



REPUBLICA DE ECUADOR

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**

TRABAJO DE GRADO

PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

**INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
CON MENCIÓN MARKETING Y VENTAS**

TEMA:

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

Guayaquil.

AUTOR:

XAVIER ANDRÉS GONZÁLEZ MENÉNDEZ

ENERO 2018

GUAYAQUIL-ECUADOR

**La responsabilidad de este trabajo de investigación,
con sus resultados, conclusiones y recomendaciones,
pertenece exclusivamente al autor**

.....

FIRMA

Agradecimiento

En primer lugar quiero agradecer a las personas que han hecho esto posible, sin su apoyo jamás hubiera podido lograr estar en este lugar, mis padres y mi hermano que son una inspiración diaria para salir adelante, personas de coraje y de deseo de superación único que han confiado siempre en mí y me han formado y motivado a ser la persona que soy ahora, muchos de mis logros se los debo a ellos.

Los docentes y autoridades de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil que me abrieron las puertas y que a lo largo de la carrera junto a su experiencia y conocimientos de las materias y de la vida me han sabido guiar por el buen camino para encontrarme haciendo este proceso de titulación del cual me siento muy orgulloso.

Agradezco a toda mi familia en general que siempre me han dado palabras de aliento para seguir en este arduo camino, no ha sido fácil pero lo estoy logrando.

Muchas gracias a todos.

Dedicatoria

Dedico de manera especial esta tesis a mis padres y hermano que son una fuente de inspiración diaria para mí que incluso en los momentos más difíciles de mi vida siempre supieron darme palabras de aliento, y a todos mis seres queridos que siempre han estado preocupados y dando una mano en los momentos en los que más he necesitado de ellos.

El afecto y cariño que me brindaron siempre son los principales motores para la culminación de este trabajo de titulación.

Resumen

La tendencia mundial está enfocada a resguardar la vida del ser humano en todo sentido, mas en el ámbito empresarial, donde el recurso humano está por encima de la inversión económica efectuada en la implementación de una industria o empresa la cual tiene por obligación, por disposición normativa, la prevención y limitación de riesgos, así como la protección contra accidentes capaces de producir daños a las personas o al medio ambiente.

El siguiente proyecto tiene como objetivo establecer un plan de negocios para la creación de una empresa con soluciones industriales y electrónicas integrales, así mismo este estudio servirá como un precedente para futuros proyectos donde se puedan plantear estrategias para la comercialización de este tipo de servicios y enfocarse en una propuesta de valor para beneficio de una empresa.

Para alcanzar los objetivos se realizó un estudio de mercado con herramientas de investigación que permitieron conocer las preferencias, gustos y costumbres de los clientes actuales. Con el estudio se obtuvo la información necesaria y establecer perfiles del consumidor. Las conclusiones se desarrollaron de acorde a la información recabada del estudio.

Palabras clave: seguridad industrial, seguridad electrónica, Investigación, Marketing, ventas, Guayaquil

Abstract

The world trend is focused on safeguarding the human being in every sense, but in the business environment, where the human resource is above the economic investment made in the implementation of an industry or company which is bound by normative provision, The prevention and limitation of risk, as well as the protection against accidents capable of producing damages to the people or to the environment.

The following project aims to establish a business plan for the creation of a company with integral industrial and electronic solutions, and this study will serve as a precedent for future projects where strategies can be developed for the commercialization of this type of services and focus in a value proposition for the benefit of a company. In order to reach the objectives, a market study was carried out with research tools that allowed knowing the preferences, tastes and customs of the current clients.

The study obtained the necessary information and established consumer profiles. The conclusions were developed according to the information gathered from the study.

Key words: Industrial security, electronic security, research, marketing, sales, Guayaquil.

Índice

Capítulo 1: Planteamiento de la situación problemática	1
1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Formulación del problema	2
1.3 Sub-problemas de investigación	2
1.4 Objetivos.....	2
1.5 Justificación	3
1.5.1 Justificación práctica	3
1.5.2 Justificación Social	3
1.5.3 Justificación Económica y Legal	4
1.6 Hipótesis.....	4
Capítulo 2: Marco teórico	5
2.1 Posicionamiento	5
2.2 Comportamiento del consumidor	7
2.2.2.- Factores que influyen en Comportamiento del Consumidor.	8
2.2.3.- Motivación y teorías de los motivos de compra	12
2.2.4.- Modelo de toma de decisiones del Consumidor	13
2.2.5.- Segmentación de Consumidores.....	15
Capítulo 3. Administración y planificación del proyecto	18
3.1. Información General de la empresa	18

3.2. La administración.....	19
3.2.1 Organigrama	20
3.2.3 Cronograma de ejecución.....	21
3.3. Plan estratégico	23
3.3.1 Misión.....	23
3.3.2 Visión	23
3.3.3 Valores Corporativos	23
3.4 Análisis PESTE.....	25
3.5 Análisis de las Fuerzas de Porter	28
3.6 Análisis de Atractividad de la Industria.....	29
3.7 Análisis de Madurez de la Industria	32
Capitulo 4. Metodología de Investigación.....	34
4.1 Enfoque y tipo de investigación	34
4.2 Método de investigación	34
4.3 Población y muestra	36
Capitulo 4. Análisis y discusión de resultados.....	39
Capitulo 5. La propuesta.....	49
5.1 Resumen Ejecutivo.....	49
5.2. Análisis situacional y/o del entorno	50
5.3 Planteamiento estratégico	51

5.3.1	Objetivos estratégicos.	51
5.3.2	Estrategia de producto.....	52
5.3.3	Estrategia de producto.....	54
5.3.4	Estrategia de precio.....	54
5.3.5	Estrategia de plaza.....	55
5.3.6	Estrategia de promoción.....	55
5.3.6	Análisis de la competencia	55
5.3.7.	Segmento de Mercado	57
5.4.	Propuesta de Valor	57
5.5.	Evaluación y control de la propuesta	58
5.5.1	Ingresos Proyectados	58
5.5.2	Inversiones de capital	59
5.5.3	Tabla de amortización	61
5.5.4	Costos y Gastos Proyectados.....	64
5.5.5	Estados de Resultados Proyectado.....	65
5.5.6	Flujo de Caja Proyectado	66
5.5.6	Balance General Proyectado	67
5.5.7	Análisis Financiero	68
Capitulo 6.	Conclusiones	70
Capitulo 7.	Recomendaciones	71

Bibliografía..... 72

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Índice de Figuras

Figura 1: Estratificación Social.....	10
Figura 2: Jerarquía de necesidades de Maslow	13
Figura 3: Modelo de toma de decisiones del consumidor.....	13
Figura 4: Valores	24
Figura 5: Servicios Proingo	52
Figura 6: Facebook Fan page	53
Figura 7: Pagina web	54

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Encuesta pregunta 1	39
Gráfico 2: Encuesta pregunta 2	40
Gráfico 3: Encuesta pregunta 3	41
Gráfico 4: Encuesta pregunta 4	42
Gráfico 5: Encuesta pregunta 5	43
Gráfico 6: Encuesta pregunta 6	44
Gráfico 7: Encuesta pregunta 7	45
Gráfico 8: Encuesta pregunta 8	46
Gráfico 9: Encuesta pregunta 9	47
Gráfico 10: Encuesta pregunta 10.....	48

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Índice de Tablas

Tabla 1: Cronograma de funciones	21
Tabla 2: Análisis PESTE	25
Tabla 3: Análisis de la Atractividad de la Industria	30
Tabla 4: Análisis de la madurez de la industria	32
Tabla 5: Capacidad real	58
Tabla 6: Ingresos proyectados	58
Tabla 7: Inversión de capital	59
Tabla 8: Tabla de amortización	61
Tabla 9: Costos y gastos proyectados	64
Tabla 10: Estado de resultados proyectado	65
Tabla 11: Flujo de caja proyectado	66
Tabla 12: Balance general proyectado	67
Tabla 13: Análisis Financiero 1	68
Tabla 14: Análisis Financiero 2	69
Tabla 15: Análisis Financiero 3	69

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Capítulo 1: Planteamiento de la situación problemática

1.1 Planteamiento del Problema

Las normativas de seguridad industrial obligan a las empresas e industrias a tener un sistema de seguridad implementado para controlar, prevenir y limitar riesgos, además de protección contra accidentes capaces de producir daños a las personas, a los ambientes o al medio.

Según el INEC (2014) en la actualidad en la ciudad de Guayaquil, se encuentran 286,754 de negocios. De las cuales 39% se dedican al Comercio y el 38.4 % se dedica a brindar Servicios. Estos al momento de estar constituidos formalmente, para una actividad comercial, deben apegarse a los requerimientos municipales para la obtención de permisos de funcionamiento.

Mediante este planteamiento de proyecto se busca sustentar la factibilidad para la creación de una empresa que logre satisfacer las necesidades de seguridad industrial y electrónica a nivel corporativo.

La relevancia del estudio radica en que toda empresa por normativa, debe de someterse a una inspección del cuerpo de bomberos de Guayaquil, la mismo que determina con que equipos debe contar cada edificación donde funcionan las empresas y/o industrias.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

1.2 Formulación del problema

El problema se origina a la falta de de empresas que brinden soluciones integrales a los problemas que se le presenten a las diferentes organizaciones, actualmente la concentración de empresas por servicios especializados están generando un gran costo al sector productivo, el mismo, que hace que las empresas tengan un presupuesto ajustado para la implementación de sistemas.

1.3 Sub-problemas de investigación

- Falta de soporte en temas integrales de seguridad electrónica.
- Falta de servicio de mantención de productos y sistemas.
- Poca integración en la fusión de servicios industriales y electrónicos.

1.4 Objetivos

General

Desarrollar un plan que permita conocer la viabilidad del negocio y la implementación de los respectivos talleres.

Específicos

- Determinar valor de la inversión inicial.
- Analizar el costo-beneficio de la apertura de los talleres

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

- Estudiar y conocer la competencia del sector y elaborar estrategias de ventas.

1.5 Justificación

Con la normativa que surge a partir normalización de los espacios operativos y comerciales, la implementación de una solución integral se hace más necesaria, las edificaciones modernas y el espacio empresarial se ve obligado a tener regulado el tema de seguridad integral el cual nace como alternativa de mercado en auge.

1.5.1 Justificación práctica

La propuesta del negocio pretende integrar la parte de seguridad integral con las empresas que necesitan de un externo para satisfacer este rubro; eficacia e integralidad, son dos conceptos básicos de este proyecto, renovando la necesidad de la empresa en cuanto a su costo-beneficio tanto monetario e innovador como en la parte de solución integral.

1.5.2 Justificación Social

Con esta alternativa de negocio, trataremos de concientizar a un mercado de consumo muy arraigado a las alternativas disponibles ya establecidas, dándole una opción más competitiva al momento de implementar un sistema, y dando asesoría permanente.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

1.5.3 Justificación Económica y Legal

Con la implementación del local comercial también generaremos plazas de trabajo y aportaremos a la economía ecuatoriana. La empresa desde el día de su constitución, va a actuar cumpliendo con todas las normas legales, afiliación a sus empleados al seguro social, y todos los permisos pertinentes que se requieren.

1.6 Hipótesis

Las normativas del Cuerpo de Bomberos con el pasar de los años se van convirtiendo en más exigentes con el fin de garantizar la seguridad de las personas y de la sociedad en sí y para poder prever diferentes desastres o conatos de incendios.

Actualmente en un mercado tan variado y de mucha competencia los nuevos competidores se deben diferenciar de los ya existentes, con el fin de ganar un espacio de mercado que nos permita establecernos en la industria y lograr un crecimiento continuo y generar plazas de empleo y sub-empleo.

Por esta razón se busca iniciar este emprendimiento dispuesto a brindar soluciones integrales a los clientes en todas las ramas requeridas por la entidad supervisora de que las normativas se cumplan a cabalidad.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

El enfoque de este proyecto está en apertura un local comercial de venta de diferentes artículos de seguridad industrial y personal, un taller de recarga de extintores tecnificado con la intención de calificar como recargadores de extintores para las diferentes entidades del estado y empresas multinacionales, taller de metal mecánica y taller de señalética industrial y vial, el cual deberá poder satisfacer las necesidades de las diferentes empresas las cuales en muchos casos son clausuradas o tienen problemas con sus permisos de funcionamiento debido a que no cuentan con una empresa que les ayude a cumplir íntegramente con las imposiciones de Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

Capítulo 2: Marco teórico

Hoy en día, en nuestro mercado están presentes demasiados productos, marcas, compañías, demasiadas alternativas entre las cuales escoger, cada una peleando por ser la mejor opción y por tener un espacio en la mente del consumidor.

2.1 Posicionamiento

“El posicionamiento es el arreglo de una oferta de mercado para que ocupe un lugar claro, distintivo y deseable en relación con productos competidores en las mentes de los consumidores meta. Los mercadólogos planean posiciones que distingan a sus productos de las marcas competidoras y les den la mayor ventaja en sus mercados meta.” (Kotler & Armstrong, 2013)

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

“El posicionamiento es todo acerca de cómo se percibe su producto o servicio en la mente de un potencial cliente. El posicionamiento no es lo que hace a un producto, pero como se puede cambiar el nombre, el precio, el embalaje y otros elementos para asegurar una posición merecedora en la mente de los consumidores.” (Ries & Trout, 2004) El objetivo básico del posicionamiento no es crear algo nuevo y diferente, pero conectar tu producto o servicio de manera significativa a las percepciones mentales que ya existen en la mente de los potenciales clientes. Desarrollar una estrategia de posicionamiento para un negocio requiere que primero se analice el problema antes de empezar a trabajar en las soluciones.

“La segmentación de mercados es la <subdivisión del mercado en una serie de grupos –homogéneos internamente, pero heterogéneos entre sí- a base a una o varias variables, mediante diferentes procedimientos estadísticos, a fin de poder aplicar a cada segmento las estrategias de marketing más adecuadas a los objetivos de la empresa>.” (Camino & Rua, 2012) Por su parte, Thompson (2005) define la segmentación de mercados como “el proceso mediante el cual, una empresa subdivide un mercado en subconjuntos de clientes de acuerdo a ciertas características que le son de utilidad. El propósito de la segmentación del mercado es la de alcanzar a cada subconjunto con actividades específicas de mercadotecnia para lograr una ventaja competitiva”. (Thompson, 2005)

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Según Koetler y Armstrong (2013) para que los segmentos de mercado sean útiles a los propósitos de una empresa, deben cumplir los siguientes requisitos:

- **Medibles:** Pueden medirse el tamaño, el poder adquisitivo y los perfiles de los segmentos.
- **Accesibles:** Los segmentos de mercado pueden ser efectivamente alcanzados y atendidos.
- **Sustanciales:** Son lo suficientemente grandes o rentables para atenderlos. Un segmento debe ser el grupo homogéneo más grande posible en el que valga la pena dirigir un programa de marketing a la medida.
- **Diferenciable:** Los segmentos son conceptualmente distinguibles y responden de manera diferente a los diferentes programas y elementos de la mezcla de marketing.
- **Abarcables:** Es posible diseñar programas eficaces para atraer y atender a los segmentos.

2.2 Comportamiento del consumidor

La definición de (Schiffman & Kanuk L. G., 2010), del comportamiento del consumidor concluye que es la conducta que presentan al momento de buscar, comprar, utilizar, evaluar y descartar productos y servicios que el consumidor espera

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

para satisfacer sus necesidades. El comportamiento del consumidor se estudia las conductas de la persona que se relacionan con el uso y consumo de bienes y servicios. Es decir se trata de comprender y explicar las acciones humanas relacionadas con el consumo.

Mientras que (Solomon M. , 2008) define el comportamiento del consumidor como el estudio de los procesos que intervienen cuando una persona o grupo selecciona, compra, usa o desecha productos, servicios, ideas o experiencias para satisfacer necesidades y deseos. Del mismo modo (Kotler & Keller P. , 2012) hacen referencia a que las decisiones de compra varían en cada individuo ya sea por factores diversos o porque la persona desconoce del producto.

Con los conceptos del comportamiento de consumidor revisados podemos resumir que el individuo toma sus decisiones de acuerdo a sus necesidades insatisfechas, buscando y analizando diferentes propuestas que existen en el amplio mercado para escoger el bien o el servicio lo que más se ajusta a su necesidad.

2.2.2.- Factores que influyen en Comportamiento del Consumidor.

Según (Kotler & Keller P. , 2012) el comportamiento de compra del consumidor se ve influenciado por factores culturales, sociales y personales.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

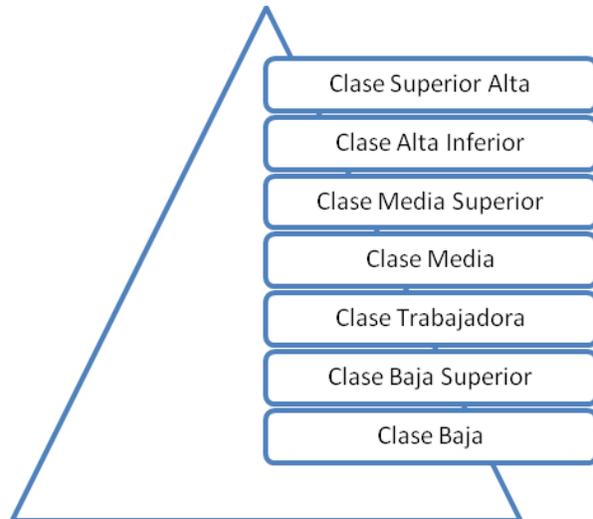
Factores Culturales

Culturalmente hablando el ser humano crece con valores, creencias y costumbres que transmitidos por el núcleo familiar, la sociedad. La cultura está formada por pequeñas subculturas donde aquí les proporcionan una identificación y socialización más profunda entre sus miembros. “Las subculturas incluyen las nacionalidades, las religiones, los grupos étnicos y las regiones, todas y cada una clasificadas geográficamente. Cuando las subculturas crecen lo suficiente en tamaño y recursos, a menudo las empresas diseñan planes especializados de marketing para atenderlas”. (Kotler & Keller P. , 2012)

Por otra parte, la sociedad también está dividida por grupos homogéneos de acuerdo a sus intereses, comportamientos y nivel socioeconómico. A continuación se representa la estratificación social que hay entre las distintas personas que integran una misma sociedad.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Figura 1: Estratificación Social



Fuente: (Kotler & Keller P. , 2012)

Entre los integrantes de cada clase social presentan distinciones hacia ciertos productos inclusive marcas.

Factores Sociales

En cuanto a los factores sociales, según (Kotler & Keller P. &., 2012) especifican grupos de referencia, la familia, los roles y estatus sociales como causas que afectan nuestro comportamiento de compra.

Los grupos de referencia son grupos que tienen influencia directa o indirecta sobre sus actitudes y comportamientos de cada persona, el cual está clasificado en tres tipos:

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

- Los grupos de pertenencia: Personas con las que el individuo interactúa con bastante continuidad e informalmente; incluyen la familia, amigos, vecinos y colaboradores.
- Los grupos secundarios: Personas con las que el individuo tiende a ser más formal y requiere menor interacción; incluyen grupos religiosos, profesionales, entre otros.
- Los grupos de aspiración: Son aquellos a los que la persona le gustaría pertenecer.

Los grupos disociativos: Son grupos que el individuo rechaza ya sea por sus valores o comportamiento que posee

Factores Personales

En cuanto a los factores personales (Kotler & Keller P. , 2012)destacan la influencia en la decisión del comportamiento de compra, esto incluye la edad, género, la etapa de vida, ocupación y situación económica, estilo de vida, personalidad y el concepto personal.

La ocupación también influye en el consumo de las personas. En el ámbito empresarial se intenta identificar los grupos ocupacionales que tienen un interés superior al promedio en sus productos y servicios. En cuanto al estilo de vida y valores es el patrón de vida de un individuo, y se expresa a través de sus actividades, intereses y opiniones. (Kotler & Keller P. , 2012)

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

2.2.3.- Motivación y teorías de los motivos de compra

La motivación se refiere a los procesos que hacen que las personas se comporten como lo hacen, y surge cuando aparece una necesidad que el consumidor desea satisfacer. Una vez que se activa una necesidad, existe un estado de tensión que impulsa al consumidor a intentar reducirlo o eliminar la necesidad. (Solomon M. , 2008).

Para (Petri & Govern, 2009) la motivación la usamos al describir las fuerzas que actúan sobre un organismo o en su interior para que inicie y dirija la conducta. A su vez la definición de (Kotler & Keller P. , 2012) menciona que la necesidad se convierte en motivación cuando es lo suficientemente fuerte para llevar a una persona a la acción, dichos autores hacen referencia a un de las teorías de la motivación humana expuestas por Maslow.

Según (Kotler & Keller P. &, 2012) Maslow en su teoría trata de exponer por qué la gente se ve impulsada por necesidades particulares en determinados momentos. Su respuesta fue que las necesidades humanas están ordenadas jerárquicamente, desde las más a las menos importantes.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Figura 2: Jerarquía de necesidades de Maslow



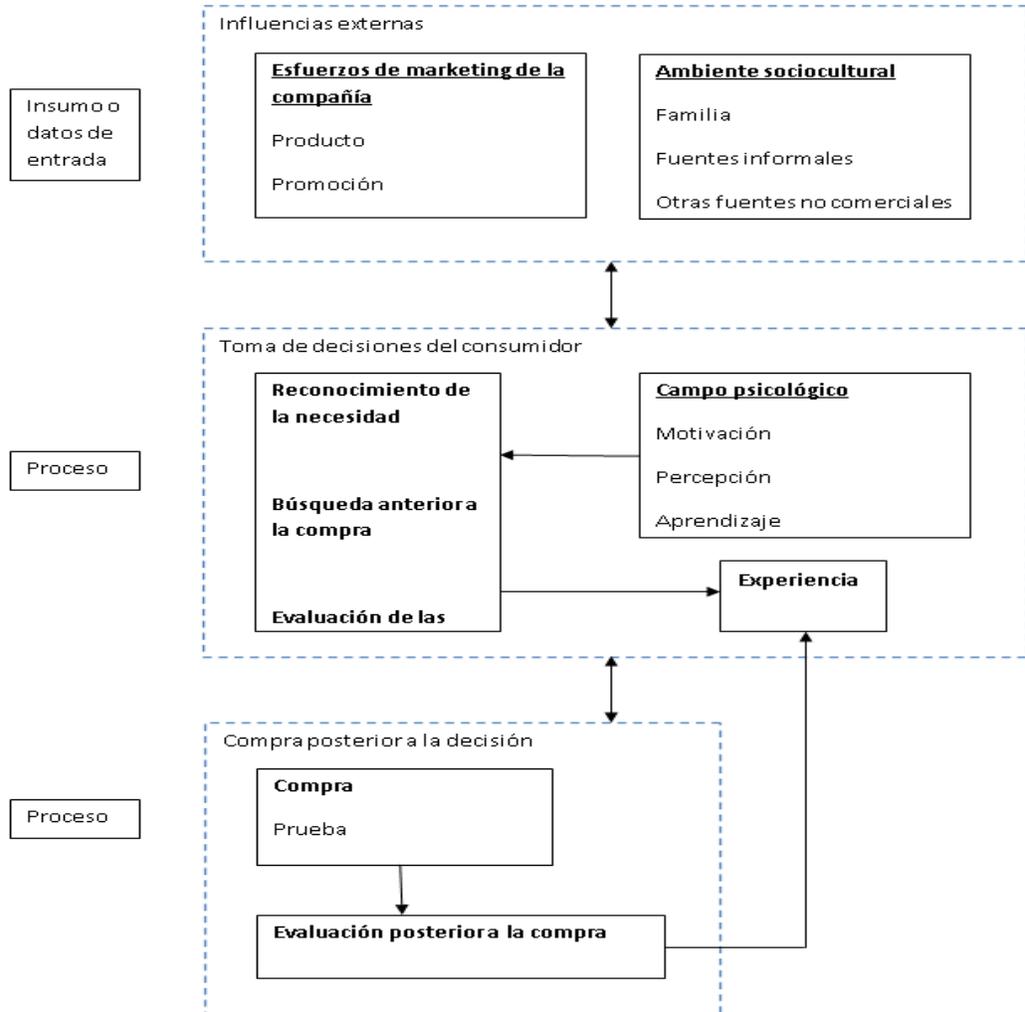
Fuente: (Kotler & Keller P. , 2012)

2.2.4.- Modelo de toma de decisiones del Consumidor

En el proceso de toma de decisión del consumidor (Schiffman & Kanuk L. G., 2010) se divide en tres fases distintas pero entrelazadas: las fases de entrada, de proceso y de salida.

Figura 3: Modelo de toma de decisiones del consumidor

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.



Fuente: (Schiffman & Kanuk L. , 2010)

Fase de entrada

Esta fase contiene las influencias externas que se presentan en el consumidor al momento de la necesidad de un producto, por consiguiente las campañas de marketing

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

de las empresas y las influencias socioculturales sobre el consumidor, son las dos fuentes principales de información (Schiffman & Kanuk L. , 2010).

Fase de proceso

Esta fase contiene la toma de decisiones del consumidor, donde los factores psicológicos influyen en el consumidor logrando el reconocimiento de una necesidad, seguido por la búsqueda de información antes de la compra y luego evalúe todas las alternativas.

Fase de salida

Esta fase contiene el comportamiento posterior a la decisión. En el comportamiento de compra, cuando se trata de un producto no duradero de bajo costo. En caso de que el consumidor se sienta satisfecho con el producto, lo más probable es que repita la compra. Y la evaluación después de la compra implica un compromiso con la marca ya que han probado el producto varias veces, conocen sus características y el nivel de satisfacción ha sido agradable según (Schiffman & Kanuk L. , 2010)

2.2.5.- Segmentación de Consumidores

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

(Solomon M. , 2008) Define el proceso de segmentación del mercado como la identificación de grupos de consumidores que son similares entre sí de una o varias formas, y luego diseña estrategias de marketing que atraigan a uno o más grupos. (Schiffman & Kanuk L. G., 2010), define el proceso de segmentación del mercado y la búsqueda de consumidores meta, en la identificación de segmentos dentro de un mercado o una población dados.

Con estas definiciones se concluyen que la segmentación de mercado consiste en particionar el mercado en partes homogéneas, según algunos tipos de variables que influyen en los deseos y necesidades. Es decir que el proceso a seguir consiste en identificar el número de los segmentos que conforman algún mercado, y decidir a cuáles se dirigirá todos los esfuerzos.

Según (Kotler & Keller P. , 2012) se utilizan dos grupos de variables para segmentar los mercados de consumo. También se definen los segmentos mediante el análisis de sus características descriptivas: geográficas, demográficas, psicográficas y de comportamiento.

- La segmentación geográfica divide el mercado en unidades geográficas como: naciones, estados, regiones, provincias, ciudades que influyen en los consumidores.
- La segmentación demográfica el mercado se divide por variables como edad, tamaño de la familia, ciclo de vida de la familia, género, ingresos, ocupación, nivel educativo, religión, nacionalidad y clase social.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

- La segmentación psicográfica maneja los aspectos de la mente como motivos, actitudes, opiniones, valores, estilos de vida, intereses y personalidad.

Según (Ferrell, 2007) la segmentación psicográfica es muy importante, porque va más allá de las características descriptivas para explicar las razones personales del comportamiento de compra.

Según (Kotler & Keller P. &., 2012) la psicografía a los compradores se los dividen en diferentes grupos con base en sus características psicológicas/de personalidad, su estilo de vida o sus valores y la demografía para entender mejor a los consumidores.

En la segmentación conductual dividen a los compradores en grupos con base en sus conocimientos de, su actitud hacia, su uso de, y su respuesta a un producto.

2.2.6. - Marketing Industrial o Marketing BtoB

Cuando los principales clientes a los que piensas dirigirte son industrias o negocios, más no un consumidor final se debe aplicar conceptos del Marketing industrial o BtoB. “ la realidad operativa de las empresas indica con claridad que los desafíos que deben enfrentar las empresas en la gestión del Marketing varían mucho entre sí, ya se trate de una empresa que gestiona productos tangibles de consumo masivo, que presta servicios o que comercializa productos o servicios, conocidos como insumos, que van a ser utilizados por otras empresas” (Mikel Mesonero de Miguel, 2013).

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

Capitulo 3. Administración y planificación del proyecto

3.1. Información General de la empresa

Razón Social:	Protección Industrial González S.A.
Nombre Comercial:	PROINGO S.A.
Ubicación:	Av. Francisco de Orellana – Cdla. Urdenor
R.U.C.:	0906459250001
Teléfonos:	042388944
Correo electrónico:	ventas@proingo.com.ec
Constitución Jurídica:	Sociedad Anónima

Capital Social:

Capital suscrito	\$ 800
Capital pagado	\$ 800

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

Listado de Accionistas:

ACCIONISTA	NACIONALIDAD	PARTICIPACIÓN	VALOR
Xavier González Menéndez	ECUATORIANA	60%	\$ 480
Xavier González Acaiturri	ECUATORIANA	40%	\$320
Total		100%	\$ 800

3.2. La administración

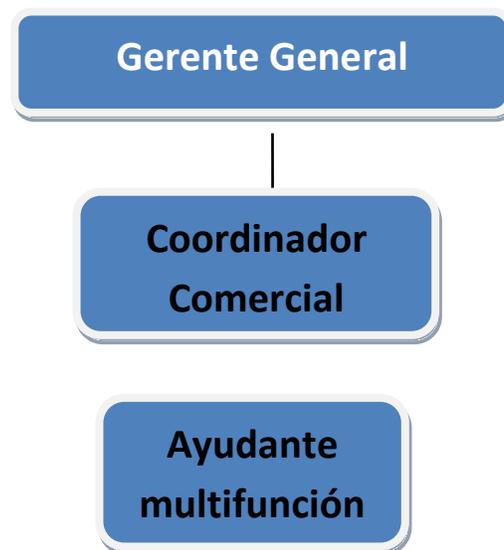
La Administración de **PROINGO** se establecerá de la siguiente forma:

Gerente General:	Xavier González Menéndez
Coordinador Comercial:	Xavier González Acaiturri
Contador:	Por designar

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

3.2.1 Organigrama

Ilustración 2



CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

3.2.3 Cronograma de ejecución

Tabla 1: Cronograma de funciones

Cronograma de ejecución														
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14
Definición del proyecto	■													
Recolección de datos primarios	■	■												
Definición del problema	■	■												
Desarrollo de hipótesis	■	■												
Recolección de datos secundarios	■	■												
Definir la creación de la empresa	■	■												
Análisis del sector económico	■	■	■											
Investigación de mercado	■	■	■	■	■									
Plan de mercado	■	■	■	■	■	■								
Estructura de costos	■	■	■	■	■	■	■							
Plan de financiamiento	■	■	■	■	■	■	■	■						

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Viabilidad Financiera														
Análisis económico del proyecto														
Elaboración de estados financieros														
Definir viabilidad del proyecto														
Conclusiones y recomendaciones														
Exposición del proyecto														
Aprobación del proyecto														

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

3.3. Plan estratégico

3.3.1 Misión

Brindar un excelente servicio integral al mercado, a través de nuestras soluciones específicas, brindando una opción sustentable, duradera e innovadora a nuestro mercado objetivo, con soluciones y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

3.3.2 Visión

Convertirnos en corto plazo en una empresa líder a nivel local en el servicio opciones integrales de seguridad industrial y electrónica, siendo reconocidos por la calidad de nuestros servicios, complementados por la proyección de nuestra imagen corporativa.

3.3.3 Valores Corporativos

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
Figura 4: Valores

Puntualidad

- **Elaboraremos nuestros productos para el consumo en el tiempo acordado y establecido.**

Calidad

- **Garantizaremos la calidad y proceso de la materia prima, así como también de los productos que se elaboran en la empresa.**

Creatividad

- **Innovaremos constantemente para estar en constante competitividad.**

Eficiencia

- **Nos enfocaremos en cumplir con las propuestas y acciones que requiere la empresa para ofrecer un buen servicio y atención al cliente.**

Compromiso

- **Crearemos un grupo de trabajo que predique la filosofía de la organización.**

Seguridad

- **Nos preocuparemos del bienestar de nuestros clientes dentro de nuestro establecimiento.**

Imagen corporativa

- **Proyectaremos a nuestros clientes una excelente imagen corporativa, y servicial.**

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

3.4 Análisis PESTE

Realizaremos en análisis PESTE para poder identificar ciertos factores que afectaran directa e indirectamente nuestro proyecto.

Políticos	Económicos
<ul style="list-style-type: none"> • Regulaciones Gubernamentales ante el sector. • Cambio en leyes de impuestos a los servicios. • Decretos para el sector. • Decretos para el sector de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Situación económica del target. • Situación económica de los proveedores. • Impuestos específicos a la producción. • Disponibilidad de crédito.
Sociales	Tecnológicos
<ul style="list-style-type: none"> • Opinión y actitud de los clientes. • Patrones de compra. • Postura hacia el ahorro. • Movimiento hacia uso de bienes degradables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo tecnológico de competidores. • Potencial de innovación de los competidores. • Financiamiento para investigación de tendencia de mercado.

Tabla 2: Análisis PESTE

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Ecológicos
<ul style="list-style-type: none">• Incidencia en el medio ambiente.• Beneficios y perjuicios para el entorno ambiental.• Alteración de ecosistemas.

Análisis Político

Entre los factores políticos que podrían afectar a la implementación de la empresa, se tiene principalmente aquellos que afectan de manera directa al sector. Siendo estos factores como, nuevas regulaciones gubernamentales y decretos que infieran, así como cambios en las leyes que afecten a las importaciones de los equipos que generalmente se los traen de China.

Análisis Económico

Entre los factores económicos se tiene de igual manera aquellos que afectan tanto al sector industrial, factores como, la situación económica de los proveedores, e impuestos que pudieran afectar a este segmento productivo en particular. Otro punto a mencionar es la situación económica al segmento o grupo objetivo al cual vamos dirigidos. También tomaremos en cuenta la disponibilidad de crédito que se

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

tenga en el país para la apertura de nuevos negocios, esto dado al crédito necesario para implementar el negocio.

Análisis Social

Entre los factores sociales se tiene aquellos que afectan de manera directa a los clientes, estos factores pueden ser, la opinión, actitud y manera de mejorar la seguridad empresarial, influyendo todos estos de manera positiva.

Análisis Tecnológico

Entre los factores tecnológicos tenemos principalmente al avance de la tecnología y al potencial de innovación de los actuales competidores. Mientras que por el lado de los proveedores podrían sustituir sus productos por algunos elaborados con materiales modernos o de mejor tecnología que pueden incrementar sus costos.

Análisis ecológico

Entre los factores ecológicos tenemos principalmente la incidencia directa hacia el medio ambiente, la generación de desechos, la contaminación de del aire, emisión de olores, la emisión de ruidos, la alteración del suelo, la alteración de los entornos naturales, la alteración de la fauna y la flora, y la alteración del agua;

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

todos estos factores deben ser tomados en cuenta ya que pueden alterar ecosistemas que pueden perjudicar al medio ambiente.

3.5 Análisis de las Fuerzas de Porter

Barreras de entrada a nuevos competidores.

Las barreras de entrada a nuevos competidores son muy bajas, debido a que ya existe un gran número de competidores en el mercado, lo que lo convierte en un mercado nivelado y atractivo. Se debe tener en cuenta que se debe conocer del tema para poder entrar a ofrecer estos productos y servicios ya que son especializados.

Poder de la negociación de los proveedores.

Debido a que en nuestro país no es un país de manufactura o producción tecnológica el poder de negociación de los proveedores es muy grande, por motivos de que en el mercado son muy pocos los que se dedican a la importación de este tipo de productos y de ellos depende mucho el mercado.

Poder de negociación de los clientes

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Los clientes tienen un poder de negociación muy alto debido a que existe un sin número de competidores, lo cual le da mucho poder de elección al cliente lo que se convierte en un problema al momento de ofertar.

Amenaza de ingresos por productos secundarios.

Es de muy poco preocupante este punto, debido a que los productos y servicios que se ofrecen son exigencias de los bomberos a nivel mundial, los extintores y demás equipos que se encuentran dentro de la hoja de servicios pueden evolucionar o mejorar la tecnología.

La rivalidad entre los competidores.

El sector al momento se encuentra en una etapa donde existe una gran cantidad de competidores y al momento de concursar para la obtención de contratos se vuelve un poco más difícil su adjudicación por la gran cantidad de ofertas que existen.

3.6 Análisis de Atractividad de la Industria

El análisis se basara en las 5 fuerzas de Porter, que ayudaran a determinar el nivel de la atractividad de la industria.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Tabla 3: Análisis de la Atractividad de la Industria

FACTOR	%	REDUCE			NIVELADA			INCREMENTA				JUSTIFICACIÓN
		1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Poder de Clientes	25%				4						1	Es nivelada baja, debido a que finalmente el cliente es quien decide si comprar o no el producto, o si se ajusta a sus necesidades actuales
Poder de Proveedores	10%							7			0.7	Con respecto a los proveedores, la decisión la toma la compañía de acuerdo a las ofertas y paquetes que más convenga.
Amenaza de nuevos ingresos	15%					5					0.75	Es nivelada, la industria es de fácil acceso y los competidores pueden proliferar.
Presión de productos	20%					5					1	Dentro de la industria los productos sustitutos pueden ser diversos entre uno de los que ejercen

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

sustitutos												mayor presión
Rivalidad entre competidores	30%						6				1.8	Al existir muchas empresas dedicadas a este tipo de negocios no es posible establecer un líder o líderes absolutos del mercado, la industria es fragmentada
Atractividad	100%										5.25	
Conclusión	ATRACTIVIDAD NIVELADA 5,25 = 5											

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

3.7 Análisis de Madurez de la Industria

Tabla 4: Análisis de la madurez de la industria

FACTOR	EMBRIÓNICA	CRECIMIENTO	MADUREZ	ENVEJECIMIENTO	JUSTIFICACIÓN
Demanda	X				Los consumidores tienden cada vez a demandar productos diferentes y que satisfagan sus necesidades, buscando alternativas diferentes en el mercado.
Lealtad Clientes				X	Esta industria se mueve gracias a la publicidad que intenta de cualquier manera captar clientes fieles a su marca, debido a esto se establecen en ciertos casos lazos fuertes entre consumidores y marcas ya posicionadas en el mercado.
Precios			X		Al ser una industria que cuenta con diversas empresas dedicadas al negocio y que apunta a un mercado sectorizado, se establecen precios fijos acorde al mercado.
Participantes		X			Poco a poco se incrementan los negocios ofreciendo diversidades de productos y

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

					servicios con mejoras en calidad.
Participaciones		X			No existe un líder marcado en la industria, es relativa.
Línea de Productos			X		La línea de productos es estandarizada, las empresas en su gran cantidad ofrecen la misma línea de servicios y productos.
Tecnología			X		Los procesos son sencillos pero hoy en día existen maquinas sofisticadas y totalmente automatizadas que ayudan a la industria reducir costos de producción. Y cada día la optimización de las mismas es un beneficio adicional para la industria.
Función Clave			X		El mercado es el motor actual de la industria, se desarrollan los productos y servicios en base a los nichos de mercados inexplorados y en base a las características de nuestro mercado meta.
Riesgo			X		El riesgo que corre este tipo de industria es medio ya que es un negocio rentable, solo hay que cubrir parámetros de calidad, estrategias publicitarias para segmentar y posicionar el producto.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Conclusión:

Como conclusión del análisis de madurez podemos mencionar que la industria se encuentra en una etapa transitoria de crecimiento a madurez; algunas variantes de negocio en este mercado están en una competencia permanentemente muy agresiva, es así que podemos aprovechar lo integral de nuestro servicio y poder explotarlo.

Capitulo 4. Metodología de Investigación

4.1 Enfoque y tipo de investigación

Utilizaremos el método cuantitativo con encuestas realizadas a personas que se encuentren situadas en la zona céntrica del norte de Guayaquil y también se realiza una investigación exploratoria, con técnicas cualitativas, entrevistando a propietarios de negocios del segmento.

4.2 Método de investigación

Utilizaremos el método cuantitativo con encuestas realizadas a personas que se encuentren situadas en la zona céntrica del norte de Guayaquil y también se realiza una investigación exploratoria, con técnicas cualitativas, entrevistando a propietarios de negocios del segmento.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Tipo de investigación

Cuantitativo.-

Por medio de este método podremos recolectar los datos necesarios para poder evaluar y estudiar la si el proyecto planteado cuenta con una viabilidad favorable, debido a que se podrán conocer las diferentes carencias que existen actualmente en el mercado de la Seguridad Industrial y electrónica, el cual es muy extenso y de mucha competencia.

Herramientas:

Encuestas.-

Las cuales ayudarán a recabar la información necesaria para poder medir de manera correcta y con un mínimo error si la creación de la empresa es viable y rentable y permitirá conocer con mayor exactitud cuáles son las diferentes necesidades que se encuentran actualmente en el mercado.

Para poder conocer cuántos negocios activos se encuentran actualmente en la ciudad de Guayaquil, se acudió a las páginas web del Servicio de Rentas Internas (SRI) y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Entrevistas.-

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Permiten conocer de mejor manera la manera de pensar de los propietarios y /o administradores de negocios locales en relación a la Seguridad Industrial y Electrónica.

4.3 Población y muestra

Consideramos dentro de Guayaquil el sector industrial y comercial, donde se encuentra nuestro mercado meta, existen registradas **30.667** empresas las cuales van a ser tomadas como universo para el cálculo de la muestra.

Fórmula para el cálculo de la muestra	
Muestra para poblaciones finitas.	
$n =$	$\frac{P * Q * Z^2 * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$

$n =$	$\frac{(0.07) (0.03) (2,17^2)(30667)}{((30667)(0.07^2)) + ((2,17^2)(0.07)(0.03)}$
n= 201 encuestas	

Población Universo (N)	30667
Error muestral (E)	0.07
Proporción de éxito (P)	0.7
Porporción de fracaso (Q)	0.03
Valor para confianza (Z) (1)	2.67
Tamaño de la muestra	201

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

5) En caso de que la respuesta anterior haya respondido SI ¿A que periodo de tiempo responde su presupuesto?

Mensual

Trimestral

Semestral

Anual

Otro _____

6) En caso de que la respuesta 4 haya respondido SI ¿Dentro de que rango de los siguientes mencionados se encuentra el presupuesto de su empresa?

\$300 - \$500

\$501 - \$ 800

\$801 - \$1000

\$ 1001 – en adelante

7) ¿Con que frecuencia realiza usted el recambio de los equipos de seguridad industrial, seguridad electrónica y seguridad personal?

___ Semanalmente

___ Mensualmente

___ Trimestralmente

___ Semestralmente

___ Anualmente

Otro _____

8) En una escala del 1 al 5(siendo 1 nada y 5 totalmente satisfecho) podría calificar ¿Qué tan satisfecho se encuentra con su actual proveedor de estos servicios?

1 2 3 4 5

9) Puede usted ordenar en orden de prioridad (siendo 1 el menos prioritario y 5 el de mayor prioridad) ¿En base a qué toma usted la decisión de escoger a un proveedor?

___ Precio

___ Rapidez de Cumplimiento

___ Servicio

___ Calidad de productos

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

10) ¿Con que sistemas/equipos cuenta usted en su empresa?

- Extintores
- Sistema de alarma contra incendios
- Sistema de red de tuberías de agua presurizada
- Cámaras de seguridad
- Control de acceso
- Señalización

Capitulo 4. Análisis y discusión de resultados

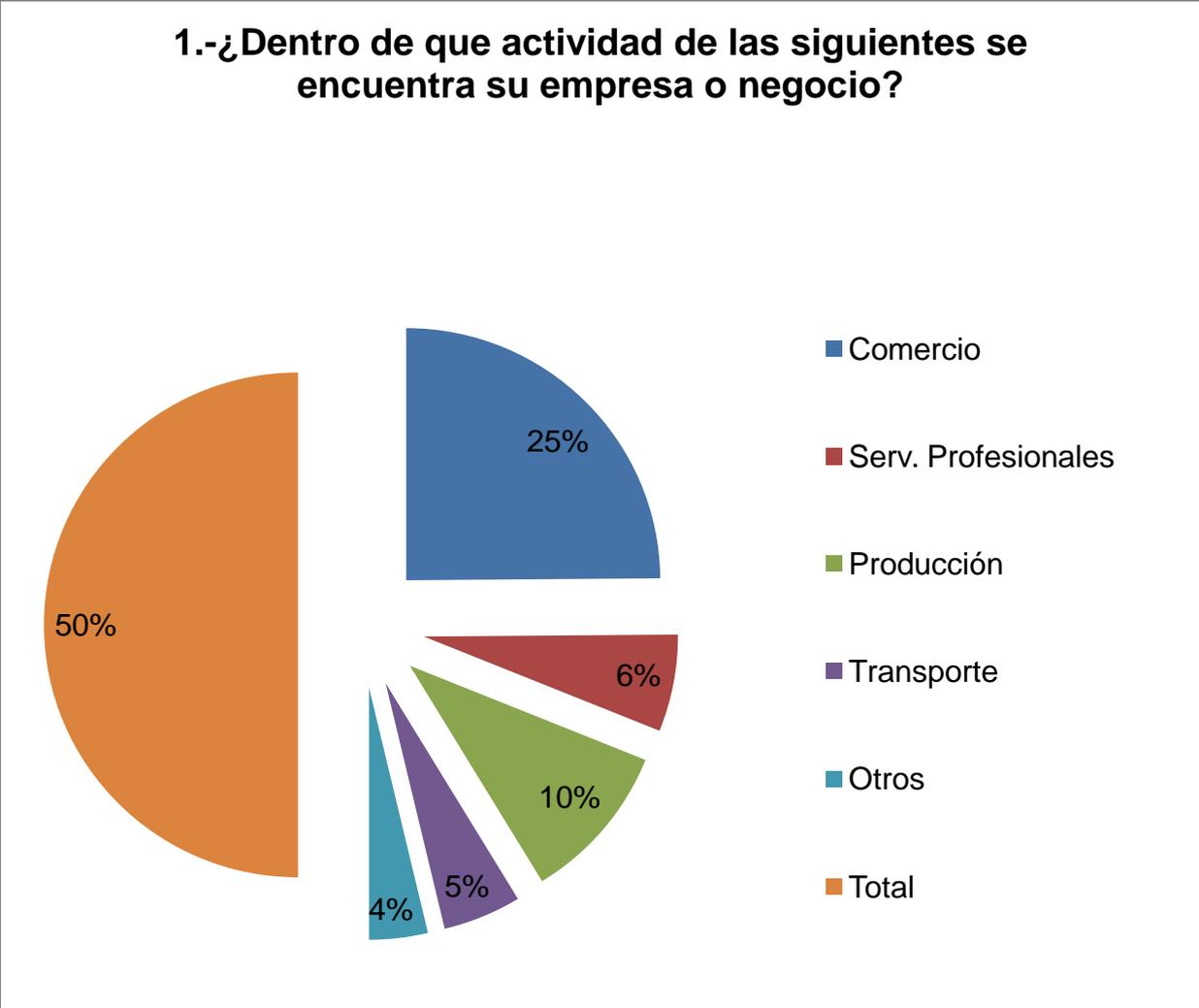


Gráfico 1: Encuesta pregunta 1

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Se considera de vital importancia saber a qué tipo de clientes vamos a ofrecer sus productos en la mayoría, ya que esto nos permite tener más claro que productos van a tener mayor rotación y para tener en cuenta al momento de lanzar promociones que van a ser más específicas hacia la mayoría de los clientes.

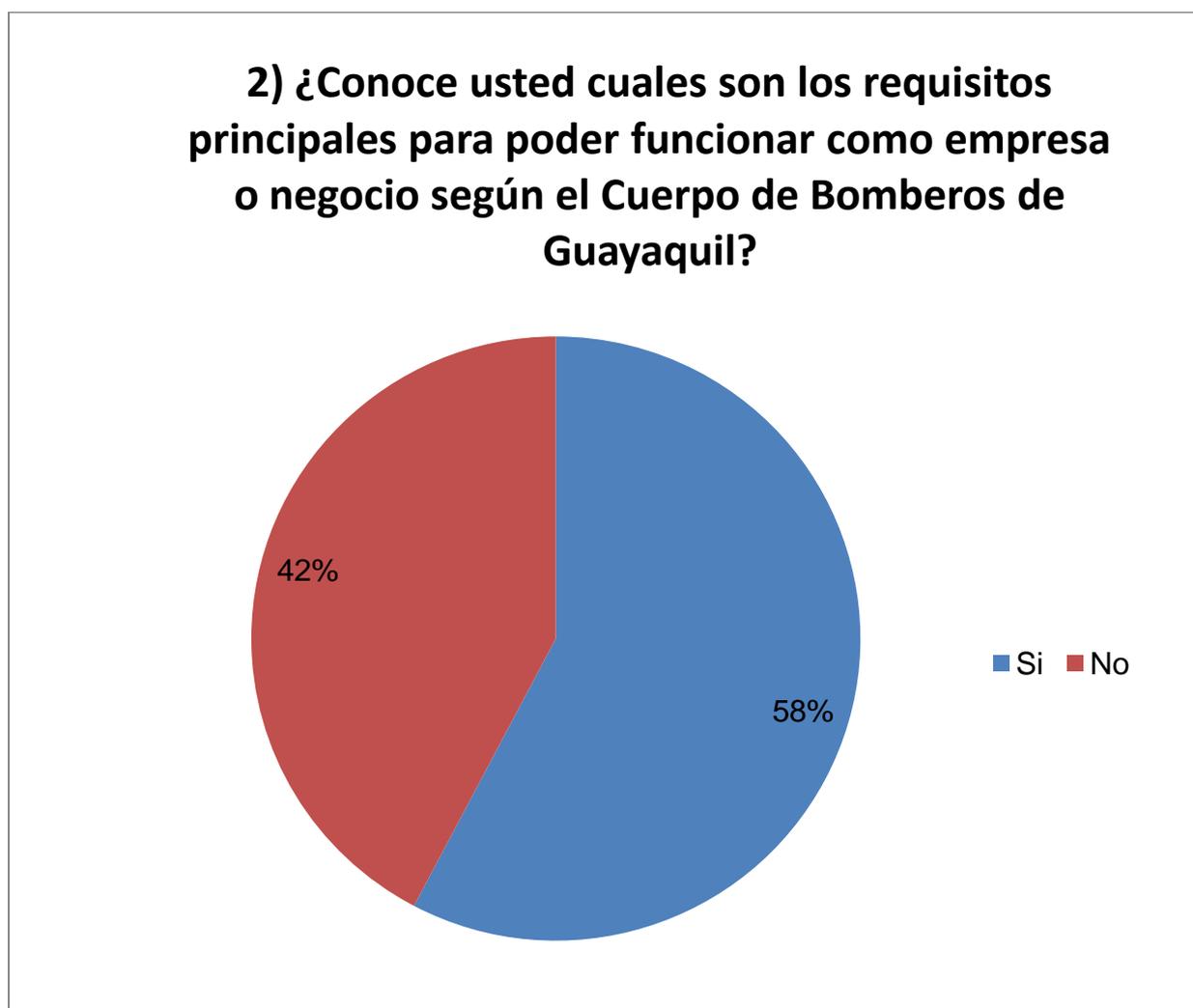


Gráfico 2: Encuesta pregunta 2

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

En esta pregunta se recaba información necesaria, ya que muchas personas que son propietarios de negocios, no tienen conocimiento de los equipos o sistemas que deben tener para poder funcionar debidamente y no ser clausurados.

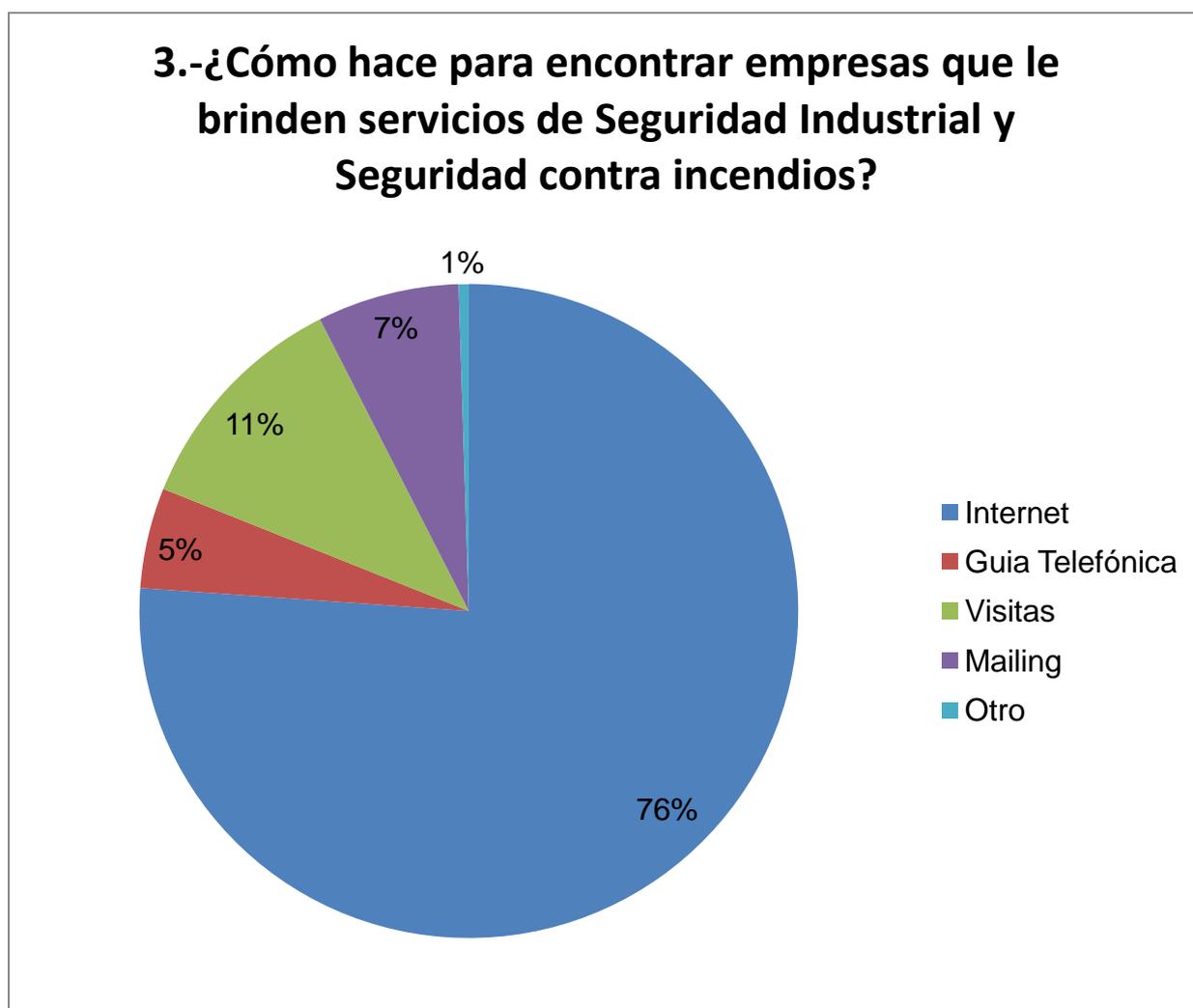


Gráfico 3: Encuesta pregunta 3

La idea de promocionar la empresa es que sea vista por la mayoría de nuestro público objetivo, el cual tiene una clara preferencia por buscar en internet a empresas que le puedan proveer los diferentes servicios de Seguridad Industrial y

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Electrónica, por lo tanto esto nos indica que la pagina web debe ser lo más atractiva posible para poder llamar la atención del público objetivo.

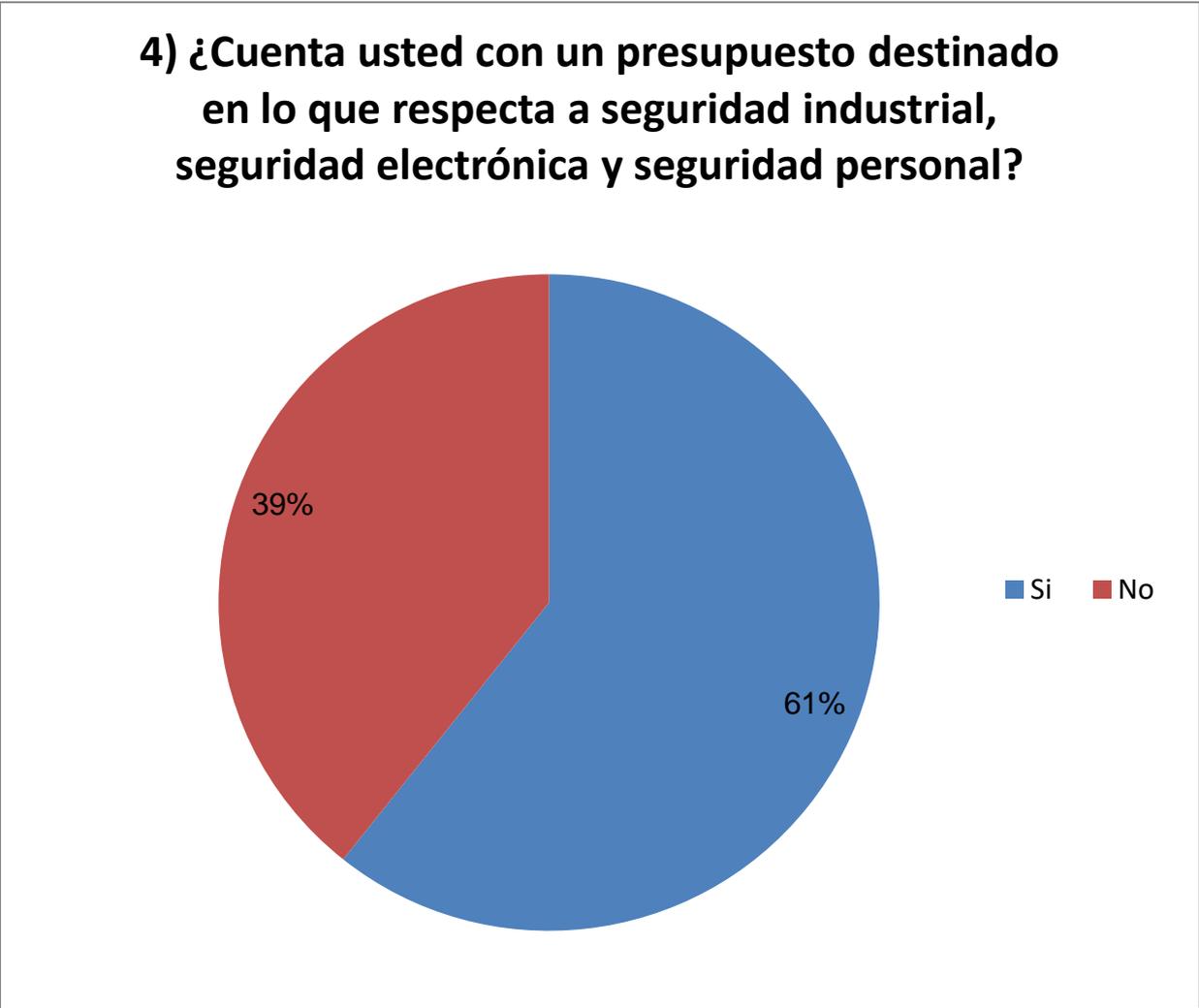


Gráfico 4: Encuesta pregunta 4

Esta pregunta nos deja resultados muy atractivos, donde la mayoría de las empresas cuentan con un presupuesto destinado netamente para Seguridad Industrial y Seguridad Electrónica, mientras que el 39% (perteneciente a locales

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

comerciales y mini markets) nos indica que no, debido a que las exigencias para ellos son menores.

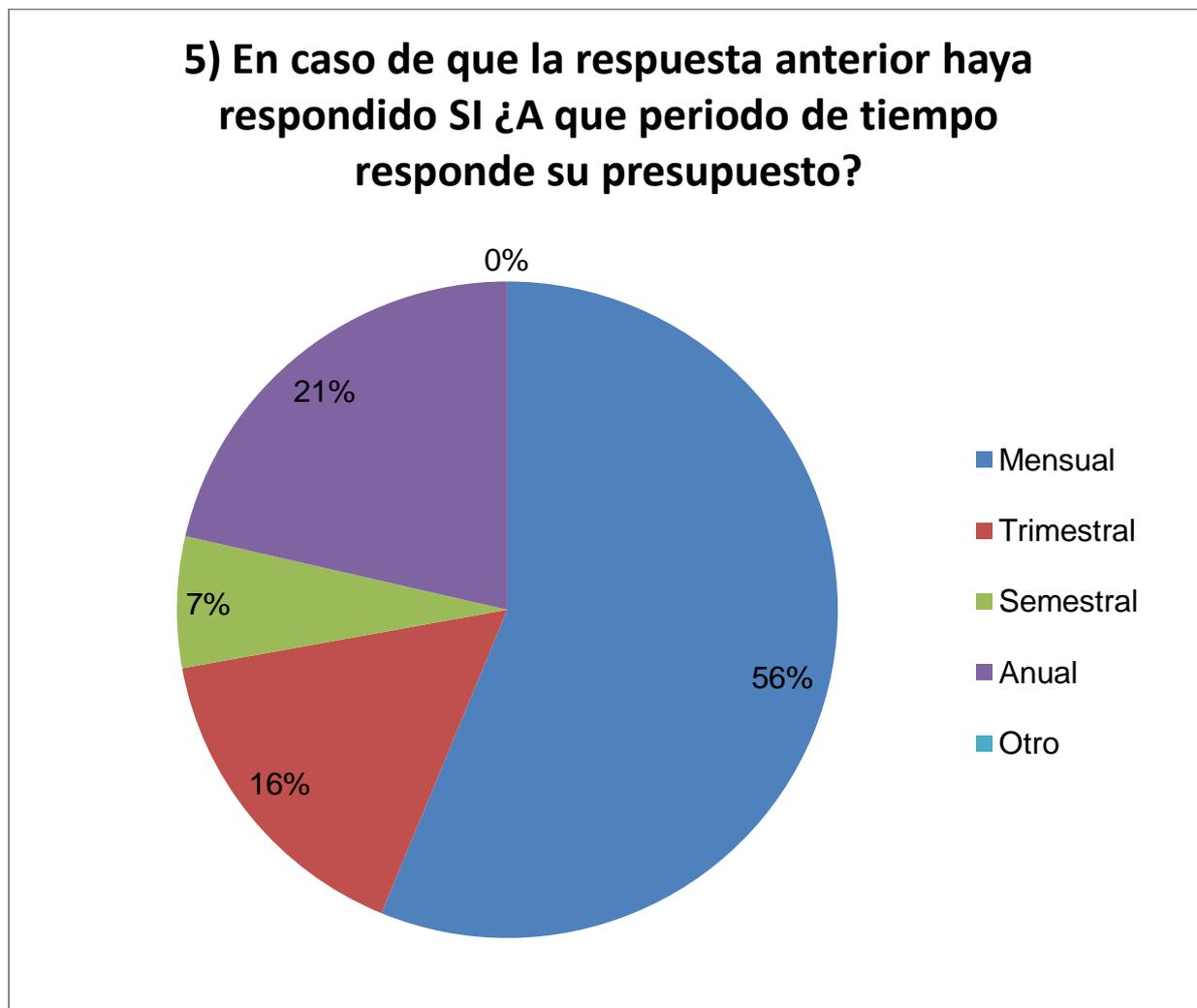


Gráfico 5: Encuesta pregunta 5

Existe una clara tendencia de que los presupuestos generalmente son usados mensual o anualmente de acuerdo al uso de los objetos o a normativas de la empresa.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

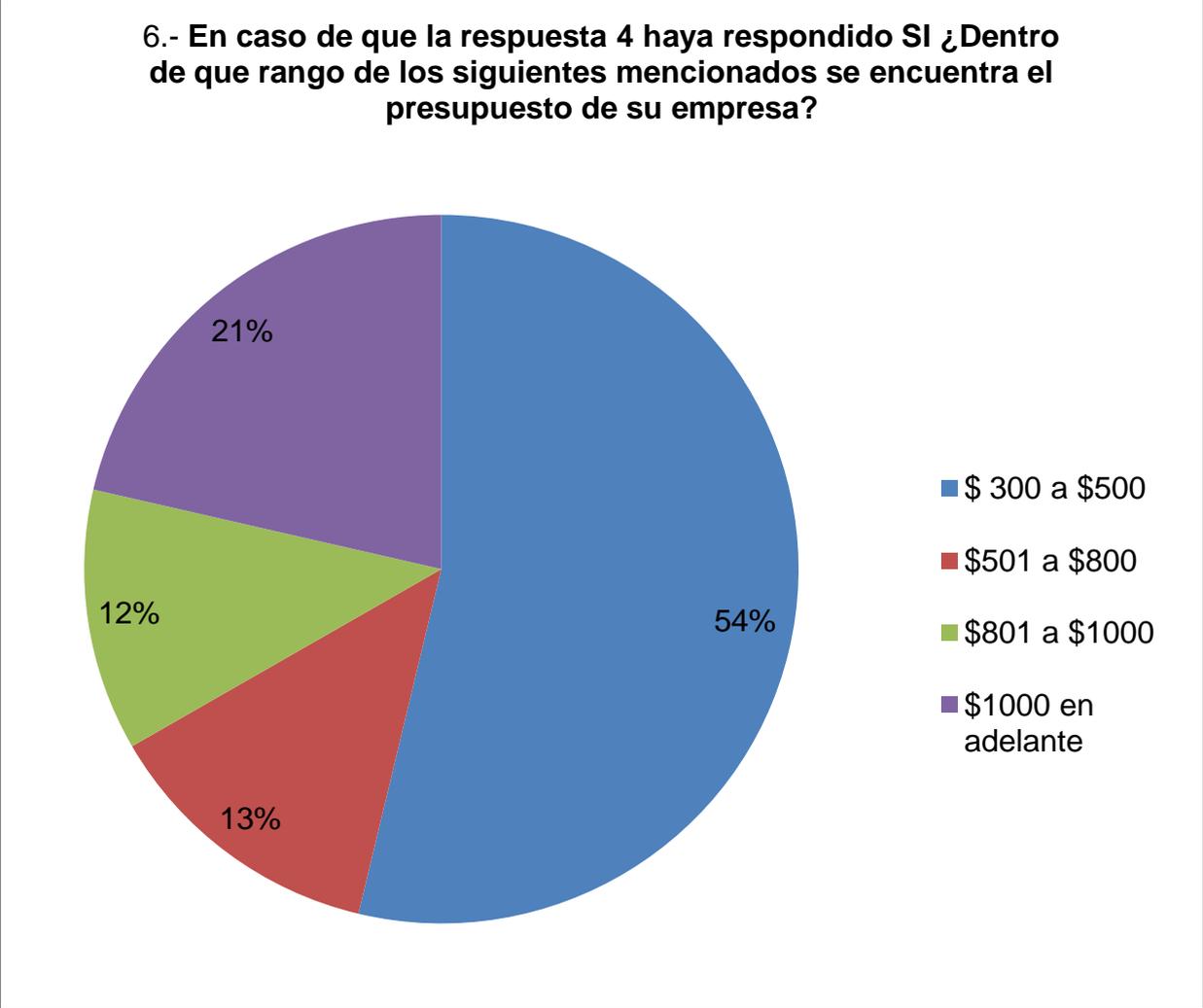


Gráfico 6: Encuesta pregunta 6

Generalmente las empresas que contaban con presupuestos mensuales son las que en un 54% respondieron que su presupuesto está dentro del rango de \$300 a \$500, y las personas que respondieron que gastaban su presupuesto anualmente son el 26% que respondieron que se encontraba de \$1000 en adelante.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.



Gráfico 7: Encuesta pregunta 7

La tendencia del recambio de los equipos contra incendio es de hacerlo anualmente, y los productos que responden generalmente a este comportamiento son los extintores, lámparas de emergencia, mantenimiento de sistemas de alarmas, cámaras de seguridad, etc.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

8.- En una escala del 1 al 5 (siendo 1 nada y 5 totalmente satisfecho) podría calificar ¿Qué tan satisfecho se encuentra con su actual proveedor de estos servicios?

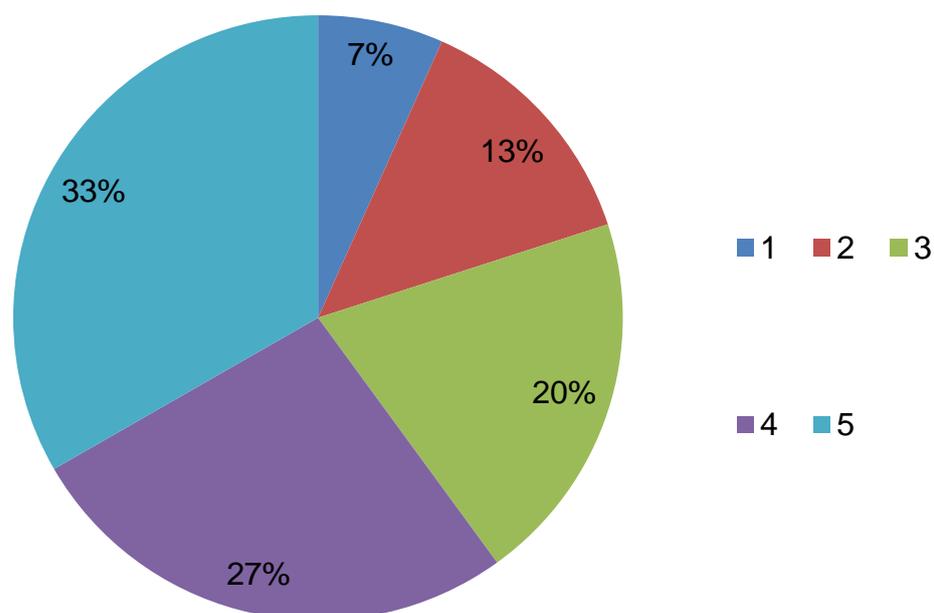


Gráfico 8: Encuesta pregunta 8

Se puede decir que la mayoría de los encuestados se encuentran en un nivel de satisfacción entre 3 – 4 – 5 lo cual nos permite realizar un análisis importante, es muy difícil entrar a competir a lugares donde se encuentran satisfechos, hay que utilizar una estrategia de precios para poder ganar estos clientes.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

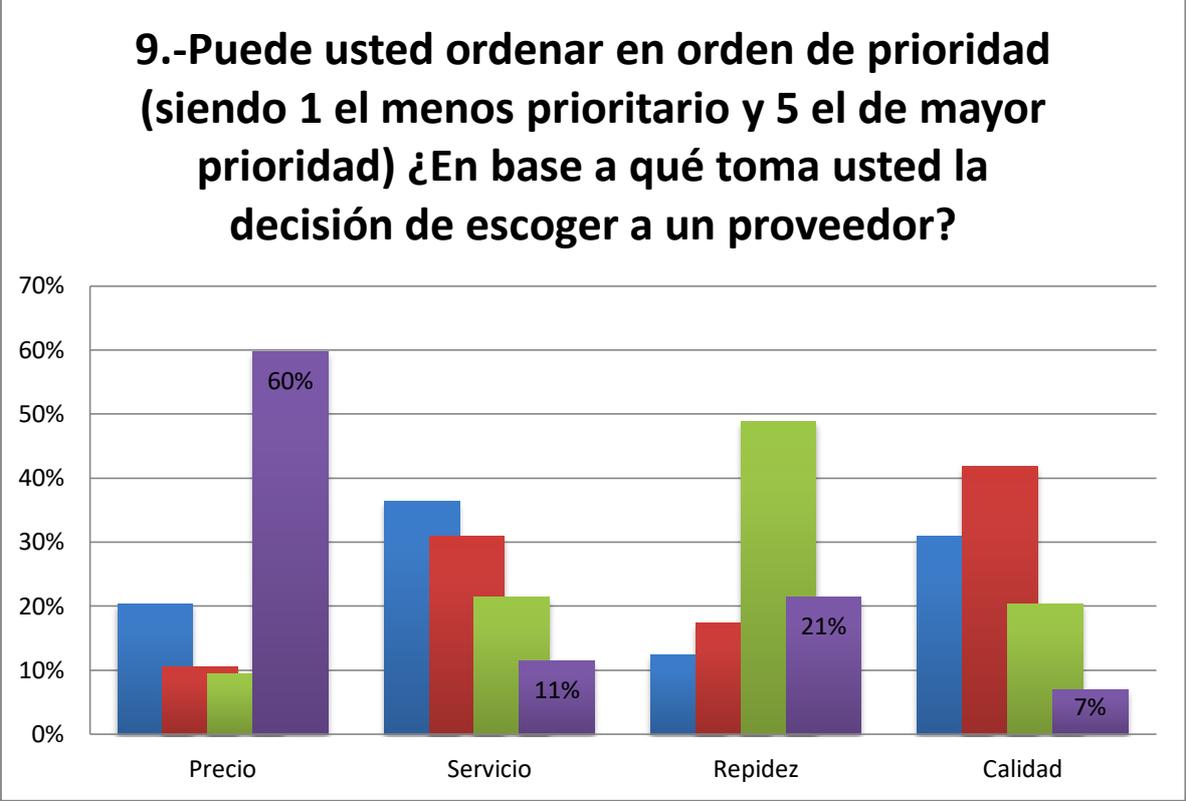


Gráfico 9: Encuesta pregunta 9

En la actualidad la mayoría de las empresas basan sus decisiones de compra en relación al precio, premisa respaldada por un 60% de encuestados, lo cual es una mayoría con amplia diferencia sobre las demás opciones.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

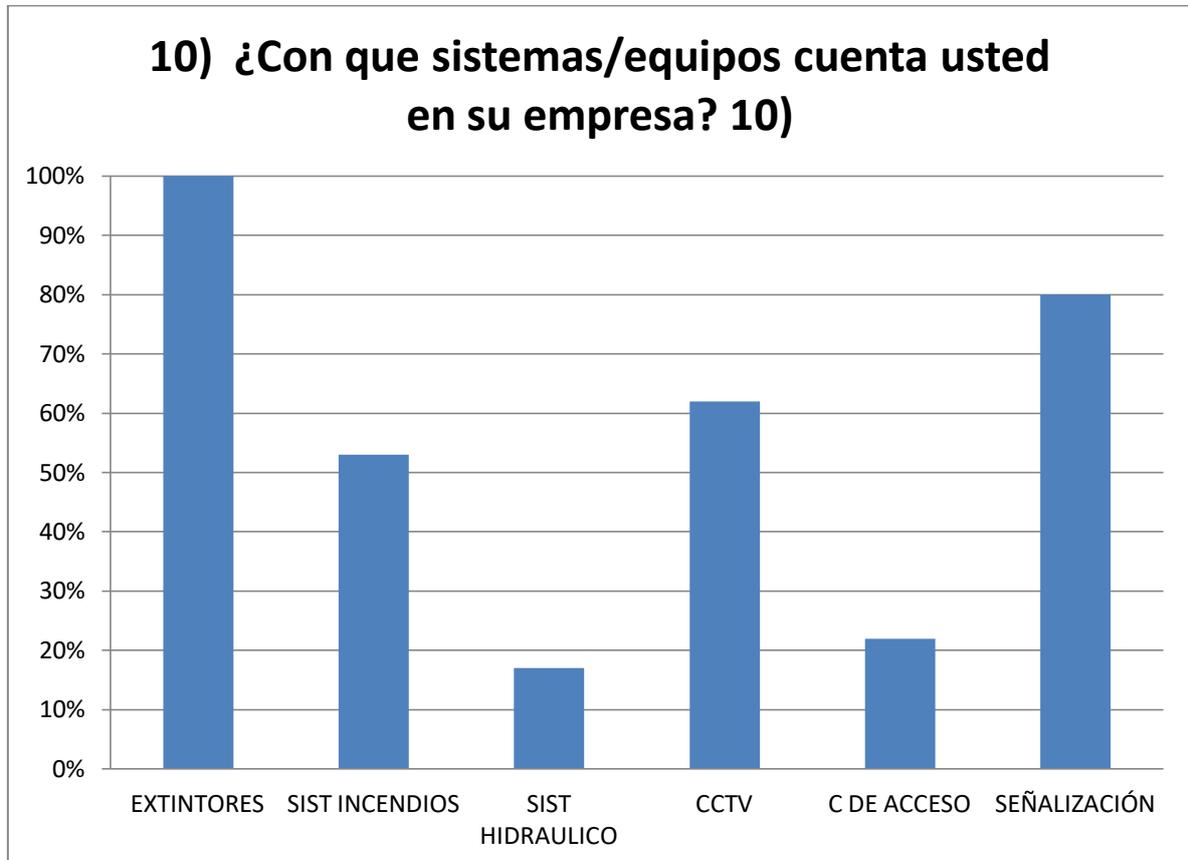


Gráfico 10: Encuesta pregunta 10

Esta pregunta es de vital importancia para saber con qué equipos cuentan las diferentes empresas encuestadas y cuáles no. Nos sirve para saber a cuántos podemos llegar con servicios o productos como recargas de extintores, venta o mantenimiento de sistemas de alarma, vigilancia, señalización, sistemas contra incendios.

El resultado más importante radica en que hay mucho por hacer aún en todas las empresas o negocios de la ciudad de Guayaquil.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Capitulo 5. La propuesta

5.1 Resumen Ejecutivo

En la actualidad es de conocimiento público que las exigencias para obtener los permisos de funcionamiento de una empresa, local comercial y hasta mini market se debe cumplir con ciertos requisitos básicos que impone el Cuerpo de Bomberos para salvaguardar la integridad tanto de las personas que laboran en esos lugares como el de los visitantes.

Por lo que se ha considerado crear una empresa la cual brinde soluciones integrales a las normativas del Cuerpo de Bomberos, porque decimos integrales, la idea de la compañía es que pueda ofrecer los productos y servicios necesarios para cumplir con las exigencias y poder funcionar sin inconveniente alguno.

Los productos y servicios son los siguientes:

- Venta, recarga y mantenimiento de extintores.
- Instalación y mantenimiento de sistemas electrónicos de alarma y vigilancia.
- Instalación y mantenimiento de sistemas hidráulicos contra incendios.
- Señalización industrial y vial.
- Trabajos de metalmecánica.

La naturaleza del negocio es de una inversión relativamente baja y de pronta recuperación en comparación con las ganancias que se pueden llegar a obtener con el tiempo, se estima que al tercer año de haber iniciado las actividades se haya

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

recuperado el 100% de la inversión y se empiece a ver ganancias mayores para poder cumplir con las expectativas de cualquier inversor.

Se contará con un equipo capacitado y de mucho conocimiento del mercado para poder ejecutar el plan de negocios el cual ambiciosamente se ha planteado. Se considera que es un proyecto que será éxitos, hay números que los respaldan y se van a presentar a continuación.

5.2. Análisis situacional y/o del entorno

Actualmente el mercado ecuatoriano se encuentra con una economía un tanto retraída debido a la cantidad de cambios que se generaron políticamente en el último año, si bien es cierto el FMI (Fondo Monetario Internacional) le proyecta un crecimiento económico, de acuerdo a la entidad se prevé que el crecimiento del país en su PIB será del 0,6% (crecimiento de la región 0,2%) al país en este 2018 se encuentra en situación de falta de circulante y de inversiones fuertes, lo cual puede afectar al negocio planteado ya que los trabajos a realizar serán mas escasos y la lucha por adjudicárselos será extremadamente fuerte, decisiones que los clientes van a tomar en base a precios y servicios, en lo cual hay que basarse para llegar a crecer como empresa en el año.

Se augura que la economía nacional se va a recuperar a finales del 2018, principalmente gracias a la intervención de la empresa privada. El bajo precio del petróleo y la no búsqueda de formas de diversificar la economía hacen que el país dependa nuevamente de la deuda externa.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Además de los recortes en el gasto público, existe una muy baja y casi inexistente inversión extranjera que agrava la situación del país, ya que se reduce de manera alarmante la formación bruta de capital, lo que afecta directamente a falta de rotativo en el territorio nacional, falta de empleo y reduce fuertemente el consumo en el mercado ecuatoriano.

5.3 Planteamiento estratégico

5.3.1 Objetivos estratégicos.

- Elaborar estrategias de promoción y de publicidad para promover e impulsar el consumo de nuestros servicios productos.
- Estructurar un calendario para cumplir con las estrategias de marketing, esto nos permitirá posicionar nuestra marca y nuestros servicios en la mente de los consumidores.
- Segmentar el mercado, encontrar nuestro nicho e identificar sus preferencias ante el producto y el servicio que ofrecemos.
- Elaborar estrategias que permitan fidelizar al cliente, y que nuestra marca sea recordada como un concepto innovador en soluciones de seguridad industrial y electrónica.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

5.3.2 Estrategia de producto

Figura 5: Servicios Proingo



En las imágenes se muestra los productos que Proingo ofrece en su totalidad al mercado Guayaquileño, estos brochures servirán para ser entregados como volantes digitales en campañas de mailing o impresos en visitas que se realicen a diferentes empresas.

Se realizará una campaña en redes sociales, con un fan page en Facebook, donde los usuarios pueden interactuar en línea con la empresa donde puedan participar por ordenes de consumo o de de valores bajos.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Figura 6: Facebook Fan page



Debido a que el principal motor de búsqueda de los posibles clientes es el internet, se creara una página web donde se podrán hacer consultas de precios y en un futuro hasta pedidos con empresas que se hayan convertido en clientes fieles y obtengan un código para poder comprar en línea.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE

Figura 7: Pagina web



5.3.3 Estrategia de producto

Se comercializará una gran cantidad de productos y servicios relacionados directamente con el giro del negocio, los cuales serán de excelente calidad comercial con su respectiva garantía por defectos de fabricación. Estos productos y servicios son de gran aporte e importancia para las diferentes organizaciones que los adquieran ya que son necesarios para cumplir con los requisitos del Cuerpo de Bomberos.

5.3.4 Estrategia de precio

Se manejarán precios de atractivos en relación al mercado, debido al stock que se va a obtener, se comprará en cantidades significativas lo cual nos permite ganar descuentos con los proveedores nacionales.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

5.3.5 Estrategia de plaza

Con la idea de tener siempre a disposición del consumidor los productos, se pondrá a disposición un local comercial donde se podrán exhibir de manera profesional los productos y servicios que se ofrecen.

Se realizarán visitas a diferentes empresas ofreciendo los productos y servicios y de la misma manera al momento de entregar mercadería será entregada en donde el cliente lo solicite.

5.3.6 Estrategia de promoción

Una de las estrategias que más se usaran no son los descuentos, más bien serán los obsequios de productos que nos signifiquen costos muy bajos y sean representativos para el cliente, un ejemplo claro de esto sería: Por la compra de un extintor PQS de 10 libras, se obsequiará el soporte para el mismo y el rótulo respectivo, lo cual es solicitado por las autoridades.

5.3.6 Análisis de la competencia

Se realizará publicidad por redes sociales la cual tiene un costo muy bajo en relación a la publicidad convencional y esto nos permitirá llegar a nuestro grupo objetivo de mejor manera.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Según datos recogidos en base a preguntas a expertos en el tema se conoce que en Guayaquil se pueden encontrar un aproximado de 200 empresa que se dedican formal o informalmente a la venta, recarga y mantenimiento de equipos contra incendios (extintores), de las cuales hay un máximo de 5 que los referentes o reconocidas como competencia leal y sería.

Competencia que es importante estudiarla y analizar sus propuestas para poder competir y ganar espacio en el mercado.

Estas empresas son:

- Veseind
- Ventas y Recargas Jurado
- Tecsind
- Ecuasir
- Sumiseg

Las cuales en general manejan un precio de mercado estable y eso se convierte en su principal propuesta de valor, el precio. Luego de eso al ser empresas que son de renombre en el mercado de seguridad contra incendios transmiten confianza dentro de sus consumidores. El problema de estas empresas es que no ofrecen servicios integrales.

Es de vital importancia saber que los clientes en su mayoría escogen a su proveedor de servicios de acuerdo al precio que les convenga. A pesar de existir muchas otras variables para escoger un proveedor como seguridad, confianza,

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

conocimiento de su metodología de trabajo. En su mayoría las empresas determinan sus proveedores en base a los precios más bajos (más convenientes).

5.3.7. Segmento de Mercado

En referencia al universo de clientes de la empresa, podemos decir que nuestro segmento va desde la empresa o negocio más pequeño, hasta la empresa más grande dentro de la ciudad de Guayaquil.

Una de las ventajas de este negocio es que los productos y servicios ofrecidos por Proingo no son un deseo del consumidor, sino que se han convertido en un requisito para obtener los respectivos permisos de funcionamiento, lo cual se convierte en una ventaja, ya que se dispone de un universo enorme de clientes.

5.4. Propuesta de Valor

Proingo ofrecerá al mercado guayaquileño servicios completos e integrales, la mayoría de las empresas que se dedican a la seguridad contra incendios en Guayaquil (pequeñas) se dedican única y exclusivamente a la venta, recarga y mantenimiento de extintores. La idea de Proingo es poder cumplir con todas las necesidades del cliente en lo que respecta a seguridad industrial.

Las exigencias más comunes del ente regulador son:

- Recarga de extintor o extintores
- Iluminación de emergencia
- Señalización informativa y de evacuación
- Sistemas electrónicos de detección contra incendios

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

- Sistemas hidráulicos para combate de inicios de incendios

Proingo se encuentra en la capacidad de cumplir con todos estas exigencias con el fin de ser una empresa que brinde soluciones integrales a sus clientes.

5.5. Evaluación y control de la propuesta

5.5.1 Ingresos Projectados

Para determinar el supuesto de capacidad de artículos vendidos por año se realizo el siguiente cálculo:

Tabla 5: Capacidad real

CAPACIDAD REAL	
Días por año	220
Horas por día	8
Total horas anuales	1760
Ineficiencia 10%	176
Horas totales anuales	1584
Venta por hora	2
Venta anual real	3168

Tabla 6: Ingresos proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES	3.168	3.321	3.481	3.649	3.824

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

PRECIO	\$ 68,35	\$ 69,29	\$ 70,25	\$ 71,22	\$ 72,20
INGRESOS	\$ 216.533	\$ 230.102	\$ 244.521	\$ 259.844	\$ 276.127

Para poder llegar a tener un valor de ingresos y poder proyectarlo a 5 años para medir que tan rentable podría ser el proyecto se estableció un valor promedio de todos los productos y se estableció una cantidad de artículos vendidos de acuerdo a capacidad de venta anual según las horas laboradas, esto nos da como resultado una cifra mensual alcanzable y real para poder cumplir con el objetivo que es establecerse y crecer como compañía.

5.5.2 Inversiones de capital

Tabla 7: Inversión de capital

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
EDIFICIO			
Local Comercial	1	\$ 51.900	\$ 51.900
MAQUINARIAS Y EQUIPOS			
Trasvasadora para recarga de extintores	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500
Sacos de PQS (15)	1	\$ 500,00	\$ 500
Botella de Nitrógeno	1	\$ 250,00	\$ 250
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	1	\$ 600,00	\$ 600
Archivadores	1	\$ 450,00	\$ 450
Repisas de aluminio y vidrio	1	\$ 400,00	\$ 400
Aire acondicionado	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

Mesas de trabajo	1	\$ 300,00	\$ 300
Artículos de oficina	1	\$ 250,00	\$ 250
Papelería	1	\$ 250,00	\$ 250
Extractor de aire	1	\$ 200,00	\$ 200
EQUIPOS DE COMPUTACION			
Laptop	2	\$ 400	\$ 800
Impresora	1	\$ 400	\$ 400
TOTAL			\$ 59.800

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EDIFICIO	\$ 51.900	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 3.250	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.450	\$ 1.000	\$ 0	\$ 1.000	\$ 0
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 1.200	\$ 0	\$ 0	\$ 1.200	\$ 0
TOTAL INVERSIONES	\$ 59.800	\$ 2.000	\$ 1.000	\$ 3.200	\$ 1.000

En este cuadro se muestra la Inversión total de capital y renovación de inversión que se debe hacer para poder sacar adelante el proyecto. Podemos encontrar que se adquiere un local comercial el cual permite poder instalar la maquinaria para la recarga de los extintores y además contará con espacio suficiente para poder mantener el stock en condiciones optimas de bodegaje.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Se encuentran también los diferentes muebles, enseres y equipos necesarios para poder iniciar el negocio de manera correcta y lograr obtener los resultados esperados.

5.5.3 Tabla de amortización

Tabla 8: Tabla de amortización

PLAZO	INTERÉS	CAPITAL	DIVIDENDO	SALDO
0				\$ 46.332
1	\$ 298,07	\$ 635,17	\$ 933,24	\$ 45.696
2	\$ 293,98	\$ 639,26	\$ 933,24	\$ 45.057
3	\$ 289,87	\$ 643,37	\$ 933,24	\$ 44.414
4	\$ 285,73	\$ 647,51	\$ 933,24	\$ 43.766
5	\$ 281,56	\$ 651,68	\$ 933,24	\$ 43.115
6	\$ 277,37	\$ 655,87	\$ 933,24	\$ 42.459
7	\$ 273,15	\$ 660,09	\$ 933,24	\$ 41.799
8	\$ 268,90	\$ 664,34	\$ 933,24	\$ 41.134
9	\$ 264,63	\$ 668,61	\$ 933,24	\$ 40.466
10	\$ 260,33	\$ 672,91	\$ 933,24	\$ 39.793
11	\$ 256,00	\$ 677,24	\$ 933,24	\$ 39.116
12	\$ 251,64	\$ 681,60	\$ 933,24	\$ 38.434
13	\$ 247,26	\$ 685,98	\$ 933,24	\$ 37.748
14	\$ 242,85	\$ 690,40	\$ 933,24	\$ 37.058
15	\$ 238,40	\$ 694,84	\$ 933,24	\$ 36.363

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

16	\$ 233,93	\$ 699,31	\$ 933,24	\$ 35.663
17	\$ 229,43	\$ 703,81	\$ 933,24	\$ 34.960
18	\$ 224,91	\$ 708,33	\$ 933,24	\$ 34.251
19	\$ 220,35	\$ 712,89	\$ 933,24	\$ 33.538
20	\$ 215,76	\$ 717,48	\$ 933,24	\$ 32.821
21	\$ 211,15	\$ 722,09	\$ 933,24	\$ 32.099
22	\$ 206,50	\$ 726,74	\$ 933,24	\$ 31.372
23	\$ 201,83	\$ 731,41	\$ 933,24	\$ 30.641
24	\$ 197,12	\$ 736,12	\$ 933,24	\$ 29.905
25	\$ 192,39	\$ 740,86	\$ 933,24	\$ 29.164
26	\$ 187,62	\$ 745,62	\$ 933,24	\$ 28.418
27	\$ 182,82	\$ 750,42	\$ 933,24	\$ 27.668
28	\$ 178,00	\$ 755,25	\$ 933,24	\$ 26.912
29	\$ 173,14	\$ 760,11	\$ 933,24	\$ 26.152
30	\$ 168,25	\$ 765,00	\$ 933,24	\$ 25.387
31	\$ 163,32	\$ 769,92	\$ 933,24	\$ 24.617
32	\$ 158,37	\$ 774,87	\$ 933,24	\$ 23.843
33	\$ 153,39	\$ 779,85	\$ 933,24	\$ 23.063
34	\$ 148,37	\$ 784,87	\$ 933,24	\$ 22.278
35	\$ 143,32	\$ 789,92	\$ 933,24	\$ 21.488
36	\$ 138,24	\$ 795,00	\$ 933,24	\$ 20.693
37	\$ 133,12	\$ 800,12	\$ 933,24	\$ 19.893

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

38	\$ 127,98	\$ 805,26	\$ 933,24	\$ 19.087
39	\$ 122,80	\$ 810,45	\$ 933,24	\$ 18.277
40	\$ 117,58	\$ 815,66	\$ 933,24	\$ 17.461
41	\$ 112,33	\$ 820,91	\$ 933,24	\$ 16.640
42	\$ 107,05	\$ 826,19	\$ 933,24	\$ 15.814
43	\$ 101,74	\$ 831,50	\$ 933,24	\$ 14.983
44	\$ 96,39	\$ 836,85	\$ 933,24	\$ 14.146
45	\$ 91,01	\$ 842,24	\$ 933,24	\$ 13.304
46	\$ 85,59	\$ 847,65	\$ 933,24	\$ 12.456
47	\$ 80,13	\$ 853,11	\$ 933,24	\$ 11.603
48	\$ 74,65	\$ 858,60	\$ 933,24	\$ 10.744
49	\$ 69,12	\$ 864,12	\$ 933,24	\$ 9.880
50	\$ 63,56	\$ 869,68	\$ 933,24	\$ 9.011
51	\$ 57,97	\$ 875,27	\$ 933,24	\$ 8.135
52	\$ 52,34	\$ 880,90	\$ 933,24	\$ 7.254
53	\$ 46,67	\$ 886,57	\$ 933,24	\$ 6.368
54	\$ 40,97	\$ 892,28	\$ 933,24	\$ 5.476
55	\$ 35,23	\$ 898,02	\$ 933,24	\$ 4.577
56	\$ 29,45	\$ 903,79	\$ 933,24	\$ 3.674
57	\$ 23,63	\$ 909,61	\$ 933,24	\$ 2.764
58	\$ 17,78	\$ 915,46	\$ 933,24	\$ 1.849
59	\$ 11,89	\$ 921,35	\$ 933,24	\$ 927

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

60	\$ 5,97	\$ 927,28	\$ 933,24	\$ 0
----	---------	-----------	-----------	------

En esta tabla se puede da a conocer la cantidad de dinero que será necesaria pedir como crédito a una entidad bancaria para poder poner en marcha el negocio. Se realizará un préstamo a una entidad bancaria estatal a una tasa mínima la cual va a permitir que los dividendos a pagar durante 60 meses sean de un valor alcanzable y razonable para un negocio que está iniciando sus actividades y necesita establecerse en el mercado, conseguir clientes y poder cubrir los gastos que el negocio generará mes a mes. Si bien es cierto el aporte del accionista es importante el valor a solicitar en crédito es de \$46,332 el cual va a necesitar de garantías reales para que pueda ser concedido. En la tabla se puede observar el desglose de cuanto se va a pagar en costo financiero y en capital con cada cuota pagada.

5.5.4 Costos y Gastos Proyectados

Tabla 9: Costos y gastos proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS Y GASTOS					
NOMINA	\$ 45.515	\$ 46.847	\$ 47.493	\$ 48.149	\$ 48.813
GASTOS GENERALES	\$ 131.040	\$ 132.848	\$ 134.682	\$ 136.540	\$ 138.425
TOTAL GASTOS	\$ 176.555	\$ 179.695	\$ 182.175	\$ 184.689	\$ 187.238
DEPRECIACIÓN	\$ 1.070	\$ 1.270	\$ 1.370	\$ 1.570	\$ 1.670
AMORTIZACIÓN	\$ 1.278	\$ 1.278	\$ 1.278	\$ 1.278	\$ 1.278
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.301	\$ 2.669	\$ 1.987	\$ 1.250	\$ 455
TOTAL OTROS	\$ 5.649	\$ 5.217	\$ 4.635	\$ 4.098	\$ 3.402

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

GASTOS					
TOTAL GASTOS	\$ 182.204	\$ 184.912	\$ 186.810	\$ 188.787	\$ 190.640
PUNTO DE EQUILIBRIO					
COSTOS	\$ 37.536	\$ 38.054	\$ 38.579	\$ 39.112	\$ 39.651
COSTOS INDIRECTOS	\$ 144.668	\$ 146.858	\$ 148.231	\$ 149.675	\$ 150.989
TOTAL	\$ 182.204	\$ 184.912	\$ 186.810	\$ 188.787	\$ 190.640
PRECIO UNITARIO	\$ 68,35				
COSTO UNITARIO	\$ 11,85				
PUNTO DE EQUILIBRIO	2.560				
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 175.005				

En este cuadro se puede observar los diferentes gastos y costos en los que el negocio incurre para el correcto funcionamiento del mismo, el cual nos ayuda a determinar el punto de equilibrio en unidades y valor monetario para que el negocio no registre perdidas ni ganancias en su accionar.

5.5.5 Estados de Resultados Projectado

Tabla 10: Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	VENTAS TOTALES	\$ 216.533	\$ 230.102	\$ 244.521	\$ 259.844
COSTOS DIRECTOS	\$ 37.536	\$ 38.054	\$ 38.579	\$ 39.112	\$ 39.651
UTILIDAD BRUTA	\$ 178.997	\$ 192.048	\$ 205.942	\$ 220.733	\$ 236.476
COSTOS INDIRECTOS	\$ 139.019	\$ 141.641	\$ 143.596	\$ 145.577	\$ 147.586
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 39.978	\$ 50.407	\$ 62.346	\$ 75.155	\$ 88.890
DEPRECIACION&AMORTIZACION	\$ 2.348	\$ 2.548	\$ 2.648	\$ 2.848	\$ 2.948
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.301	\$ 2.669	\$ 1.987	\$ 1.250	\$ 455
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 34.329	\$ 45.190	\$ 57.711	\$ 71.057	\$ 85.488
PART TRABAJADORES	\$ 5.149	\$ 6.778	\$ 8.657	\$ 10.659	\$ 12.823

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

IMPUESTO RENTA	\$ 7.003	\$ 8.835	\$ 10.792	\$ 13.288	\$ 15.986
UTILIDAD NETA	\$ 22.177	\$ 29.577	\$ 38.263	\$ 47.111	\$ 56.678

En el estado de resultados proyectados podemos observar que la utilidad neta del ejercicio fiscal anual es realmente atractiva, valor que va a permitir la reinversión del dinero para que el negocio siga su crecimiento, ganando mercado y evolucionando de acuerdo a cómo evoluciona el mercado.

Esta reinversión permitiría que la capacidad de trabajo de Proingo aumente y ayudaría a ganar mercado más velozmente, lo cual sería un gran aporte para que las utilidades siguientes sigan creciendo.

5.5.6 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 11: Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES	\$ 216.533	\$ 230.102	\$ 244.521	\$ 259.844	\$ 276.127
COSTOS DIRECTOS	\$ 37.536	\$ 38.054	\$ 38.579	\$ 39.112	\$ 39.651
COSTOS INDIRECTOS	\$ 139.019	\$ 141.641	\$ 143.596	\$ 145.577	\$ 147.586
FLUJO OPERATIVO	\$ 39.978	\$ 50.407	\$ 62.346	\$ 75.155	\$ 88.890
INGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 66.188	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CREDITO BANCARIO	\$ 46.332				
APORTE PROPIO	\$ 19.856				
EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 89.539	\$ 28.812	\$ 31.648	\$ 38.345	\$ 41.008
INVERSIONES	\$ 66.188	\$ 2.000	\$ 1.000	\$ 3.200	\$ 1.000
PAGO DE DIVIDENDOS	\$ 11.199	\$ 11.199	\$ 11.199	\$ 11.199	\$ 11.199
IMPUESTOS	\$ 12.153	\$ 15.613	\$ 19.449	\$ 23.946	\$ 28.809
FLUJO NO OPERATIVO	-\$ 23.351	-\$ 28.812	-\$ 31.648	-\$ 38.345	-\$ 41.008
FLUJO NETO	\$ 16.627	\$ 21.595	\$ 30.699	\$ 36.810	\$ 47.882
FLUJO NETO ACUMULADO	\$ 16.627	\$ 38.221	\$ 68.920	\$ 105.730	\$ 153.612

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

En el flujo de caja proyectado podemos observar como es el comportamiento de ingresos contra los costos generados por el giro del negocio.

Los flujos mostrados son positivos desde el año 1 lo cual permite acumular el flujo año a año, para poder pensar en reinversión y aumento de capacidad de trabajo.

5.5.6 Balance General Proyectado

Tabla 12: Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 16.627	\$ 38.221	\$ 68.920	\$ 105.730	\$ 153.612
ACTIVOS FIJOS	\$ 59.800	\$ 61.800	\$ 62.800	\$ 66.000	\$ 67.000
(-) DEP. ACUMULADA	-\$ 1.070	-\$ 2.340	-\$ 3.710	-\$ 5.280	-\$ 6.950
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 58.730	\$ 59.460	\$ 59.090	\$ 60.720	\$ 60.050
ACTIVOS DIFERIDOS O PREOPERATIVOS	\$ 6.388	\$ 6.388	\$ 6.388	\$ 6.388	\$ 6.388
(-) AMORTI. ACUMULADA	-\$ 1.278	-\$ 2.555	-\$ 3.833	-\$ 5.110	-\$ 6.388
ACTIVOS DIFERIDOS NETOS	\$ 5.110	\$ 3.833	\$ 2.555	\$ 1.278	\$ 0
TOTAL ACTIVOS	\$ 80.467	\$ 101.514	\$ 130.565	\$ 167.728	\$ 213.662
TOTAL PASIVOS	\$ 38.434	\$ 29.905	\$ 20.693	\$ 10.744	\$ 0
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	\$ 19.856	\$ 19.856	\$ 19.856	\$ 19.856	\$ 19.856
UTILIDAD RETENIDA	\$ 0	\$ 22.177	\$ 51.753	\$ 90.016	\$ 137.127
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	\$	\$	\$	\$

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

	22.177	29.577	38.263	47.111	56.678
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PATRIMONIO	42.033	71.610	109.872	156.983	213.662
	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	80.467	101.514	130.565	167.728	213.662

El balance general nos permite conocer la situación financiera de la empresa (al mostrarnos cuál es el valor de sus activos, pasivos y patrimonio), analizar esta información (por ejemplo, saber cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando sus activos, qué tan bien está administrando sus pasivos, etc.), y, en base a dicho análisis, tomar decisiones.

5.5.7 Análisis Financiero

Tabla 13: Análisis Financiero 1

ANALISIS FINANCIERO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO	-\$ 66.188	\$ 16.627	\$ 21.595	\$ 30.699	\$ 36.810	\$ 47.882
FLUJO ACUMULADO	-\$ 66.188	-\$ 49.561	-\$ 27.967	\$ 2.732	\$ 39.542	\$ 87.424
VALOR ACTUAL FLUJO	\$ 112.253	\$ 153.612				
INVERSION DE CAPITAL	(\$ 66.188)					
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$ 46.065					
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	29%	30-25				

**CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E
IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE
EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL.**

PERIODO DE RECUPERACION	AÑO 3					
TASA DE DESCUENTO	9,60%					

Tabla 14: Análisis Financiero 2

Inversión Inicial (-)	\$ 66.188
Tasa de descuento	9,60%
VA	\$ 112.253
Diferencia	\$ 46.065
Índice de rentabilidad	1,70
Rentabilidad Real (RR)	70%
Tasa interna de Retorno (TIR)	29%

Tabla 15: Análisis Financiero 3

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	
Inversión inicial	\$ 66.188
Flujo total	\$ 153.612
No. De año	5
Tasa de Rendimiento Promedio (TRP)	59%

Según los ratios financieros mostrados, observamos que el proyecto es muy rentable en relación al mercado, obteniendo una Tasa Interna de Retorno de 29%, lo

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

cual nos va a permitir recuperar la inversión realizada en 3 años, lo que se considera un periodo corto de recuperación.

También podemos observar que la Tasa de rendimiento promedio, la cual nos indica anualmente la utilidad neta que se obtiene de la inversión realizada. Nos dio como resultado un 59%, la cual se la considera suficientemente atractiva para cualquier negocio que pretende iniciar sus acciones.

Capitulo 6. Conclusiones

El proyecto de creación de la empresa con sus talleres es rentable, y atractivo a pesar de que existan muchos competidores en el mercado, se supone que es un universo de negocios, compañías, empresas pequeñas, medianas y grandes que deben de utilizar y consumir los productos y servicios que ofrece Proingo.

Las exigencias del las entidades reguladoras cada vez son más exigentes con el fin de salvaguardar la vida y de una u otra manera ayudar a conservar y proteger la inversión que cada negocio realiza para poder estar activos en su respectiva actividad comercial.

La idea de que la empresa ofrezca soluciones integrales es un plus que se debe aprovechar y tenerlo como ventaja competitiva para poder ganar espacio en el mercado y ser la primera opción de los consumidores.

Las encuestas nos brindaron información valiosa para el desarrollo del proyecto, entre esa información se encontraban la frecuencia de compra o uso de los servicios, si cuentan o no con un presupuesto para seguridad industrial, lo cual

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALETICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

hay que seguir inculcando en los empresarios, también nos permitió conocer el grado de satisfacción de los diferentes administradores o encargados de seguridad industrial con sus actuales proveedores, entre otros datos que se encuentran explicados en el documento.

La competencia del sector es fuerte, se establece en todo el mercado una constante guerra de precios, por lo que la estrategia de la empresa debe ser de disminuir costos para poder ofrecer precios con los cuales se pueda competir y ganar espacio en el mercado, tomando en cuenta que seremos competidores nuevos en el mercado, se debe establecer una estrategia de precios de introducción para que los clientes conozcan la forma de trabajar y los diferentes servicios que se pueden ofrecer, que de seguro serán de vital ayuda e importancia para ellos.

Capitulo 7. Recomendaciones

Se recomienda administrar de manera correcta los recursos económicos y humanos de manera que en un futuro se pueda pensar en crecer como negocio y reinvertir para ampliar los horizontes del mismo.

Realizar estudios de factibilidad de iniciar procesos de importación de productos, lo cual va a permitir tener mejores y menores costos, e incluso poder llegar a ser proveedor de la competencia en lo que respecta a productos importados, nos convertiríamos en un proveedor nacional para nuestro negocio y para los demás que existan.

CREACIÓN DE EMPRESA DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y ELECTRONICA E IMPLEMENTACIÓN DE LOCAL COMERCIAL Y TALLER DE RECARGA DE EXTINTORES, METAL.MECANICA Y SEÑALÉTICA DENTRO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Bibliografía

Camino, & Rua. (2012). Dirección de Marketing. ESIC Editorial.

Ferrell, O. (2007). *Estrategias de Marketing*.

Kotler & Keller, P. (2012). *Dirección de Marketing* (Decimocuarta ed.). México: Pearson Educación.

Kotler, & Armstrong. (2013). *Principios del Marketing*. Pearson Prentice Hall.

Mikel Mesonero de Miguel, J. C. (2013). *Marketing Industrial*. ESIC .

Petri & Govern, H. L. (2009). *Motivación, teoría, investigación y aplicaciones* (quinta ed.). Madrid.

Ries, & Trout. (2004). Posicionamiento, La batalla para su mente. En Ries, & Trout. India: McGraw Hill Education.

Schiffman & Kanuk, L. (2010). *Comportamiento del consumidor* (Décima ed.). México: Pearson Educación.

Solomon, M. (2008). *Comportamiento del Consumidor* (Séptima ed.). México: Pearson Educación.

Thompson. (2005). *Segmentación de Mercado*.