personas naturales. ✓ Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. ✓ Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
MONTO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hasta el 70%; para proyectos nuevos. ✓ Hasta el 100% para proyectos de ampliación. ✓ Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. ✓ Desde US\$ 100,000* ✓ Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): ✓ *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.
PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activo Fijo: hasta 10 años. ✓ Capital de Trabajo: hasta 3 años. ✓ Asistencia Técnica: hasta 3 años.
PERÍODO DE GRACIA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capital de trabajo: 10.5%; ✓ Activos Fijos: <ul style="list-style-type: none"> ○ 10.5% hasta 5 años. ○ 11% hasta 10 años.
GARANTÍA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. ✓ La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos

DESEMBOLSOS	pertinentes.
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De acuerdo al cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.
SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aporte del cliente en: ✓ Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). ✓ Se financia: ✓ Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
	REQUISITOS

Tomado de (CFN, 2015)

Disponibilidad de tecnología

El material tecnológico está constituido por: proyector de imágenes, computadoras, internet polígono virtual, escáner, fax, impresoras. Comprados directamente a los distribuidores.

Polígono Virtual de Tiro

Las ventajas de tener un polígono Virtual son:

- ✓ Mayor destreza y capacitación en el manejo de diferentes tipos de armas, ya que se usan armas verdaderas, con mecanismos y pesos originales que tienen retroceso y cuyos disparos hacen ruido. Pero no hay balas ni, por consiguiente, humo, olor a pólvora o contaminación ambiental.
- ✓ A través del uso y manejo del polígono, existe reducción de costos en municiones.
- ✓ El riesgo de accidentes con el manejo de armas reales se reducen significativamente.
- ✓ Para la capacitación con uso de armas de fuego se requiere disponer de una infraestructura fuera de la ciudad con permisos autorizados en base a la normativa respectiva, lo que nos permite reducir tiempo en desplazamientos.
- ✓ La computadora proyecta imágenes con múltiples escenas (250 escenarios) de interés policial, que actúan en tiempo real. Estas imágenes pueden estar clasificadas por temas y con diversos niveles de dificultad.

El uso de tiro virtual consiste básicamente en dispararle a blancos que se presentan en una pantalla de 2 x 2,5 metros.

El Instructor o capacitador, provee el arma al alumno, elige la escena y el nivel de dificultad correspondiente

A partir de ese momento, el alumno debe resolver tácticamente la escena y decidir qué hacer de acuerdo con las enseñanzas recibidas y su propio criterio

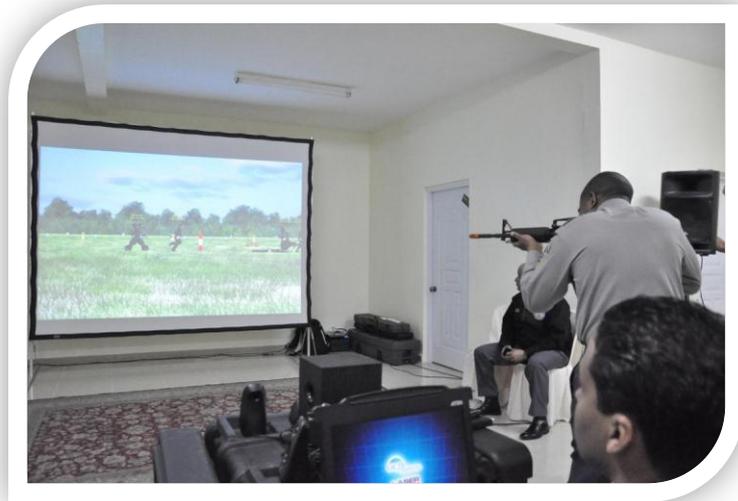
El sistema funciona mediante un láser invisible que hace las veces del proyectil

El retroceso del arma está dado por una manguera conectada un tanque de CO₂ (dióxido de carbono), por donde circula aire comprimido que le permite a la corredera abrirse y cerrarse, simulando el retroceso normal.

Todo el sistema funciona mediante una computadora central dirigida por un instructor de tiro, quien desde un teclado puede modificar tanto el retroceso

como la cantidad de disparos alojados en el cargador, el volumen de la explosión, y la distancia, forma y disposición de los blancos, etc.





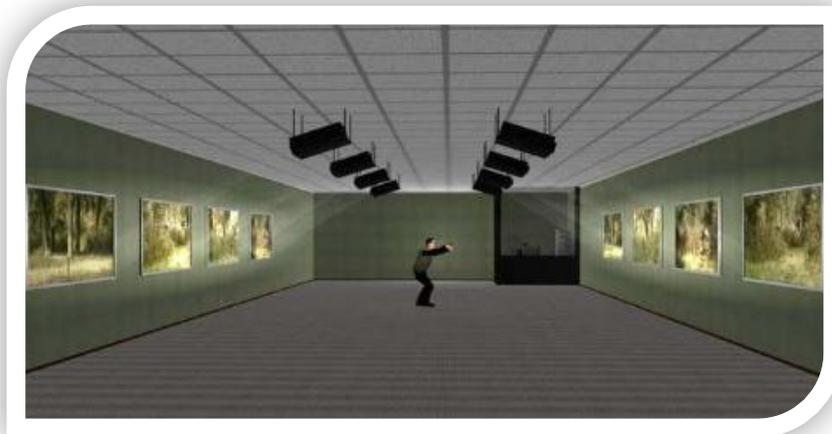
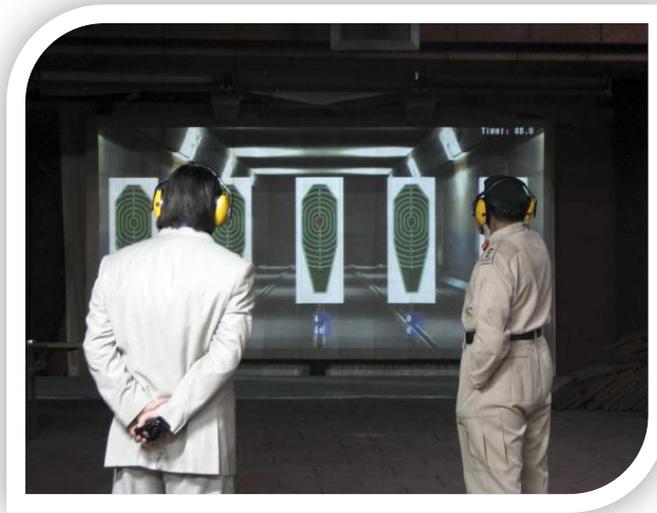




Figura 48. Escenas Tiro Virtual.

5.5. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y REQUERIMIENTOS DE ESPACIO FÍSICO

La correcta localización de la infraestructura del centro de capacitación mencionado, determinará en parte el éxito o fracaso del negocio; ante ello, la decisión de donde ubicar el proyecto obedecerá no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso de preferencias emocionales, buscando determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

La zona adecuada para la implementación del centro de capacitación, debe considerar aisladores de ruido, facilidades de llegada con vehículos de transporte masivo como buses de transporte urbanos que permitan la comodidad y fácil de llegada de los clientes, por ello se ha señalado como adecuada la zona de los valles de los chillos sector la Armenia 1.

Macro-localización

La Macro localización se refiere a la ubicación del proyecto a nivel macro, la provincia, cantón y zona en donde estará ubicado; ante ello, se ha considerado la macro localización del proyecto en la provincia de Pichincha, área urbana de la ciudad de Quito, zona Valles de Quito, sector Armenia

El interés en esta zona es básicamente que la infraestructura va acorde a las exigencias y regulaciones para el funcionamiento del Centro de Capacitación de seguridad privada.

Micro-localización:

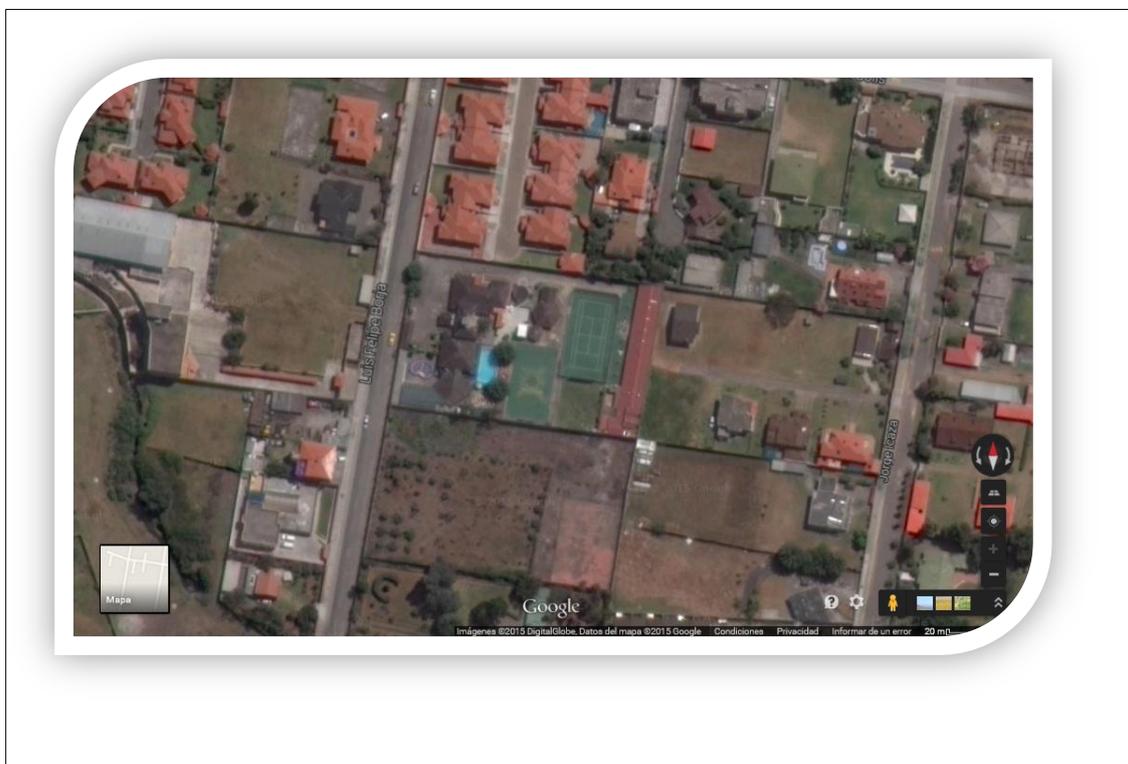
Tiene el propósito de indicar a la comunidad el lugar exacto del centro de capacitación.

En base a ello, se han considerado los siguientes factores:

- ✓ **Transporte**, el sitio de ubicación del centro permite mantener el flujo adecuado de transporte de la ciudad, con una vía rápida para la movilización de requerimientos del centro. (vía General Enríquez)
- ✓ **Disponibilidad de Servicios Básicos**, El lugar en el que se asienta el centro debido a su habitabilidad presenta todos los servicios que demanda un centro de formación y capacitación para guardias de seguridad privada como luz, agua, teléfono, internet.
- ✓ **Infraestructura**, se dispondrá de un terreno de 650 metros que permitirá la implementación del centro de capacitación, mismo que contará con área administrativa, aulas, bodegas de insumos, parqueaderos y otros.

Lista de factores relevantes:

- ✓ Transporte
- ✓ Disponibilidad de Servicios Básicos
- ✓ Infraestructura



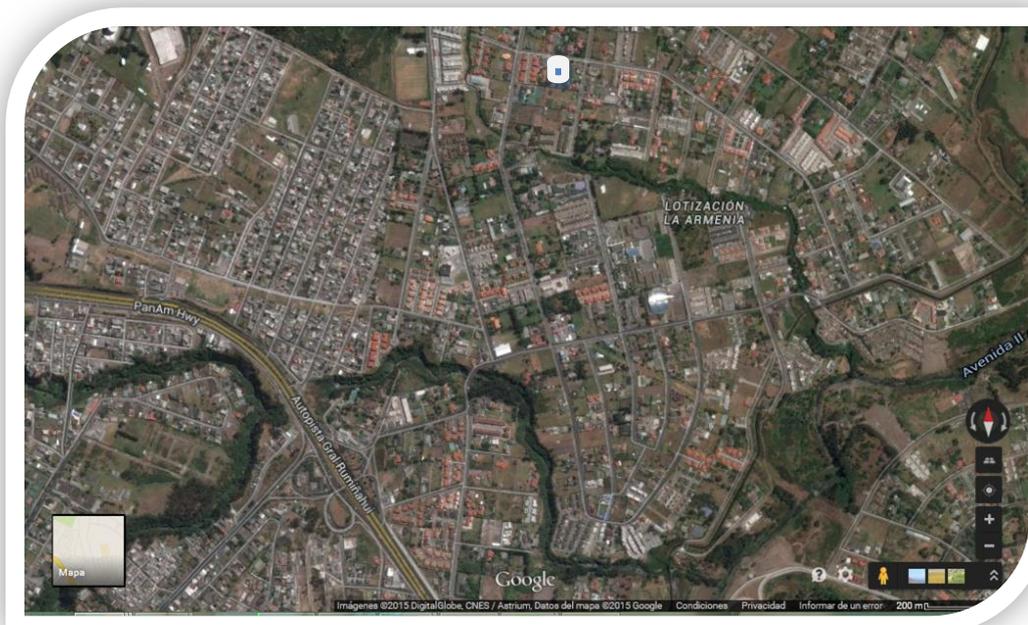


Figura 49. Micro – localización.

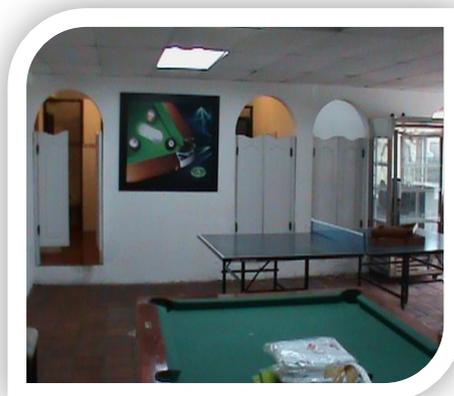
Área Administrativa



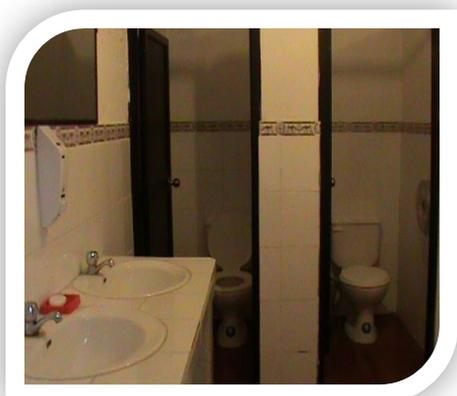
Parqueadero



Sala de entretenimiento



Baños



Acceso Aulas

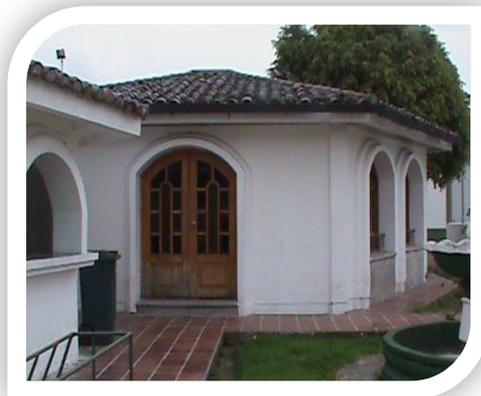


Zona de deportes





Bar y comedor



Interior Aulas



Figura 50. Instalaciones

Procedemos a realizar la matriz de calificación por puntos, de la siguiente manera:

Tabla 36. Matriz de calificación ubicación centro de capacitación.

Factor relevante	Peso asignado	Calificación	Ponderación Armenia	Calificación	Ponderación Sur
Transporte	0.15	4	0.6	4	0.6
Cercanía de casas de salud	0.25	4	1.0	3	0.75
Disponibilidad de servicios básicos	0.25	4	1.0	4	1
Infraestructura	0.35	5	1.75	3	1.05
TOTAL	1.00		4.35		3.4

La ponderación o peso asignado lo realizó de acuerdo al grado de porcentaje en la importancia del proyecto. Por ejemplo: La infraestructura le he asignado un porcentaje de importancia de 0.35 %, luego a la Cercanía de casas de salud 0.25 % y así sucesivamente de cada uno de los factores relevantes, que considero importantes para el proyecto. El total del peso asignado suma 100% entre todos los pesos de todos los factores vocacionales seleccionados.

La ponderación no es más que el producto entre el peso asignado y la calificación.

Respecto a la calificación de cada sitio puedo tomar valores aleatorios en escalas del 1 al 5, Este caso el sitio que mayor puntaje saco es el sitio Armenia (4.35), entonces, en la zona de la Armenia es el sitio que hipotéticamente más me conviene, para implementar mi proyecto.

5.6. ASPECTOS REGULATORIOS Y LEGALES

Los documentos necesarios para ingresar al Ministerio del Interior son:

- a) Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía;
- b) Copia certificada del nombramiento del representante legal de la compañía debidamente inscrito;
- c) El centro presentará el reglamento interno debidamente aprobado por el Ministerio de Relaciones Laborales;
- d) Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC);
- e) Copia certificada del documento por el cual se justifique la propiedad del inmueble, su Arrendamiento debidamente legalizado o comodato, extendido por un período no menor a dos años;
- f) Nómina del personal ejecutivo, administrativo y docente del establecimiento, con los siguientes datos: nombres, apellidos, número de cédula de ciudadanía, nacionalidad, cargo y domicilio;
- g) Hojas de vida y certificados que justifiquen la formación profesional o técnica, o el ejercicio de la docencia en centros de educación media, superior o como capacitadores; del personal docente e instructores;
- h) Plan de trabajo proyectado a dos años del centro de formación y capacitación;
- i) Planos y descripción de la infraestructura y su distribución, destinada a aulas, laboratorios, departamento médico, gimnasio, polígono, oficinas administrativas, servicios sanitarios y otros;
- j) Declaración juramentada del representante legal del establecimiento expresando la propiedad del inventario de equipos, implementos, materiales, herramientas, permisos y otros de soporte a la capacitación y formación profesional;
- k) Planificación curricular para el desarrollo de los diferentes cursos y sus anexos correspondientes:
Plan de formación y capacitación profesional, que entre otros elementos contendrá:

- ✓ El plan curricular de cada uno de los cursos que se impartirán conteniendo; datos informativos, antecedentes, misión, objetivos, requisitos generales del cursante, perfiles del alumno y facilitador, competencias a alcanzar, organización del curso, pensum de estudios, cuadro distributivo de trabajo docente, metodologías de enseñanza y aprendizaje, evaluación y acreditación, recursos y cronogramas.
- ✓ Un ejemplar original de cada módulo que conforman el pensum de estudio.
- ✓ Copia del certificado o equivalente que el centro entregará a los cursantes.
- ✓ Copia certificada ante Notario Público del currículo y título profesional del personal docente; y,

l) Comprobante de pago de la tasa de recuperación de costos administrativos.

La acreditación de los operadores de capacitación y formación profesional se realiza conforme a las demandas de los sectores productivos, tanto para las poblaciones que tienen empleo como de aquellas que lo requieren, de acuerdo a los criterios y niveles de calidad y eficiencia definidos por la Secretaría Técnica

Los operadores de capacitación y formación profesional deberán acreditarse para impartir capacitación y formación basada en competencias laborales y del tipo continua.

El proceso para la acreditación de los Operadores de capacitación y formación profesional, será (Figura 51)

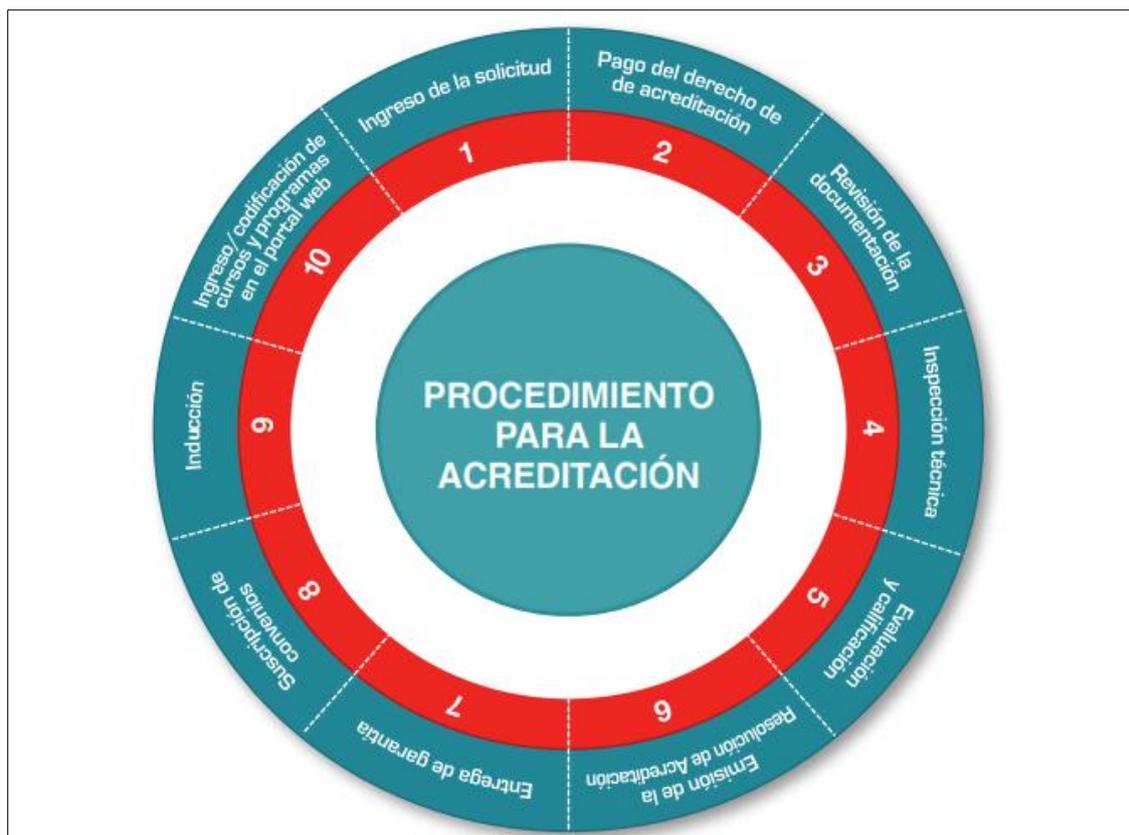


Figura 51. Proceso de Acreditación.

Tomado de (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2014)

Procedimiento para la acreditación:

Para obtener la acreditación, se deberá presentar una solicitud adjuntando los siguientes documentos:

Tabla 37. Procedimiento para la acreditación

No.	Requisitos
1	Solicitud de acreditación – formulario RG-CPA-01
2	Copias certificadas de los documentos que acrediten la naturaleza y constitución legal de la persona jurídica del operador de capacitación y formación profesional solicitante: Estatutos, Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal otorgado por la superintendencia de compañías
3	Nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil y copia del documento de identidad y certificado de votación vigente del Representante legal del operador solicitante.

4	Copia del Registro único del contribuyente RUC del operador de capacitación y profesional del solicitante
5	Obtención del registro único de proveedores RUP
6	Certificado de no hallarse inscrito como contratista fallido o adjudicatario fallido con respecto al Estado
7	Descripción de la gestión organizativa con detalle de procesos ejecutados, funciones de personal, y el organigrama del personal vinculado con el proceso de acreditación
8	Hojas de vida detalladas del coordinador académico, los instructores, evaluadores, del personal administrativo u otros si fuera el caso, cuyos respaldos debidamente certificados
9	Descripción de la distribución de las instalaciones: aulas, talleres, laboratorios, espacios para prácticas, servicio de apoyo, área administrativa entre otros. (REG-CPA-01, sección 1.4.1.)
10	Inventarios de equipos, maquinas, herramientas, instrumentos y otros requeridos para la capacitación y formación profesional (utilizar formulario RG-CPA-16).
11	El plan de capacitación y formación profesional que, entre otros, contendrá: objetivos (generales y específicos), indicadores, metas, frecuencia, medios de verificación y recursos previstos, en las competencias laborales y áreas en las cuales oferta sus servicios.
12	Descripción del diseño de los programas académicos ofertados, ámbito, alcance, cobertura, objetivos generales y específicos, requisitos de ingreso, módulos formativos, material didáctico, mecanismos de evaluación, metodologías utilizadas, duración en horas, resultados esperados, número de participantes por programa u otros (utilizar formulario RG-CPA-17).
13	Descripción de las normas de higiene y seguridad industrial implementadas.
14	"Acuerdos, contratos o convenios debidamente certificados por las autoridades competentes, de ser el caso, respecto al uso de instalaciones, equipos, realización de prácticas, pasantías, etc. Local propio (Escrituras inscritas en el Registro de la propiedad, comprobante pago impuesto predial). Local arrendado (contrato con una vigencia mínima de 3 años, inscrito en Juzgado Inquilinato). Local en Comodato (convenio de comodato notariado, vigencia mínima 3 años). Convenios con terceros (debidamente legalizados, para utilización de talleres, laboratorios, realización de prácticas, pasantías, etc.)"
15	Convenios tanto de Responsabilidad y uso de Medios Electrónicos para uso del portal Web y para la Asignación de Recursos para el Financiamiento (dos copias originales con la información completa y debidamente suscritas por el representante legal). Los modelos pueden descargarse del Portal Web de la SETEC.

Tomado de (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2014)

Los criterios y estándares de evaluación para la acreditación se rigen de acuerdo a procesos operativos, formativos y de articulación con la demanda de la siguiente manera:

	PROCESO / CRITERIO	OPERADOR DE CAPACITACIÓN (P. Jurídica)
I.	PROCESOS OPERATIVO	25
	1. Gestión Organizativa	5
	2. Planificación	5
	3. Recurso Humano	5
	3.1. Personal Administrativo-Financiero	5
	4. Instalaciones, equipos, logística	5
	4.1. Instalaciones	2
	4.2. Equipos, máquinas, herramientas, instrumentos	2
	4.3. Logística	1
	5. Registro de información y monitoreo de las actividades de capacitación	5
II.	PROCESO FORMATIVO	60
	1. Diseño de Programas Académicos	20
	2. Materiales y Recursos Didácticos	10
	3. Evaluación de la Formación y de sus Resultados	10
III.	PROCESO DE ARTICULACIÓN CON LA DEMANDA	15
	1. Articulación con la Comunidad y/o Sectores Productivos/Sector Público	15
	TOTAL	100

Figura 52. Criterios y estándares de evaluación.

Tomado de (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2014)

El valor a cancelar para la acreditación será de USD 200,00.

Una vez verificado el grado de cumplimiento de los requisitos a través de los criterios y estándares establecidos, se procederá a la calificación del operador en base a los factores de ponderación definidos por la SETEC y dentro del

plazo de hasta 50 días de ingresado el trámite, emitirá la correspondiente resolución que podrá ser:

ACREDITACIÓN REGULAR		
TIPO DE RESOLUCIÓN	PUNTAJE / 100	DESCRIPCIÓN
Acreditación	≥70 a 100 puntos	Resolución de acreditación, registro en la base de datos, suscripción de convenios conforme a requisitos legales.
Suspensión	≥50 a <70 puntos	Resolución indicará observaciones y concederá un plazo de hasta 90 días para superar deficiencias detectadas.
No acreditación	Menor a 50 puntos	Resolución indicará la negación de acreditación y las deficiencias encontradas. El operador luego podrá cumplir con los parámetros observados y solicitará nuevamente la acreditación como un trámite nuevo.

Figura 53. Resultado de la calificación.

Tomado de (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2014)

La acreditación confiere a los operadores de capacitación y formación profesional acreditados, los siguientes beneficios:

- ✓ Ofertar y brindar servicios de capacitación y formación profesional de conformidad con los lineamientos de la SETEC;
- ✓ Participar en los concursos y procesos desarrollados por la SETEC, para la ejecución de los cursos y programas de capacitación y formación profesional, dentro de los límites fijados por la SETEC una vez que se han suscrito los convenios respectivos;
- ✓ Recibir el certificado de acreditación;
- ✓ Difundir los servicios de capacitación y formación profesional del operador en el portal web de la SETEC.

6. EQUIPO GERENCIAL

6.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La implementación de una estructura organizacional en la empresa es de gran importancia, debido a que genera una visión de la distribución de trabajo, autoridad y responsabilidades de los miembros, con el fin de alcanzar los distintos objetivos y metas empresariales.

6.1.1. ORGANIGRAMA

Para CisegTraining & Global Security es importante definir los cargos, funciones y jerarquías, con la finalidad de establecer un adecuado sistema de comunicación, operatividad y toma de decisiones que cumpla con las expectativas de los clientes.

El tipo de estructura organizacional aplicada en Ciseg Training & Global Security es el de la especialización de las funciones para cada tarea, conocida como Organización Funcional.

Según Frederick Taylor: “La organización funcional consiste en dividir el trabajo y establecer la especialización de manera que cada nombre, desde el gerente hasta el obrero, ejecute el menor número posible de funciones.”

Este tipo de estructura organizativa presenta una autoridad sustentada en el conocimiento, de esta forma ningún superior tiene autoridad total sobre los subordinados, sino autoridad parcial y relativa. La línea de comunicación es directa y sin intermediarios, buscando la mayor rapidez posible en las comunicaciones a todo nivel.

En la cúspide se encuentra el Directorio de la compañía, seguido Director y luego el Gerente General, encargado de velar por el adecuado funcionamiento de la misma.

La organización consta de cuatro departamentos: Académico, Administrativo, Financiero, Medico. La creación de estos departamentos es con el fin de tener un óptimo manejo dentro y fuera de la empresa y transmitir confianza al cliente. En lo referente a la línea discontinua, trata sobre el servicio externo de la empresa como: asesoría legal.

A continuación, se encuentra la estructura organizacional de Ciseg Training & Global Security con las características antes mencionadas:

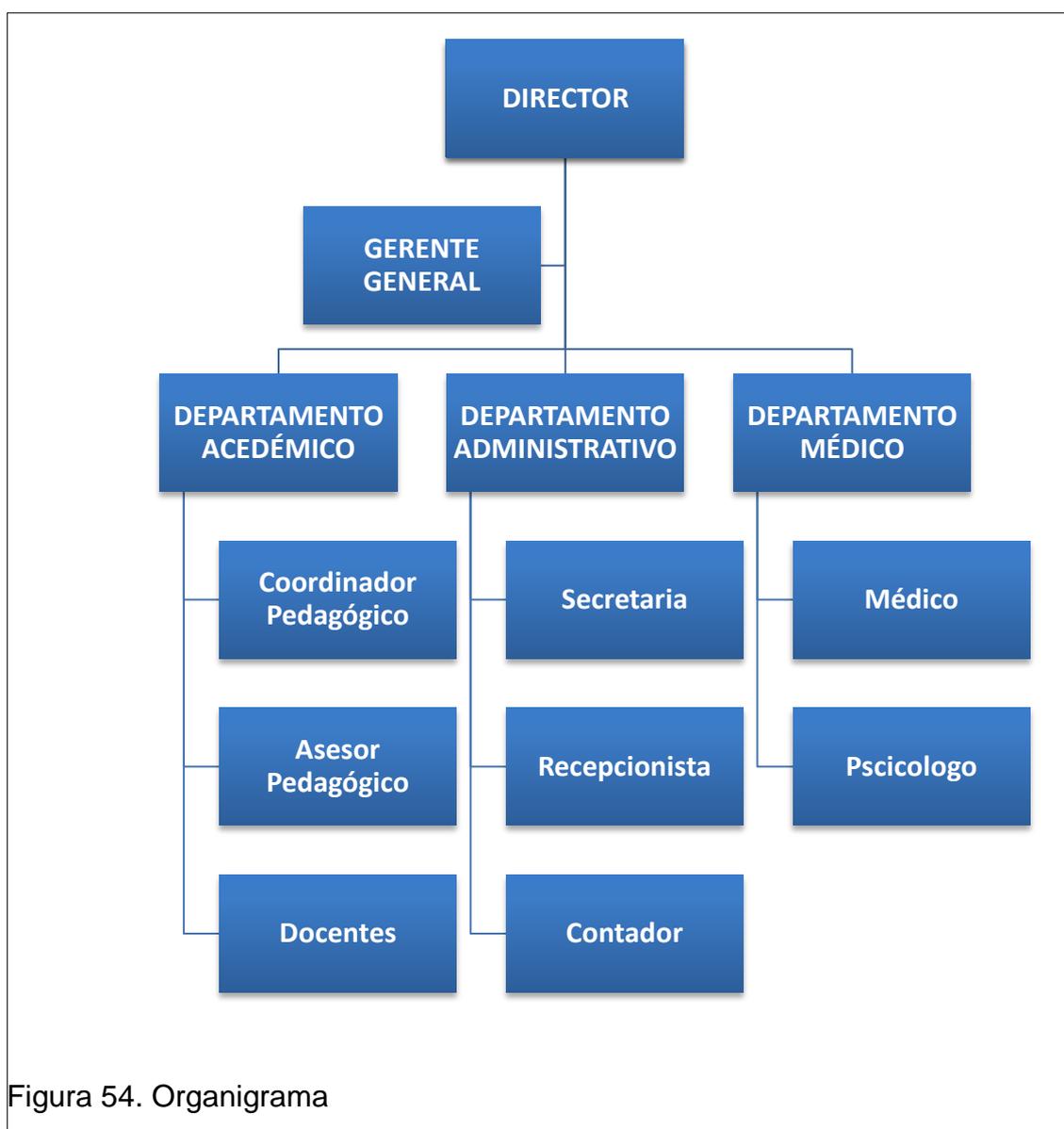


Figura 54. Organigrama

PERSONAL ADMINISTRATIVO CLAVE Y SUS FUNCIONES

SOCIOS

Es el puesto en el cual se centra el mayor poder de decisión dentro de CISEG. Su labor se centra en la toma de decisiones y en la planificación estratégica del centro, sus decisiones están centradas en lo que es inversión de factores productivos que garanticen la calidad del servicio brindado por CISEG.

Descripción de funciones:

- ✓ Planeación empresarial.
- ✓ Planificación estratégica.
- ✓ Aprobación de informe sobre gestión empresarial.
- ✓ Aprobación de inversión o reinversión.
- ✓ Nominación del Director y Gerente General.
- ✓ Decidir sobre el aumento o disminución del capital.
- ✓ Resolver el reparto de utilidades.

DIRECTOR

Es un mando superior, está encargado de dirigir todo los factores endógenos del centro, es decir todo lo referente al personal, capacitadores, levantamiento de inventario de activos, supervisión y gestión de actividades de mantenimiento, desarrollo, organización, administración de personal.

El Director es la primera autoridad y el representante legal del CISEG.

Es el responsable de cumplir y hacer cumplir las leyes los reglamentos de Educación pertinentes, y las disposiciones pertinentes emanadas por Los organismos de control y el Ministerio del Interior.

El Director es de libre nombramiento y remoción, por parte del Directorio

Descripción de funciones:

- ✓ Cumplir y hacer las normas legales, reglamentarias y disposiciones impartidas por las autoridades competentes.
- ✓ Administrar el CISEG y responder por su funcionamiento.
- ✓ Delegar la supervisión pedagógica del CISEG.
- ✓ Vincular la acción del CISEG con el desarrollo de la comunidad de seguridad privada.
- ✓ Presidir el Consejo Directivo.
- ✓ Promover y participar en acciones de mejoramiento de la capacitación, actualización y desarrollo profesional del personal docente y administrativo.
- ✓ Responsabilizarse solidariamente con el Jefe de la sección Financiera del CISEG, en el manejo de sus fondos.
- ✓ Legalizar los documentos oficiales de su responsabilidad y suscribir los Diplomas que confiere el CISEG.
- ✓ Declarar aptos para presentarse a exámenes a los alumnos que hubieren cumplido con los requisitos correspondientes.
- ✓ Autorizar la recepción de exámenes, de conformidad con este reglamento.
- ✓ Asignar comisiones permanentes u ocasionales.
- ✓ Autorizar gastos e inversiones con aplicación a la respectiva partida del presupuesto del CISEG aprobada por el Comité de Asesoramiento y Planificación Económica del CISEG.
- ✓ Celebrar contratos de acuerdo a la disponibilidad presupuestaria del CISEG y a las disposiciones legales correspondientes.
- ✓ Estimular y sancionar al personal docente, administrativo y de servicio, de acuerdo a las normas legales y reglamentarias.
- ✓ Aprobar la distribución del trabajo y el horario elaborado por la comisión designada.
- ✓ Organizar actividades culturales, sociales, deportivas, de defensa del medio ambiente y de educación para la salud con participación del CISEG y la Comunidad vecina del Centro.

- ✓ Dirigir la educación y disciplina de los alumnos del CISEG, tomando en cuenta recomendaciones de los organismos asesores internos del plantel y de las autoridades inmediatas.

GERENTE GENERAL

Tabla 38. Perfil Gerente General

PUESTO	GERENTE GENERAL
REPORTA	Directorio
SEXO	Femenino/ Masculino
EDAD	28 en Adelante
TITULO ACADEMICO	Título de tercer nivel relacionado con Administración de empresas, Ingeniería comercial o afines.
CONOCIMIENTOS	Actividades administrativas, análisis financieros, manejo presupuestal, manejo de personal.
EXPERIENCIA	3 años mínimos en puestos similares.
HABILIDADES	Responsabilidad, puntualidad, buena actitud.

Descripción de funciones:

- ✓ Fomentar una adecuada comunicación y desempeño organizacional.
- ✓ Organizar, coordinar el funcionamiento interno y desarrollo de la compañía.
- ✓ Evaluar el cumplimiento y avance de los objetivos de cada área establecida.
- ✓ Ser el soporte de la organización a nivel conceptual y departamental.
- ✓ Desarrollar estrategias generales con el fin de alcanzar objetivos y metas
- ✓ propuestas.
- ✓ Dirigir las acciones de mejora y rediseño del proceso administrativo y la

- ✓ calidad del servicio.
- ✓ Proveer contactos y relaciones empresariales a la empresa a nivel nacional
- ✓ como internacional.
- ✓ Velar por mantener un contacto permanente con los clientes y proveedores.
- ✓ Ser el responsable de los procesos de planificación estratégica.

COORDINADOR PEDAGÓGICO

Es la segunda Autoridad del CISEG.

Su nombramiento será expedido por la directiva, recomendando se proceda promover a personas que cumplan los requisitos de títulos y experiencia en el campo educativo.

Estará a su cargo todo el aspecto pedagógico y la coordinación académica del CISEG.

Requisitos para ser Coordinador Pedagógico:

Para ser coordinador pedagógico del CISEG, se requiere cumplir con los requisitos anotados en el artículo 13 del presente reglamento y lo que estipula la Ley de seguridad privada.

Funciones y Responsabilidades:

- ✓ Asumir el Dirección en ausencia del titular.
- ✓ Responsabilizarse de la planificación, evaluación y desarrollo Académico del CISEG, por delegación del Director.
- ✓ Presidir la Junta de profesores
- ✓ Informar al Director los asuntos técnicos y administrativos de su competencia.
- ✓ Coordinar y supervisar el trabajo de las comisiones asignadas.

- ✓ Cumplir y hacer cumplir las normas legales y reglamentarias y más disposiciones impartidas por el Director.
- ✓ Ejecutar otras acciones delegadas o señaladas en el reglamento interno del plantel.
- ✓ Elaborar el Plan Anual de Actividades y presentar al Director para su aprobación.
- ✓ Sugerir acciones necesarias para mejorar los niveles de rendimiento de los alumnos.
- ✓ Generar innovaciones pedagógicas.
- ✓ Planificar y ejecutar Seminarios - Taller de capacitación y el perfeccionamiento docente.
- ✓ Elaborar y difundir boletines y más publicaciones pedagógicas.
- ✓ Programar actividades orientadas a mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje.
- ✓ Realizar supervisión académica en la programación didáctica y dentro del proceso de clase.
- ✓ Supervisar y aprobar los diferentes procesos de evaluación.
- ✓
- ✓ Elaborar el Informe Anual de Actividades y presentar al Director.

ASESOR PEDAGÓGICO

Es la tercera autoridad del CISEG y será designado por el director del CISEG.

Requisitos para ser ASESOR PEDAGÓGICO:

- ✓ Ser ecuatoriano de nacimiento.
- ✓ Poseer títulos académicos de Licenciado o Doctor en Ciencias de la Educación.
- ✓

Funciones y Responsabilidades:

- ✓ Responder de la disciplina, aseo, ornato, y buena conservación de las dependencias del CISEG, por parte de los alumnos, controlando a través de sus capacitadores.
- ✓ Controlar la asistencia del personal docente e informar al Director de las novedades que se presentaren.
- ✓ Desarrollar acciones tendientes a asegurar el bienestar social, la formación moral y cívica de los alumnos del CISEG.
- ✓ Conseguir una asistencia puntual y una disciplina consciente utilizando medios persuasivos con los alumnos.
- ✓ Comunicar oportunamente las disposiciones impartidas por las autoridades al personal docente y alumnos.
- ✓ Mantener buenas relaciones con autoridades, personal administrativo, de servicio, alumnos y comunidad.
- ✓ Llevar los registros de asistencia de los profesores, así como; organizar y controlar la asistencia y disciplina de los alumnos.
- ✓ Orientar al personal de capacitadores, en el manejo de formularios y más documentos concernientes a la actividad de capacitación.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y más disposiciones impartidas por las autoridades del CISEG.
- ✓ Conceder y justificar permiso a los alumnos hasta por un día.
- ✓ Informar a los alumnos, cuáles son las obligaciones y el tipo de actividad extra curricular que van a realizar.

SECRETARIA

Se encarga del archivo de documentos, cobranzas y gestión sobre la entrega de los servicios que requiere el centro para su funcionamiento.

Descripción de funciones:

- ✓ Cumplir con todas las disposiciones emanadas de la Coordinación pedagógica.

- ✓ Prepara todos los documentos para la recepción de matrículas
- ✓ Coordinar con la Sección Financiera el proceso de matrículas de los alumnos del plantel.
- ✓ Organizar con el coordinador pedagógico, la división de cursos, por niveles de capacitación.
- ✓ Preparar y elaborar cuadros y certificados de calificaciones por cursos de acuerdo al nivel de capacitación.
- ✓ Preparar cuadros de notas de los alumnos, para elaborar el cuadro de honor del CISEG.
- ✓ Formular y conferir previa autorización del señor Director copias y certificaciones.
- ✓ Coordinar las sesiones del Consejo Directivo y elaborar las actas respectivas.
- ✓ Preparar cuadros estadísticos del alumnado y profesores para presentar en el Ministerio del Interior.

RECEPCIONISTA

Se encarga de la atención al cliente, otorgar información sobre los eventos.

Descripción de funciones:

- ✓ Recibir, clasificar y distribuir correspondencia, carpetas, informes y folletos, firmar los comprobantes de recibo y archivarlos.
- ✓ Atención al cliente e información certera sobre CISEG.
- ✓ Mantener los elementos necesarios al cargo: material de oficina, servicios generales, solicitudes y pedidos, recordar a su superior los diferentes compromisos existentes.
- ✓ Ejecutar otras tareas relacionadas con las descritas, según el criterio de su superior.

CAPACITADORES

Los profesores del CISEG serán contratados previo concurso de merecimientos y oposición, para cumplir funciones específicas por tiempo determinado y son remunerados con fondos propios del CISEG.

Requisitos:

- ✓ Título académico en seguridad de acuerdo a la especialidad o nivel de capacitación.
- ✓ Experiencia docente mínimo de 5 años.
- ✓ No haber sido sancionado o suspendido en otros planteles educacionales.
- ✓ Presentar certificados de referencia sobre su desenvolvimiento profesional.

Descripción de funciones:

- ✓ Atender e informar cortésmente a los interesados, sobre asuntos relacionados con sus labores.
- ✓ Dictar obligatoriamente clases de recuperación académica cuando el porcentaje de calificaciones insuficientes exceda del 30%, fijará el señor profesor el horario y el número de horas convenientes.
- ✓ Coordinar permanentemente su labor académica con el asesor y coordinador pedagógico.
- ✓ Informar oportunamente problemas de aprendizaje de los alumnos en su asignatura, a los directivos del CISEG.
- ✓ Motivar y estimular la participación de los alumnos en actos dentro y fuera de la Institución, sean éstos de carácter, cultural, artístico o deportivo.
- ✓ Poner en práctica las disposiciones y sugerencias técnico - pedagógicas impartidas por las autoridades y organismos asesores del CISEG.
- ✓ Utilizar recursos pedagógicos adecuados.
- ✓ Receptar los exámenes en las fechas y horas fijadas en el horario respectivo. Por ninguna razón se receptarán fuera del CISEG.

- ✓ Presentar los cuadros de calificaciones en Secretaría en la fecha señalada por las autoridades del CISEG.
- ✓ Cumplir con todas las obligaciones determinadas en el Reglamento Interno del Establecimiento su contrato de trabajo y las disposiciones de las autoridades.
- ✓ Sugerir acciones necesarias para mejorar los niveles de rendimiento de los alumnos.

CONSERJE

Es un cargo de servicio, se responsabiliza de mantener el Centro de Capacitación limpio para el desarrollo de sus actividades y de las gestiones externas de la empresa.

Descripción de funciones:

- ✓ Mantenimiento y limpieza de todos los ambientes del centro.
- ✓ Dirección de logística para el desarrollo de los eventos en espacios externos al centro.
- ✓ Desarrollo de la logística en los eventos.

GESTIONADOR

Es un cargo en el cual se encargara de las gestiones externas de la empresa.

Descripción de funciones:

- ✓ Entrega de documentos en lugares externos a CISEG.
- ✓ Pago de servicios para el centro.
- ✓ Dirección de logística para el desarrollo de los eventos en espacios externos al centro.

6.2. COMPENSACIÓN A ADMINISTRADORES Y PROPIETARIOS

La empresa CISEG se constituyó como compañía Limitada por lo tanto los propietarios están conformados por los accionistas, los cuales recibirán sus compensaciones bajo lo estipulado en la Ley de Compañías.

El Gerente General tendrá un sueldo mensual de 1.500,00 USD mensuales, más beneficios de ley.

6.3. POLÍTICA DE EMPLEO Y BENEFICIOS

La contratación de los profesores y empleados de CISEG se realizara mediante el código de trabajo del Ecuador.

Los profesores del CISEG serán contratados previo concurso de merecimientos y oposición, para cumplir funciones específicas por tiempo determinado y son remunerados con fondos propios del CISEG.

LOS REQUISITOS:

- a) Título académico en seguridad de acuerdo a la especialidad o nivel de capacitación.
- b) Experiencia docente mínimo de 5 años.
- c) No haber sido sancionado o suspendido en otros planteles educacionales.
- d) Presentar certificados de referencia sobre su desenvolvimiento profesional.

Son deberes y atribuciones de los profesores contratados por el CISEG:

- a) Atender e informar cortésmente a los interesados, sobre asuntos relacionados con sus labores.
- b) Dictar obligatoriamente clases de recuperación académica cuando el porcentaje de calificaciones insuficientes exceda del 30%, fijará el señor profesor el horario y el número de horas convenientes.

- c) Coordinar permanentemente su labor académica con el asesor y coordinador pedagógico.
- d) Informar oportunamente problemas de aprendizaje de los alumnos en su asignatura, a los directivos del CISEG.
- e) Motivar y estimular la participación de los alumnos en actos dentro y fuera de la Institución, sean éstos de carácter, cultural, artístico o deportivo.
- f) Poner en práctica las disposiciones y sugerencias técnico - pedagógicas impartidas por las autoridades y organismos asesores del CISEG.
- g) Utilizar recursos pedagógicos adecuados.
- h) Receptar los exámenes en las fechas y horas fijadas en el horario respectivo. Por ninguna razón se receptorán fuera del CISEG.
- i) Presentar los cuadros de calificaciones en Secretaría en la fecha señalada por las autoridades del CISEG.
- j) Cumplir con todas las obligaciones determinadas en el Reglamento Interno del Establecimiento su contrato de trabajo y las disposiciones de las autoridades.

RÉGIMEN DISCIPLINARIO DE LOS PROFESORES

Los profesores que no cumplieren con sus obligaciones o contravinieren las disposiciones de las Leyes, Reglamentos y más normas conexas; incurrirán en responsabilidad administrativa que será sancionada disciplinariamente, sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal que pudiera originar el mismo hecho.

CLASIFICACIÓN DE LAS FALTAS

- a) Faltas leves.
- b) Faltas graves.
- c) Faltas atentatorias.

FALTAS LEVES:

- a) Incumplir con los horarios establecidos.

- b) Ser reincidente en atrasos por más de tres ocasiones dentro de un mes calendario.
- c) No tener a tiempo calificaciones, propuestas de exámenes y otros informes, motivo de su función.
- d) Ejercer actividades ajenas a sus funciones durante la jornada de trabajo.
- e) Abandonar injustificadamente el aula, o suspender sus labores sin autorización superior.

FALTAS GRAVES:

- a) Reincidir en todas las faltas injustificadas.
- b) No guardar la consideración y cortesía debida en sus relaciones con autoridades, compañeros, alumnos, en el ejercicio del cargo.
- c) Realizar actividades políticas y/o comerciales en uso de sus funciones y aprovechándose de ellas.
- d) Realizar reclamos infundados o mal intencionados.
- e) Faltar por tres ocasiones y dentro de un mes, a la jornada de trabajo. y
- f) No sujetarse al Órgano Regular para efectuar peticiones o reclamos relativos a su función.
- g) Negarse a presentar injustificadamente informes, planificaciones u otros documentos requeridos por las autoridades competentes.
- h) Asistir al trabajo en manifiesto estado de embriaguez.
- i) Hacer críticas con el afán de causar daño o desprestigio al CISEG, superiores o compañeros.
- j) Proponer o ejecutar actos inmorales en el ejercicio de sus funciones.
- k) Solicitar obsequios o contribuciones para sus superiores o recibirlos de sus alumnos.

FALTAS ATENTATORIAS:

- a) Reincidir en todas las faltas graves.
- b) Revelar o comentar información considerada como reservada.

- c) Tomar conocimiento de documentos reservados.
- d) Obligar a los estudiantes a adquirir libros, textos u otro material para beneficio personal.
- e) Declarar huelgas, paros, apoyar o incentivar su realización o formar sindicatos.
- f) Hacer proselitismo político, ordenar y/o aconsejar a sus subordinados o compañeros a la participación en actos políticos; o utilizar con este fin material o equipo perteneciente al CISEG.

SANCIONES

Las faltas cometidas por los profesores de acuerdo al presente reglamento serán sancionadas de la siguiente manera:

- a) Las faltas leves con:
 - ✓ Amonestación verbal.
 - ✓ Amonestación escrita con copia a la División Administración del CISEG.
 - ✓ Multa hasta 3% de la remuneración básica.
- b) Las faltas graves con:
 - ✓ Amonestación escrita con copia a Recursos Humanos del CISEG.
 - ✓ Multa hasta con el 10% de la remuneración básica.
- c) Las faltas atentatorias con:
 - ✓ Rescindir el contrato de trabajo.

CONCURSO DE MERECEMIENTOS Y OPOSICIÓN

Para efectos de calificación de títulos, se aplicará la siguiente escala:

Tabla 39. Escala de calificación Nivel Académico.

TITULOS	PUNTAJE
Magister o Doctor en ciencias de la educación, siempre que la licenciatura sea en la especialización requerida.	35 puntos

Licenciado en ciencias de la educación.	30 puntos
Profesor de segunda enseñanza.	25 puntos.
Profesor Técnico graduado en instituto superior en la especialización requerida.	15 puntos
Otros títulos profesionales a nivel académico superior que tenga relación con la especialidad requerida.	20 puntos.

Art. 70.- La experiencia docente en el nivel medio, se registrará por la siguiente escala:

Tabla 40. Escala de calificación Experiencia.

EXPERIENCIA	PUNTAJE
Dos años de servicio en el respectivo nivel y especialización	2 puntos
Por cada dos años de servicio en otros niveles o especializaciones.	1 punto

Art. 71.- Para efectos de calificación de otros méritos profesionales, se registrará por la siguiente escala:

1.- Cursos en el área docente realizados en el país o en el exterior:

Tabla 41. Escala de calificación Cursos adicionales

CURSOS	PUNTAJE
Curso de 120 horas o más	5 puntos
Curso de 60 horas o más:	3 puntos
Curso de 30 horas o más	2 puntos

Para efectos de puntaje, se sumarán aquellos que han tenido una duración menor de 30 horas.

OBRAS:

Tabla 42. Escala de calificación Obras pedagógicas

OBRAS	PUNTAJE
Por cada obra pedagógica publicada	6 puntos
Por cada obra pedagógica inédita calificada y registrada	2 puntos
Por creación de materiales didácticos innovadores	2 puntos

OPOSICIÓN:

Para efectos de calificación en la clase de demostración o práctica se evaluará el proceso ínter - aprendizaje con el instrumento establecido en el CISEG.

Los Sueldos de los profesores dependerán del puntaje obtenido en el concurso de méritos y oposición:

Tabla 43. Sueldos Personal Docente

Cargo	Sueldo Nominal	Puntaje concurso de méritos
Profesor tipo A	1,400.00	+40
Profesor tipo B	1,200.00	37=>X<40
Profesor tipo C	1,000.00	35=>X<37

Los sueldos del personal administrativos son:

Tabla 44. Sueldos Personal Administrativo

Cargo	Sueldo Nominal
Gerente General	1,500.00
Coordinador Académico	1,000.00
Director Financiero	1,000.00
Asesor Pedagógico	600.00
Psicólogo	500.00
Medico	600.00
Secretaria-Recepcionista	400.00
Contador	600.00
Mensajero	354.00
Oficial de Seguridad	500.00
Conserje	354.00

Para el personal administrativo se realizará un contrato fijo³, lo cual se establece un año como tiempo mínimo de duración con probabilidad que se vuelva contrato indefinido.

6.4. DERECHOS Y RESTRICCIONES DE ACCIONISTAS E INVERSORES

La figura legal de la compañía es una compañía Limitada, razón por la cual todos los deberes y derechos de los accionistas estarán regulados por la ley de Compañías.

6.5. EQUIPO DE ASESORES Y SERVICIOS

La compañía necesitara asesoramiento legal para la constitución de la empresa Limitada, legalización de contratos con profesores, y clientes y todo el personal administrativo de la empresa; incluso se encargara de realizar el contrato de arrendamiento.

³ Art 11.- Clasificación. Código del trabajo

En el área de tecnología se contratará una empresa que nos asesore en el diseño, elaboración y puesta en marcha la página web de la compañía; así mismo como las actualizaciones y mejoras que se realice a la página web.

Adicionalmente darán el servicio de mantenimiento de equipos tecnológicos de la compañía.

El valor que se paga por cada asesoría se encuentra detallado en el Capítulo 9, en el detalle de gastos.

7. CRONOGRAMA GENERAL

7.1. ACTIVIDADES NECESARIAS PARA PONER EL NEGOCIO EN MARCHA

Las actividades necesarias para poner en marcha el centro de capacitación en seguridad global son:

- ✓ Constitución de la compañía legalmente.
- ✓ Compañía avalada por el Ministerio del Interior
- ✓ Acreditación como operadores de capacitación en la SETEC
- ✓ Contratación profesores y personal administrativo
- ✓ Puesta en marcha plan de marketing

7.2. ACTIVIDADES Y DIAGRAMA

No	ACTIVIDADES:	SEMANAS																Total	
		MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				Ej	%
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
1	Constitución legal de la empresa de capacitación																	2	8%
2	Gestionar préstamo																	1	4%
3	Firmar el contrato de arrendamiento																	1	4%
4	Adquisición de simulador tiro virtual, equipos, muebles, y otros activos fijos.																	2	8%
5	Adecuación del centro de capacitación en línea con los requerimientos del Ministerio del Interior Y SETEC																	3	12%
6	Contratar personal administrativo y capacitadores en Seguridad																	2	8%
7	Creación de los reglamentos internos de la Empresa																	1	4%
8	Ingresar documentos en el Ministerio del Interior																	4	15%
9	Acreditación como operadores de capacitación en SETEC																	4	15%
10	Realizar publicidad cursos de capacitación																	3	12%
11	Planificar cronograma de cursos a dictarse.																	2	8%
12	Puesta en marcha de la empresa																	1	4%
	TOTAL:																	26	100%

Figura 55. Actividades y Diagrama.

Constitución de la compañía.- se realizara algunos procesos dentro de este paso, registro del nombre de la compañía en el IEPI⁴, creación del estatuto de la compañía, nombramientos del Presidente, gerente general, entre otros. Este proceso lo llevara a cabo el Gerente General en conjunto con la asesoría legal contratada.

Gestionar préstamo.- el préstamo se realizara por medio de la CFN⁵, mediante el fondo de garantía, los beneficios de gestionar el préstamo con la CFN son: facilidad para el acceso al crédito en el Sistema Financiero, obtener mayores montos de crédito con mejores plazos, mejores condiciones para crecimiento y desarrollo.

Firmar contrato de arrendamiento.- estará en cargado la Gerencia General en presencia de la asesoría legal y el arrendador.

Adquisición de activos fijos.- se realizara varias cotizaciones para la compra del simulador de tiro virtual, y equipos tecnológicos como computadores, proyectores, gimnasio, detector de mentiras, escritorios, sillas, entre otros, los mismos que serán evaluados y se escogerá la mejor oferta.

Adecuación del centro de capacitación.- La gerencia general planificara y contratara el personal necesario para la limpieza, y adecuación de las salas de capacitación y área administrativa de la empresa.

Contratación de personal administrativo y capacitadores de seguridad.- se realizara una selección del personal mediante un concurso de méritos y oposición y se elegirá los capacitadores con mayor puntaje.

Al personal administrativo se evaluarán varios prospectos y se definirá la contratación con entrevista con la Gerencia General. Una vez seleccionado el personal administrativo y capacitadores de seguridad, en conjunto con la asesoría legal se procederá a la firma de contratos de trabajo.

⁴ Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual.

⁵ Corporación Financiera Nacional

Creación de reglamentos internos.- la Gerencia General en conjunto con el asesoramiento legal elaboraran los estatutos internos de la empresa.

Ingresar documentos en Ministerio Interior.- estará encargado la Gerencia General.

Plan de Marketing.-

Tabla 45. Plan de Marketing

No	PLAN DE MARKETING:	SEMANA				Total	
		MES 1				Sem	%
		1	2	3	4		
1	Diseño y Creación Pagina Web	■				1	25%
2	Diseño e Impresión de la Imagen Corporativa		■			1	25%
3	Diseño e Impresión de papelería, folletos y materiales didácticos			■		1	25%
4	Adecuación del local (Imagen Corporativa)				■	1	25%
	TOTAL:					4	100%

Planificar cronograma de capacitaciones.- el Coordinador Pedagógico se encargara de realizar esta actividad.

7.3. RIESGOS E IMPREVISTOS

Las demoras e inconvenientes en el proceso de ser avalados por el Ministerio de Interior pueden atrasar la puesta en marcha de la empresa.

El plan de contingencia para dar solución a este posible retraso es cumplir a cabalidad con todos los requerimientos del Ministerio del Interior.

Las demoras en adecuación del local es otro riesgo que puede retrasar la puesta en marcha de la compañía al no entregar a tiempo el proveedor los equipos, muebles, simulador de tiro virtual, entre otros: por lo tanto el plan de contingencia para minimizar este riesgo es incluir en el contrato, tiempos de entrega y penalización al no cumplir con el contrato.

8. RIESGOS CRÍTICOS PROBLEMAS Y SUPUESTOS

En el siguiente capítulo determinará los supuestos y criterios empleados en el desarrollo del plan de negocio creación de empresa de capacitación y entrenamiento de guardias de seguridad, adicionalmente se mencionarán los principales riesgos del negocio y sus respectivos planes de contingencia.

8.1. SUPUESTOS Y CRITERIOS UTILIZADOS

CISEG iniciará sus operaciones en la ciudad de Quito con alcance a expandirse en la ciudad de Guayaquil, e incluir brigadas móviles en la provincia de Sucumbíos y Orellana para satisfacer la demanda en las empresas petroleras.

El segmento del mercado de CISEG son las empresas medianas y grandes de Seguridad que prestan servicio de vehículos blindados, seguridad fija, e Investigadores privados.

Conforme a la investigación realizada, el nivel de aceptación del servicio es del 100%, con un interés de adquirir el servicio del 72%

La participación de mercado esperada en el primer año de la empresa es de 2% del país, que representa la capacitación de 544 estudiantes del nivel básico de guardianía privada, 120 estudiantes del curso de especialización de guardianía y vigilancia privada, 120 estudiantes de curso de formación de supervisores y 60 estudiantes de formación de investigadores privados.

Se considera un crecimiento en ventas de la empresa en el segundo año del 10%.

Se ha estimado la rentabilidad del proyecto conforme impuestos actuales

Se estimó proveer una reserva para abastecer a la empresa del primer año de capital de trabajo por falta de liquidez ya que puede suscitarse demoras de pago por parte de la SETEC o clientes.

8.2. RIESGOS Y PROBLEMAS PRINCIPALES

Unos de los principales riesgos para la empresa es que el Gobierno decida entregar o acreditar a 1 sola Universidad la capacitación y entrenamiento de los guardias de seguridad, desplazándonos así del mercado; el cual

Retrasos en el pago por parte de los clientes, generando posibles problemas de liquidez, se tiene previsto en el flujo de caja una rotación de cuentas por cobrar de 60 días, si en el caso de que exista más demora existirá un fondo destinado exclusivamente para problemas de esta índole.

Otro de los riesgos principales es la dificultad de adaptación de los capacitadores, lo cual puede ocasionar pérdida de clases de los estudiantes; para lo cual se tiene previsto personal de reemplazo ocasional contratado por servicios profesionales y de esta manera cumplir al 100% el cronograma de capacitación pactado con los clientes y empresas de seguridad.

9. PLAN FINANCIERO

9.1. INVERSIÓN INICIAL

El presupuesto de inversión muestra las estimaciones monetarias y los desembolsos que se requerirán y realizarán para conformar la infraestructura de CISEG Cía. Ltda. Así como la instalación de equipos de oficina, diseño de ambientes, servicios, trámites de constitución y legalización del centro de capacitación, activos intangibles, entre otros.

La inversión requerida por CISEG Cía. Ltda., es de USD \$185.198, Para estimar el capital de trabajo en una empresa nueva, se realizó el estudio y cuantificación de todos los elementos del costo y del gasto hasta que los ingresos superen los mismos y la empresa pueda mantenerse por sí misma. Por lo tanto con el estado de flujo de efectivo mensual se calculó el capital de USD 55,000. (Ver Anexo 29)

Tabla 46. Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL	
Activo Fijo	125,698.40
Activo Intangible	4,500.00
Capital de Trabajo	55,000.00
TOTAL	185,198.40

NECESIDADES DE RECURSOS		185,198.40
Recursos Propios		55,559.52
Apalancamiento		129,638.88

El detalle de inversión de activos es:

Tabla 47. Detalle Inversión Activos

CISEG TRAINING & GLOBAL SECURITY				
INVERSIÓN INICIAL				
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Ítem	Especificación	Cant.	V/Unit.	Total
1	Computadoras	15.00	500.00	7,500.00
2	Proyectores	7.00	800.00	5,600.00
3	Impresora	1.00	250.00	250.00
4	Copiadora	1.00	500.00	500.00
5	Pantallas Retráctiles	7.00	70.00	490.00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				14,340.00
EQUIPOS DE ENTRENAMIENTO				
Ítem	Especificación	Cant.	V/Unit.	Total
1	Gimnasio Completo	1.00	5,200.00	5,200.00
2	Simulador Tiro Virtual	1.00	80,000.00	80,000.00
3	Detector de Mentiras	1.00	1,500.00	1,500.00
TOTAL EQUIPO DE ENTRENAMIENTO				86,700.00
EQUIPOS DE OFICINA				
Ítem	Especificación	Cant.	V/Unit.	Total
1	Central telefónica	1.00	900.00	900.00
2	LCD 40"	1.00	1,000.00	1,000.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA				1,900.00
MUEBLES Y ENSERES				
Ítem	Especificación	Cant.	V/Unit.	Total
1	Pupitres para adultos	210.00	51.24	10,760.40
2	Escritorio tipo mesa con un cajón	10.00	135.00	1,350.00
3	Escritorios Ejecutivos	5.00	350.00	1,750.00
4	Pizarrones	6.00	183.00	1,098.00
5	Mesa de Reuniones	1.00	400.00	400.00
6	Sillas	10.00	40.00	400.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				15,758.40
OBRA FÍSICA				
Ítem	Especificación	Cant.	V/Unit.	Total
1	Decoraciones	1.00	1,000.00	1,000.00
2	Adecuación Aulas	1.00	6,000.00	6,000.00
TOTAL OBRA FÍSICA				7,000.00
TOTAL INVERSION				125,698.40

El detalle de activo intangible es:

Tabla 48. Activos Diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS		
Ítem	Especificación	Valor
3	Software Microsoft	4,500.00
TOTAL		4,500.00

9.2. FUENTES DE INGRESOS

Las fuentes de ingresos del negocio contemplan principalmente cuatro cursos:

- ✓ Nivel básico de guardianía privada
- ✓ Nivel de especialización de Guardianía y Vigilancia Privada
- ✓ Nivel de Formación de Supervisores de vigilancia y seguridad privada y,
- ✓ Curso de formación de investigadores privados.

En lo que se refiere a las ventas proyectadas serán en base a las estrategias de marketing expuestas en el capítulo IV y al crecimiento evaluado para la empresa.

Tabla 49. Ventas Estimadas

VENTAS CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardianía privada	372,096	410,400	451,440	497,952	547,200
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Curso de formación de investigadores privados	164,160	180,576	196,992	213,408	235,296
VENTAS TOTALES	577,296	636,120	697,680	764,712	841,320

CANTIDAD ESTUDIANTES					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardianía privada	544	600	660	728	800
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	120	132	144	156	172
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	120	132	144	156	172
Curso de formación de investigadores privados	60	66	72	78	86
VENTAS TOTALES	844	930	1,020	1,118	1,230

Las ventas estimadas bajo el escenario probable se realizaron de forma mensual tomando en cuenta la duración de cada curso de seguridad. (Ver Anexo 30).

Adicionalmente el número de aulas que se va a necesitar durante los 5 primeros años no sobrepasa la capacidad máxima de las instalaciones, la misma que es de 25 aulas.

Tabla 50. Número de Aulas

NUMERO DE AULAS					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardiana privada	8	9	10	11	12
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	2	2	2	3	3
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	2	2	2	3	3
Curso de formación de investigadores privados	1	1	1	1	1
TOTAL AULAS	13	14	16	17	19

También se consideraron los escenarios optimistas y pesimistas en los *Ver Anexo 20 y 21*

9.3. PRECIO DE VENTA

El precio de venta es el valor de los productos o servicios que se venden a los clientes. La determinación de este valor, es una de las decisiones estratégicas más importantes ya que, el precio, es uno de los elementos que los consumidores tienen en cuenta a la hora de comprar lo que necesitan.

El precio de venta establecido se calculó en referencia al precio de mercado, más un incremento del 6.5% debido al valor agregado que ofrece la compañía de contar con un simulador de tiro virtual, personal especializado, entre otros.

En la tabla a continuación muestra los precios de ventas de cada curso según el mercado comparado con los precios de Ciseq, adicionalmente incluye el número de meses y horas de duración.

Tabla 51. Precio de Ventas

CURSOS	PRECIO DE MERCADO	PRECIO CISEG	DURACIÓN	HORAS
Nivel básico de guardiana privada	643	684.00	2 MESES	120 HORAS
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	161	171.00	1 MES	30 HORAS
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	161	171.00	1 MES	30 HORAS
Curso de formación de investigadores privados	2,583	2,736.00	6 MESES	480 HORAS
TOTAL	3,548.18	3,762.00		

9.4. ESTRUCTURA DE COSTOS POR SERVICIOS

9.3.1. COSTOS VARIABLES

Los costos variables que se deben tomar en cuenta son los rubros atados con la variación de la venta de los cursos de Seguridad Integral, ya que dependiendo de las cantidades de la demanda del mercado objetivo, los costos pueden aumentar o disminuir, como:

- ✓ Materiales didácticos
- ✓ Camisetas y Gorros con el logo de Ciseg
- ✓ Refrigerio y/o almuerzos
- ✓ Comisiones por ventas.
- ✓ Publicidad

9.3.2. COSTOS FIJOS`

Para la empresa, los costos fijos se determinan en las siguientes cuentas:

- ✓ Nomina Administrativa y Operativa
- ✓ Amortizaciones
- ✓ Depreciaciones
- ✓ Servicios Básicos
- ✓ Servicios de Internet
- ✓ Gastos de Movilización
- ✓ Suministros de Oficina

Estos rubros se detallan en el *Ver Anexo 22*, también se detallan en los escenarios pesimista y optimista *Ver Anexo. 23 y 24*

9.5. MARGEN BRUTO Y MARGEN OPERATIVO

En las siguientes tablas se puntualizan los márgenes bruto y operativo proyectados bajo el escenario normal.

El margen bruto del primer año en el escenario normal es de USD 242,426, el margen operativo es de USD 32,308, el margen neto es de USD 13,899 que corresponde a un 2% sobre los ingresos; el cual está por encima del promedio de la industria que muestra una pérdida del -10%.

Para el 5to año la empresa ha mejorado su rentabilidad neta en 7 puntos porcentuales debido a que los gastos incrementan en menor proporción que los ingresos y maximizando así la rentabilidad.

Tabla 52. Márgenes de utilidad –Apalancado

AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Margen Bruto	42%	41%	42%	42%	43%
Margen Operativo	6%	6%	9%	11%	13%
Margen neto	2%	3%	5%	7%	9%
Variaciones en Margen Neto		37%	82%	54%	37%

Tabla 53. Márgenes de utilidad –Des apalancado

AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Margen Bruto	42%	41%	42%	42%	43%
Margen Operativo	6%	6%	9%	11%	13%
Margen neto	4%	4%	6%	7%	9%
Variaciones en Margen Neto		18%	56%	43%	31%

El margen bruto en promedio de los 5 años es del 42%, el margen operativo en promedio es del 9% y el margen neto es del 5%.

9.6. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El estado de resultados resume las pérdidas y ganancias del negocio proyectado a cinco años, considerando los escenarios: apalancado y sin apalancar, Las proyecciones de ventas se realizaron mediante el estudio efectuado a lo largo del proyecto.

Tabla 54. Estado de Resultados Apalancado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	577,296	636,120	697,680	764,712	841,320
Nivel Básico de Guardianía Privada	372,096	410,400	451,440	497,952	547,200
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	196,992	213,408	235,296
COSTO DE VENTAS	334,870	376,203	407,146	441,374	480,808
COSTOS MATERIALES	145,914	167,185	190,600	217,023	248,367
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	188,956	209,018	216,546	224,350	232,441
BENEFICIO BRUTO	242,426	259,917	290,534	323,338	360,512
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	198,572	209,177	217,210	223,106	232,065
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos de Constitución	4,500	-	-	-	-
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,546	12,722	13,954	15,294	16,826
Gasto Publicidad	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
Gasto comisión de ventas	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
BENEFICIO OPERATIVO	32,308	38,017	59,371	84,938	111,621
UAII	32,308	38,017	59,371	84,938	111,621
Gastos Financieros	11,344	9,243	6,934	4,398	1,611
Utilidad Antes de Impuestos	20,963	28,774	52,436	80,540	110,010
Participación Laboral	3,144	4,316	7,865	12,081	16,501
Utilidad antes de IR	17,819	24,458	44,571	68,459	93,508
Impuesto a la Renta	3,920	5,381	9,806	15,061	20,572
UTILIDAD NETA	13,899	19,077	34,765	53,398	72,937

Tabla 55. Estado de Resultados Des apalancado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	577,296	636,120	697,680	764,712	841,320
Nivel Básico de Guardianía Privada	372,096	410,400	451,440	497,952	547,200
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	20,520	22,572	24,624	26,676	29,412
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	196,992	213,408	235,296
COSTO DE VENTAS	334,870	376,203	407,146	441,374	480,808
COSTOS MATERIALES	145,914	167,185	190,600	217,023	248,367
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	188,956	209,018	216,546	224,350	232,441
BENEFICIO BRUTO	242,426	259,917	290,534	323,338	360,512
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	194,072	209,177	217,210	223,106	232,065
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,546	12,722	13,954	15,294	16,826
Gasto Publicidad	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
Gasto comisión de ventas	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
BENEFICIO OPERATIVO	36,808	38,017	59,371	84,938	111,621
UAI	36,808	38,017	59,371	84,938	111,621
Gastos Financieros					
Utilidad Antes de Impuestos	36,808	38,017	59,371	84,938	111,621
Participación Laboral	5,521	5,703	8,906	12,741	16,743
Utilidad antes de IR	31,286	32,315	50,465	72,198	94,878
Impuesto a la Renta	6,883	7,109	11,102	15,883	20,873
UTILIDAD NETA	24,403	25,205	39,363	56,314	74,005

Los estados financieros del escenario pesimista y optimista se detallan en el Ver Anexo 9, 10, 11 y 12.

9.7. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL Y PROYECTADO

El Balance General al igual que el Estado de Resultados está proyectado a cinco años en los escenarios: apalancado y sin apalancar.

Tabla 56. Balance General Apalancado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
ACTIVOS	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
	185,198	192,244	197,264	215,732	251,834	305,188
ACTIVO CORRIENTE	55,000	77,919	98,812	133,154	175,140	242,087
Disponible en caja	55,000	3,500	16,732	42,866	75,550	132,647
Efectivo y Bancos	55,000	3,500	16,732	42,866	75,550	132,647
Cuentas por Cobrar Clientes	-	74,419	82,080	90,288	99,590	109,440
Cuentas por Cobrar Clientes	-	74,419	82,080	90,288	99,590	109,440
Activos Fijos	125,698	125,698	125,698	125,698	133,198	133,198
Equipos de Computación	14,340	14,340	14,340	14,340	21,840	21,840
Equipos de Entretenimiento	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700
Equipos de Oficina	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Muebles y Enseres	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758
Instalaciones	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Depreciaciones	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Depreciaciones Acum A. Fijos	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Activos Intangibles	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Software de Computacion	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Amortizaciones	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
Amortizaciones Acum A. Intan.	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
PASIVOS	129,639	122,786	108,728	92,432	75,135	55,552
Pasivo Corriente	-	14,437	23,770	33,172	44,112	55,552
Proveedores Locales	-	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	-	7,372	14,073	15,501	16,970	18,479
Participación utilidades trabajadores	-	3,144	4,316	7,865	12,081	16,501
Impuestos por pagar	-	3,920	5,381	9,806	15,061	20,572
Pasivo a Largo Plazo	129,639	108,349	84,959	59,259	31,023	0
Prestamos	129,639	108,349	84,959	59,259	31,023	0
PATRIMONIO	55,560	69,458	88,535	123,301	176,699	249,636
Capital Social	55,560	55,560	55,560	55,560	55,560	55,560
Utilidades Acumuladas			13,899	32,976	67,741	121,139
Utilidad del Ejercicio		13,899	19,077	34,765	53,398	72,937
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	185,198	192,244	197,264	215,732	251,834	305,188

Tabla 57. Balance General Des apalancado

CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
ACTIVOS	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
	185,198	229,378	267,213	320,903	396,207	493,454
ACTIVO CORRIENTE	55,000	115,053	168,761	238,325	319,514	430,353
Disponible en caja	55,000	40,634	86,681	148,037	219,923	320,913
Efectivo y Bancos	55,000	40,634	86,681	148,037	219,923	320,913
Cuentas por Cobrar Clientes	-	74,419	82,080	90,288	99,590	109,440
Cuentas por Cobrar Clientes	-	74,419	82,080	90,288	99,590	109,440
Activos Fijos	125,698	125,698	125,698	125,698	133,198	133,198
Equipos de Computación	14,340	14,340	14,340	14,340	21,840	21,840
Equipos de Entretenimiento	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700
Equipos de Oficina	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Muebles y Enseres	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758
Instalaciones	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Depreciaciones	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Depreciaciones Acum A. Fijos	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Activos Intangibles	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Software de Computacion	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Amortizaciones	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
Amortizaciones Acum A. Intan.	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
PASIVOS	-	19,776	32,406	46,733	65,723	88,965
Pasivo Corriente	-	19,776	32,406	46,733	65,723	88,965
Proveedores Locales	-	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	-	7,372	14,073	15,501	16,970	18,479
Participación utilidades trabajadores	-	5,521	11,224	20,129	32,870	49,613
Impuestos por pagar	-	6,883	7,109	11,102	15,883	20,873
Pasivo a Largo Plazo	-	-	-	-	-	-
Prestamos	-	-	-	-	-	-
PATRIMONIO	185,198	209,602	234,807	274,170	330,484	404,489
Capital Social	185,198	185,198	185,198	185,198	185,198	185,198
Utilidades Acumuladas	-	-	24,403	49,609	88,972	145,286
Utilidad del Ejercicio	-	24,403	25,205	39,363	56,314	74,005
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	185,198	229,378	267,213	320,903	396,207	493,454

El Balance General en el escenario pesimista y optimista se detalla en el Anexo 13 y 14

9.8. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ACTUAL Y PROYECTADO

Mediante el estado de flujo de efectivo se registran los movimientos de efectivo de la empresa. El análisis se lleva a cabo mediante tres escenarios: esperado, optimista y pesimista, ya cada uno se consideran las opciones de apalancamiento y sin apalancamiento.

Tabla 58. Estado de Flujo de Efectivo Apalancado

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Actividades Operacionales	-	(30,211)	36,623	51,833	68,420	88,120
Utilidad Neta	-	13,899	19,077	34,765	53,398	72,937
Depreciaciones y amortizacion	-	-	-	-	-	-
+ Depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
+ Amortización	-	900	900	900	900	900
- Δ CxC	-	(74,419)	(7,661)	(8,208)	(9,302)	(9,850)
+ Δ CxP PROVEEDORES	-	-	-	-	-	-
+ Δ Sueldos por pagar	-	7,372	6,701	1,429	1,468	1,509
+ Δ Participacion Trabajadores	-	3,144	1,172	3,549	4,216	4,420
+ Δ Impuestos	-	3,920	1,461	4,425	5,255	5,511
Actividades de Inversión	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
- Adquisición PPE y intangibles	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
Actividades de Financiamiento	185,198	(21,289)	(23,391)	(25,699)	(28,236)	(31,023)
+ Δ Deuda Largo Plazo	129,639	(21,289)	(23,391)	(25,699)	(28,236)	(31,023)
- Pago de dividendos	-	-	-	-	-	-
+ Δ Capital	55,560	-	-	-	-	-
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO	55,000	(51,500)	13,232	26,134	32,684	57,097
EFECTIVO PRINCIPIOS DE PERIODO	-	55,000	3,500	16,732	42,866	75,550
TOTAL EFECTIVO FINAL DE PERÍODO	55,000	3,500	16,732	42,866	75,550	132,647

Tabla 59. Estado de Flujo de Efectivo Des apalancado

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Actividades Operacionales	-	(14,366)	46,047	61,356	79,387	100,990
Utilidad Neta		24,403	25,205	39,363	56,314	74,005
Depreciaciones y amortizacion	-	-	-	-	-	-
+ Depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
+ Amortización	-	900	900	900	900	900
- Δ CxC	-	(74,419)	(7,661)	(8,208)	(9,302)	(9,850)
+ Δ CxP PROVEEDORES	-	-	-	-	-	-
+ Δ Sueldos por pagar	-	7,372	6,701	1,429	1,468	1,509
+ Δ Participacion Trabajadores		5,521	5,703	8,906	12,741	16,743
+ Δ Impuestos		6,883	226	3,993	4,781	4,990
Actividades de Inversión	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
- Adquisición PPE y intangibles	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
Actividades de Financiamiento	185,198	-	-	-	-	-
+ Δ Deuda Largo Plazo						
- Pago de dividendos	-	-	-	-	-	-
+ Δ Capital	185,198	-	-	-	-	-
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO	55,000	(14,366)	46,047	61,356	71,887	100,990
EFECTIVO PRINCIPIOS DE PERIODO	-	55,000	40,634	86,681	148,037	219,923
TOTAL EFECTIVO FINAL DE PERÍODO	55,000	40,634	86,681	148,037	219,923	320,913

9.9. FLUJO DE CAJA

En el flujo de caja se muestran los ingresos y egresos de la empresa, lo cual nos ayuda en la toma de decisiones para evaluar la rentabilidad del proyecto.

Los rubros del flujo de caja son:

- ✓ Ventas: se considera las vetas de los 4 cursos de capacitación, Nivel Básico de Guardianía Privada, Nivel de especialización de Guardianía y Vigilancia Privada, Formación de Supervisores, Curso de Formación de Investigadores Privados.
- ✓ Costos: Se toman en cuenta todos los rubros que se relacionan directamente con el servicio brindado de capacitación siendo estos los materiales didácticos, sueldos de docentes y depreciaciones de equipos de entrenamiento.
- ✓ Gastos sueldos.- de personal administrativo y operativo
- ✓ Gastos Generales: dentro de este rubro se encuentran los gastos administrativos tales como arriendo, servicios básicos, movilización, gastos de oficina.
- ✓ Interés.- son generados por el crédito financiado por Corporación Financiera Nacional con la tasa de interés vigente.
- ✓ Depreciación y Amortización: incluye equipos de entrenamiento, computación, oficina, gastos de constitución, software de computación; estarán financiados el 30% con capital propio y el 70% financiado con la Corporación Financiera Nacional.

El flujo de Caja en escenario normal es:

Tabla 60. Flujo de caja escenario Normal

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Ventas	-	577,296	636,120	697,680	764,712	841,320
Costo de los productos vendidos	-	334,870	376,203	407,146	441,374	480,808
UTILIDAD BRUTA	-	242,426	259,917	290,534	323,338	360,512
Gastos sueldos	-	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos generales	-	83,246	83,417	88,324	93,532	99,133
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	32,308	38,017	59,371	84,938	111,621
Gastos de intereses	-	11,344	9,243	6,934	4,398	1,611
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN	-	20,963	28,774	52,436	80,540	110,010
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	3,144	4,316	7,865	12,081	16,501
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	17,819	24,458	44,571	68,459	93,508
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	3,920	5,381	9,806	15,061	20,572
UTILIDAD NETA	-	13,899	19,077	34,765	53,398	72,937
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	32,308	38,017	59,371	84,938	111,621
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	3,144	4,316	7,865	12,081	16,501
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	3,920	5,381	9,806	15,061	20,572
I. FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO NETO (F.E.O)	-	41,116	44,194	57,573	71,181	88,141
INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(55,000)	-	-	-	-	-
VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	(59,983)	1,672	1,195	1,637	1,591
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	-	-	-	-	53,888
II. VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(55,000)	(59,983)	1,672	1,195	1,637	55,479
INVERSIONES	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
RECUPERACIONES	-	-	-	-	-	-
<i>Recuperación Equipo de entrenamiento</i>	-	-	-	-	-	37,617
<i>Recuperación equipo de computación</i>	-	-	-	-	-	40,012
III. GASTOS DE CAPITAL (CAPEX)	(130,198)	-	-	-	(7,500)	77,629
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(185,198)	(18,866)	45,866	58,768	65,318	221,249
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(185,198)	(18,866)	45,866	58,768	65,318	221,249
Préstamo	129,639	-	-	-	-	-
Gastos de interés	-	(11,344)	(9,243)	(6,934)	(4,398)	(1,611)
Amortización del capital	-	(21,289)	(23,391)	(25,699)	(28,236)	(31,023)
Escudo Fiscal	-	3,823	3,115	2,337	1,482	543
IV. FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	(55,560)	(47,677)	16,347	28,471	34,166	189,158

Se evaluaron dos escenarios tanto en un flujo de caja apalancado como no apalancado: pesimista (Ver Anexo 15), Optimista (Ver Anexo 16).

9.10. RETORNO PARA EL INVERSIONISTA

Por medio de las ganancias obtenidas se evalúa la rentabilidad de los accionistas sobre el capital invertido, para este análisis se debe traer a valor presente los flujos de caja mensuales. El costo de oportunidad del negocio con

el que fueron evaluados los flujos, sigue el modelo CAPM donde se tomaron variables como:

- ✓ Coeficiente Beta
- ✓ Tasa libre de riesgo
- ✓ Prima de riesgo
- ✓ Rendimiento del mercado

9.11. PUNTO DE EQUILIBRIO

Refleja el punto en el que las ventas cubrirán exactamente los costos sin generar utilidad o pérdida, expresándose en valores. Es decir, es el nivel de producción en el cual la utilidad o beneficio es cero.

El punto de equilibrio se logra al vender 581 cursos para el primer año a un precio promedio de USD 1,005, **Anexo No 17**

La fórmula para el cálculo de punto de equilibrio es:

$$P.E = \frac{C.F}{PV-CV} \quad (6)$$

Tabla 61. Punto de Equilibrio Unidades

Punto de equilibrio (unidades)	581	629	659	687	718
Nivel básico de guardianía privada	142	153	160	167	174
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	139	150	157	163	170
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	139	150	157	163	170
Curso de formación de investigadores privados	161	176	185	194	204

⁶ Rosswell, 2008

9.12. CONTROL DE COSTOS IMPORTANTES

Mediante los índices financieros se puede analizar la estabilidad de la empresa y su evolución en el tiempo, respecto a la rentabilidad, liquidez.

9.9.1. SENSIBILIDAD

Este análisis tiene la finalidad de mostrar efectos en la Tasa Interna de Retorno (TIR) con el cambio de una de las variables sea estas precio y/o cantidad.

Para esto, la variable que se afectará para el análisis de los escenarios normal optimista y pesimista es la cantidad de estudiante por cada curso de capacitación.

Tabla 62. Análisis de sensibilidad del proyecto

	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO OPTIMISTA
VAN	37,681	17,421	106,947
TIR	17.7%	15.0%	25.7%
PRI	4.2	4.2	3.9

Se puede concluir que un incremento en el número de estudiantes del 8% se obtiene casi el triple del Van y +8.0 puntos porcentuales en la TIR operacional del proyecto, generando así una mejor rentabilidad; así mismo la disminución de número de estudiantes del 4% disminuiría la rentabilidad afectando en 2.7 puntos porcentuales en TIR y -54% en VAN; sin embargo el proyecto cubriría las expectativas de la parte inversora.

9.9.2. ÍNDICES FINANCIEROS

Los indicadores financieros nos mostrarán un panorama proyectado para evaluar rentabilidad, solvencia, e índices operativos de la empresa y ver su progreso con el paso del tiempo.

Tabla 63. Índices Financieros Apalancados

ÍNDICE DE LIQUIDEZ APALANCADO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Razón Corriente	5.40	4.16	4.01	3.97	4.36
Capital de trabajo	63,482	75,042	99,981	131,028	186,535
ÍNDICE DE RENTABILIDAD APALANCADO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Margen sobre Ventas	2%	3%	5%	7%	9%
Margen Bruto	42%	41%	42%	42%	43%
Margen operativo	6%	6%	9%	11%	13%
Rendimiento sobre Activos ROA	13%	15%	21%	26%	29%
Rendimiento sobre Capital ROE	20%	22%	28%	30%	29%
Descomposición Du Pont ROE	20%	22%	28%	30%	29%
ÍNDICE DE DESEMPEÑO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Rotación cuentas por Cobrar	7.76	7.75	7.73	7.68	7.69
Periodo medio de cobro	47.05	47.10	47.24	47.53	47.48
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel de endeudamiento	0.64	0.55	0.43	0.30	0.18
Grado de Apalancamiento	2.77	2.23	1.75	1.43	1.22

Tabla 64. Índices Financieros Des- apalancado

ÍNDICE DE LIQUIDEZ DES-APALANCADO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Razón Corriente	5.82	5.21	5.10	4.86	4.84
Capital de trabajo	95,277	136,355	191,591	253,790	341,388
ÍNDICE DE RENTABILIDAD DES-APALANCADO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Margen sobre Ventas	4%	4%	6%	7%	9%
Margen Bruto	42%	41%	42%	42%	43%
Margen operativo	6%	6%	9%	11%	13%
Rendimiento sobre Activos ROA	13%	11%	14%	17%	18%
Rendimiento sobre Capital ROE	12%	11%	14%	17%	18%
Descomposición Du Pont ROE	12%	11%	14%	17%	18%
ÍNDICE DE DESEMPEÑO DES-APALANCADO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Rotación cuentas por Cobrar	7.76	7.75	7.73	7.68	7.69
Periodo medio de cobro	47.05	47.10	47.24	47.53	47.48
ÍNDICE DE APALANCAMIENTO					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel de endeudamiento	0.09	0.12	0.15	0.17	0.18
Grado de Apalancamiento	1.09	1.14	1.17	1.20	1.22

9.9.2.1 LIQUIDEZ

El índice de liquidez muestra un promedio de 4.38 durante los 5 años, lo cual nos indica que por cada dólar de deuda, se tiene 4.38 dólares para cubrir ese pasivo, lo cual da solvencia a la empresa y la misma está en condiciones de soportar cualquier inconveniente con recuperación de cartera por retrasos en el pago por parte de la SETEC.

9.9.2.2 RENTABILIDAD

Los indicadores de rentabilidad muestran una tendencia creciente, el margen neto sobre ventas incrementa 7 puntos porcentuales comparando desde el año 1 al año 5. En el año 1 la empresa genera de utilidad el 2% por cada dólar de ventas y en el 5to año este índice incrementa a 9% de rentabilidad por cada dólar de ventas.

9.9.2.3 DESEMPEÑO

La rotación de cuentas por cobrar se mantiene casi en línea a lo largo del proyecto, inicia con cobros a 47 días debido a que se proyecta que el 20% del costo del curso se cancela a 30 días y la diferencia a 60 días.

9.9.2.4 APALANCAMIENTO

El apalancamiento total indica que el primer año el 64% del activo se financia con deuda, al último año este índice termina con un nivel de endeudamiento del 18% sobre los activos totales.

9.13. VALUACIÓN

Para la valuación del proyecto se usó el modelo de valoración de activos financieros, el cual indica “la relación entre rendimiento esperado y el riesgo sistemático, y la consiguiente valoración de títulos.” (Van Horne, 2002)

La fórmula de valuación es:

$$CAPM = r_f + \beta(r_m - r_f) + R_p$$

r_f = Tasa libre de riesgo

β = Beta

$r_m - r_f$ = Premio por riesgo

r_p = Riesgo país

Tomado de: (Damodaran, 2015)

El CAPM del proyecto es de 12.67%, el TIR del proyecto debe ser mayor a esta tasa para considerarse viable.

Tabla 65. Cálculo CAPM

Tasa libre de riesgo	1.61%
Rendimiento del Mercado	8.00%
Beta	0.84
Riesgo País	6%
Tasa de Impuestos	33.70%
CAPM	12.67%

Tomado de (Damodaran, 2015)

Tomando en cuenta los resultados obtenidos y flujos netos de caja de un periodo de cinco años, se puede calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) para el escenario normal.

Tabla 66. Criterios de Inversión Proyecto

OPERACIONAL	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO OPTIMISTA
VAN	37,681	17,421	106,947
TIR	17.7%	15.0%	25.7%
PRI	4.2	4.2	3.9

Tabla 67. Criterios de Inversión Inversionista

ACCIONISTA	ESCENARIO NORMAL	ESCENARIO PESIMISTA	ESCENARIO OPTIMISTA
VAN	70,651	50,390	145,219
TIR	27.5%	23.2%	42.6%
PRI	4.13	4.24	3.79

La TIR operacional del proyecto en el escenario normal es del 17.7% es mayor al 12.67 de la CAPM; por lo tanto el proyecto es viable.

La TIR del inversionistas en el escenario normal es del 27.5% es mayor al 10.95% de la tasa WACC, por lo tanto el proyecto es viable.

10. PROPUESTA DE NEGOCIO

En este capítulo se establece el financiamiento deseado, el uso de los fondos y el retorno para el inversionista de la plantación.

10.1. FINANCIAMIENTO DESEADO

Para iniciar las operaciones del proyecto es necesario contar con el 70% de financiamiento de la inversión total, esto es USD. 129,638.88 Para esto, se solicitará un crédito a la Corporación Financiera Nacional, a una tasa anual de interés del 9.45% a un plazo de 5 años.

Con este nivel de apalancamiento, adicionalmente con el capital propio de USD 55,559.52 que representa el 30% del total de la inversión, se puede empezar la constitución y operaciones, ya que estarán cubiertas las necesidades de capital previstas.

10.2. ESTRUCTURA DE CAPITAL Y DEUDA BUSCADA

La estructura de capital ideal es con apalancamiento del 70% y aporte propio del 30%; aportado por los dos socios de la empresa. Además de compartirse el riesgo de inversión, es necesario porque no se cuenta con el 100% del capital.

10.3. CAPITALIZACIÓN

La empresa tendrá dos accionistas, quienes serán dueños y se dividirán la inversión en iguales proporciones, es decir cada uno aportara con el 15% del capital y también participarán de las utilidades generadas.

10.4. USO DE FONDOS

La empresa como se menciona anteriormente tendrá dos accionistas, los cuales contribuirán con un capital total de UDS 55,559.52, más el aporte del préstamo de USD 129,638.88; estos valores justifica la compra de equipos de

entrenamiento como el polígono de tiro virtual, equipos y sistemas, muebles, enseres, adecuación de instalaciones, gastos de constitución y capital de trabajo

10.5. RETORNO PARA EL INVERSIONISTA

En los tres escenarios, los inversionistas obtienen rendimientos positivos. Asimismo, su porcentaje de ganancias sobre el capital invertido es superior al de la tasa de descuento.

Tabla 68. Retorno para el Inversionista

	Criterios de Inversión Proyecto			Criterios de Inversión Inversionista		
	Normal	Optimista	Pesimista	Normal	Optimista	Pesimista
VAN	37,681.4	17,420.8	106,947.1	70,650.6	50,390.4	145,219.4
TIR	17.7%	15.0%	25.7%	27.5%	23.2%	42.6%
Periodo Rec.	4.2	4.2	3.9	4.1	4.2	3.8

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1. CONCLUSIONES

- ✓ El proyecto es viable y de crecimiento sostenido, debido que existe demanda insatisfecha; y las dos Instituciones avaladas para otorgar la certificación de guardias de seguridad no cubre la demanda nacional; razón por la cual la empresa Ciseg incursionará sin mayores problemas, cubriendo un 5% de la demanda insatisfecha en el primer año.
- ✓ La capacitación en la modalidad de guardias requiere también de una actualización de conocimientos cada año a través de 10 horas anuales de reentrenamientos, que permitirá permanecer en el mercado a largo plazo.
- ✓ Los guardias de seguridad serán entrenados y capacitados en el manejo y uso de armas a través de escenarios virtuales que permiten reducir costos, excelente destreza en el uso de armas, contribuyendo con el medio ambiente en la reducción de fuentes de calor como son la quema de pólvora de cada munición.
- ✓ En una etapa posterior una de las alternativas muy viables es la proyección en capacitación en riesgos de trabajo, debido a la obligatoriedad de capacitar a todos los trabajadores de todas las empresas del país en Seguridad Industrial y prevención de riesgos laborales, brecha que de igual forma se puede cubrir en todo el País, con especial atención en las industrias y grandes empresas que están introduciendo las OSHAS 18000 (sistema de gestión de prevención de riesgos laborales), las ISO 14000 (Sistema de Gestión Ambiental), entre otras.
- ✓ La necesidad de profesionalizar en carrera de guardias de seguridad es importante por el valor agregado que representa sus actividades; contribuyendo en la reducción de pérdidas personales, materiales y de imagen empresarial, ya que en muchos de los casos estos se constituyen un soporte en la reducción de accidentes, por cuanto si los

trabajadores, no cuentan con los equipo de protección personal, el guardia de seguridad no les permitirá trabajar en condiciones inseguras o a su vez de observar acciones inseguras que sean generadores de riesgo este puede parar la operación y para que esto suceda debe estar plenamente familiarizado con la operación y con las normas de seguridad Industrial.

- ✓ Hoy en día existe muchas empresas que no dan trámite de nuevas contrataciones si el personal no tiene su certificación como lo indica la normativa interna del Ecuador. Es así que existe una gran demanda de personal sin capacitación que no puede emplearse por falta de lugares en el otorgamiento de la certificación de guardias de Seguridad capacitados.
- ✓ En el futuro se puede realizar alianzas con Instituciones de formación a nivel internacional, para alcanzar Certificaciones Internacionales, que abalizan el nivel de profesionalización y competente en la gestión de la seguridad Física o Integral y esto concuerda con la necesidad de contar en cada una de las empresas con profesionales o técnicos para gestionar los riesgos empresariales y entre estos la Seguridad Física, de riesgos de trabajo.

11.2. RECOMENDACIONES

- ✓ Es recomendable establecer el negocio y ponerlo en marcha debido a la viabilidad financiera y comercial.
- ✓ Es importante que al realizar el análisis sobre el plan de negocio, se conozca sobre el mismo y las actividades que se realizan, ya sea mediante la experiencia u otras empresas similares ya existentes y posicionadas en el mercado.
- ✓ Cuando se realice la inteligencia de mercados es necesario conocer los detalles básicos y características del macro y micro entorno que incidan en los cambios de preferencias en el consumidor.
- ✓ Después de seleccionar los proveedores, es importante continuar investigando y analizando otras opciones, ya que se podrían encontrar

alternativas con mayor poder de negociación, términos favorables para las dos partes y costos más bajos y de mejor calidad.

- ✓ Es de vital importancia estar informado acerca de las innovaciones e incursiones de la competencia, ya que permite anticiparse al cambio en el mercado.
- ✓ Es fundamental tener en cuenta la innovación y diversificación, puesto que permiten renovar el interés de los clientes por nuevos cursos, y entrar en nuevos mercados.
- ✓ Es indispensable que, al entrar en funcionamiento y una vez que se haya constituido la empresa, se mantengan los valores institucionales, el respeto por el medio ambiente y se cumplan a cabalidad la misión y visión planteadas por medio de los objetivos.
- ✓ Es importante saber que la empresa va a cambiar al mismo tiempo que cambien las necesidades y tendencias de nuevos temas de aprendizaje, es por eso que puede ir variando la estructura de la empresa tomando en cuenta que el propósito debe ser mantenerse a través del tiempo.

REFERENCIAS

- Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramerica.* (19 de 07 de 2013). Recuperado el 30 de 07 de 2014, de Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramerica: <http://www.andes.info.ec/es/seguridad/mas-10-mil-guardias-seguridad-privada-ecuador-fueron-acreditados-tras-proceso-capacitacion>
- Allen, K. R. (2009). *Launching New Ventures*. Boston: Houghton Mifflin.
- Arroyo, E. (2012). Curso de Formación de instructores. En A. Elizabeth, *Curso de Formación de instructores*. Quito.
- Banco Central del Ecuador* . (20 de 01 de 2015). Recuperado el 20 de 01 de 2015, de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Central del Ecuador* . (20 de 01 de 2015). Recuperado el 20 de 01 de 2015, de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- Banco Central del Ecuador.* (20 de 01 de 2015). Recuperado el 20 de 01 de 2015, de Banco Central del Ecuador: http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Administración*. México: McGrawHill.
- Cedatos.* (04 de 2011). Recuperado el 04 de 08 de 2014, de Cedatos: http://www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php?Id=86
- CFN. (12 de 01 de 2015). *Corporación Financiera Nacional*. Recuperado el 12 de 01 de 2015, de Corporación Financiera Nacional: www.cfn.fin.ec
- Damodaran.* (01 de 03 de 2015). Recuperado el 01 de 03 de 2015, de Damodaran: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/histretSP.html
- Diccionario LID Marketing Directo e Interactivo. (2012). En J. v. Nispen, *Diccionario LID Marketing Directo e Interactivo*. Madrid: LID.
- El Comercio.com.* (12 de 07 de 2012). Recuperado el 30 de 07 de 2014, de <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/seguridad/oferta-de-capacitacion-guardias-de.html>
- Galindo, E. (2006). *Estadística Métodos y Aplicaciones*. Quito: ProCiencia.

- Heyne. (1998). *Conceptos de Economía el mundo según los economistas*. Madrid: Prentice Hall.
- Incasi*. (20 de 12 de 2014). Recuperado el 20 de 12 de 2014, de Incasi: www.incasi.com
- INEC*. (1 de 12 de 2014). Recuperado el 1 de 12 de 2014, de INEC: www.inec.gob.ec
- Kother, P., & Armstrong, G. (2011). Marketing Octava edición . En P. Kother, & G. Armstrong, *Marketing Octava edición* . México: Pearson Educación .
- Kotler, P. (2003). Fundamentos de Marketing (Sexta ed). En P. Kotler, *Fundamentos de Marketing (Sexta ed)* (pág. 61). México: Pearson Educación.
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados* . México : Pearson Educación.
- Malhotra, N. K. (2008). Investigación de Mercados (Quinta ed.). En N. K. Malhotra, *Investigación de Mercados* (pág. 10). México: Pearson Education.
- Ministerio Cordinador de Seguridad*. (2014). Recuperado el 30 de 07 de 2014, de Ministerio Cordinador de Seguridad: <http://www.seguridad.gob.ec/programa-nacional-de-capacitacion-y-certificacion-de-guardias-de-seguridad/>
- Mochón, F. (2006). *Conceptos básicos de macroeconomía*. Madrid- España: McGraw-Hill.
- Noticias en Linea*. (29 de 06 de 2012). Recuperado el 30 de 07 de 2014, de http://noticiasenlinea.com.ec/actualidad/30569_gobierno-inicia-capacitacion-de-guardias-privados-de-seguridad.html
- Porter, M. E. (1996). Ventaja Competitiva. En M. E. Porter, *Ventaja Competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior* (pág. 23). México: Continental, S.A de C.V.
- Secretaría Técnica de capacitación y Fomación Profesional*. (17 de 01 de 2015). Recuperado el 17 de 01 de 2015, de <http://www.secretariacapacitacion.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/Criterios-de-Acreditacio%CC%81n.pdf>
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional*. (12 de 12 de 2014). Recuperado el 12 de 12 de 2014, de Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional:

www.secretariacapacitacion.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/Procesos-de-acreditaciónmodificación-y-ampliación.pdf

Servicios de capacitación y seguridad. (2014). Recuperado el 05 de 08 de 2014, de Servicios de capacitación y seguridad:
<http://www.poligonovirtualsia.com/poligono-virtual/poligono-de-tiro.php>

Sotillo, R. (21 de 01 de 1998). *Capital emocional* . Recuperado el 18 de 01 de 2013, de Capital emocional:
<http://www.capitaleemocional.com/Pnl/pnl.htm>

Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2004). *Fundamentos de Marketing*. México: McGrawHill.

Superintendencia de Compañías . (1 de 10 de 2014). Recuperado el 1 de 10 de 2014, de Código CIUU4: ec2012, de Código CIUU4:
<http://www.supercias.gob.ec> 2012, de Código CIUU4:
<http://www.supercias.gob.ec>2012, de Código CIUU4:
<http://www.supercias.gob.ec> 2012, <http://www.supercias.gob.ec>

Van Horne, W. y. (2002). Fundamentos de administración financiera. En J. W. Van Horne, *Fundamentos de administración financiera* (pág. 103). México: Pearson Education.

ANEXOS

ÍNDICE ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTAS

ANEXO 2

LISTADO DE COMPAÑÍAS MERCADO OBJETIVO

ANEXO 3

FORMATO DE ENTREVISTAS

ANEXO 4

DESARROLLO DE ENTREVISTAS

ANEXO 5

REGLAMENTO A LA LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

ANEXO 6

REFORMA AL REGLAMENTO DE CENTROS DE FORMACIÓN Y
CAPACITACIÓN DE PERSONAL DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD
PRIVADA.

ANEXO 7

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA COMPAÑÍA
CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY

ANEXO 8

ESTRUCTURA DE COSTOS

ANEXO 9

ESTADO DE RESULTADOS – APALANCADO ESCENARIO
PESIMISTA

ANEXO 10

ESTADO DE RESULTADOS – SIN APALANCAR ESCENARIO
PESIMISTA

ANEXO 11

ESTADO DE RESULTADOS – APALANCADO ESCENARIO
OPTIMISTA

ANEXO 12

ESTADO DE RESULTADOS – SIN APALANCAR ESCENARIO
OPTIMISTA

ANEXO 13

BALANCE GENERAL – APALANCADO ESCENARIO PESIMISTA

ANEXO 14

BALANCE GENERAL – APALANCADO ESCENARIO OPTIMISTA

ANEXO 15

FLUJOS DE CAJA ESCENARIO PESIMISTA

ANEXO 16

FLUJOS DE CAJA ESCENARIO OPTIMISTA

ANEXO 17

CANTIDADES DE PUNTO DE EQUILIBRIO

ANEXO 18

ÍNDICES DE LA INDUSTRIA

ANEXO 19

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

ANEXO 20

VENTAS PROYECTADAS ESCENARIO PESIMISTA

ANEXO 21

VENTAS PROYECTADAS ESCENARIO OPTIMISTA

ANEXO 22

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO NORMAL

ANEXO 23

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO PESIMISTA

ANEXO 24

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO OPTIMISTA

ANEXO 25

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO NORMAL

ANEXO 26

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO PESIMISTA

ANEXO 27

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO OPTIMISTA

ANEXO 28

AMORTIZACIÓN DEUDA

ANEXO 29

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ESCENARIO NORMAL

ANEXO 30

VENTAS MENSUALES ESCENARIO NORMAL

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

La información recopilada mediante esta encuesta será de utilidad para la elaboración de mi tesis sobre la creación de un centro de capacitación en seguridad global. Por lo que agradezco su gentil atención y colaboración.

Objetivo: conocer el grado de aceptación de un nuevo centro de capacitación en seguridad global en la ciudad de Quito.

Datos Generales:

Nombre de la empresa _____

Dirección _____

Teléfonos _____

Actividad económica _____

1. ¿Con cuántos Guardias de seguridad cuenta su empresa?

Menos de 200 miembros De 200 a 500 miembros

Más de 500 miembros

2. ¿Todo el personal de seguridad de su empresa se encuentra capacitado para el puesto de trabajo en el que opera?

Sí No

3. ¿Qué porcentaje de sus trabajadores se encuentra capacitado?

Menos de 50% el 50% Más de 50%

4. ¿Qué cursos relacionados en Seguridad desearía poder capacitarse?

Nivel básico de guardianía privada

Nivel de especialización de Guardianía privada

Nivel de Formación de supervisores de Vigilancia y seguridad Privada

Curso de Formación de Investigadores privados

5. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir por un curso de capacitación para sus empleados?

De 100 a 199 dólares De 200 a 299 dólares De 300 a 399 dólares

De 400 a 499 dólares Más de 500 dólares

6. ¿Qué tiempo le parece conveniente para la capacitación?

1 mes 3 meses 6 meses otros

7. ¿Qué días preferiría tomar la capacitación?

De lunes a viernes Fines de semana

8. ¿En qué horario es más conveniente recibir la capacitación?

Mañana Tarde Noche

9. ¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación en Seguridad global?

Sí No

Cuáles:.....
.....

10. ¿Ha tomado algún curso relacionado en Seguridad global?

Sí No

11. Califique cada una de las opciones en los aspectos mencionados a continuación siendo 1 el de mayor calificación y 5 el de menor calificación

	1	2	3	4	5
Precio					
Material					
Forma de enseñanza					
Horario					

12. ¿Ha tenido dificultades para acceder a alguna capacitación? ¿De qué tipo?

De Tiempo

Económicas

Falta de conocimiento

Otras

13. ¿A través de que medio le gustaría recibir información de cursos que dictan los centros de capacitación en Seguridad?

Radio

Televisión

Periódico

Carta

Internet

Teléfono

Gracias por su colaboración. Su opinión es de gran importancia

ANEXO 2

LISTADO DE COMPAÑIAS MERCADO OBJETIVO

Servicio de vehículos blindados

EMPRESA		
BLINDARENT S.A.	SECRETA INTERNACIONAL INVESTIGACION INVESECRETA CIA. LTDA.	TRANSPORTADORA ECUATORIANA DE VALORES TEVCOL CIA. LTDA.
COMPANIA DE SERVICIOS DE PROTECCION Y SEGURIDAD, ECUATOSEGUR CIA. LTDA.	SHIELD TECHNOLOGIES BLINDAJES DEL ECUADOR CIA. LTDA.	MAGNUMFORCE SECURITY CIA. LTDA.
SEGURIDAD PROTECCION, MONITOREO, SEPRON CIA. LTDA.	SEGURIDAD, FIRMEZA, APLICADA, REGULADA A LA DISUACION SEFARDI CIA. LTDA	
CENTRO LATINOAMERICANO PARA LA EVALUACION DE LA CREDIBILIDAD CLEC CIA. LTDA.	INTERNATIONAL SECURITY SOCIETY SOCIETYSEG CIA. LTDA.	INTECPOL CIA. LTDA.
GRUVIPRO GRUPO DE VIGILANCIA Y PROTECCION PRIVADA CIA. LTDA.		
A.E.S.M. ASESORES ESPECIALISTAS EN SEGURIDAD MOYA HNOS. CIA. LTDA.	GAMASEGURIDAD CIA. LTDA.	VIGILANCIA, PROTECCION Y SEGURIDAD VIPROTECO CIA. LTDA.
ACESTRaining CIA. LTDA.	GARGOY SEGURIDAD CIA. LTDA.	VIGILANCIA, SEGURIDAD Y PROTECCION VISEGPRO CIA. LTDA
AEROSEG SERVICIO TECNICO DE SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA	GEDEONES DE SEGURIDAD GIDEONSEG CIA. LTDA.	VIGMAN CIA. LTDA.
AGIL SEGURIDAD AGILSEG CIA. LTDA.	GESEVIC CIA. LTDA.	VIGPRI, VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA.
AGUICENTINELA SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	GESSGENERAL SECURITY SYSTEM CIA. LTDA.	VIGYCONT VIGILANCIA CIA. LTDA.
ALBUSEG CIA. LTDA.	GLOBAL SECURITY SEGURIDAD PRIVADA GLOBALSEG CIA. LTDA.	VILLACRES ESTRELLA SEGURIDAD ADMINISTRATIVA GENERAL CIA. LTDA.
ALDASEG CIA. LTDA.	GLOBALCARESEG CIA. LTDA.	VINICIO SALOMON ARIAS GORDON VISAGO HIPER SEGURIDAD CIA. LTDA.
ALERT SECURITY ECUADOR CIA. LTDA.	GPM GUARDIANIA PRIVADA Y MONITOREO CIA. LTDA.	VIP FORCE CIA. LTDA
ALERTASECURITY CIA. LTDA.	GROSSMAN SECURITY CIA. LTDA.	VIP TODO SEGURIDAD VIPALLSEGUR CIA. LTDA.
ALTA TECNOLOGIA EN SEGURIDAD SELECTIVA CIA. LTDA. TECNOACES	GRUNSEG CIA. LTDA.	WEAPONSEG CIA. LTDA.
ALTO CENEP ALCENPASEGUR CIA. LTDA.	GRUPO CORPORATIVO DE PROTECCION Y SEGURIDAD PRIVADA AYALOCK CIA. LTDA.	WILLPOOL SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.
AMES SEGURIDAD CIA. LTDA.	GRUPO DE CONTROL DE RIESGOS CONTROLRISK CIA. LTDA.	WORLD SECURITY ASOCIADOS WYDOC CIA. LTDA.

ANALISIS ESPECIALIZADO DE RIESGO Y SEGURIDAD INTEGRAL AERSIN CIA. LTDA.	GRUPO DE SEGURIDAD Y ASESORAMIENTO GSA CIA. LTDA.	WSO WORLDWIDE SECURITY OPTIONS SEGURIDAD INTEGRAL CIA. LTDA.
ANETA SEGURIDAD CIA. LTDA.	GUARDIANIA VIGILANCIA Y SEGURIDAD GUARVISEG CIA. LTDA.	ZIPOL COMPAÑIA DE SEGURIDAD CIA. LTDA.
APOLOSECURITY CIA. LTDA.	GUARDIANIAS ECUATORIANAS CIA LTDA	MAXSIPTV MAXIMA SEGURIDAD INVESTIGACIONES PRIVADAS Y TRANSPORTE DE VALORES CIA. LTDA.
ARMSEPRI CIA. LTDA.	GUARPRIECUADOR CIA. LTDA.	MEEFROG SEGURIDAD Y VIGILANCIA CIA. LTDA.
ARMYSECURITY CIA. LTDA.	HALCONDOS SECURITY CIA. LTDA.	MEGSEG SEGURIDAD Y VIGILANCIA CIA. LTDA.
ARVISEG CIA. LTDA.	HALCONES VIGILANTES HALSEG CIA. LTDA.	MIROSEG SEGURIDAD INTEGRAL CIA. LTDA.
ASESORIA INTEGRAL EN SEGURIDAD ASEGUR CIA. LTDA	HUNTER SECURITY SUPLIES OTIVAE CIA. LTDA.	MOLARDEL CIA. LTDA.
ASESORIA-SEGURIDAD E INVESTIGACION PRIVADA ASEIP CIA. LTDA	HUNTERSEG CIA. LTDA.	MORALES LOZA PINO SEGURIDAD MOLOPISEG CIA. LTDA.
ASVICISP CIA. LTDA. ASOCIACION DE VIGILANTES CIVILES Y SEGURIDAD PRIVADA	IC SERVICIOS DE SEGURIDAD PRIVADA DEL ECUADOR ICSSE CIA. LTDA	MUNDIALSEG CIA. LTDA.
BACKCONTROL CIA. LTDA.	INGECSEG INGENIERIA EN CIENCIAS DE SEGURIDAD CIA. LTDA.	NORBER SEGURIDAD CIA. LTDA.
BEENGURION SECURITY CIA. LTDA.	INTERCON SECURITY SYSTEMS CIA. LTDA.	OCAVIP CIA. LTDA
BENALCAZAR ESCOBAR BENESC SEGURIDAD CIA. LTDA.	INTERNATIONAL AVIATION SERVICES MANAGEMENT CIA. LTDA.	OPERACIONES ESPECIALES DE SEGURIDAD OES CIA. LTDA.
BETANCOURT & ZAMBRANO SEGURIDAD CIA. LTDA.	JAVTRONIC SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	OTTOSEGURIDAD CIA. LTDA.
BMF FULLSEGURIDAD CIA. LTDA.	JIBAJASECURITY CIA. LTDA.	PHFSEGUR CIA. LTDA.
BOPIZUR CIA. LTDA.	K.D.T. FORZA ALERTA SEGURIDAD CIA. LTDA.	PINKERTON SECURITY PINKERSEC CIA. LTDA.
BRIGADAS ANTIROBOS BRIANTI CIA. LTDA.	KANUSEG SERVICIO DE SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	POINTFORSEG CIA. LTDA.
C&S- SEPRIV CIA. LTDA.	KELALLSECURITY CIA. LTDA.	POLISEGURIDAD CIA. LTDA.
CADENVILL SECURITY CIA. LTDA.	KWINTG GUARDIANIA TECNICA E INVESTIGACION CIA. LTDA.	PONCE - ESPINOSA & ASOCIADOS SU SEGURIDAD COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.
CALLVIG SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	LAAR C LTDA	PRADO SEGURIDAD VISPRADO CIA. LTDA.
CANAHER SECURITY CIA. LTDA.	LAERSEC SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	PREVENCION Y CONTROL DE RIESGOS DE SEGURIDAD PRECORIS CIA. LTDA.
CARCHI SEGURIDAD PRIVADA - CARSEPRI CIA. LTDA.	LEMA GAYBOR SEGURIDAD LEGAYSEG CIA. LTDA	PROARENS CIA. LTDA. PROTECCION, ENTRENAMIENTO Y SERVICIOS
CARLOS IVAN CARRERA COMPANIA LIMITADA	LINE SECURITY CIA. LTDA	PROFESIONALES EN SEGURIDAD PRIVADA PROSEGPRIM CIA. LTDA.

CASALAY CALLE, SAMANIEGO, LAYEDRA SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	LONGPORT ECUADOR CIA. LTDA.	PROFESIONALES EN VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRONASER CIA. LTDA.
CASEGURIDAD CIA. LTDA.	LOSPROFESIONALES SEGURIDAD PERSONAL Y CORPORATIVA CIA. LTDA	PROSEMPI COMPANY PROFESIONALES EN PROTECCION Y SEGURIDAD DE EMPRESAS Y PERSONAS IMPORTANTES C.L.
CASEMAGER COMPAÑIA DE SEGURIDAD MARIA GERARDA, CIA. LTDA.	LOSS PREVENTION COMPAÑIA DE SEGURIDAD CIA. LTDA.	PROSETECNIM SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.
CENTISEG CIA. LTDA.	MACROSEGURIDAD PRIVADA MSP CIA. LTDA.	PROTECCION ADMINISTRACION MANTENIMIENTO PROADMA CIA. LTDA.
CENTRO DE FORMACION EN SEGURIDAD ESFORMASEG CIA. LTDA.	MAGNUMSEG CIA. LTDA.	PROTECCION A PERSONAS IMPORTANTES PROVIP'S SECURITY CIA.LTDA
CENTRO DE FORMACION Y CAPACITACION DE PERSONAL DE SEGURIDAD PRIVADA INCASIECUADOR C. LTDA.	MAJORE SEGURIDAD CIA. LTDA.	PROTECCION Y SEGURIDAD INTERNACIONAL PROSEI CIA. LTDA
CENTURION SEGURIDAD PRIVADA CENTURIONSEG CIA. LTDA.	MAKROESCOLTAS CIA. LTDA.	PROTECCION Y VIGILANCIA DEL ECUADOR PROVIECUADOR CIA. LTDA
CO-PRI-CUV CIA. LTDA. COMPAÑIA PRIVADA Y CUSTODIA DE VALORES	MARIPROBI CIA. LTDA.	PROTECCION, SEGURIDAD, VIGILANCIA E INVESTIGACION PRIVADA, PROSEVIP CIA. LTDA.
COLMASEX CIA. LTDA	MAROSWAL SEGURIDAD PRIVADA CUSTODIA DE CONTENEDORES Y TRANSPORTE DE VALORES CIA. LTDA.	PROTECPRI DE SEGURIDAD PRIVADA C LTDA
COMAXSEG COMPAÑIA MAXIMA DE SEGURIDAD CIA. LTDA.	MARVASEP CIA. LTDA.	PROTECSA PROTECCION PROFESIONAL C LTDA
COMBATSIRFILCO SEGURIDAD CIA. LTDA.	MASTERSEG CIA. LTDA.	PROTECTION AND LOGISTICS SERVICES PALS ECUADOR CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE ASESORIA Y SERVICIOS LOGISTICOS DE SEGURIDAD COASERLOS CIA. LTDA.	MAXIMUNSEG CIA. LTDA.	PROVIALSEG CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD COMBAT SEN CIA. LTDA.	PROVISEGURIDAD COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	PROVIPRIE, PROTECCION Y VIGILANCIA PRIVADA DEL ECUADOR CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD E INVESTIGACIONES PRIVADAS CONTROLINVES CIA. LTDA.	PULPOTRONIC CIA. LTDA.	ESPECIALISTAS DE SEGURIDAD Y PROTECCION PRIVADA E.D.E.S.E.G CIA. LTDA
COMPAÑIA DE SEGURIDAD FUSTILLOS PROTECCION FUSTIPROT CIA. LTDA.	QUITO SEGURIDAD PRIVADA Y PROTECCION INDUSTRIAL QUISEPRIN CIA. LTDA.	EXCELENCIA EN SEGURIDAD EXELSEGURIDAD CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD JARPISEG CIA. LTDA.	QUITOSESECURITY CIA. LTDA.	EXCELSEG CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD OLASECURITY DEL ECUADOR CIA. LTDA.	RANGERSPRIV SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	FAST SECURITY CIA. LTDA.

COMPAÑIA DE SEGURIDAD PREVESECURITY CIA. LTDA.	RAPSECURITY RAPIDEZ DE SEGURIDAD EN DEFENSA DE LA VIDA CIA. LTDA.	FENIXSECURITY INTEGRAL CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA ALVAREZ ALVAREZ ASOCIADOS CIA. LTDA.	RESPUESTA DE ALARMAS VIGILANCIA Y SEGURIDAD RAVSSEGURIDAD CIA. LTDA.	FIRST SECURITY SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA AMERICANA DE SEGURIDAD AMESEGU CIA. LTDA.	RIVIRUSVIGP RIERA VICUÑA SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA.	FORTSEG FORT SEGURIDAD DEL ECUADOR CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA ASOSEGUIDAD CIA. LTDA.	ROBALINO RAMIREZ CIA. LTDA	FRACTALSEG CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA EFIPERVIG CIA. LTDA.	ROJAS & PAREDES SECURITY CIA. LTDA.	FRAVISEG FRANCISCO VIVAS SEGURIDAD CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA GEVSECURITY CIA, LTDA.	SALVAGUARDIA CUIDADO Y FIRMEZA SALDAFIR CIA. LTDA.	FREVINCO FUERZA DE REACCION, VIGILANCIA INDUSTRIAL Y COMERCIAL CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA GUERRA OCANA CIA. LTDA.	SAMESEGURI CIA. LTDA.	FUERZA DE SEGURIDAD OPERATIVA F.S.O. CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA HZPROSVIN CIA. LTDA.	SANCHEZ & VITERI SEGURIDAD CIA. LTDA.	FUERZA DE SEGURIDAD PRIVADA FUERSEPRI CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA JIMENEZ ARCOS CIA. LTDA.	SANGURIMA, ALMEIDA, JUMBO SEGURIDAD PRIVADA SAJSPRI CIA. LTDA.	FUERZA ESPECIAL DE PROTECCION COMPANY FESPROTEC CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA MEDEO CIA. LTDA.	SEAPRI ECUATORIANA Y ASESORIA PRIVADA CIA. LTDA	FUERZA ESPECIAL DE SEGURIDAD EXTREMFORCE CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA ORIENTAL SEPRITAL CIA. LTDA.	SEAWOLF COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	FULLSECURITY CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA PAQUISHASEG CIA. LTDA.	SECOIN, SEGURIDAD COMERCIAL INDUSTRIAL CIA. LTDA.	G4S SECURE SOLUTIONS (ECUADOR) CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA SECURITYZEUS CIA. LTDA.	SECUATT CIA. LTDA.	GALAX SEGURIDAD GALAXSEG CIA.LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA SEGURISARZ CIA. LTDA.	SECURITY & INTELLIGENCE GROUP SEING CIA. LTDA.	SEGURIDAD MAXIMA SEGUMAX CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD PRIVADA, SEGRUVITAL CIA. LTDA.	SECURITY AIRPORT SERVICES AIRPORTSEC CIA. LTDA.	SEGURIDAD MINERA INTERNACIONAL SEMINTER C. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD RUGIED CIA. LTDA.	SECURITY ORGANIZATION SERVICE S.O.S. CIA. LTDA.	SEGURIDAD NACIONAL Y PROFESIONAL SENAPRO CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD SABUVESEGURIDAD CIA. LTDA.	SECURITYFMM CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA ACTIVE SECURITY COMPANY A.S.C. CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD Y GUARDIANA COMSEG CIA. LTDA.	SECURITYLASER CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA BEDOYA SEPRIBE CIA. LTDA
COMPAÑIA DE SEGURIDAD Y MONITOREO SEGURIMONIT CIA. LTDA.	SEGAPRO SERVICIO GARANTIZADO DE PROTECCION CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA CRUZ, SISALEMA Y ERAZO CRUSIER CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA ESPINOSA ORDONEZ ESORI CIA. LTDA.	SEGCOMPRI CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA DEL VALLE SEPRIVALLE CIA. LTDA.
COMPANIA DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA COSEVIP CIA. LTDA.	SEGDEFENSA CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA ECUAESPARTAN CIA. LTDA
COMPANIA DE SEGURIDAD, PROTECCION Y VIGILANCIA PROVICOVRA CIA. LTDA.	SEGEQUADOR CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA IWIAS SEPRIWIAS CIA. LTDA.

COMPAÑIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD ANDINO AVISEP CIA. LTDA.	SEGMILSP CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA PACIFIC SECURITY FORCE CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA ECUASECURITY C. LTDA.	SEGOCAR C. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA PUMA PUMASEG CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA VIGFLORI CIA. LTDA.	SEGOPE SEGURIDAD CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA SEGPRIMAN CIA. LTDA.
COMPAÑIA GUARDERAS BARBA SEGURIDAD CIA. LTDA.	SEGROLU SEGURIDAD ROSERO LUIS E HIJOS CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA SEGURCITIES CIA. LTDA.
COMPANIA PROFESIONAL DE SEGURIDAD COPSEMESGAL CIA. LTDA.	SEGUAMERICA CIA. LTDA.	SEGVIDIAZ CIA. LTDA.
CORCELSEGURIDAD GLOBAL CIA. LTDA.	SEGUGIC SEGURIDAD INTELIGENCIA CIVIL CIA. LTDA.	SEPRIASU SEGURIDAD PRIVADA ASESORIA Y SUMINISTROS CIA. LTDA.
CORDOVA & TAPIA PROTECCION PRIVADA CIA. LTDA.	SEGUIT CIA. LTDA.	SEPRIMUN, SEGURIDAD PRIVADA MUNIVE CIA. LTDA.
CORONEL GARCIA OLIVO, COGAROL CIA. LTDA.	SEGULLAURI CIA. LTDA	SEPRODA CIA. LTDA.
CORPORACION DE INSTITUCIONES UNIDAS DE SEGURIDAD CORPOCIUSEGSA CIA. LTDA.	SEGUME SEGURIDAD MINERA Y EMPRESARIAL CIA. LTDA.	SEPRONAC SEGURIDAD Y PROTECCION NACIONAL CIA. LTDA.
CORPORACION OPERATIVA DE SEGURIDAD INTEGRAL COSI CIA. LTDA.	SEGURCAS CIA. LTDA.	SEPROVIP SERVICIO DE PROTECCION Y VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA.
CORPSEG CIA. LTDA.	SEGURIDAD ALVAREZ AREVALO CIA. LTDA.	SERTECPRIV CIA. LTDA
CORREA & CORREA GORDILLO CIA. LTDA.	SEGURIDAD BANCARIA PROFESIONAL SEGURBANC CIA. LTDA	SERVICIO DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD PRIVADA SEINSEPRI C. L.
COSEPRIEC CIA. LTDA.	SEGURIDAD E INVESTIGACION PRIVADA SANDOVALIN CIA. LTDA.	SERVICIO DE VIGILANCIA Y PROTECCION SERVIPROT CIA. LTDA
COSESUPA CIA. LTDA	SEGURIDAD EMPRESARIAL PRIVADA E INVESTIGACION PROFESIONAL SEPIP CIA. LTDA.	SERVICIO DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD SCORPION'S CIA. LTDA
COSMAC COMPANIA DE SEGURIDAD Y MANTENIMIENTO COMERCIAL C LTDA	SEGURIDAD IBEROECUATORIANA SEIBE CIA. LTDA.	SERVICIO PANAMERICANO DE PROTECCION PANAMPRO CIA. LTDA.
COTECSE CONTROL TECNICO CIENTIFICO DE SEGURIDAD ECUATORIANA CIA. LTDA.	SEGURIDAD INTEGRADA CYNJAR CIA. LTDA.	SERVICIOS AEROPORTUARIOS NEXUS AVIATION SECURITY CIA. LTDA.
COVIPRI COMPAÑIA DE VIGILANCIA INDUSTRIAL PRIVADA CIA. LTDA.	SEGURIDAD INTEGRAL PRIVADA CON CANES SIPCAN CIA. LTDA.	SERVICIOS DE GUARDIANIA PRIVADA DEL ECUADOR SEGUPRIE CIA. LTDA.
CUERPO DE SEGURIDAD PRIVADA CSP CIA. LTDA	SEGURIDAD INTEGRAL VASEGIN CIA. LTDA.	SERVICIOS DE SEGURIDAD ARMILED CIA. LTDA.
CUIDADO, PROTECCION Y SEGURIDAD PROTECSHERIFF CIA. LTDA.	SEGURIDAD JAVERIANA SEGJAV CIA. LTDA.	SERVICIOS DE SEGURIDAD PRIVADA E INVESTIGACION INVESPRI CIA. LTDA.
CUSPROSEVI CIA. LTDA	SEGURIDAD MACETОВI MALDONADO CEDILLO TORRES Y VIZCAINO CIA. LTDA.	SERVICIOS INTEGRALES DE VIGILANCIA PROTECCION Y CONTROL ESPECIALIZADA SIVPROCE CIA. LTDA.

CUSTODY OF VALUABLE GOODS AND FOREIGN TRADE COVGOFORT CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA SKUALO'S CIA. LTDA.	SERVISIOCHGROUP CIA. LTDA.
CYASYV CIA. LTDA.	SEGURIDAD PRIVADA VARELA-GUERRON VAGUER CIA. LTDA.	SETRACOM SEGURIDAD PRIVADA Y TRANSPORTE DE VALORES CIA. LTDA.
DAVSEG SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	SEGURIDAD RESPONSABLE SEGRES CIA. LTDA.	SIARS CIA. LTDA.
DE LA TORRE SEGURIDAD CIA. LTDA.	SEGURIDAD SALGUERO VASQUEZ SEGSALVAS CIA. LTDA.	SIMBORAM SECURITY INTERNATIONAL CIA. LTDA.
DEFENCE SYSTEMS ECUADOR DSE CIA. LTDA.	SEGURIDAD TOTAL SEGURITAL CIA. LTDA.	SINCOLEC CIA. LTDA.
EAGLE'S EYES CIA. LTDA	SEGURIDAD Y LIDERAZGO SEGCAPACITACION CIA. LTDA.	SIO SEGURIDAD INTEGRAL ORGANIZADA CIA. LTDA.
EAGLESECURITY CIA. LTDA.	SEGURIDAD Y SERVICIOS GENERALES SERVISAFE CIA. LTDA.	SISCOP SERVICIO DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD COMPAÑIA PRIVADA CIA. LTDA.
ECUASEGURIDAD CIA LTDA	SEGURIDAD Y TURISMO SEGUTOURING CIA. LTDA.	SISD CIA. LTDA. SEGURIDAD INTERNACIONAL & SISTEMAS DE DEFENSA
EMPRESA DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD EMINSER CIA. LTDA.	SEGURIDAD Y VIGILANCIA PROVIGILANCE CIA. LTDA.	SISTEMAS ELECTRONICOS INTEGRADOS ANPRISEGSYSTEM CIA. LTDA.
EMPRESA DE SEGURIDAD EMSECOR CIA. LTDA.	SEGURILEJA CIA. LTDA.	SITEVSOL CIA. LTDA
EMPRESA DE VIGILANCIA PRIVADA SEGURIDAD EMMANUEL PARDO CIA. LTDA.	SEGURLATORRE CIA. LTDA.	SKYGUARD SEGURIDAD INTEGRAL CIA. LTDA.
EMPRESA PRIVADA DE SEGURIDAD COMERCIAL EMPRISCOM CIA. LTDA.	SEGURQUITO CIA. LTDA.	SPEINTV SEGURIDAD PRIVADA INVESTIGACIONES TRANSPORTE DE VALORES CIA. LTDA.
EMSEOM CIA. LTDA.	SEGVICUR SEGURIDAD CIA. LTDA.	STM SERVICIOS TECNICOS DE MANTENIMIENTO Y SEGURIDAD SERMANSEG CIA. LTDA.
ENDARA & BENAVIDES SECURITY CIA. LTDA.	TALAHASY SEGURIDAD CIA. LTDA.	SWATSEG VIGILANCIA CIA. LTDA.
ESCORPIONES DE SEGURIDAD ESCORSEG CIA. LTDA.	TAURUSMEGA SEGURIDAD CIA. LTDA.	SYGMUS VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA.
ESPAÑA-PONCE CIA. LTDA	TECNISECURITY CIA. LTDA.	T.S.P. SERVICIO DE SEGURIDAD CIA. LTDA.
V&M SECURITY CIA. LTDA.	TEVCUSTODIA CIA. LTDA.	VIPRISEP-VIGILANCIA PRIVADA Y SEGURIDAD PERSONAL CIA. LTDA.
VEMASPRI VELASTEGUI MACIAS SEGURIDAD PRIVADA CIA. LTDA.	TEVDISUACION CIA. LTDA.	VIPSECURITY CIA. LTDA.
VIARUN CIA. LTDA.	TORRES AES SOLUCIONES EMPRESARIALES AVANZADAS CIA. LTDA.	VIPSEGURIDAD CIA. LTDA.
VIGAR VIGILANCIA PRIVADA CIA. LTDA.	TORRES Y CASTRO SEGURIDAD CIA. LTDA.	VIROGON ALL SECURITY CIA. LTDA.
VIGILANCIA INDUSTRIAL COMERCIAL VICOSA CIA. LTDA.	TRANSPORTE DE VALORES Y SEGURIDAD TRAVASEG CIA. LTDA.	VISALEC SEGURIDAD CIA. LTDA.
VIGILANCIA PRIVADA EXPERIMENTADA DIURNA Y NOCTURNA, PRIVEDYN CIA. LTDA.	TRANSPORTE NACIONAL DE VALORES Y SEGURIDAD PRIVADA TVALS CIA. LTDA.	VIZURDUR CIA. LTDA.

VIGILANCIA SEGURACI C LTDA	TROYANSEG CIA. LTDA.	VIGILANCIA Y ALARMA VIGIALARMA CIA. LTDA.
VIGILANCIA SEGURIDAD Y PROTECCION VISPROT CIA. LTDA.	VIGILANCIA, INVESTIGACION Y TRANSPORTE DE VALORES VINCUVAL CIA. LTDA	VIGILANCIA Y PROTECCION VIGIPRO CIA. LTDA
VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA DEL ECUADOR VISEPRIEC CIA. LTDA.	VIGILANCIA Y SEGURIDAD VIGILAVISEP CIA. LTDA.	
ALFASECURITY CIA. LTDA.	SEGURSERVI CIA. LTDA.	HSEQ PREVENCIÓN S.A.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD E INVESTIGACION PRIVADA AIRPORT DEL VALLE PROTECAIRPORT CIA. LTDA.	VASERUM CIA. LTDA.	INTELLIGENT SECURITY SEGURIDAD INTEGRAL CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA ALFLUPA CIA. LTDA.	FUERZA Y SEGURIDAD RELAMPAGO SEGURELAMPAGO CIA. LTDA.	INVELEX COMPAÑIA DE INVESTIGACIONES PRIVADAS CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA SEGULOMAXE CIA. LTDA.	PASEPRISEGUR CIA. LTDA.	IVINVESTIGACION SEGURIDAD Y VIGILANCIA INTEGRAL CIA. LTDA.
COPRIVIN CIA. LTDA.	SCHUTZMANN SEGURIDAD CIA. LTDA.	KORUMASEG CIA. LTDA.
ECUPROTECTIVE S.A.	SEALARM ALARMAS MONITOREADAS CIA. LTDA.	LA SEGURIDAD ES IMPORTANTE LASEIM CIA. LTDA.
EMPRESA DE SEGURIDAD INTEGRADA HEROSECURITY CIA. LTDA.	GEOSAFETY SEGURIDAD INTEGRAL CIA. LTDA.	MASACHE & MASACHE GESEPSEGURIDAD CIA. LTDA.
AEC AUTOMATIZACION ELECTRICA Y CONTROL CIA. LTDA.	SECUREMAX CIA. LTDA.	FIRE PROTECTION GLOBAL FIREPROGLOBAL CIA. LTDA.
ALLSTATE SECURITY SISTEMAS CIA. LTDA.	SEGURIDAD ELECTRONICA MONITOREO Y SERVICIOS SEMOSER S.A.	GPSTRACK S.A.
ANDINA DE SEGURIDAD SA ANSESA	SICUREXPERT S.A.	GRANSHING SEGURIDAD CIA. LTDA.
AUDIOAUTO S.A.	SISTEMAS INNOVADOS DE CONTROL, SEGURIDAD Y VIGILANCIA ELECTRONICA SYSTINOVACONT CIA. LTDA.	IMPOEMOTICA CIA. LTDA.
AWATRONIC S.A.	SISTEMAS INTELIGENTES DE TECNOLOGIA INTEGRAL SITINTEGRAL S.A.	INGENIERIA DE SEGURIDAD E INCENDIOS LEVO C LTDA
CARLOS GUARDERAS BARBA MONITOREO CIA. LTDA.	SKYPATROL S.A.	INSERV T SERVICIOS INDUSTRIALES CIA. LTDA.
CENTRO INTEGRAL ELECTRONICO CENINTELEC CIA. LTDA.	SOLIDLOCK S.A.	ITMATION CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD ELECTRONICA HALTRONIC S.A.	SOLUCIONES DE INGENIERIA ELECTRONICA INGELSOLVIP CIA. LTDA.	LAARCOM COMUNICACIONES Y SEGURIDAD CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD PRIVADA Y A PERSONAS MORESEG CIA. LTDA.	TEVEOEcuador S.A.	LION SECURITY SYSTEMS CIA. LTDA.
COMPAÑIA DE SEGURIDAD RETUS CIA. LTDA.	TRABEC CONSULTORES CIA. LTDA.	MACCONTAINER S.A.
DISTRIBUCION Y RASTREO SATELITAL DEL ECUADOR DISTRISAT S.A.	UBICSAT CIA. LTDA.	MACROTRONICA SOLUCIONES TECNOLOGICAS CIA. LTDA.
EMERGENCY SYSTEM SYSEMER CIA. LTDA.	ULTRASISTEMAS CIA. LTDA.	MAQUINARIA EQUIPOS & SUMINISTROS INDUSTRIALES MESUMI S.A.
ESPINOSA & NUÑEZ CIA. LTDA.	V.C.E. SECURITY CIA. LTDA	MASTER FIRE PREVENCIÓN DE INCENDIOS CIA. LTDA.

FIRE & CONTROL PROYECTOS FIRECONSYS S.A.	VIDAL EQUIPAMIENTO VIDALEQUIP SOCIEDAD ANONIMA	MORENO VINUEZA TINOCO CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS CIA. LTDA.
POLIVIALES CIA. LTDA.	SAINCONTROL CIA. LTDA.	RASTRACK SATELITAL ECUARASTRACK S.A.
PROTECCION INTELIGENTE INTELPROTSEG S.A.	SATELITAL PROTECTION SATPROEQ S.A.	ROYAL PRINCE SERVICES CIA. LTDA.
SAFETYCORP SEGURIDAD CORPORATIVA CIA. LTDA.		
COBEINS CIA. LTDA.	IASE INVESTIGACIONES Y ASESORIA EN SEGURIDAD ELECTRONICA CIA. LTDA.	SERVICIO DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA SESEVIN CIA. LTDA.
FUERZA INTEGRAL DE SERVICIOS DE SEGURIDAD FISSEG CIA. LTDA.		

Tomado de: Superintendencia de Compañías

ANEXO 3

FORMATO DE ENTREVISTAS

Entrevista N° 1

Cap. Ramiro Moscoso, CPP

Superintendente de Seguridad

PETROAMAZONAS

Celular: 0992826629

1. ¿Qué beneficios contribuye la seguridad a la ciudadanía?
2. ¿En el Ecuador cuales son las falencias de Seguridad por las cuales las pérdidas se incrementan?
3. ¿La Normativa de Seguridad del país contribuye para la protección de las personas, bienes y la economía?
4. ¿Qué tipos de Seguridad son las que deberían implementarse en el ámbito empresarial?
5. ¿Cree Ud. que el Ecuador tienen una cultural de seguridad?

Entrevista N° 2

Ing. Tarquino Zapata

Gerente General

VIGIPRO

Celular: 0999825111

1. En base a que ejes se debe gestionar la seguridad en el país
2. Los guardias de seguridad de que manera contribuyen y generan valor a las empresas que prestan sus servicios
3. Ud. conoce cuál es el margen de profesionalización que tienen los guardias de seguridad en el Ecuador
4. Conoce Ud. que centros de capacitación existen en el país y cree UD que cumplen la necesidad de capacitación y entrenamiento de los guardias de seguridad.
5. Cuáles son las causas principales para que exista inseguridad en el país.

Entrevista N° 3

Ing. Henry Duran

Coordinador de Seguridad

EPETROECUADOR

Celular: 0999062446

1. De qué manera los gobiernos municipales y nacionales pueden contribuir a mantener la seguridad de los bienes, personas y economía.
2. Los sistemas de protección de qué manera deber ser implementados en la seguridad empresarial.
- 3.Cuál es el objetivo de análisis de riesgos antisociales
4. Existe algún modelo de gestión de seguridad física

5. Cuáles son los beneficios que brinda el sistema de circuito cerrado de televisión.
6. En qué consiste los sistemas de control de accesos.

ANEXO 4

DESARROLLO DE ENTREVISTAS

Entrevista N° 1

Cap. Ramiro Moscoso, CPP

1. La seguridad significa libre de peligro; es decir es el estado ideal de las cosas, pero en nuestro país y en ningún lado del mundo vivimos un estado ideal, por lo tanto nosotros vivimos en un estado de inseguridad en donde prevalece las medidas de protección que debe brindarse a las personas, a los bienes, a la economía, a la información y a la imagen de la empresa; por lo tanto este sistema de seguridad debe ser implementado o gestionado por un profesional de seguridad, que le permita contribuir o generar valor y reducir las pérdidas negras, que tienen las empresas en sus negocios, con sus trabajadores, con sus bienes, con sus clientes y esto se logra reduciendo los vacíos o desviaciones a través de dos ejes de prevención y protección que permitan reducir el margen de oportunidad y vulnerabilidad.
2. En el Ecuador existen falencias muy importantes y son prácticamente las que no han permitido despegar y han generado pérdidas importante a las empresas, primero porque no ha existido el conocimiento y los profesionales han tenido que salir a capacitarse a otros países como Colombia, Perú, Estados Unidos, España con la finalidad de complementar sus conocimientos y desarrollar una gestión de seguridad integral; hace poco tiempo atrás, la seguridad en nuestro país ha sido desarrollada de una manera empírica, es decir por personas que ocuparon puestos de seguridad pública o miembros de fuerzas armadas

y creen que con el hecho de ser profesionales en estas ramas ya están capacitados para reducir pérdidas personal y económicas; por lo tanto la base fundamental es la implementación de una nueva normativa, en la que para dirigir áreas de seguridad deban hacerlo profesionales en la rama y especialización de la seguridad integral que abarque no solo los riesgos sociales, sino también los antisociales.

¿Cuáles son estos riesgos? Las pérdidas internas, externas y mixtas que son los que generalmente causan vacíos, desviaciones, generado pérdidas económicas y pérdidas de imagen empresarial por no haber sido gestionados por personal profesional, eso como principal base.

El segundo punto es que las empresas creen que ya tienen la seguridad total solo con el hecho de contratar un guardia de seguridad y eso es completamente erróneo, la seguridad humana es la seguridad básica que se debe implementar, esto es un solo sistema de barreras, en conclusión los guardias de seguridad son la seguridad básica que se puede contar para proteger una instalación, pero esto es lo mínimo que una empresa puede tener, razón por la cual debe considerar el incremento de un sistemas de seguridad electrónica, de autoprotección, seguridad física; con estos sistemas las seguridades de las instalaciones estarán medianamente satisfechas y podrán desarrollar sus actividades económicas con la tranquilidad que el caso lo requiere.

- 3.** Realmente la normativa del país no contribuye en forma completa a la seguridad de las personas, la seguridad de los bienes, se requiere una seguridad jurídica, para saber a qué atenerse en la parte económica, se requiere también que el sistema judicial sea ágil, oportuno y la ley sea haga justicia si mirar a quién.

Hoy en día, hay la exigencia de que los guardias de seguridad alcancen una certificación, esto por lo menos va a mejorar el desempeño de los guardias de seguridad de una instalación privada o pública, ellos con su accionar identifican los riesgos laborales y riesgos antisociales que se puedan presentar en su empresa; por lo tanto se constituyen el primer

mecanismo de alerta para identificar un riesgo y de igual manera generar acciones que permitan reducir el margen de exposición que tengan los bienes, las personas, la economía y la imagen empresarial.

4. Para implementar un sistema de seguridad debe partir de un análisis de riesgos, de un diagnóstico de seguridad integral donde un profesional determine cuáles son los sistemas de seguridad que deban implementarse y estos son: sistema de seguridad humana, seguridad física, seguridad electrónica, sistemas de circuito cerrado de televisión y control de accesos, medios que permiten demorar los ingresos indebidos, impedir acciones delictivas dentro de las instalaciones y principalmente disuadir el cometimiento de los delitos en el interior de la empresa y esto se logra con estos sistemas de seguridad que deben implementarse en las instalaciones de las empresas.
5. Realmente la historia nos dice que el Ecuador no tiene una cultura de seguridad, lo que tiene es una cultura reactiva que una vez que se presenta el hecho, daño o destrucción o cuando se ha materializado la pérdida recién ahí buscan compensación, medidas de seguridad que pueden temporalmente reducir la pérdida o la cosa valiosa expuesta, por lo tanto la cultura de seguridad de nuestro país es muy deficiente, débil y debe basarse principalmente a través de la educación, capacitación, entrenamiento y esto es parte de las funciones, derechos y obligaciones que tienen las empresas públicas y privadas, en capacitar a los trabajadores en los riesgos que manejan cada una de las funciones y darle el entrenamiento, la inducción, la capacitación para que estas personas puedan desempeñarse en su puesto de trabajo de una manera segura.

Entrevista N° 2

1. La seguridad del país debe basarse en dos ejes fundamentales y tradicionales que son, el primer eje es el de prevención, esta línea de dirección debe basarse en nuestro desarrollo, crecimiento en nuestras áreas productivas, económicas, educativas ¿y que es la prevención?

Prevención es adelantarse a los hechos negativos que pueden presentarse y buscar medidas compensatorias que permitan reducir la exposición al riesgo en la cual puede encontrarse una empresa, la prevención se logra primero a través de la educación, capacitación, entrenamiento, elaborar normas, procedimientos que permitan ser puestos en práctica para el desarrollo de una actividad en forma segura, a través de una política empresarial de seguridad que permita que todos sus trabajadores o miembros de la misma tengan en mente estas directrices que es el mandato para el desarrollo de cada uno de sus actividades de una forma segura; en conclusión la prevención no es más que elaborar normas, procedimientos, capacitación, entrenamiento, planes, es decir el antes que ocurra un evento no deseado, antes de que ocurra un incendio, un asalto, robo, estafa; son todas las acciones que se llevan a cabo para evitar que se materialicen todos estos riesgos identificados y la protección no es más que la implementación de sistemas de seguridad, tales como, barreras humanas, electrónicas, naturales, animales y tecnológicas; estos son sistemas nos permiten complementar y considerar que el lugar a proteger estará realmente cubierto.

2. Los guardias de seguridad son un eje básico pero fundamental, en la prevención ya que ellos dentro de sus funciones se encargan de proteger el patrimonio de su empresa, de los riesgos sociales y antisociales y por ende ellos son llamados a identificar todos estos tipos de vulnerabilidades que encuentran en las empresas, identificar, reportan al gestor de tal manera que él pueda percatarse del vacío, de la vulnerabilidad y tomar inmediatamente de retorno medidas preventivas o de protección para reducir la vulnerabilidad que tenga la empresa, en conclusión la presencia de un guardia de seguridad es el que da soporte y apoyo a las empresas públicas y privadas para reducir las pérdidas a las que está expuesta una empresa.
3. Se conoce que existen más o menos 100.000 guardias de seguridad en el país, de los cuales únicamente el 15% ha sido capacitado plenamente

y certificado, el resto de guardias trabajan de una manera empírica, unos con conocimientos básicos, desarrollan y desempeñan en base a su intuición, en base a ciertos consejos, que dan en cada una de las empresas pero eso no garantiza que los guardias efectivamente cumplan una función para las cuales se les ha encomendado. Por lo tanto un margen de capacitación en el país será de un 15 al 20 % máximo quedando cerca del 80% por profesionalizar lo que es realmente alto índice de falencias en la formación de los guardias.

4. En el Ecuador realmente hay muy pocos centros de capacitación en lo que se refiere a capacitación para guardias de seguridad. Actualmente hay un solo centro de capacitación autorizado y aprobado por el Ministerio del Interior, lo que se constituye primero un monopolio, en razón de esto y bajo reclamos y protesta de otros centros de capacitación actualmente en el país estarían legalizados dos centros adicionales y tres centros por incorporarse a la prestación de servicios a lo que se refiere a la capacitación de seguridad fija, móvil y lo que se refiere a supervisores de seguridad privada, eso con respecto a centros autorizados de capacitación en seguridad privada y centros educativos o en el ámbito universitario actualmente ya se están implementando o abriendo nuevas carreras pero realmente hay muy pocas universidades que ofrecen esta especialidad en el Ecuador, lo que no sucede en Colombia hay doce Escuelas de capacitación en seguridad privada y hay centros universitarios que otorgan títulos de tercer nivel para profesionalizar el tema de la seguridad integral. Esto ocurre también en España para prestar los servicios en seguridad deben aprobar un curso o un diplomado superior en seguridad y esto es lo que le acredita a prestar sus servicios en esta especialidad, igual ocurre en España, ningún guardia puede trabajar en seguridad privada si no ha realizado el curso y principalmente si ha aprobado, sino aprueba el curso no podrá prestar sus servicios así es la ley que ha permitido optimizar y avanzar hasta un nivel óptimo en lo que a seguridad se refiere.

5. Las causas de inseguridad primero este es una actividad que debe ser direccionada por el gobierno nacional en forma integral por los gobiernos de turno. La inseguridad campea en todo lado por la falta de medidas de prevención y falta de medidas de protección; no existe una gestión de seguridad integral y que las personas estén tranquilas o libres de peligro por eso es que los ciudadanos a pie en vehículos son los que corren riesgos porque la amenaza la delincuencia se encuentra en todo lado, entonces la causa de esto primero es la pobreza, a causa del incremento delincencial, la falta de fuentes de empleo, la falta de oportunidades de trabajo, la ausencia de medidas de prevención institucionales, gubernamentales, empresariales , la ausencia de medidas de protección de igual manera de autoprotección personal, medidas de protección empresarial, gubernamental, la falta de medidas de disuasión, de control de auditorías cruzadas y principalmente la gestión de seguridad por gente inexperta, gente que hace de la seguridad una carrera pero son conocimientos técnicos, entonces esos son las causa principales las personas que se exponen a riesgos innecesarios sin hacer previamente los análisis respectivos. Cada persona, cada empresa, cada institución debe tener un gestor de riesgos, este gestor de riesgos es el que permite identificar los riesgos y principalmente implementar una técnicas operativas para reducir los riesgos identificados.

Entrevista N° 3

1. Los gobiernos municipales, seccionales o nacionales pueden contribuir en la seguridad de las personas a través de la implementación de normas, en la que se exprese claramente que los gestores de la seguridad sean técnicos abalizados, profesionales y que estén plenamente capacitados, segundo hacer cumplir las normativas de seguridad para implementar sistemas. Comercios, industrias, empresas hoy se ha iniciado con la implementación de seguridad a nivel bancario o

financiero y son estos los que están con tecnología de punta y prácticamente han desarrollado medidas de seguridad corporativas que les han permitido reducir los riesgos de una manera importante y permitiéndoles mantener un punto de equilibrio, eso debe generalizarse a todas las empresas como es en España, en España existe normas para implementar cada negocio y si no cumple la norma simplemente no se autoriza la apertura del mismo o no se da el permiso de funcionamiento, hacer cumplir las normas para las empresas prestadoras de servicio de seguridad privada, seguridad electrónica, esto es lo que debe hacer el gobierno pero claro como no existe personas capacitadas y que puedan orientar o implementar estas medidas no se aplica.

2. Los sistemas de protección son todos los materiales, equipos y personas que se implementa para resguardar, proteger o reforzar las instalaciones que permitan, controlar los riesgos y esto se logra con un sistema que se llama "DAR" detección, alarma, respuesta o intervención, este es un sistema internacional que se aplica en todos los países del mundo, un sistema de detección, alarma e intervención. Esto se debe aplicar a través de la implementación secuencial de sistemas de protección contra incendios, intrusión, accidentes mayores; de tal manera que cada una de las empresas, cada institución cuente con estos equipos de detección que permita generar una alerta en forma oportuna a los equipos de apoyo e intervención para reducirse, minimizarse o evitarse los riesgos que se haya presentado en una institución.

Cuáles son los equipos de protección, son todos los equipos necesarios para que en caso de que se materialice un riesgo, ya sea de incendio puedan contar con los equipos para reducir o neutralizar el riesgo identificado.

3. El objetivo del análisis de riesgos antisociales, está encaminado en saber a qué me enfrento, que es lo que debo proteger y de que debo protegerle, identificar plenamente cual es mi amenaza, cuales son los riesgos o peligros a los que se enfrenta mi empresa y finalmente debo establecer la estrategia que voy a utilizar para reducir las pérdidas o

riesgos identificados, es decir este es el cómo voy a conducir las operaciones de seguridad, que me permitan enfrentar las amenazas a las cuales está expuesta la empresa, las ejecución de las operaciones de seguridad están enmarcadas en los dos ejes anterior en implementar un sistema de seguridad con guía de la ISO 32000 que es sistema de seguridad física donde nos dan ya las directrices plenamente para llevar a cabo una estrategia de seguridad que permita reducir los riesgos y disuadir la amenaza a través de la implementación de estos sistemas.

4. Claro el modelo de gestión de seguridad física se lo puede encontrar en la ISO 32000 que prevalece el análisis en contexto de todo el área a proteger, identificar los riesgos, amenazas a los cuales está expuesto el bien y una vez que está identificado los riesgos vamos a hacer un tratamiento del riesgo, el mismo que corresponde a los dos ejes fundamentales prevención y protección que ya habíamos hablado anteriormente.
5. El sistema de circuito cerrado de televisión es un sistema de barreras de apoyo que permite validar las actividades que se están presentado en una área determinada, también nos permite identificar plenamente cuales es el accionar que se está llevando a cabo en tiempo real y de acuerdo a esa visión se puede inmediatamente generar acciones que permitan intervenir, responder, minimizar actividades que afecten la seguridad de las personas, bienes y la economía; es decir el circuito cerrado de televisión se constituye en un sistema de barreras electrónico que permite validar en tiempo real la actividad que se está llevando a cabo en un determinada zona o lugar y de acuerdo a esta situación podemos generar respuestas, apoyos para contrarrestar la amenaza o neutralizar cualquier incidencia que pueda presentarse
6. Control de accesos es un sistema que permite canalizar el ingreso de las personas, visitantes, contratistas, trabajadores hacia un lugar controlado con la finalidad de permitir el ingresos a las personas autorizadas a ingresar a una instalación, para eso hay un sin número de sistemas de control de accesos: peatonales, vehiculares y de mercadería, a través de

estos sistemas nos permiten confirmar, identificar o discriminar quienes son las personas autorizadas a ingresar a una determinada zona de la empresa, es una herramienta bastante buena primero porque nos permite dar accesos a determinadas áreas a las personas que tienen responsabilidades en ciertos lugares y negar el acceso a personas que no están autorizadas a través de estos sistemas podemos gestionar de mejor manera los accesos a nuestras instalaciones. Hay áreas en las cuales no todos los empleados tienen accesos y con estos sistemas nos permite discriminar quien está autorizado a ingresar a una u otra área.

ANEXO 5

REGLAMENTO A LA LEY DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

Capítulo I

GENERALIDADES

Art. 1.- Compañías de Vigilancia y Seguridad Privada.- Son compañías de vigilancia y seguridad privada aquellas sociedades, que tengan como objeto social proporcionar servicios de seguridad y vigilancia en las modalidades de vigilancia fija, móvil e investigación privada; y, que estén legalmente constituidas y reconocidas de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada. En consecuencia, las compañías de vigilancia y seguridad privada, no podrán ejercer otra actividad ajena a los servicios detallados en el presente artículo.

Art. 2.- Prohibición de Servicios.- Prohíbese la prestación de servicios de vigilancia, seguridad e investigación privada bajo cualquier forma o denominación a toda persona natural o jurídica que no esté legalmente autorizada. El incumplimiento a esta disposición dará lugar a la sanción administrativa establecida en la disposición general octava de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes

Se prohíbe a los organismos, instituciones y empresas estatales constituir compañías de vigilancia y seguridad privada.

Se autorizará solamente a ciudadanos ecuatorianos de nacimiento, la administración y operación de servicios de seguridad fija, seguridad móvil, protección personal, transporte de valores, seguridad electrónica, seguridad satelital, investigación, capacitación y docencia en esta materia.

Art. 3.- Estado de Emergencia o Movilización.- Declarado el estado de emergencia, conforme lo establece el Art. 180 (164) de la Constitución Política de la República, el personal de vigilancia y seguridad privada se subordinará al Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, en concordancia con lo dispuesto en los artículos 65 y 66 de la Ley Orgánica de la Defensa Nacional.

El personal que presta servicios en las compañías de vigilancia y seguridad privada, por su preparación y condición, se constituyen en elemento de apoyo y auxilio a la Policía Nacional, única y exclusivamente en actividades de información para la prevención del delito.

Nota:

Por Disposición Derogatoria de la Constitución de la República del Ecuador (R.O. 449, 20-X-2008), se abroga la Constitución Política de la República del Ecuador (R.O. 1, 11-VIII-1998), y toda norma que se oponga al nuevo marco constitucional.

Capítulo II

MODALIDADES DE LOS SERVICIOS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

Art. 4.- Vigilancia fija.- Las compañías de vigilancia y seguridad privada bajo la modalidad de vigilancia fija son exclusivamente responsables de los puestos de vigilancia, que de conformidad con las recomendaciones de seguridad y las disposiciones legales, se establezcan con el objeto de brindar protección

permanente a las personas naturales y jurídicas, bienes muebles o inmuebles y valores en un lugar o área determinada.

Las funciones de los guardias de vigilancia y seguridad privada, se realizarán dentro del recinto o área de cada empresa, industria, establecimiento comercial, edificio o conjunto habitacional contratado, debiendo únicamente en estos lugares portar los elementos de trabajo, uniformes y armas debidamente autorizadas. En caso del uso fuera de los lugares y horas de servicio, se procederá a su decomiso y a la entrega del recibo correspondiente, con la descripción del bien decomisado, sin perjuicio de las sanciones establecidas en la ley y en el presente reglamento.

El personal operativo de las compañías de vigilancia y seguridad privada, utilizará correctamente el uniforme; así como los distintivos de cada organización, debidamente autorizados y registrados por el Ministerio de Gobierno y Policía, a través del Departamento de Control y Supervisión de las Compañías de Seguridad Privada, de la Inspectoría General de la Policía Nacional, de conformidad con el instructivo que para el efecto establezca el mismo organismo.

Los colores y distintivos del personal de guardias no podrán ser similares a los de la fuerza pública.

Capítulo VII

DE LAS SANCIONES

Art. 23.- Infracciones Administrativas.- A fin de dar cumplimiento al Capítulo V de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, los representantes legales y/o administradores de las compañías de vigilancia y seguridad privada, que incurrieran en infracciones de carácter administrativo, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar, serán sancionados de la siguiente manera:

a) Con amonestación escrita:

1. Falta de presentación de los reportes periódicos establecidos en el artículo 15 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada, dentro de los plazos de entrega previstos en este reglamento.
2. No dotar al personal de la credencial de identificación actualizada para su servicio.
3. Utilización de los grados jerárquicos e insignias de la fuerza pública para denominar a su personal;

b) Con multa de doscientos a seiscientos dólares de los Estados Unidos de América:

- 1. Contratación de personal sin cumplir con los requisitos, prohibiciones y obligaciones establecidos en los artículos 4, 5, 6 y 13 de la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada y las disposiciones del presente reglamento.*
2. Falta de control al personal en lo referente al uso de uniformes.
3. La utilización de balizas y otros sistemas destinados al uso de la fuerza pública.
4. Reincidencia al cometer una de las infracciones administrativas previstas en la letra a) del presente artículo;

c) Con suspensión temporal de quince a treinta días de operación:

1. Falta de contratación de una póliza de seguro de responsabilidad civil de daños contra terceros, de conformidad con el presente reglamento.
2. Falta de contratación de una póliza de seguro de vida y de accidentes personales a favor de su personal de conformidad con el presente reglamento.
- 3. Reincidencia en la comisión de las infracciones administrativas previstas en la letra b) del presente artículo; y.*

d) Con la cancelación definitiva del permiso de operación y multa de cuatrocientos a mil doscientos dólares de los Estados Unidos de América:

1. Prestación ilegal de servicios de vigilancia y seguridad por parte de sociedades, grupos o personas que no se encuentren constituidas ni autorizadas legalmente, de conformidad con lo previsto en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada y el presente reglamento.

2. Reincidencia en un mismo año en la comisión de las infracciones administrativas previstas en la letra c) del presente artículo.

Las sanciones serán aplicadas de acuerdo a la gravedad de la infracción cometida.

ANEXO 6

REFORMA AL REGLAMENTO DE CENTROS DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DE PERSONAL DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA.

Art. 31.- El personal de vigilancia y seguridad privada (modalidad fija), cada año contado desde la fecha de registro en el Ministerio del Interior, recibirá reentrenamiento, teniendo una carga horaria de 16 horas y se enfocará en las materias teórico-prácticas, correspondientes al nivel y conforme al requerimiento del usuario.

Cada tema de reentrenamiento deberá contar con una calificación de la destreza práctica demostrada durante el curso.

Art. 32.- Segundo nivel.- Guardia de vigilancia y seguridad privada (modalidad móvil).- Para acceder a este curso, el aspirante deberá haber aprobado el primer nivel, señalado en los artículos precedentes.

Dicho nivel tendrá una duración de 40 horas en un tiempo no menor a un mes.

Art. 33.- El pensum del segundo nivel para guardia de vigilancia y seguridad privada (modalidad móvil), sin perjuicio de otros relacionados, deberá incluir los siguientes temas:

Nº	TEMAS	HORAS
1	Conocimiento de equipos de protección.	5 horas
2	Mecánica en operaciones de seguridad.	2 horas
3	Conocimiento de la legislación pertinente.	8 horas
4	Protección a ejecutivos, carga críticas y valores.	15 horas
5	Seguridad de las comunicaciones y de la información.	5 horas
6	Conocimiento de armas y práctica de tiro.	5 horas

Art. 34.- Para aprobar el segundo nivel, los cursantes deberán cumplir quince horas de entrenamiento teórico práctico en el conocimiento, manejo y uso de armas, entre el primero y segundo nivel; este entrenamiento deberá ser dirigido únicamente para el tipo de armamento y munición permitidos por la ley y reglamentos; y, debidamente registrados en la Unidad Técnica de Control de Armas.

Art. 35.- El personal de seguridad móvil, cada año, contado desde la fecha de registro en el Ministerio del Interior, recibirá reentrenamiento; tendrá una carga horaria de 16 horas y se enfocarán en las materias teórico prácticas, correspondientes al nivel y conforme al requerimiento del usuario.

Cada tema de reentrenamiento deberá contar con una calificación de la destreza práctica demostrada durante el curso.

Art. 36.- Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada.

Para acceder a este curso, el aspirante deberá haber aprobado previamente los dos primeros niveles de formación.

Dicho curso de formación técnica, tendrá una duración de 40 horas con una duración no menor a un mes.

El nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada, deberá contar con el siguiente pensum:

N	TEMAS	HORAS
1	Administración de seguridad privada.	16 horas
2	Administración de Recursos Humanos.	8 horas
3	Coordinación con las entidades del sistema público.	8 horas
4	Legislación aplicada a la seguridad privada.	8 horas

Art. 37.- El reentrenamiento para supervisores se realizará cada año contado desde la fecha de registro en el Ministerio del Interior, con una carga horaria de 10 horas, se enfocará en ejercicios teórico-prácticos. Cada tema deberá contar con una calificación de la destreza práctica demostrada durante el curso.

Art. 38.- Curso de formación de investigadores privados.- Para acceder a este curso, el aspirante deberá haber aprobado previamente los tres primeros niveles.

Los aspirantes a investigadores privados además de cumplir con los requisitos señalados en la ley para el personal operativo de vigilancia y seguridad privada, tendrán una carga horaria de 480 horas, distribuidas en un tiempo no menor a dos meses de la siguiente manera:

Nº	TEMAS	HORAS
1	Introducción a la investigación	40 Horas
2	Marco Legal	80 Horas
3	Proceso Investigativo	60 Horas
4	Investigación Privada	60 Horas
5	Recursos Investigativos	80 Horas
6	Complementaria	50 Horas
7	Desarrollo Humano	80 Horas
8	Aplicativa	30 Horas

Art. 39.- Cada año contados desde la fecha de registro en el Ministerio del Interior, los investigadores privados obtendrán una certificación previo haber recibido 20 horas de reentrenamiento y a la rendición y aprobación de un examen teórico - práctico.

Art. 40.- Desarrollo de los cursos.- Previo al inicio de cada curso, los centros de formación y capacitación deberán remitir al Ministerio del Interior la planificación de acuerdo a la siguiente información:

- ✓ Datos informativos.
- ✓ Antecedentes.
- ✓ Objetivos.
- ✓ Organización de los eventos.
- ✓ Competencias a alcanzar.
- ✓ Malla curricular.
- ✓ Cuadro de docentes.
- ✓ Nómina de alumnos matriculados.

- ✓ Metodología.
- ✓ Evaluación.
- ✓ Cronogramas.
- ✓ Horarios.

- ✓ Firmas de responsabilidad.

El Ministerio del Interior coordinará con los organismos pertinentes a fin de realizar los controles del cumplimiento de la planificación de los cursos de formación, capacitación y los procesos inherentes al desarrollo de los mismos.

La evaluación y control de los centros será en cualquier momento realizado por los departamentos correspondientes de la Policía Nacional.

La capacitación deberá estar sustentada con los documentos que demuestren la asistencia individual, las calificaciones de pruebas y trabajos, efectuados durante el tiempo indicado, estos archivos deberán mantenerse disponibles en físico y digital en el centro de formación y capacitación y podrán ser auditados por el Ministerio del Interior a través del organismo competente en el momento que sea requerido.

Art. 41.- Una vez finalizado cada nivel; y, en un término máximo de 8 días, el centro de formación y capacitación deberá remitir un informe de evaluación de dicho curso al Ministerio del Interior; para que este organismo avale el contenido del informe a través del departamento correspondiente; este informe deberá llevar la firma de responsabilidad del representante legal y del Director.

El informe deberá contar con la siguiente información:

- ✓ Datos informativos
- ✓ Antecedentes del informe.
- ✓ Objetivos del informe.
- ✓ Actividades realizadas donde se registre el porcentaje de ejecución.

- ✓ Estadísticas con los promedios por módulo, promedio general y otros que el Ministerio del Interior requiera.
- ✓ Listado de alumnos, cuadro de calificación por módulo y promedios.
- ✓ Listado de número de certificado emitido a cada alumno.
- ✓ Observaciones.
- ✓ Firmas de responsabilidad.

Los cursantes deberán alcanzar al menos la calificación promedio de 14/20 y una asistencia mínima del 80% en el correspondiente nivel para su aprobación, sustentada en la evaluación parcial de cada módulo en las áreas cognitiva, de destrezas y de valores, estos resultados serán avalados por el Ministerio del Interior a través del organismo competente.

Los cursantes que no alcancen la calificación promedio antes referida, se someterán a un proceso de retroalimentación desarrollado por el centro con un tiempo máximo del 10% de la carga horaria que conforma el nivel.

Art. 42.- El Ministerio del Interior realizará la inscripción y emitirá la certificación de quienes hayan aprobado los niveles o cursos respectivos, como requisito previo a ejercer las actividades descritas en la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada y sus reglamentos.

Los miembros de la Fuerza Pública en servicio pasivo, que quieran acceder a laborar en el ámbito de la seguridad privada y que no se encuentren comprendidos en prohibiciones legales, se someterán a una prueba de conocimientos acorde a la función a desempeñar ante el Ministerio del Interior y serán avalados por el departamento correspondiente, para su acreditación.

Capítulo IX

DE LAS SANCIONES

Art. 44.- Infracciones Administrativas.- Los representantes legales de los centros de formación y capacitación del personal de vigilancia y seguridad privada que incumplieren la normativa vigente, sin perjuicio de las acciones civiles y penales a que hubiere lugar, serán sancionados de la siguiente manera:

Con amonestación escrita:

Por la falta de presentación al Ministerio del Interior de la planificación de los cursos establecidos en el Art. 40 del presente reglamento.

Por haber alterado la planificación de los cursos sin debida autorización por parte del Ministerio del Interior.

Por no realizar mantenimiento a los equipos tecnológicos y recursos materiales para el desarrollo efectivo de los cursos. 4. Por no dotar al personal docente de tarjetas de identificación actualizadas.

Por impartir cursos de vigilancia y seguridad privada sin haber presentado al Ministerio del Interior la planificación respectiva; y,

Con multa en los siguientes casos:

Será sancionado con multa de cuatro salarios mínimos vitales del trabajador en general, a los representantes legales de los centros de formación y capacitación del personal de vigilancia y seguridad privada que:

Reincidan en los actos descritos en los numerales del literal a) del presente artículo.

Hayan realizado cambios en la infraestructura del centro de formación y capacitación y polígono, sin haber sido aprobado por el organismo competente al Ministerio del Interior.

Hayan realizado el cambio de domicilio comercial del centro de capacitación y formación, sin haber sido aprobado por el organismo competente al Ministerio del Interior.

Serán sancionados con multa de seis salarios mínimos vitales del trabajador en general, los representantes legales de los centros de formación y capacitación que permitan la utilización de armas destinadas a las prácticas sin contar con los respectivos registros y permisos de porte y tenencia;

Serán sancionados con multa de seis salarios mínimos vitales del trabajador en general, los representantes legales de los centros de formación y capacitación que contraten personal docente sin cumplir con los requisitos establecidos en el Art. 8 inciso 4 del reglamento a la Ley de Vigilancia y Seguridad Privada.

Art. 45.- Infracciones Administrativas.- Los representantes legales de los centros de formación y capacitación del personal de vigilancia y seguridad privada que incumplieren la normativa vigente, serán sancionados de la siguiente manera:

Con clausura temporal del establecimiento:

La reincidencia en el cometimiento de alguna de las infracciones administrativas previstas en el literal b) del artículo 44 de este reglamento.

En el caso de no haber cumplido con la renovación del permiso de funcionamiento del centro de formación y capacitación; y,

Con la cancelación definitiva del permiso de funcionamiento:

El Ministerio del Interior, podrá ordenar la cancelación definitiva del registro y autorización de funcionamiento del centro, en caso de haberse comprobado

conforme a derecho, hechos que constituyeren violaciones a la Constitución de la República, leyes o reglamentos de la materia, que pongan en grave riesgo a la seguridad del Estado.

Conferir certificados de aprobación de los cursos de guardias privados, supervisores e investigadores privados, a personas que no hayan recibido formación y capacitación.

Las sanciones serán aplicadas de acuerdo a la gravedad de la infracción cometida, en caso de presumirse que los hechos constituyeren infracciones penales, el Ministro del Interior o su delegado remitirá la documentación pertinente al Ministerio Público, para las investigaciones a que hubiere lugar.

ANEXO 7

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA COMPAÑÍA CISEGTRAINING & GLOBAL SECURITY

PRESENTACIÓN

El presente documento ha sido elaborado para establecer la base normativa en la que se fundamente la organización y el funcionamiento del sistema educativo de nuestra institución y establezca normas que faciliten la aplicación de la ley seguridad privada, su reglamento y reglamento general educación de la policía nacional

TITULO PRIMERO

PRINCIPIOS GENERALES

CAPITULO I

Art.1- CISEG es un Centro de capacitación en Seguridad Privada, creado mediante Acuerdo Ministerial No.

Art. 2.- El CISEG, tiene como misión la formación humana y la promoción de la cultura se seguridad ciudadana, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Seguridad Privada, su reglamento y el reglamento de Educación de la Policía Nacional y políticas establecidas por el Ministerio del Interior.

CAPITULO II

DE LOS OBJETIVOS DEL PRESENTE REGLAMENTO

Art. 3 - Son objetivos del presente Reglamento Interno los siguientes:

Establecer normas que faciliten la aplicación de la Ley de Seguridad privada y su Reglamento.

Establecer la base normativa en la que se fundamente la organización y funcionamiento administrativo, técnico y operacional del sistema educativo dentro de la Institución.

- a) Fusionar en este Reglamento, las disposiciones constantes en el Reglamento General de la Ley de Seguridad privada las emitidas por la Dirección General de Educación de la Policía y el Ministerio del Interior.
- b) Especificar las funciones, atribuciones y deberes de las autoridades, organismos, personal docente, administrativo, servicios y alumnado.

CAPITULO III

DE LOS OBJETIVOS DEL CISEG

Art. 4 - Son objetivos Generales:

- a) Ofrecer una formación técnica en seguridad privada, humanística y práctica impulsando la creatividad, fortaleciendo la conciencia cívica y moral que permita al alumno desenvolverse en los campos individual, social y profesional.

- b) Proporcionar al alumno una orientación integral que permita el aprovechamiento de sus potencialidades, al desarrollo de una capacidad consciente en la toma de decisiones, y su ubicación en el campo del trabajo.
- c) Promover la investigación, que preparen al alumno para que contribuya eficientemente al desarrollo socio - económico de las empresas de Seguridad privadas del país.
- d) Fomentar en los alumnos el espíritu de responsabilidad, de libertad y de justicia.

Art. 5.- Son objetivos específicos:

- e) Contribuir a crear una base de potencial humano, capacitado en Seguridad Privada, en la que puedan tanto empresarios como las instituciones de Seguridad privada del país, tener una fuente de recursos para su desarrollo futuro.
- f) Preparar guardias de seguridad que respondan a las exigencias del desarrollo nacional, a la realidad económica social y cultural del país; y, a elevar la calidad del mismo, tanto por su integridad, continuidad y pertinencia, cuanto por sus contenidos socialmente útiles.
- g) Preparar guardias de seguridad con una sólida formación técnica en Ciencias, especializadas en seguridad Privada.

TITULO SEGUNDO

CAPITULO I

DE LA ORGANIZACIÓN

Art. 6.- El CISEG, es un establecimiento de capacitación de nivel medio de 4 ciclos:

- a) Primer Ciclo, para Guardias de seguridad estacionaria
- b) Segundo Ciclo, para guardias de seguridad móvil.
- c) tercer Ciclo, para Supervisores de seguridad Privada
- d) Cuarto ciclo para investigadores Privados

Art. 7.- El CISEG, atenderá la coeducación a los alumnos de sexo masculino y femenino que demuestren disposición al estudio de la seguridad privada y sujeción a la reglamentación interna de la Institución.

Art. 8.- El trabajo docente se desenvolverá en la sección matutina, vespertina y nocturna, acorde con las necesidades de la Institución contratante.

Art. 9.- El título que otorga el CISEG, es un diploma en seguridad privada, fija, móvil, supervisores e investigadores privados, requisito para obtener el carnet profesional en seguridad proporcionada por el Ministerio del Interior.

CAPITULO II

ORGÁNICO ESTRUCTURAL

Art. 10.- El CISEG, está estructurado por las siguientes Autoridades, Organismos y Dependencias:

AUTORIDADES:

- a) Director.
- b) Coordinador académico
- c) Asesor académico.

ORGANISMOS:

- a) Consejo Directivo.
- b) Junta General de Directivos y Profesores.

DEPENDENCIAS:

- a) Departamento de Planificación.

- b) De la Instrucción de seguridad
- c) De la Secretaría General.
- d) De la biblioteca

DE LOS USUARIOS.

Art. 52.- Para ser considerado alumno usuario, la persona deberá encontrarse legalmente matriculado en el CISEG y haber cancelado el valor del curso.

Art.53.- Los deberes y atribuciones de los usuarios son:

- a) Recibir de sus profesores la enseñanza planificada y de conformidad con el horario establecido para el curso.
- b) Hacer uso de los equipos en el horario dispuesto.
- c) El usuario que requiera necesariamente hacer uso de los equipos del Laboratorio fuera del horario establecido, podrá hacerlo previa autorización expresa del Director y notificación al encargado del laboratorio.
- d) Cumplir las demás obligaciones que constan en el Reglamento Interno y disposiciones determinadas por las autoridades del CISEG.

Art. 54.- Los usuarios que atenten contra la integridad, buen funcionamiento y normalidad de los equipos, serán sancionados de la siguiente forma:

En el caso en que un alumno haya dado mal uso de las instalaciones, sus equipos o implementos y materiales, causando daños a los mismos, o se sustrajere parte de estos; estas acciones serán reportadas al Director por profesores; el estudiante estará obligado a la reposición de lo dañado o faltante y será suspendido en sus clases, sin perjuicio de las sanciones estipuladas en la Ley y Reglamento Interno y demás disposiciones aplicables.

DE LAS PROHIBICIONES.

Art. 56.- Está terminantemente prohibido:

- a) Ingresar a las aulas o polígonos de tiro virtual fuera del horario de trabajo, sin la autorización expresa del Director.
- b) Efectuar trabajos que no estén directamente relacionados con el proceso enseñanza - aprendizaje y las actividades propias del CISEG.
- c) Ingerir alimentos, bebidas y/o fumar en el interior de las instalaciones. El profesor podrá dar por terminada la clase y desalojar a los usuarios que incumplan esta disposición.
- d) Ejecutar programas de juegos en los equipos o grabar en los discos duros sin la autorización del Profesor.
- e) Atentar contra la integridad, buen funcionamiento y normalidad de los equipos.
- f) Uso de los equipos de Laboratorio por parte de personas extrañas al CISEG.
- g) Sacar cualquier texto, manual, diskette o papel de impresora sin permiso del profesor.

CAPITULO V

DEL PERSONAL DOCENTE

Art. 61.- Los profesores del CISEG serán contratados previo concurso de merecimientos y oposición, para cumplir funciones específicas por tiempo determinado y son remunerados con fondos propios del CISEG.

Art. 62.- DE LOS REQUISITOS:

- e) Título académico en seguridad de acuerdo a la especialidad o nivel de capacitación.
- f) Experiencia docente mínimo de 5 años.
- g) No haber sido sancionado o suspendido en otros planteles educacionales.
- h) Presentar certificados de referencia sobre su desenvolvimiento profesional.

Art. 63.- Son deberes y atribuciones de los profesores contratados por el CISEG:

- k) Atender e informar cortésmente a los interesados, sobre asuntos relacionados con sus labores.
- l) Dictar obligatoriamente clases de recuperación académica cuando el porcentaje de calificaciones insuficientes exceda del 30%, fijará el señor profesor el horario y el número de horas convenientes.
- m) Coordinar permanentemente su labor académica con el asesor y coordinador pedagógico.
- n) Informar oportunamente problemas de aprendizaje de los alumnos en su asignatura, a los directivos del CISEG.
- o) Motivar y estimular la participación de los alumnos en actos dentro y fuera de la Institución, sean éstos de carácter, cultural, artístico o deportivo.
- p) Poner en práctica las disposiciones y sugerencias técnico - pedagógicas impartidas por las autoridades y organismos asesores del CISEG.
- q) Utilizar recursos pedagógicos adecuados.
- r) Receptar los exámenes en las fechas y horas fijadas en el horario respectivo. Por ninguna razón se receptarán fuera del CISEG.
- s) Presentar los cuadros de calificaciones en Secretaría en la fecha señalada por las autoridades del CISEG.
- t) Cumplir con todas las obligaciones determinadas en el Reglamento Interno del Establecimiento su contrato de trabajo y las disposiciones de las autoridades.

Art. 64- DEL RÉGIMEN DISCIPLINARIO DE LOS PROFESORES

Los profesores que no cumplieren con sus obligaciones o contravinieren las disposiciones de las Leyes, Reglamentos y más normas conexas; incurrirán en responsabilidad administrativa que será sancionada disciplinariamente, sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal que pudiera originar el mismo hecho.

DE LA CLASIFICACIÓN DE LAS FALTAS

- d) Faltas leves.
- e) Faltas graves.
- f) Faltas atentatorias.

Art. 65.-FALTAS LEVES:

- f) Incumplir con los horarios establecidos.
- g) Ser reincidente en atrasos por más de tres ocasiones dentro de un mes calendario.
- h) No tener a tiempo calificaciones, propuestas de exámenes y otros informes, motivo de su función.
- i) Ejercer actividades ajenas a sus funciones durante la jornada de trabajo.
- j) Abandonar injustificadamente el aula, o suspender sus labores sin autorización superior.

Art.- 66 FALTAS GRAVES:

- l) Reincidir en todas las faltas injustificadas.
- m) No guardar la consideración y cortesía debida en sus relaciones con autoridades, compañeros, alumnos, en el ejercicio del cargo.
- n) Realizar actividades políticas y/o comerciales en uso de sus funciones y aprovechándose de ellas.
- o) Realizar reclamos infundados o mal intencionados.
- p) Faltar por tres ocasiones y dentro de un mes, a la jornada de trabajo. y
- q) No sujetarse al Órgano Regular para efectuar peticiones o reclamos relativos a su función.
- r) Negarse a presentar injustificadamente informes, planificaciones u otros documentos requeridos por las autoridades competentes.
- s) Asistir al trabajo en manifiesto estado de embriaguez.

- t) Hacer críticas con el afán de causar daño o desprestigio al CISEG, superiores o compañeros.
- u) Proponer o ejecutar actos inmorales en el ejercicio de sus funciones.
- v) Solicitar obsequios o contribuciones para sus superiores o recibirlos de sus alumnos.

Art 67.- FALTAS ATENTATORIAS:

- g) Reincidir en todas las faltas graves.
- h) Revelar o comentar información considerada como reservada.
- i) Tomar conocimiento de documentos reservados.
- j) Obligar a los estudiantes a adquirir libros, textos u otro material para beneficio personal.
- k) Declarar huelgas, paros, apoyar o incentivar su realización o formar sindicatos.
- l) Hacer proselitismo político, ordenar y/o aconsejar a sus subordinados o compañeros a la participación en actos políticos; o utilizar con este fin material o equipo perteneciente al CISEG.

Art. 68.- DELAS SANCIONES

Las faltas cometidas por los profesores de acuerdo al presente reglamento serán sancionadas de la siguiente manera:

a) Las faltas leves con:

- ✓ Amonestación verbal.
- ✓ Amonestación escrita con copia a la División Administración del CISEG.
- ✓ Multa hasta 3% de la numeración básica.

b) Las faltas graves con:

- ✓ Amonestación escrita con copia a Recursos Humanos del CISEG.
- ✓ Multa hasta con el 10% de la remuneración básica.

c) Las faltas atentatorias con:

- ✓ Rescindir el contrato de trabajo.

CONCURSO DE MEREcimientos Y OPOSICIÓN

Los Artículos 12 - 13 - y 14 del TITULO III de la Carrera Docente del Reglamento General a la Ley de Carrera Docente y Escalafón del Magisterio dicen:

Art. 69.- Para efectos de calificación de títulos, se aplicará la siguiente escala:

NIVEL MEDIO

TITULOS	PUNTAJE
Magister o Doctor en ciencias de la educación, siempre que la licenciatura sea en la especialización requerida.	35 puntos
Licenciado en ciencias de la educación.	30 puntos
Profesor de segunda enseñanza.	25 puntos.
Profesor Técnico graduado en instituto superior en la especialización requerida.	15 puntos
Otros títulos profesionales a nivel académico superior que tenga relación con la especialidad requerida.	20 puntos.

Art. 70.- La experiencia docente en el nivel medio, se regirá por la siguiente escala:

EXPERIENCIA	PUNTAJE
Dos años de servicio en el respectivo nivel y especialización	2 puntos
Por cada dos años de servicio en otros niveles o especializaciones.	1 puntos

Art. 71.- Para efectos de calificación de otros méritos profesionales, se registrá por la siguiente escala:

1.- Cursos en el área docente realizados en el país o en el exterior:

CURSOS	PUNTAJE
Curso de 120 horas o más	5 puntos
Curso de 60 horas o más:	3 puntos
Curso de 30 horas o más	2 puntos

Para efectos de puntaje, se sumarán aquellos que han tenido una duración menor de 30 horas.

2.- OBRAS:

OBRAS	PUNTAJE
Por cada obra pedagógica publicada	6 puntos
Por cada obra pedagógica inédita calificada y registrada	2 puntos
Por creación de materiales didácticos innovadores	2 puntos

OPOSICIÓN:

Para efectos de calificación en la clase de demostración o práctica se evaluará el proceso ínter - aprendizaje con el instrumento establecido en el CISEG.

CAPITULO VI

DE LOS ALUMNOS:

Son alumnos del CISEG quienes, después de haber obtenido matrícula, se hallaren asistiendo normalmente a clases.

REQUISITOS PARA SU ADMISIÓN

Art.78.- podrán ser alumnos del CISEG todos los miembros de empresas de seguridad privada y todo ciudadano con título de bachiller en cualquier especialidad.

- a) No estar inmerso en las prohibiciones establecidas en la ley de seguridad privada
- b) Presentar en la inscripción, cédula de ciudadanía, 2 fotos tamaño carnet, partida de nacimiento, original y copia del título de bachiller.

Art. 79.- Son deberes de los o las alumnos los siguientes:

- a) Asistir a clases vestidos correctamente o con uniforme de su empresa, de acuerdo con el horario previamente establecido por las autoridades del CISEG.
- b) Cuidar de su buena presentación de civil o con uniforme, corte de cabello e higiene personal.
- c) Permanecer en el establecimiento durante toda la jornada de trabajo. En caso de que requiera ausentarse de las instalaciones, deberá portar la autorización escritas de cualquier miembro de la directiva.
- d) Cancelar con puntualidad los valores económicos establecidos y aprobados por las autoridades del CISEG.

ANEXO 8

ESTRUCTURA DE COSTOS

NIVEL BÁSICO DE GUARDIANÍA PRIVADA			
DETALLE	CANT	V/ UNIT	TOTAL
Materiales Didácticos	1,00	25,00	25,00
Cuaderno	1,00	3,00	3,00
Esfero con logo Ciseg	1,00	1,00	1,00
Gorro con logo Ciseg	1,00	5,00	5,00
Camiseta con logo Ciseg	1,00	5,00	5,00
Uso de Polígono Virtual	8,00	5,25	42,00
Refrigerio	15,00	2,00	30,00
Almuerzo	15,00	3,00	45,00
COSTOS UNITARIOS TOTALES			156,00

NIVEL DE ESPECIALIZACION DE GUARDIANIA Y VIGILANCIA PRIVADA			
DETALLE	CANT	V/ UNIT	TOTAL
Materiales Didácticos	1,00	10,00	10,00
Cuaderno	1,00	3,00	3,00
Esfero con logo Ciseg	1,00	1,00	1,00
Uso de Polígono Virtual	2,00	5,25	10,50
Refrigerio	8,00	1,50	12,00
COSTOS UNITARIOS TOTALES			36,50

FORMACIÓN DE SUPERVISORES DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA			
DETALLE	CANT	V/ UNIT	TOTAL
Materiales Didácticos	1,00	10,00	10,00
Cuaderno	1,00	3,00	3,00
Esfero con logo Ciseg	1,00	1,00	1,00
Uso de Polígono Virtual	2,00	5,25	10,50
Refrigerio	8,00	1,50	12,00
COSTOS UNITARIOS TOTALES			36,50

CURSO DE FORMACIÓN DE INVESTIGADORES PRIVADOS			
DETALLE	CANT	V/ UNIT	TOTAL
Materiales Didácticos	10,00	40,00	400,00
Cuaderno	1,00	3,00	3,00
Esfero con logo Ciseg	1,00	1,00	1,00
Gorro con logo Ciseg	1,00	5,00	5,00
Camiseta con logo Ciseg	1,00	5,00	5,00
Uso de Polígono Virtual	30,00	5,25	157,50
Refrigerio	60,00	2,00	120,00
Almuerzo	60,00	3,00	180,00
COSTOS UNITARIOS TOTALES			871,50

Escenario Normal

COSTOS MATERIALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	84,864	97,344	111,362	127,749	145,998
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	4,380	5,011	5,685	6,405	7,344
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	4,380	5,011	5,685	6,405	7,344
Curso de Formación de Investigadores Privados	52,290	59,820	67,868	76,465	87,680
TOTAL	145,914	167,185	190,600	217,023	248,367

COSTOS SUELDOS DOCENTE					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	139,828	154,673	150,064	166,019	172,006
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	3,779	4,180	4,056	4,487	4,649
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	3,779	4,180	4,056	4,487	4,649
Curso de Formación de Investigadores Privados	41,570	45,984	44,614	49,357	51,137
TOTAL	188,956	209,018	202,789	224,350	232,441

COSTOS TOTALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	224,692	252,017	261,426	293,768	318,005
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	8,159	9,191	9,741	10,892	11,993
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	8,159	9,191	9,741	10,892	11,993
Curso de Formación de Investigadores Privados	93,860	105,804	112,482	125,822	138,817
TOTAL	334,870	376,203	393,389	441,374	480,808

ANEXO 9

ESTADO DE RESULTADOS – APALANCADO ESCENARIO PESIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	552,672.00	607,392.00	664,848.00	729,144.00	796,176.00
Nivel Básico de Guardianía Privada	350,208	385,776	424,080	467,856	514,368
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	196,992	213,408	229,824
COSTO DE VENTAS	314,482.40	353,072.16	382,165.62	414,761.66	450,091.70
COSTOS MATERIALES	140,338	160,434	182,587	207,988	235,860
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	174,144	192,639	199,579	206,773	214,232
BENEFICIO BRUTO	238,189.60	254,319.84	282,682.38	314,382.34	346,084.30
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	198,572.12	209,177.14	217,210.11	223,105.80	232,065.02
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos de Constitución	4,500	-	-	-	-
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,053.44	12,147.84	13,296.96	14,582.88	15,923.52
Gasto Publicidad	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
Gasto comisión de ventas	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
BENEFICIO OPERATIVO	28,564.04	32,994.86	52,175.31	76,693.67	98,095.77
UAII	28,564.04	32,994.86	52,175.31	76,693.67	98,095.77
Gastos Financieros	11,651	9,493	7,122	4,517	1,654
Utilidad Antes de Impuestos	16,913	23,502	45,054	72,177	96,441
Participación Laboral	2,537	3,525	6,758	10,827	14,466
Utilidad antes de IR	14,376	19,977	38,296	61,351	81,975
Impuesto a la Renta	3,163	4,395	8,425	13,497	18,035
UTILIDAD NETA	11,214	15,582	29,871	47,853	63,941

ANEXO 10

ESTADO DE RESULTADOS – SIN APALANCAR ESCENARIO PESIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	552,672	607,392	664,848	729,144	796,176
Nivel Básico de Guardianía Privada	350,208	385,776	424,080	467,856	514,368
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	196,992	213,408	229,824
COSTO DE VENTAS	314,482	353,072	382,166	414,762	450,092
COSTOS MATERIALES	140,338	160,434	182,587	207,988	235,860
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	174,144	192,639	199,579	206,773	214,232
BENEFICIO BRUTO	238,190	254,320	282,682	314,382	346,084
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	194,072	209,177	217,210	223,106	232,065
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,053	12,148	13,297	14,583	15,924
Gasto Publicidad	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
Gasto comisión de ventas	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
BENEFICIO OPERATIVO	33,064	32,995	52,175	76,694	98,096
UAIL	33,064	32,995	52,175	76,694	98,096
Gastos Financieros					
Utilidad Antes de Impuestos	33,064	32,995	52,175	76,694	98,096
Participación Laboral	4,960	4,949	7,826	11,504	14,714
Utilidad antes de IR	28,104	28,046	44,349	65,190	83,381
Impuesto a la Renta	6,183	6,170	9,757	14,342	18,344
UTILIDAD NETA	21,921	21,876	34,592	50,848	65,037

ANEXO 11

ESTADO DE RESULTADOS – APALANCADO ESCENARIO OPTIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	621,072.00	688,104.00	767,448.00	855,000.00	954,864.00
Nivel Básico de Guardianía Privada	415,872	462,384	514,368	574,560	640,224
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	202,464	224,352	251,712
COSTO DE VENTAS	359,666.40	404,912.70	441,837.17	483,182.68	530,978.84
COSTOS MATERIALES	155,898	179,515	208,324	241,255	280,329
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	203,768	225,397	233,513	241,927	250,650
BENEFICIO BRUTO	261,405.60	283,191.30	325,610.83	371,817.32	423,885.16
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	198,572.12	209,177.14	217,210.11	223,105.80	232,065.02
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos de Constitución	4,500	-	-	-	-
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12,421.44	13,762.08	15,348.96	17,100.00	19,097.28
Gasto Publicidad	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
Gasto comisión de ventas	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
BENEFICIO OPERATIVO	50,412.04	60,252.08	93,051.76	131,611.52	172,722.86
UAI	50,412.04	60,252.08	93,051.76	131,611.52	172,722.86
Gastos Financieros	11,957	9,742	7,309	4,635	1,698
Utilidad Antes de Impuestos	38,455	50,510	85,743	126,976	171,025
Participación Laboral	5,768	7,576	12,861	19,046	25,654
Utilidad antes de IR	32,687	42,933	72,881	107,930	145,371
Impuesto a la Renta	7,191	9,445	16,034	23,745	31,982
UTILIDAD NETA	25,496	33,488	56,848	84,185	113,390

ANEXO 12

ESTADO DE RESULTADOS – SIN APALANCAR ESCENARIO OPTIMISTA

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
VENTAS	621,072	688,104	767,448	855,000	954,864
Nivel Básico de Guardianía Privada	415,872	462,384	514,368	574,560	640,224
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Curso de Formación de Investigadores Privados	164,160	180,576	202,464	224,352	251,712
COSTO DE VENTAS	359,666	404,913	441,837	483,183	530,979
COSTOS MATERIALES	155,898	179,515	208,324	241,255	280,329
SUELDOS PERSONAL DOCENTE	203,768	225,397	233,513	241,927	250,650
BENEFICIO BRUTO	261,406	283,191	325,611	371,817	423,885
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	194,072	209,177	217,210	223,106	232,065
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Básicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilización	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gasto sueldos	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gasto Depreciación	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gasto Amortización	900	900	900	900	900
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12,421	13,762	15,349	17,100	19,097
Gasto Publicidad	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
Gasto comisión de ventas	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
BENEFICIO OPERATIVO	54,912	60,252	93,052	131,612	172,723
UAIL	54,912	60,252	93,052	131,612	172,723
Gastos Financieros					
Utilidad Antes de Impuestos	54,912	60,252	93,052	131,612	172,723
Participación Laboral	8,237	9,038	13,958	19,742	25,908
Utilidad antes de IR	46,675	51,214	79,094	111,870	146,814
Impuesto a la Renta	10,269	11,267	17,401	24,611	32,299
UTILIDAD NETA	36,407	39,947	61,693	87,258	114,515

ANEXO 13

BALANCE GENERAL – APALANCADO ESCENARIO PESIMISTA

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
ACTIVOS	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
	190,198	192,501	192,982	205,151	234,615	276,381
ACTIVO CORRIENTE	60,000	78,176	94,530	122,573	157,921	213,281
Disponible en caja	60,000	8,135	17,375	37,757	64,350	110,407
Efectivo y Bancos	60,000	8,135	17,375	37,757	64,350	110,407
Cuentas por Cobrar Clientes	-	70,042	77,155	84,816	93,571	102,874
Cuentas por Cobrar Clientes	-	70,042	77,155	84,816	93,571	102,874
Activos Fijos	125,698	125,698	125,698	125,698	133,198	133,198
Equipos de Computación	14,340	14,340	14,340	14,340	21,840	21,840
Equipos de Entretenimiento	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700
Equipos de Oficina	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Muebles y Enseres	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758
Instalaciones	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Depreciaciones	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Depreciaciones Acum A. Fijos	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Activos Intangibles	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Software de Computacion	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Amortizaciones	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
Amortizaciones Acum A. Intan.	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
PASIVOS	133,139	124,228	109,127	91,426	73,036	50,861
Pasivo Corriente	-	12,954	21,875	30,567	41,175	50,861
Proveedores Locales	-	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	-	7,254	13,955	15,383	16,852	18,361
Participación utilidades trabajadores	-	2,537	3,525	6,758	10,827	14,466
Impuestos por pagar	-	3,163	4,395	8,425	13,497	18,035
Pasivo a Largo Plazo	133,139	111,275	87,252	60,859	31,861	0
Prestamos	133,139	111,275	87,252	60,859	31,861	0
PATRIMONIO	57,060	68,273	83,855	113,726	161,579	225,520
Capital Social	57,060	57,060	57,060	57,060	57,060	57,060
Utilidades Acumuladas			11,214	26,795	56,666	104,520
Utilidad del Ejercicio		11,214	15,582	29,871	47,853	63,941
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	190,198	192,501	192,982	205,151	234,615	276,381

ANEXO 14

BALANCE GENERAL – APALANCADO ESCENARIO OPTIMISTA

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
ACTIVOS	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
	195,198	218,704	238,302	281,365	351,153	448,198
ACTIVO CORRIENTE	65,000	104,379	139,850	198,786	274,459	385,097
Disponible en caja	65,000	21,205	47,373	95,912	159,547	257,053
Efectivo y Bancos	65,000	21,205	47,373	95,912	159,547	257,053
Cuentas por Cobrar Clientes	-	83,174	92,477	102,874	114,912	128,045
Cuentas por Cobrar Clientes	-	83,174	92,477	102,874	114,912	128,045
Activos Fijos	125,698	125,698	125,698	125,698	133,198	133,198
Equipos de Computación	14,340	14,340	14,340	14,340	21,840	21,840
Equipos de Entretenimiento	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700	86,700
Equipos de Oficina	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
Muebles y Enseres	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758	15,758
Instalaciones	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Depreciaciones	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Depreciaciones Acum A. Fijos	-	(14,973)	(29,947)	(44,920)	(57,405)	(70,098)
Activos Intangibles	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Software de Computacion	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
Amortizaciones	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
Amortizaciones Acum A. Intan.	-	(900)	(1,800)	(2,700)	(3,600)	(4,500)
PASIVOS	136,639	134,649	120,759	106,974	92,577	76,232
Pasivo Corriente	-	20,449	31,213	44,515	59,879	76,232
Proveedores Locales	-	-	-	-	-	-
Sueldos por pagar	-	7,490	14,191	15,619	17,088	18,597
Participación utilidades trabajadores	-	5,768	7,576	12,861	19,046	25,654
Impuestos por pagar	-	7,191	9,445	16,034	23,745	31,982
Pasivo a Largo Plazo	136,639	114,200	89,546	62,459	32,698	0
Prestamos	136,639	114,200	89,546	62,459	32,698	0
PATRIMONIO	58,560	84,055	117,543	174,391	258,576	371,966
Capital Social	58,560	58,560	58,560	58,560	58,560	58,560
Utilidades Acumuladas			25,496	58,984	115,831	200,017
Utilidad del Ejercicio	-	25,496	33,488	56,848	84,185	113,390
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	195,198	218,704	238,302	281,365	351,153	448,198

ANEXO 15

FLUJOS DE CAJA ESCENARIO PESIMISTA

ESTADO FLUJO DE CAJA						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
	Año 0	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Ventas	-	552,672	607,392	664,848	729,144	796,176
Costo de los productos vendidos	-	314,482	353,072	382,166	414,762	450,092
UTILIDAD BRUTA	-	238,190	254,320	282,682	314,382	346,084
Gastos sueldos	-	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos generales	-	82,753	82,842	87,667	92,821	98,230
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	28,564	32,995	52,175	76,694	98,096
Gastos de intereses	-	11,651	9,493	7,122	4,517	1,654
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN	-	16,913	23,502	45,054	72,177	96,441
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	2,537	3,525	6,758	10,827	14,466
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	14,376	19,977	38,296	61,351	81,975
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	3,163	4,395	8,425	13,497	18,035
UTILIDAD NETA	-	11,214	15,582	29,871	47,853	63,941
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	28,564	32,995	52,175	76,694	98,096
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	2,537	3,525	6,758	10,827	14,466
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	3,163	4,395	8,425	13,497	18,035
I. FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO NETO (F.E.O)	-	38,738	40,948	52,865	65,755	79,188
INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(60,000)	-	-	-	-	-
VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	(57,088)	1,808	1,031	1,854	384
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	-	-	-	-	52,012
II. VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(60,000)	(57,088)	1,808	1,031	1,854	52,396
INVERSIONES	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
RECUPERACIONES	-	-	-	-	-	-
<i>Recuperación Equipo de entrenamiento</i>	-	-	-	-	-	37,617
<i>Recuperación equipo de computación</i>	-	-	-	-	-	40,012
III. GASTOS DE CAPITAL (CAPEX)	(130,198)	-	-	-	(7,500)	77,629
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(190,198)	(18,350)	42,755	53,896	60,108	209,214
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(190,198)	(18,350)	42,755	53,896	60,108	209,214
Préstamo	136,639	-	-	-	-	-
Gastos de interés	-	(11,957)	(9,742)	(7,309)	(4,635)	(1,698)
Amortización del capital	-	(22,439)	(24,654)	(27,087)	(29,761)	(32,698)
Escudo Fiscal	-	4,030	3,283	2,463	1,562	572
IV. FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	(53,560)	(48,717)	11,643	21,963	27,275	175,390

Tasa libre de riesgo	1.61%
Rendimiento del Mercado	8.00%
Beta	0.84
Riesgo País	6%
Tasa de Impuestos	33.70%
CAPM	12.67%

WACC Simple 10.95%

Criterios de Inversión Proyecto		Criterios de Inversión Inversionista	
VAN	\$ 17,420.85	VAN	\$ 50,390.36
IR	\$ 1.09	IR	\$ 1.94
TIR	15.00%	TIR	23.18%
Periodo Rec.	4.25	Periodo Rec.	4.24

ANEXO 16

FLUJOS DE CAJA ESCENARIO OPTIMISTA

ESTADO FLUJO DE CAJA						
CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY						
	Año 0	1er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Ventas	-	621,072	688,104	767,448	855,000	954,864
Costo de los productos vendidos	-	359,666	404,913	441,837	483,183	530,979
UTILIDAD BRUTA	-	261,406	283,191	325,611	371,817	423,885
Gastos sueldos	-	110,999	122,609	126,966	131,483	136,166
Gastos generales	-	84,121	84,456	89,719	95,338	101,403
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	50,412	60,252	93,052	131,612	172,723
Gastos de intereses	-	11,957	9,742	7,309	4,635	1,698
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN	-	38,455	50,510	85,743	126,976	171,025
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	5,768	7,576	12,861	19,046	25,654
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	32,687	42,933	72,881	107,930	145,371
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	7,191	9,445	16,034	23,745	31,982
UTILIDAD NETA	-	25,496	33,488	56,848	84,185	113,390
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS Y PARTICIP.	-	50,412	60,252	93,052	131,612	172,723
Gastos de depreciación	-	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Gastos de amortización	-	900	900	900	900	900
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	-	5,768	7,576	12,861	19,046	25,654
22% IMPUESTO A LA RENTA	-	7,191	9,445	16,034	23,745	31,982
I. FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO NETO (F.E.O)	-	53,326	59,104	80,030	102,205	128,681
INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(65,000)	-	-	-	-	-
VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	(62,725)	1,461	2,905	3,325	3,221
RECUPERACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	-	-	-	-	-	51,813
II. VARIACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO NETO	(65,000)	(62,725)	1,461	2,905	3,325	55,033
INVERSIONES	(130,198)	-	-	-	(7,500)	-
RECUPERACIONES	-	-	-	-	-	-
<i>Recuperación Equipo de entrenamiento</i>	-	-	-	-	-	37,617
<i>Recuperación equipo de computación</i>	-	-	-	-	-	40,012
III. GASTOS DE CAPITAL (CAPEX)	(130,198)	-	-	-	(7,500)	77,629
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(195,198)	(9,399)	60,564	82,935	98,031	261,343
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	(195,198)	(9,399)	60,564	82,935	98,031	261,343
Préstamo	136,639	-	-	-	-	-
Gastos de interés	-	(11,957)	(9,742)	(7,309)	(4,635)	(1,698)
Amortización del capital	-	(22,439)	(24,654)	(27,087)	(29,761)	(32,698)
Escudo Fiscal	-	4,030	3,283	2,463	1,562	572
IV. FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	(58,560)	(39,766)	29,451	51,002	65,197	227,520

Tasa libre de riesgo	1.61%
Rendimiento del Mercado	8.00%
Beta	0.84
Riesgo País	6%
Tasa de Impuestos	33.70%
CAPM	12.67%

WACC Simple 10.95%

Criterios de Inversión Proyecto		Criterios de Inversión Inversionista	
VAN	\$ 106,947.12	VAN	\$ 145,219.36
IR	\$ 1.55	IR	\$ 3.48
TIR	25.69%	TIR	42.59%
Periodo Rec.	3.86	Periodo Rec.	3.79

ANEXO 17

CANTIDADES DE PUNTO DE EQUILIBRIO

CÁLCULO PUNTO DE EQUILIBRIO CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Precio unitario	3,762	3,762	3,762	3,762	3,762
Nivel básico de guardianía privada	684	684	684	684	684
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	171	171	171	171	171
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	171	171	171	171	171
Curso de formación de investigadores privados	2,736	2,736	2,736	2,736	2,736
Costo unitario variable	1,101	1,145	1,190	1,238	1,287
Nivel básico de guardianía privada	156	162	169	175	182
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	37	38	39	41	43
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	37	38	39	41	43
Curso de formación de investigadores privados	872	906	943	980	1,020
Gasto variable (publicidad)	38	38	38	38	38
Nivel básico de guardianía privada	7	7	7	7	7
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	2	2	2	2	2
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	2	2	2	2	2
Curso de formación de investigadores privados	27	27	27	27	27
Gasto variable (comisiones)	38	38	38	38	38
Nivel básico de guardianía privada	7	7	7	7	7
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	2	2	2	2	2
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	2	2	2	2	2
Curso de formación de investigadores privados	27	27	27	27	27
Costo fijo (sueldos)	299,955	331,627	343,512	355,833	368,607
Nivel básico de guardianía privada	54,537	60,296	62,457	64,697	67,019
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	13,634	15,074	15,614	16,174	16,755
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	13,634	15,074	15,614	16,174	16,755
Curso de formación de investigadores privados	218,149	241,184	249,827	258,788	268,078
Gastos fijos generales	71,700	70,694	74,371	78,238	82,306
Nivel básico de guardianía privada	13,036	12,854	13,522	14,225	14,965
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	3,259	3,213	3,380	3,556	3,741
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	3,259	3,213	3,380	3,556	3,741
Curso de formación de investigadores privados	52,145	51,414	54,088	56,900	59,859
Depreciaciones (fijo)	14,973	14,973	14,973	12,485	12,693
Nivel básico de guardianía privada	2,722	2,722	2,722	2,270	2,308
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	681	681	681	567	577
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	681	681	681	567	577
Curso de formación de investigadores privados	10,890	10,890	10,890	9,080	9,231
Amortizaciones (fijo)	900	900	900	900	900
Nivel básico de guardianía privada	164	164	164	164	164
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	41	41	41	41	41
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	41	41	41	41	41
Curso de formación de investigadores privados	655	655	655	655	655
Gasto interés (fijo)	11,344	9,243	6,934	4,398	1,611
Nivel básico de guardianía privada	2,063	1,681	1,261	800	293
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	516	420	315	200	73
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	516	420	315	200	73
Curso de formación de investigadores privados	8,251	6,722	5,043	3,198	1,172
Punto de equilibrio (unidades)	581	629	659	687	718
Nivel básico de guardianía privada	142	153	160	167	174
Nivel de especialización de guardianía y vigilancia privada	139	150	157	163	170
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	139	150	157	163	170
Curso de formación de investigadores privados	161	176	185	194	204

ANEXO 18

ÍNDICES DE LA INDUSTRIA

INDUSTRIA	ENSEÑANZA.
Promedio de LIQUIDEZ CORRIENTE	12.64
Promedio de ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	7.21
Promedio de APALANCAMIENTO	8.21
Promedio de PERÍO MEDIO DE COBRANZA	155.67
Promedio de RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	-10%
Promedio de MARGEN BRUTO	97%
Promedio de MARGEN OPERACIONAL	-52%
Promedio de RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	-50%
Promedio de RENTABILIDAD OPERACIONAL DEL PATRIMONIO	-240%

Tomado de: Superintendencia de Compañías

ANEXO 19

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY							
DEPRECIACIONES							
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN							
Ítem	Especificación	Total	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
1	Computadoras	7,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,291.67	2,500.00
2	Proyectores	5,600.00	1,866.67	1,866.67	1,866.67	-	-
3	Impresora	250.00	83.33	83.33	83.33	-	-
4	Copiadora	500.00	166.67	166.67	166.67	-	-
5	Pantallas Retráctiles	490.00	163.33	163.33	163.33	-	-
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN		14,340.00	4,780.00	4,780.00	4,780.00	2,291.67	2,500.00
EQUIPOS DE ENTRENAMIENTO							
Ítem	Especificación	Total	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
1	Gimnasio Completo	5,200.00	468.00	468.00	468.00	468.00	468.00
2	Simulador Tiro Virtual	80,000.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
3	Detector de Mentiras	1,500.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00
TOTAL EQUIPO DE ENTRENAMIENTO		86,700.00	7,803.00	7,803.00	7,803.00	7,803.00	7,803.00
EQUIPOS DE OFICINA							
Ítem	Especificación	Total	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
1	Central telefónica	900.00	162.00	162.00	162.00	162.00	162.00
2	LCD 40"	1,000.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1,900.00	342.00	342.00	342.00	342.00	342.00
MUEBLES Y ENSERES							
Ítem	Especificación	Total	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
1	Pupitres para adultos	10,760.40	968.44	968.44	968.44	968.44	968.44
2	Escritorio tipo mesa con un cajón	1,350.00	121.50	121.50	121.50	121.50	121.50
3	Escritorios Ejecutivos	1,750.00	157.50	157.50	157.50	157.50	157.50
4	Pizarrones	1,098.00	98.82	98.82	98.82	98.82	98.82
5	Mesa de Reuniones	400.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
6	Sillas	400.00	36.00	36.00	36.00	36.00	36.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		15,758.40	1,418.26	1,418.26	1,418.26	1,418.26	1,418.26
OBRA FÍSICA							
Ítem	Especificación	Total	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
1	Decoraciones	1,000.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
2	Adecuación Aulas	6,000.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
TOTAL OBRA FÍSICA		7,000.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00
TOTAL		125,698.40	14,973.26	14,973.26	14,973.26	12,484.92	12,693.26

ANEXO 20

VENTAS PROYECTADAS ESCENARIO PESIMISTA

VENTAS CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardiana privada	350,208	385,776	424,080	467,856	514,368
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	19,152	20,520	21,888	23,940	25,992
Curso de formación de investigadores privados	164,160	180,576	196,992	213,408	229,824
VENTAS TOTALES	552,672	607,392	664,848	729,144	796,176

CANTIDAD ESTUDIANTES					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardiana privada	512	564	620	684	752
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	112	120	128	140	152
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	112	120	128	140	152
Curso de formación de investigadores privados	60	66	72	78	84
VENTAS TOTALES	796	870	948	1,042	1,140

ANEXO 21

VENTAS PROYECTADAS ESCENARIO OPTIMISTA

VENTAS CISEG TRAINNING & GLOBAL SECURITY					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardiana privada	415,872	462,384	514,368	574,560	640,224
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	20,520	22,572	25,308	28,044	31,464
Curso de formación de investigadores privados	164,160	180,576	202,464	224,352	251,712
VENTAS TOTALES	621,072	688,104	767,448	855,000	954,864

CANTIDAD ESTUDIANTES					
AÑO	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel básico de guardiana privada	608	676	752	840	936
Nivel de especialización de guardiana y vigilancia privada	120	132	148	164	184
Nivel de formación de supervisores de vigilancia y seguridad privada	120	132	148	164	184
Curso de formación de investigadores privados	60	66	74	82	92
VENTAS TOTALES	908	1,006	1,122	1,250	1,396

ANEXO 22

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO NORMAL

COSTOS MATERIALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	84,864	97,344	111,362	127,749	145,998
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	4,380	5,011	5,685	6,405	7,344
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	4,380	5,011	5,685	6,405	7,344
Curso de Formación de Investigadores Privados	52,290	59,820	67,868	76,465	87,680
TOTAL	145,914	167,185	190,600	217,023	248,367

COSTOS SUELDOS DOCENTE					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	139,828	154,673	160,244	166,019	172,006
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	3,779	4,180	4,331	4,487	4,649
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	3,779	4,180	4,331	4,487	4,649
Curso de Formación de Investigadores Privados	41,570	45,984	47,640	49,357	51,137
TOTAL	188,956	209,018	216,546	224,350	232,441

COSTOS TOTALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	224,692	252,017	271,606	293,768	318,005
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	8,159	9,191	10,016	10,892	11,993
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	8,159	9,191	10,016	10,892	11,993
Curso de Formación de Investigadores Privados	93,860	105,804	115,508	125,822	138,817
TOTAL	334,870	376,203	407,146	441,374	480,808

ANEXO 23

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO PESIMISTA

COSTOS MATERIALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	79,872	91,503	104,612	120,027	137,238
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	4,088	4,555	5,053	5,748	6,490
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	4,088	4,555	5,053	5,748	6,490
Curso de Formación de Investigadores Privados	52,290	59,820	67,868	76,465	85,641
TOTAL	140,338	160,434	182,587	207,988	235,860

COSTOS SUELDOS DOCENTE					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	128,867	142,553	147,688	153,012	158,532
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	3,483	3,853	3,992	4,135	4,285
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	3,483	3,853	3,992	4,135	4,285
Curso de Formación de Investigadores Privados	38,312	42,381	43,907	45,490	47,131
TOTAL	174,144	192,639	199,579	206,773	214,232

COSTOS TOTALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	208,739	234,056	252,300	273,040	295,770
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	7,571	8,408	9,045	9,884	10,775
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	7,571	8,408	9,045	9,884	10,775
Curso de Formación de Investigadores Privados	90,602	102,200	111,776	121,955	132,772
TOTAL	314,482	353,072	382,166	414,762	450,092

ANEXO 24

COSTOS PROYECTADOS ESCENARIO OPTIMISTA

COSTOS MATERIALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	94,848	109,674	126,885	147,402	170,818
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	4,380	5,011	5,843	6,733	7,857
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	4,380	5,011	5,843	6,733	7,857
Curso de Formación de Investigadores Privados	52,290	59,820	69,753	80,386	93,797
TOTAL	155,898	179,515	208,324	241,255	280,329

COSTOS SUELDOS DOCENTE					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	150,789	166,794	172,800	179,026	185,481
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	4,075	4,508	4,670	4,839	5,013
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	4,075	4,508	4,670	4,839	5,013
Curso de Formación de Investigadores Privados	44,829	49,587	51,373	53,224	55,143
TOTAL	203,768	225,397	233,513	241,927	250,650

COSTOS TOTALES					
CURSOS	1 er Año	2do Año	3ro Año	4 to Año	5 to Año
Nivel Básico de Guardianía Privada	245,637	276,468	299,685	326,429	356,299
Nivel de Especialización de Guardianía y Vigilancia Privada	8,455	9,519	10,513	11,572	12,870
Formación de Supervisores de Vigilancia y seguridad Privada	8,455	9,519	10,513	11,572	12,870
Curso de Formación de Investigadores Privados	97,119	109,407	121,126	133,610	148,940
TOTAL	359,666	404,913	441,837	483,183	530,979

ANEXO 25

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO NORMAL

GASTOS	1 er año	2 er año	3 er año	4 er año	5 er año
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	71,700	70,694	74,371	78,238	82,306
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Basicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilizacion	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gastos de constitución	4,500	-	-	-	-
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,546	12,722	13,954	15,294	16,826
Gasto Publicidad	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
Gasto comision de ventas	5,773	6,361	6,977	7,647	8,413
TOTAL GASTOS	83,246	83,417	88,324	93,532	99,133

ANEXO 26

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO PESIMISTA

GASTOS	1 er año	2 er año	3 er año	4 er año	5 er año
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	71,700	70,694	74,371	78,238	82,306
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Basicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilizacion	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gastos de constitución	4,500	-	-	-	-
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	11,053	12,148	13,297	14,583	15,924
Gasto Publicidad	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
Gasto comision de ventas	5,527	6,074	6,648	7,291	7,962
TOTAL GASTOS	82,753	82,842	87,667	92,821	98,230

ANEXO 27

GASTOS PROYECTADOS ESCENARIO OPTIMISTA

GASTOS	1 er año	2 er año	3 er año	4 er año	5 er año
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRATIVOS	71,700	70,694	74,371	78,238	82,306
Gasto Arriendo	36,000	37,872	39,841	41,913	44,093
Gasto Servicios Basicos	2,400	2,525	2,656	2,794	2,940
Gastos Internet	3,600	3,787	3,984	4,191	4,409
Gastos Movilizacion	18,000	18,936	19,921	20,957	22,046
Gastos Suministros de Oficina	7,200	7,574	7,968	8,383	8,819
Gastos de constitución	4,500	-	-	-	-
GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	12,421	13,762	15,349	17,100	19,097
Gasto Publicidad	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
Gasto comision de ventas	6,211	6,881	7,674	8,550	9,549
TOTAL GASTOS	84,121	84,456	89,719	95,338	101,403

ANEXO 28

AMORTIZACIÓN DEUDA

Escenario Normal

TABLA DE AMORTIZACION DEUDA					
Monto de Crédito USD \$	129,638.88				
Plazo	5 años				
Tipo de Pago	Mensual				
Tasa de Interés	9.45%				
Tasa de Interés Mensual	0.8%				
Periodos Anuales	Deuda o Saldo Inicial	Anualidad	Interés	Capital	Saldos Final Deudor
0	129,639				
1	129,639	32,634	11,344	21,289	108,349
2	108,349	32,634	9,243	23,391	84,959
3	84,959	32,634	6,934	25,699	59,259
4	59,259	32,634	4,398	28,236	31,023
5	31,023	32,634	1,611	31,023	0
Total		163,169	33,531	129,639	283,591

ANEXO 29

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ESCENARIO NORMAL

	Inicial	AÑO 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Actividades Operacionales	-	(17,163)	(13,621)	(3,841)	47,022	(12,486)	(44,414)	61,838	(14,955)	17,458	25,890	(12,401)	(63,537)
Utilidad Neta	-	16,388	24,545	(21,821)	(16,598)	24,572	(21,794)	19,426	24,600	(21,766)	(16,542)	24,628	(21,738)
Depreciaciones y amortización													
+ Depreciación	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248	1,248
+ Amortización	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
- Δ CxC	(73,872)	(74,419)	73,872	66,211	(74,419)	8,208	547	(74,419)	73,872	66,211	(74,419)	8,208	
+ Δ CXP PROVEEDORES	28,335	20,121	(48,456)	2,190	21,216	(23,406)	28,335	20,121	(27,240)	(19,026)	21,216	(23,406)	
+ Δ Sueldos por pagar	2,333	2,333	2,333	2,333	2,333	2,333	2,333	917	2,333	2,333	2,333	(16,875)	
+ Δ Participación Trabajadores	3,708	5,553	(4,937)	(3,755)	5,559	(4,931)	4,395	5,566	(4,924)	(3,743)	5,572	(4,918)	
+ Δ Impuestos	4,622	6,923	(6,155)	(4,681)	6,931	(6,147)	5,479	6,938	(6,139)	(4,666)	6,946	(6,131)	
Actividades de Inversión	(130,198)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Adquisición PPE y intangibles	(130,198)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Actividades de Financiamiento	185,198	(1,699)	(1,712)	(1,725)	(1,739)	(1,753)	(1,767)	(1,780)	(1,794)	(1,809)	(1,823)	(1,837)	(1,852)
+ Δ Deuda Largo Plazo	129,639	(1,699)	(1,712)	(1,725)	(1,739)	(1,753)	(1,767)	(1,780)	(1,794)	(1,809)	(1,823)	(1,837)	(1,852)
- Pago de dividendos													
+ Δ Capital	55,560												
INCREMENTO NETO EN EFECTIVO	55,000	(18,862)	(15,333)	45,283	(14,238)	(46,181)	60,058	(16,749)	15,649	24,067	(14,238)	(65,389)	
EFFECTIVO PRINCIPIOS DE PERIODO	-	55,000	36,138	20,805	15,238	60,521	46,283	102	60,160	43,410	59,060	83,127	68,888
TOTAL EFECTIVO FINAL DE PERÍODO	55,000	36,138	20,805	15,238	60,521	46,283	102	60,160	43,410	59,060	83,127	68,888	3,500

ANEXO 30

VENTAS MENSUALES ESCENARIO NORMAL, PESIMISTA Y OPTIMISTA PRIMER AÑO

NIVEL BASICO DE GUARDIANIA PRIVADA												
ESCENARIO PESIMISTA												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso		684			684			684			684	
Cantidad		128			128			128			128	
(=) TOTAL VENTAS		87,552			87,552			87,552		0	87,552	

ESCENARIO NORMAL												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso		684			684			684			684	
Cantidad		136			136			136			136	
(=) TOTAL VENTAS		93,024			93,024			93,024			93,024	

ESCENARIO OPTIMISTA												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso		684			684			684			684	
Cantidad		152			152			152			152	
(=) TOTAL VENTAS		103,968			103,968			103,968			103,968	

NIVEL DE ESPECIALIZACION DE GUARDIANIA Y VIGILANCIA PRIVADA												
ESCENARIO PESIMISTA												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	28			28			28			28		
(=) TOTAL VENTAS	4,788			4,788			4,788			4,788		

ESCENARIO NORMAL												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	30			30			30			30		
(=) TOTAL VENTAS	5,130			5,130			5,130			5,130		

ESCENARIO OPTIMISTA												
Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	30			30			30			30		
(=) TOTAL VENTAS	5,130			5,130			5,130			5,130		

NIVEL DE FORMACIÓN DE SUPERVISORES DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

ESCENARIO PESIMISTA

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	28			28			28			28		
(=) TOTAL VENTAS	4,788			4,788			4,788			4,788		

ESCENARIO NORMAL

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	30			30			30			30		
(=) TOTAL VENTAS	5,130			5,130			5,130			5,130		

ESCENARIO OPTIMISTA

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	171			171			171			171		
Cantidad	30			30			30			30		
(=) TOTAL VENTAS	5,130			5,130			5,130			5,130		

CURSO DE FORMACIÓN DE INVESTIGADORES PRIVADOS

ESCENARIO PESIMISTA

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	2,736						2,736					
Cantidad	30						30					
(=) TOTAL VENTAS	82,080						82,080					

ESCENARIO NORMAL

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	2,736						2,736					
Cantidad	30						30					
(=) TOTAL VENTAS	82,080						82,080					

ESCENARIO OPTIMISTA

Numero de horas	AÑO 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio Curso	2,736						2,736					
Cantidad	30						30					
(=) TOTAL VENTAS	82,080						82,080					