



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**Colegio de Administración para el Desarrollo**

**Plan de Negocios: “Seguridad Digital”**

**Luis Galiano**

**Director del Tesis Pablo Carrera Narváez, Ph.D.**

Trabajo de titulación presentado como requisito para la obtención del título de Licenciado en  
Administración de Empresas.

Quito, 18 de julio de 2012

**Universidad San Francisco de Quito**  
**Colegio de Administración para el Desarrollo**

**HOJA DE APROBACION DE TESIS**

**Plan de Negocios: “Seguridad Digital”**

**Luis Galiano**

Pablo Carrera Narváez, Ph.D.

Director del Tesis .....

Magdalena Barreiro, Ph.D.

Decana del CAD .....

Quito, 18 de julio del 2012

## © Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

**Luis Paúl Galiano Basantes**

**C. I: 1717640971**

**18 de julio del 2012**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por ser el primer impulsor de mi existencia, a mis padres por el apoyo incondicional, a mi familia y a ciertas personas que me dieron la mano en los momentos difíciles y han sido mi soporte para poder lograr un objetivo más.

## Resumen

Esta tesis es un plan de negocios de la empresa Seguridad Digital, esta ofrece soluciones en seguridad, gestión de personal, gestión de procesos por medio de la implementación de **sistemas de audio y video de seguridad**, esta empresa cuenta con experiencia de ya casi un año y medio en la implementación de sistemas de seguridad.; su principal preocupación es convertirse de una empresa unitaria a una compañía de responsabilidad limitada con varios inversionista

El sistema de cámaras de seguridad con audio es muy demandado por empresas, este es el motivo de que la estrategia principal sea asociarse con compañías que brinden servicio de internet, de tal manera que Seguridad Digital diseñara un producto estándar que se ajuste a pequeñas modificaciones y responda a todas las necesidades del cliente o se ofrecerá un sistema especialmente diseñado según lo requiera. Esta empresa está creciendo al igual que va migrando a nuevos sistemas es por eso y por otros análisis que nuestro pronóstico de ventas para el 2012 no tiene que ser menos a 20.000 dólares y en el 2013 de 207.000 dólares.

## **Abstract**

This thesis is a Digital Seguridad company's business plan, this offers solutions in security, personnel management, management of processes through the deployment of **audio and video systems for security**, this company has experience of almost a year and a half in the deployment of security systems; Its main concern is to become a unitary company to a limited liability company with several investor.

The system of security cameras with audio is very high in demand by companies, this is the reason that the main strategy is partnering with companies that provide internet service, in such a way that Digital Security standard will design a product that is adjusting to small changes and respond to all the needs of the client or you offer a specially designed system as required. This company is growing, as that will be migrating to new systems is for that reason and other analysis that our sales forecast for 2012 does not have to be at least \$20,000 and in 2013 of 207,000 dollars.

## Referencia de Contenido

Resumen .....	v
Abstract.....	vi
1. PROPOSICIÓN DE LA EMPRESA Y CONCEPTO.....	3
1.1 Filosofía Empresarial.....	3
1.1.1 Misión.....	3
1.1.2 Visión .....	3
1.1.3 Valores.....	3
1.2 Análisis del Sector .....	4
2. Productos y Servicios .....	5
2.1 Cámara "IP". .....	7
2.1.1 Características principales .....	7
2.2 Transmisor .....	8
2.3 Wireless .....	9
2.4 Grabador .....	10
2.5 Accesorios.....	11
2.6 Servicios.....	11
3. Oportunidad de Mercado y Estrategia.....	12
3.1 Análisis de oportunidades y amenazas .....	12
3.1.1 Oportunidades: .....	12
3.1.2 Amenazas.....	13
3.2 Factores claves para el éxito y ventaja competitiva.....	14
3.3 Ventaja Competitiva.....	15
4. Marketing Estratégico .....	16
4.1. Producto .....	17
4.1.1 Configuración: .....	18
4.2 Mercado .....	19
4.3 Precio .....	22
4.4 Publicidad .....	23
4.5 Promoción de Ventas .....	25



4.6	Responsabilidad Social .....	25
5.	Estructura Operacional .....	26
5.1.	Actividades previas al inicio de la operación .....	26
5.2.	Organigrama y política de Recursos humanos .....	30
6.	Análisis del Puesto .....	31
	Descripción del Puesto: .....	35
6.1.1	Gerente .....	35
6.1.2	Asistente .....	35
6.1.3	Contador .....	36
6.1.4	Técnico .....	36
6.1.6	Vendedor .....	37
6.1.	Políticas de contratación .....	38
7.	Marketing Operativo .....	39
7.1.	Diagrama de Gantt etapa 1 .....	39
7.2.	Diagrama de Gantt etapa 2 .....	44
8.	Economía y Rentabilidad .....	46
8.1.	Estructura de costos .....	46
8.2.	Proyecciones de venta .....	47
8.3.	TIR, VAN, flujo de caja .....	47
9.	BIBLIOGRAFÍA .....	50
10.	Anexos .....	51

**Referencia de Tablas**

Tabla 1: Sistema de Video.....	6
Tabla 2: Relaciòn empresa - cliente .....	16
Tabla 3: Diagrama de la Empresa.....	30

## Referencia de Imágenes

Imagen 1: Sistema de Monitoreo.....	2
Imagen 2: Productos .....	18
Imagen 3: Hubicación de la empresa.....	21
Imagen 4: Proforma contrato.....	23
Imagen 5: Referencia del Vendedor .....	24
Imagen 6: Información del Contribuyente.....	27

## Resumen Ejecutivo

Seguridad Digital es una empresa la cual brinda soluciones en seguridad, gestión de personal, gestión de procesos por medio de la implementación de **sistemas de audio y video de seguridad** es decir cámaras de seguridad inteligentes en empresas al norte del Ecuador. Es importante recalcar que nuestra principal estrategia será formar alianzas con empresas ya establecidas las cuales brinden servicio de internet. Como se puede notar a simple vista los sistemas de cámaras de seguridad con audio son requeridos por muchas empresas es por ello que nos especializaremos en empresas pequeñas a las cuales les diseñaremos un producto estándar el cual se ajustara con pocas modificaciones a sus necesidades, en cambio a las empresas grandes ofreceremos un sistema especialmente diseñado el cual constara de una presentación innovadora en el mercado al mostrar de antemano al cliente como va a lucir su sistema cuando este ya esté completamente instalado.

Nuestra principal necesidad por el momento es dejar de trabajar a mi nombre personal y crear una compañía de responsabilidad limitada la cual resulta muy atractiva a los inversores, para comenzar operaciones grandes solo necesitamos capital de trabajo y un poco más de implementos de oficina y una menor cantidad de herramientas la empresa actualmente cuenta con las herramientas necesarias. Es importante indicar que contamos con un vehículo de trabajo el cual está a disposición de la empresa. El know how de la empresa viene dado por la experiencia de ya casi un año y medio en la implementación de sistemas de seguridad.

Este es una parte de cómo será enviados los proyectos a los posibles clientes:



**Imagen 1: Sistema de Monitoreo**

Con este montaje que realizamos el momento de diseñar el sistema, después de la visita técnica damos una sensación en el cliente de seguridad y a la vez son sirve el momento de culminar la venta como herramienta d persuasión.

Esta industria está creciendo al igual que va migrando a nuevos sistemas es por eso y por otros análisis que nuestro pronóstico de ventas para el 2012 no tiene que ser menos a 20.000 dólares y en el 2013 de 207.000 dólares con aportes de socios de 96000 dólares, con esto obtendremos en un plazo de 5 años un VAN en todos nuestros flujos de 60,425 dólares a una tasa de descuento del 14.5 y una TIR del 29%.

## **1. PROPOSICIÓN DE LA EMPRESA Y CONCEPTO.**

### **1.1 Filosofía Empresarial.**

#### **1.1.1 Misión**

*Seguridad Digital* una empresa concebida para brindar soluciones en seguridad activa y pasiva para pequeñas y medianas empresas en el norte del Ecuador, diseñando sistemas interconectados con tecnología Ip y efectuando todas las normas de cableado estructurado que suministrará de una manera eficiente la solución individualizada a cada cliente, especializándonos en la implementación de cámaras de seguridad en edificios de oficinas.

#### **1.1.2 Visión**

*Seguridad Digital* se convertirá en una empresa líder en seguridad en la ciudad de Quito, siendo muy amigable con el cliente, brindando soluciones muy complejas las cuales serán mostradas amistosamente para poder ser vislumbrada por el cliente como una empresa más cercana y ofrecer el servicio de monitoreo 24 horas.

#### **1.1.3 Valores**

Nos enfocaremos en la puntualidad la cual se verá demostrada en el cumplimiento de nuestros proyectos para ser vistos como la organización respetuosa con los tiempos estipulados de implementación y configuración de nuestros equipos. Para Seguridad Digital son importantes valores como:

**Estándares de calidad:** Es muy significativo siempre mantener estándares, los cuales nos permiten pasar las más ruginosas pruebas y además evitar la propagación de incendios por la mala conexión o por la acumulación de cables.

**Puntualidad:** En todas las parte de nuestro proceso este valor deberá ser indispensable, ya sea, en el momento de la visita técnica, la entrega de la proforma, implementación y configuración deben siempre especificarse y cumplirse los plazos establecidos.

**Honestidad:** Es una conducta que la empresa considera como primordial y se verá ejemplificada hacia los empleados con un pago justo y hacia él cliente entregándole todo lo específicamente, pro-formado y brindándoles en cada etapa de contacto una sensación de seguridad.

## 1.2 Análisis del Sector

El sector de la instalación de cámaras de seguridad ha ido evolucionando en los últimos años, esto es, desde la instalación de sistemas análogos los cuales tienen algunas falencias con respecto a las digitales, las tendencias globales están orientadas a la implementación de sistemas digitales, los cuales, son mucho más fáciles de implementar a redes ya existentes en el caso que los clientes ya posean uno.

La principal empresa es Impomax la cual hasta el momento por el número de negocios concretados, a pesar de no estar especializados en la instalación de cámaras y brindar pocas

cámaras Ip de precios muy elevados, Impomax tiene una gran participación de mercado por el hecho de importar cámaras baratas y ofrecer un descuento a instaladores.

Otro competidor fuerte es Technology Evolution Security los cuales tienen un modelo de negocios el cual permite en el momento de tener un requerimiento de seguridad contactarles y ellos enviar un técnico para la visita de evaluación, pero a nombre de la empresa que los contactó.

Otra empresa importante por ubicación y por participación de mercado es Vigicam los cuales están a menos de 400 metros de nosotros, se especializan en ventas a clientes, directamente, no tienen descuentos a técnicos y reciben negocios de otras personas, trabajan con vendedores de la empresa. Como pasa en otros países por ejemplo en Colombia las empresas están cambiando sus antiguos sistemas análogos por digitales, esto es, una tendencia que en Ecuador se está demorando un poco más por la falta de recursos, sin embargo, nosotros podremos adelantarnos a esta tendencia y va a ser nuestra ventaja competitiva

## **2. Productos y Servicios**

*Seguridad Digital* ofrece solo sistemas de video vigilancia digitales además de la instalación y configuración. Los productos están divididos en la siguiente tabla:



## Sistema Video Vigilancia IP

- **Camaras**
  - Imagen en tiempo real
  - Sonido
  - Movimiento
  - Infrarrojos
  - Detección de movimiento
  - Cámara con alarma
  - Conexión Inalámbrica
- **Transmision**
  - **Cable UTP**
    - Cat 5
    - Cat 6
    - Cat 6a
    - Cat 7
    - Blindado
  - **Wireless**
    - Access Point
      - 2.4 y 5.8 GHZ
  - **Switch**
    - 8,16,24 puertos
    - POE
- **Grabador**
  - **Servidor**
  - **NVR**
    - Capacidad de 8, 16,24,32 camaras
- **ACCESORIOS**
  - Control PTZ
  - Monitores
  - Lentes

Tabla 1: Sistema de Video

## 2.1 Cámara "IP".

Este dispositivo diseñado para vigilancia y monitorear distintas áreas, así como grabar audio e incluso sacar fotografías. Tiene la ventaja de poder ser controlada de manera remota y transmitir por medio de Internet en tiempo real, hacia el dispositivo desde dónde es requerido visualizar las imágenes por ejemplo desde teléfonos celulares.

### 2.1.1 Características principales

**Imagen en tiempo real:** Capacidad de ver en el momento imágenes captadas desde cualquier parte del mundo desde un computador o un teléfono celular con internet.

**Sonido:** Capacidad de transmitir el sonido ambiental.

**Movimiento:** Posibilidad de mover la cámara horizontal, vertical y hacer zoom.

**Infrarrojos:** Visualización con poca o total oscuridad.

**Detección de movimiento:** Función en la cual la cámara alerta movimientos en horarios no permitidos enviando alertas por email o imprimiendo fotografías

**Cámara con alarma:** Interconectar directamente la cámara con la alarma actuando así como un sensor extra.

**Conexión Inalámbrica:** Se conecta sin necesidad de cables a un dispositivo inalámbrico como un Access point.

## **2.2 Transmisor**

El cable utp es un medio de conexión usado en telecomunicaciones en el que dos conductores eléctricos aislados son entrelazados para anular las interferencias de fuentes externas.

### **Categoría UTP 5**

Es un estándar dentro de las comunicaciones en redes LAN. Es capaz de soportar comunicaciones de hasta 100 Mbps. con un ancho de banda de hasta 100 MHz Este tipo de cable es de 8 hilos, es decir cuatro pares trenzados.

### **Categoría UTP 5e**

Es una categoría 5 mejorada. Minimiza la atenuación y las interferencias.

### **Categoría UTP 6**

No esta estandarizada aunque ya está utilizándose. Se definirán sus características para un ancho de banda de 250 MHz.

## **Categoría UTP 7**

Definida y mucho menos estandarizada. Se definirá para un ancho de banda de 600 MHz.

## **Blindado**

Puede tenderse a mayores distancias que el cable de par trenzado blindado STP, superiores a 90 metros.

## **2.3 Wireless**

### **Access Point**

Un Access Point en redes de computadoras es un dispositivo que interconecta dispositivos de comunicación alámbrica para formar una red inalámbrica.

### **Switch**

El Switch es un dispositivo que permite la interconexión de redes sólo cuando esta conexión es necesaria. A este equipo interconecta computadores, cámaras Ip, teléfonos Ip hacia el internet o hacia otra red.

## **Característica Poe**

Permite que la alimentación eléctrica se suministre a un dispositivo de red (Switch, punto de acceso, Router, teléfono o cámara IP, etc) usando el mismo cable que se utiliza para la conexión de red así se elimina suministrar una fuente eléctrica al dispositivo.

## **2.4 Grabador**

### **NVR**

El NVR IP, es una alternativa profesional para la gestión y grabación de cámaras IP, permitiendo prescindir de un PC como medio de grabación y gestión de las cámaras IP.

Dispone de interfaces amigables para las tareas de vigilancia en directo, de la monitorización de eventos y gestión del sistema, y todas las ventajas propias del software de vigilancia.

Dispone de alojamiento para hasta 4 HDD SATA.

### **Servidor**

Usa una PC como medio de grabación y gestión de las cámaras IP, ya sea que se encuentre físicamente en el mismo lugar o en cualquier lugar que tenga internet.

## **2.5 Accesorios**

### **Control PTZ**

Esta consola provee control completo de dispositivos PTZ conectados al sistema. Esto facilita funciones así como tilt, pan, y zoom para cumplir una vigilancia con precisión.

### **Lentes**

Los lentes permiten variar el área de cobertura de la imagen. En la mayoría de los casos el nivel de aumento y el foco son configurados una vez que se eligió una distancia adecuada y funcional entre la cámara y el objeto que se pretende observar.

## **2.6 Servicios**

### **Asesoramiento**

En el momento que el cliente contacta nos ponemos a su disposición para que juntos, hallemos la solución que mejor se ajusta a su necesidad y presupuesto. Nuestro personal lo asesorará, totalmente sin cargo, asistiendo a su domicilio, en caso de que usted así lo requiera, y trabajará para acercarle la mejor alternativa. Le proporcionaremos asesoramiento y presupuesto sin cargo.

### **3. Oportunidad de Mercado y Estrategia**

#### **3.1 Análisis de oportunidades y amenazas**

##### **3.1.1 Oportunidades:**

Debido al cambio de tecnología que se está presentando en el mercado, los equipos análogos se cambiarán por el uso de equipos Ip esto presenta una gran oportunidad para nuestra empresa y así aumentar la demanda.

Con las reformas realizadas en la constitución ecuatoriana según el artículo 156 se toma como una prueba válida el video y audio de las cámaras de seguridad que estén ubicadas en lugares públicos esto nos resulta beneficioso ya que, los usuarios tendrán una prueba a favor, en caso de iniciar un proceso legal.

Debido a que algunos negocios exitosos han abierto sucursales, los administradores deberían tener mucho más control de sus inventarios y de su capital humano.

El aumento de la inseguridad y desconfianza por parte de los empleadores obliga a que las empresas traten de proteger más sus activos.

Debido al aumento de los índices de delincuencia, que afecta, en su mayor parte a negocios medianos y grandes en los cuales nosotros nos enfocamos, se crea la necesidad de

evitar robos, esto nos brinda una oportunidad para crear una mezcla de productos ideal para cada tipo de cliente.

El mejoramiento del ancho de banda para empresas nos ayuda, ya que, se podrá transmitir las imágenes por internet con una mayor fluidez y sin tener que bajar la resolución o eliminar el audio.

### **3.1.2 Amenazas**

El aumento de los aranceles o la cancelación de importaciones por parte del gobierno, significaría una potencial amenaza, pues, en el país no se cuenta con una empresa que fabrique cámaras de seguridad.

Que el mercado adopte sistemas análogos por tener precios mucho más bajos que sistemas I.P.

Los competidores alcancen mejores costos por el volumen de trabajo que realicen y entren en una guerra de precios con nosotros.

Una repentina elevación en los precios del cobre, elevarán nuestros costos, y nosotros por ser el cable un producto indispensable, elevaríamos nosotros nuestros precios.



### 3.2 Factores claves para el éxito y ventaja competitiva

Eliminar	Aumentar
Mala conexión del cableado.	Opciones en lentes y accesorios
Proyectos improvisados	Contacto con el cliente en preventa
	Contacto telefónico al cliente en posventa
	Opciones en configuraciones de equipos
Reducir	Crear
Gastos en cableado por falta de planificación	Catálogo personalizado
Tiempos de entregas de proformas	Modelo matemático para el cálculo del cableado
Instalación de cámaras análogas	

### 3.3 Ventaja Competitiva

	Seguridad Digital	IMPOMAX	TES	VIGICAM
Sistemas Análogos	No	Si	Si	Si
Atención Personalizada	Si	Si	Si	No
Horarios extendidos	Si	No	No	Si
Entrega Inmediata	No	Si	No	Si
Garantía	Si	No	Si	Si
Monitoreo	No	No	No	Si
Configuración Total del sistema	Si	No	No	No
Proforma Personalizada	Si	No	No	No

Mi ventaja competitiva será configurar sin ningún costo adicional todas las opciones posibles de la cámara, la misma que, hoy en día, las empresas por cuestiones de tiempo o de no tener personal capacitado no lo hacen, este servicio no generará costos excesivos y nos brindará una excelente percepción de valor desde el cliente también crear un mejor cálculo del cable mediante un modelo matemático el cual optimizara el conteo de este, pero la principal característica que nos diferenciara es la presentación de la proforma de una manera digital en la cual conste la imágenes que va a ver el cliente el momento de ya estar terminada la instalación.

## 4. Marketing Estratégico

Para poder entender cuál es el proceso en el cual la Empresa Seguridad Digital se relaciona con el cliente es necesario observar el siguiente modelo:

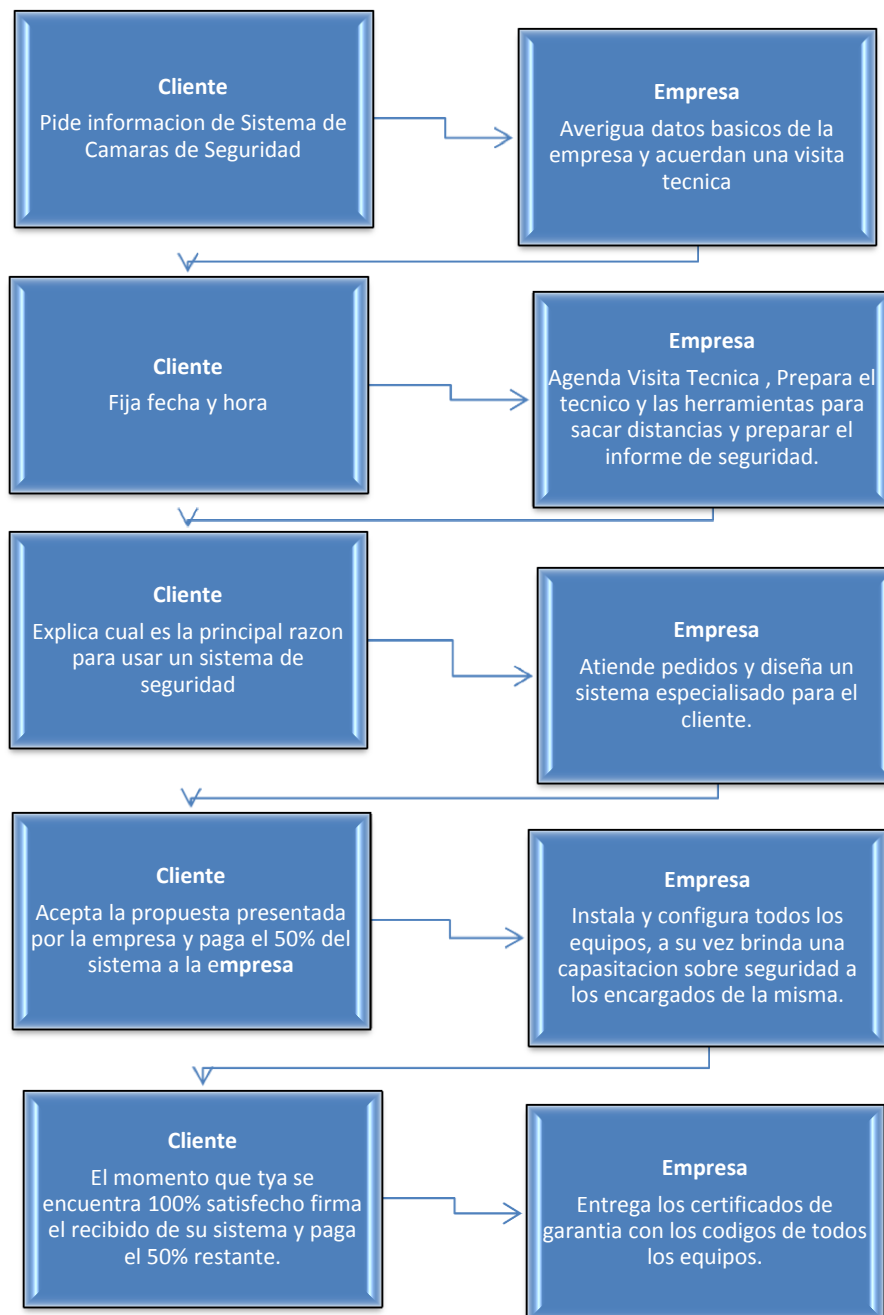


Tabla 2: Relación empresa - cliente

El punto crítico es decir el momento de la verdad es cuando entregamos nuestro proyecto al cliente el cual por la naturaleza de este puede ser una arma de doble filo ya que si bien es una propuesta con gran calidad la cual podrá atraer clientes por ser personalizada y vistosa, esta también hace que cada proyecto sea mucho más costoso de realizar y el momento que no se concrete la venta todo lo que nos costo desarrollar el proyecto se ira al gasto, es por eso que con la ayuda de la formula para minimizar costos de presupuestacion del cable, disminuiremos errores y reduciremos tiempo de visitas tecnicas.

#### **4.1.Producto**

Para poder analizar el mercado potencial al cual nos enfrentamos primero tenemos que analizar nuestro producto y entender que los Sistemas de Video Vigilancia no es un producto de alta rotación, al contrario, es un producto que las empresas a las que les vendamos van a gozar de una garantía de todo el sistema por 3 años. Es por eso que debemos analizar completamente a nuestro mercado potencial.

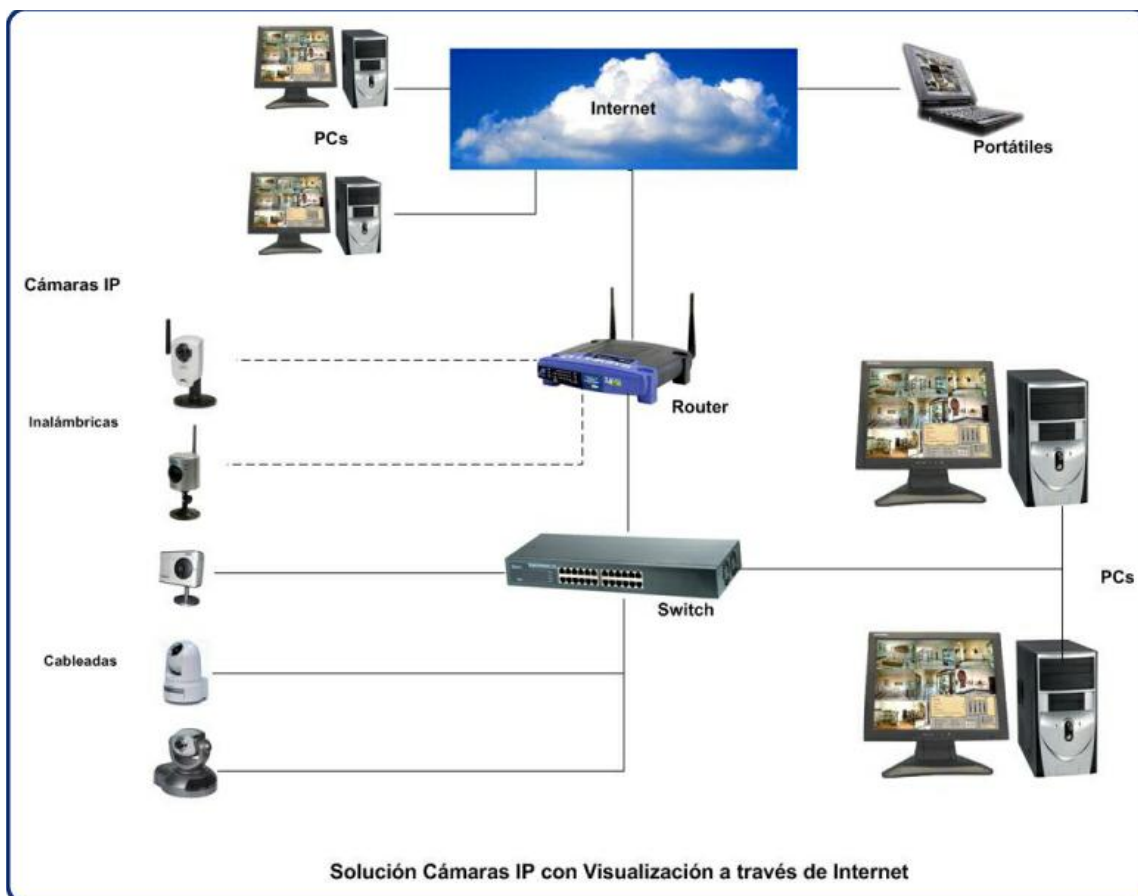


Imagen 2: Productos

(alamanproyectos, 2012)

#### 4.1.1 Configuración:

El primer paso es crear una conexión local, para luego realizar la instalación física de la cámara IP junto con la instalación del software, el cual nos permite visualizar mediante el navegador.

Luego de tener completa nuestra red local, procedemos a realizar la conexión remota; esto es, la configuración del Router y la configuración del servicio DDNS, en el caso de requerirse una conexión inalámbrica, se procede a configurar el ruteador inalámbrico.

Analizamos si es necesario, la interconexión de el sistema de video-vigilancia con el sistema de alarma de detección de movimiento.

La instalación completa a la cual nosotros nos referimos como nuestra ventaja competitiva es la configuración de sonido, visión de múltiples cámaras y visualización en el teléfono móvil.

Todo este servicio viene incluido con el precio del sistema, el cual ya incluyen los costos los cuales incurriremos al momento de

## **4.2 Mercado**

La rentabilidad es un factor que para nuestro caso en particular es interesante analizarlo por el hecho de que nuestros principales clientes nos buscaran por diferenciarnos de nuestros competidores en el hecho de no vender productos que no son diseñados pensando en el cliente sino combos, los cuales si aplicaremos pero a nuestro mercado secundario. La es así que nuestra primera segmentación serán a nivel institucional, ya que nuestros clientes son empresas ubicadas en el norte del País.

Nuestra siguiente base para segmentar es la edad por que nuestros principales clientes están en una edad comprendida entre 25 y 40 años. Esa parte de la población es muy buena ya que esta familiarizada con la tecnología del internet y de los teléfonos celulares 3g.

Los ingresos de nuestro mercado si es una variable la cual es importante para nuestra segmentación por que las empresas deben tener un nivel de Microempresas las cuales emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares es importante mencionar que tenemos una extensa base de datos de Talleres artesanales en nuestra zona geográfica por acercamientos con la Junta nacional de Defensa del artesano, los talleres se caracterizan por tener una labor manual, con no mas de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares. Para las grandes empresas las cuales necesitan aproximadamente un sistema de alta gama con un promedio de 20 cámaras tendremos que trabajar con nuestras formas de financiamiento pero no lo descuidaremos por que en promedio tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos

Otra segmentación importante es la tasa de uso ya que nuestros clientes son empresas las cuales va a ser su primera vez que usen el producto pero también son empresas las cuales van a migrar del sistema análogo al Ip y según tendencias mundiales el sistema análogo terminara su ciclo de producto en los siguientes 2 años ya que esta en la etapa de declinación, en cambio el sistema Ip mundialmente esta en la etapa de crecimiento y en Ecuador en etapa de introducción.

La geografía es otro factor importante ya que nos ubicamos en el sector del coliseo Rumiñahui y se nos facilita el acceso al sur de la ciudad por la vía nueva oriental y al valle de Cumbaya a pesar de no ser indispensable para el negocio nuestro primera matriz se ubicara en este sector.

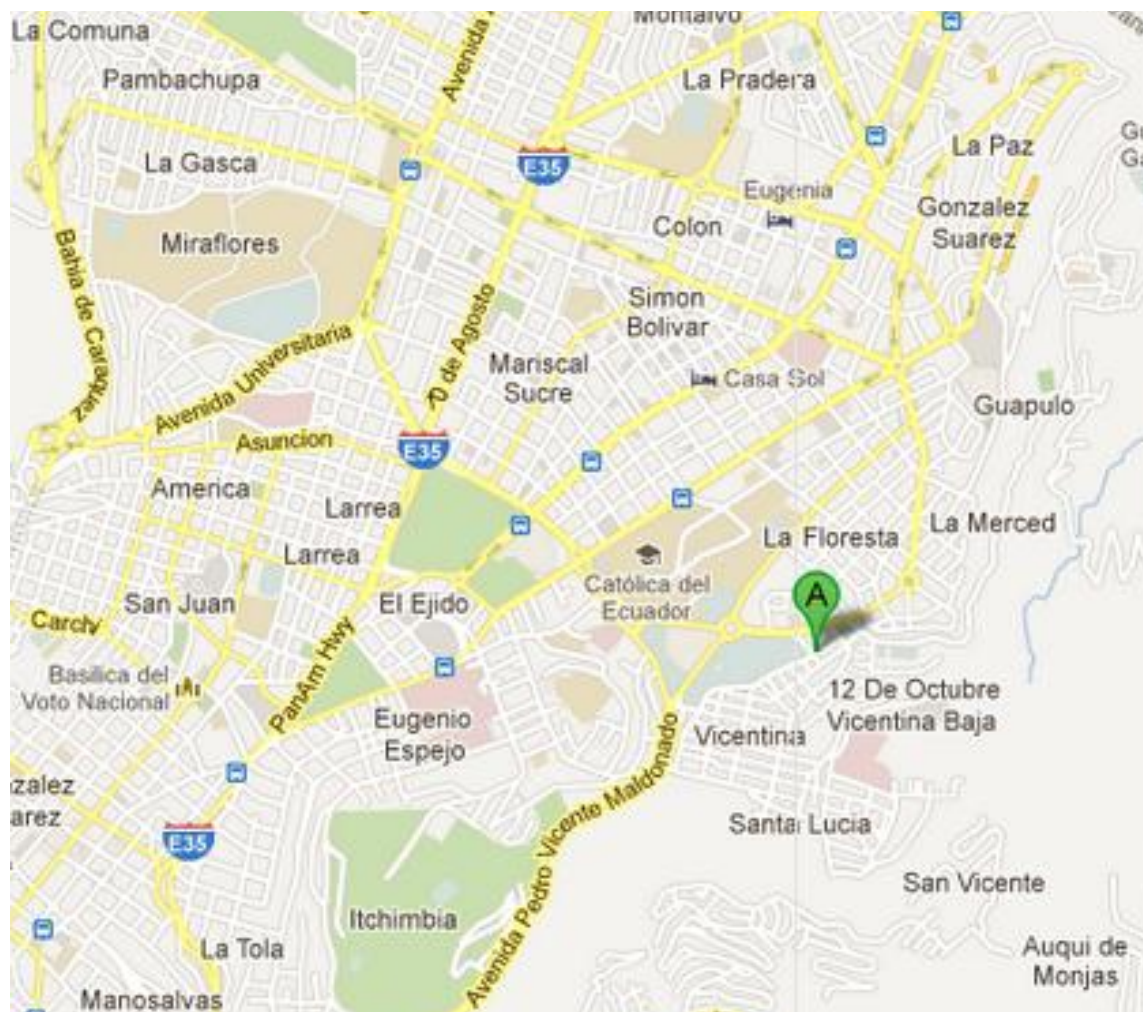


Imagen 3: Ubicación de la empresa

(Maps, 2012)

En conclusión nuestro mercado serán empresas de hasta 100 trabajadores ubicadas a 25 kilómetros a la redonda de nuestra oficina principal además de poder contar con la facilidad de conseguir clientes en la ciudad de Ibarra los cuales por necesidad de gestión de personal, seguridad del mismo, manejo de efectivo, manejo online de personal o problemas de inseguridad van a preferir nuestro producto. Para generar más confianza pueden ir a nuestro



show room en nuestra oficina en el cual podrán los clientes ver los distintos tipos de tecnologías.

### **4.3 Precio**

Para fijar el precio de nuestro producto tenemos que entender que los Sistemas de Video Vigilancia es un producto de consumo y de comparación el cual se vende un poco más caro que productos de conveniencia. Pero diseñaremos un combo el cual nos permitirá llegar a nuestro mercado secundario. Nuestros precios en combos serán bajos en comparación de la competencia para atraer rápidamente a muchos clientes que no necesiten tanta tecnología. Además esta estrategia nos permitirá obtener una participación alta en el mercado, esta estrategia es aplicable a nosotros ya que nuestros costos serán bajos por el hecho de que las instalaciones y herramientas están completamente pagadas y son activos de la empresa.

Nos compararemos con la empresa ANPRISEG en la siguiente proforma. Los vendedores son una parte muy importante de la operación y ellos tendrán una recompensa del 5% de las ventas.



NOMBRE		Luis Galiano			
DIRECCION:		Perrier n22-36 y Berruecos		TEL :097 879 744	
PROFORMA CONTRATO					
CANT.	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	SEGURIDAD DIGITAL	
				VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
8	Camara BULLET 500 TVL Lente 3 a 8mm	c/u.\$ 210.00	1,680.00	172.8	1382.4
1	Grabador Transmisor de 8 canales h264	c/u.\$ 1,000.00	1,000.00	882	882
1	Fuente de Poder 12 vol. para 3 camaras	c/u.\$ 90.00	90.00	70	70
16	Video Receptores	c/u.\$ 12.00	192.00	12	192
2	Caja Protectores Hosing camaras	c/u.\$ 45.00	90.00	35	70
1	Boton de Panico	c/u.\$ 15.00	15.00	10	10
1	Sirenas de Emergencia T10vol	c/u.\$ 55.00	55.00	50	50
30	<b>Observaciones:</b>				
	Este equipo de camaras profesionales le permiten vig	Materiales	300.00		2656.4
	ademas revisar su negocio desde cualquier parte del r	Mano de Obra	270.00		250
	Facil de manejar.				
		SUBTOTAL	\$ 3,692.00		2906.4
		I.V.A. 12%	\$ 443.04		348.768
		<b>TOTAL</b>	<b>4,135.04</b>		<b>3255.17</b>

Imagen 4: Proforma contrato

(Anpriseg, 2012)

Cobraremos 879.87 dólares menos que la competencia esto quiere decir 27% menos y lo hacemos para poder así ingresar al mercado pero nuestros ingresos brutos siguen siendo altos.

#### 4.4 Publicidad

Nuestra publicidad se enfocara con la misión de la empresa y constara de dos partes.

La primera será diseñar un producto especializado para negocios 8 kilómetros a la redonda de nuestra oficina esto comprende barrios como la vicentina baja, la vicentina, la

floresta, hasta la 6 de diciembre. De esta manera lograremos un posicionamiento de la marca. El momento que estemos posicionados en el sector iremos abarcando más sectores paulatinamente. Esto lograremos con un equipo de ventas el cual visitara y realizara exposiciones de nuestros productos simultáneamente realizaremos alianzas con empresas locales proveedores de internet los cuales ya están en el negocio de las telecomunicaciones y conocen la demanda de ancho de banda.

Otra fuente de publicidad será la empresa Mercado Libre en la cual ya poseemos una cuenta con el nombre de la empresa la cual ya esta bien posicionada.

## Reputación de: DSEGURIDAD



Imagen 5: Referencia del Vendedor

(Libre, 2012)

El momento que tengamos nuestro prestigio local y estemos siendo recordados por ser una empresa la cual tiene bien en alto sus valores cumpliéndolos ahí comenzaremos con la segunda parte que será publicitarnos en revistas de especialización por ejemplo a la que se reparte a los socios de la cámara de comercio de Quito.

#### **4.5 Promoción de Ventas**

Aplicaremos una promoción en las épocas del año donde aumenta la demanda de seguridad es decir los meses de noviembre y diciembre, mese en los cuales se elevan los robos. Nuestra promoción constara en la compra de 6 o mas cámaras les obsequiaremos una más. Esto aumentara nuestras ventas en el corto plazo. Otra estrategia será la elaboración de un combo de 4 cámaras, 40 metros de cable, un grabador de 8 canales, un disco duro, un monitor para envíos y que cada cliente lo instale en 900 dólares.

#### **4.6 Responsabilidad Social**

La responsabilidad social de Seguridad Digital se enfoca a la toma de decisiones y estrategias que en la empresa tendremos en nuestros valores. Para así ofrecer un producto de buena calidad, con garantía contando con un personal capacitado con las certificaciones necesarias para nuestro que el sistema de seguridad no irrumpa áreas las cuales sean prohibidas por invadir la privacidad.

Ofreciendo al cliente un producto innovador es así como nos comprometemos en donar anualmente un sistema de video vigilancia una unidad de policía comunitaria local el cual ayudara a la seguridad tanto interno como externo a la vigilancia de domicilios y empresas comprometiendo a la comunidad con el pago de un 50 porciento del costo y organizando reuniones con la directiva así posicionaremos nuestra marca en la zona.

La empresa se compromete a cumplir con todos los requisitos de ley para poder ingresar a la industria de seguridad esto quiere decir hacer todos los trámites pertinentes en el ministerio de defensa.

## **5. Estructura Operacional**

### **5.1.Actividades previas al inicio de la operación**

Seguridad Digital fue creada el verano del 2010, tras la búsqueda incansable de que nuestros clientes nos perciban como una empresa seria y honesta, inauguramos una oficina en el sector del coliseo Rumiñahui la cual nos servirá como punto de encuentro. Legalmente estamos trabajando a nombre personal con mi RUC.

Información del Contribuyente	
<b>Razón Social:</b>	GALIANO BASANTES LUIS PAUL
<b>RUC:</b>	1717640971001
<b>Nombre Comercial:</b>	
<b>Estado del Contribuyente en el RUC</b>	Activo
<b>Clase de Contribuyente</b>	Otro
<b>Tipo de Contribuyente</b>	Persona Natural
<b>Obligado a llevar Contabilidad</b>	NO
<b>Actividad Económica Principal</b>	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE SOFTWARE Y HARDWARE.
<b>Fecha de inicio de actividades</b>	01-09-2010
<b>Fecha de cese de actividades</b>	
<b>Fecha reinicio de actividades</b>	
<b>Fecha actualización</b>	22-03-2012

Imagen 6: Información del Contribuyente

(SRI, 2012)

Mi siguiente paso será la creación de una compañía, entre las clases de compañías que nuestra legislación contempla la que más se acerca a mi necesidad es la compañía de responsabilidad limitada, la cual es caracterizada por que todos los socios responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, su creación se contrae por mínimo 2 o más personas y su límite es de 15 personas. Para la creación de la compañía se necesita como mínimo el 50% de cada participación como capital es decir 400 dólares y se deberá completar con el otro 50% en un plazo no mayor de 1 año desde que se constituyó la compañía.

Cada socio obtendrá un certificado el cual no se podrá negociar, esto me gusta mucho porque así solo tendré como socios a personas comprometidas con la empresa. El número de cada participación dependerá del capital aportado con respecto al total.

Otro motivo por cual escoger este tipo de compañía es que los socios tienen la obligación de pagar a la compañía la participación suscrita y a que se pueden abstener de toda injerencia con la administración, esto nos ayuda a dar celeridad en trámites de compra y realización de negocios. Ya que la administración estará formada por los socios que se convocan y se reúnen los cuales forman un órgano supremo de la compañía.

Para que nuestra oficina tenga todo en regla debemos tener el permiso a la patente el cual tiene un costo de 20 dólares como una tarifa anual.

En el ministerio de relaciones laborales necesito inscribir a cada contrato de mis empleados, los contratos están en la página web pero se deben registrar yendo al ministerio y con la accesoria de un abogado de preferencia, lo que si se puede hacer en línea son los registros de decimotercera, decimocuarta remuneración y participación de utilidades a los trabajadores.

En el IESS como empleador tengo la obligación de afiliar a los empleados, avisar la de salida del mismo. Para esto se debe primero registrar como nuevo usuario, hoy en día es muy simple y se puede hacer todo el proceso por internet al igual que los pagos se hacen por débito bancario.

Se debe sacar una cuenta corriente la cual salga a nombre de la empresa la cual nos brinda beneficios como son los retiros de efectivo de cualquier cajero, una chequera la cual

nos ayudara a obtener créditos, con proveedores y además de obtener sobregiros en el caso de necesitarlos.

Estos son todos los trámites tienen un costo los cuales están en la siguiente tabla:

Creación de la compañía (Total)	1600
Pago Municipio	20
Pago Abogados	600
Cuenta de ahorros	500
Pago sueldos	1300
Total para iniciar	4020 dólares



## 5.2. Organigrama y política de Recursos humanos

En este diagrama explico cómo se conforma la empresa. Lo más importante es tener especificado correctamente los departamentos.

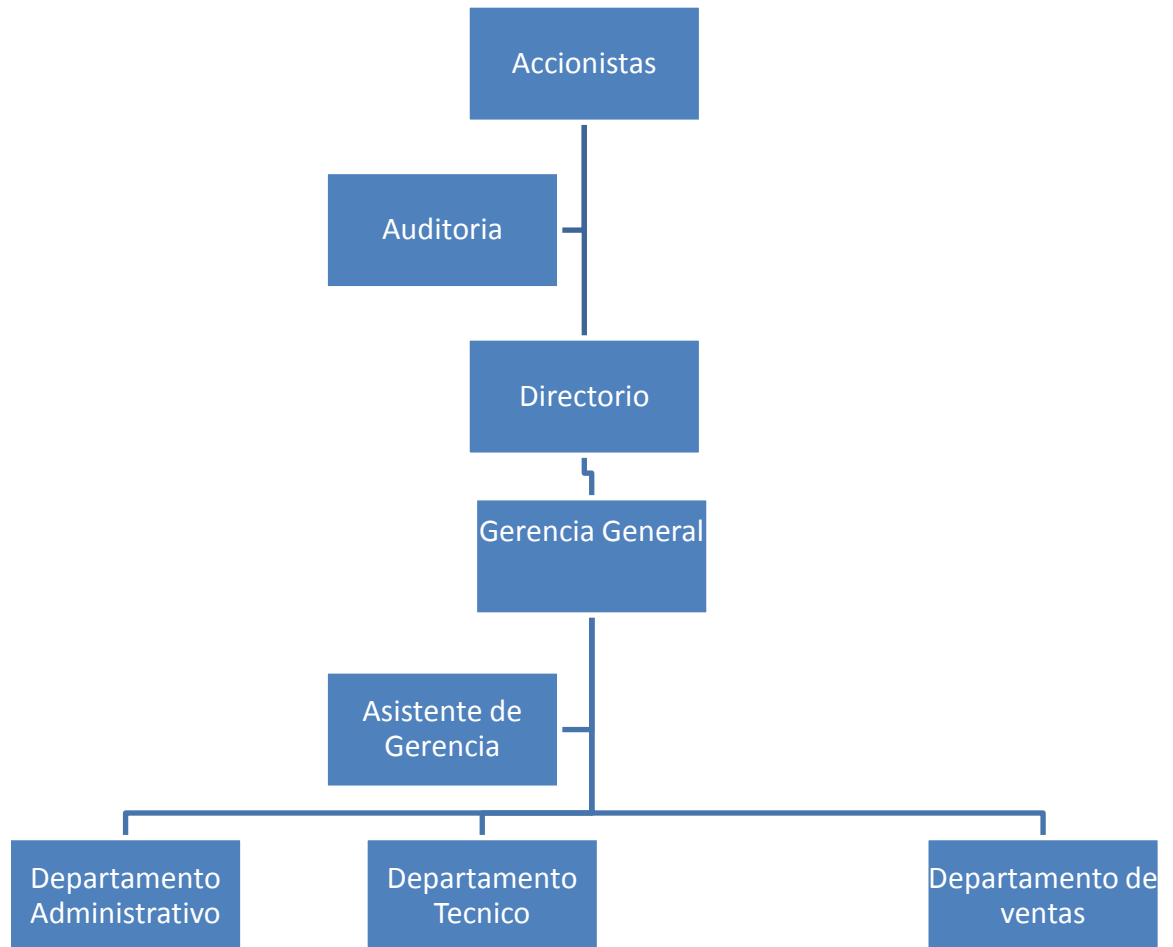


Tabla 3: Diagrama de la Empresa

## 6. Análisis del Puesto

	<b>Que debe aprender</b>	<b>Que tiene que saber</b>	<b>Que ha estudiado</b>
<b>Gerente</b>  <b>General</b>	<p>Distintas configuraciones en distintos sistemas de seguridad.</p> <p>Electricidad</p> <p>Electrónica</p> <p>Básica</p>	<p>Administración de empresas.</p> <p>Hacer y entender Balances Financiero</p> <p>Diseño de procesos.</p> <p>Automatización de procesos</p> <p>Planeación de objetivos.</p> <p>Mejoramiento de estructura de costos.</p>	<p>Administración de empresa.</p> <p>Planeación de objetivos.</p> <p>Gerencia en Práctica Tributaria.</p> <p>Marketing, E-Business y Gestión Comercial</p>

		Negociación.	
<b>Asistente de Gerencia</b>	Partes de un sistema de seguridad.  Herramientas para la instalación.  Calculo de costos.	Tipos de tecnologías en cámaras de seguridad.  Marketing  Atención al cliente	Ingeniería en electrónica o en sistemas.

<b>Departamento Administrativo</b>			
<b>Analista Contable</b>	Códigos de los productos.	Auditoria  Contabilidad	Auditor
<b>Departamento Técnico</b>			
<b>Director Técnico</b>	Marketing  Ventas  CNIE(Certificado Cisco de Experto en Internet)	Configuración de equipos.  Manejo de herramientas.  Instalación de cable estructurado.  Diseño de redes	Técnico en instalaciones electrotécnicas.  CCNA Cisco  CCIP
<b>Ayudante</b>	Atención al cliente.	Electrónica 3	Técnico en electricidad.

	Inventario de herramientas.	Electricidad 3 Configuración de cámaras. Conexiones de señal y eléctricas.	
<b>Departamento de Ventas</b>			
<b>Directo r de ventas</b>	Datos técnicos de cámaras, cable y grabadores.	Ventas. Desarrollo de productos.	Licenciado en marketing.

## **Descripción del Puesto:**

### **6.1.1 Gerente**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Gerente General
- 2.- Departamento: Gerencia
- 3.- Reporta a: Directorio

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Planear, organizar, dirigir, controlar eficientemente el capital humano y otros activos menos importantes, para de esta manera mejorar la utilidad.

### **6.1.2 Asistente**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Asistente de Gerencia
- 2.- Departamento: Gerencia
- 3.- Reporta a: Gerente General

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Mejorar y agilizar procesos, optimizar requerimientos de gerencia general.

### **6.1.3 Contador**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Analista Contable
- 2.- Departamento: Administrativo
- 3.- Reporta a: Gerente General

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Realizar análisis contables requeridos para tomar las mejores decisiones financieras.

### **6.1.4 Técnico**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Director Técnico
- 2.- Departamento: Técnico
- 3.- Reporta a: Gerente General

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Elaborar proformas rápidamente, dirigir la instalación y establecer buena relación con clientes y proveedores.

### **6.1.5 Ayudante del Técnico**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Ayudante Técnico
- 2.- Departamento: Técnico
- 3.- Reporta a: Director Técnico

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Minimizar el tiempo de trabajo en instalaciones y realizarlas con eficiencia y eficacia.

### **6.1.6 Vendedor**

#### **IDENTIFICACION**

- 1.- Título: Director de Ventas
- 2.- Departamento: Ventas
- 3.- Reporta a: Gerente General

#### **II.- OBJETIVO GENERAL**

Preparación de un pronóstico de ventas, tabulación de encuestas para consumidores y proveedores.



## **6.1.Políticas de contratación**

1.- Todos los empleados ingresaran en un periodo de prueba de 90 días fijado por la ley, después de esto se realizara una evaluación de 360 grados la cual será presentada al gerente general, el cual de acuerdo con los resultados le hará un contrato por 1 año.

2.- Todo contrato debe ser firmado por el gerente general con el consentimiento del directorio el cual especificara muy claramente la descripción del puesto y el pago.

3.- La empresa tendrá un horario de trabajo de lunes a viernes de 9am a 6pm en atención al cliente, en el departamento técnico se negociara dependiendo los requerimientos unos horarios extraordinarios.

4.- La empresa establecerá el lineamiento en horas extraordinarias fuera de la jornada normal.

5.- Los aumentos de salarios se harán a base de méritos para incentivar a los empleados, en el área de ventas se calculara dependiendo el promedio de ventas.

El empleado deberá ser avalado por la gerencia.

6.- La empresa por ley tendrá que dar vacaciones según la escala vigente:

De 1 a 5 años son 15 días laborables.

De 5 en adelante son 18 días laborables.

## 7. Marketing Operativo

### 7.1. Diagrama de Gantt etapa 1

Para esta parte haremos un diagrama de Gantt el cual nos ayudara a desarrollar las 4 p del marketing en 2 etapas, la primera será mensualmente hasta el final de este año con lo que tendremos más datos para la segunda etapa que será anual desde 2013 hasta 2017. Así nos organizaremos de una manera la cual nos permita tener objetivos a muy corto plazo.

	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>Pre</b>	Fijar un	Mant	Ver	El	Lo
<b>cio</b>	precio el cual nos permita tener una entrada mayor a nuestro mercado, esto será fijado con un 20% por encima de nuestros costos.	ener precios y sacar comparacion es con la competencia.	cómo se comporta el mercado porque creemos que aumenta la demanda ya que en estos meses aumentan los robos a domicilios.	precio de los combos dependerá de la demanda mientras que los sistemas diseñados tendrán un aumento del 40% basándonos en	s precios de los combos tanto como de los sistemas diseñados tendrán un 40% en costos

				los costos.	para así estar en un 27 % menos que nuestra competen cia principal “Anpriseg ”
--	--	--	--	-------------	--

<b>Pro</b>	Desarrolla	Come	Ofrecer	Analiza	Of
<b>ducto</b>	r todos los beneficios hacia el cliente de los combos.	nazar a desarrollar combos pero hechos por nosotros.	alarmas de seguridad conjuntamente al combo.	r la creación de diseñar sistemas personalizados	recer las 2 opciones, unos sistemas ya establecidos que el cliente se acopla a este o un sistema creado especialm ente al cliente el cual este se acopla a los requerimi entos del cliente.

<b>Pro</b>	Crear una	Ya	Crear	Crear	De
<b>moción</b>	promoción de ventas esto nos ayudara de una manera muy activa a que los combos vendan y se instalen muy rápidamente.	desarrollados los combos procederemos a crear la publicidad enfocándonos en nuestras ventajas.	toda la papelería, ahí constan logos de la empresa y también la actualización del letrero ya existente.	una fuerza de ventas personales creando relaciones con empresas ya en el negocio ofreciéndoles referirles negocios en los cuales nuestra capacidad operativa ya no nos permita trabajar en ellos de una manera eficiente para el cliente pero administrativa mente no	sarrollar una manera mucho más fácil para que el técnico pueda hacer una pequeña encuesta a los clientes y saber cuál es su necesidad exacta.

				queramos dejar pasar ese cliente.		
<b>a</b>	<b>Plaz</b>	Repartire mos publicidad en una zona no mayor a 5 km a la redonda de nuestra oficina.	La página de Seguridad digital en mercadolibre .com se actualizara con los productos de cámaras de seguridad.	Crearem os un paquete de beneficios a instaladores que nos refieran.	Tratare mos de presentar en ferias navideñas un producto que las familias lo verán como un regalo para todos.	Tr abajar promocio nando los beneficios de referimos en los comercios más cercanos a la empresa, ofreciend o un 5 % de las ventas. Ad ministrar

					el Facebook y mercado libre simultáneamente.

## 7.2. Diagrama de Gantt etapa 2

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>io</b>	<b>Prec</b> Manten dremos los precios del 2012	<b>Aumen</b> taremos un 5 %.	<b>Aum</b> entaremos 5% mas	<b>Esta</b> remos en un 35% por encima de nuestros costos.	<b>Llegaremo</b> s al 40% superior a nuestros costos siempre y cuando nos permita nuestro mercado
<b>ducto</b>	<b>Pro</b> Ya estará completament e diseñado los combos. Elaboración de	<b>Expans</b> ión a otras líneas de productos como son cercas	<b>Crea</b> ción de la línea de productos de controles de acceso.	<b>Anal</b> izaremos la demanda en control de incendios.	<b>Creación</b> de catálogos para mayoristas y para público general de toda las líneas de productos.

	catalogo de cámaras.	eléctricas.			
<b>Pro moción</b>	Crear una relación de ventas con proveedores de internet.	Conformar una fuerza de ventas personales grande.	Publicitar en medios masivos de ciudades al norte del país como Cayambe.	Publicitar en comercios al sur se la ciudad.	Contratar vallas en la ciudad de quito.
<b>Plaza</b>	Crear una lista de “instaladores” e compradores repetitivos con descuentos.	Lista de descuentos con inventario antiguo.	Creación de stands para ubicación en ferias	Creación de una sucursal en la ciudad de Ibarra	Maximizar ventas en los 2 locales y también por medios electrónicos.



Con estas estrategias lograremos posicionarnos en el mercado como una empresa con todas las cualidades ya descritas y además estaremos al finalizar el 2017 con una sucursal en la provincia de Imbabura lo cual nos acercara un poco más a realizar nuestro sueño de abarcar gran parte de la zona norte del país.

## 8. Economía y Rentabilidad

### 8.1.Estructura de costos

Mensuales						
Sistemas instalados	Costo variable por sistema	Costo variable total	Costos Fijos	Costos totales	Costo Unitarios	
4	\$ 800.00	\$ 3,200.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 500.00	
5	\$ 800.00	\$ 4,000.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 400.00	
6	\$ 800.00	\$ 4,800.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 333.33	
7	\$ 800.00	\$ 5,600.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 285.71	
8	\$ 800.00	\$ 6,400.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 250.00	
9	\$ 800.00	\$ 7,200.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 222.22	
10	\$ 800.00	\$ 8,000.00	\$ 1,200.00	\$ 2,000.00	\$ 200.00	

Nuestra capacidad instalada será durante un mes abarcar 9 a 10 contratos como máximo, de ahí sacamos que nuestros costos unitarios disminuyen hasta 200 dólares por sistema, los costos fijos están 1200 que es el pago de nuestra nómina. La oficina es de la empresa y no tiene costos fijos ya que la luz eléctrica, teléfono, internet es compartido con mi cuenta personal.

## 8.2. Proyecciones de venta

año	2013	2014	2015	2016	2017
Q	96	105.6	116.16	127.8	140.55
precio	2156	2587.2	2809.17	3932.838	5505.9732
costos	1960	2058	2160.9	2268.945	2382.39225

El Criterio tomado para esta proyección de ventas es que actualmente la capacidad instalada de la empresa es de hasta 10 trabajos por mes, tomando como un promedio de 8 trabajos mensuales tenemos 96 trabajos anuales, los cuales subirán en un 10% anual siendo muy conservadores ya que es un mercado el cual requiere de más soluciones en seguridad.

## 8.3. TIR, VAN, flujo de caja

año	0	1	2	3	4	5
ventas		206976	273208.32	326313.187	502522.308	773884.355
costo de ventas		188160	217324.8	251010.144	289916.716	334853.807
depreciacion	0	0	0	0	0	0
UAI	0	18816	55883.52	75303.0432	212605.592	439030.547
impuestos		6585.6	19559.232	26356.0651	74411.9572	153660.692
UN		12230.4	36324.288	48946.9781	138193.635	285369.856
depreciacion		0	0	0	0	0
inversion						
capital de trabajo	98000	20697.6	27320.832	32631.3187	50252.2308	77388.4355
flujo de efectivo	-98000	-8467.2	9003.456	16315.6594	87941.404	207981.42
				Tir	29%	
				VAN	\$60,425.67	

El VAN se obtuvo con una tasa activa del 14.5 % que nos dio el banco central del Ecuador. Esta es la tasa para pymes.

Estado de Resultados			
Seguridad Digital 2012			
2012			
<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>
<b>Activo Circulante</b>			Pasivo Circulante
Efectivo	2000		Cuentas x pagar
Inventarios	1500		
	3500		
			Capital Social
<b>Activo corriente</b>			
Oficina	4000		
Vehiculo	40000		
Herramientas	3500		
	47500		
<b>Total Activo</b>	<b>51000</b>		

Este es el estado de resultados actual de la empresa esperamos el momento de la creación de la sociedad aumentar el capital hasta llegar los \$147000.

Estado de Resultados			
Seguridad Digital 2012			
2013			
<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>
<b>Activo Circulante</b>			<b>Pasivo Circulante</b>
Efectivo	102000		Cuentas x pagar
Inventarios	15000		
	117000		
			Capital Social
			147000
<b>Activo corriente</b>			
Oficina	6000		
Vehiculo	40000		
Herramientas	4000		
	50000		
<b>Total Activo</b>	167000		

Esto lo lograremos con un aporte de 49000 dólares por socio, solo se necesita de 2 socios más.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

Anpriseg. (2012). *Proforma 8 camaras*. Quito.

Libre, M. (18 de 07 de 2012). *Mercado Libre*. Recuperado el 18 de 07 de 2012, de <http://www.mercadolibre.com.ec/jm/ml.feedback.app.NewFeedback?>

Maps, G. (18 de 07 de 2012). *Google Maps*. Recuperado el 18 de 07 de 2012, de [http://maps.google.com.ec/maps?hl=es-419&bav=on.2,or.r\\_gc.r\\_pw.r\\_qf.,cf.osb&biw=1241&bih=606&q=mapa+de+quito&um=1&ie=UTF-8&hq=&hnear=0x91d59a4002427c9f:0x44b991e158ef5572,Quito&gl=ec&sa=X&ei=Oe4GUJudMcfK6wG1k-H2CA&ved=0CAYQ8gEwAA](http://maps.google.com.ec/maps?hl=es-419&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_qf.,cf.osb&biw=1241&bih=606&q=mapa+de+quito&um=1&ie=UTF-8&hq=&hnear=0x91d59a4002427c9f:0x44b991e158ef5572,Quito&gl=ec&sa=X&ei=Oe4GUJudMcfK6wG1k-H2CA&ved=0CAYQ8gEwAA)

SRI. (17 de 07 de 2012). *Servicio de rentas internas*. Recuperado el 18 de 07 de 2012, de <https://declaraciones.sri.gov.ec/facturacion-internet/consultas/publico/ruc-datos2.jspa>

## 10. Anexos.

### Encuesta

#### Objetivo

La principal intención de esta encuesta es determinar si el negocio es factible y conocer las referencias de los consumidores de cámaras de seguridad aplicando encuestas de tal manera que se conocerá cuáles son nuestros principales clientes.

#### Sexo

Masculino                      Femenino

#### Edad

0-20                      21-30                      31-40                      41-50                      51-80

#### Tiene usted un negocio propio

Si                      No

#### En que sector se encuentra

Norte                      Centro                      Sur                      Fuera de Quito

#### Ha sido victima de robos

Si                      No

Tiene varias sucursales

Si                      No

Cree que necesita un sistema de cámaras de seguridad en su empresa

Si                      No

Cuántas áreas desea controlar

Le gustaría recibir alertas de eventos a su celular

Si                      No

Le interesa ver y escuchar todo lo que pasa en su negocio cuando no este

Si                      No

Cuanto estaría dispuesto a pagar por ver su negocio en tiempo real.

500-1000              1000-1500              1500-2000