

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**PLAN ESTRATÉGICO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA
APERTURA DE NUEVOS CLIENTES A EMPRESA
CASTELLANOS RIVERA SEGURIDAD**

SUSTENTADO POR

MAIRA LIZETH MENDOZA VENTURA 61411300

JOSELYN ESTEFANY CASTELLANOS SORTO 61441298

ALEJANDRA VANESSA GARCÍA VÁSQUEZ 21112133

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

ABRIL 2020

**CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
CEUTEC**

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DIAZ

DIRECTORA ACADEMICA CEUTEC

IRIS GABRIELA GONZALEZ ORTEGA

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

ABRIL 2020

**PLAN ESTRATÉGICO Y ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA
APERTURA DE NUEVOS CLIENTES A LA EMPRESA
CASTELLANOS RIVERA SEGURIDAD**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ASESOR

EDWIN ALEXANDER AMAYA RODRÍGUEZ

TERNA EXAMINADORA:

DONALD EDGARDO VELASQUEZ

JOSUE MANUEL MORENO

JOSE MARIA DIAZ

SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS, C.A.

ABRIL 2020

DEDICATORIA

MAIRA LIZETH MENDOZA VENTURA

Dedico este logro primeramente a Dios sin el nada de esto hubiese sido posible, su fortaleza sabiduría nunca me dejo de su lado, a mi madre María Consuelo Ventura por alentarme emocionalmente y espiritualmente para poder seguir adelante, a mis hijos Jostyn Morales y Douglas Morales por ser ellos mi fuente de inspiración y lucha para no desistir, a mi esposo Douglas Alexander Morales por su apoyo incondicional, a mis catedráticos de la universidad por mi formación académica y sus consejos a lo largo de mi carrera, es para mí satisfactorio poder compartir con ustedes este logro.

ALEJANDRA VANESSA GARCIA VASQUEZ

Este logro lo dedico a Dios en primer lugar, a Él sea la gloria ya que me permitió poder dar este paso tan importante en mi carrera profesional pese a las dificultades. También lo dedico a las cuatro personas más importante en mi vida, mi esposo, mis hijas y mi madre, el cual ha sido mi gran apoyo y motor de motivación para salir adelante y sin olvidar también está dedicatoria a cada uno de mis catedráticos que han sido parte de mi formación profesional.

JOSEELYN ESTEFANY CASTELLANOS SORTO

Este triunfo se lo dedico primeramente a Dios ya que ha sido mi guía para no dejar a un lado mi principal meta. A mis padres que ha sido un apoyo incondicional para poder culminar mis estudios, así mismo a mi hermano que siempre me ha alentado porque él dice que quiere seguir mis pasos. A mis amigos por su apoyo incondicional. Y a cada uno de mis catedráticos

que fueron fundamentales para mi formación académica, mostrando que se puede cumplir con todos los retos propuestos.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos con mucha gratitud a Dios, por darnos su bendición y las fuerzas necesarias a lo largo de nuestra carrera, por ser nuestro guía fundamental, en cada tropiezo que pudimos enfrentar.

Gracias a nuestros padres, por ser un apoyo incondicional y principales motores para el cumplimiento de nuestras metas, por los consejos y confiar en nosotras en todo momento.

Agradecer a nuestros conyugues por su apoyo y comprensión brindada a lo largo de nuestra carrera.

Damos gracias a los docentes del Centro Universitario Tecnológico que brindaron su conocimiento a lo largo de nuestra carrera universitaria. Y de una manera especial a los docentes que nos brindaron su tiempo y apoyo como ser el Lic. Edwin Amaya nuestro metodológico, Lic. Giuliana Bonilla y Lic. Kensy Licon por los consejos brindados cuando acudíamos a ellas, y a la Lic. Jessica Andará por su apoyo en cuanto la estructura del proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe tiene como objetivo principal el desarrollo de un plan de negocio y estudio de viabilidad para la apertura de nuevos clientes a la empresa Castellanos Rivera Seguridad en el municipio de Villanueva Cortés, esto permitirá a la empresa ver un panorama más claro con respecto a la competencia y conocer más su mercado potencial, dando la pauta para poder ofrecer un servicio de primera calidad asegurando cumplir con las necesidades de cada cliente. La finalidad de este proyecto es brindar a la empresa, estrategias de venta, estudio financiero, información clave de la competencia, conocer a fondo su mercado potencial, su estructuración organizacional con respecto al ingreso de los nuevos clientes, esto le asegurará un crecimiento notable en término de un año.

El desarrollo de este proyecto se basa en tres estudios importantes, el estudio técnico, estudio de mercado y el estudio financiero, la información para estos estudios fue recopilada por fuentes primarias y secundarias, entre ellas se pueden mencionar entidades como Municipalidad de Villanueva Cortés, Cámara de Comercio e Industria de Villanueva Cortés, y encuestas aplicadas.

Para el estudio de mercado se realizaron encuestas a 344 empresas de Villanueva Cortés, donde se identificó que el 43.31% no cuenta con el servicio de seguridad, y el 68.70% si estuviesen dispuestos a contratar un servicio de seguridad, por lo que se determina con el cálculo de la demanda que de las 3277 empresas 975 será la demanda potencial.

Para poder brindar el servicio de seguridad se necesita una inversión de L.426,279 del cual el 35% será financiado con una entidad bancaria, la inversión incluye compra de equipo, instalaciones, infraestructura y capital del trabajo.

ABSTRACT

The main objective of this report is the development of a business plan and feasibility study for opening new customers to the company Castellanos Rivera Seguridad in the municipality of Villanueva Cortés, this will allow the company to see a clearer picture regarding competition and learn more about its potential market, setting the tone to be able to offer a first-class service ensuring that it meets the needs of each client. The purpose of this project is to provide the company with sales strategies, financial study, key information on the competition, getting to know its potential market, its organizational structure regarding the entry of new customers, this will ensure remarkable growth in one-year term.

The development of this project is based on three important studies, the technical study, the market study and the financial study. The information for these studies was collected by primary and secondary sources, among them entities such as the Municipality of Villanueva Cortés, camera of Commerce and Industry of Villanueva Cortés, and applied surveys.

For the market study, 344 companies in Villanueva Cortés were surveyed, where it was identified that 43.31% do not have a security service, and 68.70% if they would be willing to hire a security service, which is why it is determined with calculating the demand that of the 3,277 companies 975 will be the potential demand.

In order to provide the security service, an investment of L.426,279 is required, of which 35% will be financed with a bank, the investment includes the purchase of equipment, facilities, infrastructure and working capital.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
2.1 Antecedentes del problema.....	3
2.2 Definición del problema.....	4
2.2.1 Enunciado del problema.....	4
2.2.2 Formulación del problema.....	5
2.3 Preguntas de Investigación.....	5
2.4 Justificación.....	6
CAPÍTULO III OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	7
3.1 Objetivo general.....	7
3.2 Objetivos específicos del proyecto.....	7
CAPÍTULO IV: MARCO TEÓRICO.....	8
4.1 Análisis de la situación actual.....	8
4.1.1 Análisis del macroentorno.....	8
4.1.2 Marco legal.....	12
4.1.3 Análisis interno.....	16
4.2 Teorías.....	16
4.2.1 Teoría de sustento.....	17

4.2.2	Conceptualizaciones	18
CAPÍTULO V METODOLÓGIA		20
5.1	Congruencia Metodológica	20
5.1.1	Matriz Metodológica	20
5.2.2	Operación de las variables	22
5.1.3	Hipótesis y/o Variables de Investigación	22
Hipotesis.....		23
5.2	Enfoque y métodos.....	23
5.3	Alcance y Diseño de investigación	24
3.3	Diseño de investigación	24
5.3.1	Población (población total y meta).....	24
5.3.2	Muestra	25
5.3.3	Unidad de análisis.....	26
5.3.4	Unidad de respuesta.....	27
5.4	Técnicas e instrumentos aplicados	27
5.4.1	Instrumentos	27
5.4.2	Unidad de análisis.....	27
5.4.3	Unidad de respuesta.....	28
5.5	Fuentes de información.....	28
5.5.1	Fuentes primarias.....	28

5.5.2 Fuentes secundarias	28
5.6 Limitantes del proyecto.....	29
5.7 Limitantes de la investigación.....	29
5.8 Cronología de trabajo	29
6.1 Definición del modelo de negocio	31
6.1.2 Solución.....	32
6.2.1 Visión.....	32
6.1.3 Propuesta única de valor.....	32
6.1.4 Ventaja competitiva.....	33
6.1.5 Segmento de clientes	33
6.1.6 Estructura de costos	33
6.2 Descripción del producto	33
6.2.2 Misión.....	34
6.3 Propiedad intelectual.....	34
6.4. Estudio de mercado	35
6.4.1 Análisis de la competencia y la Industria	38
6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porter.....	39
6.4.3 Análisis del consumidor	41
6.4.4 Resultados de las encuestas	41
6.4.5 Estimación de Tendencia de mercado	48

6.4.8 Estrategia de mercado y ventas	51
6.4.9 Estrategia de desarrollo del servicio.....	51
6.5 Estudio Técnico.....	53
6.5.1 Diseño del producto.....	53
6.5.2 Instalaciones	55
6.5.3 Planificación de la producción	57
6.5.4 Planificación organizacional.....	58
6.6 Estudio financiero	63
6.6.1 Plan de inversión	63
6.6.2 Estructura de capital	64
6.6.3 Estado de resultados	65
6.6.4 Flujo de caja.....	66
6.6.5 Estado de situación financiera	67
6.6.6 Evaluación financiera	68
6.6.7 Punto de equilibrio.....	68
6.6.8 Análisis de sensibilidad	69
CAPÍTULO VII CONCLUSIONES.....	70
CONCLUSIONES	70
CAPÍTULO VIII.....	71
RECOMENDACIONES	71

CAPÍTULO IX.....	72
BIBLIOGRAFÍA.....	72
CAPÍTULO X.....	75
ANEXOS.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Salario mínimo Año 2020.....	10
Tabla 2: Matriz metodológica.....	21
Tabla 3: Operación de Variable Cuantitativas	22
Tabla 4: Población por rubro económico.....	25
Tabla 5: Cantidad de guardias proyectados	37
Tabla 6: Proyección de demanda en L.....	38
Tabla 7: Horario oficiales de seguridad	54
Tabla 8: Equipamiento de oficina	56
Tabla 9: Rol del puesto	59
Tabla 10: Plan de inversion.....	63
Tabla 11: Costo de Capital.....	64
Tabla 12: Estado de resultados proyectado.....	65
Tabla 13: Flujo de caja.....	66
Tabla 14: Estado de situación financiera	67
Tabla 15: Evaluación financiera	68
Tabla 16: Punto de equilibrio.....	68
Tabla 17: Análisis de sensibilidad	69

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Tasa de Homicidios	4
Ilustración 2: Variables de investigación	22
Ilustración 3: Diseño de investigación	24
Ilustración 4: Cálculo de la muestra.....	26
Ilustración 5: Cronología de trabajo	30
Ilustración 6: Business Model Canvas	31
Ilustración 7: Logo	35
Ilustración 8: Cálculo de la demanda.....	36
Ilustración 9: Las cinco fuerzas de Porter.....	39
Ilustración 10: Pregunta # 1	42
Ilustración 11: Pregunta # 2	42
Ilustración 12: Pregunta # 3	43
Ilustración 13: Pregunta #4	43
Ilustración 14: Pregunta #5	44
Ilustración 15: Pregunta #6	44
Ilustración 16: Pregunta #7	45
Ilustración 17: Pregunta #8	46
Ilustración 18: Pregunta #9	46
Ilustración 19: Pregunta # 10	47
Ilustración 20: Pregunta #11	47
Ilustración 21: Pregunta #12	48

Ilustración 22: DAFO	49
Ilustración 23: Redes Sociales	52
Ilustración 24: Proceso de Venta del servicio.....	54
Ilustración 25: Figura de Instalaciones	55
Ilustración 26: Organigrama	58

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

El presente proyecto consiste en el desarrollo de un plan de negocio y un estudio de viabilidad para determinar el ingreso de un nuevos clientes para la empresa Castellanos Rivera Seguridad en Villanueva Cortés, esto dará la pauta para tomar las decisiones acertadas sobre el futuro de la empresa , la necesidad surge debido a que la empresa actualmente solo tiene un cliente desde hace tres años, la empresa se dedica al servicio de seguridad privada en residencial Monte María en Villanueva Cortés, el servicio incluye la protección de la residencial por medio de guardias de seguridad durante las 24 horas, instalación de cámaras de seguridad en lugares estratégicos donde se han presentado más incidentes, supervisión en motocicleta por un guardia de seguridad periódicamente en el día como en la noche, revisión muy detallada de todo los automóviles que ingresan y salen a la colonia, este servicio es específicamente en la entrada y salida de los habitantes, monitoreo remoto, este es monitoreado por el administrador y dueño de la empresa.

Los índices de seguridad en Honduras no son nada alentadores las personas y las empresas están más sujetas a un asalto o robo de sus bienes, es por esta razón que las residenciales y las empresas optan por la contratación de servicios de seguridad, lo que se convierte en una oportunidad de negocio para la empresa Castellanos Rivera Seguridad permitiendo buscar nuevos mercados, se considera que el mercado de las zonas residenciales está muy saturado, todas las residenciales ya cuentan con el servicio y la empresa Castellanos Rivera Seguridad necesita crecer y ve más oportunidad en las empresas dedicadas al comercio, sin embargo las zonas residenciales seguirán siendo un objetivo a futuro poder ingresar a ellas. Actualmente no se cuenta con un plan estratégico que le permita tener una visión más clara es por ellos que se considera oportuno la ejecución de este proyecto para poner en práctica los

conocimientos adquiridos en la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas y de esta manera poder dar un aporte de asesoría empresarial.

CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Antecedentes del problema

La falta de seguridad que se vive actualmente en nuestro país es un tema muy comentado a diario. Honduras tiene una tasa de inseguridad que ha incrementado en los últimos años, las proyecciones para finales del año 2017 eran de 41.61% esto genera incertidumbre en la población, lo que lleva al ser humano a tomar todas las precauciones necesarias para proteger la familia, es por ello que en Residencial Monte María se dio la necesidad de poder contratar una seguridad privada para que monitoreara las entradas y salidas y cuidara de todos los habitantes que allí vivían, debido a ello surge la oportunidad de crear una empresa de seguridad por uno de los habitantes de dicha Residencial, es como surge Castellanos Rivera Seguridad, la falta de asesoría y de una visión de crecimiento ha generado a que la empresa se haya quedado estancada, han surgido nuevos clientes de diferentes rubros pero como empresa se ha visto incapacitada de poder cubrir esa demanda, ya que requiere de una logística diferente y los ingresos limitados de la empresa no son suficientes. (Rivera, 2017)

Ilustración 1: Tasa de Homicidios



2.2 Definición del problema

La empresa Castellanos Rivera Seguridad tiene tres años de operar en el negocio prestando los servicios de seguridad privada en residencial Monte María, Villanueva Cortés y durante ese tiempo no ha buscado las estrategias para obtener más clientes.

2.2.1 Enunciado del problema

La empresa Castellanos Rivera Seguridad, necesita hacer crecer su cartera de clientes para lograr una mayor rentabilidad financiera que le permita poder crecer de manera competitiva, la empresa cuenta con un solo cliente por tal razón sus ingresos han sido limitados, se ha presentado la oportunidad de poder brindar servicio a otros clientes sin embargo la limitación de los recursos no ha sido suficientes, dado a el incremento de inseguridad en Villanueva las residenciales y empresas han optado por la contratación de empresas de seguridad que ofrezcan

servicios en función de proteger la integridad física de las personas y bienes esto permitirá prevenir que se cometan delitos que atenten con el patrimonio de los contratantes, actualmente la empresa Castellanos Rivera Seguridad, no cuenta con un estudio de mercado que le permita visualizar su competencia y conocer los posibles clientes y cuáles son sus expectativas, como también el no hacer uso del recursos tecnológicos lo que le impide aún más el crecimiento.

2.2.2 Formulación del problema

Falta de asesoría empresarial, objetivos generales y específicos no definidos, no existe un plan estratégico impidiendo a la empresa el crecimiento durante 3 años.

2.3 Preguntas de Investigación

Para la elaboración del plan de negocio para la empresa Castellanos Rivera Seguridad, se debe de tomar en cuenta las siguientes preguntas de investigación para poder llevar a cabo el proyecto:

1. ¿Con cuántos competidores directos cuentan?
2. ¿Qué otros servicios de seguridad demandan los clientes?
3. ¿Qué tipo servicios de seguridad y tipo de cliente generan mayor margen de contribución?
4. ¿Cómo identificar clientes potenciales que permitan a la empresa una mayor participación en el mercado?
5. ¿Qué estrategia de logística e Innovación se debe implementar en el servicio de seguridad con respecto a la competencia?
6. ¿Qué tipo de clientes necesita la empresa para alcanzar la rentabilidad financiera deseada?

2.4 Justificación

Analizando con detalle se determina que el problema principal de la Empresa Castellanos Rivera Seguridad es que no tiene un crecimiento, esto genera que la empresas no pueda disponer de los ingresos necesarios para poder ofrecer un servicio más competitivo y que no tenga la capacidad para poder brindar el servicio a otros clientes, los ingresos no cubren en totalidad para poder remunerar al personal en caso de que el único cliente cancele contrato, comprar nuevos equipos de seguridad, armas, uniformes y tecnología adecuada que este servicio requiere, sí la empresa no opta por la implementación de un plan de negocio corre el riesgo de cerrar operaciones.

En vista que no se ha trabajado en la parte de mercadeo limita a la empresa el poder llegar a más lugares en donde brindar el servicio de seguridad, se toma como oportunidad de crecimiento dicho proyecto para enfocar el potencial que tiene la empresa basado a un plan de negocio.

CAPÍTULO III OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1 Objetivo general

Desarrollar un plan de negocio y estudio de viabilidad para la apertura de nuevos clientes.

3.2 Objetivos específicos del proyecto

- Elaborar un estudio de mercado en Villanueva Cortés para identificar la demanda.
- Investigar y proporcionar el detalle de otros servicios de seguridad que requieren los clientes
- Analizar el margen de contribución por tipo de cliente que permita a la empresa alcanzar la rentabilidad financiera deseada.

CAPÍTULO IV: MARCO TEÓRICO

4.1 Análisis de la situación actual

En Honduras las empresas de seguridad han ido en aumento, en el 2007 el número de empresas de seguridad eran 116, en la actualidad las empresas están alrededor de 1,038 lo que representa un aumento significativo en 10 años. (Hernandez, Luis, 2018)

Hoy en día es común que las residenciales demanden del servicio de seguridad, debido al aumento de la inseguridad permitiendo a los empresarios la apertura de empresas de este rubro, actualmente en el municipio de Villanueva solo cuenta con 12 empresas de seguridad legalmente inscritas, y la cantidad de negocios asciende a 3,277 más 13 residenciales la demanda en este municipio es de zonas residenciales y de zonas comerciales, según la información obtenida en la municipalidad del municipio de Villanueva en la mayoría de residenciales ya cuentan con el servicio de seguridad, por lo que la empresa Castellanos Rivera Seguridad pretende ingresar a un nuevo mercado que son áreas comerciales e industriales dado que hay una cantidad de empresas que aún no cuentan con el servicio de seguridad privada. (Gregorio Coello Pineda, 2020)

4.1.1 Análisis del macroentorno

El análisis macro entorno incluyen factores importantes como ser; Factor económico, factor social, demográfico, factor político y tecnológico, el factor económico, en un país tiene influencia en la apertura o expansión de una empresa, pueden traer ventajas y desventajas si la economía es positiva o negativa, el factor tecnológico son herramientas que sirven de apoyo para poder ofrecer servicios de calidad en menor tiempo y menos costo, esto permitirá a las empresas a ser más competitiva, la inestabilidad política de un país es negativo para las inversiones, los

empresarios toman todas las medidas de seguridad para evitar poner en riesgo las empresas, el crecimiento demográfico, la migración son desafíos que Honduras debe de enfrentar y son retos que las empresas deben tomar procurando tomar las mejores decisiones para evitar que el capital invertido le genere utilidades y no pérdidas.

4.1.1.1 Factor económico

Según datos oficiales de Secretaría de trabajo y seguridad el salario de los guardias de seguridad es similar al del rubro manufacturera, zona libre y de limpieza como lo demuestra la tabla .1.1 por lo que se considera que la adquisición monetaria individual de los posibles clientes afectaría a la empresa a que puedan recurrir del servicio privado, sin embargo en Honduras existe la necesidad que para tener una solvencia económica en los hogares es necesario que trabaje la pareja es por esta razón que existe la probabilidad que si puedan tener acceso al servicio de seguridad; la empresa Rivera Castellanos Seguridad es una empresa que pretende extender el servicio a nivel Nacional esto le permitirá ser más rentable financieramente.

Los hogares hondureños perciben un ingreso promedio de 12,402 lempiras mensuales donde trabajan dos personas, significa que cada uno percibe 6,201 lempiras, publicado por la Secretaria de Trabajo y Seguridad Social (STSS). En Honduras cerca de 1.9 millones de personas son asalariadas de las que 1.5 millones laboran en el sector privado, más del 60% de los hogares se encuentran en condición de pobreza (Carranza, 2019)

Tabla 1: Salario mínimo Año 2020

TABLA DE SALARIO MINIMO EN EL AÑO 2020 POR HORA EN HONDURAS

No.	Rama de actividad Económica	Tamaño de la Empresa	Salario mínimo (permanente)	Jornada Diurna	Jornada Mixta	Jornada Nocturna
1	Industria manufacturera	De 1 a 10	L9,068.81	L57.65	L60.40	L70.46
		De 11 a 50	L9,646.84	L61.33	L64.25	L74.96
		De 51 a 150	L11,054.66	L70.28	L73.62	L85.89
		De 151 adelante	L12,029.76	L76.48	L80.12	L93.47
2	Servicios Comunales Sociales y personales/Seguridad,Actividades de limpieza de Edificios	De 1 a 10	L9,196.54	L58.46	L61.25	L71.46
		De 11 a 50	L9,472.44	L60.22	L63.09	L73.60
		De 51 a 150	L10,853.66	L69.00	L72.29	L84.33
		De 151 adelante	L11,811.04	L75.09	L78.66	L91.77
3	Zonas Libres	De 1 en adelante	L8,226.39	L52.30	L54.79	L63.92

Fuente (Secretaria del trabajo y Seguridad Social, 2020)

4.1.1.2 Factor tecnológico

La tendencia actual es la búsqueda de soluciones de alta tecnología más sofisticada y complejas que pueden personalizarse y adaptarse en las necesidades particulares y que además sean controladas desde un teléfono móvil, para las empresas de seguridad la tecnología es un gran aliado, antes la seguridad consistía en luces alarmas, sensores y en la actualidad ha habido un cambio con la tecnología. (Diario 28 Mayo)

En el 2019 surgen 5 tecnologías que impactara en el sector de Seguridad” entre ellas; Inteligencia Artificial, Cloud y Edge Computing, Ciberseguridad, Tecnologías inteligentes para beneficiar al medio ambiente, Integración entre sensores para respuestas inteligentes, esta última es la principal tendencia para el 2019,y será una combinación e integración entre diversos sensores para estimular acciones inteligentes; una cámara puede identificar que un vehículo acaba de estacionarse en un lugar prohibido y accionar automáticamente un altavoz con un mensaje pregrabado alertando al conductor sobre la infracción, en caso de que el mismo permanezca en el lugar, la central de control podrá recibir una alerta con información visual del

vehículo y aplicar penalización (Santos, 2019)

En Honduras existen muchas empresas que brinda el mismo servicio que la empresa Rivera Castellanos Seguridad, estas empresas utilizan productos de seguridad con alta tecnología; cámaras de vigilancia, alarmas electrónicas, radios portátiles con alto alcance, aplicación para teléfonos móviles que permite poder monitorear de cualquier lugar de ubicación mientras se cuenta con el servicio de internet y la aplicación instalada, el uso de esta tecnología es beneficioso para las empresas que tenga al alcance estos productos, y pone en desventaja a las que no hagan el uso de los mismos.

4.1.1.3 Factor social

En Honduras existen diferentes problemas que afectan la población uno de los de mayor frecuencia es la inseguridad; hay muchos factores que influyen y motivan a los individuos a cometer actos ilícitos entre ellos podemos mencionar el desempleo, mala economía, falta de valores éticos y morales, la migración de los padres de familia que dejan a sus hijos al cuidado de abuelos o algún pariente cercano, estos niños sufren maltrato físico bajando aún más el autoestima que los lleva a buscar otras alternativas negativas de supervivencia.

4.1.1.4 Demográfico

Honduras, ubicada en América Central tiene 9,587,522 habitantes con un bajo nivel de vida en relación a 196 países del Rankin del PIB per cápita, Honduras presenta una moderada densidad de población, 85 habitantes por km² según los datos del Banco Central de

Honduras, un informe mundial en el 2019 asegura que en Honduras los datos de homicidios van en ascenso, esto obliga a los habitantes a buscar alternativas de seguridad privadas o residenciales amortiguando así el grado la exposición de las familia a la delincuencia.

(Expansion Datos Macro)

4.1.1.5 Factor político

La crisis política el 29 de junio del 2009 ha sido un factor que tuvo impacto en las diferentes economías del país, la inestabilidad política que se surgió en ese año aún sigue trayendo consecuencias, hay una población que carece de credibilidad de las instituciones del estado, la desaceleración de la actividad económica en Honduras durante el primer trimestre del 2009 se amplificó por los afectos adversos de la crisis política interna por la destitución del presidente Zelaya, la crisis política derivo el quiebre de las relaciones con la comunidad internacional y el retiro del apoyo financiero del FMI del banco mundial y de la banca multilateral lo que se tradujo en una mayor caída de inversión tanto pública como privada y una reducción del consumo interno, las repercusiones incluyeron el cierre de fronteras por dos días acordados por Guatemala, El Salvador y Nicaragua y la suspensión de Honduras del Sistema de Integración Centroamericana, invertir en Honduras era un reto en esa época las empresas temían de poner en riesgo las empresas. (La Prensa, 2011)

4.1.2 Marco legal

El marco legal trata sobre los aspectos que debe tomar en cuenta las personas interesadas en constituir una empresa de seguridad privada. Se muestran cada requisito a cumplir para su operación legal. Debido que es importante hacerse varias preguntas como ¿Requisitos necesarios

para establecer? ¿Qué tipo de sociedad es la que conviene? ¿Por qué es importante contar con el apoyo legal?

4.1.2.1 Requisitos

Si las empresas de Seguridad son con fines de Lucro según la Unidad de Control de Empresas de Seguridad Privada los requisitos son:

1. Deberán presentar solicitud ante la Secretaria de Estado en el
2. Despacho de Seguridad para obtener Licencia de Operación en los servicios de Seguridad
3. Carta poder debidamente Autenticada
4. Fotocopia de Escritura de constitución
5. Balance contable original inicial emitido en legal y debida forma 5- Balance contable actual emitido en legal y debida forma
6. Listado de personal administrativo y socios o propietarios de la empresa con su respectivo currículum vitae
7. Fotocopia de documentos de identificación: RTN, Identidad, Solvencia, municipal, antecedentes policiales y penales del personal administrativo y socios o propietarios de la empresa.
8. Listado del personal operativo documentos personales y originales de antecedentes policiales y penales.
9. En el caso de socios o propietarios extranjeros presentar constancia de antecedentes policiales y penales de su país de origen
10. Constancia actualizada de solvencia de la empresa con el Estado de Honduras
11. Contrato de trabajo a celebrarse con personal de la empresa

12. Fotocopia formato de contrato a celebrarse con los clientes
13. Listado de clientes
14. Inventario de armas de fuego, vehículos, equipo de comunicación y demás equipo de seguridad.
15. Poder de la administración en caso de no consignarse en la escritura de constitución
16. Para el caso de socios extranjeros original de antecedentes policiales y penales tanto de su país de origen como nacional, su estatus migratorio.
17. Dirección exacta acompañada de un croquis y números telefónicos de la empresa.
18. Toda documentación presentada deberá ser autenticada
19. Otros que solicite la Secretaria de Seguridad a través de las áreas de apoyo
20. Si las empresas de seguridad son sin fines de Lucro según la Unidad de Control de Empresas de Seguridad Privada los requisitos son:
 1. solicitud de Licencia para operar a través de apoderado legal
 2. dirigida al Secretario de Estado en el despacho de seguridad
 3. Listado de las actividades que desarrollara el personal de seguridad
 4. Inventario de armas y equipo de comunicaciones
 5. Copia de Identidad, RTN, solvencia municipal, antecedentes policiales y penales de los socios y propietarios de la empresa.
 6. Copia de RTN, solvencia municipal y de la DEI de la empresa 6- Listado del personal
 7. administrativo, copia de identidad, RTN, antecedentes policiales y penales.
 8. Descripción literal del uniforme con foto de cuerpo entero
 9. Una fotografía de tamaño carneé del personal
 10. Copia de permiso de operación

11. Escritura de constitución y personería jurídica, decretos y otros que acrediten su existencia legal

12. Otros que solicite la Secretaria General a través de las áreas de apoyo

Registro Arma de Fuego

Empresas:

Se presenta los documentos de venta o traspaso del arma autenticada por un notario en las oficinas de control de Seguridad o en balística ubicados en el edificio de Sistema de Educación Policial, presenta

los documentos del vendedor con las características del arma de uso comercial.

Presenta la identidad del dueño anterior y del nuevo dueño.

En balística se averigua si no hay denuncia por esa arma mediante el registro se cancela la cuota indicada. Se le extiende el permiso

Requisitos

- A. Escritura de Constitución de la Empresa
- B. Permiso de Operaciones de la Alcaldía Municipal.
- C. Presentar fotocopia de la Identidad del
- D. Propietario de la Empresa
- E. Copia del RTN de la Empresa
- A. Fotocopia de la Identidad de las personas a quienes se les asignara el o las armas
- B. Fotografía de la persona que se le asignara el arma
- C. g. Antecedentes Policiales y penales de las personas que se le asignaran las armas h.
- Factura de compra de las armas
- D. (Armería) o Traspaso Autenticado. («Requisito Empresas de seguridad.pdf», s. f.)

4.1.3 Análisis interno

Para la ejecución del plan de negocio de la empresa Castellanos Rivera Seguridad se establece el análisis de la herramienta de DAFO el cual permitirá la generación de estrategias partiendo de la identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para potenciar aspectos positivos y debilitar los aspectos negativos.

4.2 Teorías

La teoría para utilizar en el desarrollo de el plan de negocios para la empresa Castellanos Rivera Seguridad, en Villanueva, será basado en teoría de las Cinco Fuerzas de Michael Porter, para mostrar los componentes para el funcionamiento interno de la empresa a través del desarrollo de estrategias para influir y comprender el funcionamiento del entorno y como sus fuerzas se relaciona con su operación y relación con otras organizaciones. El Análisis Porter de las cinco fuerzas se divide en dos dimensiones en macro ambiente sobre fuerza económicas, social, político, cultural, jurídico, tecnológico y la otra dimensión es en el sector, es decir empresas que se dedican a los mismos servicios o productos. A continuación, el detalle de cada fuerza que interviene en la influencia de las decisiones estratégicas en la empresa.

1. Amenaza de entrada de los competidores potenciales: Ingreso de nuevos competidores y/o productos es decir se refiere a la facilidad o dificultar en el ingreso del mismo rubro del negocio.
2. Competidores existentes: Es el modelo que emprende la empresa para fortalecer su posición de mercado resguardando su posición competitiva en el mercado de manera más rentable

3. Productos sustitutos como amenaza: Son productos o servicios que realizan las mismas funciones y que puede presentar una amenaza si logra cubrir la necesidad a un precio menor
4. Poder de negociación de los clientes: Se dimensiona en la sensibilidad al precio y poder de negociación, si los clientes ya manejan un estándar de precio dispuesto a pagar y serán una amenaza para la empresa, ya que su posición podría plantarse en un precio que les parezca oportuno pero que no rentable para la empresa.
5. Poder de negociación de los proveedores: Se refiere a una amenaza impuesta sobre la industria por parte de los proveedores, a causa del poder que estos disponen y con quienes les suministran los insumos para la producción de sus bienes, su poder se puede ver disminuido si el producto o servicio es estándar en el mercado.

4.2.1 Teoría de sustento

La teoría en la que está basada en la teoría de motivación de Abraham Maslow a través de la pirámide de necesidades humanas que consiste en explicar la conducta del ser humano, el cual se aplica en este caso el de la seguridad como una de las necesidades más básicas y una de las motivaciones más activas del ser humano ya que por naturaleza busca su seguridad y las de sus miembros llegar a sentirse de asaltos de delincuentes, de crímenes, del caos entre otros. La mayoría de las personas dedican sus esfuerzos en protegerse contra todo tipo de inseguridades y peligros razón por las que deciden hacer una inversión para sentirse seguro y protegido donde la prioridad es enfocada en su seguridad e integridad física, necesidad de vivienda y protección de sus bienes materiales.

Maxwell (2009) afirma: “Las necesidades de seguridad pueden volverse perentorias en la

esfera social siempre que existan verdaderas amenazas contra el orden, la ley o la autoridad de la sociedad.” (P. 28).

Otra de las teorías a la que se sustenta este proyecto es la del antropólogo Bronislaw Malinowski, sostiene que la seguridad es una de las siete necesidades básicas del ser humano.

Malinowski distingue entre necesidades biológicas y necesidades derivadas. La satisfacción de las primeras es indispensable para sobrevivir y es por ello por lo que, en cualquier cultura, han encontrado una forma u otra de respuesta cultural. Así, el metabolismo, la reproducción, el bienestar corporal, la seguridad, el movimiento, el crecimiento y la salud —que constituyen las siete necesidades biológicas diferenciadas por Malinowski (Malinowski, Alier, y Alier 1986)

4.2.2 Conceptualizaciones

- Concretar: Precisar o hacer concreto lo que es abstracto.¹ «Definiciones-de.com».
- Cartera de Clientes: Conjunto de clientes fijos de una empresa.¹
- «cartera | Diccionario de la lengua española 2019».
- Patrimonio: Bienes Propios de una persona o Institución (WordReference, 2020)
- Innovación: Cambio que Introduce Novedades, cambio Tecnológica que mejor la calidad, eficiencia. (WordReference, 2020)
- Margen de contribución: Es la diferencia que hay que entre el precio de venta menos los costos variables, también se considera que es el exceso de ingresos en relación a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad. (Economía Simple.net, 2017)

- Poder adquisitivo: Es la cantidad de bienes o servicios que pueden conseguirse con una cantidad de dinero fija según sea el nivel de precios. (Galan)
- Solvencia económica: Es básicamente la capacidad que tiene una persona de atender las obligaciones adquiridas. (ASOBANCARIA, 2019)
- Secretaria de Seguridad: Es el encargado de lo concerniente a la formulación de Política Nacional de Seguridad interior y de los programas, planes proyectos y estrategias de seguridad. (<http://asjhonduras.com/webhn/tag/secretaria-de-seguridad-honduras/>)
- Perentorias: El último plazo que se concede o de la decisión que pone fin a un asunto, concluyente decisivo. (THE FREE DICTIONARY BY FARLEX)

CAPÍTULO V METODOLÓGIA

Para el desarrollo de la investigación se empleará una metodología fundamentalmente de los procesos de investigación, enfoques y métodos, hipótesis, diseño, técnicas e instrumentos, diseño y fuentes de información para el desarrollo del plan de negocio y viabilidad de la Empresa Castellanos Seguridad, en Villanueva.

5.1 Congruencia Metodológica

El modelo que se utilizará para el proyecto es analítico para vincular cada suceso que ha llevado a la Empresa Castellanos Rivera Seguridad a limitarse en expandir sus servicios teniendo como resultado el crecimiento en su cartera de cliente

5.1.1. Matriz Metodológica

A continuación se muestra la matriz metodológica del presente proyecto, con un plan de negocio donde la finalidad es atraer más clientes.

Tabla 2: Matriz metodológica

Problema	Preguntas de Investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable Dependientes	Variabes Independiente
¿Existe una falta de asesoría empresarial, objetivos generales y específicos no definidos, no existe un plan estratégico impidiendo a la empresa el crecimiento durante 3 años?	¿Cuáles son sus competidores directos y cuantos son?	Desarrollar un plan de negocio y estudio de viabilidad para la apertura de nuevos clientes.	Elaborar un estudio de mercado en Villanueva Cortés para identificar la demanda.	La viabilidad de la empresa Castellanos Rivera Seguridad para brindar el servicio dentro del sector de Villanueva	¿Cuántas empresas ya cuentan con el servicio?
	¿Qué otros servicios de seguridad demandan los clientes?		Investigar y proporcionar el detalle de otros servicios de seguridad que requieren los clientes		¿Se tiene logística Necesaria para cubrir la demanda existente?
	¿Qué tipo servicios de seguridad y tipo de cliente generan mayor margen de contribución		Analizar el margen de contribución por tipo de cliente que permita a la empresa alcanzar la rentabilidad financiera deseada.		¿Cuántas capacitaciones son necesarias para los empleados?

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Operación de las variables

La operación de las variables en el estudio de un plan de negocio para la empresa de seguridad privada en Honduras, mediante variable cuantitativas.

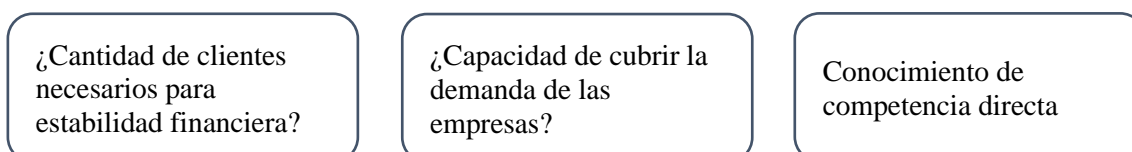
Tabla 3: Operación de Variable Cuantitativas

DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIONES OPERACIONALES	
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Castellanos Rivera Seguridad cuenta con la estabilidad financiera necesaria, o es necesario un apalancamiento	Asesoramiento de un profesional en la parte financiera	-Cierres Mensuales - Control de Ingresos y Egresos - Manejo del inventario
Logística para atención a nuevos clientes	Organizar y dividir responsabilidad en función sean necesario	-Ayudar a clientes con la logística que necesita -Iniciar supervisión constante de las personas asignadas en cada lugar
Desarrollo de estructura de mercadeo	Distinguir la demanda existente	-Visitar a los clientes potenciales -Envío de propuestas por escrito

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Hipótesis y/o Variables de Investigación

Ilustración 2: Variables de investigación



Hipotesis

La hipótesis es elaborada en la investigación experimental, ya que se analizará la demanda existente para la empresa.

Según (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008, pág. 104), Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente y deben formularse a manera de proposiciones.

Para la realización de este estudio de investigación para la viabilidad del presente proyecto se presentarán las siguientes hipótesis:

H_i : El crecimiento de la cartera de clientes para la empresa Castellanos Rivera Seguridad en la ciudad de Villanueva será factible solo si, su tasa interna de retorno (TIR) es mayor que su costo de capital, y si su valor actual neto (VAN) es mayor de lo que se necesita invertir para su crecimiento.

H_o : El crecimiento de la cartera de clientes para la empresa Castellanos Rivera Seguridad en la ciudad de Villanueva no será factible si, su tasa interna de retorno (TIR) es menor que su costo de capital, y si su valor actual neto (VAN) es menor de lo que se necesita invertir para su crecimiento.

5.2 Enfoque y métodos

Se realizará un enfoque mixto para la viabilidad del plan de negocio, visualizando datos exactos para un funcionamiento adecuado.

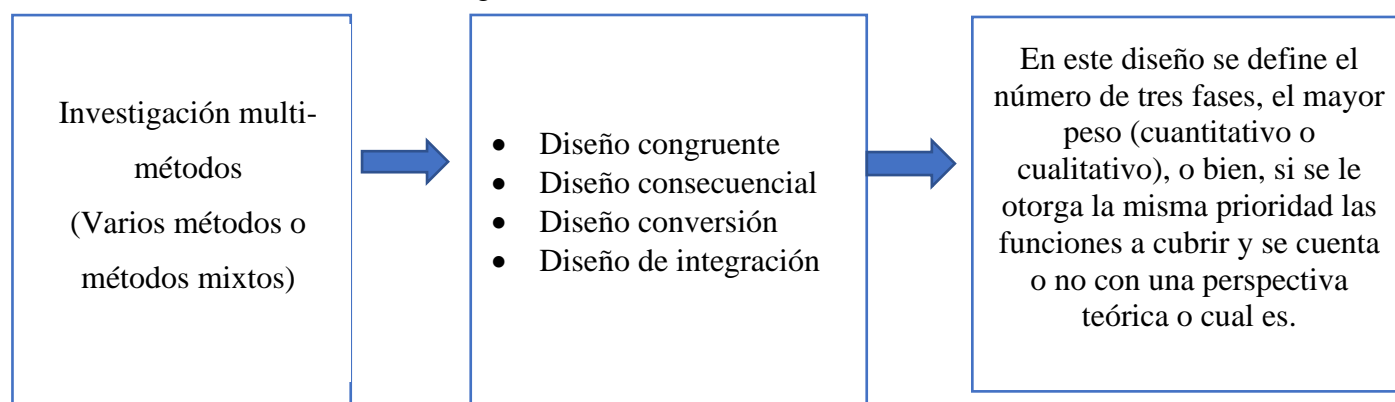
1. Método Analítico: Relacionar causas y efecto dándole sentido.
2. Método de Síntesis: Analizar las causas de la problemática encontrada.
3. Método Inductivo: Trabajar bajo conocimientos para llegar a su finalidad.

5.3 Alcance y Diseño de investigación

En el Plan de Negocios que se realizará para la Empresa Castellanos Rivera Seguridad sera mediante la metologia con enfoque mixto por que se estudiara el mercado meta, tecnico y financiero.

3.3 Diseño de investigación

Ilustración 3: Diseño de investigación



Fuente: Elaboración propia

5.3.1 Población (población total y meta)

Población es el conjunto de personas jurídicas o personas naturales sobre el que se esta interesado obtener conclusiones y acerca del cual se quiere hacere referencias, normalmente es difícil poder abarcarlo es por eso que se recurre a la muestra de esa población.(Lopez 2004)

La población para este estudio esta conformada por 3,277 empresas esto incluye todas las empresas legalmente inscritas en Control tributario del Municipio de Villanueva, mas 13 residenciales haciendo un total de 3,290 como total de la poblacion meta, se pretende determinar si el nuevo mercado del comercio es viable para la empresa Castellanos Rivera Seguridad en la tabla siguiente se podra ver la clasificación de las empresas por rubro:

Tabla 4: Población por rubro económico

Código	Rubro	Cantidad
112	Industrial	262
113	Comercio	1,413
114	Servicios	1,513
116	Extracción	6
117	Tele Comunicación	83
	Residenciales	13
TOTALES		3,290

(Coello Pineda 2020)

5.3.2 Muestra

La población a evaluar para este proyecto son las empresas legalmente inscritas en Villanueva Cortés se tomarán como oportunidad de negocio todas las empresas que tengan registro en la municipalidad de Villanueva específicamente en control tributario dado que es ahí donde se inicia con el trámite de legalización de dichas empresas, el total de empresas son 3,277 más 13 residenciales, se utilizará el factor cualitativo de estimación, como herramienta se utilizará una encuesta con preguntas mediante llamada telefónica, porque se considera que las encuestas deben ser específicamente a la empresa, la muestra que se hará a 379 empresas y residenciales según resultado de la fórmula cualitativa., el nivel de confianza será del 95% con error estándar del 5% como no se cuenta con encuestas que se hayan realizado anteriormente para el proyecto como probabilidad a favor y la probabilidad en contra será de 50% tal como lo muestra la figura.

Se continuará laborando con residenciales por ser un mercado conocido en el sector de Villanueva, actualmente hay 13 urbanizaciones por lo que cuando se presenta la oportunidad se trabajará con el mismo.

Ilustración 4: Cálculo de la muestra

n=	Tamaño de la muestra
N=	Tamaño del Universo 3290
P=	Probabilidad que el suceso ocurra 50%
q=	Probabilidad que el suceso no ocurra 50%
e=	Error de la muestra 5%
Z=	Nivel de confianza 95%
El nivel de confianza es del 95% en la tabla Z corresponde al 1.96	
No se tomará ningún estudio anterior por lo que P= 0.5 Y q=0.5	
$N \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 3290}{0.05^2 \times (3290 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5} = 379$	
n=379	Tamaño de la muestra de las empresas y residenciales en Villanueva Cortés

Fuente: Elaboración propia

Fórmula de cálculo de la muestra:

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

5.3.3 Unidad de análisis

Se basa en el estudio de mercado que se hará para determinar si el servicio de seguridad será viable en las empresas y residenciales de Villanueva Cortés, se consideraran

todos los negocios legalmente inscritos y urbanizadoras encontradas en este municipio.

5.3.4 Unidad de respuesta

Los datos obtenidos al momento de tabular la información que corresponderán a las encuestas aplicadas a la muestra de la población meta.

5.4 Técnicas e instrumentos aplicados

Se determinó las encuestas como técnica de investigación del mercado, debido a que es una herramienta donde las preguntas que se incluyen son específicas de lo que se quiere conocer, se utilizará como medio técnico los teléfonos móviles para la realización de las encuestas, mediante un link que se le enviará al encuestado en caso de que este posea un teléfono móvil, si el teléfono es fijo se hará por medio de llamada.

5.4.1 Instrumentos

Se aplicará la encuesta como una técnica porque este permite diseñar preguntas específicas de forma verbal se realizarán preguntas cerradas y abiertas con el fin de recabar la información deseada, como referencia se tomará las preguntas de investigación para lograr tener los resultados esperados según el problema de la empresa y llegar a tomar decisiones acertadas en beneficio de la empresa Castellanos Rivera Seguridad.

5.4.2 Unidad de análisis

Este proyecto está basado en un plan de negocio y estudio de viabilidad para la apertura de nuevos clientes de la Empresa Castellanos Rivera Seguridad, que se dedica a los servicios de

seguridad privada cuya unidad de análisis serán las empresas y residenciales localizadas en Villanueva que utilizan este servicio y que están más expuestos a la inseguridad de la ciudad.

5.4.3 Unidad de respuesta

Los datos que se tomarán en cuenta para el análisis del plan de negocio serán en base a los resultados obtenidos de las encuestas recopiladas como apoyo para la ejecución del plan de negocios para lograr el crecimiento de la empresa Castellanos Rivera Seguridad en la ciudad de Villanueva Cortés.

5.5 Fuentes de información

Las fuentes de información primaria y secundaria son las herramientas que se utilizará para el desarrollo del plan de negocio basado en un análisis integral mediante investigación y aplicación de encuestas.

5.5.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias para utilizar son:

- Municipalidad de Villanueva, Cortés
- Cámara de Comercio e Industria de Villanueva, Cortés
- Encuestas aplicadas a la población (negocios)
- Libros virtuales

5.5.2 Fuentes secundarias

Las fuentes de información secundarias a utilizar en este proyecto como complemento de

las fuentes primeras son:

- Sitios web
- Asesoría de parte de otros catedráticos de CEUTEC
- Biografías
- Documentos Web
- Sitios web
- Observatorio de la Violencia de la Universidad Nacional Autónoma (UNAH)

5.6 Limitantes del proyecto

En el desarrollo de plan de negocio para la empresa Castellanos Rivera Seguridad las limitantes que se han presentado en el proyecto

- Falta de herramientas, instalaciones para reuniones
- Disponibilidad de tiempo de otros catedráticos asesores
- Tiempo limitado del asesor metodológico del proyecto

5.7 Limitantes de la investigación

En el estudio de mercado entre algunas se pueden mencionar:

- Datos incompletos en la Municipalidad de Villanueva
- Escasa información proporcionada por la Cámara de Comercio de Villanueva
- Limitada información de números de teléfonos de los posibles clientes

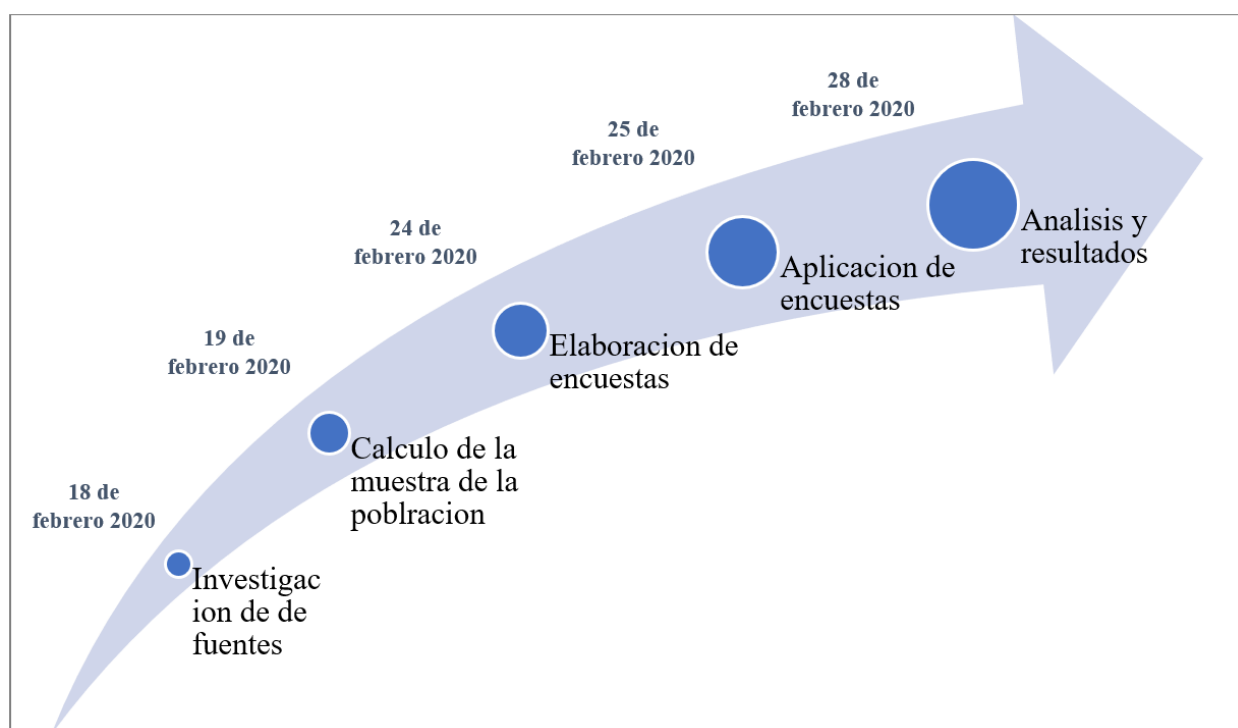
5.8 Cronología de trabajo

A continuación, se detalle las fechas estimadas para el estudio de mercado para el

desarrollo de plan de negocio de la empresa Castellanos Rivera Seguridad para el crecimiento de su cartera de cliente.

Ilustración 5: Cronología de trabajo

Fuente: (García, 2020)



Fuente: Elaboración propia

CAPITULO VI: RESULTADOS Y ANALISIS

6.1 Definición del modelo de negocio

Ilustración 6: Business Model Canvas



Fuente: Elaboración propia

6.1.1 Problema

La empresa Castellanos Rivera Seguridad tiene tres años de estar operando dentro del rubro prestando los servicios de seguridad privada en residencial Monte María en Villanueva Cortés, durante ese tiempo no se ha implementado una estrategia de crecimiento para captar más clientes.

6.1.2 Solución

La solución al estudio de viabilidad para la empresa Castellanos Rivera Seguridad, será segmentar a los posibles clientes del sector de Villanueva, para conocer la demanda que existe y trabajar con la estructura de negocio que se ha desarrollado, de la misma forma buscar un apalancamiento de parte de instituciones financieras para poder cubrir las exigencias de los posibles clientes.

6.2.1 Visión

Ser la empresa líder en seguridad privada en el sector de Villanueva Cortes, brindando estándares de calidad en el servicio que presta a los clientes, siendo prioridad dar protección a la vida y bienes, posicionándose como una empresa competitiva con personal altamente capacitado, con los recursos necesarios para brindar soluciones inmediatas, brindando servicios innovadores para los clientes.

6.1.3 Propuesta única de valor

En el estudio de viabilidad para la empresa Castellanos Rivera Seguridad en Villanueva, Cortés, es brindar el servicio de seguridad con oficiales de seguridad capacitados dentro del rubro y con la ventaja que dentro de la misma podrán encontrar diversos servicios tecnológicos para una mayor cobertura dentro de cada establecimiento.

El personal estará debidamente capacitado con una orientación al servicio al cliente impecable, la comunicación efectiva y de respuestas ante situaciones de emergencia será su diferenciación, dentro de sus capacidades el podrá brindar primeros auxilios, actuar de manera

correcta cuando se presenten situaciones de evacuación y accionar de manera inmediata en situaciones contra incendios.

6.1.4 Ventaja competitiva

La empresa Castellanos Rivera Seguridad brinda un servicio de seguridad completo ya que sus guardias de seguridad cuentan con las características necesarias para cubrir incidentes de seguridad, primeros auxilios, evacuación y conocimiento en respuesta inmediata contra incendio.

6.1.5 Segmento de clientes

El segmento de cliente está enfocado a todas las empresas y residenciales ubicadas en el sector de Villanueva Cortés que utilicen el servicio de seguridad privada y que tenga la necesidad de cubrir espacios con cámaras de seguridad u otros servicios, se seguirá cubriendo zonas residenciales como se ha hecho hasta la actualidad.

6.1.6 Estructura de costos

Los costos se determinarán con la compra de todos los materiales necesarios para la atención que se brindará a los clientes como ser: armas, porta armas, uniformes, cámaras necesarias para el servicio de vigilancia, monitoreo, gastos administrativos de mobiliario, logística y equipo.

6.2 Descripción del producto

El objetivo de la empresa de seguridad privada es prevenir cualquier acto que interfiera en la seguridad del cliente incluyendo la protección de bienes o inmuebles, brindando la mayor cobertura durante un tiempo determinado físicamente en las instalaciones con las herramientas y

equipo de vigilancia necesarias, de esa manera se permitirá un mejor control, mediante las herramientas tecnológicas se podrá registrar todo lo que sucede a diario, el oficial debe tener una comunicación efectiva con su superior que permita informarle a diario y de manera oportuna cualquier acto que interfiera en la seguridad del cliente , el servicio incluye requisa de personal y de automóviles en las entradas y salidas de las empresas y residenciales.

Se pretende brindar un servicio innovador, ya que los oficiales contarán con capacitaciones como; primeros auxilios, evacuación y contra incendio esto le permitirá dar un aporte esencial y oportuno cuando se presente situaciones de emergencia.

6.2.2 Misión

La misión de Castellanos Rivera Seguridad es consolidarse como la primera empresa en prestar un excelente servicio de seguridad y vigilancia privada, con personal altamente capacitado garantizando protección a la vida y bienes de nuestros clientes de manera oportuna y personalizada en Villanueva, Cortés.

6.3 Propiedad intelectual

La empresa Castellanos Rivera Seguridad es constituida por el propietario Roberto Castellanos como comerciante individual y cuenta con su nombre registrado.

Registro de la marca CR SECURITY que ofrece el servicio de seguridad privada dentro de las empresas y residenciales ubicadas en el sector de Villanueva, Cortés. Siendo su objetivo principal brindar estándares de calidad a los clientes, confianza y priorizar en la protección de los bienes. Teniendo como productor innovador vigilancia aérea mediante drones manejados por personal altamente capacitados.

Ilustración 7: Logo



6.4. Estudio de mercado

Mediante el estudio de mercado se dará a conocer la viabilidad de la empresa, el cual consiste en reunir, planificar y analizar la demanda dentro del sector de Villanueva, demostrando datos relevantes que se utilizarán para diseñar estrategias que permitan encontrar nuevos clientes.

Con la investigación se permitirá encontrar la cantidad de los clientes posibles por contratar, captando de manera estratégica un aumento de la demanda en una proyección alcanzable de clientes segmentados, esto se logrará mediante esfuerzos de la empresa al demostrar la capacidad de diseñar de la manera requerida el servicio como factor de diferenciación. (Berenstein, 2008)

Cálculo de la demanda

La demanda se refiere a los servicios o productos que adquieren los clientes, con información recopilada por medio de encuestas en Villanueva se calcula que la demanda es de 975 empresas, ver ejemplo en la siguiente tabla.

Ilustración 8: Cálculo de la demanda

CALCULO DE LA DEMANDA		
		%
Clientes que no tienen seguridad:		43.31%
Clientes que si contratarian seguridad:		68.70%
Formula calculo de la Demanda		$Q=n*q*p$
		%
	Calculo (43.31% * 68.70%) =	29.8%
	Captacion de mercado proyectado:	0.50%
		975 Demanda
		5
Q	Demanda total	3,277.00
n	Cantidad de compradores	975.04
q	Cantidad comprada promedio al año	1,950.08
p	Precio por unidad promedio	15,000.00

Fuente: Elaboración propia

Se estima un crecimiento gradual de cantidad de guardias por bimestre el cual será direccionado siempre a proporcionar servicios a residenciales iniciando con un precio promedio de L.15,000 en el primer año esto con el objetivo de cubrir costos y alcanzar la rentabilidad de manera progresiva, a su vez lograr el objetivo de crecimiento como empresa para poder incursionar en el mercado del municipio de Villanueva, donde claramente existe una oportunidad de captacion de mercado siendo un equivalente de 975 aproximado de negocios dispuestos a contratar el servicio.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5: Cantidad de guardias proyectados

Colocacion de guardias x bimestre					3
GUARDIAS					
Demanda cantidad de guardias requeridos					
Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENE	10	28	46	64	82
FEB	10	28	46	64	82
MAR	13	31	49	67	85
ABR	13	31	49	67	85
MAY	16	34	52	70	88
JUN	16	34	52	70	88
JUL	19	37	55	73	91
AGO	19	37	55	73	91
SEP	22	40	58	76	94
OCT	22	40	58	76	94
NOV	25	43	61	79	97
DIC	25	43	61	79	97

Precio x Guardia:

L 15,000 L 15,600 L 16,224 L 16,873 L 17,548

Tasa de Inflacion proy:

4.0% 4.0% 4.0% 4.0% 4.0%

La Empresa Castellanos Rivera Seguridad actualmente cuenta con 7 guardias, para el pronostico de venta esta diseñado para que su crecimiento sea de 3 guardias por bimestre, el precio por servicio de cada guardia es por L.15,000 la demanda proyectada equivale de multiplicar cantidad de guardias por el precio.

Tabla 6: Proyección de demanda en L.

PROYECCION DE DEMANDA (L.)					
Demanda en Lempiras					
Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENE	150,000	436,800	746,304	1,079,869	1,438,926
FEB	150,000	436,800	746,304	1,079,869	1,438,926
MAR	195,000	483,600	794,976	1,130,488	1,491,570
ABR	195,000	483,600	794,976	1,130,488	1,491,570
MAY	240,000	530,400	843,648	1,181,107	1,544,213
JUN	240,000	530,400	843,648	1,181,107	1,544,213
JUL	285,000	577,200	892,320	1,231,726	1,596,857
AGO	285,000	577,200	892,320	1,231,726	1,596,857
SEP	330,000	624,000	940,992	1,282,345	1,649,501
OCT	330,000	624,000	940,992	1,282,345	1,649,501
NOV	375,000	670,800	989,664	1,332,964	1,702,144
DIC	375,000	670,800	989,664	1,332,964	1,702,144
Total	3,150,000	6,645,600	10,415,808	14,477,000	18,846,421

Fuente: Elaboración propia

6.4.1 Análisis de la competencia y la Industria

Se identificarán los competidores directos y la forma de operar, cuántos son los que existen en el mercado meta de la empresa Castellanos Rivera Seguridad, se conocerán los servicios más demandados, es necesario identificar si el servicio que la competencia brinda está cumpliendo con todas las necesidades del cliente, de esa manera se podrá visualizar mejor la competencia permitiendo poder crear las estrategias de crecimiento de la empresa.

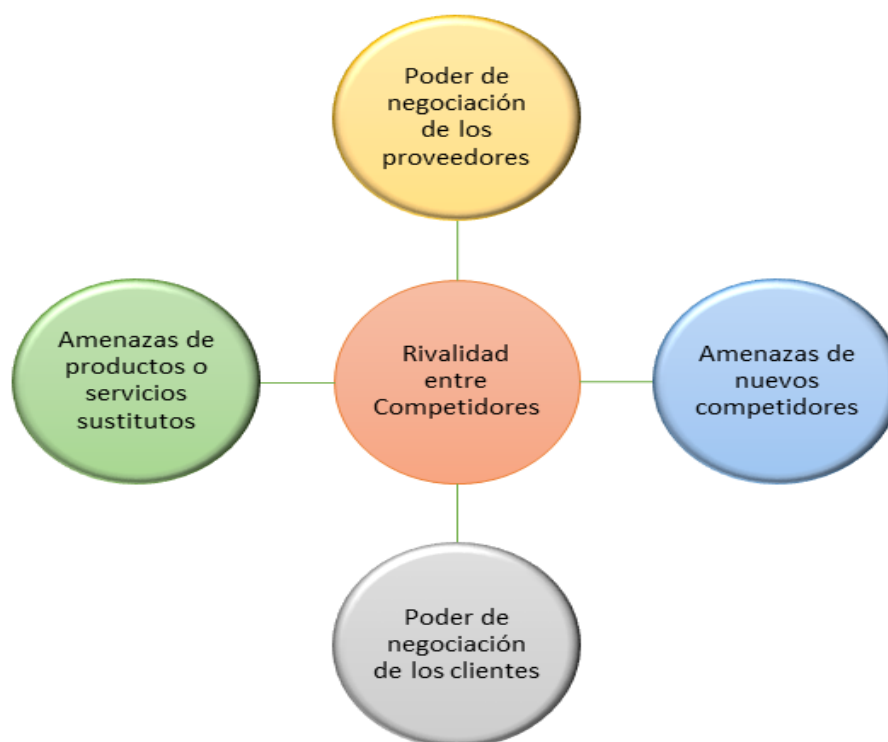
Se identificó que el mercado meta es muy amplio actualmente existen 3,277 empresas y 13 residenciales a las que se les puede brindar el servicio, las empresas de seguridad que existen en Villanueva Cortes son 12 y muestran debilidad de innovación en el servicio, se identifica un mal servicio, poca eficacia en una pronta respuesta al problema, sin embargo vemos una satisfacción en el cliente, se determina la empresa Castellanos Rivera Seguridad tiene que demostrar el buen

servicio e innovación y crear estrategias para poder competir con los precios de la competencia.

6.4.2 Análisis de las fuerzas de Porter

Para la viabilidad de la expansión de la empresa Castellanos Rivera Seguridad se realiza el análisis de las 5 fuerzas de Porter esto permite tener una visualización más clara de la empresa y de esa manera poder maximizar los recursos y llegar a hacer más competitiva en el mercado.

Ilustración 9: Las cinco fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia

6.4.2.1 Amenazas de nuevos competidores

Debido a la necesidad que existe de querer proteger las empresas y que los niveles de inseguridad cada vez son mayores, también surgen nuevas empresas de seguridad que ven una oportunidad de negocio, la empresa Castellanos Rivera Seguridad debe crear estrategias

de posicionamiento en el mercado para que le garantice los clientes, si un cliente está satisfecho con el servicio recibido será difícil que lo pueda cambiar.

6.4.2.2 Poder de negociación con los clientes

El cliente se ve en ventaja cuando son pocos los que quieren recibir el servicio, y cuando existen muchas empresas en el mercado ofreciendo el servicio, se ha identificado que el mercado meta de la empresa Castellanos Rivera Seguridad es extenso y actualmente existen pocas empresas que dan el servicio, sin embargo, se pretende mantener los precios por debajo del mercado y con un servicio innovador de esta manera se obtendrán mayores clientes ayudando a una disminución de costos.

6.4.2.3 Poder de negociación con los proveedores

En el rubro de seguridad es bien delicado la compra de las herramientas para poder brindar el servicio, es por ello por lo que es conveniente crear alianzas estrategia que incluyan exclusividad con el proveedor, esto le garantiza como suplidor del servicio contar con las herramientas únicas en el mercado que creen una diferenciación en el servicio prestado a sus clientes.

6.4.2.4 Rivalidad entre competidores

Entre más competitiva sea el rubro, menos rentable será la empresa que quiera introducirse en el mercado, se ha analizado la competencia y se considera que hay una debilidad en el servicio y no hay una innovación por el poco aprovechamiento de las herramientas tecnológicas, se ha analizado que los costos pueden bajar al mayor margen de

clientes tenga la empresa, esta es una oportunidad de capacidad competitiva que la empresa Castellanos Rivera Seguridad puede generar.

6.4.2.5 Amenazas de productos sustitutos

Los productos o servicios sustitutos son una amenaza para las empresas, se analizó que la Policía Nacional bien estructurada podría ser la sustitución de los servicios prestados de seguridad privada sin embargo no es un servicio sustituto directamente, las cámaras de vigilancia monitoreadas de una torre de control pueden reemplazar a los guardias de seguridad en cada negocio, pero no es un servicio igual al de la seguridad privada por lo que se determinó que no existe un producto sustituto en el mercado.

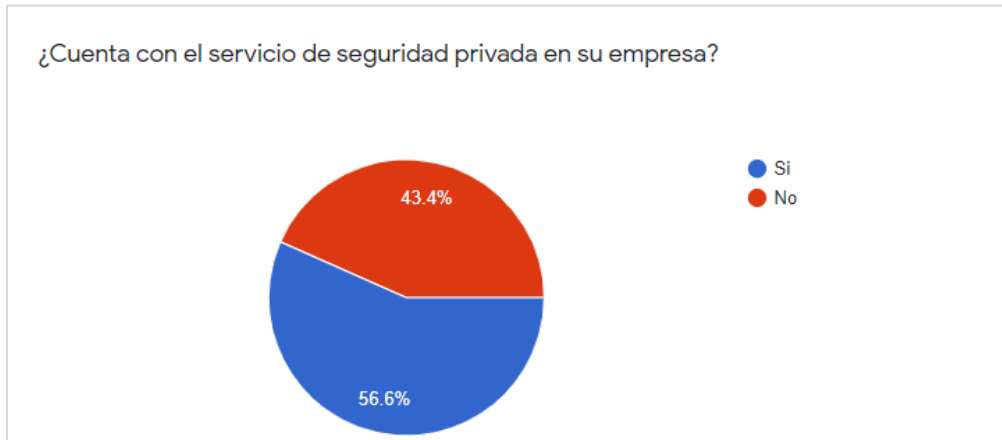
6.4.3 Análisis del consumidor

Se analizarán los hábitos de los clientes la importancia que le dan al servicio de seguridad, la preferencia según variedad de servicios, los horarios de preferencias, según el resultado de las encuestas se ha puede afirmar que los clientes en Villanueva prefieren el servicio de seguridad las 24 horas, y en su gran mayoría prefieren el monitoreo y vigilancia por cámaras y guardias estáticos, logramos identificar que hay muchos empresas que no prefieren el servicio de seguridad, hay cierta desconfianza y prefieren utilizar otros medios que garantice la seguridad de sus empresas.

6.4.4 Resultados de las encuestas

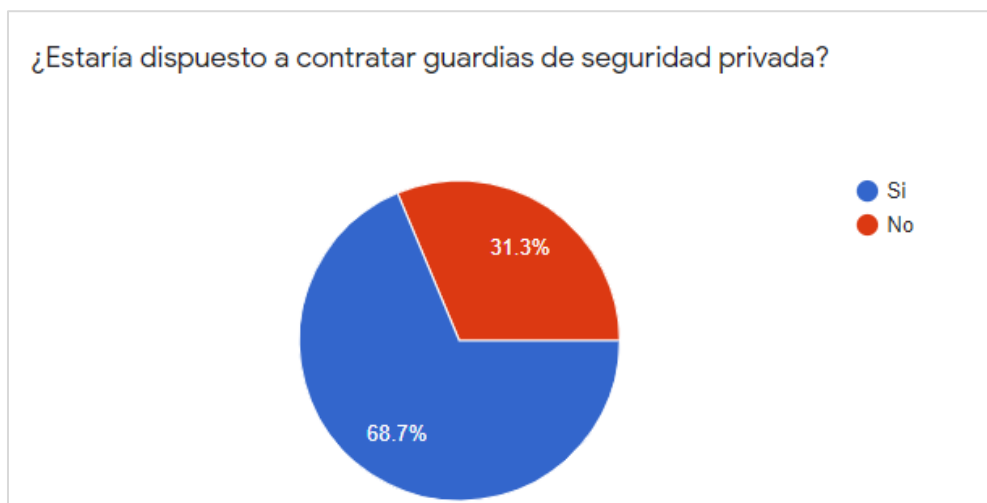
A continuación, se darán a conocer las preguntas y sus respuestas realizadas a una muestra de 344 posibles clientes de Villanueva se presentará un análisis de cada pregunta.

Ilustración 10: Pregunta # 1



Análisis: Se identifica los clientes que si cuentan con el servicio de seguridad que son el 56.6% por lo que se analiza que se debe trabajar en estrategia de competitividad para poder convencer a ese tipo de clientes que ya cuentan con ese servicio, y a la vez vemos un posible mercado potencial de las personas que no cuentan con el servicio que son el 43.4%.

Ilustración 11: Pregunta # 2



Análisis: La respuesta de la muestra arroja que el 68.7% estaría dispuesta a contratar servicio de seguridad privada, se analiza que es parte un posible mercado potencial donde la empresa tiene

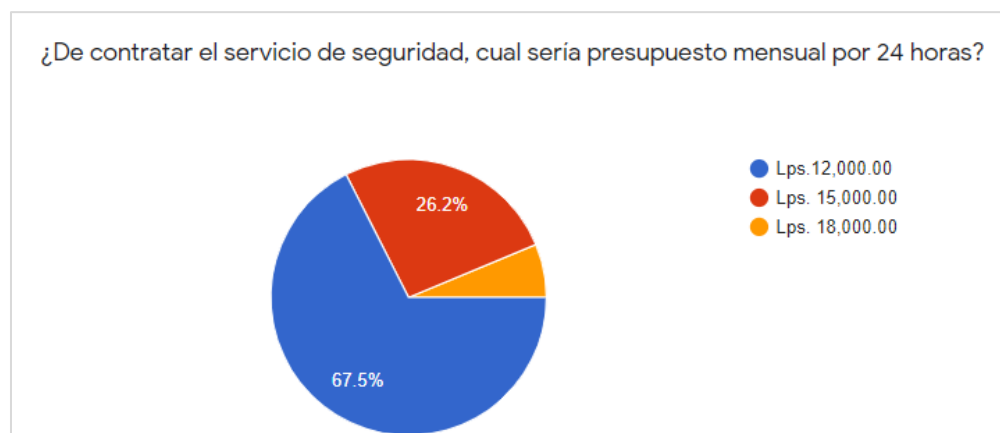
que direccionar todas las estrategias de marketing para poder entrar en ese mercado.

Ilustración 12: Pregunta # 3



Análisis: Con esta pregunta identificamos el tiempo que los posibles clientes prefieren contratar el servicio de seguridad privado, por lo que identificamos una ventaja en que la mayoría prefiere a que será anual puede asegurar por un año el cliente permitiendo a la empresa Castellanos Rivera Seguridad un lapso para poder trabajar en las estrategias para ir buscando apertura de nuevos clientes.

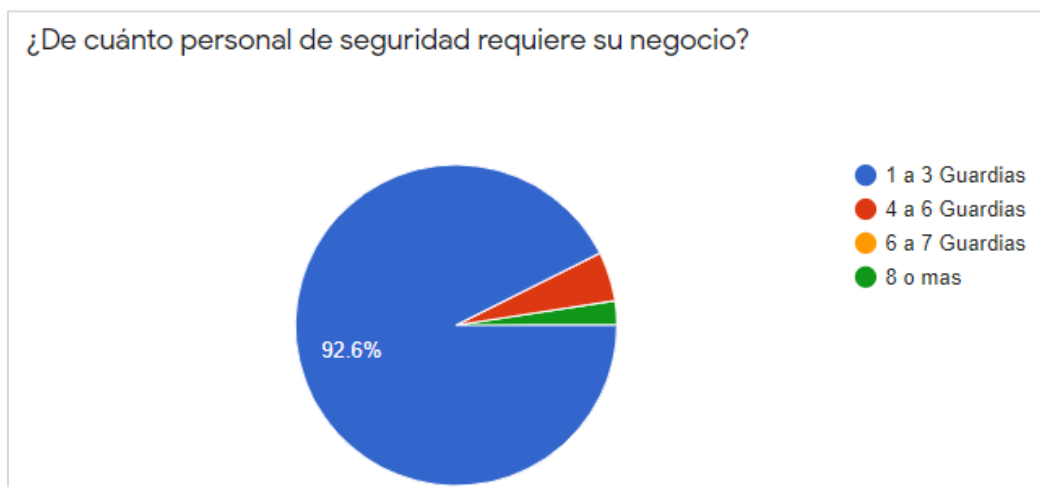
Ilustración 13: Pregunta #4



Análisis: En esta pregunta se identifica que el presupuesto que la mayoría de los posibles

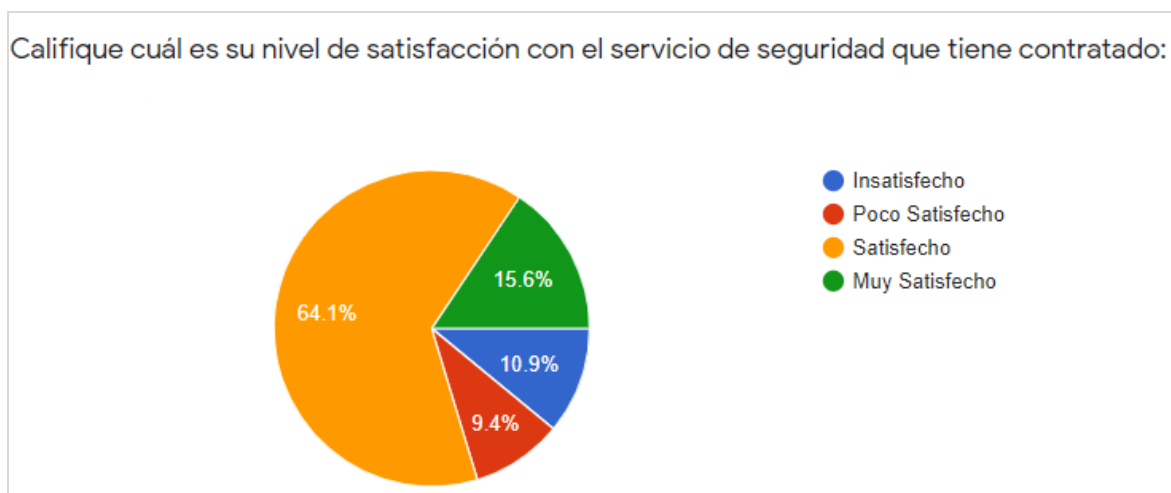
clientes prefieren para por un servicio de 24 horas es de 12,000 y otra porción del 26% a un costo de L 15,000 por guardia la empresa Castellanos Rivera Seguridad debe de hacer los cálculos financieros partiendo de este dato.

Ilustración 14: Pregunta #5



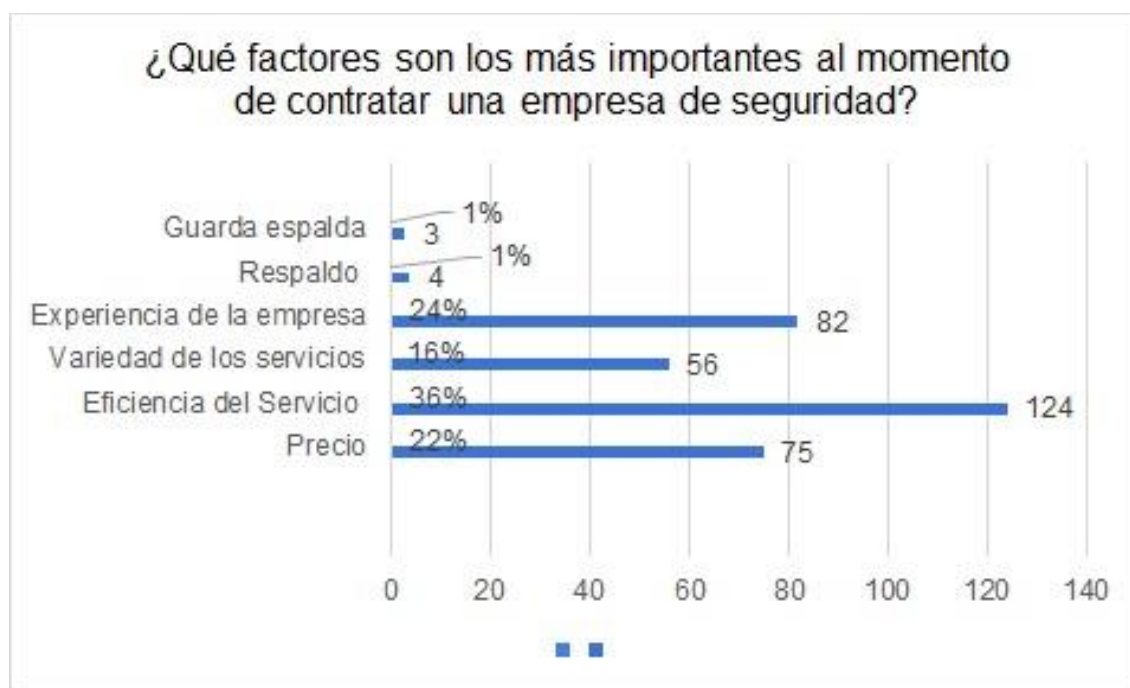
Análisis: Con esta pregunta se identifica la cantidad de guardias de seguridad que los clientes potenciales pueden adquirir, de esa manera permite a la empresa proyectar la cantidad de empleados que puede llegar a contratar estos datos pueden cambiar de acuerdo al tamaño de la empresa del cliente.

Ilustración 15: Pregunta #6



Análisis: se puede analizar que los clientes que tiene contratado el servicio de seguridad están satisfechos por lo que se deduce que, si la empresa Castellanos Rivera Seguridad quiere entrar a ese mercado, debe de ofrecerles un servicio mejor que el que tienen o dar un servicio a menos precio que el de la competencia puede trabajar con el porcentaje del 10.9% y el 9.4% que es donde la empresa tiene más posibilidades de poder entrar al mercado.

Ilustración 16: Pregunta #7



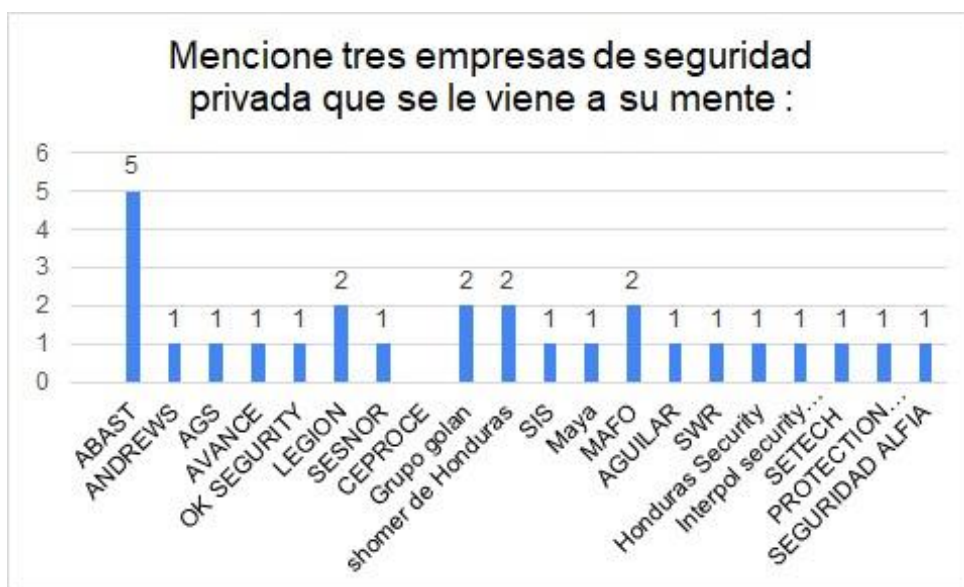
Análisis: Se determina que el factor más influyente al momento de contratar una empresa de seguridad se basa en la eficiencia del servicio, lo que da la pauta a la empresa Castellanos Seguridad a enfocarse en la preparación de sus empleados para que el servicio que brinden es el más eficiente.

Ilustración 17: Pregunta #8



Análisis: Se determina que los clientes están satisfechos con el servicio, pero no significa que tiene algún tipo de preferencia, a ellos los que les interesa es el buen servicio, eso da la pauta y crea una ventaja para poder entrar a ese mercado, pero con servicio innovado.

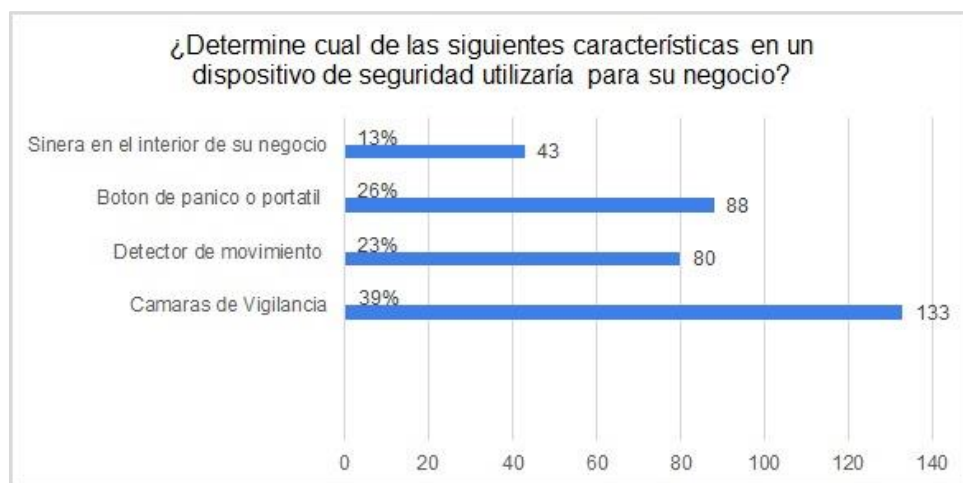
Ilustración 18: Pregunta #9



Análisis: En esta pregunta se da a conocer el posicionamiento de las empresas de seguridad que representan una competencia directa, se determina que en Villanueva no hay un reconocimiento

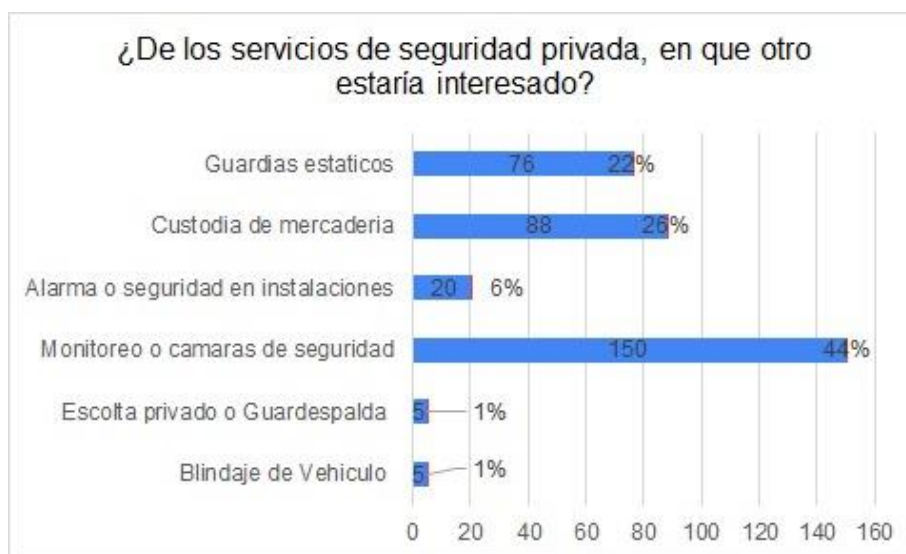
de la competencia ya que de las mencionadas no hay ninguna que tenga registro en Villanueva.

Ilustración 19: Pregunta # 10



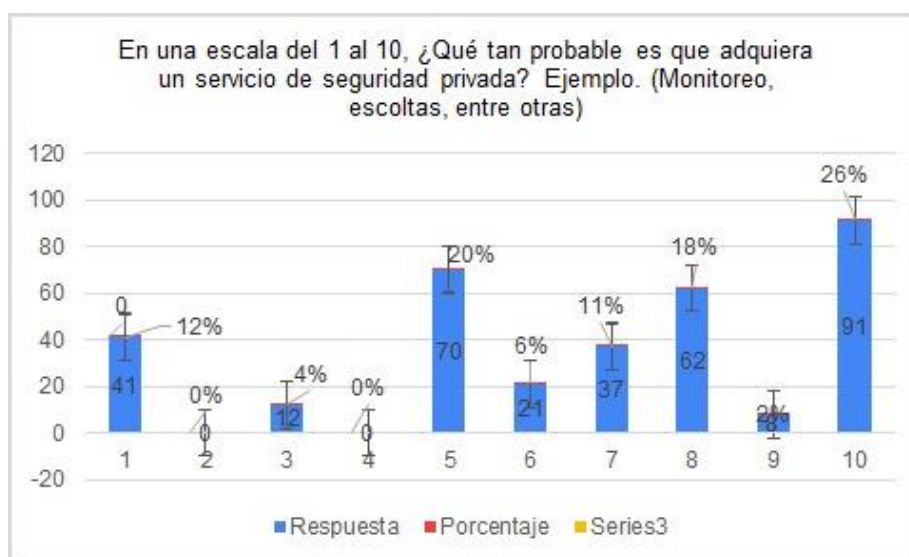
Análisis: conocer el factor de servicio de seguridad que los clientes creen que es de más importancia es el propósito de esta pregunta, los datos arrojaron que las cámaras de vigilancia es el dispositivo de preferencia para los posibles clientes, lo que da la pauta a la empresa Castellanos Rivera Seguridad en que debe de enfocar sus mayores compras.

Ilustración 20: Pregunta #11



Análisis: En esta pregunta se pretendía recabar la información acerca de que otro servicio relacionado con la seguridad de que estaba interesado los clientes, los datos nos confirman que los posibles clientes prefieren el monitoreo o cámaras de vigilancia esto confirman aún más la preferencia por este dispositivo.

Ilustración 21: Pregunta #12



Análisis: La probabilidad de adquisición del servicio de estos otros dispositivos de seguridad da la pauta que tan importante puede ser para el cliente, se determina que en un 26% es probable que lo adquieran, se analiza que los clientes prefieren más los servicios tradicionales de guardias estáticos con monitoreo de cámaras.

6.4.5 Estimación de Tendencia de mercado

La estimación de mercado brinda un panorama más claro de los clientes potenciales ese dato es el que da la pauta permitiendo a la administración poder planificar la proyección de venta o servicios para poder competir en un mercado específico, en Villanueva se identificaron 3,277 empresas, más 13 residenciales de las cuales 975 serán el mercado potencial, en base a ese

mercado potencial se hará la proyección de captación del mercado.

6.4.6 Análisis DAFO

Ilustración 22: DAFO



Fuente: Elaboración propia

6.4.7 Factores de críticos de riesgo

Empresas que representan un factor de riesgo para la Empresa Castellanos Rivera Seguridad ya que ofrecen el mismo Servicio a continuación se detalla el nombre de estas:

1. CLG Security Servicios S.A.de CV
2. Security One S.R.L

3. Servicios de Seguridad Empresa Privada
4. Corporación de Servicios Múltiples
5. Honduras Security
6. Empresa Especializada de Isd 35
7. Empresa de Seguridad Sepsi
8. Servicio y Protección Profesional S de RL
9. Productos y Servicios de la Industria
10. Empresa de Seguridad S.W.R.S.R.L
11. Empresa de Seguridad de Occidente
12. Servicio y Protección Profesional

Estas empresas se dedican al servicio de seguridad privada y representa un grado de aceptación de los clientes, dado que el mercado potencial en Villanueva Cortés es extenso y crea una oportunidad de negocio para nuevas empresas.

Sin embargo, según información recopilada por medio del estudio de mercado se consideran otras empresas que no están legalmente inscritas en Villanueva, pero si en San Pedro Sula y son competencia directa ya que este si es reconocido por el cliente y se determina que tiene una aceptación por parte del cliente entre las mencionadas están las siguientes:

1. AVAST
2. ANDREWS
3. AGS
4. AVANCE
5. OK Security
6. Legión

7. Sesnor
8. Ceproce
9. Grupo Golán
10. Shomer de Honduras
11. SIS
12. Maya
13. Mafo Aguilar
14. SRW
15. Interpol Security
16. Setech
17. Seguridad Alfa

6.4.8 Estrategia de mercado y ventas

Como estrategia de mercado y venta se utilizará la visita al cliente para poder tener mejor contacto y captar la mayoría de los clientes en negocios y residenciales. La creación de un sitio web donde el cliente pueda tener información más completa es necesario por lo tanto se debe trabajar en la compra de un dominio. Se utilizarán vías alternas para hacer publicidad en redes sociales para tener un fácil acceso con clientes.

6.4.9 Estrategia de desarrollo del servicio

El uso de técnicas para un buen servicio es muy importante por lo cual se desarrollará estrategias para que el personal trabaje de forma eficaz.

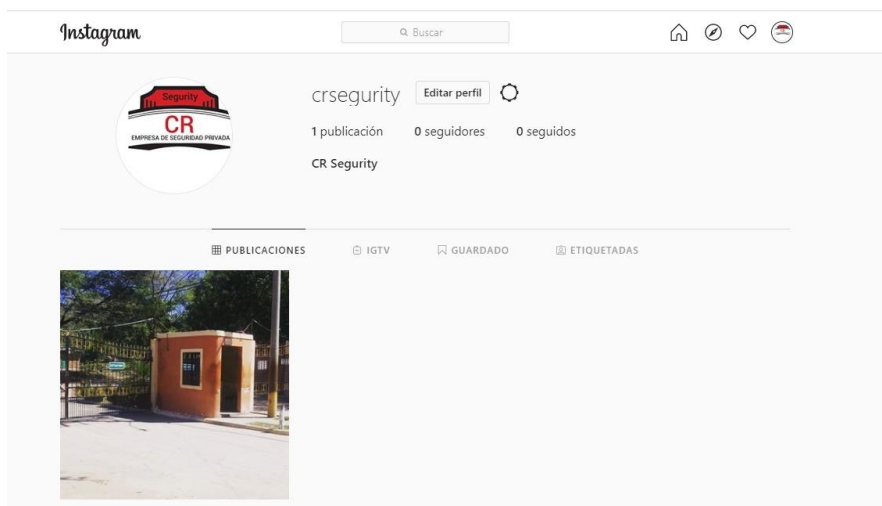
- Se brindará atención especial al recurso humano en pagando sus salarios correspondientes y dando todos los beneficios de ley.

- Capacitaciones y entrenamiento permanente a todo el personal.
- Honestidad en el desarrollo de las actividades empresariales.
- Socializar y asesorar a los clientes potenciales.
- Control y evaluación permanente.

Ilustración 23: Redes Sociales



Link : <https://www.facebook.com/CR-Security-109997533955167/?ti=as>



Link: <https://instagram.com/crsecurity?r=nametag>

6.5 Estudio Técnico

Estudio técnico pretende verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto, analiza y determina el tamaño la localización los equipos las instalaciones y la organización optima requerida para la realización del producto o servicio, se pretende resolver preguntas frecuentes, ¿dónde? ¿Cuándo? ¿cómo? Y con que producir o realizar el servicio que se desee. («Estudio Técnico», s. f.)

6.5.1 Diseño del producto

Se contará con el servicio de guardias estáticos en cada negocio, monitoreo de cámaras desde un lugar específicamente de la oficina ubicada en Residencial Buena Vista, se hará monitoreo desde el un dispositivo móvil y desde la oficina por medio de una pantalla , para el servicio de los guardias en las empresas se les asignará la cantidad de guardias requeridos según el tamaño de la empresa, estas personas se movilizarán directamente al lugar asignado y serán supervisados por el supervisor, administrador de la empresa de seguridad y por el cliente. Se contará con todas las herramientas necesarias para un servicio de calidad, para poder cumplir con el servicio se necesita la estructura organizacional, logística, equipo, instalaciones y ubicación estratégica de la oficina para lograr una mejor administración.

6.5.1.1 Personal operativo por puesto de oficiales de seguridad

El horario para cubrir 24 horas es el equivalente de 12 horas por guardia

Tabla 7: Horario oficiales de seguridad

Horarios de Oficiales de seguridad							
Dias de semana	Lunes	Martes	Miercoles	Jueves	Viernes	Sabado	Domingo
Turno A	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM	6:00 AM- 6:00 PM
Turno B	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM	6:00 PM- 6:00 AM

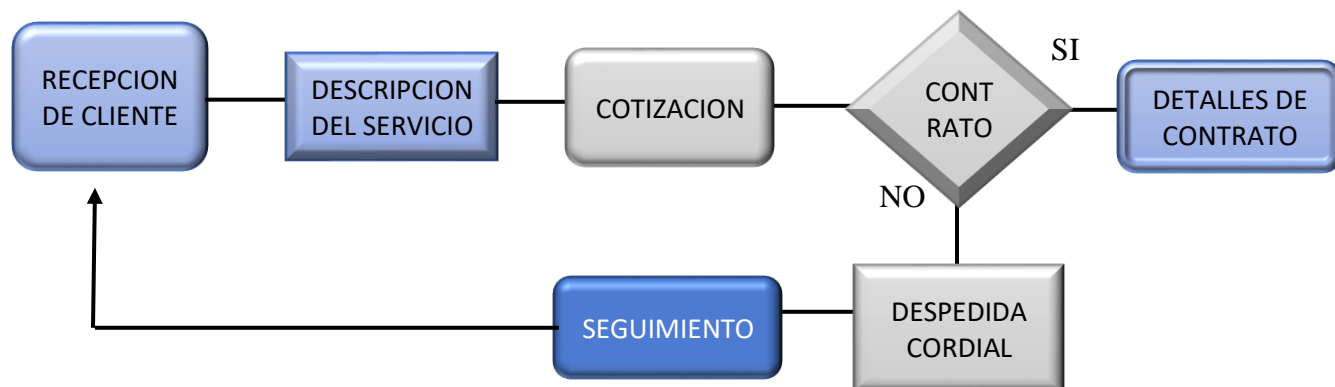
Elaboración propia.

- Se requieren dos oficiales por cada puesto de seguridad
- Jornadas laborales son de 12 horas diarias, por 4 días a la semana con un total de 48 horas semanales.
- Los oficiales serán asignados a un turno para cubrir horarios de día y noche, así cubrir ambos horarios.
- Un oficial encargado de cubrir el día libre.

Personal administrativo y de supervisión

El personal administrativo será integrado por Gerente general, recepcionista y asistente administrativo. La empresa requiere de un supervisor para la revisión del cumplimiento de trabajo.

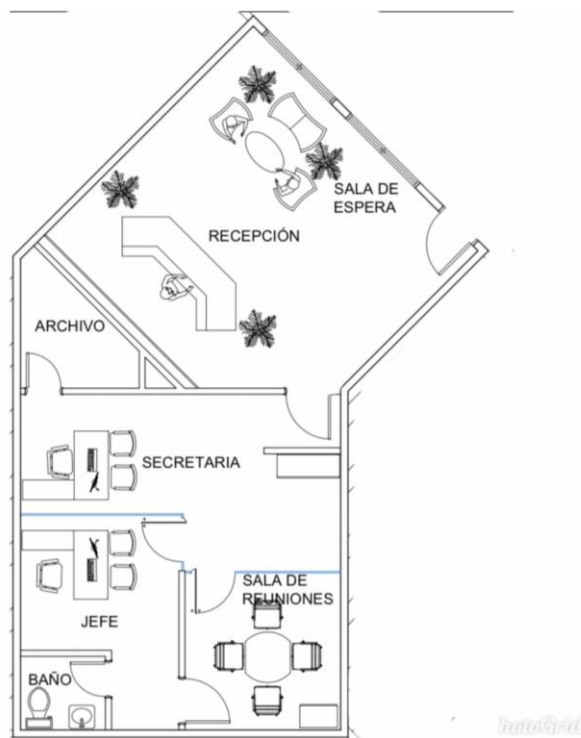
Ilustración 24: Proceso de Venta del servicio



6.5.2 Instalaciones

Como alternativa se considera el alquiler de una casa ubicada en Residencial Buena Vista que permitiría realizar actividades administrativas. Se adaptará para poder tener una oficina dentro de la misma, como recepción y sala de espera. Una oficina para el Gerente General/Propietario, asistente administrativa, área de archivo, una sala de reuniones y baño para el personal con el fin de tener una mejor organización.

Ilustración 25: Figura de Instalaciones



6.5.2.1 Descripción de equipamiento de oficina

Un adecuado diseño de las instalaciones son elementos claves para un espacio de trabajo sea perfectamente funcional. Los muebles son cumplen dos importantes funciones y ayudan a colaborar a realizar tareas profesionales.

Tabla 8: Equipamiento de oficina

<i>MUEBLES</i>	<i>TIPOS</i>	<i>RANGOS GENERALES</i>
<i>Sillas</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sillas ejecutivas • Sillas operativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer movilidad al usuario • Debe disponer de regulaciones de altura • Debe ser ergonómicas para que su forma sea favorable.
<i>Escritorios</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Escritorio • Mesas 	<ul style="list-style-type: none"> • Estándares que se puedan combinarse con otros estilos. • Altura que sea aproximadamente a los codos del usuario
<i>Archivos</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Gabinetes • Archiveros 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener lo necesario para el almacenaje • Preferiblemente móvil • Diseñado con el resto de la oficina.
<i>Estantes</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Estantes estáticos • Estantes móviles 	<ul style="list-style-type: none"> • Estantes con material resistente • Soportes fijos

Elaboración propia

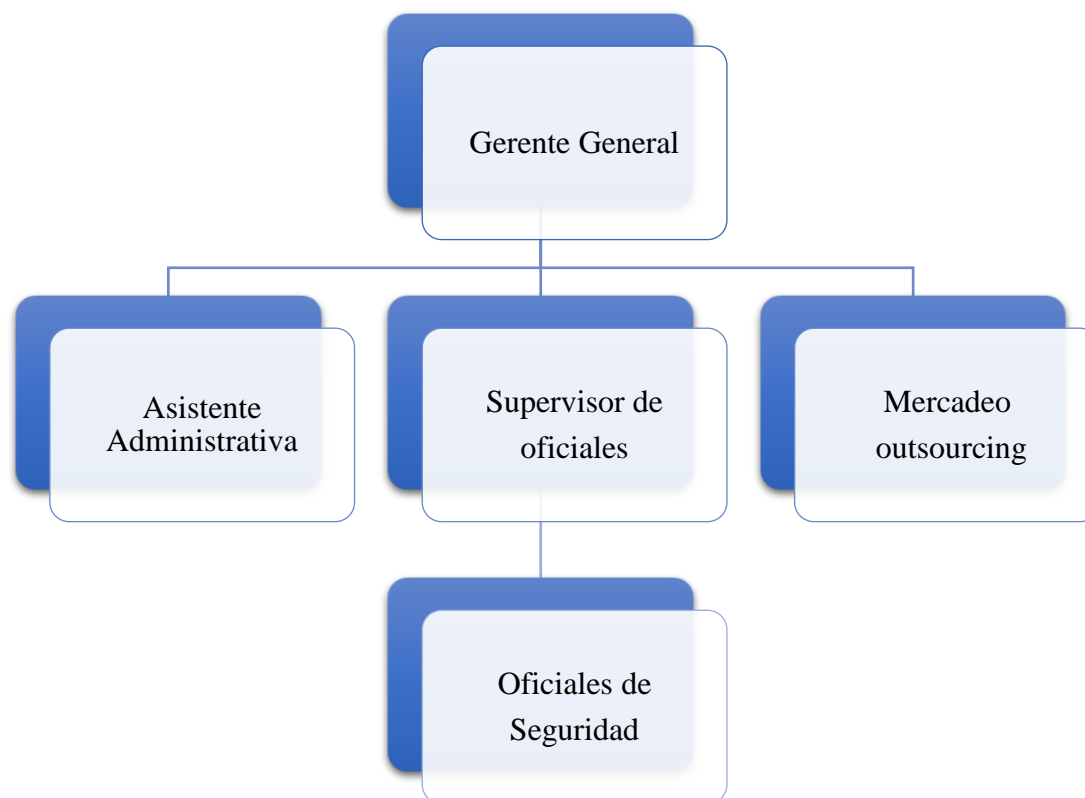
6.5.3 Planificación de la producción

La actividad relativa a la producción a la planificación de la producción está destinada a relacionar apropiadamente la demanda a través de una labor comercial, con la oferta externa dentro de un plano temporal definido a medio y a largo plazo de manera que se puede concretar planes de producción con cantidades específicas de cada producto en virtud de una serie de etapas o periodos.(«MODELO Y TECNICAS BASICAS DE PLANIFICACION DE PRODUCCION» 2020)

La planificación del servicio de la Empresa Castellanos Seguridad consistirá en la contratación de personal dependiendo del requerimiento de los clientes, tomando en cuenta el plazo acordado entre ambas partes, el número de guardias requerido, el perfil solicitado y el tipo de servicio que contraría, los horarios acordados de esa manera la empresa ira planificando y preparando sus empleados, los empleados que se contraten serán de acuerdo a un perfil específico de guardia de seguridad, la compra de herramientas y equipo para ofrecer el servicio de calidad esperado.

6.5.4 Planificación organizacional

Ilustración 26: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

6.5.4.1 Descripción del puesto

Gerente General: Las funciones son planificar, organizar y dirigir. Analizar el trabajo de empresa, además de contratar al personal adecuado efectuando esto durante la jornada de trabajo.

Asistente administrativo: Se encargará de asegurar el buen funcionamiento de la oficina, realizando labores de coordinar todas las actividades diarias, además de redactar reportes

correspondientes.

Supervisor de guardias: encargados de la supervisión de la correcta y eficiente ejecución de las tareas cotidianas de vigilancia.

Oficiales de seguridad: Cargo responsable de brindar seguridad y vigilancia a los dueños de residencia y encargados de negocios, así como a sus bienes.

Mercadeo Outsourcing: encargado de darle seguimiento y velar por la satisfacción de los clientes, obteniendo un posicionamiento para la empresa. A través del desarrollo de planes y estrategias de mercadeo y servicio al cliente con los objetivos de la empresa.

6.5.4.2 Descripción de funciones

La descripción de las principales funciones en una empresa son una guía de mucha importancia, esto ayuda al empleado como a la organización a tener claras las actividades principales a realizar.

Tabla 9: Rol del puesto

Gerente General
• Representante legal de la empresa
• Administración general
• Comercialización de la empresa
• Formulación de estrategias y seguimiento
• Análisis de propuestas de los clientes
• Elaboración de la contabilidad general
Requerimientos

• Bachillerato en administración de empresas
• Experiencia en el área por más de 3 años en adelante
• Edad mínima de 28 años y menos de 50
• Capacidad para desarrollar estrategias de dirección
• Buena presentación y facilidad para expresarse
• Espíritu de Liderazgo

Asistente Administrativa
• Atender a los clientes con cordialidad
• Realizar el proceso de planillas de los empleados
• Realizar informes memorándums
• Colaboración a la gerencia
• Llevar un control de documentación de la empresa
• Resolver conflictos de empleados en ausencia del gerente
• Encargada de la selección y reclutamiento del personal
• Encargada de compras
Requerimientos
• Bachiller en cualquier modalidad
• Experiencia más de 1 año en posiciones similares
• Organizada y alto grado de responsabilidad
• Buena presentación y facilidad para expresarse
• Espíritu de liderazgo

Supervisor de Oficiales
• Supervisión física de los oficiales en cada establecimiento asignado.
• Encargado del monitoreo de los oficiales de las llegadas y salidas en su puesto de trabajo

<ul style="list-style-type: none"> • Hacer el requerimiento a la asistente administrativa de las necesidades de equipo especializado para brindar el servicio.
<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación efectiva con el cliente y miembros de la organización
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar debilidades y gestionar las capacitaciones para el buen desarrollo del oficial.
<ul style="list-style-type: none"> • Exigir el buen servicio y cumplimiento de las actividades asignadas al oficial.
<ul style="list-style-type: none"> • Generar reportes y enviarlos al gerente con respecto a sus asignaciones.
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar fortalezas y habilidades de sus oficiales para promociones.
<p>Requerimientos</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en Administración
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia comprobada en el área de 2 años en adelante.
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor de 28 años y menor de 40.
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo efectivo
<ul style="list-style-type: none"> • Alto grado de responsabilidad
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para resolver conflictos laborales
<ul style="list-style-type: none"> • Planteamiento de estrategias en busca de mejoras del servicio

<p>Mercadeo Outsourcing</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar la demanda del servicio
<ul style="list-style-type: none"> • Crear estrategias de publicidad
<ul style="list-style-type: none"> • Hacer el análisis de clientes potenciales de la empresa
<ul style="list-style-type: none"> • Crear y ejecutar las estrategias de búsqueda de clientes.
<ul style="list-style-type: none"> • Plantear y ejecutar metas de captación de clientes a corto y largo plazo.
<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación efectiva con la organización
<ul style="list-style-type: none"> • Generar reportes de proyecciones de clientes.
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar sobre la competencia
<p>Requerimientos</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller en Administración de empresas

<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia comprobada en el área
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad de comunicación efectiva y persuasiva
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para crear y ejecutar estrategias de publicidad
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para análisis de estadísticas
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad en ventas

Oficiales de Seguridad
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el acceso en los establecimientos asignados.
<ul style="list-style-type: none"> • Autorizar las entradas y salidas del establecimiento
<ul style="list-style-type: none"> • Prevenir cualquier robo o vandalismo
<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación efectiva con las autoridades policiales del lugar que corresponda
<ul style="list-style-type: none"> • Circular entre los visitantes, residenciales o empleados
<ul style="list-style-type: none"> • Responder a las alarmas con una eficaz comunicación con los superiores, policía y bomberos según el acontecimiento.
Requerimientos básicos del oficial
<ul style="list-style-type: none"> • Secundaria completa
<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes policiales y penales
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo y conocimientos de armas
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en seguridad privada

6.6 Estudio financiero

El estudio financiero permite preparar a la empresa para la toma de decisiones importantes basados a en su capacidad según los resultados de sus estados financieros, el cual permitirá analizar sus indicadores económicos en el proyecto presente, de los que incluye proyecciones de ingresos futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento.

6.6.1 Plan de inversión

Para el presente proyecto de crecimiento de clientes en la empresa Castellanos Rivera Seguridad se determina el siguiente plan de inversión de inicial compuesto por 65% de fondos propios y un 35% de fondos financiados.

Tabla 10: Plan de inversion

EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA CASTELLANOS RIVERA			
Plan de Inversión			
Inversión	Monto	Fondos Propios	Financiados
Activos No Corrientes			
Activos Administracion	L36,600	L36,600	
Activos de Ventas	L276,448	L126,448	L150,000
Subtotal	L313,048	L163,048	L150,000
Capital de Trabajo			
Efectivo para Capital de trabajo	L50,000	L50,000	
Gastos de Administracion	L37,683	L37,683	
Gastos de Ventas	L3,241	L3,241	
Cuotas de Préstamos	L4,143	L4,143	
Subtotal	L95,066	L95,066	
Gastos Preoperativos (Nominales)			
Gastos Organización	L18,165	L18,165	
Subtotal	L18,165	L18,165	
TOTAL	L426,279	L276,279	L150,000
Porcentaje de Participación	100.00%	64.81%	35.19%

Fuente: Elaboración propia

6.6.2 Estructura de capital

El costo de capital está representado por un porcentaje ponderado del 19% del cual el 16% corresponde a fondos propios, en donde el 3% será financiado mediante una institución financiera del país.

Tabla 11: Costo de Capital

EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA CASTELLANOS RIVERA				
Costo de Capital				
Estructura de capital	Monto	% de Participación	Costo	Costo Ponderado
Fondos propios	L 276,279	65%	20%	13%
Financiamiento	L 150,000	35%	17%	6%
Total	L 426,279			
Costo de Capital Promedio Ponderado				19%

Referencia de tasa de requerimiento por los accionistas			
Tasa Requerimiento	Inflacion	Tasa Premio	Fondo propios
15.00%	4.00%	1.00%	20.00%
Formula es igual $i + f + if$			
Referencia de indice inflacionario para determinar tasa			
Tasa Banco	Factor	impuesto	Tasa ajustada
22%	1	25%	17%
Formula es igual $i (1-t)$			

Fuente: Elaboración propia

El plan de inversión para este proyecto de viabilidad de la Empresa Castellanos Rivera Seguridad se financiera con 35% de un crédito bancario con una tasa de interés de 22% con el banco Banrural y la diferencia del 65% corresponde a fondos propios del dueño. Se obtiene un costo de capital del 19% determinado en base a una tasa de requerimiento de 15% que es en base a certificado de banco, con una tasa de inflación de 4% según Banco Central de Honduras

proyectada (BCH, 2019), con la tasa de interés del préstamo del 22% y el impuesto sobre la renta del 25%

6.6.3 Estado de resultados

Esta sección detalla de manera general las ganancias de cada periodo, la que puede ser utilidad (positiva) o pérdida (negativa), refleja además el monto de impuesto a pagar dependiente del resultado anterior.

Tabla 12: Estado de resultados proyectado

EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA CASTELLANOS RIVERA ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por venta	L3,150,000	L6,645,600	L10,415,808	L14,477,000	L18,846,421
(-) Costo de los bienes vendidos	-L2,774,564	-L5,880,457	-L 9,277,152	-L13,040,729	-L17,000,436
Utilidad Bruta en Ventas	L 375,436	L 765,143	L 1,138,656	L 1,436,271	L 1,845,985
%	12%	12%	11%	10%	10%
Gasto de Operativos					
Gastos generales y administrativos	-L 461,258	-L 478,206	-L 492,595	-L 509,645	-L 529,219
Gastos de Venta	-L 65,740	-L 108,427	-L 147,734	-L 192,215	-L 233,041
Utilidad antes de Intereses e Impuestos (EBIT)	-L 151,562	L 178,511	L 498,327	L 734,411	L 1,083,726
Gastos Financieros	-L 31,207	-L 26,699	-L 21,093	-L 14,121	-L 5,450
Utilidad antes de Impuestos	-L 182,769	L 151,811	L 477,234	L 720,290	L 1,078,275
%	(0.06)	0.02	0.05	0.05	0.06
Impuestos sobre La Renta		-L 37,953	-L 119,308	-L 180,073	-L 269,569
Utilidad Neta	-L 182,769	L 113,859	L 357,925	L 540,218	L 808,707
Margen Neto	-L 182,769	L 113,859	L 357,925	L 540,218	L 808,707
%	-49%	15%	31%	38%	44%

Fuente: Elaboración propia

6.6.4 Flujo de caja

Este detalle ayuda a identificar la disponibilidad de efectivo con que se cuenta para soportar los gastos de operación de la Empresa Castellanos Rivera Seguridad como indicador de liquidez

Tabla 13: Flujo de caja

EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA CASTELLANOS RIVERA						
PRESUPUESTO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<u>Ingresos de Efectivo</u>						
Fondos Propios	L 276,279					
Financiamiento	L 150,000					
Ventas al contado		L 2,520,000	L 5,316,480	L 8,332,646	L 11,581,600	L 15,077,137
Recuperacion cuentas por cobrar(Año)		L 577,500	L 1,218,360	L 1,909,565	L 2,654,117	L 3,455,177
Cuentas por cobrar año anterior		L -	L 52,500	L 110,760	L 173,597	L 241,283
Total Ingresos	L 426,279	L 3,097,500	L 6,587,340	L 10,352,971	L 14,409,313	L 18,773,598
<u>Egresos de Efectivo</u>						
Compra de Activos No corrientes		L 163,048	L 108,540	L 91,376	L 117,396	L 98,832
Activos Preoperativos	L 18,165					
Planilla Mano de obra directa		L 2,774,564	L 5,880,457	L 9,277,152	L 13,040,729	L 17,000,436
Gastos de Administración		L 452,195	L 469,143	L 483,532	L 500,581	L 520,156
Gastos de Ventas		L 38,887	L 60,082	L 81,298	L 102,534	L 123,791
Impuesto sobre la Renta Pagos a Cuenta		L -	L 28,465	L 89,481	L 135,054	L 202,177
Impuesto sobre la Renta Año Anterior			L -	L 9,488	L 29,827	L 45,018
Cuota del Préstamo		L 49,714	L 49,714	L 49,714	L 49,714	L 49,714
Total Egresos	L 18,165	L 3,478,407	L 6,596,400	L 10,082,041	L 13,975,836	L 18,040,123
Flujo de Efectivo	L 408,114	-L 380,907	-L 9,060	L 270,930	L 433,477	L 733,474
Saldo Inicial	L -	L 408,114	L 27,207	L 18,147	L 289,077	L 722,554
Saldo Final	L 408,114	L 27,207	L 18,147	L 289,077	L 722,554	L 1,456,028

Fuente: Elaboración propia

6.6.5 Estado de situación financiera

Tabla 14: Estado de situación financiera

EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA CASTELLANOS RIVERA						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Circulante						
Efectivo	L 408,114	L 27,207	L 18,147	L 289,077	L 722,554	L 1,456,028
Cuentas por cobrar		L 52,500	L 110,760	L 173,597	L 241,283	L 314,107
Total Activo Circulante	L 408,114	L 79,707	L 128,907	L 462,674	L 963,837	L 1,770,135
Gastos preoperativos	L 18,165	L 18,165	L 18,165	L 18,165	L 18,165	L 18,165
Propiedad Planta y Equipo		L 163,048	L 271,588	L 362,963	L 480,360	L 579,192
Amortización acumulada		-L 3,633	-L 7,266	-L 10,899	-L 14,532	-L 18,165
Depreciación Acumulada		-L 32,284	-L 86,058	-L 157,925	-L 253,036	-L 367,716
Total Activo No Circulante	L 18,165	L 145,296	L 196,429	L 212,305	L 230,957	L 211,476
Total de Activos	L 426,279	L 225,004	L 325,335	L 674,978	L 1,194,794	L 1,981,611
Pasivos						
Circulante						
Préstamos a Corto Plazo	L 18,507	L 23,015	L 28,621	L 35,593	L 44,264	
Impuesto sobre la Renta		L -	L 9,488	L 29,827	L 45,018	L 67,392
Total Pasivo Circulante	L 18,507	L 23,015	L 38,109	L 65,420	L 89,282	L 67,392
Pasivo No Circulante						
Préstamo por pagar a largo plazo	L 131,493	L 108,478	L 79,857	L 44,264	L -	L -
Total pasivo a largo plazo	L 131,493	L 108,478	L 79,857	L 44,264	L -	L -
Total Pasivos	L 150,000	L 131,493	L 117,967	L 109,684	L 89,282	L 67,392
Patrimonio						
Capital Social	L 276,279	L 276,279	L 276,279	L 276,279	L 276,279	L 276,279
Utilidad Inicio del Año	L -	L -	-L 182,769	-L 68,910	L 289,015	L 829,233
(+)Utilidades del Año	L -	-L 182,769	L 113,859	L 357,925	L 540,218	L 808,707
(-)Dividendos Pagados	L -	L -	L -	L -	L -	L -
(=)Utilidad fin de año	L -	-L 182,769	-L 68,910	L 289,015	L 829,233	L 1,637,939
Flujo de actividad de ingreso	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Total Patrimonio	L 276,279	L 93,510	L 207,369	L 565,294	L 1,105,512	L 1,914,219
Total de Pasivos + Patrimonio	L 426,279	L 225,004	L 325,335	L 674,978	L 1,194,794	L 1,981,611

Fuente: Elaboración propia

6.6.6 Evaluación financiera

Tabla 15: Evaluación financiera

DETERMINACION FLUJOS DE BENEFICIOS PARA CALCULO DE VAN Y TIR						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion	-L 426,279					
Entradas de efectivo		L 3,097,500	L 6,587,340	L 10,352,971	L 14,409,313	L 18,773,598
Salidas de efectivo		-L 3,478,407	-L 6,596,400	-L 10,082,041	-L 13,975,836	-L 18,040,123
Flujo de efectivo	-L 426,279	-L 380,907	-L 9,060	L 270,930	L 433,477	L 733,474
Cuentas por cobrar (Liquidación)	L -					L 314,107
Valor terminal						L 4,694
Pasivos circulantes						-L 67,392
Flujo de efectivo neto	-L 426,279	-L 380,907	-L 9,060	L 270,930	L 433,477	L 984,883

Fuente: Elaboración propia

6.6.7 Punto de equilibrio

Tabla 16: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO						
Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos	L 3,150,000	L 6,645,600	L 10,415,808	L14,477,000	L18,846,421	
Costo Variable						
Mano de obra	L 2,774,564	L 5,880,457	L 9,277,152	L13,040,729	L17,000,436	
Materia Prima (Municiones)	L 1,587	L 1,650	L 1,716	L 1,785	L 1,857	
Total costo variable	L 2,776,151	L 5,882,107	L 9,278,869	L13,042,514	L17,002,292	
Costo Fijo						
Gastos de Administracion	L 454,011	L 470,959	L 485,348	L 502,398	L 521,972	
Gasto de Venta	L 40,704	L 61,899	L 83,114	L 104,350	L 125,608	
Depreciacion	L 32,284	L 53,774	L 71,867	L 95,111	L 114,680	
Gastos Financiero (Prestamos)	L 31,207	L 26,699	L 21,093	L 14,121	L 5,450	
Total costo fijo	L 558,205	L 613,332	L 661,422	L 715,980	L 767,710	
Punto de Equilibrio	L 4,703,356	L 5,338,567	L 6,059,466	L 7,225,758	L 7,845,756	

6.6.8 Análisis de sensibilidad

Tabla 17: Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad

Costo de capital	18.77%
VAN	L 42,906
TIR	20.48%

1.71%

CAPÍTULO VII CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Se concluye que el proyecto Plan de negocio y estudio de Viabilidad para la empresa Castellanos Rivera Seguridad para la apertura de nuevos clientes es viable por los siguientes aspectos.

- Mediante el estudio de mercado realizado a la población de Villanueva Cortés se concluye que el 29.75 % es el mercado potencial que representa empresas que no cuentan con el servicio y empresas que, si contrataran el servicio, lo cual genera una oportunidad de negocio para la empresa Castellanos Rivera Seguridad.
- Basado en el estudio técnico se determinó requerimientos de herramientas, nuevas contrataciones, instalaciones por lo que se requiere de una inversión inicial de L.426,279 para cubrir con los clientes proyectados en el año.
- Mediante el análisis financiero se realizaron indicadores donde reflejan la factibilidad del proyecto, indicando un 20.48% de Tasa Interna de Retorno (TIR) siendo mayor en comparación a la tasa de costo de capital de 18.77% con un Valor Actual Neto de L.42,906

CAPÍTULO VIII

RECOMENDACIONES

1. Considerar como oportunidad de mercado potencial a las residenciales y empresas dentro del San Pedro Sula y demás municipios del departamento de Cortés, ya que existe una cantidad mayor de nuevos proyectos, y de esa misma forma el resto de los departamentos puesto que es un negocio viable para potenciar su crecimiento.
2. Aumentar sus servicios como una mayor innovación brindándole una mejor cobertura para sus clientes establecimientos de negocios o zonas residenciales.
3. Evaluar la posibilidad de cambio del logo puesto que el actual con el que se está trabajando tiene un error en la palabra Seguridad escrita en inglés Security siendo lo correcto Security. Esto puede ocasionar una mala impresión e imagen a los clientes por lo cual es necesario modificarlo.

CAPÍTULO IX

BIBLIOGRAFÍA

- Coello Pineda, Gregorio. 2020. «Oficina de Información Pública». Información. Villanueva Cortés: Municipalidad de Villanueva Cortés, control tributario.
- Diario, Mundo. 28 Mayo. «Importancia de la tecnología para las empresas de seguridad».
- VIEWPARKING. 28 Mayo. <https://viewparking.net/influencia-de-la-tecnologia-en-el-sector-de-la-proteccion-y-seguridad>.
- Diccionario de ALEGSA. s. f. «Definiciones-de.com». En .
- «Estudio Técnico». s. f. <http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/eva-elePro/3.pdf>.
- «Ley para empresas privadas de seguridad debería aprobarse en esta legislatura». 2018. Diario. hondudiario. 15 de enero de 2018. <https://hondudiario.com/2018/01/15/ley-para-empresas-privadas-de-seguridad-deberia-aprobarse-en-esta-legislatura/>.
- Lopez, Pedro Luis. 2004. «POBLACION MUESTRA Y MUESTREO». SCIELO. Punto Cero. 2004. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012.
- Malinowski, Bronislaw, J Alier, y M. T Alier. 1986. *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- «MODELO Y TECNICAS BASICAS DE PLANIFICACION DE PRODUCCION». 2020. 17 de marzo de 2020. <https://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-5-el-sistema-de-produccion-de-la-empresa/3-modelos-y-tecnicas-basicas-de-planificacion-de-la-produccion/>.
- «Reglamento para el control de los servicios privados de seguridad.pdf». s. f.

«Requisito Empresas de seguridad.pdf». s. f.

Diario, Mundo. 28 mayo. «Importancia de la tecnología para las empresas de seguridad».

VIEWPARKING. 28 Mayo. <https://viewparking.net/influencia-de-la-tecnologia-en-el-sector-de-la-proteccion-y-seguridad>.

ASOBANCARIA. (2019). *Saber mas Ser mas*. Obtenido de

<https://www.sabermassermas.com/por-que-es-importante-la-solvencia-economica-para-endeudarse/>

Baena, E. (23 de Diciembre de 2003). *Scientia et technica*. Obtenido de

<http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/7385/4397>

BCH. (Diciembre de 2019). Obtenido de

https://www.bch.hn/download/ipc_historico/2019/ipc122019.pdf

Berenstein, M. (4 de Noviembre de 2008). Estudio del mercado de seguridad privada. *enews*, pág. 1.

Carranza, S. (06 de Junio de 2019). En que gastan sus ingresos los hogares hondureños? *El Heraldo*.

(s.f.). *Comision Española de ayuda al refugiado*. <https://www.cear.es/wp-content/uploads/2018/10/Honduras.-Informe-General-2018.pdf>.

Economia Simple.net. (1 de 12 de 2017). Obtenido de *Economia Simple.net*:

<https://www.economiasimple.net/glosario/margen-de-contribucion>

Expansion Datos Macro. (s.f.). Obtenido de *Expansion Datos Macro*:

<https://datosmacro.expansion.com/paises/honduras>

Galan, J. S. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de *Economipedia*:

<https://economipedia.com/definiciones/poder-adquisitivo.html>

García, A. V. (20 de Febrero de 2020). Cronología. *Cronología del proyect*. San Pedro Sula, Honduras.

Gregorio Coello Pineda. (2020). *Oficina de informacion publica*. Villanueva, Cortes Honduras.

Hernandez, Luis. (5 de 11 de 2018). *Once Noticias*. Obtenido de

<https://www.oncenoticias.hn/en-honduras-las-empresas-de-seguridad-privada-son-un-buen-negocio/>

<http://asjhonduras.com/webhn/tag/secretaria-de-seguridad-honduras/>. (s.f.). Obtenido de

<http://asjhonduras.com/webhn/tag/secretaria-de-seguridad-honduras/>

La Prensa. (Junio de 2011). Obtenido de La Prensa HN:

<https://www.laprensa.hn/honduras/552020-97/la-crisis-politica-de-2009-dejo-en-coma-a-la-economia-hondurena>

Municipal, A. E. (s.f.). *Anexos Estadisticos Atlas Municipal*.

Rivera, O. (2017). *Asociacion para una Sociedad mas justa*. Tegucigalpa: ASJ.

Rivera, R. L. (13 de febrero de 2020). Estatus de la empresa. (A. Garcia, Entrevistador)

Santos, P. (05 de 02 de 2019). *Tecno Seguro*. Obtenido de tecnoseguro.com

Secretaria del trabajo y Seguridad Social. (01 de 01 de 2020). Obtenido de

<http://www.trabajo.gob.hn/tabla-de-salario-minimo-2019-y-tabla-del-bono-educativo-2019/>

THE FREE DICTIONARY BY FARLEX. (s.f.). Obtenido de *HE FREE DICTIONARY BY*

FARLEX: <https://es.thefreedictionary.com/perentoria>

WordReference. (2020). *WordReference.com*. Obtenido de

<https://www.wordreference.com/definicion/Patrimonio>

CAPÍTULO X

ANEXOS



CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO
PROYECTO DE GRADUACIÓN

Encuesta dirigida a negocios dentro del sector de Villanueva, para investigar la viabilidad de una empresa de seguridad.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una (X) la respuesta que considere correcta.

1. ¿Cuenta con el servicio de seguridad privada en su empresa?
SI ____ NO ____
2. ¿Estaría dispuesto a contratar guardias de seguridad privada?
SI ____ NO ____
3. ¿Por cuánto tiempo contrataría el servicio de seguridad privada?
 - Mensual ____
 - Anual ____
 - De 1 año o mas ____
4. ¿De contratar el servicio de seguridad, cual sería presupuesto por 24 horas?
 - 12,000.00 ____
 - 15,000.00 ____
 - 18,000.00 ____
5. ¿De cuánto personal de seguridad requiere su negocio?
 - 1- 3 Guardias ____
 - 4- 6 Guardias ____
 - 6- 7 Guardias ____
 - 8 o mas ____
6. Califique cuál es su nivel de satisfacción con el servicio de seguridad que tiene contratado:
 - Insatisfecho ____
 - Poco Satisfecho ____
 - Satisfecho ____
 - Muv satisfecho
7. ¿Qué factores son los más importantes al momento de contratar una empresa de seguridad?
 - Precio
 - Eficiencia del servicio
 - Variedad de los servicios
 - Experiencia de la empresa
 - Otros ¿Cuáles? _____

8. ¿Cuenta con alguna empresa de seguridad de preferencia?

SI _____ NO _____

9. Mencione tres empresas de seguridad privada que se le viene a su mente

1. _____

2. _____

3. _____

10. ¿Determine cuál de las siguientes características en un dispositivo de seguridad utilizaría para su negocio?

Cámara de video vigilancia	
Detector de Movimiento	
Botón de pánico de bolsillo o portátil	
Sirena en el interior del negocio	

11. ¿De los servicios de seguridad privada, en que otro estaría interesado?

- Blindaje de vehículo _____
- Escolta privado o guardaespaldas _____
- Monitoreo o cámaras de seguridad _____
- Alarma o seguridad de instalaciones _____
- Custodia de mercadería _____
- Guardias estáticos _____

12. En una escala del 1 al 10, ¿Qué tan probable es que adquiera un servicio de seguridad privada? Ejemplo. (Monitoreo, escoltas, entre otras)





SU CONFIANZA NOS COMPROMETE
 Dirección: B° El Centro, 7 Calle, Local 4, San Pedro Sula, Cortes, Honduras C. A.
 Tel: 2552-2183, 2516-0460, 8991-5811
 Email: grupolotrap01@gmail.com • R.T.N.: 05019016887520

GRUPO LOTRAP

Nombre del Cliente: Roberto Castellanos
 R.T.N.: _____
 Dirección: _____

			DIÁ	MES	AÑO
			21	10	17
			CRÉDITO <input type="checkbox"/>		
			CONTADO <input type="checkbox"/>		

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIF.	PRECIO TOTAL
4	antirruinas.	250.00	1,000.00
2	Porta fusiles.	130.43	260.86
2	fundas.	217.59	434.78

Son: un mil novecientos cincuenta
lps netos

EXENTO	
SUB-TOTAL	1,695.64
15% IMP./SV	254.35
GRAN TOTAL	1,950.00

LA FACTURA ES BENEFICIO DE TODOS... EXIJALA
 CAI: 08E8F9-8DB02C-A242B1-C69C76-5EE45C-42
 Rango Autorizado: 000-001-01-00000051 A 000-001-01-00000250

Fecha Límite de Emisión
08/05/2018

LA ARMERIA
 R.T.N. 0801900324333

BARRO LA GRANA, RIV. ECONOMICA
 PUEBLO GRANDE, LA ARMERIA
 REPUBLICA VENEZUELA TEL: 222-8495
 TROUCALPA, M.D.C. HONDURAS, C.A.

GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL Nº 134
 COMPLEJO A BARRIO LAS ESCUELAS
 A KING QUALITY TEL: 234-2308
 SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 14 10 2017
FACTURA N.º 024-001-01-00032856
 Ref: Com: 024-001-01-00032856

ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 IDENTIDAD / R.T.N. Nº: 1606197600110
 VENDEDOR Nº: W

DIRECCION: RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE. 1 BLOQUE 17 CASA 21 VILLANUEVA CORTES.

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VALOR TOTAL
6232	MUN. F.C. .38SPL LRN NIKEL AGUILA	50	L. 13.80	L. 690.00
9387	AEROSOL MDL HOPPE'S MDL	1	L. 200.00	L. 200.00
9154	LIMPIADOR DE ARMAS EN SPRAY Discount	1	L. 155.00	L. 155.00
			L.-15.50	L.-15.50

Garantía de 30 días - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

UN MIL CIENTO OCHENTA Y TRES CON 93/100 LEMPIRAS
 Código Aut # 1836274

CAI: 701AA-08CD40-E349F-4EB319-C4E3B4-17
 RANGO AUTORIZADO DEL 024-001-01-00032856 AL 024-001-01-00032856
 FECHA LIMITE DE EMISION: 24/01/2018

SUB-TOTAL L. 1,029.50
 IMPTO. VENTA L. 154.43
 TOTAL A PAGAR L. 1,183.93

ORIGINAL - CLIENTE COPIA - POS BANPAIS TABULARIDAD

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION

LA ARMERIA
 R.T.N. 0801900324333

BARRO LA GRANA, RIV. ECONOMICA
 PUEBLO GRANDE, LA ARMERIA
 REPUBLICA VENEZUELA TEL: 222-8495
 TROUCALPA, M.D.C. HONDURAS, C.A.

GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL Nº 134
 COMPLEJO A BARRIO LAS ESCUELAS
 A KING QUALITY TEL: 234-2308
 SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 27 09 2018
FACTURA N.º 024-001-01-00042048
 Ref: Com: 024-001-01-00042048

ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 IDENTIDAD / R.T.N. Nº: 1606197600110
 VENDEDOR Nº: W

DIRECCION: RES. MONTE MARIA, 1-2 AVE., BLOQUE 17, C#21 VILLANUEVA, CORTES

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VALOR TOTAL
6232	MUN. F.C. .38SPL LRN NIKEL AGUILA	25	L. 15.00	L. 375.00

Garantía de 30 días - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

27 SEP 2018

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

CUATRO CIENTOS TREINTA Y UNO CON 25/100 LEMPIRAS
 Código Aut # 1835466

CAI: 4B8018-D8A362-614A96-06C2F4-4F8D28-00
 RANGO AUTORIZADO DEL 024-001-01-00042048 AL 024-001-01-00042048
 FECHA LIMITE DE EMISION: 18/09/2018

SUB-TOTAL L. 375.00
 IMPTO. VENTA L. 56.25
 TOTAL A PAGAR L. 431.25

ORIGINAL - CLIENTE COPIA - OBLIGADO TRIBUTARIO EMISOR COPIA - CERTIFICADO

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION

LA ARMERIA
BARRIO LA GRANJA, BLVD. ECONOMICA
EDIFICIO FRENTE A LEYDYS
TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.
RTN: 0001900124533

LA ARMERIA
GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL N° 184
CONTIGUO A BANCAJE ESQUINA OPIRESTA
A KING QUALITY, TEL.: 2216-2186
SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 22 / 08 / 2017

Ref: FACTURA No. **001-01-0-0030992** 001-01-00030992

NOMBRE: **ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA**

DIRECCION: **RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE. 1 BLOQUE 17 CASA 21 VILLANUEVA CORTES.**

IDENTIDAD N° / R.T.N. N°: 1606197600110

VENDEDOR N°: W

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VALOR TOTAL
4119	ESCOPEA CAL. 12 KARATAY BLACK AKKAR Discount S/N: 14201053	1	L. 9.900.00 L. -495.00	L. 9.900.00 L. -495.00

Garantía de 30 días - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO
LA ARMERIA
SAN PEDRO SULA # 3

DIEZ MIL OCHOCIENTOS QUINCE CON 75/100 LEMPIRAS
Codigo Aut # 1835260

Tiraje Autorizado: 001-001-0-0003200 Fecha Límite de Emisión: 13/09/2017 CAI: B0DFDB-6F2D173C4CA9-6DA3BA-BB6B5E-BD

FIRMA DEL VENDEDOR: *[Firma]*

FIRMA ADMINISTRADOR DE SUCURSAL: *[Firma]*

SUB-TOTAL: L. 9.405.00
IMPTO. SVENTA: L. 1.410.75
TOTAL A PAGAR: L. 10.815.75

ORIGINAL - CLIENTE COPIA POS-BANPAIS CONTABILIDAD

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

LA ARMERIA
BARRIO LA GRANJA, BLVD. ECONOMICA
EDIFICIO FRENTE A LEYDYS
TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.
RTN: 0001900124533

LA ARMERIA
GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL N° 184
CONTIGUO A BANCAJE ESQUINA OPIRESTA
A KING QUALITY, TEL.: 2216-2186
SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 22 / 08 / 2017

Ref: FACTURA No. **001-01-0-0030992** 001-01-00030992

NOMBRE: **ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA**

DIRECCION: **RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE. 1 BLOQUE 17 CASA 21 VILLANUEVA CORTES.**

IDENTIDAD N° / R.T.N. N°: 1606197600110

VENDEDOR N°: W

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO VENTA	VALOR TOTAL
4119	ESCOPEA CAL. 12 KARATAY BLACK AKKAR Discount S/N: 14201056	1	L. 9.900.00 L. -495.00	L. 9.900.00 L. -495.00

Garantía de 30 días - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO
LA ARMERIA
SAN PEDRO SULA # 3

DIEZ MIL OCHOCIENTOS QUINCE CON 75/100 LEMPIRAS
Codigo Aut # 1835260

Tiraje Autorizado: 001-001-0-0003200 Fecha Límite de Emisión: 13/09/2017 CAI: B0DFDB-6F2D173C4CA9-6DA3BA-BB6B5E-BD

FIRMA DEL VENDEDOR: *[Firma]*

FIRMA ADMINISTRADOR DE SUCURSAL: *[Firma]*

SUB-TOTAL: L. 9.405.00
IMPTO. SVENTA: L. 1.410.75
TOTAL A PAGAR: L. 10.815.75

ORIGINAL - CLIENTE COPIA POS-BANPAIS CONTABILIDAD

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

LA ARMERIA
 BARRIO LA GRANJA, BOVD. ECONOMICA EUROPEA, FRENTE A LA LA 1 DE Y EDIFICIO ANEXO, TEL. 222-2497
 Zona: Nueva America

FACTURA No. 024-001-01-00032855
 Ref: Com: 024-001-01-00032855

FECHA: 14 10 2017
 NOMBRE: ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 DIRECCION: RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE. 1 BLOQUE 17 CASA 21 VILLANUEVA CORTES.

IDENTIDAD No. S.B.T.N. 1606197600110
 VENTAS No. W

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIOVENTA	VALOR TOTAL
1201	REVOLVER CAL. 38/82-4 BLUE TAURUS Discount S/N: KM164415	1	L. 10.500.00 L. -525.00	L. 10.500.00 L. -525.00

Garantia de 30 dias - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

ONCE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y UNO CON 25/100 LEMPIRAS
 Código Aut # 1836273

CAL. 771AA-08CD40-E3489F-4E8339-C4E3B4-17
 RANGO AUTORIZADO DEL 024-001-01-00032801 AL 024-001-01-00032806
 FECHA LIMITE DE EMISION: 30/09/2018

Sub-TOTAL: L. 9.975.00
 IMPTO. S/VENTA: L. 1.496.25
 TOTAL A PAGAR: L. 11.471.25

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

LA ARMERIA
 BARRIO LA GRANJA, BOVD. ECONOMICA EUROPEA, FRENTE A LA LA 1 DE Y EDIFICIO ANEXO, TEL. 222-2497
 Zona: Nueva America

FACTURA No. 024-001-01-00032853
 Ref: Com: 024-001-01-00032853

FECHA: 14 10 2017
 NOMBRE: ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 DIRECCION: RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE. 1 BLOQUE 17 CASA 21 VILLANUEVA CORTES.

IDENTIDAD No. S.B.T.N. 1606197600110
 VENTAS No. W

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIOVENTA	VALOR TOTAL
1201	REVOLVER CAL. 38/82-4 BLUE TAURUS Discount S/N: KM164519	1	L. 10.500.00 L. -525.00	L. 10.500.00 L. -525.00

Garantia de 30 dias - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

ONCE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y UNO CON 25/100 LEMPIRAS
 Código Aut # 1836271

CAL. 771AA-08CD40-E3489F-4E8339-C4E3B4-17
 RANGO AUTORIZADO DEL 024-001-01-00032801 AL 024-001-01-00032806
 FECHA LIMITE DE EMISION: 30/09/2018

Sub-TOTAL: L. 9.975.00
 IMPTO. S/VENTA: L. 1.496.25
 TOTAL A PAGAR: L. 11.471.25

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

LA ARMERIA
 BARRIO LA GRANJA, BLVD. ECONOMICA EUROPEA, FRENTE A LEYDE Y EDIFICIO AVANTI, TEL. 2225-8995 TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.
 R.T.N.: 08019003245353

LA ARMERIA
 GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL #2-154 CONTIGUO A BANCARSA, EDIFICIO ORIENTE A KING QUALITY, TEL. 2316-2396 SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 27 09 2018
FACTURA N. 024-001-01-00042047
 024-001-01-00042047

NOMBRE: ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 IDENTIDAD / R.T.N. N°: 16061976001100
 VENDEDOR N°: 5

DIRECCION: RES. MONTE MARIA, 1-2 AVE., BLOQUE 17, C#21
 VILLANUEVA, CORTES

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO-VENTA	VALOR TOTAL
4164	ESCOPETA CAL. 12 KARATAY TELESCOPIC STOCK AKKAR S/N: 14205894	1	L. 11,000.00	L. 11,000.00

Garantia de 30 dias - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

27 SEP 2018

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

DOCE MIL CINCUENTOS CINCUENTA LEMPIRAS
 Codigo Aut # 1845465

BOLETO: 14-17, SANGO TEL: 2225-8995 FAX: 2225-8995 - FECHA LIMITE DE EMISION: 18/09/2017 CAI: 40015274-18-51496-06C2F4-4F8D28-00

SUB-TOTAL L. 11,000.00
 IMPTO. SVENTA L. 1,650.00
 TOTAL A PAGAR L. 12,650.00

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

LA ARMERIA
 BARRIO LA GRANJA, BLVD. ECONOMICA EUROPEA, FRENTE A LEYDE Y EDIFICIO AVANTI, TEL. 2225-8995 TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.
 R.T.N.: 08019003245353

LA ARMERIA
 GRAN TERMINAL DE BUSES LOCAL #2-154 CONTIGUO A BANCARSA, EDIFICIO ORIENTE A KING QUALITY, TEL. 2316-2396 SAN PEDRO SULA, HONDURAS, C.A.

FECHA: 08 2017
FACTURA N. 024-001-01-00030993
 024-001-01-00030993

NOMBRE: ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 IDENTIDAD / R.T.N. N°: 1606197600110
 VENDEDOR N°: W

DIRECCION: RES. MONTE MARIA CALLE 2 AVE., 1 BLOQUE 17 CASA 21
 VILLANUEVA CORTES.

CODIGO	DESCRIPCION DEL ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO-VENTA	VALOR TOTAL
7198	MUN. ESC. 12-08 ALTA AGUILA	50	L. 20.00	L. 1,000.00

Garantia de 30 dias - en venta de armas - por desperfecto de fabrica

ENTREGADO LA ARMERIA SAN PEDRO SULA # 3

UN MIL CIENTO CINCUENTA LEMPIRAS
 Codigo Aut # 1835262

BOLETO: 14-17, SANGO TEL: 2225-8995 FAX: 2225-8995 - FECHA LIMITE DE EMISION: 13/09/2017 CAI: B0DFDB-6F2D17-3C4CA9-6DA3BA-BB6B5E-8D

SUB-TOTAL L. 1,000.00
 IMPTO. SVENTA L. 150.00
 TOTAL A PAGAR L. 1,150.00

NOTA: EN CASO DE COMPRA DE ARMA, ESTA FACTURA NO PUEDE SER UTILIZADA COMO PERMISO DE PORTACION.

¡Nadie Vende más barato!

COMPRAR CON MONITOR EN TIEMPO OPCIÓN
 Te atendemos los 365 días del año de 9:00am a 9:00pm.
 ¡Séate el producto al momento de comprarlo
 Autorizamos el reembolso en 24 horas
 Protegemos tu inversión por 3 años más con Mileus
 Tienes 7 días para evaluar el producto, sin riesgo alguno.

VENTA DE CONTADO:
 Cliente : ROBERTO LEONICIO CASTELLANOS RIVERA
 Dirección : BLDQ17 - No.21
 Colonia :
 C.P. : 40511
 No. Cliente : 1029136 No. Pedido : 544746

Artículo	Cant.	Importe
ITALTRA F150 (Codigo: 34002528)	1	16,999
SubTotal :		L 16,999
AHORRA :		L 3,500
Y paga solo:		L 13,499

RECIBIMOS: L 13,499
 (Trece Mil Cuatrocientos Noventa y Nueva Limpías
 00/100)

Su pago se realizó en:
 Tarjeta Bancaria L13,358.14

Tienda : 340 Elektravillanueva
 TEL: 26706196 Fecha : 18/11/2017
 te atendió : GERMAN ALEJANDRO GUILLEN GUILLEN
 No. de operación : 41123655
 Gerente : HENRY GUSTAVO IZAGUIRRE LOPEZ

E ENTREG

RIVERA
 S 40511

Color: ROJO

Póliza de garantía
 Póliza de seguro
 Manual de usuario

CLIENTE

Reglamento para control de los servicios privados de seguridad

Artículo 3. Corresponde a la secretaria de seguridad, previo directamente de la unidad de control de empresas de seguridad privada, la autorización para la prestación de servicios de: Vigilancia preventiva, investigación privada, capacitación de materia de seguridad y servicios.

Artículo 4. La unidad de control de Empresas de Seguridad Privada desarrollará funciones administrativas, operativas y estará bajo la estructura de la secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad.

Artículo 5. Podrán prestar legalmente los Servicios Privados de Seguridad aquellas Personas Naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que se hayan constituido legalmente para tal fin y que reúnan los requisitos que establece la Ley Orgánica de la policía Nacional de

Honduras, este reglamento y demás leyes aplicables del país. Su autorización y regulación estará a cargo de la Secretaría de Estado en los Despachos de Seguridad.

Artículo 8. Los servicios de seguridad privada serán prestados bajo licencia, conforme las modalidades y tipos siguientes:

1. Servicio de Vigilancia Preventiva:

- a) Unidades de Servicio de Vigilancia Preventiva tipo "A" con personal autorizado igual o mayor de doscientos (200) Guardias de Seguridad;
- b) Unidades de Servicios de Vigilancia Preventiva tipo "B" con personal autorizado menor de doscientos (200) y mayor de cien (100) Guardias de seguridad.
- c) Unidades de Servicios de Vigilancia Preventiva tipo "C" con personal autorizado menor de cien (100) y mayor de diez (10) Guardias de Seguridad.
- d) Unidades de Servicios de Vigilancia Preventiva tipo "D" con personal autorizado igual o menor de diez (10) Guardias de Seguridad.

IV. Servicios Conexos:

- a) Servicios turísticos de Caza y Tiro
- b) Servicios para introducción de Armas en Eventos Deportivos Internacionales (polígono y Otros).
- c) Servicios de Vigilancia en Eventos Deportivos Nacionales e Internacionales.
- d) Servicios de Vigilancia Para Dignatarios, Misiones Oficiales Nacionales e Internacionales.
- e) Servicio de Blindaje.
- f) Capacitación y asesoría en la Materia de Seguridad.
- g) Misiones, Grupos Cristianos, Conciertos, Eventos Nacionales e Internacionales

h) Otros Conexos o Similares.

Las misiones oficiales, conciertos y otros eventos nacionales e internacionales que pretendan ingresar al país con vigilancia privada deberán obtener previamente autorización de la Secretaría de Estado en los Despachos de Seguridad.

Los anteriores servicios deberán ser autorizados por la Secretaría de Estado en los Despachos de Seguridad a petición de parte interesada, la que deberá justificar documentalmente y previo pago consignado en el presente reglamento, a excepción de las misiones Oficiales internacionales que ingresen con propósitos de asistencia gratuita o en cumplimiento de misiones especiales en beneficio del país, amparado en convenios suscritos en material de seguridad, educación y salud.

Artículo 9. De acuerdo con la modalidad de servicios de preventiva se desarrollarán los siguientes:

- a) Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, instalaciones, campos de procedimiento o cultivos agrícolas, espectáculos, certámenes o convenciones.
- b) Protección de Personas;
- c) Recolecciones, transporte, custodia y distribución de valores;
- d) Instalaciones y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de vigilancia y seguridad, sean mecánicos, electrónicos y satelitales.
- e) Patrullaje o monitoreo de alarmas o la explotación de centrales para la recepción, verificación y transmisión de las señales de alarmas y la prestación de servicios de respuesta o de reacción inmediata.
- f) La venta de productos de seguridad que no sean armas de fuego, municiones y explosivos, tales como: cajas y puertas de seguridad, alarmas, controles de acceso,

circuitos cerrados de televisión (CCTV), cercas eléctricas y serpentinas, sistemas de posicionamiento global (GPS), rayos x, multilocks, chalecos antibalas, dispositivos de seguridad electrónica o convencionales, blindaje de vehículos y cualquier otra que se relacione con esta modalidad.

Artículo 10. El personal contratado para prestar servicios de protección a personas cuando su cantidad exceda de dos (2) guardias de seguridad deberá registrarse en la Secretaría de Estado en los Despachos de Seguridad, causando a favor del disco por la emisión de la licencia respectiva cantidades iguales a las establecidas en el artículo 143 de la Ley Orgánica de la Policía Nacional de Honduras, de acuerdo a su modalidad y tipo.

Artículo 13. Queda prohibido arrendar, dar en comodato o facilitar bajo cualquier modalidad las instalaciones o equipos de cualquier naturaleza de la Policía Nacional de Honduras, así como proporcionar los servicios de sus miembros para la capacitación y adiestramiento de personas particulares o empresas con propósito de prestar servicios de seguridad privada en el extranjero.

Artículo 14. La unidad de control de las Empresas de Seguridad Privada llevara un registro actualizado de las licencias que al efecto se otorguen en donde también se consignarán los actos o hechos que modifiquen la misma, incluyendo su revocatoria, para lo cual mantendrán el registro y archivos de las copias respectivas de las licencias autorizadas.

Artículo 15. La unidad de Empresas de Seguridad Privada, mientras no cuente con el personal operativo con el personal operativo suficiente se auxiliara de los Jefes Operativos de las Jefaturas Metropolitanas Departamentos y Unidades Especiales de las diferentes direcciones nacionales de la Policía Nacional de Honduras, quienes tendrán la obligación de mantener informada mensualmente a la unidad de Control de las Empresas de Seguridad, que operan en su

sector, como ser: Listado de guardias, inventario de armas, transporte, listado de clientes y dirección actual de la empresa y otros datos que se consideren necesarios.

Artículo 16. Las empresas de seguridad privada tendrán la obligación especial de colaborar con la Policía Nacional de Honduras, cuando se les requiera, detener preventivamente a personas involucradas en actos delictivos en situación de infraganti e informar en el acto a la Policía Nacional para que esta se haga cargo, en sus actuaciones deben mantener un trato correcto a las personas, evitar el abuso y la comisión de arbitrariedades o violencia.

Artículo 17. Todas las actividades o servicios que presten las empresas de seguridad privada deberán hacerse con absoluto respeto a la constitución de la Republica, a lo dispuesto en la Ley Orgánica de la policía Nacional de Honduras, este Reglamento y demás leyes aplicables.

Artículo 19. Las licencias para la prestación de Servicios Privados de Seguridad, causará a favor del disco al momento de su otorgamiento, los derechos siguientes:

- a) Las Empresas Tipo A un monto equivalente a treinta (30) salarios mínimos en su valor más alto.
- b) Las empresas Tipo B un monto equivalente a quince (15) salarios en su valor más alto.
- c) La Empresa Tipo C un monto equivalente a ocho (8) salarios mínimos en su valor más alto.
- d) Las Empresas Tipo D un monto equivalente a cuatro (4) salarios mínimos en su valor más alto.

Artículo 20. Las licencias para la prestación de servicios de seguridad privada deberán renovar cada dos (2) años, previo pago de los valores establecidos en el artículo anterior. La licencia podrá revocarse y la renovación denegarse cuando la empresa incumpla con las obligaciones que le imponen la Ley Orgánica de la Policía Nacional de Honduras y este

reglamento.

Artículo 22. Las empresas de seguridad privada constituidas y en trámite su licencia pagase además al fisco veinticinco lempiras (L. 25.00) mensuales adicionales para cada guardia de seguridad contratado.

Artículo 24. Todo el personal operativo; así como quienes sean los responsables del manejo de este tipo de personal deberán aprobar anualmente exámenes psicométricos, antidopaje y cualquier otro que la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad conveniente.

Artículo 26. Las personas naturales o jurídicas que presten servicios de seguridad privada, cualquiera que sea su modalidad, estará sujeta a la disposición de: Constitución de la Republica, La Ley Orgánica de la policía Nacional de Honduras, Código de trabajo, Leyes de Prevención Social, este Reglamento y otras disposiciones legales aplicables.

Artículo 37. Requisitos para la renovación de licencia para operar en los servicios de seguridad privada en los diferentes modalidades y tipo:

- a. Solicitud a través de un apoderado legal
- b. Carta poder
- c. Copia de la identidad, RTN, antecedentes policiales y penales de los socios o propietarios de la empresa.
- d. Listado actualizado de guardias
- e. Constancia de solvencia con el Estado, DEI, Municipalidad, IHSS, RAP.
- f. Estar solvente con el canon de guardia
- g. Licencia anterior
- h. Constancia de no tener procesos pendientes en contra de su empresa en los Tribunales de la Republica.

- i. Escritura de Constitución, modificada o no.

Artículo 39. Las empresas de seguridad privada para la prestación de sus servicios en las diferentes modalidades deberán utilizar las armas con calibre permitidos según lo establece la Ley de Control de Armas, Municiones, Explosivos y otros similares, y en ningún caso podrán utilizar armas de uso exclusivo de la Policía Nacional de Honduras ni de las Fuerzas Armadas de Honduras, la contravención a la presente disposición dará lugar a la sanción que establece este reglamento y a la Ley de Portación de Armas.

Artículo 40. La licencia para operar podrá ser cancelada temporal o definitivamente, por la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad, de oficio para infracción muy grave a este Reglamento de igual forma podrá ser cancelada temporal o definitivamente a solicitud de titular de la Licencia previo el pago al Estado, de los tributos correspondiente a la fecha.

Artículo 43. El no estar facultado para ejercer actividades de Seguridad Privada, estará sujeto a las responsabilidades penales a que hubiere lugar, previo en el artículo 299 numeral 3, reformado del Código Penal.

Artículo 44. En los casos de funciones o absorciones y/o modificaciones de la razón social de la empresa de seguridad privada, estas quedan obligadas a pagar los tributos generados correspondientemente al estado a la fecha por cada una de ellas y acreditar en su solicitud dicha modificación de la escritura social debidamente inscrita en el Registro Público Mercantil, caso contrario no se autoriza la misma por parte de la secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad.

Artículo 45. Las faltas en las que pueden incurrir los titulares de las Licencias para la prestación de Servicios de Seguridad Privada, en las diferentes modalidades y tipo se clasifican en: Leves, graves y muy graves.:

- a) Las faltas leves se sancionan con una multa equivalente al monto de ocho (8) salarios mínimos vigentes en su valor más alto.
- b) Las faltas graves, se sancionarán como multas equivalentes al monto de quince (15) salarios mínimo vigente en su valor más alto.
- c) Las faltas muy graves se sancionaron con multas equivalente al monto de treinta (30) salarios mínimos vigentes en su valor más alto.

Artículo 49. La unidad de control de Empresas de Seguridad en aplicaciones de la Ley Orgánica de la Policía Nacional de Honduras este Reglamento y demás leyes podrán decomisar armas, vehículos y otro equipo de seguridad no permitido para la prestación de servicios de seguridad privada, además ejecutara cierre temporal o definitivo de empresas previa resolución de la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad, en ambas circunstancias el periodo de suspensión podrán oscilar entre tres meses a dos años.

Artículo 55. La licencia o Permiso de Operaciones que otorgue la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad, no podrán transferirse bajo ninguna circunstancia, y en los casos de cambio de razón social, deberán realizarse los tramites que corresponden ante la secretaria General, llenando las obligaciones que en derecho corresponde.

Artículo 56. En ningún caso el personal administrativo operativo de investigación y de seguridad podrán privar de su libertad a ciudadanos alguno o requisar sus bienes excepto en los casos que establece la constitución de la Republica.

Artículo 57. Ningún guardia o miembro que preste sus servicios para la empresa de seguridad privada podrá impedir el acceso en cualquier circunstancia en áreas públicas, espacios urbanos, rurales o turísticos que no sea casa de habitación o residencia de una persona, a miembros de la policía Nacional de Honduras armados plenamente identificados

con su carné, identidad y chapa policial, salvo en casos señalados por la ley.

Artículo 58. Queda estrictamente prohibido a las Empresas de Seguridad y persona natural, que hayan conformado sus propios equipos de seguridad, la realización de funciones, que constitucional o legalmente sean competencia exclusiva de los Cuerpos de Seguridad, Ministerio Público o del Poder Judicial.

Artículo 62. En ningún caso la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad, tendrán responsabilidad por acciones u omisiones reñida con la ley que realicen las empresas seguridad y detectives privados en cumplimiento de sus funciones: estas responderán solidariamente por los daños y perjuicios que cause su persona a terceros en la prestación del servicio.

Artículo 63. Se prohíbe la portación de armas de fuego en motocicletas sin el logo de la empresa y su personal no utilice el uniforme acreditado en la Secretaria de Estado en los Despachos de Seguridad, para realizar actividades a que se dedique la empresa que presta servicios de seguridad privada.

Artículo 64. La secretaria de Estado en los Despachos de seguridad programara visitas de inspección a las instalaciones de las empresas de seguridad privada, a través de la Unidad con el propósito de verificar, supervisar y controlar que se cumplan las disposiciones emanadas de la Ley Orgánica de la Policía Nacional de Honduras y este Reglamento y otras leyes atinentes a la materia.

Artículo 65. Las multas que se impongan con motivo de la aplicación de este Ley, y los ingresos que se perciben en concepto de tasa multas tributos y los ingresos que se perciben en concepto de tasas, multas tributos, derechos por autorizaciones y licencias deberán enterarse únicamente a la Tesorería General de la Republica y serán objeto de

ampliación automática del presupuesto a la Secretaría de Estado en los Despachos de Seguridad.(«Reglamento para el control de los servicios privados de seguridad.pdf», s. f.)

Ley especial para la regulación de la prestación de servicios privados de seguridad

De acuerdo a la nueva Ley Orgánica de la Secretaría de Estado en el Despacho de Seguridad y de la Policía Nacional de Honduras, que fue aprobada por el por el Congreso Nacional de la República el 30 de mayo del presente año, “una Ley Especial regulará la prestación de servicios privados de seguridad, así como lo referente a los servicios municipales de policía conforme lo dispone la Constitución de la República y la Ley de Convivencia y Seguridad Ciudadana”.

Del mismo modo, establece –en el Artículos 124 de dicha normativa que hasta que entre en vigencia dicha Ley Orgánica, deben ser supervisados y controlados por la Dirección de Control de los Servicios Privados de Seguridad y otros Servicios, como reemplazo de la Unidad de Control de los Servicios Privados de Seguridad y sus actuaciones se enmarcarán de conformidad a lo establecido en el Acuerdo Número 013-2009, que contiene el ‘Reglamento para el Control de Servicios Privados de Seguridad’, y lo establecido en el Título IV de la Regulación de Otros Servicios Especiales, Capítulo Único de los Servicios Privados de Seguridad, de la Ley Orgánica de la Policía Nacional, aprobada mediante Decreto No. 67-2008 de fecha 12 de junio de 2008, normas que se deben mantener vigentes hasta tanto, sea aprobada la Ley Especial”.

La nueva Legislación también dispone que el personal que labore en las empresas Privadas de Seguridad y en unidades policiales que dependan de los gobiernos locales deberán estar sujetos “a las disposiciones de la Constitución de la República, Código del Trabajo y las leyes de Prevención Social e Inspección Laboral”.

Empresas De Seguridad Privada

Presentarse a las Oficinas de control de Empresas de Seguridad en el Edificio SEP, ubicado en la Cañada, con todos los documentos en regla ya sea el dueño o un abogado apoderado debidamente designado.

Los documentos una vez presentados son remitidos a la secretaria general para su análisis y remisión.

Una vez remitidos se hará una inspección de campo, el cual dará un informe detallado.

Este proceso lleva varios días para dar un dictamen legal de la empresa.

Se cancela en la Tesorería General de la República la cantidad mencionada según categoría de la Empresa de Seguridad. Se resuelve brindándole la licencia en la secretaria general. («Ley para empresas privadas de seguridad debería aprobarse en esta legislatura» 2018)