

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY



### PLAN DE NEGOCIO: ALPHA SECURITY S.A

*Tesis para obtener el Título de Licenciatura Contaduría Pública y  
Finanza Y Licenciatura Economía Gerencial*

#### **Autores:**

- Br. Iliana Del Carmen Escobar Jarquín 1412213
- Br. Alfredo Javier Juárez Ramírez 1310541
- Br. Meyling Stephanie González Sequeira 1410408

#### **Tutor:**

- MBA. María Ángeles Parrales
- MBA. Denisse Zeledón Torres

**Managua, Nicaragua Noviembre**

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Índice

|  |           |
|--|-----------|
| DEDICATORIA.....                                     | 7         |
| AGRADECIMIENTOS.....                                 | 8         |
| RESUMEN EJECUTIVO.....                               | 9         |
| <b>1. OBJETIVOS.....</b>                             | <b>11</b> |
| 1.1 Objetivo General.....                            | 11        |
| 1.2 Objetivos Específicos.....                       | 11        |
| <b>2. APOORTE A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL.....</b>  | <b>12</b> |
| <b>3. PERFIL ESTRATÉGICO.....</b>                    | <b>13</b> |
| 3.1 Misión.....                                      | 13        |
| 3.2 Visión.....                                      | 13        |
| 3.3 Estrategia del Negocio.....                      | 13        |
| <b>4. PLAN DE MARKETING.....</b>                     | <b>14</b> |
| 4.1 Análisis del Entorno y Sector.....               | 14        |
| 4.1.1 Análisis Externo.....                          | 14        |
| 4.1.1.1 Ambiente Económico.....                      | 14        |
| 4.1.1.2 Ambiente Sociocultural.....                  | 15        |
| 4.1.1.3 Ambiente Político-Legal.....                 | 17        |
| 4.1.1.3.1 Entorno político.....                      | 17        |
| 4.1.1.3.2 Entorno legal.....                         | 18        |
| 4.1.1.4 Ambiente Tecnológico.....                    | 19        |
| Diamante de Porter (Fuerzas).....                    | 20        |
| 4.1.2 Análisis Interno.....                          | 20        |
| 4.1.2.1 Amenaza de Nuevos Ingresos.....              | 21        |
| 4.1.2.2 Poder de Negociación de los Proveedores..... | 21        |
| 4.1.2.3 Poder de Negociación de los Compradores..... | 22        |
| 4.1.2.4 Rivalidad Competitiva.....                   | 22        |
| 4.1.2.5 Productos Sustitutos.....                    | 23        |
| 4.1.3 Matriz de Oportunidades y Amenazas.....        | 23        |
| 4.1.3.1 Oportunidades.....                           | 23        |
| 4.1.3.2 Amenazas.....                                | 24        |
| 4.2 Investigación de Mercados.....                   | 24        |
| 4.2.1 Antecedentes y definición del problema.....    | 24        |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|   |    |
|---|----|
| 4.2.2 Problema de Investigación. ....                                 | 25 |
| 4.2.3 Sistematización. ....   | 25 |
| 4.2.4 Justificación. ....   | 25 |
| 4.2.5 Necesidades de Información. ....                                | 26 |
| 4.2.6 Objetivos de la Investigación. ....                             | 26 |
| 4.2.6.1 Objetivo General. ....  | 26 |
| 4.2.7.1 Tipo de Investigación. ....                                   | 27 |
| 4.2.7.2 Fuentes de Datos. ....  | 27 |
| 4.2.7.3 Población y Muestra. ....                                     | 27 |
| 4.2.7.4 Selección de la Muestra. ....                                 | 28 |
| 4.2.7.5 Instrumento de recolección de datos. ....                     | 28 |
| 4.2.7.6 Validación, Evaluación y Trabajo de Campo. ....               | 28 |
| 4.2.7.7 Procesamiento de la Información y Análisis de los Datos. .... | 28 |
| 4.2.7.8 Análisis de los Resultados. ....                              | 29 |
| Descripción del Producto/Servicio. ....                               | 30 |
| 4.3.1 servicio. ....  | 30 |
| 4.3.1.1 Especificaciones del servicio. ....                           | 30 |
| 4.3.1.2 Presentación del servicio. ....                               | 31 |
| 4.3.1.3 Niveles del Producto. ....                                    | 33 |
| 4.3.1.4 Marca ..... 34  | 34 |
| 4.3.1.5 Gama Cromática ..... 35                                       | 35 |
| 4.3.1.6 Slogan ..... 35   | 35 |
| 4.3.2 Análisis de la competencia ..... 35                             | 35 |
| 4.3.3 Objetivo de Marketing ..... 40                                  | 40 |
| 4.3.3.1 Objetivo a Corto plazo ..... 40                               | 40 |
| 4.3.3.2 Objetivo Mediano plazo ..... 40                               | 40 |
| 4.3.3.3 Objetivo A largo plazo ..... 40                               | 40 |
| 4.3.4 Descripción del mercado meta ..... 40                           | 40 |
| 4.3.5 Demanda y participación de mercado ..... 41                     | 41 |
| 4.3.5.1 Demanda ..... 41  | 41 |
| 4.3.5.2 Demanda actual en unidades físicas. .... 41                   | 41 |
| 4.3.5.3 Demanda actual en unidades monetarias. .... 42                | 42 |
| 4.3.5.4 Demanda Potencial. .... 42                                    | 42 |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|   |           |
|---|-----------|
| 4.3.5.5 Participación de mercado.....   | 42        |
| 4.3.5.6 Precio de Venta.....  | 43        |
| 4.3.5.7 Proyecciones de Venta.....  | 44        |
| 4.3.6 Estrategia de Marketing .....   | 45        |
| 4.3.6.1 Estrategia de Posicionamiento.....  | 45        |
| 4.3.6.2 Estrategia de Segmentación de Mercado.....                                | 45        |
| 4.3.7 Plan de Acción.....   | 45        |
| 4.3.7.1 Acciones de Precio.....   | 46        |
| 4.3.7.2 Acciones de Promoción/Publicidad.....                                     | 46        |
| 4.3.7.3 Acciones de Distribución.....   | 46        |
| 4.3.7.4 Mano de obra, tipo y disponibilidad.....                                  | 46        |
| 4.3.7.5 Disponibilidad de infraestructura: social, escuelas, viviendas, salud.... | 47        |
| 4.3.7.5.1 Especializadas:.....  | 47        |
| 4.3.7.5.2 Servicios:.....   | 47        |
| 4.3.7.5.3 Mercados.....   | 47        |
| 4.3.7.5.4 Políticas: Leyes, reglamentos, fiscales, crediticias.....               | 47        |
| 4.3.7.5.5 Condiciones de vida y clima.....  | 47        |
| 4.3.7.6 Factores de micro localización.....                                       | 48        |
| 4.3.7.6.1 Localización geográfica.....  | 50        |
| 4.3.7.6.2 Medios y costo de transporte.....                                       | 50        |
| 4.3.7.6.3 Disponibilidad de costos de mano de obra.....                           | 50        |
| 4.3.7.6.4 Cercanía de las fuentes de abastecimiento.....                          | 50        |
| 4.3.7.6.5 Factores ambientales.....   | 50        |
| 4.3.7.6.6 Cercanía del mercado.....   | 50        |
| 4.3.7.6.7 Costo y disponibilidad de los suelos.....                               | 50        |
| 4.3.7.6.8 Topografía de los suelos.....   | 51        |
| 4.3.7.6.9 Estructura impositiva y legal.....                                      | 51        |
| 4.3.7.6.10 Disponibilidad de agua, energía y costo de suministros.....            | 51        |
| 4.3.7.6.11 Comunicaciones.....  | 51        |
| <b>5.PLAN DE PRODUCCION .....</b>   | <b>52</b> |
| 5.1 Curso grama del servicio.....   | 52        |
| 5.1.1 Descripción del Proceso de contratación.....                                | 53        |
| 5.2 Activos Fijos .....   | 54        |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |           |
|--|-----------|
| 5.2.1 Equipo de Oficina .....                                    | 54        |
| 5.2.2 Vehículo .....   | 54        |
| 5.2.3 Costo de Activos Fijos .....                               | 55        |
| 5.3 Vida Útil de los Activos Fijos .....                         | 55        |
| 5.4 Capacidad Planificada y Futura.....                          | 57        |
| 5.4.1 Capacidad Planificada.....                                 | 57        |
| 5.4.2 Capacidad Futura .....                                     | 57        |
| 5.5 Costo del Servicio .....                                     | 59        |
| 5.5.1 Costo equipamiento Guarda de seguridad .....               | 59        |
| 5.6 Mano de obra directa e indirecta .....                       | 60        |
| 5.6.1 Mano de obra indirecta.....                                | 60        |
| 5.7 Gasto Generales de la Empresa .....                          | 60        |
| <b>6. PLAN DE ORGANIZACIÓN.....</b>                              | <b>63</b> |
| 6.1 Forma de la Empresa.....                                     | 63        |
| 6.1.1 Forma de constitución de la empresa.....                   | 63        |
| 6.1.2 Tamaño de la empresa.....                                  | 66        |
| 6.2 Estructura Organizacional.....                               | 72        |
| 6.3 Actividades y Gastos Pre operativos.....                     | 74        |
| 6.3.1. Diagrama de Gantt .....                                   | 75        |
| <b>7. PLAN FINANCIERO .....</b>                                  | <b>76</b> |
| 7.1 Plan de Inversión.....                                       | 76        |
| 7.2 Estado de Pérdidas y Ganancias .....                         | 77        |
| 7.3 Balance General.....   | 78        |
| 7.4 Estado de Flujo y Caja .....                                 | 79        |
| 7.5 Programa de Devolución de Préstamo.....                      | 79        |
| 7.6 Punto de Equilibrio .....                                    | 80        |
| 7.7 Razones Financieras.....                                     | 81        |
| 7.8 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)..... | 81        |
| 7.9 Relación Beneficio Costo y Periodo de Recuperación .....     | 82        |
| 7.10 Período de Recuperación (PR) .....                          | 82        |
| <b>8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....</b>                       | <b>83</b> |
| <b>9. ANEXOS .....</b>   | <b>84</b> |
| Anexo 5 Cotización Materiales de Oficina .....                   | 88        |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |     |
|--|-----|
| Anexo 6 Cotización de Sillas de oficina.....                         | 89  |
| Anexo 7 Cotización de Equipamiento de los guardas de Seguridad ..... | 90  |
| Anexo 8 Cotización de Equipamiento de los guardas de Seguridad ..... | 91  |
| Anexo 9 Cotización de las Armas.....                                 | 92  |
| Anexo 10 Cotización de la Motocicleta.....                           | 93  |
| Anexo 11 Fichas Ocupacionales .....                                  | 94  |
| Anexo 12 Tabla de cuota de Depreciación.....                         | 105 |
| Anexo 13 Diseño del Banner.....                                      | 106 |
| Anexo 14 Tabla de amortización del préstamo .....                    | 107 |
| Glosario.....  | 109 |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### DEDICATORIA.

A Dios quien es mi fuerza y ayuda, el diseñador de mi camino, el que en medio de las tribulaciones renueva mi espíritu, el sustento de mi alma.

A mi familia, el regalo que Dios me ha dado para bendecir mi vida y apoyarme en tiempos de dificultad y compartir los momentos de éxito.

**Alfredo Javier Juárez Ramírez.**

Al creador de mi vida jehová de los ejercito que sus planes de bien nunca se han detenidos siendo mi principal motivador, el que me lleno de fe, fuerzas y esperanzas para culminar mi meta.

A mis padres Evangelina Jarquin y Juan Escobar que en medio de sus dificultades no desistieron siempre me animaron, apoyaron, creyendo que tenía la capacidad de culminar mi meta.

A mi hermana María Escobar y sobrino Jhon Almendarez que me apoyaron y motivaron a seguir adelante en tiempo de dificultades.

**Iliana del Carmen Escobar Jarquín**

A Dios que me ha dado las fuerzas y la motivación necesarias para continuar y lograr cada meta que me propongo

A mis padres, por estar conmigo, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí.

**Meyling Stephanie González Sequeira**

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### AGRADECIMIENTOS.

Agradezco a Dios mi rey quien ha llenado mi corazón de esperanza y dado sabiduría a mi alma, por haberme permitido alcanzar las metas que he trazado en mi vida.

A mi familia por llenarme de optimismo, por ser parte de mi vida, y apoyarme en todo momento, por su sacrificio y por creer que si lo podría realizar este sueño.

**Alfredo Javier Juárez Ramírez**

Agradezco primeramente a mi Dios por haberme dado la fuerza, sabiduría, inteligencia, determinación para poder cerrar un ciclo de estudios, a mis padres que se esforzaron en costear mis estudios y siempre me apoyaron y alentaron a seguir adelante.

A mi compañera Sequeira que fue la que recorrió conmigo todo la cerrera desde el inicio hasta el fin sus motivaciones y apoyo incondicional en todo momento Gracias mil.

A mis maestros que con mucho esmero y paciencia me compartieron sus conocimientos.

**Iliana del Carmen Escobar Jarquín**

Agradezco primero a nuestro Creador porque me dio las fuerzas necesarias para llevar a cabo este proyecto y poder alcanzar una de mis mayores metas el finalizar mi carrera, de igual manera a mis padres que con sacrificios se esforzaron por encaminarme en esta trayectoria de mi vida.

A ti madre, este triunfo es tuyo, sin ti no hubiese sido posible lograr lo que he logrado; llegar a donde he llegado, me has dado tu apoyo incondicional, has depositado tu confianza en mí y yo no te he defraudado.

**Meyling Stephanie González Sequeira**



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### RESUMEN EJECUTIVO.

El presente documento constituye el plan de negocio de la empresa Alpha Security, como forma de culminación de estudios para obtener el título de Licenciatura en contabilidad, Economía Gerencial, otorgado por la Escuela de Administración, Comercio y Finanzas de la Universidad Politécnica de Nicaragua.

La idea surge a inicio del año 2019 con la visión de crear una empresa que diera respuesta a un mercado insatisfecho como lo son las empresas que contratan servicios de resguardo y seguridad, ya que se buscaba ofrecer un servicio innovador y que preste las herramientas para satisfacer dicho mercado, se llegó a la conclusión que es una oportunidad de negocio por la demanda latente del mercado.

Alpha Security es una empresa que brinda servicio de vigilancia privada, con paquetes electrónicos que proporcionan mayor confianza y protección a los clientes y con guardas equipados con herramientas necesarias para el desarrollo de sus funciones.

Nuestra competencia es directa, ya que las empresas que brindan este servicio ofrecen paquetes similares, pero con poco profesionalismo y precios excesivos.

La empresa se ubicará en Managua, específicamente en las mercedes carretera norte, en estas oficinas se realizarán la selección de personal, capacitación a colaboradores y negociaciones con el cliente.

La empresa estará constituida bajo la figura de sociedad anónima y el nivel jerárquico de cada puesto será de carácter lineal descendente, las comunicaciones son abiertas y cada superior de área puede tomar decisiones en pro de mejoras del servicio que brinda la empresa.

El monto de la inversión para poner en marcha el proyecto es de U\$ 34,122.00 de los cuales el 30% será asumido con fondos propios que corresponde a U\$ 10,236.60 y el 70% correspondiente a U\$ 23,885.40 será asumido mediante un financiamiento que se obtendrá con el Banco de la producción (Banpro) a una tasa de interés anual del 30% sobre saldo.

En la evaluación financiera se observó que la inversión se va recuperar en 3.69 años, es decir 3 año con 8 meses y 8 días, además que el VAN dio como resultado U\$ 29,735.54 como es mayor que cero, se acepta. También se calculó

## **PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY**

la TIR que dio como resultado 40% lo cual es mayor que la tasa de Descuento utilizada lo que nos indica que es beneficioso para el plan de negocio.

Los resultados financieros son positivos de acuerdo a los estándares de medición, lo que nos indica que el plan de negocio se puede implementar y es viable y factible para los inversionistas interesados en el mismo.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 1. OBJETIVOS.

#### 1.1 Objetivo General.

- Elaborar un plan de negocio para la creación de una nueva empresa de servicio de seguridad, que permita ofertar de manera efectiva sus servicios determinando su viabilidad de marketing, productiva, organizativa y financiera.

#### 1.2 Objetivos Específicos.

- Definir el perfil estratégico de la nueva empresa las acciones de marketing que se implementaran para la nueva empresa.
- Analizar el entorno externo e interno del sector en donde se ubica nuestra empresa para determinar los factores macro y micro que afecten de manera positiva y negativa nuestro plan de negocio y crear estrategias para hacer frente aquellos factores que afecten el desarrollo de dicho plan.
- Elaborar un plan estratégico de marketing que emplee adecuadamente la mezcla mix para analizar nuestro mercado meta, demanda, competencia y participación de mercado del servicio de vigilancia.
- Establecer un plan de producción implementando un flujo grama, vida útil de los activos, materia prima, mano de obra y gastos generales.
- Definir un plan de organización determinando la estructura, actividades y gastos operacionales.
- Determinar la viabilidad financiera del plan de negocio.

### 2. APORTE A LA ECONOMÍA LOCAL/NACIONAL

Alpha Security S.A es una empresa creada con el fin de generar un servicio de calidad y de ser un negocio responsable con el estado, los clientes y colaboradores de la misma por lo que al pagar los impuestos establecidos en la ley estaremos aportando a incrementar el presupuesto general de la república, ya que estaremos inscritos legalmente en la Dirección General de Ingresos (DGI) así como el impuesto de la alcaldía debido a que esta genera ingresos por la actividad que realiza, así como crear nuevos puestos de trabajo con salarios dignos los cuales sean de bendición para las familias de nuestros colaboradores.

Crearemos treinta y ocho nuevos puestos de trabajo formal los cuales estarán inscritos en el INSS aportando de esta manera a la recaudación de esta institución y asegurando la vida de los colaboradores y sus familias.

Dichos puestos estarán distribuidos de la siguiente manera:

- Área de administración, de la cual se encargará una persona (Gerente General).
- Se contará con una persona que se dedique a la contabilidad de la empresa.
- Se contratará una persona encargada de atención al cliente.
- Se contratará una persona de limpieza.
- Una persona estará encargada como jefe de operaciones.
- Dos personas ocuparan el puesto de supervisores de campo.
- Unas personas serán guardas de relevo en caso que se presente la ausencia de uno de los colaboradores al objetivo en resguardo.
- En el área de operaciones se contratará un total de treinta personas para que asuman el puesto de guardas de seguridad, los cuales cubran un total de quince objetivos.

Las proyecciones de venta que tiene la empresa Alpha Security del servicio que implementara en el mercado son en base al estudio de mercado realizado el cual indica los clientes potenciales, las utilidades obtenidas en el primer año permitirán una reinversión de estas sin caer en el endeudamiento creando así más puestos de trabajo con mejores sueldos y bienestar para las familias de nuestros colaboradores.

### 3. PERFIL ESTRATÉGICO.

#### 3.1 Misión.

Somos una agencia dedicada a brindar servicios de seguridad privada, con la misión de seguir creciendo en el mercado de servicios de seguridad, brindando calidad, profesionalismo a nuestros clientes.

#### 3.2 Visión.

Ser una empresa reconocida a nivel nacional por brindar un servicio de excelencia con personal altamente calificado y tecnología electrónica de punta garantizando la satisfacción de nuestros clientes.

#### 3.3 Estrategia del Negocio.

Alpha Security S.A utilizará la estrategia de diferenciación enfocada, debido a que somos una empresa pionera en lanzar al mercado paquetes de seguridad personal calificados, equipados con herramientas necesarias para el desempeño profesional de funciones y equipos electrónicos que generen mayor confianza a nuestros clientes, además sería enfocada porque nuestro segmento de mercado se basa en las empresas industriales de Managua y Masaya.

Según estudios realizados por la cámara de comercio y servicio de Nicaragua (CCSN) la economía de esta se sustentan en estos dos grandes rubros, los cuales han perdido dinamismo en los últimos meses, actualmente existen unas trecientas empresas que brindan servicios de seguridad privada, sin embargo los clientes de estos son un mercado insatisfecho debido a la poca seriedad y profesionalismo de estas empresa, así como un grado de insatisfacción interno por parte de sus trabajadores quienes son mal remunerados y muchos de ellos se encuentran desmotivados.

Teniendo ventaja de esto, queremos traer nuevas opciones para la seguridad de este mercado meta presentando una nueva opción de paquetes de seguridad como una alternativa, destacándonos por prestar servicios profesionales, con personal altamente capacitado y tecnología electrónica de punta a precios accesibles.

## 4. PLAN DE MARKETING.

### 4.1 Análisis del Entorno y Sector.

Para realizar el plan de marketing primero procederemos a analizar los diferentes entornos donde está inmerso nuestro plan de negocio poniendo énfasis en las variables que nos afectan y en las que nos favorecen como empresa, a continuación, se plantea el análisis del macro entorno.

#### 4.1.1 Análisis Externo

##### 4.1.1.1 Ambiente Económico.

| VARIABLE          | POSITIVO | NEGATIVO |
|-------------------|----------|----------|
| PIB               | 4        |          |
| PNB               | 4        |          |
| Inflación         |          | 7        |
| Riesgo país       |          | 8        |
| Tasa de desempleo |          | 5        |
| Balanza de pagos  |          | 4        |

Tabla 1. Variables Ambiente Económico.

Fuente: Elaboración Propia.

Según el Banco Central de Nicaragua el PIB se incrementó en términos absolutos 482.4 millones de dólares para el año 2016 aunque este crecimiento constante hasta el 2017 ya que se vio afectado en el primer cuatrimestre del siguiente año y cuya crisis ha continuado en el año 2019 debido a los conflictos sociales, la pérdida de empleos, fuga de capital y el deterioro de las exportaciones de Nicaragua en el mercado norte americano. Sin embargo, las empresas de Nicaragua han hecho lo posible para adaptarse a la crisis del país y seguir con su actividad económica.

Tanto el PIB como el PNB son indicadores de la salud económica del país, es notable en todos los sectores del país la constante caída de las ventas y el cierre de empresas.

Debido al incremento del desempleo, cierre de empresas, el alza del combustible, entre otros factores que han provocado el incremento de los precios

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

en el mercado podemos tomar las reformas a los impuestos que ha hecho el gobierno a ciertos productos en el mercado nacional, así como el acuerdo de no incrementar los salarios han provocado que los productos sean más caros y no haya dinamismo en la economía nacional.

Muchas de los indicadores antes mencionados han incrementado el riesgo de invertir en Nicaragua y la desconfianza de muchos al mantener sus negocios, sin embargo, podemos ver el esfuerzo del gobierno por atraer nuevos inversionistas y de mantener a los que aún tienen presencia en él.

Las empresas han optado por mejorar su seguridad debido a cualquier brote de violencia social, ya que en los pasados meses hubieron saqueos y disturbios que terminaron en la pérdida de activos de estos, debido a que la seguridad privada es símbolo de respeto y confianza para muchos las empresas con seguridad profesional no se vieron tan afectadas como las pequeñas tiendas y negocios de venta de celulares o venta de víveres, no así las empresas como Coca-Cola o centros comerciales donde la seguridad y cuenta con mayor número de objetivos.

### 4.1.1.2 Ambiente Sociocultural

| VARIABLE                 | POSITIVO | NEGATIVO |
|--------------------------|----------|----------|
| Segmento socio-económico | 5        |          |
| Condiciones de vida      | 5        |          |
| Estructura de consumo    | 8        |          |
| Participación            | 6        |          |
| Valores y Creencias      | 8        |          |

Tabla 2. Variables Ambiente Sociocultural

Fuente: Elaboración Propia

En el análisis del entorno sociocultural hemos observado que los clientes actuales y potenciales han llevado a cabo sus gustos y preferencias en cuanto a su seguridad en su mayoría con agencias privadas y solamente con elementos en puntos específicos y no seguridad electrónica, debido al costo de esta. Por lo que al penetrar en el mercado brindaremos el servicio garantizando una seguridad profesional, con precios accesibles y brindando servicio electrónico

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

incluido en los paquetes de seguridad según el cliente lo requiera lo que puede llenar de satisfacción a la mayoría de nuestro mercado, ya que como empresa hemos priorizado el bienestar de estos.

En cuanto a los sistemas de seguridad que brindaremos a nuestros clientes podemos garantizar un personal seleccionado y capacitado estrictamente con el fin de que se brinde confianza, nuestros elementos estarán equipados con herramientas que generaran un óptimo desempeño del mismo, así también que se analizaran puntos de riesgos del perímetro a resguardar para disminuir el riesgo en las posibles violaciones del área.

En cuanto a la estabilidad de estas empresas en el mercado se ha observado que las mismas han tomado decisiones para poder permanecer en el mercado y seguir generando utilidades sin dejar de contratar estos servicios de seguridad privada y solo algunas cuyas utilidades son mínimas como las tiendas han optado por contratar seguridad local.

Así mismo, observamos los segmentos socioeconómicos como un factor positivo ya que por la cultura de los empresarios en Nicaragua están conscientes de la necesidad de contratar seguridad privada para garantizar el resguardo de su patrimonio, nuestro servicio tendrá un costo accesible para los diferentes niveles y posibilidades económicas de los empresarios, es por ello que cubriremos con las capacidades del mercado ya sea para las pequeñas o medianas empresas que requieran nuestros servicios.

Los hábitos de compra de estos servicios son de forma permanente o mientras dure la actividad de la empresa por lo que la venta es constante y los contratos se crean por un año o mientras la parte interesada lo requiera.

La estructura de consumo es un punto positivo ya que el servicio es un elemento que priorizan las empresas al abrir operaciones y estas buscan las opciones que se ajusten a su presupuesto y la necesidad de estas.



### 4.1.1.3 Ambiente Político-Legal.

#### 4.1.1.3.1 Entorno político.

| VARIABLE                          | POSITIVO | NEGATIVO |
|-----------------------------------|----------|----------|
| Elecciones(Ejecutivos, Diputados) |          | 7        |
| Cambios revolucionarios           |          | 7        |
| Influencia de la iglesia          | 5        |          |
| Cambio en alcaldía                | 7        |          |

Tabla 3. Entorno Político  
Fuente: Elaboración Propia

Dentro de este entorno, tomamos en consideración las siguientes variables: Las elecciones (ejecutivos, diputados) son un factor negativo para nuestra empresa ya que por lo general siempre en estas actividades se generan disturbios, protestas que pueden ser violentas o pacíficas, esto puede afectar a la empresa ya que al verse una inestabilidad política en el país la economía se desacelera y crea falta de inversión, cierre de empresas, desempleo, etc. En los últimos dos años hemos visto un descontento de la población en los líderes políticos y la administración de estos, se han realizado diferentes levantamientos que han creado deterioro y pérdidas en la economía nacional.

Por otro lado, vemos positiva la influencia de la iglesia ya que siempre incide en fomentar la paz y la conciencia en un país, por lo que favorece la imagen del país e igual inculca el cumplimiento de las leyes, esto ayuda debido a que así se puede tener estabilidad y un control, en caso que el país lo amerite, aun cuando la participación de esta ha fracasado en sus intentos como mediadores es un elemento que genera confianza en la resolución de los problemas sociales del país.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 4.1.1.3.2 Entorno legal.

| VARIABLE                         | POSITIVO | NEGATIVO |
|----------------------------------|----------|----------|
| Aumento de la legislación        |          | 8        |
| Acciones socialmente responsable |          |          |
| Ética                            | 9        |          |

Tabla 4. Variables Entorno Legal.  
Fuente: Elaboración Propia.

Mediante las empresas han incrementado su nivel en el mercado ha aumentado la legislación para las Organizaciones esto se ve demostrado en que el gobierno cada vez pide más requisitos que incurren en mayores gastos.

Sumado a eso la restricción de armas debido a la inestabilidad latente en la sociedad han generado un incremento en las medidas para la obtención de estas, los permisos para las empresas siguen siendo similares pero el tiempo de investigación se ha convertido en un atraso para las empresas con el uso de las mismas.

La ley 510 ley especial para el control y regulación de armas de fuego, municiones, explosivos y otros materiales especiales.

La presente ley tiene por objeto fijar las normas y requisitos para prevenir, normar, controlar y regular la fabricación, tenencias y portación de armas de fuego. Los requisitos para la exportación e importación de armas de fuego, municiones, explosivos y accesorios, así como regular la tenencia de armas de fuego y municiones de los servicios de vigilancia y seguridad privada.

La policía nacional otorga la licencia para la inscripción y el uso de las mismas siendo este un documento que autoriza la tenencia y portación de armas, modificaciones, transporte, venta y almacenaje.

Es obligación de toda empresa en ajustarse a las Ley de Equidad Fiscal especialmente a lo relacionado a la enajenación de bienes y servicios, ya que se tiene que declarar y pagar Impuestos al Valor Agregado (IVA), así como Impuesto sobre la Renta (IR). La empresa Estará inscrita como una Sociedad Anónima ya que adoptando esta figura se delimitan las responsabilidades y las obligaciones solo a los bienes propios de la empresa.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 4.1.1.4 Ambiente Tecnológico.

| VARIABLE                           | POSITIVO | NEGATIVO |
|------------------------------------|----------|----------|
| Presupuesto de investigación       | 8        |          |
| Cambio en los equipos y accesorios | 9        |          |
| Cambios en el servicio             | 9        |          |
| Más información del servicio       | 9        |          |

Tabla 5. Variables Ambiente Tecnológico  
Fuente: Elaboración Propia

Alpha Security S.A es una agencia con visión al desarrollo y al constante crecimiento lo que nos obliga a estar en contacto con los cambios electrónicos y en la búsqueda de la adaptación, con el fin de ser competitivos y permanecer en el mercado como una empresa profesional.

Los equipos tecnológicos administrativos, también tendrán la característica adecuada para cumplir con nuestras funciones. El uso de computadoras, teléfono, impresora nos proporcionan un medio para satisfacer a nuestros clientes, brindando un excelente servicio y una manera de comunicarnos, realizando envío de correo y llamadas telefónicas, elaborando los reportes de entrada y salida de recursos, estados financieros, presupuestos, base de datos de nuestros clientes y pedidos.

La tecnología es el medio para la globalización, los avances tecnológicos desarrollan al mundo. Toda población mundial está al tanto de la tecnología y posee aparatos tecnológicos, por ende, Alpha Security S.A estará siempre informando y en constante actualización ya que uno de los medios para darnos a conocer son las redes sociales, los cuales son de importancia a nivel mundial.

Nuestro personal dedicado a formar sistemas de seguridad electrónica está en constante evolución de sus conocimientos, con el fin de crear las bases en el profesionalismo de servicio y distinguirnos de la competencia ya que muchas empresas han fracasado por no diversificar sus conocimientos e integrarse con el flujo de las nuevas tecnologías.

Continuando con el análisis, se presenta el análisis del micro entorno donde está inmersa la empresa, para ello tomamos como referencia el modelo de las cinco

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

fuerzas de Michael Porter, el cual nos dará una guía de cómo se encuentra este entorno.

### Diamante de Porter (Fuerzas)

A continuación, veremos cómo podemos aplicar el diamante de Porter en nuestros servicios,



### 4.1.2 Análisis Interno

| FUERZAS                                 | INTENSIDAD |
|---|------------|
| Amenaza de nuevos ingresos              | alta       |
| Poder de negociación de los proveedores | baja       |
| Poder de negociación de los compradores | alta       |
| Rivalidad competitiva                   | alta       |
| Productos sustitutos                    | alta       |

Tabla 6. Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter  
Fuente: Elaboración Propia

### 4.1.2.1 Amenaza de Nuevos Ingresos.

Dado que en el año dos mil dieciocho el país presento conflictos sociopolíticos la economía ha sufrido deterioro y creciente crisis, muchos negocios sustituyeron la seguridad privada por seguridad local, sumado a esto la aparición de empresas de seguridad privada ficticias, es decir sin permisos para ingresar a este mercado, sin embargo la calidad y eficiencia de estas son solamente una fachada, el precio de venta de este servicio es el que ha hecho que pequeños negocios opten por esta idea, arriesgando la integridad de su patrimonio.

El ingreso al país de una empresa extranjera o creación de una nacional con nuestras mismas características y producto tiene alta probabilidad por las pocas barreras de entrada para este rubro si el que quisiera poner este negocio está ligado a instituciones gubernamentales, ya que muchas de estas agencias son de personas allegadas a dichas instituciones del estado.

Michael Porter describe seis tipos de barrera de entrada: la economía de escala, diferenciación, requerimientos de capital, accesos a canales de distribución, o ventaja de los costos independientes. El nuevo competidor podría lidiar con dichas barreras, pero de igual manera les sería fácil ingresar al mercado, si cumplen con todas las normas y leyes que Nicaragua posee para la creación de una empresa de este giro.

### 4.1.2.2 Poder de Negociación de los Proveedores.

Dado que las herramientas necesarias para brindar este servicio son las armas, municiones, cámaras, alarmas, las opciones de compra son pocas debido a que solamente existen tres armerías en el país, además de eso que el tiempo de respuesta de la misma es de tres meses debido a la situación por la que atraviesa el país, con los permisos necesarios por la policía nacional la obtención de la misma no es un problema.

En cuanto a la mano de obra, personal que se dedique a brindar este servicio, el mercado laboral está lleno de este, sin embargo, la selección del mismo será ejecutada de manera delicada dado a que se les dará capacitación, con el fin de brindar un servicio de calidad y profesional a nuestros clientes.

Los uniformes serán confeccionados por sastrerías don Luis, siendo este uno de los muchos quien nos podría abastecer de los mismos.

## **PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY**

Cuando iniciemos nuestro plan de negocio, los equipos tecnológicos serán adquiridos en COMTECH, SIMAN, EMASAL y nuestro proveedor de internet línea fija será CLARO.

### **4.1.2.3 Poder de Negociación de los Compradores.**

El poder de negociación de los compradores es alto ya que existen varias agencias en el mercado con la aparente calidad para resguardar sus establecimientos sin embargo los precios de estas son muy elevados, por lo que el consumidor tiene la capacidad de elegir entre la gran variedad que se encuentra en el mercado, muchas de estas empresas han tenido malas experiencias debido a la falta de capacidad, entrenamiento y desmotivación de sus colaboradores quienes han cometido errores que han terminado en la pérdida de activos de estas, además de conflictos entre los mismos integrantes de esta agencia.

Estamos comprometidos a satisfacer las exigencias de nuestros clientes por lo que tomaremos muy en cuenta, las tendencias del mercado de los productos utilizados por nuestra competencia y las tendencias electrónicas.

Esta fuerza de Michael Porter se caracteriza por la teoría de que entre más productos haya, entonces el comprador va tener un alto poder de negociación, por lo que podemos decir que es alto porque existen varias agencias con este perfil.

### **4.1.2.4 Rivalidad Competitiva.**

La rivalidad competitiva se mide directamente de la competencia directa como indirecta de nuestro servicio, en nuestro caso, se destaca el hecho que poseemos ambas competencias ya que además del hecho que muchas empresas contratan seguridad privada, seguridad local algunas han optado por sistemas de alarma y vigilancia electrónica teniendo esta última muchas desventajas en materia de asistencia.

Las empresas con más años en el mercado, con amplia experiencia y capital abundante han descuidado ciertos aspectos y se han caracterizado por ser más comerciales que profesionales tal es el caso de Goliat, el Halcón, quienes fueron agencias muy reconocidas en su momento y quienes han perdido prestigio.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Otra marca que hay que destacar es Servipro quienes han diversificado sus servicios y han destacado en el mundo tecnológico ya que cuentan con sistemas de monitoreo y redes que hacen de esta una empresa pionera en el marco de la seguridad, además de eso que cuenta con una tienda de armas y herramientas para seguridad en general, Ultranic es también un fuerte competidor ya que su marca ha alcanzado prestigio en los últimos años y estos han abarcado gran parte del mercado de resguardo de bienes. el posicionamiento en el mercado por los años que lleva operando, hacen la rivalidad competitiva sea alta en cuanto a estas agencias debido a que el consumidor tiene variedad de marcas para escoger y son empresas que tienen años en el mercado y conocen los gustos y preferencias de los consumidores.

Como empresa que está empezando a operar en la industria nos conviene que la rivalidad competitiva sea alta, porque de esta manera los competidores que tienen experiencia en el mercado, no crean presión a los pequeños competidores ni se les ve como rivales.

### 4.1.2.5 Productos Sustitutos.

La amenaza que representan los posibles productos sustitutos es alta, ya que vendrían siendo aquellos servicios que suplan la misma necesidad de resguardo como lo es la seguridad local, las alarmas electrónicas y de asistencia o el simple hecho de asegurar los locales con mayor precisión ya que muchos han optado por no seguir pagando seguridad con el fin de aumentar utilidades, ya que por la situación del país las ventas de estos han disminuido.

Ante ello, pretendemos realizar estrategias dirigidas a dar a conocer el servicio e incentivar el consumo del mismo mediante los beneficios que propone la agencia como tal, así como las promociones a realizar de los paquetes de seguridad para que los consumidores lo adquieran.

### 4.1.3 Matriz de Oportunidades y Amenazas.

Luego de haber realizado el análisis del macro y micro entorno en donde se desenvuelve nuestro plan de negocio, derivamos las oportunidades y amenazas que son significativas a la hora de la toma de decisiones de nuestro plan, las cuales son las siguientes:

#### 4.1.3.1 Oportunidades.

- ❖ Los altos precios de nuestros competidores.
- ❖ Falta de profesionalismo de la competencia.
- ❖ Disposición del cliente para comprar un paquete de seguridad de una empresa con agentes capacitados y calificados.

## **PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY**

- ❖ Mercado insatisfecho ante el tiempo de respuesta de estas agencias en cuanto a las exigencias del cliente.
- ❖ Guardas de seguridad de la competencia sin capacitaciones y entrenamiento.
- ❖ Alta rivalidad competitiva, es una oportunidad para entrar al mercado fácilmente, ya que los grandes competidores no crean presión a los pequeños competidores ni se les ve como rivales.

### **4.1.3.2 Amenazas.**

- ❖ Tendencia de las empresas al contratar seguridad local por causa de la crisis que atraviesa el país.
- ❖ Alto índice de negocios que compran paquetes de seguridad electrónicos.
- ❖ Introducción de agencias de seguridad fantasmas.
- ❖ Empresas de seguridad poco profesionales con precio de venta bajos.
- ❖ Poder de negociación de los compradores alto porque existe una variedad de servicios sustitutos.

## **4.2 Investigación de Mercados.**

### **4.2.1 Antecedentes y definición del problema.**

El presente trabajo surge con la identificación de una idea de negocio para la culminación de nuestros estudios universitarios, el cual consiste en crear una empresa de seguridad que cumpla con los requisitos legales, satisfaga las necesidades de un mercado insatisfecho y se caracterice por brindar un servicio de calidad y con altos estándares de profesionalismo.

La gran mayoría de empresas en Nicaragua contratan servicios de seguridad privada ya sea física o electrónica, parte de estas empresas requieren seguridad física debido a la ubicación de las mismas, ya que están ubicadas en lugares de fácil acceso a su materia prima, ejemplo de estas son las empresas de minería y explotación de material de origen volcánico como Agrenic o Proinco, otras se ubican en lugares estratégicos como zonas Francas.

Empresas tales como Café soluble requieren gran cantidad de personal de seguridad debido al tamaño de esta, así como pequeños negocios solo requieren seguridad electrónica asistida como las tiendas de ropa, o algunos establecimientos de distribución de pintura.

Negocios como gasolineras optan por contratar servicios de 12 horas y resguardar sus establecimientos a partir de las seis de la tarde, así como estos



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

muchos establecimientos han cambiado a esta modalidad debido a la situación económica del país.

### 4.2.2 Problema de Investigación.

A continuación, se presentan las variables necesarias a estudiar para el proyecto:

- ✓ Consumidor para conocer las características propias del segmento al cual estamos dirigidos.
- ✓ Demanda de seguridad y resguardo de las empresas.
- ✓ Competencia directa e indirecta de Alpha Security.
  - ✓ Exigencia mercado meta al cual nos dirigimos.
- ✓ Gustos y Preferencias del segmento de mercado al cual nos dirigimos.

### 4.2.3 Sistematización.

¿Cuáles han sido los gustos y preferencias de las empresas en cuanto a los sistemas de seguridad y las agencias que brindan este servicio?

¿Cuál es el grado de viabilidad de emprender este negocio con paquetes de seguridad más profesionales?

¿Cuál es la frecuencia de cambio de agencia de seguridad que realizan las empresas por el grado de insatisfacción generado por el servicio obtenido?

### 4.2.4 Justificación.

Este proyecto se realizó con el fin de crear una empresa dedicada a brindar un servicio de vigilancia a partir de cámaras, alarmas y guardas de seguridad en físico, el cual está dirigido a todas las empresas públicas y privadas, presentando una nueva opción de un servicio de calidad, eficiencia y profesionalismo. Alpha Security tiene como objetivo lograr que las empresas conozcan el servicio.

En otras circunstancias en el ámbito de nuestro aprendizaje profesional podría ser útil la elaboración de dicho proyecto ya que aborda temas afines a nuestras carreras al mismo tiempo nos permitió obtener conocimientos complementarios para nuestra carrera cuya importancia de esta radica, entonces, en nuestro futuro como profesionales en el momento que laboremos para una empresa determinada o si dicho proyecto nos despertó el interés por crear nuestra propia empresa.

### 4.2.5 Necesidades de Información.

En esta parte se presentan las variables e información necesarias para este plan:

- Perfil del cliente: conocer su sexo, ubicación geográfica, características del nicho de mercado.
- Demanda: tener la información de que tan necesario es este servicio es de suma importancia.
- Competencia: el conocer la competencia directa e indirecta es una de las prioridades para esta investigación.
- Frecuencia: aparte de que tan demandado es este servicio, también es importante que tan frecuente lo adquieren o pretenden adquirirlo.
- Gustos y preferencias: es básico que el cliente brinde la información de que tipo de servicio requiere, así como formas de mejorarlos.
- Poder adquisitivo

### 4.2.6 Objetivos de la Investigación.

#### 4.2.6.1 Objetivo General.

Determinar la aceptación de los consumidores en cuanto a la comercialización de un servicio de seguridad más profesional, con guardas mejor equipados.

#### 4.2.6.2 Objetivos Específicos.

- Identificar los gustos y preferencias de las empresas en cuanto a los sistemas de seguridad y las agencias que brindan este servicio.
- Conocer la viabilidad de emprender este negocio con paquetes de seguridad más profesionales.
- Conocer la frecuencia de cambio de agencia de seguridad que realizan las empresas por el grado de insatisfacción generado por el servicio obtenido.

### 4.2.7 Método de la Investigación.

### 4.2.7.1 Tipo de Investigación.

El propósito de este estudio de mercado es conocer las preferencias de los consumidores por lo que utilizamos una investigación exploratoria como punto de partida para la primer etapa de nuestro estudio ya que esta se basa en datos secundarios que son aquellos que ya fueron reunidos para propósitos diferentes al problema, por lo que por medio de esta primer fase lograremos responder algunas interrogantes, interpretar de mejor manera los datos primarios y tomar decisiones acertadas sobre el proyecto.

Es importante reconocer que un estudio como este, constituye uno de los pilares fundamentales en una fase inicial debido a que nuestro proyecto consiste en la venta de paquetes de seguridad con agentes mejor equipados, mayor profesionalismo, asistencia y tiempo de respuesta de calidad ante cualquier eventualidad.

Además, es una investigación descriptiva porque nos describe los fenómenos del mercado que son necesarios conocer en nuestro estudio tales como; la frecuencia de compra, la demanda, los gustos y preferencias y por último es concluyente porque nos apoyamos de fuentes primarias para la obtención de información directamente de nuestro sujeto de interés que nos ayudará a la toma de decisiones y a determinar más adelante la viabilidad de la implementación del Plan de Negocios.

### 4.2.7.2 Fuentes de Datos.

Para la obtención de información utilizaremos dos tipos de fuentes de datos, de acuerdo al tipo de investigación que estamos realizando:

- **Investigación Descriptiva Concluyente:** A través del uso de fuentes primarias, que consiste en la realización de encuestas estructuradas a personas encargadas de la seguridad de las empresas (jefes de seguridad interno) como a los gerentes de estas.
- **Investigación Exploratoria:** Por medio del uso de fuentes secundarias que consiste en la búsqueda de libros que complementan la base teórica de nuestro proyecto, Estudios anteriores similares, Internet y así como investigar en las páginas digitales donde las empresas anuncian sus búsquedas de agencias de seguridad.

### 4.2.7.3 Población y Muestra.

El Universo o Población de nuestro estudio de mercado es finita, que viene siendo toda aquella empresa o negocio que requiera servicios de seguridad o que desea cambiar de agencia por desconfianza o inconformidad en la misma

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

ya que es nuestro sujeto de interés y quien va decidir si adquirir o no nuestro producto.

### **4.2.7.4 Selección de la Muestra.**

La selección de la muestra está basada en un muestreo probabilístico debido a nuestro sujeto de interés, por lo que la muestra serán 50 empresas que contraten seguridad privada.

### **4.2.7.5 Instrumento de recolección de datos.**

El instrumento que utilizamos para la recolección fue a través de la realización de una encuesta estructurada de 15 preguntas; las cuales 4 son de selección múltiple, 6 son dicotómicas y 5 es de intervalo, esto con la finalidad de conocer las variables de necesidades de información presentadas en esta investigación: Consumidor, Demanda, Competencia, Gustos y Preferencias.

### **4.2.7.6 Validación, Evaluación y Trabajo de Campo.**

Luego de realizada la encuesta, se verificaron las interrogantes y se corrigieron ciertas preguntas para agregar información vital para nuestro estudio.

Posteriormente, para realizar el trabajo de campo (tomando en cuenta que la muestra es de empresas que contratan seguridad privada) fue necesario visitar empresa por empresa, el llenado de las mismas duró entre 8 a 10 minutos iniciando el día 23 de Septiembre del año 2019 a las 08:30 am y culminando a las 04:30 pm de ese día para iniciar nuevamente el día, día 24 de Septiembre de 2019 a las 08:30 am y culminando a las 02:30 pm del mismo día, es importante destacar que las encuestas se enumeraron para tener un mejor control de ellas a la hora del conteo y la realización de gráficas para el planteamiento de los resultados.

### **4.2.7.7 Procesamiento de la Información y Análisis de los Datos.**

El procesamiento de la información se llevó a cabo mediante el programa de formularios de google donde realizamos las tablas para graficar los resultados que son de suma importancia para el análisis de los mismos y la toma de decisiones del plan de negocio.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 4.2.7.8 Análisis de los Resultados.

Gracias a los datos recolectados, se ha obtenido información de gran valor para el plan de negocio.

Esta información ha sido analizada, como se mencionó anteriormente con el programa de formularios de google, obteniendo gráficos que demuestran que el 100% de los encuestados contratan un servicio de vigilancia privada para su empresa.

Sin embargo, un 90.9% de los encuestados respondieron que estarían dispuestos a cambiar los servicios de seguridad por una empresa con mayor profesionalismo por lo tanto el nivel de aceptación del servicio que brindaremos es alto.

En cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de seguridad se obtuvo que un 45.5% indicó que pagaría de \$600 a \$700, un 18.2% indicó que pagaría de \$750 a \$850, un 9.1% indicó que pagaría de \$900 a \$1,000 y solo un 27.3% indicó que estaría dispuesto a pagar entre \$1,000 a \$1,200.

En cuanto a la satisfacción que han tenido las empresas obtuvimos que el 36.4% se encuentra muy satisfecho con el servicio que brindan las empresas, el 9.1% insatisfecho y tan solo el 54.5% se encuentran satisfecho, esto quiere decir que el 63.6% de las empresas no han experimentado una plena satisfacción del servicio brindado, siendo esta una oportunidad para nuestra empresa en lograr posicionarse en el mercado.

En estos momentos se cuenta con información valiosa para que el plan de negocio comience y se ejecute con las decisiones adecuadas, se desarrollara dicho plan de la forma más eficiente e innovadoramente posible, con estrategias bien definidas que aumenten las probabilidades de éxito y viabilidad del servicio.

### **Descripción del Producto/Servicio.**

#### **4.3.1 servicio.**

Los servicios son actividades justificables, intangibles, son el resultado de esfuerzo humano o mecánicos y que el cliente no posee físicamente o almacenarlos.

Los servicios de vigilancia y resguardo son aquellos que se emplean con la finalidad de evitar robos y pérdidas de activos de una empresa, así como neutralizar amenazas y conflictos que puedan perjudicar la integridad de los miembros que laboran de una empresa.

Alpha Security, S.A es una empresa con personal seleccionado cuidadosamente y altamente calificado, equipado con herramientas necesarias para neutralizar y reducir cualquier amenaza que se presente en el perímetro de seguridad resguardado por nosotros, además de eso estamos equipados con tecnología electrónica que aumenta la eficiencia, calidad y profesionalismo del servicio.

El proceso de selección inicia al obtener los datos de nuestros futuros colaboradores, seleccionar a estos según el mejor perfil, capacitarlo en temas como relaciones interpersonales, uso y manejo de armas, porte y aspecto del protocolo de la empresa, calificación de sus habilidades en polígono en el uso de armas, entre otras cosas.

#### **4.3.1.1 Especificaciones del servicio.**

Alpha Security S.A es una empresa de seguridad con elementos seleccionados cuidadosamente, altamente capacitados y entrenados, con herramientas que ayudaran al guarda a desempeñar con excelencia sus funciones ya que este contara con otros equipos además del arma de reglamento, contamos con sistemas electrónicos de calidad, y un seguro a terceros que está incluido en el paquete de seguridad de la agencia.

La vestimenta del guarda está confeccionada como forma de reconocimiento de su puesto y con el logotipo que lo identifica como parte de los colaboradores de la empresa.

Nuestros supervisores estarán dando seguimiento al trabajo que realicen los guardas y dando apoyo en caso de algún incidente.

La cantidad de guardas estará relacionada con el perímetro que el cliente quiere cubrir de esta forma se establecerán los objetivos.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

El tiempo de relevo se definirá según sea la necesidad del cliente, ya que normalmente los puestos son relevados en 24 horas o 12 horas si solo se resguardara por la noche.

### 4.3.1.2 Presentación del servicio.

Según Kotler, un producto es todo aquello que puede ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición uso o consumo y que además puede satisfacer deseo o necesidad.

La empresa presentara documentos que demuestren la legalidad de la misma a los clientes, así como información de comportamiento de los guardas que prestaran servicios a los clientes es decir DAEM, carta judicial, record de policía.

También se dará información sobre las herramientas del guarda como el tipo de arma, calibre del arma, vestimenta.

Todos nuestros guardias de seguridad son provistos con el siguiente tipo:

Uniformes:

- 2 pares de zapatos anuales
- 3 camisas anuales
- 3 pantalones anuales
- Carne de identificación
- 1 faja con hebilla anual

Equipo operativo

- Cinturón Velcro negro
- Funda negra Velcro
- Revolver tauro 38
- Escopeta 12
- Chaleco
- Linterna o reflector
- Radio comunicador Vero 3km
- Bolígrafo
- Bastón policial nacional.
- Esposa
- Aturdidor eléctrico
- Porta bastón nacional

# PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY





### 4.3.1.3 Niveles del Producto.

El Committee on Definitions of the American Marketing Association define producto como: “cualquier cosa que pueda ofrecerse a la atención del mercado para su adquisición, uso o consumo, que pueda satisfacer un deseo o una necesidad; incluye objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas”. Cuando nos referimos en marketing al término producto debemos verlo en tres niveles: producto esencial, producto real y producto aumentado.

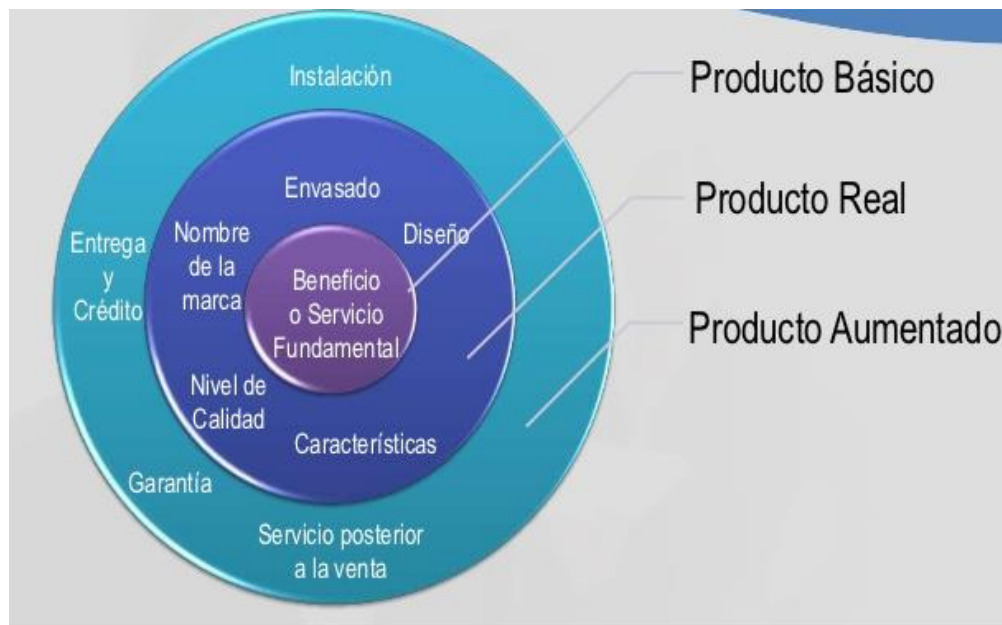


Figura 1. Niveles de producto/servicio

En el primer nivel, el servicio de Alpha Security S.A pretende satisfacer la necesidad esencial del cliente.

Como segundo nivel, los clientes aparte de satisfacer una necesidad, también esperan que el servicio sea de calidad, sea rápido, que no tenga que realizar mucho esfuerzo para adquirirlo, que las personas que realicen el servicio sean amable y capacitadas, que cuenten con herramientas adecuadas.

Ya en el tercer nivel es el deber de Alpha Security S.A, sobrepasar las expectativas del cliente, en este punto se realizarán inspecciones de calidad del servicio de seguridad, se brindará información vía redes sociales para las mejoras de la seguridad y se ofertarán promociones atractivas.

### 4.3.1.4 Marca

La definición comercial de marca plantea que “es un nombre, símbolo o diseño, o una combinación de ellos, cuyo propósito es designar los bienes o servicios de un fabricante o grupo de fabricantes, y diferenciarlos del resto de los productos y servicios de otros competidores” (Kotler, 2001; 404).

**Isologotipo:**



Figura 2. Isologotipo

Alpha Security S.A es una marca conformada por dos palabras cortas, fácil de pronunciar y recordar. También practica en su diseño para la utilización de la misma en membretes, mantas u otro tipo de publicidad.

Como se observa la marca es un Isologotipo conformado por la combinación de un símbolo gráfico y el nombre del negocio obviamente a través de signos tipográficos.

El icono es un escudo de color azul al borde de color negro, con el nombre de Alpha Security en color negro también. Es un isologo simple que los clientes pueden identificar y recordar de forma más fácil.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Si los clientes recuerdan la marca más fácil también nos diferenciarán mejor al momento de adquirir el servicio reconocerán que esa marca es de calidad y brinda un servicio rápido y de excelente calidad.

Con respecto a la fuente del texto es el tipo Alphabet de color negro y en un tamaño considerable para que sea más sencillo saber el nombre de la empresa.

### 4.3.1.5 Gama Cromática

Con respecto a los colores utilizados son esencialmente el Negro y azul que pintan nuestro Isologotipo.

- Negro: representa protección, seguridad, elegancia y profesionalismo.
- Azul: representa lealtad, confianza y honestidad.

### 4.3.1.6 Slogan

“Al servicio de tu seguridad “con el cual se expresa una de las principales características de nuestro servicio, es decir la calidad y el profesionalismo.

## 4.3.2 Análisis de la competencia

En la actualidad Nicaragua cuenta con un aproximado de 300 empresas de seguridad que brindan el servicio de seguridad legalmente constituida, sin tomar en consideración las que se encuentran brindando servicio de seguridad clandestinamente.

Durante estos últimos años la inseguridad en el país ha venido incrementando de una manera incontrolable lo cual aumentan las solicitudes de servicio de seguridad privada que satisfaga las necesidades de los clientes.

En el mercado se encuentran competidores altamente posicionados entre los cuales se destacan las siguientes:



Figura 3. Análisis de la competencia

**ULTRANIC:** Empresa nicaragüense con 28 años de experiencia en el mercado de la seguridad, comprometidos en brindar un servicio de alta calidad ajustándose a las necesidades de los clientes de acuerdo a giro del negocio.

**Ofreciendo los siguientes servicios:**

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Seguridad física

Alarma y monitoreo

Seguridad electrónica

Protección contra incendio

Consultoría en seguridad

### Detalle de precio de mercado actual:

| Descripción                      | Precio por mes |
|----------------------------------|----------------|
| <b>Servicio 12 hrs /días/mes</b> | \$ 674.00      |
| <b>Servicio 24 hrs /días/mes</b> | \$ 1,348.00    |

Tabla 7. Precio Ultranic  
Fuente: Elaboración Propia



Figura 4. Análisis de la competencia

**Seguridad C y B:** fundada en 1991 cuenta con 28 años de experiencia, empresa de seguridad privada nicaraguense posicionándose a través de los años con un portafolio amplio de seguridad para el sector residencial y comercial disponible en todo el territorio nacional. Cuenta con una

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

red comercial de empresa a nivel centro americano.

### Ofreciendo los siguientes servicios:

Seguridad física,

Seguridad electrónica

Valores

Outsourcing

Proyectos

### Detalle de precio de mercado actual:

| Descripción                      | Precio por mes |
|----------------------------------|----------------|
| <b>Servicio 12 hrs /días/mes</b> | \$ 622.00      |
| <b>Servicio 24 hrs /días/mes</b> | \$ 1,244.00    |

Tabla 8. Precio Seguridad C Y B  
Fuente: Elaboración Propia



Figura 5. Análisis de la competencia

**Vanguard Security:** fundada en 1997 cuenta con 22 años de experiencia en el mercado de seguridad a nivel nacional llegando a consolidarse como una empresa de servicios integrales de seguridad física y electrónica. VSN es parte del grupo ALMO una de las corporaciones centroamericanas más grande de la

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

región cuenta con más de 12,000 colaboradores desde Guatemala hasta panamá

Ofreciendo al mercado los siguientes servicios:

Seguridad física

Seguridad electrónica

Oficiales para eventos

Escortas VIP

Consultorías en planes de seguridad física

### Detalle de precio de mercado actual:

| Descripción                      | Precio por mes |
|----------------------------------|----------------|
| <b>Servicio 12 hrs /días/mes</b> | \$ 540.00      |
| <b>Servicio 24 hrs /días/mes</b> | \$ 1,080.00    |

Tabla 9. Precio VSN Seguridad  
Fuente: Elaboración Propia



Figura 6. Análisis de la competencia

El Goliat empresa de origen y capital nicaragüense con larga trayectoria en el mercado de la seguridad

## **PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY**

La empresa de seguridad y vigilancia privada EL GOLIAT tiene muchos objetivos de los cuales se concentran en uno solo y es satisfacer en todas las necesidades de seguridad y protección que requieran tanto física como electrónica, cumpliendo con esto en nuestra misión. "Nuestros clientes son nuestra prioridad".

### **Ofreciendo los siguientes servicios:**

Posiciones de 12 y 24 horas.

Evento especial.

Escolta con vehículos.

Escolta sin vehículos.

Traslado de Valores.

Seguridad Física y Vigilancia.

Supervisión de Patrullas

Motorizados.

### 4.3.3 Objetivo de Marketing

Alcanzar reconocimiento aceptación y confiabilidad ante el mercado meta posicionándonos como empresa pionera, ofreciendo un portafolio de servicio integrado de seguridad y productos de alta calidad tomando en consideración las necesidades y ajustándola al giro de los negocios de los clientes.

#### 4.3.3.1 Objetivo a Corto plazo

- Ser una empresa de servicio de seguridad reconocida alta mente competitiva en el mercado alcanzando posicionarnos como pioneros en brindar integrado de seguridad.
- Inspirar aceptación ante los clientes

#### 4.3.3.2 Objetivo Mediano plazo

- Mejorar la calidad del servicio trayendo nuevas alternativas

#### 4.3.3.3 Objetivo A largo plazo

- Tener cobertura de alcance antes nuestros clientes a nivel nacional, expandirnos abriendo nuevas sucursales

### 4.3.4 Descripción del mercado meta

Alpha Security S.A ha seleccionado como segmento meta un mercado selectivo (empresas públicas y privadas) trayendo nuevas opciones de servicio de seguridad de alta calidad para salvar guardar sus bienes.



### 4.3.5 Demanda y participación de mercado

#### 4.3.5.1 Demanda

#### 4.3.5.2 Demanda actual en unidades físicas

| Proyección de la Demanda        |       |       |       |       |       |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Año                             | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
| % Del sector Terciario          | 2.70% | 2.70% | 2.70% | 2.70% | 2.70% |
| Cantidad de Paquetes Demandados | 2537  | 2605  | 2677  | 2751  | 2825  |

Tabla 10. Datos porcentuales de la Demanda actual  
Fuente: Elaboración Propia

La demanda actual son todos aquellos negocios que cuentan con servicios de seguridad privada.

En el estudio de mercado realizado en la ciudad de Managua con respecto seguridad privada determinamos que la mayoría de negocios contratan seguridad física y pocos tienen seguridad electrónica asistida.

Para poder realizar los cálculos de la demanda actual se tomaron en cuenta el total las grandes, medianas y pequeñas empresas en la ciudad de Managua 5398 multiplicándolo con un porcentaje aproximado del 36.4% de empresas que están regularmente satisfechos o están insatisfechos. En la encuesta realizada el 91% de negocios están dispuestos a cambiar de empresa de seguridad por una agencia con mayor profesionalismo, obteniendo ese porcentaje y el resultado de la multiplicación anterior nos dará un aproximado de empresas que requieren este tipo de servicio.

Cuando nos referimos a seguridad electrónica estamos hablando de cámaras y alarma.

Continuando con el proceso, luego de tener ese resultado se multiplica con el porcentaje que tuvieron mayor demanda, nuestro estudio refleja que las

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

empresas requieren guardas capacitados en seguridad privada, además que estos estén mejor equipados, dándonos como un total de paquetes demandados en el primer año, después de obtener dicha cantidad se multiplicara por el 2.7% porcentaje de crecimiento en el sector terciario, según datos del banco central de Nicaragua, luego se vuelve a sumar el total de la demanda del primer año y así sucesivamente hasta tener los cinco años de la demanda proyectada.

### 4.3.5.3 Demanda actual en unidades monetarias.

| <b>Demanda Actual en Unidades Monetaria U\$</b> |           |          |           |           |           |
|---|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| DAUM  | 1         | 2        | 3         | 4         | 5         |
| Valor de Servicio de Resguardo 12 horas         | \$ 600.00 | \$ 630   | \$ 660    | \$ 690    | \$ 720    |
| Cant. Paquetes Demandados                       | \$ 12,000 | \$16,380 | \$ 26,400 | \$ 28,290 | \$ 37,440 |

Tabla 11. Demanda actual en unidades monetarias  
Fuente: Elaboración Propia

### 4.3.5.4 Demanda Potencial.

La demanda potencial se determina para aquellos futuros locales que cuentan con seguridad privada sea este física o electrónica pero que están dispuestos a cambiar este servicio por uno con mayor profesionalismo.

Según datos obtenidos de la demanda potencial son 2,574 futuros clientes, para sacar este dato se multiplico el total de negocios en el departamento de Managua 5398 por el 54.6% negocios que están satisfechos con el servicio de seguridad por el 90.9% que están dispuestos a cambiarlos por un servicio de seguridad con mayor profesionalismo.

### 4.3.5.5 Participación de mercado.

**Paquetes de seguridad privada.**

| <b>PARTICIPACION DE MERCADO</b> |    |     |     |     |     |
|---------------------------------|----|-----|-----|-----|-----|
| Año                             | 1  | 2   | 3   | 4   | 5   |
| % De participación de Mercado   | 8% | 10% | 15% | 19% | 20% |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                                 |            |            |            |            |            |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Cantidad de Paquetes demandados | <b>360</b> | <b>396</b> | <b>456</b> | <b>540</b> | <b>648</b> |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|

Tabla 12. Participación de Mercado  
Fuente: Elaboración Propia

La participación de mercado es un índice de competitividad, que nos indica que tan bien nos estamos desempeñando en el mercado con relación a nuestros competidores.

Debido al costo de equipamiento de un guarda de seguridad nuestra capacidad en la participación de mercado es del 8% al tener ese porcentaje se multiplica con la proyección de la demanda de cada año.

### 4.3.5.6 Precio de Venta.

| Precio de Venta de servicio de seguridad por objetivo y tiempos de relevo |                 |                 |                 |                 |                 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|   | Tiempos         |                 |                 |                 |                 |
| Detalle   | 1               | 2               | 3               | 4               | 5               |
| Objetivos de 12 Horas   | <b>\$ 600</b>   | <b>\$ 630</b>   | <b>\$ 660</b>   | <b>\$ 690</b>   | <b>\$ 720</b>   |
| Objetivos de 24 Horas   | <b>\$ 1,200</b> | <b>\$ 1,260</b> | <b>\$ 1,320</b> | <b>\$ 1,380</b> | <b>\$ 1,440</b> |

Tabla 13. Precio de Venta  
Fuente: Elaboración Propia

El precio de venta, por lo tanto, es el dinero que debe abonar el consumidor para comprar un producto.

Determinar el precio en las empresas es muy importante para poder analizar las ofertas que tendrán los clientes y así poder competir con los precios en el mercado.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

| PRECIO CON IVA        |                 |                  |                 |                 |                 |
|-----------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Detalle               | 1               | 2                | 3               | 4               | 5               |
| Objetivos de 12 Horas | <b>\$ 690</b>   | <b>\$ 724.50</b> | <b>\$ 660</b>   | <b>\$ 759</b>   | <b>\$ 828</b>   |
| Objetivos de 24 Horas | <b>\$ 1,380</b> | <b>\$ 1,449</b>  | <b>\$ 1,518</b> | <b>\$ 1,587</b> | <b>\$ 1,656</b> |

Tabla 14. Precio de Venta con IVA proyectado a 5 años  
Fuente: Elaboración Propia

El precio sin IVA del servicio de mantenimiento está proyectado a cinco años, considerando la inflación o devaluación del Córdoba en comparación al Dólar, en este caso es el 3%. Recordando que el precio de servicio de vigilancia del año 2019 no será el mismo en años futuros.

### 4.3.5.7 Proyecciones de Venta.

| Proyección de Venta U\$         |            |            |               |               |               |
|---------------------------------|------------|------------|---------------|---------------|---------------|
| Año                             | 1          | 2          | 3             | 4             | 5             |
| Servicios 12 horas de resguardo | \$ 216,000 | \$ 249,480 | \$ 301,086.72 | \$ 372,374.94 | \$ 466,278.96 |

Tabla 14. Proyección de Venta  
Fuente: Elaboración Propia

Para el estimado de las proyecciones de venta, únicamente se procedió a multiplicar las unidades proyectadas, según la participación de mercado, por su precio sin IVA, dando como resultado las proyecciones a 5 años.

Como se puede observar las proyecciones de ventas de Alpha Security no está ligada a un patrón específico debido a que estas se realizaron con el fin de mantener una participación que se ajuste a la capacidad económica de la misma y a la realidad del mercado, ya que se pretende mantener una posición estable y ganar terreno en el mercado con bases sólidas y un nivel de profesionalismo que caracterice a la agencia.

### 4.3.6 Estrategia de Marketing

#### 4.3.6.1 Estrategia de Posicionamiento.

Alpha Security S.A adoptará una estrategia de penetración en el mercado con diferenciación enfocada, a fin de poder competir con quienes ya se encuentran posicionados en el mercado vendiendo servicios de seguridad y vigilancia electrónica.

Dado que el producto está enfocado en la diferenciación y existe aún demanda insatisfecha y dispuesta a cambiar de servicio por algo con más profesionalismo se prevé ingresar al mercado con una agresiva campaña de promoción, donde se visitaran a clientes potenciales, luego en Noviembre se transmitirá una cuña radial de 30 segundos en Radio Ya, por 7 días con tres repeticiones, se enviaran correos a empresas presentando el curriculum de la agencia, promociones y los paquetes de seguridad que esta ofrece. Campañas en redes sociales ya que la globalización ha permitido el uso a las empresas y estas también se promocionan con publicidad digital como las páginas amarillas.

El crecimiento conservador permitirá también hacer adaptaciones a la calidad y contenido del producto, según se ajusten a la demanda existente y a contar con las fuentes de aprovisionamiento de los activos.

Así mismo, se considera que en los primeros años de comercialización del producto (que corresponde a su introducción y creación del mercado), éste será comercializado a un precio menor que el pagado por otros productos de otras agencias de seguridad.

#### 4.3.6.2 Estrategia de Segmentación de Mercado.

El segmento de mercado Alpha Security S.A aplicará la estrategia genérica de la empresa o de indiferenciación ya que nuestro servicio lo puede adquirir cualquier empresa que requiera seguridad y resguardo de sus instalaciones.

Podemos exponer nuestras características de diferenciación a los clientes quienes destacaran nuestro profesionalismo y calidad de servicio.

### 4.3.7 Plan de Acción.

Alpha Security S.A se dará a conocer mediante un servicio integrado de seguridad en el cual se caracterizará en seguridad física, así como llevará

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

integrada seguridad electrónica (alarmas, cámaras de seguridad) logrando tener una mayor seguridad, confiabilidad de nuestros clientes.

### 4.3.7.1 Acciones de Precio.

El precio se establecerá basándose en los costos directos (salario básico, horas extras, prestaciones sociales, capacitación, uniformes) e indirectos (todo lo referente a gastos administrativos).

A continuación, se presenta detalle de tarifas establecidas en dólares de acuerdo al número de horas de seguridad prestadas por la empresa Alpha Security S.A.

| Descripción               | Precio por mes |
|---------------------------|----------------|
| Servicio 12 hrs /días/mes | \$ 600.00      |
| Servicio 24 hrs /días/mes | \$ 1,200.00    |

### 4.3.7.2 Acciones de Promoción/Publicidad.

Por ser un servicio intangible no existe un sistema publicitario fijo en ningún medio de comunicación. De parte de la empresa su mejor publicidad es la hecha por sus agentes de ventas con el método de envío de cartas de presentación y las visitas a las oficinas de las empresas para ofrecer de manera directa el servicio.

### 4.3.7.3 Acciones de Distribución.

Se determinó que el plan de distribución se hará directamente de Alpha Security S.A con el cliente solicitante mediante contratos con fechas vigentes determinadas en plazos ajustándose a la necesidad del cliente.

### 4.3.7.4 Mano de obra, tipo y disponibilidad.

Dentro de esta variable se evaluaron las cualidades y el capital humano de trabajo, por ende, tiene un nivel intermedio de importancia, ya que los trabajadores deben cumplir con ciertas cualidades físicas como, ser fuertes, tener buena salud, tener resistencia entre otro, por el tipo de cargo que desempeñaran en el área de resguardo.

### **4.3.7.5 Disponibilidad de infraestructura: social, escuelas, viviendas, salud.**

Esta variable tiene un nivel intermedio de importancia, porque tenemos acceso a colegios, centro comercial, hospitales y todo tipo de infraestructura social, por la localización de la empresa.

#### **4.3.7.5.1 Especializadas:**

Comunicaciones, vías de acceso, transporte, industria.

Es muy importante esta variable porque, si no tenemos acceso a nuestros productos por el acceso a las vías, o falta de medios de transporte no podremos producir nuestros productos. Y toda la empresa al igual que nuestros clientes se verán afectados.

#### **4.3.7.5.2 Servicios:**

Agua, luz, combustible, asistencia técnica y bancaria.

Esta variable es muy importante, requerimos de servicios básicos como la luz y el agua para poder terminar cada unidad que se produzca, por otra parte, si la empresa se expande necesitaríamos de extra financiamiento a medida del tamaño de dicha proyección, y estamos comprometidos hacer uso de la asistencia técnica y el mantenimiento de nuestra maquinaria para algún tipo de contingencia y de esa forma impedir que nuestros costos aumenten.

#### **4.3.7.5.3 Mercados.**

Es muy importante el grado de importancia del mercado porque así sabremos qué mercado es el que nos distribuye la materia prima e insumos, y qué mercado estamos segmentando nosotros para comercializar los productos elaborados por la empresa.

#### **4.3.7.5.4 Políticas: Leyes, reglamentos, fiscales, crediticias.**

Tiene un grado de importancia medio por que nuestra empresa es sociedad anónima, nos regiremos siempre a las leyes y reglamentos establecidos en la constitución, pagando de esa forma nuestros impuestos de manera estricta, y respetaremos las políticas del consumidor y los comerciantes.

#### **4.3.7.5.5 Condiciones de vida y clima.**

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Esta variable recibe un nivel medio de importancia ya que nuestro servicio estará accesible a quien desee pagar el costo y en cuanto al clima no se ve afectado ya que es un servicio intangible.

### 4.3.7.6 Factores de micro localización.

| Factores de localización                   | Nivel alto de importancia | Nivel medio de importancia | Nivel bajo de importancia |
|--|---------------------------|----------------------------|---------------------------|
| Medios y costos de transporte.             |                           |                            | ✓                         |
| Disponibilidad y costo de mano de obra.    |                           | ✓                          |                           |
| Cercanía de las fuentes de abastecimiento. |                           | ✓                          |                           |



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <b>Factores ambientales.</b>                                   |   |   | ✓ |
| <b>Cercanía del mercado.</b>                                   | ✓ |   |   |
| <b>Costo y disponibilidad de los suelos.</b>                   |   |   | ✓ |
| <b>Topografía de los suelos.</b>                               |   | ✓ |   |
| <input type="checkbox"/> <b>Estructura</b>                     |   |   |   |
| <b>Estructura impositiva y legal.</b>                          |   | ✓ |   |
| <b>Disponibilidad de agua, energía y costo de suministros.</b> | ✓ |   |   |
| <b>Comunicaciones.</b>   | ✓ |   |   |
| <b>Posibilidad de desprenderse de desechos.</b>                |   |   | ✓ |

Tabla 15. Factores de micro localización  
Fuente: Elaboración Propia

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### **4.3.7.6.1 Localización geográfica.**

Estaremos ubicado en la ciudad de Managua carretera norte kilómetro 9 frente a la fuerza aérea. Lo cual es un punto que nos hace ser accesible al cliente ya que es la calle principal panamericana norte

### **4.3.7.6.2 Medios y costo de transporte.**

Para definir el nivel bajo de importancia de los costos de transporte se tomó en consideración el gasto que nos va a general el activo fijo de medio de transporte, al momento de supervisar a los guardas de seguridad en sus puestos de trabajo ya una vez establecidos.

### **4.3.7.6.3 Disponibilidad de costos de mano de obra.**

Se define en un nivel medio de importancia ya que consideramos tener disponibilidad de mano de obra entrenada y equipada para suplir la demanda del cliente.

### **4.3.7.6.4 Cercanía de las fuentes de abastecimiento.**

La cercanía de la fuente de abastecimiento se considera un nivel medio de importancia ya que se requiere de tiempo para poder abastecernos del equipamiento de los guardas de seguridad

### **4.3.7.6.5 Factores ambientales.**

En cuento al factor ambiental Alpha Security considera un nivel bajo de importancia ya que por ser un servicio intangible no presenta dependencia ambiental climáticas para funcionar.

### **4.3.7.6.6 Cercanía del mercado.**

Es muy importante estar cerca de nuestros clientes potenciales de esa forma le brindaremos una atención más amena y de calidad al momento que tengan una inquietud.

### **4.3.7.6.7 Costo y disponibilidad de los suelos.**

El nivel de importancia de esta variable es bajo, porque la propiedad donde se realizará la elaboración del nuestro producto, será alquilada con fondos propios de los accionistas.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### **4.3.7.6.8 Topografía de los suelos.**

La zona de Villa Libertad, se encuentra fuera de las zonas sísmicas de la ciudad y la propiedad fue construida con materiales antisísmicos y con una estructura arquitectónica moderna, por esa razón tiene un grado de importancia medio.

### **4.3.7.6.9 Estructura impositiva y legal.**

Esta variable tiene un nivel medio de importancia por que pagaremos al día todos los impuestos que sean necesarios y haremos las declaraciones correspondientes.

### **4.3.7.6.10 Disponibilidad de agua, energía y costo de suministros.**

Esta variable es sumamente importante, necesitamos de servicios básicos como la luz y el agua para poder terminar cada unidad que se produzca.

### **4.3.7.6.11 Comunicaciones.**

Mantener el contacto entre cada una de las áreas de la empresa es muy importante para saber cómo va el desempeño individual y conjunto de la empresa, de esa manera podremos cumplir las metas establecidas en el plazo que corresponde y haremos entregas en tiempo y forma a nuestros clientes.

## 5. PLAN DE PRODUCCION

### 5.1 Curso grama del servicio.








| Actividades                            | Simbología  |   |   |   |   |  |   | Responsable         | Tiempo   |
|--|---|---|---|---|---|--|---|---------------------|----------|
|  |  |  |  |  |  |  |  |                     |          |
| Convocatoria del personal              | ●   |   |   |   |   |  |   | Jefe de Operaciones | 5 Horas  |
| Revisión de documentos                 |   |   | ●   |   |   |  |   | Recepción           | 5 Horas  |
| Selección de los mejores perfiles      |   |   |   | ●   |   |  |   | Gerente             | 3 Horas  |
| Contratación y equipamiento personal   |   |   |   |   |   | ●  |   | Jefe de operaciones | 3 Horas  |
| Capacitación del personal seleccionado |   | ●   |   |   |   |  |   | Supervisor          | 24 Horas |
| Transporte al objetivo a resguardar    |   |   |   |   |   |  | ●   | Supervisor          | 1 Horas  |

Tabla 16. Curso grama  
Fuente: Elaboración Propia

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

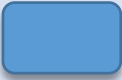






| Símbolo   | Significado            |
|---|------------------------|
|    | Inicio/Fin             |
|    | Operación/Actividad    |
|    | Documento              |
|    | Datos                  |
|    | Almacenamiento/Archivo |
|   | Decisión               |
|  | Transporte             |

Tabla 17. Significado de los iconos del Flujo Grama  
Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.1 Descripción del Proceso de contratación.

El proceso de selección del personal inicia al hacer la convocatoria de nuestros puestos de empleo, al obtener los documentos de parte del personal, procedemos a investigar el perfil de estos con información de record de policía y carta judicial, según las habilidades y formación de los mismos en el campo se procederá a seleccionar los mejores candidatos para poder capacitarlos en relaciones interpersonales, trabajo en equipo, manejo de armas, etc. Este entrenamiento se realizará previo a la contratación del mismo con el fin de determinar quiénes son más aptos para brindar un servicio profesional y eficiente, luego se contratará la cantidad requerida por el cliente, ejemplo si el cliente requiere de 6 guardas de seguridad seleccionaremos 8 aspirantes y de estos escogeremos a los que obtengan mejores resultados.

Cuando se realice la selección, capacitación, contratación y equipamiento del personal procederemos a la empresa donde requieren nuestros servicios con el fin de mostrar a nuestro personal cual es el perímetro de su objetivo a resguardar

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

y se le dará a conocer las funciones específicas basadas en la necesidad del cliente.

### 5.2 Activos Fijos

A continuación, se presenta los costos totales de los activos fijos del plan de negocio.

#### 5.2.1 Equipo de Oficina

| N° | Descripción de los materiales y equipos | Unidad de medida | Cantidad     | Costo Unitario U\$ | Costo Total U\$ |
|----|---|------------------|--------------|--------------------|-----------------|
| 1  | Escritorios                             | Unidad           | 3            | \$94.40            | \$283.19        |
| 2  | Computadoras                            | Unidad           | 3            | \$631.35           | \$1,894.05      |
| 3  | Sillas de oficina                       | Unidad           | 3            | \$79.65            | \$238.94        |
| 4  | Sillas de espera                        | Unidad           | 6            | \$26.55            | \$159.29        |
| 5  | Archivadores                            | Unidad           | 2            | \$123.89           | \$247.79        |
| 6  | Impresora                               | Unidad           | 1            | \$253.40           | \$253.40        |
| 7  | Oasis de agua                           | Unidad           | 1            | \$147.46           | \$147.46        |
| 8  | Mouse Maxell                            | Unidad           | 3            | \$13.91            | \$41.73         |
|    |   |                  | <b>TOTAL</b> |                    | \$3,265.85      |

Tabla18. Costos Equipos de Oficina  
Fuente: Elaboración Propia

#### 5.2.2 Vehículo

| N° | Descripción de los materiales y equipos | Unidad de medida | Cantidad     | Costo Unitario U\$ | Costo Total U\$ |
|----|---|------------------|--------------|--------------------|-----------------|
| 1  | Motocicleta                             | Unidad           | 1            | \$1,200.00         | \$1,200.00      |
|    |   |                  | <b>TOTAL</b> |                    | \$1,200.00      |

Tabla 19. Costos Equipos de Oficina  
Fuente: Elaboración Propia

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 5.2.3 Costo de Activos Fijos

| Concepto           | Cantidad        |
|--------------------|-----------------|
| Equipo de Oficinas | \$3,265.85      |
| Vehículo           | \$1,200.00      |
| <b>Total</b>       | <b>4,465.85</b> |

Tabla 20. Costos Totales Activos Fijos  
Fuente: Elaboración Propia.

### 5.3 Vida Útil de los Activos Fijos

Los cálculos de depreciación de los activos fijos de ALPHA SECURITY S.A se realizan utilizando el método lineal, y porcentajes de depreciación basados en el artículo 34 del reglamento de la Ley 822, Ley de Concertación Tributaria y Equidad Fiscal de Nicaragua.

La depreciación de la motocicleta se basa en 5 años al 20%, mobiliario, equipos de oficina y maquinaria en 5 años al 20 %, equipo de cómputo 2 años en 50%

Resultando de la siguiente manera:

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

| Vida Útil de activos fijos |                     |                    |                    |                    |                    |                    |
|----------------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Concepto                   | Valor               | Año 1              | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
| <b>Equipo de Oficina</b>   |                     |                    |                    |                    |                    |                    |
| Escritorio                 | \$ 283.19           | \$ 56.63           | \$ 56.63           | \$ 56.63           | \$ 56.63           | \$ 56.63           |
| Computadoras               | \$1,894.05          | \$ 631.35          | \$ 631.35          | \$ 631.35          |                    |                    |
| Sillas de oficina          | \$ 238.94           | \$ 47.79           | \$ 47.79           | \$ 47.79           | \$ 47.79           | \$ 47.79           |
| Silla de espera            | \$ 159.29           | \$ 31.86           | \$ 31.86           | \$ 31.86           | \$ 31.86           | \$ 31.86           |
| Archivadores               | \$ 247.79           | \$ 49.56           | \$ 49.56           | \$ 49.56           | \$ 49.56           | \$ 49.56           |
| Impresora                  | \$ 253.40           | \$ 126.70          | \$ 126.70          |                    |                    |                    |
| Oasis de agua              | \$ 147.46           | \$ 29.49           | \$ 29.49           | \$ 29.49           | \$ 29.49           | \$ 29.49           |
| Mouse                      | \$ 41.73            | \$ 20.86           | \$ 20.86           |                    |                    |                    |
| Armas                      | \$ 10,500.00        | \$ 700.00          | \$ 700.00          | \$ 700.00          | \$ 700.00          | \$ 700.00          |
| <b>Vehículo</b>            |                     |                    |                    |                    |                    |                    |
| Motocicleta                | \$ 1,200.00         | \$ 240.00          | \$ 240.00          | \$ 240.00          | \$ 240.00          | \$ 240.00          |
| <b>TOTAL</b>               | <b>\$ 14,965.85</b> | <b>\$ 1,934.24</b> | <b>\$ 1,934.24</b> | <b>\$ 1,786.68</b> | <b>\$ 1,155.33</b> | <b>\$ 1,155.33</b> |

Tabla 21. Vida útil de los activos fijos  
Fuente: Elaboración Propia



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 5.4 Capacidad Planificada y Futura

#### 5.4.1 Capacidad Planificada

Se trata de la determinación de la capacidad con que cuentan la empresa para hacer frentes a los volúmenes de demanda que presentan los clientes.

| Capacidad Planificada |       |       |       |       |       |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Año                   | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Capacidad Real        | 10950 | 12045 | 13870 | 16425 | 19710 |

Tabla 22. Capacidad planificada  
Fuente: Elaboración Propia

#### 5.4.2 Capacidad Futura

| Capacidad Futura       |        |        |        |        |        |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| AÑO                    | 1      | 2      | 3      | 4      | 5      |
| Capacidad Efectiva     | 10,950 | 12,045 | 13,870 | 16,425 | 19710  |
| Capacidad Ociosa       | 730    | 1095   | 1095   | 1460   | 1460   |
| Eficiencia del sistema | 93.44% | 91%    | 92.10% | 91.11% | 92.59% |

Tabla 22. Capacidad Futura  
Fuente: Elaboración Propia

Para poder hacer la tabla de capacidad futura se multiplica los 365 días que se laboran al año por la cantidad de colaboradores que son 30 guardas y como resultado nos da la capacidad efectiva proyectada del primer año y así para los siguientes años. Si nos fijamos en la tabla de la Capacidad Planificada, la empresa cuenta con la capacidad extra para cuando la demanda supere lo esperado, siendo positiva nuestra eficiencia en un futuro.

**Capacidad Ociosa:** la fórmula utilizada es capacidad efectiva de cada año menos la capacidad planificada.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Nuestra empresa brindara servicio de vigilancia las 12/24 horas según el cliente así lo desee, se atenderán los 365 días del año según contrato. Si el servicio es de 12 horas los guardas que cubran ese objetivo serán relevado para que tomen un día de descanso en la semana y si el servicio es de 24 horas los guardas serán relevado con el fin que cubran turno de día y turno de noche dicha rotación se hará semanalmente.

Actualmente nuestra participación de mercado no cubre la demanda actual debido a que la capacidad financiera con la que se cuenta nos limita a ofrecer 960 servicio de seguridad mensuales con los 30 guardas con lo que contamos.

Nuestras proyecciones de crecimiento se realizaron pensando de manera estratégica, debido a que estas requieren de precisión, tomando en cuenta el monto de la inversión que requiere equipar a más personal, el pago de préstamos que se hicieron con el inicio de operaciones, los factores externos, hemos llegado a la decisión de que el crecimiento sea gradual, con el fin de mantener una estabilidad y participación en el mercado constante.

### 5.4.3 Plano del Local

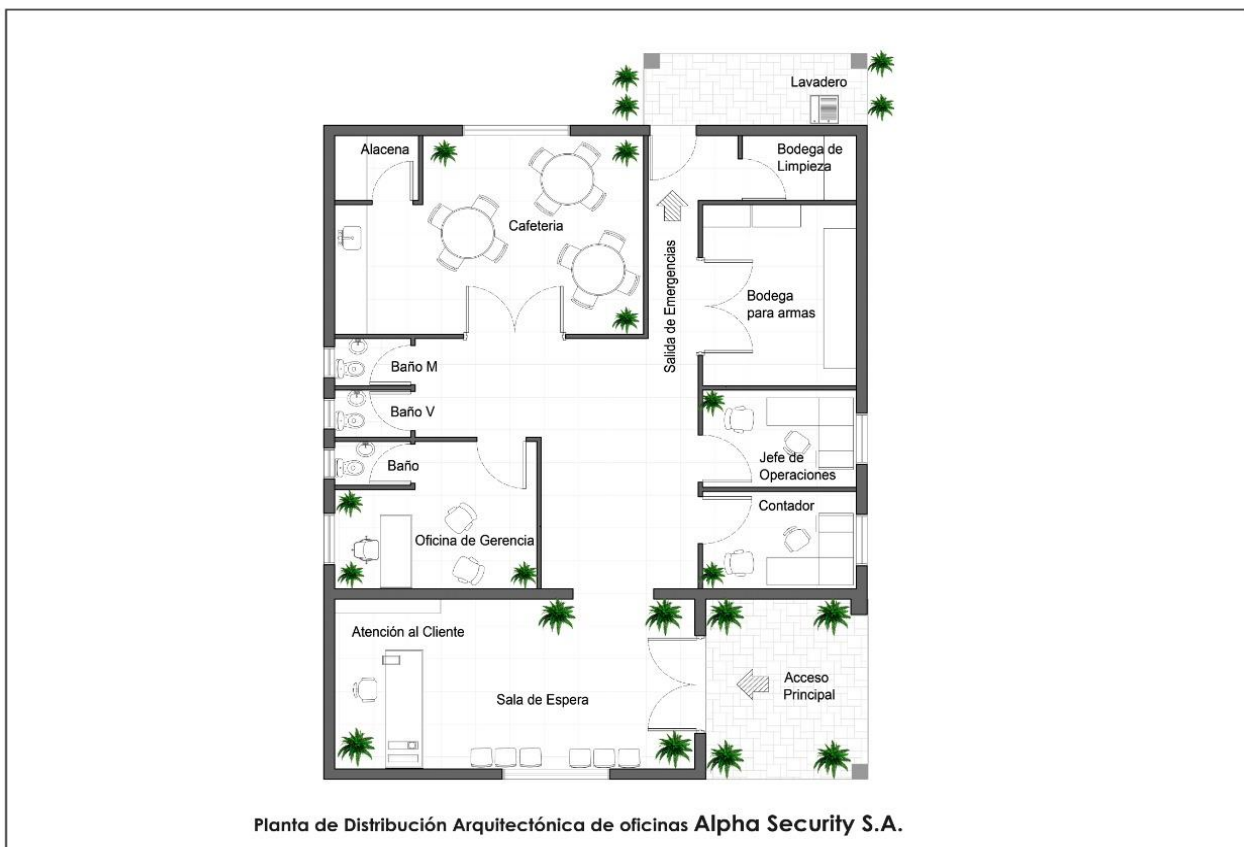


Figura 7. Plano de las Instalaciones

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY



Figura 8. Plano de las Instalaciones

### 5.5 Costo del Servicio

#### 5.5.1 Costo equipamiento Guarda de seguridad

En la presente tabla se detallan el equipamiento que utilizara la empresa para los guardas de seguridad.

| Descripción              | Cantidad | Costo     | Total              |
|--------------------------|----------|-----------|--------------------|
| Esposas profesional      | 15       | \$ 20.70  | \$ 310.50          |
| Porta esposas            | 15       | \$ 6.00   | \$ 90.00           |
| Bastón policial nacional | 15       | \$ 8.70   | \$ 130.50          |
| Porta bastón nacional    | 15       | \$ 3.91   | \$ 58.65           |
| Fajón nacional           | 15       | \$ 9.14   | \$ 137.10          |
| Chaleco policial         | 15       | \$ 52.17  | \$ 782.55          |
| Lámpara maglite          | 15       | \$ 134.78 | \$ 2,021.70        |
| Aturdidor eléctrico      | 15       | \$ 165.22 | \$ 2,478.30        |
| Radio comunicador 3kmtrs | 15       | \$ 95.65  | \$ 1,434.75        |
| Uniforme                 | 30       | \$ 80.00  | \$ 2,400.00        |
| <b>Total</b>             |          |           | <b>\$ 8,644.05</b> |

Tabla 24. Costo de equipamiento Guarda de seguridad  
Fuente: Elaboración Propia

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 5.6 Mano de obra directa e indirecta

#### Mano de obra directa

En la siguiente tabla se muestra el ajuste del salario al cual se le aumenta el 5% anual.

| Mano de OBRA DIRECTA     | Año 1 / Mes |                    | Año 2 / Mes |                    | Año 3 / Mes |                     | Año 4 / Mes |                     | Año 5 / Mes |                     |
|--------------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|---------------------|-------------|---------------------|-------------|---------------------|
|                          | Cant        | Salario            | Cant        | Salario            | Cant        | Salario             | Cant        | Salario             | Cant        | Salario             |
| <b>Operarios</b>         | 30          | \$ 236.00          | 33          | \$ 247.80          | 38          | \$ 260.19           | 45          | \$ 273.20           | 54          | \$ 286.86           |
| <b>Guardas de Relevó</b> | 2           | \$ 236.00          | 2           | \$ 247.80          | 2           | \$ 260.19           | 2           | \$ 273.20           | 2           | \$ 286.86           |
| <b>Total</b>             | <b>32</b>   | <b>\$ 7,552.00</b> | <b>35</b>   | <b>\$ 8,673.00</b> | <b>40</b>   | <b>\$ 10,407.60</b> | <b>47</b>   | <b>\$ 12,840.38</b> | <b>56</b>   | <b>\$ 16,064.13</b> |

Tabla 24. Mano obra directa  
Fuente: Elaboración Propia

#### 5.6.1 Mano de obra indirecta

| Mano de OBRA INDIRECTA     | Año 1 / Mes |                    | Año 2 / Mes |                    | Año 3 / Mes |                    | Año 4 / Mes |                    | Año 5 / Mes |                    |
|----------------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|-------------|--------------------|
|                            | Cant        | Salario            | Cant        | Salario            | Cant        | Salario            | Cant        | Salario            | Cant        | Salario            |
| <b>Gerente General</b>     | 1           | \$ 413.00          | 1           | \$ 433.65          | 1           | \$ 455.33          | 1           | \$ 478.10          | 1           | \$ 502.00          |
| <b>Contador</b>            | 1           | \$ 354.00          | 1           | \$ 371.70          | 1           | \$ 390.29          | 1           | \$ 409.80          | 1           | \$ 430.29          |
| <b>Atención al cliente</b> | 1           | \$ 265.00          | 1           | \$ 278.25          | 1           | \$ 292.16          | 2           | \$ 306.77          | 2           | \$ 322.11          |
| <b>Jefe de Operaciones</b> | 1           | \$ 265.00          | 1           | \$ 278.25          | 1           | \$ 292.16          | 1           | \$ 306.77          | 1           | \$ 322.11          |
| <b>Supervisor de campo</b> | 1           | \$ 236.00          | 1           | \$ 247.80          | 1           | \$ 260.19          | 1           | \$ 273.20          | 1           | \$ 286.86          |
| <b>Conserjex</b>           | 1           | \$ 147.00          | 1           | \$ 154.35          | 1           | \$ 162.07          | 1           | \$ 170.17          | 1           | \$ 178.68          |
| <b>Total</b>               | <b>6</b>    | <b>\$ 1,680.00</b> | <b>6</b>    | <b>\$ 1,764.00</b> | <b>6</b>    | <b>\$ 1,852.20</b> | <b>7</b>    | <b>\$ 1,944.81</b> | <b>7</b>    | <b>\$ 2,042.05</b> |

Tabla 25. Mano obra indirecta  
Fuente: Elaboración Propia

### 5.7 Gasto Generales de la Empresa

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

| Gastos Generales                              |                     |                     |                     |                     |                     |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Detalles                                      | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5               |
| Presupuesto de Mercadeo                       | \$ 1,770.00         | \$ 1,858.50         | \$ 1,951.43         | \$ 2,049.00         | \$ 2,151.45         |
| Depreciacion                                  | \$ 1,934.24         | \$ 1,934.24         | \$ 1,786.68         | \$ 1,155.33         | \$ 1,155.33         |
| Servicios basicos (agua, luz telef, internet) | \$ 3,717.00         | \$ 3,903.00         | \$ 4,098.00         | \$ 4,303.00         | \$ 4,518.00         |
| Combustible                                   | \$ 708.00           | \$ 743.00           | \$ 780.00           | \$ 819.00           | \$ 860.00           |
| Alquiler de Oficina                           | \$ 5,310.00         | \$ 5,576.00         | \$ 5,855.00         | \$ 6,148.00         | \$ 6,455.00         |
| Otros Gastos (papeleria, limpieza)            | \$ 893.00           | \$ 1,073.00         | \$ 1,127.00         | \$ 1,183.00         | \$ 1,242.00         |
| Otros Gastos                                  | \$ 2,085.00         |                     |                     |                     |                     |
| 1% sobre ventas                               | \$ 2,160.00         | \$ 2,494.80         | \$ 3,010.87         | \$ 3,723.75         | \$ 4,662.79         |
| Matricula alcaldia (2%)                       | \$ 360.00           | \$ 415.80           | \$ 501.81           | \$ 620.62           | \$ 777.13           |
| <b>Gastos Generales</b>                       | <b>\$ 18,937.24</b> | <b>\$ 17,998.34</b> | <b>\$ 19,110.78</b> | <b>\$ 20,001.70</b> | <b>\$ 21,821.70</b> |
| <b>Gastos Generales sin depreciación</b>      | <b>\$ 17,003.00</b> | <b>\$ 16,064.10</b> | <b>\$ 17,324.10</b> | <b>\$ 18,846.37</b> | <b>\$ 20,666.37</b> |

Tabla 26. Gasto Generales de la Empresa  
Fuente: Elaboración Propia

Los gastos generales de la empresa se presentan a 5 años obteniendo el resultado que se refleja a continuación, para realizar el cálculo de los servicios básicos, combustible, alquiler y mantenimiento se aplicó una inflación de 5% a la sumatoria total del año 1 para obtener las proyecciones de los años siguientes, los gastos administrativos es el resultado de la sumatoria de gastos de oficina y materiales de limpieza, de esta manera se obtuvo la sumatoria de los gastos administrativos para el año 1 al cual se le aplicó una inflación de 5% y obtener de esta manera las proyecciones hasta el año 5. Para sacar el 1% sobre ventas se suman los totales de las proyecciones tanto de los servicios de guardas de seguridad el resultado obtenido será aplicado a cada uno de los años respectivamente.

### Gasto de Combustible Año 1

| Descripción    | Cant. Mensual | Cant. Anual | Precio Unitario | Costo Anual     |
|----------------|---------------|-------------|-----------------|-----------------|
| Gasolina Súper | 15.04         | 180.50      | \$3.92          | \$708.00        |
|                |               |             | <b>TOTAL</b>    | <b>\$708.00</b> |

Tabla 27. Gasto de Combustible año 1  
Fuente: Elaboración Propia

### Servicio Básico Año 1

| Descripción | Costo \$ Mensual | Costo \$ Anual |
|-------------|------------------|----------------|
|-------------|------------------|----------------|

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                   |           |                    |
|-------------------|-----------|--------------------|
| Agua              | \$ 29.00  | \$ 354.00          |
| Energía eléctrica | \$ 59.00  | \$ 708.00          |
| Internet          | \$ 177.00 | \$ 2,124.00        |
| Teléfono          | \$ 44.00  | \$ 531.00          |
| <b>Total</b>      |           | <b>\$ 3,717.00</b> |

Tabla 27. Gasto Servicio Básico Año 1  
Fuente: Elaboración Propia

### Gasto de Oficina Año 1

| Descripción         | Cantidad | Precio unitario<br>\$ | Total \$        |
|---------------------|----------|-----------------------|-----------------|
| Cafetera            | 1        | \$ 41                 | <b>\$ 41</b>    |
| Microonda           | 1        | \$ 59                 | <b>\$ 59</b>    |
| Engrapadoras        | 5        | \$ 2                  | <b>\$ 12</b>    |
| Grapas              | 10       | \$ 1                  | <b>\$ 6.00</b>  |
| Lapiceros           | 48       | \$ 0.37               | <b>\$ 18.00</b> |
| Lápiz Mecánico      | 48       | \$ 0.34               | <b>\$ 16.00</b> |
| Borrador            | 25       | \$ 0.31               | <b>\$ 8.00</b>  |
| Corrector           | 12       | \$ 0.76               | <b>\$ 9</b>     |
| Marcador Permanente | 30       | \$ 0.35               | <b>\$ 10</b>    |
| Folder Ampo Manila  | 24       | \$ 4.81               | <b>\$ 115</b>   |
| Memoria Kingston    | 3        | \$ 7.62               | <b>\$ 23</b>    |
| Calculadora Casio   | 5        | \$ 5.82               | <b>\$ 29</b>    |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                     |    |              |                  |
|---------------------|----|--------------|------------------|
| Banderías Adhesivas | 24 | \$ 0.55      | <b>\$ 13</b>     |
| Almohadillas/mouse  | 5  | \$ 7.08      | <b>\$ 35</b>     |
| Regla Plástica      | 10 | \$ 0.12      | <b>\$ 1</b>      |
| Tablero Ampo        | 20 | \$ 1.17      | <b>\$ 23</b>     |
| Papel Bond          | 26 | \$4.58       | <b>\$ 119</b>    |
|                     |    | <b>TOTAL</b> | <b>\$ 539.00</b> |

Tabla 28. Gasto de Oficina Año 1  
Fuente: Elaboración Propia

## 6. PLAN DE ORGANIZACIÓN.

### 6.1 Forma de la Empresa.

#### 6.1.1 Forma de constitución de la empresa.

Alpha Security, S.A es una empresa creada por los socios Meyling Stephanie González Sequeira, Iliana del Carmen Escobar Jarquín, Alfredo Javier Juárez Ramírez fundada como sociedad anónima, en nuestro caso los socios aportarán el 30% del capital de inversión equitativamente, de este modo cada socio aportará partes iguales a la sociedad, las cuales se convierten en acciones para cada uno, para poner en marcha el plan de negocio.

Esta sociedad se establece mediante Escritura Pública de Constitución de Sociedad y Estatutos, la cual para adquirir la personalidad jurídica se inscribe en el Registro Público. La administración de la Sociedad le corresponde a una Junta Directiva integrada únicamente por los accionistas de la Sociedad y la representación legal de la Sociedad la tiene el Presidente de la Junta Directiva.

Hemos decidido optar por esta forma de constitución debido a que la sociedad anónima tiene ciertas ventajas que nos favorecen como empresa que está iniciando, así como que los accionistas no responden personal ni solidariamente por las deudas sociales, sino únicamente hasta la concurrencia de su capital

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

incorporado en las Acciones, así mismo los socios están obligados únicamente al pago de sus acciones, se tiene responsabilidad limitada, también si uno de los socios desea retirarse la sociedad no se disolvería y la empresa seguiría funcionando. Otra de las ventajas es que las deudas de la empresa se solventan con las utilidades de la empresa y no con el capital de los socios.

### Disposiciones de ley

Denominación de sociedades anónimas o compañías mercantiles las leyes relacionadas con la invención de una “denominación social” de sociedad anónima y compañía limitada son las siguientes: código de comercio y ley general de registros público (ley 698) y su reglamento. Para las compañías las compañías conforman su razón social con los nombres u apellidos de todos los socios o algunos de ellos, agregando las palabras “y compañía”, en caso que deseen limitar su responsabilidad por las obligaciones contraídas por la compañía, podrán agregar la palabra “limitada”. Artículos 134 y 137 del código de comercio de Nicaragua de acuerdo al arto. 135. sólo los nombres de los socios colectivos pueden entrar en la razón social. el nombre del socio que ha muerto, o se ha separado de la sociedad o la compañía cuyos derechos y obligaciones han sido transferidos a la nueva, puede ponerse también en la razón social, agregando a ella la palabra: "sucesores" para las sociedades anónimas de acuerdo al artículo 201 del código de comercio de Nicaragua, la sociedad anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administrada por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa.

Se resáltala parte final del artículo 201, para señalar que la ley prevé que la razón social de las sociedades anónimas hace alusión al objeto de la empresa. De conformidad con el cuerpo legal aplicable, no existen restricciones sobre la invención de una denominación social, tales como: palabras prohibidas de usar, límite del número de palabras, o idioma. Sin embargo, las siguientes disposiciones deben de ser tomadas en cuenta al momento de seleccionar una denominación social:

1. debe distinguirse claramente del resto de denominaciones sociales. Debe ser única.
2. constituye propiedad de la sociedad.
3. no puede ser adoptada por ninguna otra sociedad.
4. registralmente, existe un principio de prioridad que protege los derechos sobre una denominación social inscrita o en proceso de inscripción.

Este principio se hace efectivo desde el momento en que queda registrada la presentación del documento en el registro público (“primero en tiempo primero en derecho”). por otra parte, existe una doctrina que ha manifestado que una denominación social no puede estar conformada por siglas o denominaciones



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

abreviadas, con excepción de las siglas que sirvan para identificar al tipo de sociedad (por ejemplo, s.a.); sin embargo, no hay disposición legal prohibitiva al respecto. en la práctica de nuestro país, el registro público mercantil admite, sin mayor problema cualquier razón social siempre que ésta respete los límites mínimos de la contratación, es decir, que no sea contraria a la ley, a la moral ni al orden público.

Según lo dispuesto en el Código de Comercio, los requisitos para la creación de las Sociedades Colectivas y Sociedades Anónimas son: Arto. 123.-Las escrituras de sociedades en nombre colectivo y en comandita simple, deberán contener para su validez:

1. Los nombres, apellidos y domicilios de los socios.
2. Los negocios sobre que deba versar el giro de la sociedad.
3. La razón o firma social, expresando los nombres de los socios que han de tener a su cargo la dirección o administración de la sociedad y el uso de dicha firma social.
4. El capital que cada socio aporta en dinero, créditos o efectos, con la expresión del valor que se dé a éstos, o de las bases sobre que haya de hacerse el avalúo.
5. El domicilio de la sociedad.
6. La duración de la sociedad y la manera de computación.

Arto. 124.-Las escrituras de sociedad anónima y de sociedad en comandita por acciones, deberán contener para su validez:

1. Nombre, apellidos y domicilio de los otorgantes
2. La denominación y el domicilio de la Sociedad
3. El objeto de la empresa y las operaciones a que destina su capital
4. El modo o forma en que deben elegirse las personas que habrán de ejercer la administración o sea el consejo o junta directiva de gobierno; cuál de ellos representara a la sociedad judicial o extrajudicialmente, el tiempo que deben durar sus funciones, y la manera de proveer las vacantes.
5. El modo o forma de elegir el vigilante o los vigilantes
6. Los plazos y forma de convocación y celebración de las Juntas generales ordinarias y los casos y el modo de convocar y celebrar las extraordinarias.
7. El capital social, con expresión del valor en que se haya dado los bienes aportados que no consistan en dinero, o del modo y forma en que deba hacerse el avalúo.
8. El número, calidad y valor de las acciones expresando si son nominativas y al portador o de ambas clases; si las acciones nominativas pueden ser convertidas en acciones al portador y viceversa.
9. El plazo y modo en que deba enterarse el capital suscrito.
10. Las ventajas y derechos particulares que se reserven los socios fundadores

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

11. Las reglas para la formación de los balances, el cálculo y repartición de beneficio.
12. El importe del fondo de reserva.
13. El tiempo en que la sociedad debe comenzar y concluir. Su duración no puede ser indefinida, ni pasar de noventa y nueve años.
14. La sumisión al voto de la mayoría de la junta, debidamente convocada y constituida, así en juntas ordinarias como en las extraordinarias, y el modo de formar dicha mayoría para que sus resoluciones sean obligatorias.
15. La persona o personas que tengan la representación provisional de la compañía mientras se procede al nombramiento de la Junta Directiva por la Junta General de Accionistas.

### 6.1.2 Tamaño de la empresa.

El tamaño de una empresa según la Ley 645 se clasifica de acuerdo al número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

|                                | MICRO           | PEQUEÑA            | MEDIANA           |
|--------------------------------|-----------------|--------------------|-------------------|
| <b>NUMERO DE TRABAJADORES</b>  | 1-5             | 6-30               | 31-100            |
| <b>ACTIVOS TOTALES CORDOBA</b> | HASTA 200 MIL   | HASTA MILLONES 1.5 | HASTA MILONES 6.0 |
| <b>VENTAS TOTALES ANUALES</b>  | HASTA UN MILLON | HASTA MILLONES 9   | HASTA MILLONES 40 |

Tabla 29. Clasificación Legal de Pequeñas y Medianas empresas en Nicaragua.  
Fuente: Reglamento de Ley MIPYME, Decreto No. 17-2008

Alpha Security S.A es considerada de acuerdo a su tamaño como una pequeña empresa ya que tiene un total de 38 trabajadores, sus ventas anuales ascienden

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

a C\$ 6,120,000.00 y los Activos fijos ascienden a \$ 3,195.45 tomando en cuenta el tipo de cambio de U\$ 34.00 ya que las ventas y activos están valorados en dólares.

### Trámites, Permisos y Licencias de Operación que debe cumplir.

Como sociedad anónima debemos cumplir ciertos requisitos y cumplir con permisos específicos de acuerdo a nuestro tipo de negocio, los cuales están descritos a continuación:

| Tramite                   | Instancia                                    | Requisitos  | Duración |
|---------------------------|--|---|----------|
| <b>Constitución legal</b> | Registro Público Mercantil y de la Propiedad | *Escritura de Constitución.<br>*Solicitud de inscripción como Comerciante original en papel sellado y firmada por el Presidente.<br>*Fotocopia de cédula de identidad de la persona que firma la solicitud.<br>*Libros Contables de la empresa<br>*Poder General de Administración en papel sellado con C\$ 70 de timbres fiscales. | 1 mes    |
| Número RUC                | Dirección General de Ingresos                | *Copia certificada del acta constitutiva y sus estatutos,   | 1 mes    |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |                          |   |           |
|--|--------------------------|---|-----------|
|  |                          | <p>debidamente inscritos en los respectivos libros que lleva el Registro.</p> <p>*Documentos de identificación del Representante Legal de la persona jurídica, el documento que hace constar su domicilio fiscal.</p>         |           |
| Poder de Administración al Representante Legal | Notario                  | *Documentos de Identidad del Representante.   | 1 día     |
| Contribuyente a la Admón. De Rentas.           | Administración de Rentas | <p>*Solicitar inspección como contribuyente.</p> <p>*Realizar inspección en el comercio</p>   | 1 semana  |
| Registro en la Alcaldía                        | Alcaldía de Managua      | <p>*Copia de Escritura de Constitución</p> <p>*Libros contables debidamente registrados</p>   | 1 semana  |
| Apertura de Cuenta                             | Banpro                   | <p>*Cédula RUC</p> <p>*Documentos Representante Legal.</p> <p>*Origen de Fondos.</p>  | 2 semanas |
| Registro Sanitario                             | Ministerio de Salud      | <p>*Llenar solicitud que lleve datos del titular, fabricante y datos del producto.</p> <p>*Copia de Licencia Sanitaria o Permiso de Funcionamiento vigente para la Fábrica.</p> <p>*Certificado de libre venta de origen.</p> | 1 mes     |
|  |                          | *Proyecto de etiqueta para los productos del primer registro.   |           |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |   |  |                       |
|--|---|--|-----------------------|
|  |   | <p>*Comprobante de pago.<br/>*Muestra del producto cuando se realicen análisis previos al Registro.</p>  |                       |
| <p>Requisitos Generales para obtener licencia de arma de fuego</p> | <p><b>LEY 510</b><br/><b>Requisitos generales para licencias que autoricen la posesión y portación de armas de fuego.</b></p> | <p>Para tramitar la solicitud de cualquiera de los tipos de licencias que regula la presente ley y su reglamento, la persona interesada deberá presentar, cumplir y/o acreditar los requisitos generales que se establecen en este artículo, sin perjuicio de otros requisitos particulares que se detallan en los acápites específicos de acuerdo con el tipo de licencia solicitado.</p> <p><b>Requisitos generales para licencias que autoricen la posesión y portación de armas de fuego:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ser Mayor de 21 años de edad.</li> <li>2. Presentar copia de la Cédula de Identidad ciudadana que acredite su identidad, en caso de ser extranjero residente en el país, este debe de presentar la cédula de residente emitida por la</li> </ol> | <p><b>3 Meses</b></p> |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  | <p>Dirección General de Migración y Extranjería;</p> <ol style="list-style-type: none"><li>3. Comprar y llenar el formulario de solicitud policial en el que se detalle, entre otros aspectos, nombres y apellidos, domicilio legal del solicitante, número de cédula, tipo de licencia solicitada y otros que reglamentariamente establezca la Autoridad de Aplicación de esta Ley;</li><li>4. Plena capacidad física y mental para el uso y manejo de armas de fuego;</li><li>5. Adiestramiento y conocimiento mínimo necesario del arma que tienen y portan para poder habilitarles como titulares de licencias de armas de fuego;</li><li>6. Las personas no deben tener antecedentes penales ni policiales;</li><li>7. Factura pro forma del arma que se va adquirir, y cuando se trate de compra venta entre</li></ol> |  |
|--|--|--|--|

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

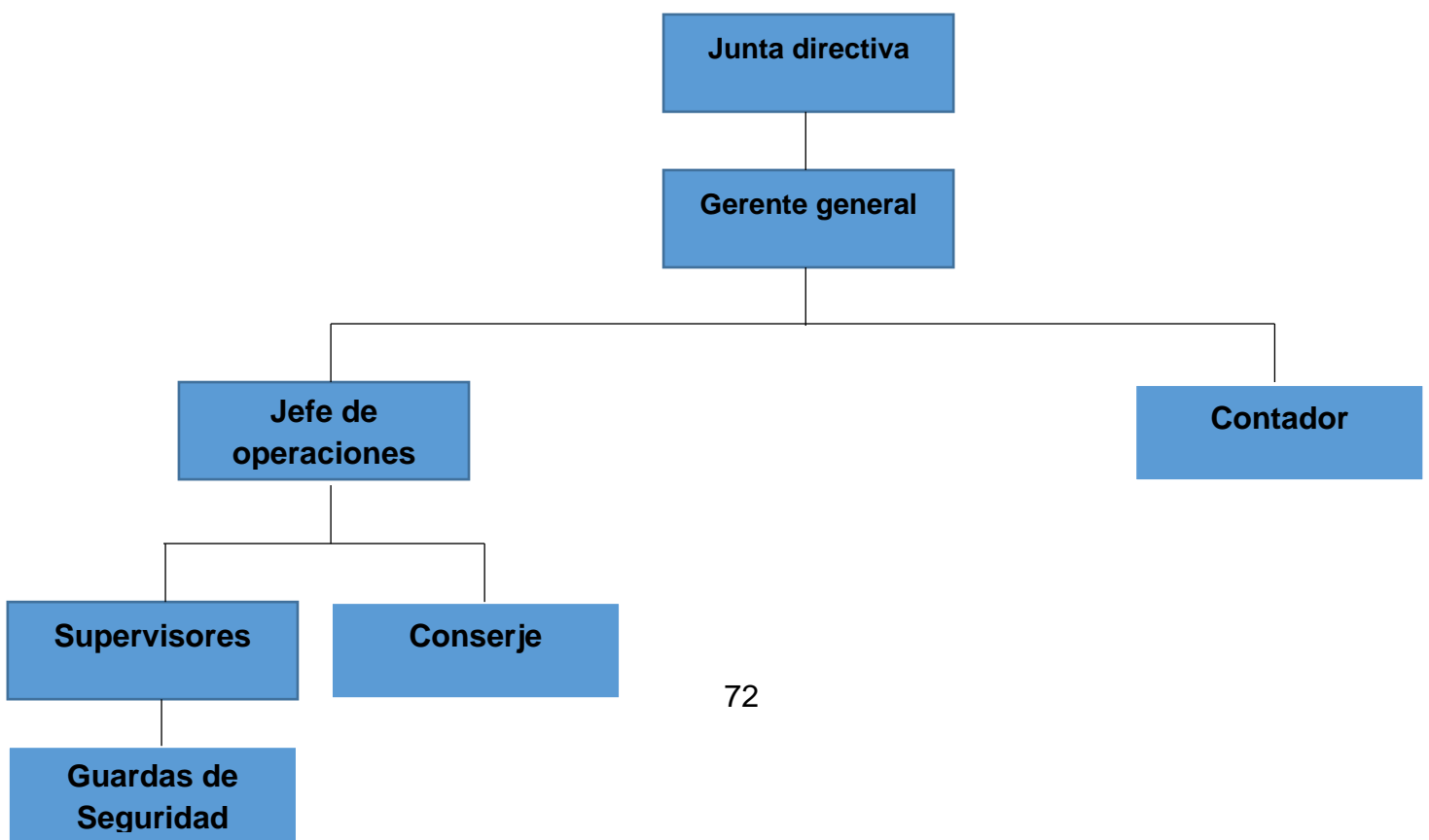
|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  |  | <p>particulares, se debe de presentar la escritura correspondiente y la licencia del arma.</p> <p>8. Presentar la autorización de la Autoridad de Aplicación de la Ley y su Reglamento para la compra de cualquier arma de fuego, esto para los casos en que se trate de primera vez la obtención del arma de fuego;</p> <p>9. Presentar la autorización de la autoridad de aplicación de la Ley y su Reglamento para la compra de cualquier arma de fuego, esta para los casos en que se trate de primera vez la obtención del arma de fuego;</p> <p>10. Copia del recibo de pago de los aranceles correspondientes.</p> |  |
|--|--|---|--|

Tabla 30. Trámites a Realizar.

Fuente: Elaboración Propia.

## 6.2 Estructura Organizacional.

La estructura organizacional de Alpha Security S.A es de orden jerárquico lineal ya que cada uno de los trabajadores se va regir de acuerdo a lo que su superior indique, además las comunicaciones son abiertas y se hacen sin intermediarios también es de carácter funcional porque cada uno de los responsables de área puede tomar decisiones para mejora de los procesos de la empresa. Para mostrar de mejor manera la estructura organizacional de la empresa, presentamos el organigrama descrito con cada una de los puestos:





## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Figura 7. Organigrama Alpha Security

Alpha Security S.A se encuentra organizada de la siguiente manera: Junta Directiva, Gerencia General, Departamento contabilidad, jefe de operaciones, supervisores, conserje y guardas.

La Junta Directiva es la encargada de brindar los planes estratégicos a la empresa, revisión de utilidades y bajar orientaciones a la gerencia general para el cumplimiento de objetivos.

La Gerencia General es la encargada de guiar a los departamentos, contabilidad y operaciones. Estos departamentos le brindan todos los movimientos, mejores y avances de nuestra empresa, la gerencia asigna los recursos para el desarrollo de las distintas funciones conferidas a cada una de las áreas.

El Departamento de contabilidad será el encargado de producir informes de finanzas a la gerencia general.

El departamento de operaciones es el encargado de dar seguimiento a los servicios que brinda nuestra empresa a través de los supervisores, así como llevar las asistencias de los colaboradores y el encargado de las relaciones con nuestros clientes.

Los supervisores serán quienes mantengan constante comunicación con los elementos que resguardan los perímetros asignados.

Por otra parte, la toma de decisiones será de forma centralizada ya que la gerencia general es la encargada de proponer las mejores estrategias e informarlas a los otros departamentos.

La comunicación fluirá de abajo hacia arriba ya que los departamentos de Contabilidad, Ventas y Producción son los que subirán los informes y avances a la gerencia general y ésta los hará llegar a la junta directiva, en las reuniones mensuales que serán debidamente agentadas.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 6.3 Actividades y Gastos Pre operativos.

A continuación, se describen las actividades y gastos pre-operativos que Alpha Security S.A debe realizar antes de poner en funcionamiento la empresa. La información se muestra en las siguientes tablas con la duración y el costo de cada una.

| Actividad                          | Duración  | Gastos             |
|------------------------------------|-----------|--------------------|
| Trámites Legales                   | (2 meses) | \$ 450             |
| Plan de Negocio                    | (4 meses) | \$ 500             |
| Búsqueda de Financiamiento.        | (2 meses) | \$ 50              |
| Reclutamiento de Personal          | (1 mes)   | \$ 200             |
| Capacitación de Personal           | (1 mes)   | \$ 500             |
| Cotización de equipos de seguridad | (1 mes)   | \$ 100             |
| Traslado de equipos de seguridad   | (15 días) | \$ 100             |
| <b>TOTAL \$</b>                    |           | <b>\$ 1,900.00</b> |

Tabla 31. Gastos Pre operativos  
Fuente: Elaboración Propia.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Así mismo, se muestra mediante un diagrama de Gantt el cronograma de actividades que se realizaron, los números que aparecen es el número de meses que duró la tarea descrita

### 6.3.1. Diagrama de Gantt

| PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
|--------------------------------|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| N°                             | Actividades                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1                              | Plan de Negocio                          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 2                              | Constitución de la empresa               |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 3                              | Búsqueda de Financiamiento               |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 4                              | Búsqueda de Proveedores                  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 5                              | Contratación y capacitación del personal |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 6                              | Campañas de Marketing                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |
| 7                              | Inicio de Operaciones                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |

Tabla 32. Gastos Pre operativos

Fuente: Elaboración Propia.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7. PLAN FINANCIERO

#### 7.1 Plan de Inversión

| Concepto                          | Inversión total |                | Financiamiento |  |
|-----------------------------------|-----------------|----------------|----------------|--|
|                                   | Monto           | Fondos Propios | Préstamos      |  |
| <b>Locales</b>                    | \$ -            | \$ -           |                |  |
| <b>Compra de Local</b>            |                 | \$ -           |                |  |
|                                   | \$ -            |                |                |  |
| <b>Equipo</b>                     | \$ 16,165.85    |                | \$ 16,165.85   |  |
| <b>Equipo de Oficina</b>          | \$ 14,965.85    |                | \$ 14,965.85   |  |
| <b>Equipo Rodante</b>             | \$ 1,200.00     |                | \$ 1,200.00    |  |
| <b>Otros Equipos y utensilios</b> |                 |                | \$ -           |  |
| <b>Capital de Trabajo:</b>        | \$ 16,056.15    | \$ 8,336.60    | \$ 7,719.55    |  |
| <b>Capital Trabajo</b>            | \$ 16,056.15    | \$ 8,336.60    | \$ 7,719.55    |  |
| <b>Gastos pre operativos</b>      | \$ 1,900.00     | \$ 1,900.00    |                |  |
| <b>Gastos pre operativos</b>      | \$ 1,900.00     | \$ 1,900.00    |                |  |
| <b>Totales:</b>                   | \$ 34,122.00    | \$ 10,236.60   | \$ 23,885.40   |  |
|                                   | Total           | Aporte         | Financiamiento |  |
|                                   | <b>100%</b>     | <b>30%</b>     | <b>70%</b>     |  |

Tabla 39. Supuestos de Inversión  
Fuente Elaboración Propia

Según lo establecido en la parte de producción y de acuerdo a la participación de mercado establecida se requiere de una inversión de 34,122.00 dólares para la ejecución de la inversión a desarrollarse, de los cuales se considera que los socios de la empresa aportaran el 30% de la inversión que corresponde a 10,236.60 dólares y el restante 70% será aportado por una institución financiera a una tasa de interés del 30% anual.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

| Calculo de Rentabilidad Proyectada         |               |               |               |               |               |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|  | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
| <b>Ventas</b>                              | \$ 216,000.00 | \$ 249,480.00 | \$ 301,086.72 | \$ 372,374.94 | \$ 466,278.96 |
| <b>Costo de los bienes vendidos</b>        | \$ 145,733.23 | \$ 178,670.78 | \$ 214,404.94 | \$ 264,522.09 | \$ 330,934.02 |
| <b>Utilidad Bruta</b>                      | \$ 70,266.77  | \$ 70,809.22  | \$ 86,681.78  | \$ 107,852.84 | \$ 135,344.94 |
| <b>Gastos generales (sin depreciación)</b> | \$ 17,003.00  | \$ 16,064.10  | \$ 17,324.10  | \$ 18,846.37  | \$ 20,666.37  |
| <b>Gastos Administración</b>               | \$ 29,937.60  | \$ 31,434.48  | \$ 33,006.20  | \$ 34,656.51  | \$ 36,389.34  |
| <b>Depreciación</b>                        | \$ 1,934.24   | \$ 1,934.24   | \$ 1,786.68   | \$ 1,155.33   | \$ 1,155.33   |
| <b>Total Gastos de Operación</b>           | \$ 48,874.84  | \$ 49,432.82  | \$ 52,116.99  | \$ 54,658.21  | \$ 58,211.04  |
|  |               |               |               |               |               |
| <b>Utilidad de Operación</b>               | \$ 21,391.93  | \$ 21,376.40  | \$ 34,564.79  | \$ 53,194.63  | \$ 77,133.90  |
| <b>Intereses pagados</b>                   | \$ 6,741.10   | \$ 5,561.78   | \$ 3,920.66   | \$ 1,713.52   |               |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b>         | \$ 14,650.83  | \$ 15,814.61  | \$ 30,644.14  | \$ 51,481.11  | \$ 77,133.90  |
| <b>Impuestos 30% IR</b>                    | \$ 4,395.25   | \$ 4,744.38   | \$ 9,193.24   | \$ 15,444.33  | \$ 23,140.17  |
| <b>Utilidad neta</b>                       | \$ 10,255.58  | \$ 11,070.23  | \$ 21,450.90  | \$ 36,036.78  | \$ 53,993.73  |

Tabla 40. Estado de Pérdidas y Ganancias  
Fuente: Elaboración Propia

Según las proyecciones de las ventas que se obtendrán en los próximos años, la utilidad de la empresa se incrementa año con año pasando de 10,255.58 dólares el primer año, a 53,993.73 al quinto año lo que refleja un incremento del en las utilidades generadas en el transcurso de los cinco años de análisis.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.3 Balance General

| Balance general                 |                     |                     |                     |                     |                     |                      |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| ACTIVOS                         | AÑO 0               | AÑO 1               | AÑO 2               | AÑO 3               | AÑO 4               | AÑO 5                |
| Activos circulantes             | \$ 17,956.15        | \$ 26,566.86        | \$ 34,812.90        | \$ 51,650.92        | \$ 79,397.30        | \$ 134,546.36        |
| Caja y bancos                   | \$ 17,956.15        | \$ 26,566.86        | \$ 34,812.90        | \$ 51,650.92        | \$ 79,397.30        | \$ 134,546.36        |
| Activo fijo                     | \$ 16,165.85        | \$ 14,231.61        | \$ 12,297.37        | \$ 10,510.69        | \$ 9,355.36         | \$ 8,200.03          |
| Equipo de Oficina               | \$ 14,965.85        | \$ 14,965.85        | \$ 14,965.85        | \$ 14,965.85        | \$ 14,965.85        | \$ 14,965.85         |
| Equipo Rodante                  | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00          |
| Otros Equipos y utensilios      | \$ -                | \$ -                | \$ -                | \$ -                | \$ -                | \$ -                 |
| Depreciación acumulada          |                     | \$ (1,934.24)       | \$ (3,868.48)       | \$ (5,655.16)       | \$ (6,810.49)       | \$ (7,965.82)        |
| <b>Total de activos</b>         | <b>\$ 34,122.00</b> | <b>\$ 40,798.47</b> | <b>\$ 47,110.27</b> | <b>\$ 62,161.61</b> | <b>\$ 88,752.66</b> | <b>\$ 142,746.39</b> |
| <b>PASIVOS</b>                  | <b>\$ 23,885.40</b> | <b>\$ 20,306.29</b> | <b>\$ 15,547.86</b> | <b>\$ 9,148.31</b>  | <b>\$ (297.43)</b>  | <b>\$ (297.43)</b>   |
| Pasivo largo plazo              | \$ 23,885.40        | \$ 20,306.29        | \$ 15,547.86        | \$ 9,148.31         | \$ (297.43)         | \$ (297.43)          |
| Prestamo largo plazo            | \$ 23,885.40        | \$ 20,306.29        | \$ 15,547.86        | \$ 9,148.31         | \$ (297.43)         | \$ (297.43)          |
| <b>CAPITAL</b>                  | <b>\$ 10,236.60</b> | <b>\$ 20,492.18</b> | <b>\$ 31,562.41</b> | <b>\$ 53,013.31</b> | <b>\$ 89,050.08</b> | <b>\$ 143,043.81</b> |
| Capital social                  | \$ 10,236.60        | \$ 10,236.60        | \$ 10,236.60        | \$ 10,236.60        | \$ 10,236.60        | \$ 10,236.60         |
| Utilidad acumulada              |                     |                     | \$ 10,255.58        | \$ 21,325.81        | \$ 42,776.71        | \$ 78,813.48         |
| Utilidad del periodo            |                     | \$ 10,255.58        | \$ 11,070.23        | \$ 21,450.90        | \$ 36,036.78        | \$ 53,993.73         |
| <b>Total pasivo mas capital</b> | <b>\$ 34,122.00</b> | <b>\$ 40,798.47</b> | <b>\$ 47,110.27</b> | <b>\$ 62,161.61</b> | <b>\$ 88,752.66</b> | <b>\$ 142,746.39</b> |

Tabla 41. Balance General  
Fuente: Elaboración propia.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.4 Estado de Flujo y Caja

| Flujo de caja                       |              |              |              |              |              |               |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
|                                     | AÑO 0        | AÑO 1        | AÑO 2        | AÑO 3        | AÑO 4        | AÑO 5         |
| <b>Saldo inicial</b>                |              | \$ 17,956.15 | \$ 26,566.86 | \$ 34,812.90 | \$ 51,650.92 | \$ 79,397.30  |
| <b>Ingresos (Utilidad contable)</b> | \$ 34,122.00 | \$ 10,255.58 | \$ 11,070.23 | \$ 21,450.90 | \$ 36,036.78 | \$ 53,993.73  |
| <b>Egresos</b>                      | \$ 16,165.85 |              |              |              |              |               |
| <b>Amortización</b>                 |              | \$ 3,579.11  | \$ 4,758.43  | \$ 6,399.56  | \$ 9,445.73  | \$ -          |
| <b>Depreciación</b>                 |              | \$ 1,934.24  | \$ 1,934.24  | \$ 1,786.68  | \$ 1,155.33  | \$ 1,155.33   |
| <b>Saldo final</b>                  | \$ 17,956.15 | \$ 26,566.86 | \$ 34,812.90 | \$ 51,650.92 | \$ 79,397.30 | \$ 134,546.36 |

Tabla 42. Estado de Flujo y caja  
Fuente: Elaboración propia.

Como nos indican los resultados que la empresa genera a lo largo de los cinco años, las ventas que se efectúan son suficientes para cumplir con sus obligaciones financieras en el tiempo establecido, lo que le permite incrementar la capacidad de la empresa de autofinanciar en el futuro cualquier inversión que pretenda realizar, ya que cuenta con los recursos necesarios para emprender otras inversiones.

### 7.5 Programa de Devolución de Préstamo

| Cálculo Cuota Préstamo |              |
|------------------------|--------------|
| <b>Monto</b>           | \$ 23,885.40 |
| <b>Interés Anual</b>   | 30%          |
| <b>Plazo en Meses</b>  | 48           |
| <b>Cuota</b>           | (\$860.02)   |
| <b>Seguros</b>         | 0%           |
| <b>Cuota Total</b>     | \$ 860.02    |

Tabla 43. Programa de Devolución de Préstamo  
Fuente: Elaboración propia.

El préstamo solicitado se cancelará en un periodo de cuatro años, bajo la modalidad de una cuota nivelada a lo largo de los cuatro años, siendo esta cuota de 860.02 dólares mensuales, a una tasa de interés del 30%, siendo este el costo del capital aportado por el banco.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.6 Punto de Equilibrio

| Punto de equilibrio (U\$)           |                      |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Detalle                             | Año 1                | Año 2                | Año 3                | Año 4                | Año 5                |
| Porcentaje sobre ventas %           | 95%                  | 95%                  | 92%                  | 89%                  | 87%                  |
| Punto de Equilibrio                 | \$ 205,185.86        | \$ 237,225.05        | \$ 277,354.61        | \$ 332,516.15        | \$ 406,564.35        |
| <b>Ventas</b>                       | <b>\$ 216,000.00</b> | <b>\$ 249,480.00</b> | <b>\$ 301,086.72</b> | <b>\$ 372,374.94</b> | <b>\$ 466,278.96</b> |
| Porcentaje sobre ventas %           | 90%                  | 86%                  | 83%                  | 81%                  | 79%                  |
| <b>Costos Fijos</b>                 | <b>\$ 194,587.83</b> | <b>\$ 214,291.85</b> | <b>\$ 250,694.32</b> | <b>\$ 300,631.58</b> | <b>\$ 367,614.01</b> |
| Mano de Obra Directa                | \$ 134,576.64        | \$ 154,552.86        | \$ 185,463.43        | \$ 228,815.51        | \$ 286,262.81        |
| Gastos generales (sin depreciación) | \$ 17,003.00         | \$ 16,064.10         | \$ 17,324.10         | \$ 18,846.37         | \$ 20,666.37         |
| Gastos Administración               | \$ 29,937.60         | \$ 31,434.48         | \$ 33,006.20         | \$ 34,656.51         | \$ 36,389.34         |
| Depreciación                        | \$ 1,934.24          | \$ 1,934.24          | \$ 1,786.68          | \$ 1,155.33          | \$ 1,155.33          |
| Intereses pagados                   | \$ 6,741.10          | \$ 5,561.78          | \$ 3,920.66          | \$ 1,713.52          | \$ -                 |
| Impuestos                           | \$ 4,395.25          | \$ 4,744.38          | \$ 9,193.24          | \$ 15,444.33         | \$ 23,140.17         |
| Porcentaje sobre ventas %           | 5%                   | 10%                  | 10%                  | 10%                  | 10%                  |
| <b>Costos Variables</b>             | <b>\$ 11,156.59</b>  | <b>\$ 24,117.92</b>  | <b>\$ 28,941.51</b>  | <b>\$ 35,706.58</b>  | <b>\$ 44,671.22</b>  |
| <b>Costo de Venta (sin M.O.D.)</b>  | <b>\$ 11,156.59</b>  | <b>\$ 24,117.92</b>  | <b>\$ 28,941.51</b>  | <b>\$ 35,706.58</b>  | <b>\$ 44,671.22</b>  |

Tabla 44. Punto de equilibrio  
Fuente: Elaboración propia.

Según lo que se puede apreciar el punto de equilibrio disminuye año con año, lo que nos indica que cada vez representa un menor porcentaje de las ventas, lo que nos indica que cada vez la empresa genera mayores ventas, que están por arriba del punto de equilibrio lo que se traduce en mayores márgenes de utilidad para la empresa.



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.7 Razones Financieras

| Razones Financieras          |       |       |       |       |       |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                              | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| Rentabilidad sobre ventas    | 5%    | 4%    | 7%    | 10%   | 12%   |
| Rentabilidad sobre inversión | 30%   | 32%   | 63%   | 106%  | 158%  |

Tabla 45. Razones Financieras  
Fuente: Elaboración propia.

Las dos razones la de rentabilidad sobre ventas y sobre la inversión, aumentan cada año, lo cual nos indica que la empresa genera mayores ventas, gracias a un uso más eficiente de sus activos, lo que le permite minimizar costos y maximizar sus utilidades en el largo plazo.

### 7.8 Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

| Flujo de fondos   |                |              |              |              |              |              |
|-------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                   | AÑO 0          | AÑO 1        | AÑO 2        | AÑO 3        | AÑO 4        | AÑO 5        |
| Utilidad contable |                | \$ 10,255.58 | \$ 11,070.23 | \$ 21,450.90 | \$ 36,036.78 | \$ 53,993.73 |
| Depreciación      |                | \$ 1,934.24  | \$ 1,934.24  | \$ 1,786.68  | \$ 1,155.33  | \$ 1,155.33  |
| Amortización      |                | \$ 3,579.11  | \$ 4,758.43  | \$ 6,399.56  | \$ 9,445.73  |              |
| Flujo de fondos   | \$ (34,122.00) | \$ 8,610.71  | \$ 8,246.04  | \$ 16,838.02 | \$ 27,746.37 | \$ 55,149.06 |
| VAN al 17%        | 29,735.54      |              |              |              |              |              |
| TIR               | 40%            |              |              |              |              |              |
| Tasa de descuento | 0.17           |              |              |              |              |              |

Tabla 46. Calculo del VAN y TIR  
Fuente: Elaboración propia

Al analizar la rentabilidad de la inversión con una tasa de descuento del **17%** se obtiene un **VAN** de **\$29,735.54**, la cual es mayor que uno por lo que podemos concluir que la inversión que se efectuara generara ingresos para cubrir sus costos operativos y generar utilidades, se obtiene una **TIR de 40%**, siendo esta mayor que la tasa de coste de capital o tasas de descuento por lo que podemos concluir que la inversión es rentable.

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### 7.9 Relación Beneficio Costo y Periodo de Recuperación

|                                 |             | FACTOR DE DESCUENTO                 |             |             |           |           |
|---------------------------------|-------------|-------------------------------------|-------------|-------------|-----------|-----------|
|                                 |             | Año 1                               | AÑO 2       | AÑO 3       | AÑO 4     | AÑO 5     |
|                                 |             | 1.17                                | 1.37        | 1.60        | 1.87      | 2.19      |
|                                 |             | FLUJO DE FONDOS DESCONTADOS POR AÑO |             |             |           |           |
|                                 |             | 1                                   | 2           | 3           | 4         | 5         |
| <b>RELACION BENEFICIO COSTO</b> | <b>1.87</b> | 7,359.58                            | 6,023.85    | 10,513.16   | 14,806.85 | 25,154.10 |
| <b>Periodo de Recuperación</b>  |             | (26,762.42)                         | (20,738.58) | (10,225.41) | 4,581.44  | 29,735.54 |

Tabla 47. Relación Beneficio Costo

Fuente: Elaboración propia.

Según las estimaciones de ventas y de la rentabilidad que genera la empresa, esta recupera la inversión a los tres años, lo cual nos indica que, a partir del cuarto año, la empresa lo que está generando es una mayor acumulación de capital, al cancelar sus pasivos.

La relación beneficio costo es mayor que uno, obteniéndose **\$1.87** dólares, lo que significa que por cada dólar que se invierta en la empresa esta genera **\$0.87** centavos de dólar.

### 7.10 Período de Recuperación (PR)

El Período de Recuperación es el tiempo en el cual, la empresa luego de recibir ingresos va recuperando poco a poco la inversión que se utilizó para la puesta en marcha del proyecto.

La fórmula que se utiliza para el cálculo del Periodo de Recuperación es la sumatoria de los beneficios totales menos la inversión. Luego de haber calculado el flujo de caja por año que simbolizan los beneficios totales, se procedió a sumar cada año hasta llegar al punto donde recuperamos la inversión en nuestro caso, la inversión es de U\$ 34,122.00 de la cual se recupera en 3.69 años, es decir aproximadamente 3 años, 8 meses y 8 días.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Malhotra, Naresh K. Investigación de mercados, Quinta edición, Pearson Educación, México, 2008.
- Kotler, p. & Armstrong, G (2008). Fundamentos de marketing (8va.ed). México: Pearson Prentice Hall.
- Banco Central de Nicaragua. “informe anual, 2016”
- Ferrell O.C & Hartline, D, Estrategias de marketing, Quinta edición.
- Kotler, Philip y Armstrong, Gary, “Marketing” Décimo cuarta edición Pearson Educación, México. 2012.
- LEY No. 510: LEY ESPECIAL PARA EL CONTROL Y REGULACIÓN DE ARMAS DE FUEGO, MUNICIONES, EXPLOSIVOS, Y OTROS MATERIALES RELACIONADOS
- LEY No. 822 LEY DE CONCERTACIÓN TRIBUTARIA
- Ley 645: Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME).

### Web Grafía

- Registro Único del Contribuyente: [www.dgi.gob.ni](http://www.dgi.gob.ni)
- [www.mific.gob.ni](http://www.mific.gob.ni)
- [www.poderjudicial.gob.ni](http://www.poderjudicial.gob.ni)
- [www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni)
- Trámites, Permisos y Licencias: <http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/>
- [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)
- [www.dgi.gob.ni](http://www.dgi.gob.ni)
- <http://www.mitrab.gob.ni/bienvenido/documentos/acuerdos/ACTA%20ACUE>

## 9. ANEXOS

### Anexo 1 Formato de Encuesta

Encuesta N° \_\_\_\_\_



**La Presente Encuesta** tiene como finalidad recolectar datos importantes para realizar el trabajo de campo, referente a nuestro **Plan de Negocios** el cual está enfocado en el “**Servicio de Seguridad**” Tales datos serán de vital importancia para realizar el estudio de mercado y optar a la titulación de: Licenciados en Contaduría Pública y Economía Gerencial, en la Universidad Politécnica de Nicaragua (**UPOLI**). De ante mano se le agradece por la información brindada, y el tiempo dedicado para responder a las siguientes preguntas:

**Nombre de la Empresa:** \_\_\_\_\_

**Giro del negocio:** \_\_\_\_\_

**Marque con una X su respuesta.**

1. ¿Con cuantas sucursales cuenta?

1  2  3  Mas

2. ¿Contrata esta empresa servicio de vigilancia privada?

Sí  No

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

3. ¿Estaría dispuesto a cambiar de servicio de seguridad por una empresa con mayor profesionalismo?

**Sí**  **No**

4. ¿Está satisfecho con el servicio de seguridad que actualmente resguarda su empresa?

**Regularmente satisfecho**  **Satisfecho**   
**insatisfecho**

5. ¿Cuánto paga actualmente por el servicio de seguridad?

**\$750-\$800**  **\$ 850-\$900**  **\$950-\$1000**  **\$1000**  
**\$1200**

6. ¿El precio que paga por el servicio de seguridad esta de acorde con la calidad y profesionalismo de este?

**Sí**  **No**

7. ¿La agencia de seguridad que resguarda su empresa actualmente incluye: ¿cámaras, alarmas, seguro a terceros, perros de guardia en el paquete de seguridad?

**Sí**  **No**

8. ¿Los guardas de seguridad están equipados con otras herramientas como: taser, bastón retráctil, gas pimienta, además del arma de reglamento?

**Sí**  **No**

9. ¿Considera que la agencia de seguridad que brinda servicios de resguardo a su empresa remunera de manera consiente a sus colaboradores?

**Sí**  **No**

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

10. ¿Qué le gustaría que se incluyera en el paquete de seguridad que ha contratado?

**Guardas mejor equipados**

**Alarmas electrónicas**

**Cámaras de vigilancia**

**Perros de guardia**

11. ¿Cuántos objetivos cubre la empresa que actualmente contrata?

1-2

3-4

5-6

6-8

8-10

otra cantidad:

12. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría obtener información sobre el servicio de cámaras de seguridad?

Radio

T.V

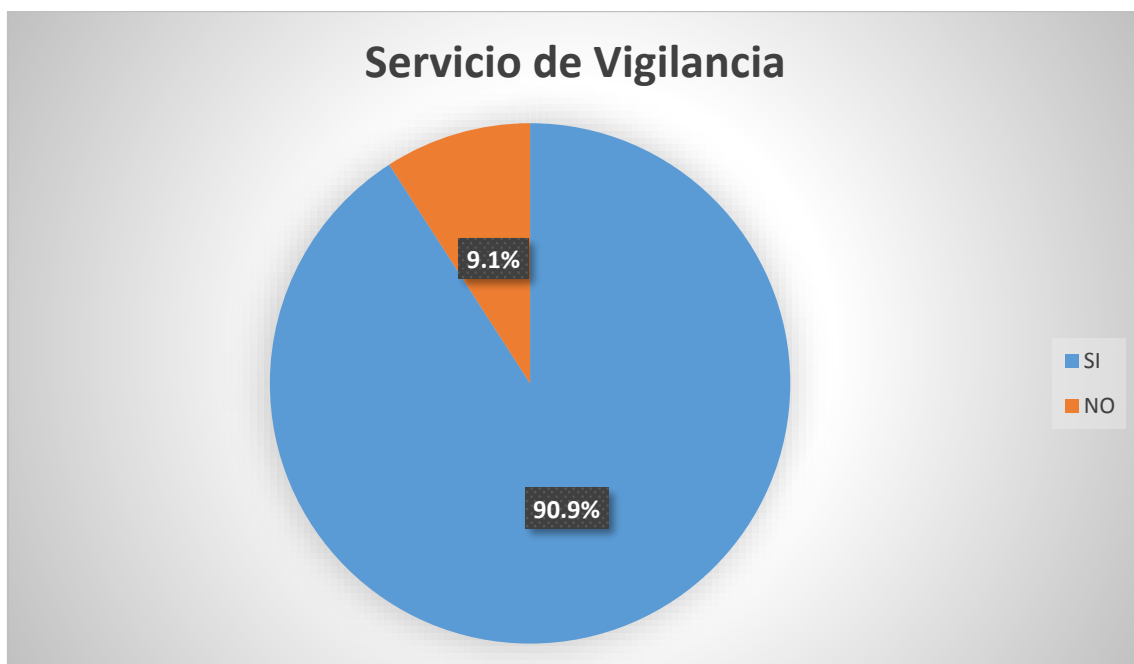
Redes Sociales

Periódico

### Gráficos de las Encuesta

#### Anexo 2

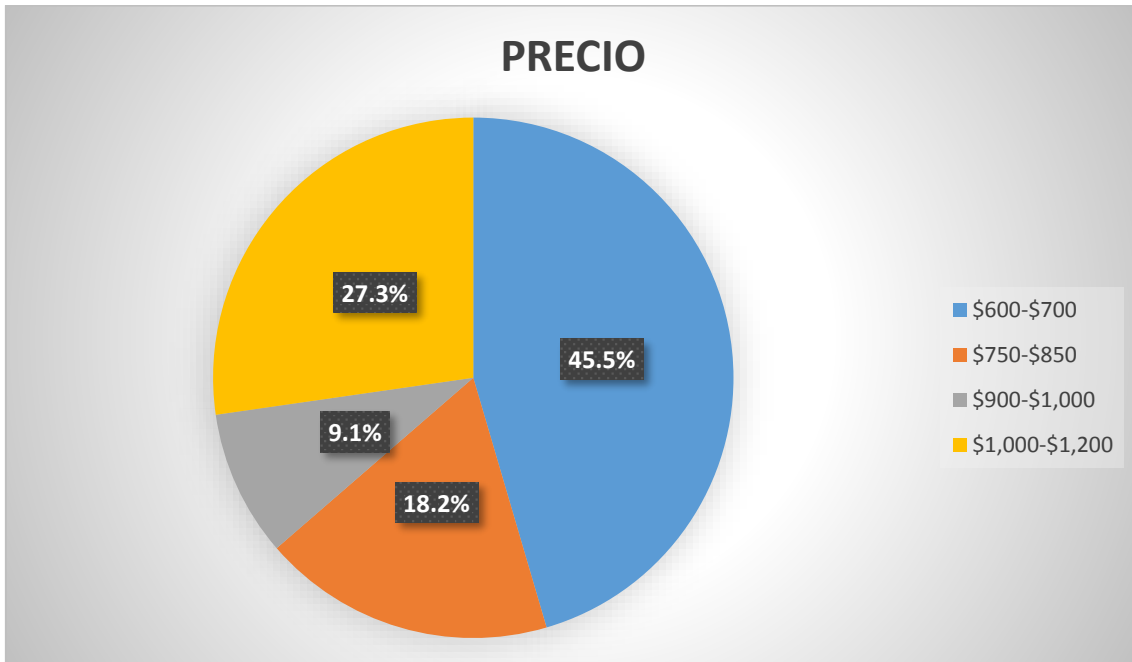
¿Estaría dispuesto a cambiar de servicio de seguridad por una empresa con mayor profesionalismo?



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

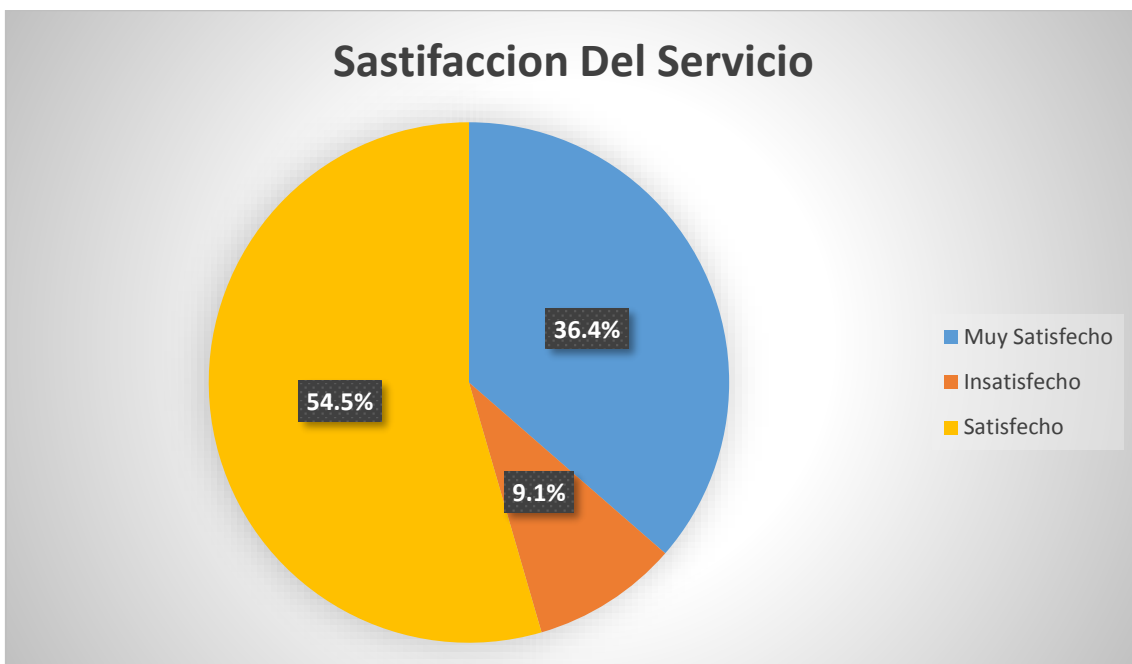
### Anexo 3

¿Cuánto paga actualmente por objetivo en el servicio de tu seguridad?



### Anexo 4

¿Estas satisfecho con el servicio de seguridad que actualmente resguarda su empresa?



**PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY**

**Anexo 5 Cotización Materiales de Oficina**

GONPER LIBRERIAS  
GONZALEZ PEREIRA S.A. COTIZACION

Usuario: LVISTA                      Sucursal LINDA VISTA, RUC No. J0310000001499  
Almacén: LV                              Contiguo al Pali Linda Vista Telf. 2264-3412

Clave:C00000 Emisión:02/10/2019 Vencimiento:17/10/2019 Hora:12:55:43 pm Cotiz. No: LV-000040832  
 Cliente: ILIANA ESCOBAR                      RUC:                      Vendedor:MARIA FRANCI                      o:#1 PRECIO B  
 Dirección:    Membresía: NO TIENE MEMB                      Desc: 10.00%

| Cant | Descripción                                | Código          | mpuesto | %Desc  | P.Unit | Exento | Gravado |
|------|--|-----------------|---------|--------|--------|--------|---------|
| 1    | ENGRAPADORA BARRILITO TIRA COMPLETA 35H TC | 7501214901      | 15.00%  | 10.00% | 80.07  | 0.00   | 80.07   |
| 1    | GRAPAS BARRILITO STANDARD 26/6 CJ-5000UD   | 17501214979     | 15.00%  | 10.00% | 21.39  | 0.00   | 21.39   |
| 1    | LAPICERO PENTEL BK66-C STARV AZUL 0.7MM    | 4711577007      | 0.00%   | 10.00% | 12.50  | 12.50  | 0.00    |
| 1    | LAPIZ MECANICO PENTEL PRIME AZUL 0.7 AX7C  | 8848510227      | 0.00%   | 10.00% | 11.54  | 11.54  | 0.00    |
| 1    | BORRADOR PENTEL JUMBO ZEHE-10              | 4711577035      | 0.00%   | 10.00% | 10.57  | 10.57  | 0.00    |
| 1    | CORRECTOR LIQUID PAPER T/BOLIGRAFO 7ML LAS | 8854556000      | 0.00%   | 10.00% | 25.85  | 25.85  | 0.00    |
| 1    | MARCADOR PERMANENTE SHARPIE TANK AZUL P/B  | MPSTAZ          | 0.00%   | 10.00% | 11.78  | 11.78  | 0.00    |
| 1    | FOLDER AMPO MANILA T/CARTA BOLSA 100UDS    | 7441046362      | 15.00%  | 10.00% | 163.12 | 0.00   | 163.12  |
| 1    | MOUSE MAXELL INALAMBRICO JELLEEZ NEGRO MOW | 0252155001      | 15.00%  | 10.00% | 471.54 | 0.00   | 471.54  |
| 1    | MEMORIA KINGSTON USB 16GB NEGRO DTSE3 KC-U | 7406172623      | 15.00%  | 10.00% | 258.47 | 0.00   | 258.47  |
| 1    | CALCULADORA CASIO MESA MX-12B-BK           | 4971850032      | 15.00%  | 10.00% | 197.37 | 0.00   | 197.37  |
| 1    | BANDERITA ADHESIVA CORONA NEON 5COL STN-60 | 7453010055      | 15.00%  | 10.00% | 18.56  | 0.00   | 18.56   |
| 1    | ALMOHADILLA P/MOUSE GEL MAXELL GMP-1       | 347640252154969 | 15.00%  | 10.00% | 239.86 | 0.00   | 239.86  |
| 1    | REGLA PLASTICA SMARTY TRANSPARENTE 30CM SM | 7434003611      | 0.00%   | 10.00% | 4.18   | 4.18   | 0.00    |

----- (ESTAMOS EXENTOS DE RETENCIONES DE I.R.) -----



# PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

## Anexo 6 Cotización de Sillas de oficina



### TERCERO COMERCIAL & CIA LTDA

Mobiliarios en Metal y Melamina a la Medida  
Mercadería en General

Importamos y Fabricamos

Tel: (505) 2244-3267 / 2252-9230 | Cel: (505) 8942-1817 / 8925-3368

E-mail: ventas@tercerocomercial.com

Dirección: Semáforos Hosp. La Mascota, 2 c 1/2 al lado sobre la pista El Dorado Casa F-329  
Managua, Nicaragua

Nº RUC

J0910000153520

| PROFORMA  |          |  |                   | Nº Prof.   | 1019-31           |
|---|----------|--|-------------------|--|-------------------|
| Cliente:  |          | ALPHA SECURITY, S.A  |                   | Fecha:   | 03/10/2019        |
| Atención:   |          | Iliana Escobar   |                   | Forma de Pago:   | CONTADO           |
| Referencia Cotizac.:                                      |          |  |                   | Telefono:  |                   |
| Lugar de Entrega:   |          | Managua  |                   | E-mail:  |                   |
| Vendedor:   |          | Rosa Emilia Hernandez  |                   | Oferta valida por:   | 8 días calendario |
| ITEM  | CANTIDAD | DESCRIPCION  | PRECIO UNITARIO   | EXENTAS  | V.GRAVADAS        |
| 1   | 1        | ESCRITORIO METALICO DE TRES GAVETAS, CIERRE CENTRAL CUBIERTA DE MELAMINA MEDIDAS 30"X45" | C\$3,200.00       |   | C\$3,200.00       |
| 2   | 6        | 6 SILLAS DE ESPERA SIN BRAZOS TAPIZ DAMSCO COLOR ENGRO CODIGO 2612                       | C\$900.00         |  | C\$5,400.00       |
| 3   | 1        | SILLA GIRATORIA TAPIZ DAMSCO COLOR NEGRO ESPALDAR ALTO ARAÑA METALICA CODIGO W-1007      | C\$2,700.00       |  | C\$2,700.00       |
| 4   | 1        | ARCHIVADOR METALICO DE CUATRO GAVETAS TAMAÑO LEGAL COLOR BEIGE, CIERRE CENTRAL           | C\$4,200.00       |  | C\$4,200.00       |
| CANTIDAD EN LETRAS:                                       |          |  | SUB-TOTAL         | C\$0.00  | C\$15,500.00      |
| Diecisiete Mil Ochocientos Veinticinco Con 00/100 Dólares |          |  | I.V.A             |  | C\$2,325.00       |
|   |          |  | TOTAL             | C\$0.00  | C\$17,825.00      |
| <b>ENTREGA INMEDIATA</b>                                  |          |  | <b>GRAN TOTAL</b> | <b>C\$17,825.00</b>  |                   |

ELABORAR CX A NOMBRE DE: TERCERO COMERCIAL & CIA LTDA

- 1- SE NOS RETIENE IMPUESTO DGI E IMPUESTO MUNICIPAL
- 2- SI ESTA COTIZACION NO TIENE SELLO NO ES VALIDA
- 3- PRODUCTOS DE BUENA CALIDAD, COMO PARA SATISFACER SU NECESIDAD
- 4- PROPORLE RECURSOS A SU EMPRESA COMPRUEBELO Y SE CONVENCERA
- 5- PARA MAYOR INFORMACION COMUNIQUESE CON NOSOTROS
- 6- TOMARNOS EN CUENTA ES IMPORTANTE PARA NOSOTROS
- 7- NO DUDE FORMALICE SU PEDIDO, LE GARANTIZAMOS PUNTUALIDAD

**garantia 6 meses, por  
desperfecto de fabrica**

ELABORADO POR:

PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Anexo 7 Cotización de Equipamiento de los guardas de Seguridad

**SCSA**  
SERVIPRO COMERCIAL, S.A.

**SERVIPRO COMERCIAL, S.A.**  
Rotonda Cristo Rey 150 vrs. al Este, Contiguo a la Gasolinera  
Edificio SERVIPRO, Managua, Nicaragua  
Teléfono: 2278-4380 / 2278-4379 / 8396-3696  
E-mail: scca@servipro.com.ni  
web: http://www.serviprocomercial.com.ni  
RUC: J0310000079005

| Día | Mes | Año |
|-----|-----|-----|
| 23  | 09  | 19  |

**COTIZACIÓN**

Sr.(es): Alpha Security

Teléfono: 8906-4782 Email: \_\_\_\_\_  
alfredo400@hotmail.com

| CANT.       | DESCRIPCIÓN   | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------|---|----------------|-------------|
| 1           | Revolver tauros<br>Cal. 38 mod. 825<br>6 rondas       |                | \$ 1,391.30 |
| 2           | Radio Comunicador<br>Vero 1KM 16 Canales              |                | \$ 117.39   |
| 1           | Lampara Maglite<br>mod. M6 RL3019                     |                | \$ 134.78   |
| 2           | Radio Comunicador<br>3 KM 16 Frecuencia<br>Recargable |                | \$ 165.22   |
| 1           | Interrupción Eléctrica<br>071 ?                       |                | \$ 95.65    |
| Sub - Total |   |                | \$ 1,904.34 |
| I.V.A       |   |                | \$ 285.65   |
| Total       |   |                | \$ 2,189.99 |

OBSERVACIONES: Tipo c/c.  
33.69

Alfonso Castro  
Ejecutivo de ventas

Esta cotización es válida por 30 días hábiles.

PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Anexo 8 Cotización de Equipamiento de los guardas de Seguridad

**SERVIPRO COMERCIAL, S.A.**  
 Rotonda Cristo Rey 150 vrs. al Este, Contiguo a la Gasolinera  
 Edificio SERVIPRO, Managua, Nicaragua  
 Teléfono: 2278-4380 / 2278-4379 / 8396-3696  
 E-mail: [scsa@servipro.com.ni](mailto:scsa@servipro.com.ni)  
 web: <http://www.serviprocomercial.com.ni>  
 RUC: J0310000079005

**SCSA**

| Día | Mes | Año |
|-----|-----|-----|
| 23  | 09  | 19  |

**COTIZACIÓN**

Sr.(es): Alpha Security

Teléfono: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

| CANT.       | DESCRIPCIÓN              | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|-------------|--------------------------|----------------|-------------|
| 1           | Esposa Uti profesional   |                | \$28.70     |
| 1           | porta Esposa Nacional    |                | \$ 6.00     |
| 1           | Boston policial Nacional |                | 8.70        |
| 1           | porta Boston Nacional.   |                | 3.91        |
| 3           | figon Nacional           |                | \$ 9.14     |
| 2           | Chalaco Esopeta policial |                | \$ 52.17    |
| Sub - Total |                          |                | \$ 108.62   |
| I.V.A       |                          |                | \$ 16.29    |
| Total       |                          |                | \$ 124.91   |


OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_

Mario Castro  
Ejecutivo de ventas

Esta cotización es válida por 30 días hábiles.


PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Anexo 9 Cotización de las Armas



## ARMERIA MAGNUM, S. A.


RUC: J0310000115249



**COTIZACIÓN**

Sr. (a) (s/es): Alfa Security      Fax: \_\_\_\_\_      Fecha: 28 Octubre 2019.

| TIPO     | MARCA          | MODELO | CALIBRE | CANT. | PRECIO/UNID |
|----------|----------------|--------|---------|-------|-------------|
| Revólver | Smith & Wesson | 10     | 38spl.  | 01    | US\$ 1.200  |
| Escopeta | Stevens        | 320    | 12      | 01    | US\$ 700    |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |
|          |                |        |         |       | +IVA        |



**ARMERIA MAGNUM VENTAS**

\* Entrega Inmediata. Por la Compra de un arma se incluye la construcción gratuita  
Atentamente,


Precio Incluye I.V.A.

\_\_\_\_\_  
Dir. Ventas

Centro Comercial Managua, Sección D# 11  
Managua, Nicaragua \* Telefax: 2278-2780

# PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY


## Anexo 10 Cotización de la Motocicleta



GRUPO UMA S.A.  
RUC: 10310000300110

COTIZACIÓN

Miércoles 23 de Septiembre, 2019  
Ejecutivo Jesús Mejía



Nombre del cliente ALPHA SECURITY  
Cédula:  
Dirección:  
Celular:

| CODIGO    | DESCRIPCION | COLOR | CHASIS | MOTOR | CANTIDAD | PRECIO    | TOTAL     |
|-----------|-------------|-------|--------|-------|----------|-----------|-----------|
| BOXER 150 | BOXER 150   |       |        |       | 1        | \$1129.67 | \$1129.67 |

|              |           |                  |  |     |  |           |
|--------------|-----------|------------------|--|-----|--|-----------|
| MARCA: GAJAS | AÑO: 2020 | SUB TOTAL US:    |  |     |  | \$1129.67 |
|              |           | DESCUENTO US     |  | \$  |  |           |
|              |           | I.V.A. US        |  | 13% |  | 169.4     |
|              |           | TOTAL US         |  |     |  | \$1299    |
|              |           | PRIMA US         |  |     |  |           |
|              |           | TOTAL A PAGAR US |  |     |  | \$1299    |

|   |           |
|---|-----------|
| TOTAL €3  | 41,711.35 |
| <i>Esto proforma está presentado en dólares americanos, el monto en colónes es con una tasa de cambio de:</i> | (338.05)  |

Especificaciones:

Garantía de fábrica:

- \* 12 meses o 20,000 km, lo que suceda primero
- \* 3 Cheques, gratis mano de obra
- \* siempre llevar a los talleres autorizados para conservar la garantía

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Anexo 11 Fichas Ocupacionales

#### Ficha Ocupacional N° 1

|   |   |
|---|---|
| Nombre del puesto:                      | <b>Guardas De Seguridad</b>   |
| Ubicación:                              | Gerencia  |
| Sexo:                                   | Masculino   |
| Formación Académica:                    | Bachiller   |
| Experiencia:                            | 1-3 años  |
| Idiomas:                                | N/A   |
| Objetivos del puesto:                   | Salvaguardar las instalaciones de la empresa, cuidando a los colaboradores, los activos y las visitas.  |
| Conocimientos o competencia necesarias: | Indispensable experiencia en protocolos de seguridad, <ul style="list-style-type: none"><li>• manejo de bitácoras, manejo de central telefónica.</li><li>• Además, debe tener experiencia en servicio al Cliente y manejo de situaciones altamente estresantes.</li><li>• Debe tener el carnet de portación de armas vigentes y experiencia con los programas de trabajo de las computadoras.</li></ul>   |
| Habilidades                             | Persona ordenada, respetuosa, con excelente actitud de servicio al cliente y mesurado.  |
| Funciones principales del puesto        | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Estudiar y conocer el protocolo de seguridad.</li><li>2) Revisar la bitácora de seguridad diariamente al empezar turno.</li><li>3) Reportar las anomalías observadas antes de iniciar turno.</li><li>4) Revisar las pertenencias de los empleados al ingresar y al salir de la empresa.</li><li>5) Ingresar las entradas del personal de la empresa cuando sea necesario o cuando no haya sistema.</li></ol> |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
|                                  | <p>6) Registrar la información personal de las visitas que ingresen a la empresa.</p> <p>7) Realizar rondas de los perímetros de la empresa.</p> <p>8) Anunciar las visitas a quien corresponda.</p> <p>9) Atender la central telefónica fuera de horas de oficina.</p> <p>10) Elaborar el reporte de turno en la bitácora.</p> <p>11) Asistir al personal ante cualquier anomalía de seguridad.</p> <p>12) Asistir en las evacuaciones y seguir el protocolo de emergencia.</p> |
| Funciones adicionales del puesto | Colaborar en dirigir el tráfico de carros en el área de parqueo. Asistir a las visitas cuando estas lo necesiten.  |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Ficha Ocupacional N° 2

|   |   |
|---|---|
| <b>Nombre del puesto:</b>               | <b>Contador General</b>   |
| Ubicación:                              | Gerencia  |
| Sexo:                                   | Indistinto  |
| Formación Académica:                    | Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas.  |
| Experiencia:                            | 1-3 años en puesto similar.   |
| Idiomas:                                | Ingles básico.  |
| Objetivos del puesto:                   | Supervisar y Realizar la contabilidad de los proyectos asignados. Elaborar todas las herramientas contables para la toma de decisiones de la empresa.   |
| Conocimientos o competencia necesarias: | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debe ser una persona preparada en la contabilidad, y analítica.</li> <li>✓ Debe ser una persona muy ordenada y organizada en su tiempo.</li> <li>✓ Debe de saber llevar las relaciones interpersonales que le permita mantener un buen flujo de información.</li> <li>✓ Debe de conocer los programas contables actuales y las normativas contables internacionales.</li> <li>✓ Manejo de paquetes Office.</li> </ul>                        |
| Habilidades                             | Deseable que cuente con conocimientos financieros, de nóminas y tributarios.  |
| Funciones principales del puesto        | <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Diseñar o modificar los sistemas y políticas contables, acorde con las actualizaciones de las regulaciones internacionales.</li> <li>2) Realizar la revisión de costos de la empresa de forma mensual.</li> <li>3) Realizar y proponer los presupuestos anuales de la compañía basados en los resultados anteriores.</li> <li>4) Realizar y aplicar las revisiones para la recolección de los activos circulantes de la empresa.</li> </ol> |



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
|                                  | <p>5) Realizar los estudios de los estados financieros y emitir las recomendaciones de acuerdo a resultados.</p> <p>6) Supervisar que la información contable sea veraz y que esté debidamente respaldada.</p> <p>7) Proponer las proyecciones de inversión y las proyecciones de recuperación.</p> <p>8) Estudiar las propuestas de financiamiento externo para futuras inversiones.</p> <p>9) Revisar y validar toda la información para el fisco y las entidades.</p> |
| Funciones adicionales del puesto | Asistir a reuniones de Junta Directiva o Gerenciales para exponer los datos.   |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Ficha Ocupacional N° 3

|  |  |
|--|--|
| Nombre del puesto:                       | <b>Gerente General</b>   |
| Ubicación:                               | Junta Directiva  |
| Sexo:                                    | Indistinto   |
| Formación Académica:                     | Lic. Administración de Empresas, Lic. Contaduría Pública y Finanzas o carreras afines.   |
| Experiencia:                             | 3-6 años en puesto similar.  |
| Idiomas:                                 | Ingles oral y escrita.   |
| Objetivos del puesto:                    | Coordinar y supervisar el buen funcionamiento de la empresa. Asistiendo en el desarrollo de objetivos de mejora a corto y largo plazo.   |
| Conocimientos o competencias necesarias: | Indispensable el don de liderazgo y mando. <ul style="list-style-type: none"><li>• Debe conocer ampliamente la industria y sus derivados.</li><li>• Manejar avanzadamente las herramientas tecnológicas (hoja de cálculo, hoja de trabajo, internet, correo electrónico, etc.).</li><li>• Debe ser enfocado, ordenado y organizado, altamente analítico y con capacidad de coordinar el trabajo de las diferentes gerencias.</li></ul> |
| Habilidades                              | Deseable conocimiento amplio en servicio de seguridad.   |
| Funciones principales del puesto         | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Organizar diariamente la comunicación con su grupo gerencial.</li><li>2) Asesorar a cada una de las Gerencias en la toma de sus decisiones.</li><li>3) Aprobar y revisar los planes de trabajo de cada uno de las Gerencias.</li><li>4) Preparar y presentar los reportes de cumplimiento de producción y financiero para la Junta Directiva.</li></ol>                                       |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
|                                  | <p>5) Ejecutar y transmitir los acuerdos emitidos por la Junta Directiva.</p> <p>6) Realizar reuniones semanales con todas las Gerencias.</p> <p>7) Realizar reuniones constantes con los asesores legales de la empresa.</p> <p>8) Preparar la documentación solicitada por la Junta Directiva para la<br/>asamblea de socios.</p> <p>9) Asistir a congresos relevantes a la industria y extender la cadena de contactos.</p> <p>10) Desarrollar programas de calidad empresarial.</p> <p>11) Velar por la maximización de las utilidades de la empresa.</p> <p>12) Mantener contacto directo con las entidades financieras.</p> <p>13) Analizar los reportes de cada una de las gerencias.</p> <p>14) Aprobar y controlar los presupuestos anuales de la empresa</p> |
| Funciones adicionales del puesto | Asistir a las reuniones de Junta Directiva y/o Asamblea de Socios.   |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Ficha Ocupacional N° 4

|   |  |
|---|--|
| Nombre del puesto:                      | <b>Supervisor de Seguridad</b>   |
| Ubicación:                              | Gerente General  |
| Sexo:                                   | Masculino  |
| Formación Académica:                    | Bachiller en ciencia y letras  |
| Experiencia:                            | 2-6 años en puesto similar.  |
| Idiomas:                                | N/A  |
| Objetivos del puesto:                   | Supervisar que las medidas y protocolos de seguridad estipulados de la empresa se cumplan.   |
| Conocimientos o competencia necesarias: | <ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de armas, planes de acción y de reacción, ejecución y seguimiento de sistemas de seguridad, controles administrativos, dominio completo de paquetes computacionales, en procesadores de texto, hoja de cálculo, etc.</li><li>• Manejo defensivo y normas de seguridad vial y Reglamento General de Tránsito, de nomenclatura urbana y contar con los permisos de conducir por la Dirección General de Tránsito, conocimientos básicos de mecánica, poseer licencia de tenencia, uso y portación de armas.</li></ul> |
| Habilidades                             | Trabajo en equipo, relaciones interpersonales, capacidad de organización, capacidad de laborar con metas de trabajo  |
| Funciones principales del puesto        | <p>Seguir los procedimientos y actividades de supervisión para brindar un mayor apoyo en la seguridad y vigilancia para protección del patrimonio Institucional.</p> <p>2. Elaboración de reportes por cada supervisión realizada a nivel nacional.</p> <p>3. Analiza y reacciona ante cualquier amenaza de peligro a los planteles a nivel nacional cuando esto atenten contra la seguridad de la institución.</p>  |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |   |
|--|---|
|  | <p>4. Apoya las actividades para dar protección a personalidades de Cooperaciones internacionales.</p> <p>5. Da seguimientos y reconocimientos de lugares para determinar el grado de peligro existente en las visitas de personalidades de la institución.</p> <p>6. Sirve al personal interno y externo de la Institución brindando apoyo en la información u orientación solicitada.</p> <p>7. Asiste a reuniones que convoque su jefe inmediato o la Dirección Superior.</p> <p>8. Colabora en otras actividades relacionadas a la Unidad que su jefe inmediato le solicite.</p> <p>9. Garantiza y materializa que las empresas de seguridad privadas o de gobierno implementen los procedimientos vigentes de seguridad.</p> |
|--|---|

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Ficha Ocupacional N° 5

|   |   |
|---|---|
| <b>Nombre del puesto:</b>               | <b>Conserje</b>   |
| Ubicación:                              | Jefe de operaciones   |
| Sexo:                                   | Indistinto  |
| Formación Académica:                    | Bachiller en ciencia y letras   |
| Experiencia:                            | 1-3 años en puesto similar.   |
| Idiomas:                                | N/A   |
| Objetivos del puesto:                   | Realizar las labores de limpieza del área así como llevar y traer correspondencia.  |
| Conocimientos o competencia necesarias: | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Actitud de servicio, limpieza y orden.</li> <li>• Discreción y respeto de la jerarquía y de las personas.</li> <li>• Habilidad para interpretar y seguir instrucciones verbales y escritas.</li> <li>• Habilidad para establecer y mantener buenas relaciones interpersonales.</li> <li>• Presentación personal de acuerdo al cargo</li> </ul>   |
| Habilidades                             | Trabajo en equipo, relaciones interpersonales, capacidad de organización, capacidad de laborar con metas de trabajo   |
| Funciones principales del puesto        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aseo de las oficinas centrales de Servicios Públicos.</li> <li>• Recibir garrafones de agua para beber.</li> <li>• Aseo de los baños.</li> <li>• Recoger los oficios de registro de la entrada y sacar fotocopias a los oficios de guardia y entregarlos.</li> <li>• Recabar firmas internas directas del Director.</li> <li>• Cumplir con las Leyes, Reglamentos y Manuales de Organización.</li> <li>• Realizar las Actividades que el director o jefe inmediato le asigne para cumplir los objetivos del área.</li> </ul> |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Ficha Ocupacional N° 6

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <b>Nombre del puesto:</b>        | <b>Jefe de Operaciones de Seguridad</b>   |
| Ubicación:                       | Gerente General   |
| Sexo:                            | Masculino   |
| Formación Académica:             | Bachiller en ciencia y letras, Lic. Administracion de empresas o carreras a fines   |
| Experiencia:                     | 2-6 años en puesto similar.   |
| Idiomas:                         | N/A   |
| Objetivos del puesto:            | Velar por el cumplimiento de los lineamientos de planes y programas de protección y seguridad en la Institución, supervisando y evaluando las actividades del personal a su cargo, a fin de garantizar la protección y seguridad de los miembros de la empresa.   |
| Habilidades                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar personal.</li> <li>• Tomar decisiones oportunas y acertadas.</li> <li>• Dar instrucciones precisas y claras.</li> <li>• Establecer planes de acción de seguridad ciudadana.</li> <li>• Detectar fallas en el seguimiento de planes de seguridad implantados.</li> </ul>   |
| Funciones principales del puesto | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planifica y elabora planes y programas de protección y seguridad.</li> <br/> <li>• Supervisa el cumplimiento de los planes y programas de protección y seguridad, por parte del personal de vigilancia.</li> <li>• Evalúa los planes y programas de protección y seguridad.</li> <li>• Orienta al personal a su cargo en la realización de actividades de protección y seguridad de los</li> </ul> |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|  |   |
|--|---|
|  | <p>recursos humanos y materiales existentes en la Institución.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ejecuta el plan de instrucción y formación para el personal de vigilancia.</li><li>• Participa en la escogencia de equipos de seguridad personal.</li><li>• Coordina los trabajos de investigación y evaluación de las posibles causas que originan siniestros de robos, hurtos, etc.</li><li>• Vela por el cumplimiento de instrucciones, programas y procedimientos de protección y seguridad.</li><li>• Supervisa y controla el personal a su cargo.</li><li>• Evalúa el personal a su cargo.</li><li>• Vela por que el personal a su cargo se mantenga actualizado en materia de protección y seguridad.</li><li>• Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li><li>• Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li></ul> |
|--|---|



## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

### Anexo 12 Tabla de cuota de Depreciación

Cuotas de Depreciación según el art. 34 del Reglamento de la Ley 822 Ley de Concertación Tributaria

| Descripción                 |   |  | Tiempo  | Tasa    |         |       |
|-----------------------------|---|--|---------|---------|---------|-------|
| General                     | Específica  | Más Específica   |         | Anual   | Mensual |       |
| 1. De edificios:            | a. Industriales   |  | 10 años | 10%     | 0.83%   |       |
|                             | b. Comerciales  |  | 20 años | 5%      | 0.42%   |       |
|                             | c. Residencia del propietario cuando esté ubicado en finca destinada a explotación agropecuaria |  | 10 años | 10%     | 0.83%   |       |
|                             | d. Instalaciones fijas en explotaciones agropecuarias   |  | 10 años | 10%     | 0.83%   |       |
|                             | e. Para los edificios de alquiler   |  | 30 años | 3%      | 0.28%   |       |
| 2. De equipo de transporte: | a. Colectivo o de carga   |  | 5 años  | 20%     | 1.67%   |       |
|                             | b. Vehículos de empresas de alquiler  |  | 3 años  | 33%     | 2.78%   |       |
|                             | c. Vehículos de uso particular usados en rentas de actividades económicas                       |  | 5 años  | 20%     | 1.67%   |       |
|                             | d. Otros equipos de transporte  |  | 8 años  | 13%     | 1.04%   |       |
| 3. De maquinaria y equipos: | a. Industriales en general  | i. Fija en un bien Inmóvil   | 10 años | 10%     | 0.83%   |       |
|                             |   | ii. No adherido permanentemente a la planta  | 7 años  | 14%     | 1.19%   |       |
|                             |   | iii. Otras maquinarias y equipos   | 5 años  | 20%     | 1.67%   |       |
|                             | b. Equipo empresas agroindustriales   |  | 5 años  | 20%     | 1.67%   |       |
|                             | c. Agrícolas  |  | 5 años  | 20%     | 1.67%   |       |
|                             | d. Otros, bienes muebles:   | i. Mobiliarios y equipo de oficina   | 5 años; | 5 años  | 20%     | 1.67% |
|                             |   | ii. Equipos de comunicación  | 5 años; | 5 años  | 20%     | 1.67% |
|                             |   | iii. Ascensores, elevadores y unidades centrales de aire acondicionado   |         | 10 años | 10%     | 0.83% |
|                             |   | iv. Equipos de Computación (CPU, Monitor, teclado, impresora, laptop, tableta, escáner, fotocopiadoras, entre otros) |         | 2 años  | 50%     | 4.17% |
|                             |   | v. Equipos para medios de comunicación (Cámaras de videos y fotográficos, entre otros)                               |         | 2 años  | 50%     | 4.17% |
|                             |   | vi. Los demás, no comprendidos en los literales anteriores   |         | 5 años  | 20%     | 1.67% |

Aporte de: George Antonio Lazo Sánchez / Blog: [www.consultasdeinteres.blogspot.com/](http://www.consultasdeinteres.blogspot.com/) correo: [consultasdeinteres1@gmail.com](mailto:consultasdeinteres1@gmail.com)

Anexo 13 Diseño del Banner

ALPHA



SECURITY S.A

*“Al Servicio de tu Seguridad”*

**Sistema de vigilancia física y electrónica las 24 horas del día**



PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

Anexo 14 Tabla de amortización del préstamo

| Tabla de amortización de préstamo |           |           |           |              |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------|
| Período                           | Cuota     | Interés   | Capital   | Saldo        |
| 0                                 |           |           |           | \$ 23,885.40 |
| <b>Año 1</b>                      |           |           |           |              |
| 1                                 | \$ 860.02 | \$ 597.14 | \$ 262.88 | \$ 23,622.52 |
| 2                                 | \$ 860.02 | \$ 590.56 | \$ 269.45 | \$ 23,353.06 |
| 3                                 | \$ 860.02 | \$ 583.83 | \$ 276.19 | \$ 23,076.87 |
| 4                                 | \$ 860.02 | \$ 576.92 | \$ 283.10 | \$ 22,793.78 |
| 5                                 | \$ 860.02 | \$ 569.84 | \$ 290.17 | \$ 22,503.60 |
| 6                                 | \$ 860.02 | \$ 562.59 | \$ 297.43 | \$ 22,206.18 |
| 7                                 | \$ 860.02 | \$ 562.59 | \$ 297.43 | \$ 22,206.18 |
| 8                                 | \$ 860.02 | \$ 555.15 | \$ 304.86 | \$ 21,901.31 |
| 9                                 | \$ 860.02 | \$ 547.53 | \$ 312.48 | \$ 21,588.83 |
| 10                                | \$ 860.02 | \$ 539.72 | \$ 320.30 | \$ 21,268.53 |
| 11                                | \$ 860.02 | \$ 531.71 | \$ 328.30 | \$ 20,940.23 |
| 12                                | \$ 860.02 | \$ 523.51 | \$ 336.51 | \$ 20,603.72 |
| <b>Año 2</b>                      |           |           |           |              |
| 13                                | \$ 860.02 | \$ 515.09 | \$ 344.92 | \$ 20,258.79 |
| 14                                | \$ 860.02 | \$ 506.47 | \$ 353.55 | \$ 19,905.24 |
| 15                                | \$ 860.02 | \$ 497.63 | \$ 362.39 | \$ 19,542.86 |
| 16                                | \$ 860.02 | \$ 488.57 | \$ 371.45 | \$ 19,171.41 |
| 17                                | \$ 860.02 | \$ 479.29 | \$ 380.73 | \$ 18,790.68 |
| 18                                | \$ 860.02 | \$ 469.77 | \$ 390.25 | \$ 18,400.43 |
| 19                                | \$ 860.02 | \$ 460.01 | \$ 400.01 | \$ 18,000.42 |
| 20                                | \$ 860.02 | \$ 450.01 | \$ 410.01 | \$ 17,590.41 |
| 21                                | \$ 860.02 | \$ 439.76 | \$ 420.26 | \$ 17,170.16 |
| 22                                | \$ 860.02 | \$ 429.25 | \$ 430.76 | \$ 16,739.39 |
| 23                                | \$ 860.02 | \$ 418.48 | \$ 441.53 | \$ 16,297.86 |
| 24                                | \$ 860.02 | \$ 407.45 | \$ 452.57 | \$ 15,845.29 |
| <b>Año 3</b>                      |           |           |           |              |
| 25                                | \$ 860.02 | \$ 396.13 | \$ 463.89 | \$ 15,381.40 |
| 26                                | \$ 860.02 | \$ 384.54 | \$ 475.48 | \$ 14,905.92 |
| 27                                | \$ 860.02 | \$ 372.65 | \$ 487.37 | \$ 14,418.55 |
| 28                                | \$ 860.02 | \$ 360.46 | \$ 499.55 | \$ 13,919.00 |
| 29                                | \$ 860.02 | \$ 347.97 | \$ 512.04 | \$ 13,406.95 |
| 30                                | \$ 860.02 | \$ 335.17 | \$ 524.84 | \$ 12,882.11 |
| 31                                | \$ 860.02 | \$ 322.05 | \$ 537.96 | \$ 12,344.15 |
| 32                                | \$ 860.02 | \$ 308.60 | \$ 551.41 | \$ 11,792.73 |
| 33                                | \$ 860.02 | \$ 294.82 | \$ 565.20 | \$ 11,227.53 |
| 34                                | \$ 860.02 | \$ 280.69 | \$ 579.33 | \$ 10,648.20 |
| 35                                | \$ 860.02 | \$ 266.21 | \$ 593.81 | \$ 10,054.39 |
| 36                                | \$ 860.02 | \$ 251.36 | \$ 608.66 | \$ 9,445.73  |
| <b>Año 4</b>                      |           |           |           |              |
| 37                                | \$ 860.02 | \$ 236.14 | \$ 623.87 | \$ 8,821.86  |
| 38                                | \$ 860.02 | \$ 220.55 | \$ 639.47 | \$ 8,182.39  |
| 39                                | \$ 860.02 | \$ 204.56 | \$ 655.46 | \$ 7,526.93  |

## PLAN DE NEGOCIO ALPHA SECURITY

|           |    |        |    |        |    |          |    |          |
|-----------|----|--------|----|--------|----|----------|----|----------|
| <b>40</b> | \$ | 860.02 | \$ | 188.17 | \$ | 671.84   | \$ | 6,855.08 |
| <b>41</b> | \$ | 860.02 | \$ | 171.38 | \$ | 688.64   | \$ | 6,166.44 |
| <b>42</b> | \$ | 860.02 | \$ | 154.16 | \$ | 705.86   | \$ | 5,460.59 |
| <b>43</b> | \$ | 860.02 | \$ | 136.51 | \$ | 723.50   | \$ | 4,737.08 |
| <b>44</b> | \$ | 860.02 | \$ | 118.43 | \$ | 741.59   | \$ | 3,995.49 |
| <b>45</b> | \$ | 860.02 | \$ | 99.89  | \$ | 760.13   | \$ | 3,235.36 |
| <b>46</b> | \$ | 860.02 | \$ | 80.88  | \$ | 779.13   | \$ | 2,456.23 |
| <b>47</b> | \$ | 860.02 | \$ | 61.41  | \$ | 798.61   | \$ | 1,657.62 |
| <b>48</b> | \$ | 860.02 | \$ | 41.44  | \$ | 1,657.62 | \$ | -        |

### Glosario

**TIR:** Tasa de retorno o tasa interna de rentabilidad de una inversión es la media geométrica de los rendimientos futuros esperado de la dicha inversión.

**VAN:** Es el valor actual neto o valor presencial neto, cuyo acrónimo es VAN es un proceso que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujo de caja futuros, originados por una inversión

**Gama Cromática:** Es un grupo de colores en función de sus características y sus variaciones: el valor, la saturación, la posición de tono en el círculo cromático.

**Isologotipo:** es un identificador grafico que sirve para firmar las comunicaciones de una entidad (empresa, producto, servicios, institución etc).

**Diamante de Porter (Fuerzas):**es un modelo que determinan los factores que hacen a los países más competitivos y por medio del cual alcanzan el éxito empresarial