

Plan de Negocios Empresa Esp Specialist Group

Katherine Díaz y Maricela Chávarro Chávez

Programa de Contaduría Pública, UNIMINUTO

Práctica Profesional III, Opción de Grado

Profesor Alvaro Alexander Cano Vargas

Noviembre del 2023

Dedicatoria

A mi esposo e hijos por su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida llena de aprendizaje y crecimiento profesional y personal; a mi compañera Katherine por creer en mis ideas y aportes y por su compromiso en el desarrollo de proceso.

Maricela Chávarro

Dedicatoria

Primero que todo quiero darle gracias a Dios por permitirme llegar hasta donde estoy, a mi esposo e hijos que me apoyaron incondicionalmente en este proceso. Mi madre que admiro y me enseñó hacer una mujer emprendedora, a mi compañera Maricela Chávarro, por su colaboración y apoyo incondicional.

Katherine Díaz

Agradecimientos

Primero que todo dar gracias a Dios por tenernos con vida, a nuestras familias que son parte fundamental en nuestras vidas y por el apoyado en todo nuestro procedo de formación.

Al docente Álvaro Alexander Cano quien fue nuestro asesor de prácticas profesionales por su entrega y compromiso para guiarnos de la mejor manera aportando su conocimiento en nuestro proceso.

A Centro progresa por la disposición en atendernos en sus instalaciones para obtener la asesoría y colaboración de la docente Yomaira Monsalve y al profesional José Medina por sus orientaciones para escoger la mejor opción de grado

Resumen

El presente trabajo de grado plan de negocios empresa Esp Specialist Group fue realizado con el objetivo de fortalecer la empresa, la cual se enfoca en la distribución de cámaras de seguridad y servicio de mantenimiento, para el sector comercial y residencial de la ciudad de Neiva. El documento comprende 13 módulos, mediante los cuales se basa la propuesta desarrollando aspectos de la metodología del plan de negocio como lo son la justificación de la idea de negocio, estado del arte, análisis del sector, análisis del mercado, clientes, competencia, producto y costeo. El módulo 8 del plan de negocio en donde se aplicó encuestas al comercio del centro de Neiva y zona residencial de estrato 4 y 5 para conocer la necesidad del producto y servicio y conocer los clientes potenciales, el 9, 10, 11 y 12 trata del mercado objetivo, propuesta de valor, análisis de la competencia y producto respectivamente. Por último, el módulo 13 comprende el estudio financiero donde los estados financieros importantes se proyectaron a 5 años, información relevante para analizar y determinar la viabilidad del plan de negocio.

Palabras clave: CCTV, monitoreo, DVR, disco duro

Abstract

This Business Plan Company Esp Specialist Group was carried out with the objective of strengthening the company, which focuses on the distribution of security cameras and their maintenance service for the commercial and residential sector of the city of Neiva. The document comprises 13 modules, through which the proposal is based, developing aspects of the business plan methodology such as justification of the business idea, state of the art, sector analysis, market analysis, clients, competition, product and cost. Module 8 of the business plan where surveys were applied to the commerce of the center of Neiva and residential zone of stratum 4 and 5 to know the need for the product and service and to know the potential clients, on 9, 10, 11 and 12 it deals with the target market, value proposition, competition analysis and product respectively. Finally, module 13 includes the financial study where the important financial statements were projected to 5 years, relevant information to analyze and determine the viability of the business plan.

Keywords: CCTV, monitoring, DVR, hard disk

Contenido

1. Introducción	13
2. Justificación de la idea de emprendimiento	14
3. Objetivos	15
3.1. Objetivo general	15
3.2. Objetivos específicos.....	15
4. Necesidad a resolver al cliente y consumidor.....	16
5. Concepto de negocio.....	18
6. Valor agregado.....	19
7. Antecedentes	20
8. Modulo de mercado	24
8.1. Análisis del Sector.....	24
8.2. Análisis del Mercado.....	29
8.3. Investigación de mercados	32
8.3.1. Tipo de investigación.....	32
8.3.2. Definición de la población.....	32
8.3.3. Muestra	33
8.3.4. instrumentos utilizados para recolectar la información	33
8.3.2.5 Análisis y sistematización	34
8.3.2.6 Conclusiones del estudio de mercado.....	44
8.4. Clientes.....	44
8.5. Competencia.....	45
8.6. Estrategias de venta	46
8.6.1. Concepto de Producto o servicio	46
8.6.2. Estrategia de distribución	47
8.6.3. Estrategia de precio	47
8.6.4. Estrategia de Promoción.....	47
8.6.5. Estrategia de comunicación.....	48
8.6.6. Estrategia de servicio.....	48
8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado	49
8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento.....	49
9. Modulo de operación	50

9.1. Ficha técnica.....	50
9.2. Descripción del proceso	53
9.3. Estado de desarrollo	53
9.4. Plan de producción	54
9.5. Proyección de ventas	¡Error! Marcador no definido.
9.6. Requerimientos de inversión	54
9.6.1. Lugar de operación	54
9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo	55
9.7. Plan de compras	56
10. Modulo de organización	56
10.1. Estrategia organizacional	56
10.2. Matriz DOFA	57
10.3. Organismos de apoyo	58
10.4. Estructura organizacional.....	59
10.5. Aspectos legales	59
10.6. Costos Administrativos	60
11. Modulo financiero.....	61
11.1. Proyección de ingresos.....	62
11.2. Proyección de egresos (costos y gastos)	63
11.3. Capital de trabajo	63
11.4 Balance general	64
11.5 Estado de resultados	65
11.6. Punto de equilibrio	66
11.7. Flujo de caja	69
11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.....	70
12. Modulo de impactos.....	71
12.1. Impacto Económico.....	71
12.2. Impacto Regional	71
12.3. Impacto Social.....	71
12.4. Impacto Ambiental.....	72
13. Resumen ejecutivo	72
14. Referentes bibliográficos	73

Anexos	76
--------------	----

Lista de Figuras

Figura 1 Comportamiento de hurto a residencias	16
Figura 2 Comportamiento de hurto al comercio	17
Figura 3 Esquema de un circuito cerrado de televisión (CCTV)	22
Figura 4 Cámaras IP	23
Figura 5 Comportamiento de la inflación en los últimos 10 años	29
Figura 6 Resultados del sector residencial	34
Figura 7 Resultados del sector residencial	35
Figura 8 Resultados del sector residencial	35
Figura 9 Resultados del sector residencial	36
Figura 10 Resultados del sector residencial	36
Figura 11 Resultados del sector residencial	37
Figura 12 Resultados del sector residencial	37
Figura 13 Resultados del sector residencial	38
Figura 14 Resultados del sector comercial	39
Figura 15 Resultados del sector comercial	39
Figura 16 Resultados del sector comercial	40
Figura 17 Resultados del sector comercial	40
Figura 18 Resultados del sector comercial	41
Figura 19 Resultados del sector comercial	41
Figura 20 Resultados del sector comercial	42

Figura 21 Resultados del sector comercial	43
Figura 22 Resultados del sector comercial	43
Figura 23 Localización	55
Figura 24 Punto de equilibrio	67
Figura 25 Punto de equilibrio	68

Lista de Tablas

Tabla 1 Sistema de cámaras de seguridad	18
Tabla 2 Normatividad NIIF Pymes	25
Tabla 3 Boletín estadístico Neiva del 2022	27
Tabla 4 Informe municipal de seguridad y convivencia ciudadana	27
Tabla 5 Exenciones en el Municipio de Neiva	31
Tabla 6 Competencia identificada	45
Tabla 7 Ficha técnica cámara tipo domo	49
Tabla 8 Ficha técnica cámara tipo bala	50
Tabla 9 Ficha técnica grabadora Dvr	51
Tabla 10 Requerimiento de maquinaria, planta y equipo	55
Tabla 11 Matriz DOFA	57
Tabla 12 Estructura organizacional	58
Tabla 13 Gasto de personal	59
Tabla 14 Gastos preoperativos	59
Tabla 15 Gastos de administración	60
Tabla 16 Presupuestos de ingreso	61
Tabla 17 Presupuestos de costos y gastos	62
Tabla 18 Capital de trabajo	62
Tabla 19 Balance general	63
Tabla 20 Estado de resultado integral	64
Tabla 21 Punto de equilibrio	65
Tabla 22 Flujo de caja proyectado	68

1. Introducción

La delincuencia en Colombia ha crecido con mucha frecuencia, es por eso que los habitantes de la ciudad de Neiva, en su mayoría han sido víctimas de los diferentes hurtos que se presenta a diario en la ciudad, desde ahí nace la idea del plan de negocios Esp Specialist Group con el objetivo de contribuir a las personas la tranquilidad y seguridad que ellos necesitan.

El plan de negocios se basa en el fortalecimiento de la empresa Esp Specialist Group a través de la comercialización de kits de cámaras de seguridad y el servicio de mantenimiento con lo cual se permite abordar la necesidad a satisfacer.

El contenido del presente plan se busca conocer la necesidad, los antecedentes y el análisis del sector y otros factores que nos permiten aplicar al análisis financiero incorporando los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación del pregrado de Contaduría Pública.

2. Justificación de la idea de emprendimiento

El uso de la tecnología hoy en día juega un papel muy importante en la sociedad, y los sistemas de seguridad van de la mano al avance de la tecnología; la tendencia de estos sistemas no es solamente herramientas para la protección y/o seguridad a nivel delincuencia, sino que son utilizados en áreas empresariales y/o de industrias que son necesarias para el control de acceso, la supervisión, video vigilancia; permitiendo información en todas las áreas de la organización, también tiene la opción de contar con material de grabación en caso de que se requiera.

Las cámaras de seguridad es un elemento útil y necesario para garantizar la tranquilidad en los hogares, los negocios, en la ciudad de Neiva y departamento del Huila todos los ciudadanos están optando por la opción de tener una cámara de seguridad, debido a la inseguridad, los conflictos laborales y eventualidades que suceden en el día a día.

Proteger sus negocios como locales comerciales, hogares, gracias a todos los avances tecnológicos se logra analizar y observar en tiempo real lo que sucede por medio de un monitoreo constante que se puede realizar desde un dispositivo móvil desde cualquier ciudad, o país; brindando la tranquilidad y confianza que necesitan todos los ciudadanos.

El plan de negocio se formulará porque este modelo de negocio se ha convertido en un nuevo nicho de negocio, el cual se basa en la creación de una empresa para la comercialización, instalación y mantenimiento preventivo de cámaras de seguridad enfocados a clientes comerciales y residenciales de la ciudad de Neiva.

El desarrollo de este trabajo nos permite cumplir con la asignatura de práctica profesional II del programa de contaduría pública de la Universidad Minuto de Dios, toda vez que es prerequisite para la asignatura de la práctica profesional III con la cual culminamos el currículo académico del pregrado.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad para la creación del plan de negocios, Esp Specialist Group empresa de cámaras de seguridad en la ciudad de Neiva.

3.2. Objetivos específicos

Realizar un diagnóstico para implementación de estrategias de marketing.

Aplicar las normas para las pymes en la microempresa Esp Specialist Group

Determinar la rentabilidad financiera de la microempresa Esp Specialist Group

4. Necesidad a resolver al cliente y consumidor

El entorno que vivimos actualmente en la ciudad de Neiva se está viendo afectados por la inseguridad y los robos frecuentes, situación que no solamente se presentan en las zonas residenciales sino también a nivel comercial y empresarial.

De acuerdo con plan integral de seguridad y convivencia ciudadana para el periodo 2020 al 2023, las estadísticas suministradas por la Policía Metropolitana de Neiva, Medicina Legal, Fiscalía y otros, presentan diagnóstico de seguridad que tiene relevancia para nuestro plan de negocios:

Figura 1

Hurto a residencias



Fuente: observatorio del delito de Neiva-Menev.

De acuerdo con la gráfica concluyen que del total de los casos 2.347, el 73% ocurrió en vivienda tipo casa y el 5% en vivienda tipo apartamento. Las modalidades más utilizadas fueron factor oportunidad (32%), violación de cerraduras (31%), ventosa (16%), llave maestra (10%), atraco (6%) y otra modalidad (5%). (Menev-2020).

Otro sector importante para el cual está dirigido el plan de negocios es el sector del comercio:

Figura 2

Hurto a comercio



Fuente: observatorio del delito de Neiva-Menev. Recuperado de

<https://www.asocapitales.co/nueva/wp-content/uploads/2021/03/PISCC%20Neiva%202020%20-%202023.pdf>

Del total general de casos, se resalta que el 59% ocurrió en almacenes, locales comerciales (17%), vía pública (10%), oficinas (6%) e instituciones o centros educativos (5%). Las modalidades más utilizadas fueron el factor oportunidad (39%), “mechero” (17%), atraco (12%), violación de cerraduras (11%), ventosa (10%), engaño (3%) y otras modalidades (8%). (Menev-2020).

Los datos expuestos son una de las razones por las cuales los ciudadanos cada vez buscan la manera de proteger su integridad física y la de sus bienes y, el problema de la inseguridad no se puede solucionar del todo toda vez que las cámaras de seguridad en la actualidad no cuentan con un producto sustituto que pueda suplir la misma necesidad, al contrario, es un apoyo para la problemática presentada. Contar con un sistema que de soluciones encaminadas a prevenir y mitigar estos sucesos es la necesidad para suplir la empresa Esp Specialist Group.

5. Concepto de negocio

La empresa Esp Specialist Group es un modelo de negocio donde su principal función es la comercialización, instalación y mantenimiento preventivo de cámaras de seguridad; con el valor agregado de brindar asesoría técnica en cuanto al uso de los equipos lo que sería un servicio más completo, con base a este servicio se busca crear confianza y seguridad a los usuarios.

La seguridad electrónica es un segmento compuesto por varias especialidades que en un principio funcionaban independiente, pero con los avances tecnológicos han llevado a que estos sistemas se interconecten entre sí; es por ello que Esp Specialist Group basa su propuesta en la siguiente descripción.

Tabla 1

Sistemas de cámaras de seguridad.

Sistemas de Cámaras de Seguridad
Monitoreo mediante dispositivo de celular
Monitoreo mediante Computador
Monitoreo mediante Televisión

Basado en lo anterior, Esp Specialist Group revisa su propuesta administrativa en la certificación de su personal capacitado para la instalación, mantenimiento y asesoría en cada ítem de los sistemas mencionados.

6. Valor agregado

La empresa Esp Special Group contribuye a generar cierto nivel de confianza de los usuarios mediante la adquisición de las cámaras de seguridad ellos podrán monitorear sus zonas residenciales y lugar de trabajo.

De igual forma con el mantenimiento preventivo a sus equipos garantiza su vida útil y esto conlleva a reducción de costos de adquisición para nuevos equipos.

Como estrategia y política ambiental se ofrece a recibir los materiales y equipos en desuso para darle una adecuada disposición final mediante entidades como la Corporación Autónoma Regional del Alto Magdalena y así evitar arrojar a las basuras comunes y evitar contaminación ambiental.

7. Antecedentes

7.1. Antecedentes

Los inicios de la video vigilancia se dan para el año 1942 en Alemania ya que las cámaras fueron usadas por primera vez como un elemento de seguridad por parte del ejército, inicialmente fueron utilizadas para monitorear el lanzamiento de cohetes.

“Para el año de 1966 Marie Van Brittan Brown inventa un sistema de vigilancia domestica que incluía circuito cerrado de televisión patente que fue registrada en 1966 y concedida en 1969, la idea surgió a raíz de la necesidad de los residentes en que la policía acudiera sin demora tras ser llamados. Aunque fue un sistema diseñado para uso doméstico, fueron los negocios los que empezaron a utilizarlo”. (Parra, 2017)

De acuerdo con la investigación realizada por estudiantes de la Universidad Católica de la ciudad de Cali referente a la historia de los sistemas de cámaras de vigilancia citan:

“En 1975, Inglaterra instala sistemas de vigilancia de video en cuatro de sus principales estaciones de tren subterráneo. Al mismo tiempo, también comenzó a vigilar el flujo de tráfico en las carreteras principales. Los Estados Unidos hicieron lo mismo durante la década de 1980, y aunque no había sido tan rápido como el de Inglaterra en la utilización de video vigilancia, que hizo recuperar el tiempo perdido por mucho la institución de sistemas de video vigilancia en las zonas públicas. Las cintas de cassette de vídeo son en gran parte responsable de popularizar la video vigilancia. La tecnología analógica utilizada en la grabación de cintas de vídeo dio los tomadores de decisiones una innovadora idea: es posible preservar las pruebas en la cinta”. (Franco, Millan 2013)

Para las siguientes décadas estos sistemas operaban con la posibilidad de grabar en cintas de video proceso que requería ser monitoreado por personas; estos sistemas empiezan a ser usados en bancos y tiendas de artículos de valor como medida de seguridad contra el hurto. Llegado los años 90 hay mejora en la tecnología como cámaras más pequeñas, mejor visión lo que permitía ser ubicadas en lugares estratégicos.

De acuerdo con la gran necesidad de proteger la integridad física y/o la de bienes de valor los sistemas de seguridad más usados son la de las cámaras con circuitos cerrados de televisión (video- cámaras) porque son las más utilizadas debido a su gran eficacia en tener un registro de almacenamiento de las actividades realizadas.

En Colombia el desarrollo de los sistemas de seguridad se ha desarrollado rápidamente en lo últimos años, adaptación que se ha dado de acuerdo con la necesidad de la sociedad de acuerdo a ciertos factores en cada época en el país que ha hecho que la población tome conciencia de la seguridad tanto en los hogares como en los negocios y aún más con la evolución de la tecnología.

La primera aparición de los circuitos cerrados de televisión fue a mediados de los años 60's y 70's, época caracterizada por la violencia e inseguridad, donde la calidad de los equipos en las imágenes era deficiente y con poca nitidez, puesto que las imágenes eran a blanco y negro y las líneas de resolución eran muy bajas. Además, la grabación de éstas era limitada, una imagen a la vez, indicando que cada cámara necesitaba de un monitor para su proyección, además de la gran cantidad de cintas para la recolección de las imágenes. (F. Calle, 2012).

Con la llegada del internet para los años 90 marca un nuevo comienzo para la video vigilancia facilitando monitorear constantemente desde cualquier dispositivo con conexión a

internet convirtiéndose en una herramienta necesaria no solo para la parte comercial sino residencial, permitiendo que el seguimiento de estos sistemas se haga desde cualquier parte del mundo utilizando un navegador web; esta revolución tomo fuerza en Estados Unidos para la década por la innovación del multiplexor digital, Franco Millan (2013) “ lo que hizo posible que varias cámaras a grabar al mismo tiempo y que ahora utilizan varias características estándar, incluyendo lapso de tiempo y movimiento.”

7.2. Circuito cerrado de televisión

Es una tecnología de vigilancia diseñada para supervisar actividades y ambientes, según González (2007) “un circuito CCTV es una tecnología de video vigilancia que permite supervisar o vigilar un lugar específico que no enviar alertas a los usuarios; sistema conformado por cámaras de vigilancia, monitores y además un dispositivo de almacenamiento (DVR).

Figura 3

Esquema de un circuito cerrado de televisión (CCTV)



Nota: tomado de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/20953/2019danielbaez.pdf?se>

7.3. Cámaras de seguridad

También llamada cámara IP, Wikipedia (2022) “puede describirse como una cámara y un ordenador combinados para tomar una única unidad. Los componentes principales que integran

este tipo de cámaras de red incluyen una lente, un sensor de imagen, uno o más procesadores y memoria.

Un gran beneficio que presentan es que una vez que las imágenes son capturadas, son digitalizadas en la misma cámara digital y a partir de ahí se mantienen inamovibles a lo largo del sistema. Esto garantiza una calidad de imagen óptima y consistente, lo cual no ocurría en cámaras analógicas: Además se puede utilizar la red IP para transportar la energía eléctrica a las cámaras de red, también pueden transportar audio de dos vías, por otra parte, una red IP permite la configuración remota de las cámaras de red permitiendo que tanto video como otro tipo de datos puedan enviarse a cualquier sitio sin ninguna degradación de la calidad. (García, 2010).

Figura 4

Cámaras IP



Nota: Video cámaras Hikivision Obtenido de: <https://www.hikvision.com/es-la/products/IP-Products/Network-Cameras/>

8. Módulo de mercado

Análisis PESTEL es un modelo que permite identificar todos aquellos factores externos que puedan afectar el desempeño de cualquier empresa como son los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. Para la empresa se analizarán los factores que puedan afectarla directa o indirectamente.

8.1. Análisis del Sector

8.1.1. Factores Políticos

La forma de gobierno de un país juega un papel importante a la hora de crear y desarrollar empresa; en Colombia por ejemplo la seguridad y confianza de estas políticas son bien importantes de analizar ya que de acuerdo con la estabilidad política se genera seguridad en las inversiones para la creación y sostenibilidad de una empresa tanto a corto como a mediano plazo.

En Colombia existen formas jurídicas para estimular la creación de empresa como son las leyes laborales, ley de emprendimiento, normas y regulaciones de las diferentes instituciones que regulan el entorno empresarial; legislaciones que establecen ciertos requisitos los cuales obligan al cumplimiento y por ende pueden ser una oportunidad o una amenaza para la creación de empresa.

“Se tendrá beneficios por incentivos laborales como subsidio para generar el primer empleo, resolución 347 de 2015 subsidio que otorga el Gobierno a las empresas, por cada vacante en la que sea vinculado un joven entre los 18 y 28 años en cualquier grado de educación, que no hayan tenido experiencia laboral formal previa relacionada con su 23

área de estudio. El subsidio se otorga por un plazo de 6 meses y depende del nivel educativo alcanzado por el empleado”. (Procolombia, 2017).

Tabla 2

Normatividad NIIF Pymes

	<i>Normatividad NIIF pymes</i>	<i>Descripción</i>
Ley 361 de 1997	Artículo 24 y 31 Contratación de personas en situación de discapacidad o vulnerabilidad	Establece las normas y criterios básicos para facilitar la accesibilidad a las personas con movilidad reducida, sea ésta temporal o permanente, o cuya capacidad de orientación se encuentre disminuida por la edad, analfabetismo, limitación o enfermedad.
Ley Mi pyme	Ley 590 de 2000 y 905 de 2004: Promueven y estimulan a las micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo su tamaño como activos, y número de empleados.	Promueve a las empresas para que sean más competitivas.
Ley de emprendimiento	Ley 1014 de 2006 Ley 2026 de 2020	Esta ley se diseñó con el objetivo de forma, innova, planea nuevas estrategias, para la creación de nuevas empresas.

Otro beneficio importante que beneficia al proyecto es la contratación de personas en situación de discapacidad o vulnerabilidad, artículos 24 y 31 Ley 361 de 1997:

“Los empleadores que ocupen trabajadores con discapacidad no inferior al 25% comprobada y que estén obligados a presentar declaración de renta y complementarios, tienen derecho a deducir de la renta el 200% del valor de los salarios y prestaciones sociales pagados durante el año o período gravable a los trabajadores con discapacidad, mientras esta subsista. Estos empleadores también son preferidos en igualdad de

condiciones en los procesos de licitación, adjudicación y celebración de contratos, sean estos públicos o privados si estos tienen en sus nóminas por lo menos un mínimo del 10% de sus empleados con las condiciones de discapacidad nombrada”. (Ley 361, 1997, pp.5,8).

8.1.1.1. Niif para Pymes

A partir de la implementación en Colombia de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF las cuales y de acuerdo con las IASB (2009) “las NIIF establecen los requerimientos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y otros sucesos y condiciones que son importantes en los estados financieros con propósito de información general”.

La empresa Esp Specialist Group debe acogerse al nuevo marco normativo para las pymes ya que se encontraría clasificada en este grupo como lo reglamenta la Ley 590 de 2000, el término pyme como lo afirma Bancoldex (2023) “hace referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (S.M.M.L.V.) y hasta 30.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (S.M.M.L.V.)”.

8.1.2. Factores Sociales

De acuerdo con las disposiciones constitucionales y legales vigentes los ciudadanos pueden contratar la adquisición de bienes y servicios necesarios para proteger su integridad personal y material, toda vez que en Colombia el tema de la seguridad es tan completo que son uno de los problemas sociales que afecta la población.

(El Espectador, 2021) “La inseguridad en Colombia se ha incrementado en los últimos años un 54% una cifra muy preocupante para todos los colombianos, porque no tienen

tranquilidad que solían tener, se sienten inseguros en sus hogares, restaurantes y lugares públicos.

(Semana, 2021) “La policía nacional manifiesta que se ha incrementado los robos en las grandes capitales, la percepción de inseguridad debido a la alta tasa de robos”.

En la ciudad de Neiva a pesar de ser capital y tener una población baja comparada con la capital y las grandes ciudades del país no es ajena a que su población presente índices altos en cuanto a la seguridad; de acuerdo con el informe municipal de seguridad y convivencia ciudadana para el caso de del municipio de Neiva, para el año 2021 los delitos de mayor incidencia fue el hurto a personas, como lo muestra la gráfica.

Tabla 3

Boletín estadístico Neiva del 2022 1

Mes Enero	2021	2022
Hurto a personas	102	242
Hurto residencial	39	10
Hurto al comercio	19	19
Hurto a motocicletas	15	10

Tabla 4

Informe municipal de seguridad y convivencia ciudadana

Delito	Nacionalidad	Departamento	Municipio
Hurto al Comercio	114.0	67.3	129.8
Hurto a Personas	601.6	409.1	970.9
Hurto a Residencias	88.1	85.9	136.1
Hurto a automotores	20.1	3.1	1.7
Hurto Motocicletas	68.0	68.6	55.0

Por tanto y de acuerdo con la gráfica la necesidad a satisfacer es primordial y es potencial para el plan de negocios, ya que el impacto social sería positivo tanto para contribuir a protección y seguridad del ciudadano, sino que también a la generación de empleo en el sector.

En Colombia este tipo de sistemas de seguridad ha sido regulado por la Superintendencia de vigilancia y Seguridad privada con la Resolución No. 20204000064817 del 2020, mediante en la cual estable: “Que toda persona que desee fabricar, importar, instalar, comercializar o arrendar equipos de vigilancia y seguridad privada deberán tramitar un permiso concedido por la citada entidad.” Esta resolución se basa en la normativa vigente para Colombia que obliga a ello como el Artículo 3 del Decreto Ley 356 de 1994 y Artículo 2 del Decreto 2355 de 2006, que faculta o le corresponde a la Superintendencia de vigilancia y Seguridad privada, la inspección, vigilancia y control de los servicios de vigilancia y seguridad privada en todas sus modalidades, con base en la potestad discrecional orientada a proteger la seguridad ciudadana.

8.1.3. Factores Tecnológicos

La tecnología ha dejado de ser un lujo o privilegio en todo el mundo, su uso se ha convertido en un elemento fundamental en el ámbito personal y empresarial. En un mundo tan activo y globalizado, las empresas deben ser rápidas y eficientes con todos sus recursos, la tecnología en las empresas ha llegado para resolver los problemas y eliminar las barreras de las organizaciones a través de sistemas innovadores y que son adaptables a las necesidades de cada una. (Castro 2021).

Para Esp Specialist Group el factor tecnológico es su principal factor de importancia ya que nuestro producto depende su funcionalidad de la internet y todos los avances y cambios que han venido presentando las cámaras de seguridad para mejorar y suplir las necesidades son precisamente por tecnología.

8.2. Análisis del Mercado

Es importante tener en cuenta que la actividad económica está compuesta por la oferta y la demanda y el comportamiento de éstas dependen de otros factores que actúan en este entorno económico, los cuales influyen en la creación, desarrollo y funcionamiento de la empresa como las políticas económicas.

8.2.1. Política monetaria, tasas de interés, niveles de inflación.

Figura 5

Comportamiento de la inflación en los últimos 10 años



Fuente: Comportamiento de la inflación en Colombia desde el 2013 al 2023

Durante el año 2022, la inflación en Colombia vivió uno de sus picos más importantes en el comportamiento anual: llegó a ser del 13,12% siendo el más alto, hasta el momento del siglo XXI. El fenómeno sigue sin cambiar y, de hecho, se ven mayores alzas en los precios. (La República 2023). Este fenómeno responde a coyunturas como la tasa de cambio, el precio del dólar, económica mundial.

Como concluyen varios analistas económicos que las consecuencias del incremento de la inflación en Colombia son mayores precios en bienes y servicios que son de primera necesidad; pérdida del poder adquisitivo y menor intensidad de consumo. Al aumento de las tasas de interés por parte del Banco de la Republica para evitar el endeudamiento por parte de los ciudadanos.

Desde este punto de vista es un factor determinante y muy influyente a tener en cuenta en la implementación y desarrollo de nuestro plan de negocios, ya que estos factores como la tasa de interés condicionan el volumen de compra, la financiación y la inversión. En cuanto a la inflación puede producir devaluación de nuestra moneda y eso con respecto a otra conllevaría a que los productos importados serán menos competitivos.

8.2.2. Política fiscal (beneficios tributarios, imposición de impuestos)

Los impuestos son pagos obligatorios o gravámenes que se pagan al Estado ya que estos son su principal fuente de ingresos; en Colombia se dividen en nacionales y locales que están regulados por el Decreto 624 de 1989 y para la ciudad de Neiva por el Decreto 028 de 2018 que son por los cuales nos debemos regir para el plan de negocios.

Para la empresa Esp Specialist Group por ser de naturaleza jurídica se debe tener en cuenta:

Las responsabilidades tributarias por ser de régimen responsable del IVA

El cumplimiento de las responsabilidades de acuerdo con el régimen

La planeación fiscal tributaria que permita identificar las debidas deducciones, las rentas exentas y los descuentos tributarios.

El municipio de Neiva mediante el acuerdo 021 de 2021 crea la estrategia de reactivación económica “Primero Neiva con FEE-Formalización, empleo y emprendimiento” modifica el estatuto tributario municipal y dicta otras disposiciones que favorece nuestro plan de negocios.

Así lo determina el artículo 80-3 del mencionado acuerdo donde se da exención de impuestos de Predial, Industria y Comercio, Avisos y tableros y complementarios.

La menciona exención se dará hasta por cinco (5) años para las empresas que se constituyan físicamente en la ciudad de Neiva a partir del 30 de septiembre de 2021 sin 28 exceder el 31 de diciembre de 2028, en los porcentajes que se establecen siempre y cuando se cumplan con los requisitos.

Tabla 5

Exenciones en el Municipio de Neiva

	Empleos nuevos generados	Porcentaje de exoneración
Empresas del Sector Industrial	3 a 7	50%
	8 a 11	70%
	12 a 14	90%
	Más de 14	100%
	Empleos nuevos generados	Porcentaje de exoneración
Empresas diferentes al Sector Industrial	4 a 8	40%
	9 a 14	60%
	15 a 19	80%
	Más de 19	100%

Cualquier intervención del estado colombiano a través de las políticas económicas por ejemplo estímulos e incentivos tributarios o de limitar estos beneficios, siempre modifican el comportamiento de la oferta y la demanda lo cual genera oportunidad o amenaza para la creación de empresa.

8.2.3. Política comercial (tratados de libre comercio, aranceles)

(Cámara Cio. Bogotá, 2009). “Los tratados de libre comercio buscan un acceso amplio y seguro a los respetivos mercados entre países, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país”. Lo que permitido que el país tenga un

progreso muy importante en su economía, pues a través de ellos se ha ampliado el mercado de bienes y servicios para los colombianos. (procolombia, 2020).

Colombia tiene a China como socio comercial en términos de exportaciones e importaciones desde 1981 como acuerdo comercial y desde el 2008 acuerdo para la protección y promoción recíproca de inversiones.

Para el año 2022 se estima que el valor de las importaciones desde China a Colombia fue alrededor de 16.000 millones de dólares, para un crecimiento del 8,8% respecto al 2021 (14.800 millones de dólares). Datos históricos, registran que, en el año 1991, Colombia importaba desde China 8 millones de dólares y exportaba hacia China 17 millones de dólares. (Embajada Colombia, 2023).

El plan de negocios para la creación y puesta en marcha de la empresa Esp Specialist Group es importante este tratado de comercio de Colombia y China porque los mayores fabricantes de cámaras de seguridad y de otros dispositivos de vigilancia se encuentran en China.

8.3. Investigación de mercados

8.3.1. Tipo de investigación

Vamos a analizar en la siguiente investigación el método cuantitativo para llevar a cabo el estudio de mercado, con el fin de conocer los deseos o necesidades que tiene el comercio de la ciudad de Neiva, se realizara por medio de las encuestas aplicadas a los diferentes propietarios de locales comerciales ubicados en el centro de la ciudad de Neiva y al sector de la comuna.

8.3.2. Definición de la población

El universo o población del estudio de mercado del presente plan de negocios abarca todos los sectores micro empresariales de la ciudad de Neiva. De acuerdo con la información

obtenida por la Cámara de Comercio del Huila hasta el 2020 se encuentran registradas 137.502 (100%) entre personas naturales y sociedades; para nuestra población de Neiva corresponde un 38,16% que equivalen a 52.276 que es nuestro segmento de análisis.

8.3.3. Muestra

La muestra es la parte por la cual podemos hallar los datos relevantes provenientes de fuentes primarias para luego ser analizadas, para el plan de negocios se utilizará la técnica de muestreo aleatorio simple.

Por lo tanto, la fórmula para obtener el número de personas a las que se debe efectuar las encuestas es la del universo finito:

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza deseado

p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)

q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)

e= Nivel de error dispuesto a cometer

N= Tamaño de la población

8.3.2. instrumentos utilizados para recolectar la información

Se ha seleccionado la encuesta como la técnica a emplear, para recopilar la información, la encuesta nos permite proponer información directa que nos genere una visión conceptual de las perspectivas de los participantes que hacen parte de la muestra. La información y los datos obtenidos crean la posibilidad de describirlos y cuantificarlos, por ello la encuesta diseñada contiene 6 preguntas relacionadas que nos permita datos precisos para el problema planteado, los formularios se pueden consultar en el siguiente enlace

Encuesta 1 encuesta que se realiza al sector residencial

Encuesta 2 encuesta que se realiza para el sector comercial del centro de la ciudad de Neiva.

Encuesta cámaras de seguridad - Formularios de Google

Una vez generada las encuestas se reportó el resultado en el anexo (1) el cual fue exportado y depurado en el anexo (1)

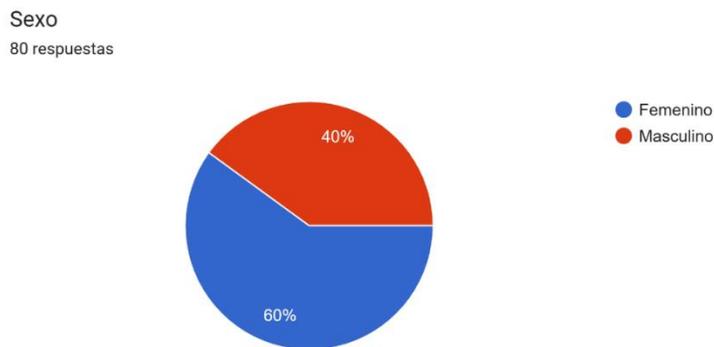
8.3.2.5 Análisis y sistematización

El proceso de sistematización de la información se realizará mediante la aplicación digital Google forms, donde los resultados se podrán consultar en el enlace encuesta 1 sector residencial y encuesta 2 sector comercial, donde se obtuvieron datos muy importantes para la toma de decisiones del plan de negocios.

8.5.1. Resultados sector residencial

Figura 6

Sexo de la persona encuestada

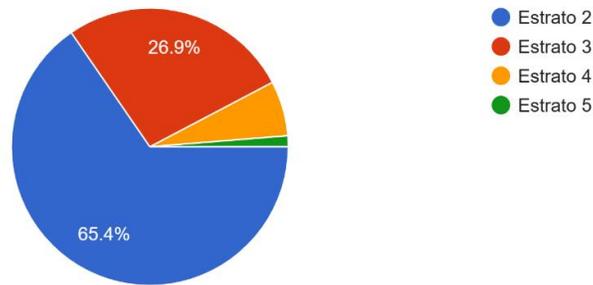


La población objeto de estudio según encuesta realizada para el sector residencial, donde se obtuvo resultados analizados en la población el 60% corresponde al sexo femenino y el 40% de sexo masculino.

Figura 7

Nivel socio económico

Nivel socio económico
78 respuestas

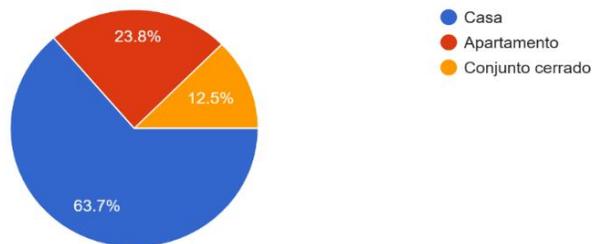


La población encuestada para el sector residencial se logró analizar que según su nivel socio económico el 65.4% de la población son del estrato 2, el 26.9% son de estrato 3, el 6.4 % son estrato 4 y el 1.3% restante son de estrato 5.

Figura 8

Lugar de residencia

Cuál es el lugar de su residencia
80 respuestas

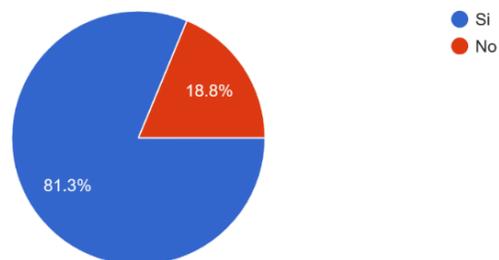


El 63.7 % de la población encuestada viven en casa, el 23.8% viven en apartamento y el 12.5% viven en conjunto cerrado.

Figura 9

Conocimiento sobre dispositivos de monitoreo

Tiene conocimiento sobre dispositivos de monitoreo como cámaras de seguridad.
80 respuestas

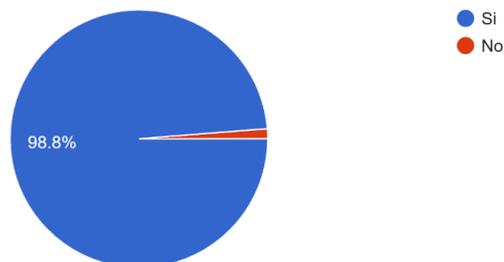


El 81.3% de las personas encuestas tienen conocimiento acerca de las diferentes cámaras de seguridad y el 18.8% no tienen conocimiento sobre los dispositivos de monitoreo de las diferentes cámaras de seguridad.

Figura 10

Importancia de las cámaras de seguridad en la residencia

Considera usted Importante las cámaras de seguridad en su lugar de residencia
80 respuestas

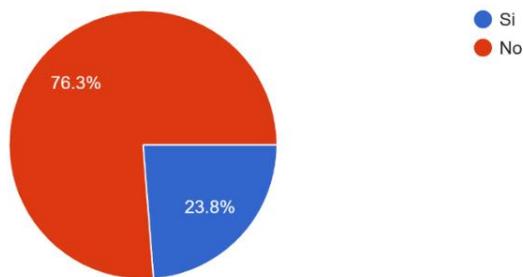


Más del 98.8% de la población encuestada en la ciudad de Neiva considera importante las cámaras de seguridad para monitorear y proteger sus hogares, el 1.2% no considera importante contar con cámaras de seguridad en el hogar.

Figura 11

Si cuenta con sistema de seguridad

Cuenta con un sistema de seguridad
80 respuestas



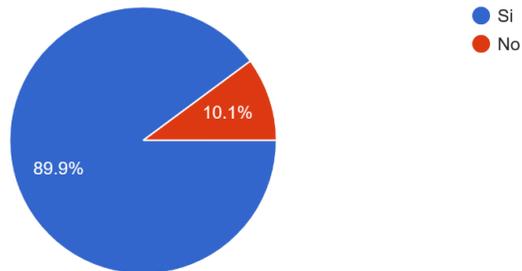
De las personas encuestadas el 76.3% de la población no cuenta con cámaras de seguridad en sus diferentes hogares y el 23.8% si cuentan con un sistema de cámaras de seguridad.

Figura 12

Disposicion de adquirir sistemas de camaras de seguridad

Estaría dispuesto en adquirir el sistema de cámaras de seguridad para su residencia

79 respuestas



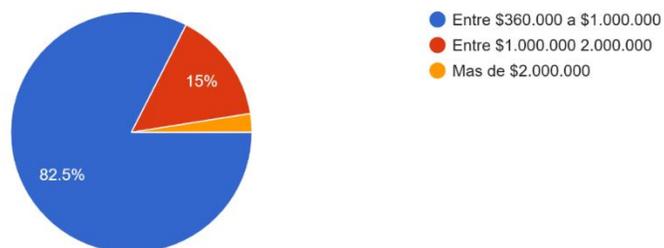
Como se puede analizar que para el sector residencial la población respondió que el 89.9% de las personas estarían dispuestas en adquirir cámaras de seguridad para su lugar de residencia y el 10.1% no desean contar con un sistema de seguridad.

Figura 13

Presupuesto para adquirir sistema de seguridad

Cuál sería su presupuesto

80 respuestas

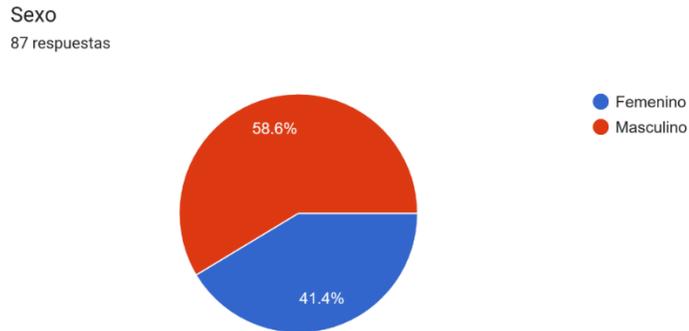


El dinero que destina la población encuestada al momento de adquirir un sistema de seguridad está entre \$360.000 y \$1.000.000 el 82.5; el 15% de la población destina entre \$1.000.0000 y \$2.000.0000 y más de \$200.000.000 el 2.5% de la población encuestada.

8.5.2. Resultados sector comercial

Figura 14

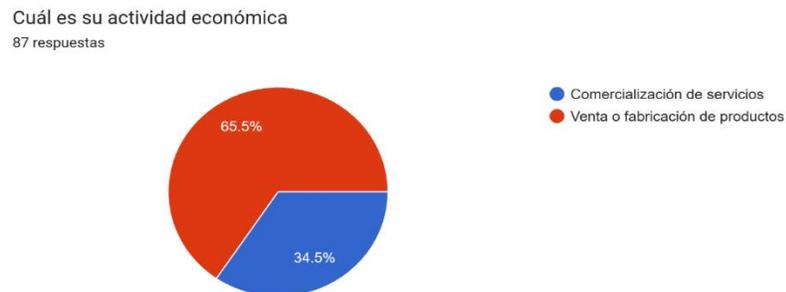
Sexo de la persona encuestada



El 58.6% de los encuestados del sector comercial son del sexo masculino y el 41.4% de los encuestados son de sexo femenino.

Figura 15

Actividad económica comercial



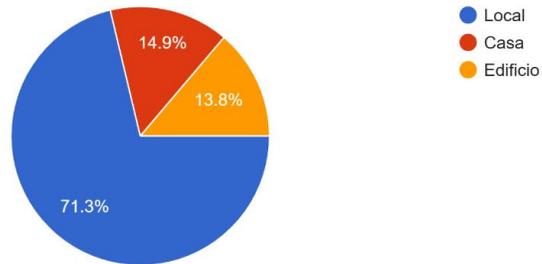
El 65.5% de la población comercial se dedica a la venta y fabricación de productos y el 34.5% de la población encuesta se dedica a la comercialización de servicios.

Figura 16

Ubicación de la empresa

Donde se encuentra ubicada su empresa

87 respuestas



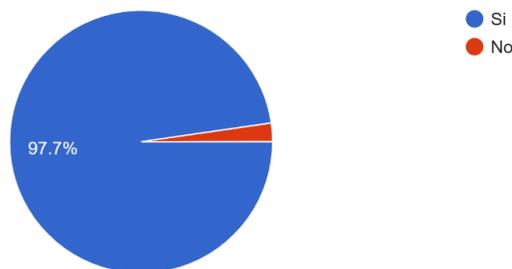
El 71.3% de la población encuestada cuentan con local comercial, el 14.9% ubican su empresa en casa y el 13.8% en edificio.

Figura 17

Conocimiento sobre dispositivos de monitoreo

Tiene conocimiento sobre dispositivos de monitoreo como cámaras de seguridad.

87 respuestas



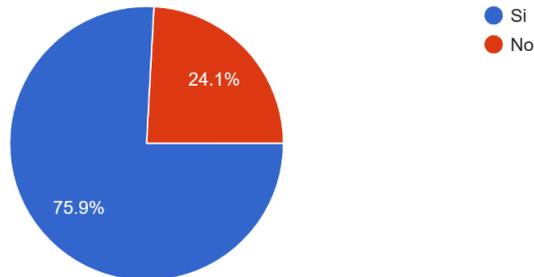
El 97.7% de la población tiene conocimiento de los diferentes dispositivos como cámaras de seguridad y el 2.3% restante contestó que no tienen conocimientos claros acerca de los diferentes dispositivos de monitoreo.

Figura 18

Si cuenta con sistema de seguridad

En la actualidad Cuentan con un sistema de seguridad en su negocio.

87 respuestas



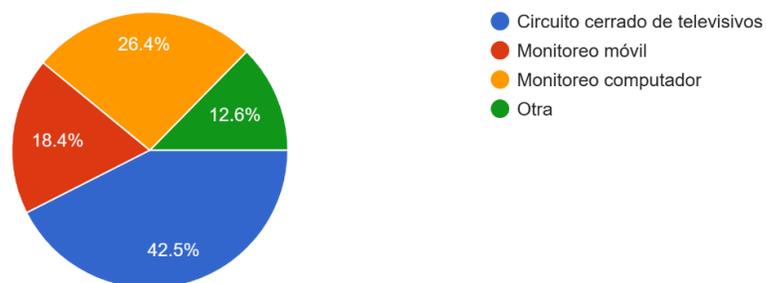
El 75.9% de la población cuentan con un sistema de seguridad para su negocio y el 24.1% de la población no cuenta con un sistema de seguridad como cámaras.

Figura 19

Si cuenta con sistema de seguridad cual posee

Si cuenta con un sistema de seguridad cuál de los siguientes sistemas maneja

87 respuestas



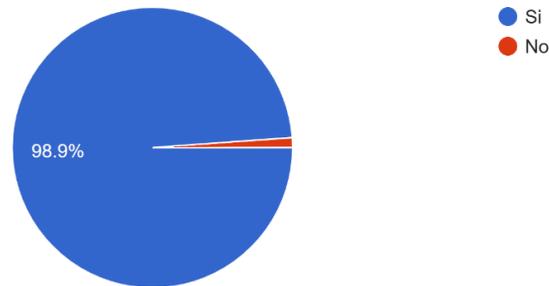
El 42.5% de las personas encuestadas cuentan con un circuito cerrado de television, el 18.4% con un sistema de monitoreo en su dispositivo movil, el 26.4% cuentan con monitoreo en el computador y el 12.6% cuentan con otro sistema de seguridad.

Figura 20

Disposicion de adquirir sistemas de camaras de seguridad

Estaría dispuesto a instalar un sistema de monitoreo permanente a través de cámaras de seguridad que le genere tranquilidad en su negocio.

87 respuestas



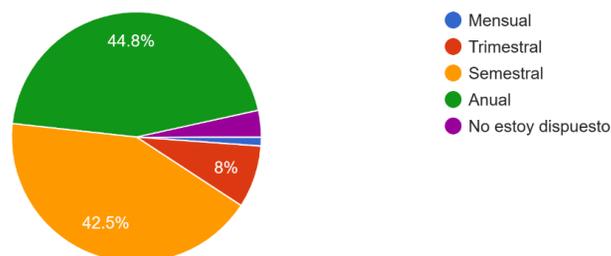
Para el sector comercial el 98.9 % de las personas encuestadas estaría dispuesto a instalar un sistema de monitoreo permanente a través de cámaras de seguridad y el 1.1% de las personas encuestadas respondió que no estaría dispuesta en contar con un sistema de seguridad en su negocio.

Figura 21

Disposicion de adquirir servicio de mantenimiento de camaras de seguridad

Sí instala un sistema de cámaras de seguridad en su negocio estaría dispuesto a hacerle un mantenimiento preventivo.

87 respuestas

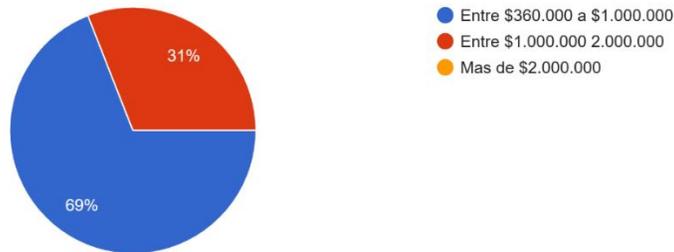


El 44.8% de la población encuestada para el sector comercial están dispuestos en realizar un mantenimiento preventivo de manera anual, el 42.5% de la población encuestada estarían dispuesto a realizar un mantenimiento semestral, el 8% estaría dispuesto a realizar su mantenimiento trimestral y el 1.1% estaría dispuesto de realizarlo mensual y tan solo el 3.4% no estarían dispuestos.

Figura 22

Presupuesto para adquirir sistema de seguridad

Cuál sería su presupuesto
84 respuestas



El dinero que destina la población encuestada al momento de adquirir un sistema de seguridad está entre 360.000 pesos y 1.000.000 de pesos el 69% de la población destina este presupuesto y el 31% de la población destina entre 1.000.0000 y 2.000.0000 de pesos

8.3.2.6 Conclusiones del estudio de mercado

De acuerdo con los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas tanto al sector residencial como al sector comercial de la ciudad de Neiva, permite concluir que el 76% de los encuestados en el sector residencial no cuenta con sistema de cámaras de seguridad siendo esta la población potencial para atender de acuerdo con nuestro plan de negocios.

Por otra parte, el sector comercial de acuerdo con los resultados la mayoría cuenta con un sistema de seguridad, pero no recurren al mantenimiento periódico del mismo, lo que para

nosotros es un sector insatisfecho al cual podemos suplir esta necesidad, ya que tan solo el 96,6% está dispuesto a realizar mantenimiento en periodos semestral, trimestral y mensual.

De igual forma tanto en las 2 encuestas aplicadas las personas están en adquirir el sistema de seguridad y/o acudir al mantenimiento preventivo por lo cual desde ese punto de vista son clientes potenciales para nuestros productos y servicios objeto del presente plan de negocios.

8.4. Clientes

Al inicio de las operaciones la empresa Esp Specialist Group inicialmente lo hará en la ciudad de Neiva, los cuales son todos los habitantes de la ciudad de Neiva, hombres o mujeres que quieren contar con un sistema de seguridad.

Los clientes de la empresa Esp specialist group son todos los habitantes de la ciudad de Neiva, hombres o mujeres que quieren contar con un sistema de seguridad. El producto y servicio del plan de negocios de la empresa Esp Specialist Group está dirigido en gran parte a hogares y comercio, que desean un sistema de seguridad para el control de entrada y salida de personas, el monitoreo constante de actividades y movimientos tanto en los hogares como en las empresas.

Los potenciales clientes que puede tener la empresa son en su gran mayoría los hogares del municipio de Neiva, comuna 5 según en la encuesta realizada el 77% de los hogares no cuentan con un sistema de cámaras de seguridad, este sector serán uno de los puntos estratégicos donde debemos enfocar nuestra comercialización.

8.5. Competencia

La competencia directa para la empresa Esp Specialist Group está compuesta por todas las empresas que su actividad económica es la comercialización de cámaras de seguridad, suministro de sistemas electrónicos que representan productos y/o servicios sustitutos

Tabla 6*Competencia identificada*

Nombre Empresa	Actividad Económica	Localización	Productos y servicios	Precio solo cámaras	Precios con instalación
Innova seguridad S.A.S	Proveedor de sistemas de seguridad	Cra 5#5-18 centro Neiva	Alarmas, asistencia técnica, cámaras de seguridad	0	1.600.000
Security center	Proveedor de sistemas de seguridad	Cra. 4 # 5-60 centro Neiva	Suministros tecnológicos de seguridad, venta y mantenimiento	1.500.000	0
Grupo omega	Proveedor de sistemas de seguridad	Cra 4 #5-69 centro Neiva	Seguridad electrónica, conectividad y telecomunicaciones	1.210.000	0
SSI seguridad	Proveedor de sistemas de seguridad	Calle 9 #12-05 Altico Neiva	Alarmas, cámaras de seguridad, instalación.	0	2.000.000
Sisen security S.A.S	Proveedor de sistemas de seguridad	Calle 4 # 5-16 centro Neiva	Alarmas, asistencia técnica, cámaras de seguridad	0	1.650.000
Syste cámaras	Proveedor de sistemas de seguridad	Calle31sur # 34 A 45 Neiva	Cámaras de seguridad	1.380.000	0

Como se puede evidenciar en la ciudad de Neiva se encuentran diferentes empresas que comercializan las diferentes cámaras de seguridad y algunas ofrecen el servicio de instalación a un costo más elevado, permitiendo esto poder hacer la diferencia es el servicio que les ofrecemos a nuestros clientes, brindándole calidad y mejor precio.

8.6. Estrategias de venta

Las estrategias de venta tales como distribución, precio, promoción, comunicación, servicio, mercado y aprovisionamiento, se plantearán de acuerdo con la investigación y análisis del sector así como también los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a la población objetivo de la ciudad de Neiva.

8.6.1. Concepto de Producto o servicio

El servicio consiste en el suministro e instalación de cámaras de seguridad, por parte del técnico encargado y una sensibilización de los detalles de funcionamiento, las limitaciones y

requisitos propios del equipo y las recomendaciones que debe tener en cuenta para su uso. Como también prestar el servicio de mantenimiento preventivo de las mismas.

8.6.2. Estrategia de distribución

Esp Special Group implementara la distribución directa, cuyo fin es poner el producto y servicio a disposición del cliente en el momento y lugar que lo requiera, además que la empresa tenga su propia página web y cuentas en redes sociales las cuales sean el motor de información y el medio de comunicación directa con el cliente.

Como estrategia de distribución del servicio, es importante la implementación de un software que facilite las labores de comunicación y gestión de recursos. Y desde ella acceder cómodamente a los datos.

8.6.3. Estrategia de precio

Se realiza un estudio y análisis sobre costos de insumos, software y hardware, con un proveedor de alta calidad, capacitación a personal que realiza la instalación, con el fin de contar con precios bases para así mismo establecer el precio de los servicios.

8.6.4. Estrategia de Promoción

Se realizará un catálogo donde se presente una breve descripción de la empresa (misión, visión, ubicación, marcas que comercializa, origen de los productos, entre otros); La cual tendrá como objetivo principal dar a conocer a los clientes. A su vez una breve descripción y características de los productos y servicios que se ofrecen.

8.6.5. Estrategia de comunicación

La estrategia de comunicación externa del proyecto tiene como objetivo difundir una imagen corporativa y la identidad del producto y servicio a suministrar, con el motivo de persuadir y/o acaparar la atención de los posibles clientes.

Con respecto a la comunicación interna esta debe ser eficaz para que nos ayude alcanzar los objetivos, demostrar y exhibir el éxito de las actividades, asegurar que las personas entiendan lo que se hace y lo más importante tener una buena percepción de los clientes.

La comunicación ha cambiado y hoy en día las redes sociales son una herramienta indispensable para atraer un porcentaje alto de posibles clientes bajo invitación, comercialización y grupos (promocionar mediante Facebook, Twitter una vez por semana).

Para generar fidelización en especial con los clientes corporativos, se enviarán correos electrónicos los cuales servirán como retroalimentación en base al nivel de satisfacción del cliente

8.6.6. Estrategia de servicio

Ofrecer un servicio integral adaptado a las necesidades de los clientes:

Diagnóstico de requerimientos para instalaciones, una asesoría preliminar en cuanto a las opciones que el cliente puede implementar.

Análisis de vulnerabilidad, riesgos y puntos débiles.

Control sistemático de la calidad del servicio

8.6.7. Presupuesto mezcla de mercado

Inicialmente el presupuesto destinado para el lanzamiento publicitario de la empresa es de \$500.000 para pautar en las redes Facebook e Instagram.

8.6.8. Estrategia de Aprovisionamiento

Para la puesta en marcha se debe contar con proveedor mayorista que provee los kits de cámaras de seguridad el cual ya está identificado, el aprovisionamiento se hará de acuerdo con el comportamiento de la demanda.

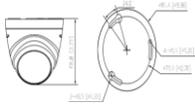
9. Módulo de operación

9.1. Ficha técnica

La empresa Esp Specialist Group como parte de su portafolio comercial brinda los siguientes productos:

Tabla 7

Ficha técnica Cámara tipo Domo

Modelo, referencia e imagen	Especificación	Descripción
DH-HAC-T1A21 2MP HDCVI IR Eyeball Camera Cámara tipo domo  Dimensiones 	Cámara con: 2MP Máxima resolución: 1920 (H) × 1080 (V) Sistema de escaneo: progresivo. Iluminación mínima: 0.04 lux@F2.0 (Color, 30 IRE) 0.004 lux@F2.0 (B/W, 30 IRE) 0 lux (Iluminador on). Longitud focal: 2.8 mm; 3.6 mm; 6 mm. Campo de visión: 2.8 mm: H: 100°; V: 53°; D: 120° 3.6 mm: H: 82°; V: 42°; D: 98° 6 mm: H: 53°; V: 30°; D: 60°. Velocidad de fotogramas de video: CVI: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps TVI: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps AHD: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps CVBS: PAL: 960H NTSC: 960H. Salida del video: Video output choices of CVI/TVI/AHD/CVBS by one BNC port	Proporciona monitoreo confiable las 24 horas del día, los 7 días de la semana con un rendimiento de imagen de alta calidad, ahorrando costos tanto en material como en mano de obra. También está diseñado y construido según los estándares específicos de Dahua.

Fuente: [https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Cameras/Cooper-](https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Cameras/Cooper-Series/1080P/HAC-T1A21)

Series/1080P/HAC-T1A21

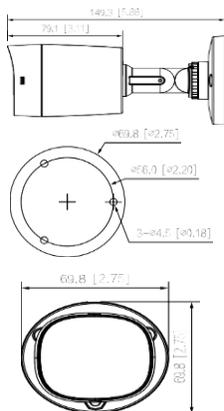
Tabla 8

Ficha técnica Cámara tipo Bala

Modelo, referencia e imagen	Especificación	Descripción
<p>DH-HAC-B1A21 2MP HDCVI IR Bullet Camera Cámara tipo bala</p>	<p>Cámara con: 2 MP Máxima resolución: 1920 (H) × 1080 (V). Servicio de escaneo: progresivo. Mínima iluminación: 0.04 lux@F2.0 (Color, 30 IRE) 0.004 lux@F2.0 (B/W, 30 IRE) 0 lux (Iluminador on). Longitud focal: 2.8 mm; 3.6 mm; 6 mm Campo de visión: 2.8 mm: H: 100°; V: 53°; D: 120° 3.6 mm: H: 82°; V: 42°; D: 98° 6 mm: H: 53°; V: 30°; D: 60°. Velocidad de fotogramas del video: CVI: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps TVI: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps AHD: PAL: 1080p@25 fps; 720p@25 fps NTSC: 1080p@30 fps; 720p@30 fps CVBS: PAL: 960H NTSC: 960H</p>	<p>La serie Cooper ofrece soluciones HDCVI simples y altamente rentables. Proporciona monitoreo confiable las 24 horas del día, los 7 días de la semana con un rendimiento de imagen de alta calidad, ahorrando costos tanto en material como en mano de obra. También está diseñado y construido según los estándares específicos de Dahua.</p>



Dimensiones



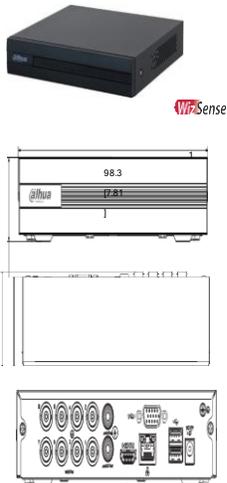
Fuente: [https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Cameras/Cooper-](https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Cameras/Cooper-Series/1080P/HAC-B1A21)

Series/1080P/HAC-B1A21

Tabla 9

Ficha técnica Grabadora DVR

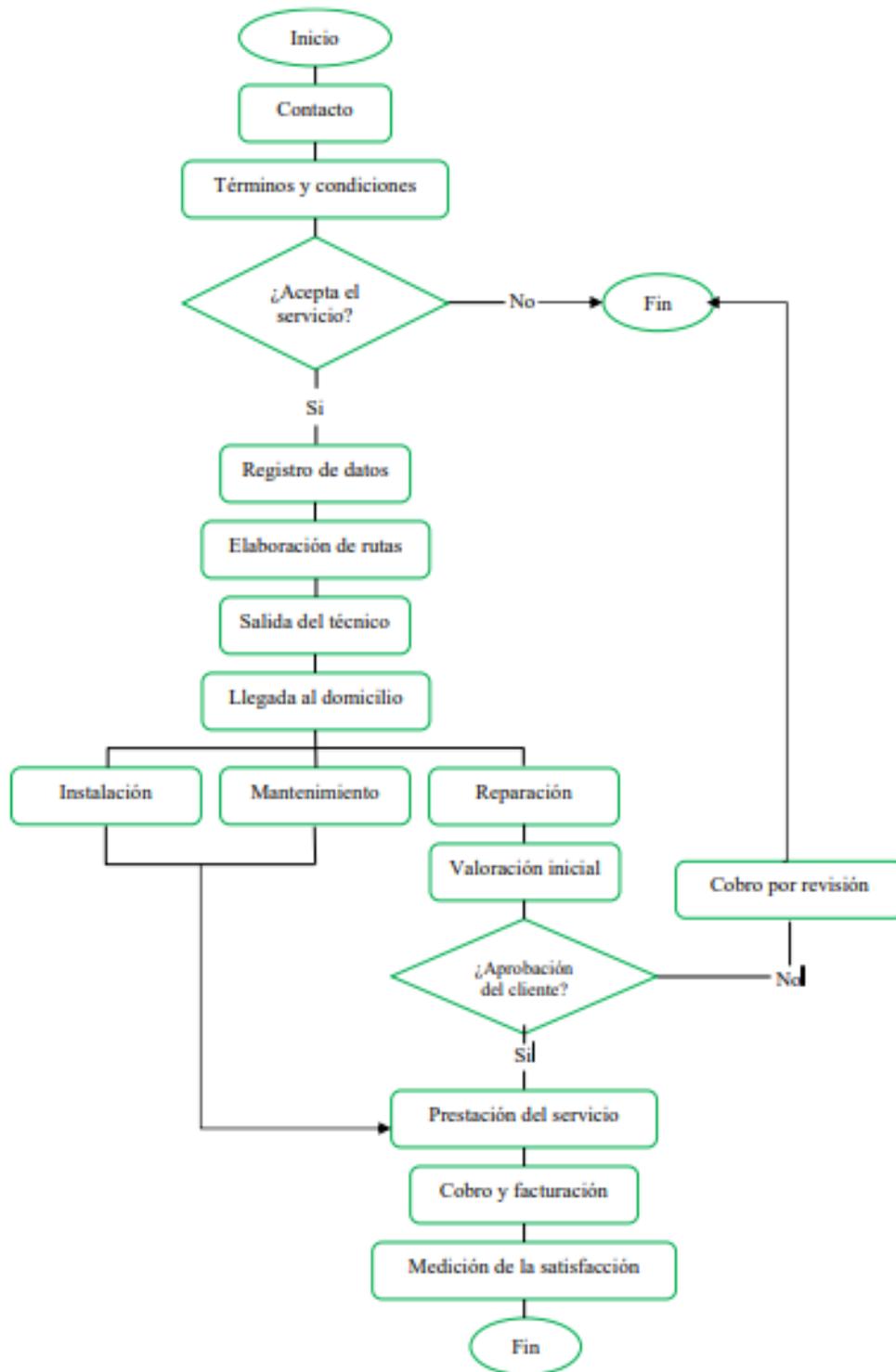
Modelo, referencia e imagen	Especificación	Descripción
<p>DH-XVR1B08-I</p> <p>8 canales Penta-brid 1080N/720p Tonelero 1U 1HDD WizSense Digital Vídeo Grabadora DVR</p>	<p>Entrada de cámara analógica: 8 channels, BNC: adaptive access by default; HDCVI, AHD, TVI and CVBS access can be configured.</p> <p>Entrada de cámara: 1. CVI: 1080p@25/30 fps, 720p@25/30 fps.</p> <p>2. TVI: 1080p@25/30 fps, 720p@25/30 fps.</p> <p>3. AHD: 1080p@25/30 fps, 720p@25/30 fps.</p> <p>Entrada de cámara ip: Up to 10 channels of IPC access. 2 IP channels by default + 8 channels (analog channels are converted to IP channels) incoming bandwidth: 40 Mbps, recording bandwidth: 40 Mbps and outgoing bandwidth: 40 Mbps *After IP channels are added beyond the existing channels, the AI Function (SMD) will be disabled.</p>	<p>Con el algoritmo inteligente, la tecnología Dahua Smart Motion Detection puede categorizar los objetivos que activan la detección de movimiento y filtrar la alarma de detección de movimiento activada por objetivos no afectados para Realizar alarma efectiva y precisa.</p>



Fuente: [https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-](https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Recorders/WizSense-Series/I3-Series/Cooper-I-Series/XVR1B08-I)

[Recorders/WizSense-Series/I3-Series/Cooper-I-Series/XVR1B08-I](https://www.dahuasecurity.com/products/All-Products/HDCVI-Recorders/WizSense-Series/I3-Series/Cooper-I-Series/XVR1B08-I)

9.2. Descripción del proceso



9.3. Estado de desarrollo

El producto comercial objeto del plan de negocios son los kit de 4 y 8 cámaras de seguridad; es un producto que ya existe en el mercado local de la ciudad de Neiva, tiene prototipos sustitutos y que van de la mano con el avance tecnológico.

De acuerdo al servicio técnico de mantenimiento, el personal idóneo para realizarlo debe tener el perfil requerido y capacitación constante con respecto a los avances y modificaciones que presentan estos equipos de acuerdo con los avances de la tecnología.

9.4. Plan de producción

El plan de negocios de Esp Special Group es de comercialización, por lo tanto el plan de producción está enfocado en la estrategia de stock de acuerdo a la demanda, ya que estos equipos se van modificando de acuerdo al avance tecnológico y a la necesidad que se requiera, por ello el pedido a proveedores se hará de acuerdo a la post venta.

9.6. Requerimientos de inversión

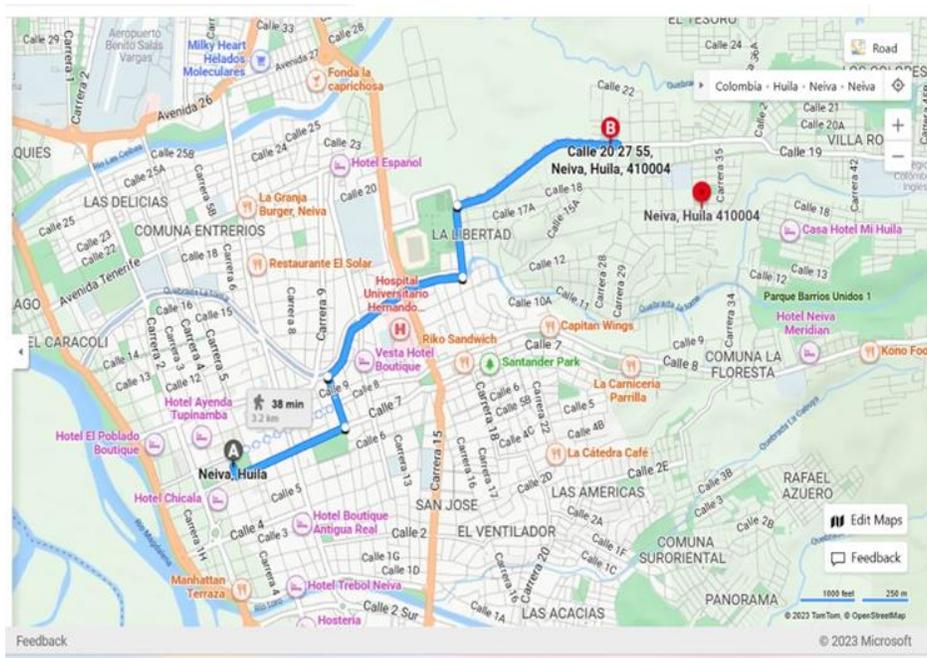
9.6.1. Lugar de operación

De acuerdo con lo citado por (Paz & Gómez, 2010), la selección del lugar en el que se van a desarrollar las operaciones de la empresa es de gran importancia; razón por la cual, es ineludible elegir entre múltiples sitios que se circunscriben a aspectos como el costo, la rentabilidad, los tiempos de respuesta, cercanía a determinados lugares o cualquier otro que sea relevante para la empresa por sus características intrínsecas.

Por lo tanto y de acuerdo con el argumento anteriormente citado la localización de la empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Neiva, por las características que ofrecen mayores beneficios como mayor crecimiento económico y mayor número de hogares con respecto a otros municipios del departamento.

Figura 23

Localización de oficina de atención



Fuente: Google.maps

El punto físico de la empresa será en el sector oriente de la ciudad, de fácil accesibilidad, cuenta con los servicios básicos y para facilitar el inicio de la operación se decide que el punto físico de atención será obtenido mediante contrato de arrendamiento.

9.6.2. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo

Los requerimientos para la puesta en marcha de la empresa se realizaron mediante cotizaciones en el mercado, sumado a esto los gastos preoperativo.

Tabla 10*Requerimiento de puesta en marcha*

Preoperativos	Valor
Infraestructura local	3.000.000
Equipo muebles y enseres	3.000.000
Equipo de herramientas	4.500.000
Equipo de computo	2.500.000
Total gastos preoperativos	13.000.000
Publicidad y promoción	500.000
Gastos de constitución	320.000
Total gastos puesta en marcha	13.820.000

9.7. Plan de compras

Las adquisiciones y compras se realizarán de acuerdo con las necesidades del cliente, la persona encargada de hacerlo será el responsable de manejar el inventario y stock correspondiente: recepción y distribución; como también los materiales e insumos requeridos para las instalaciones y mantenimientos respectivos.

10. Modulo de organización

10.1. Estrategia organizacional

10.1.1. Naturaleza Jurídica

Para la constitución de Esp Specialist Group se consideró el régimen de Sociedad por Acciones Simplificada, se considera apropiada este tipo de naturaleza jurídica, la SAS es una estructura societaria que constituye una alternativa sencilla y fácil, pues reduce la complejidad y, por lo tanto, los costos para su formación y funcionamiento. Por ello, ofrece la posibilidad para la constitución de toda clase de empresas industriales o comerciales y, en particular, a las Mipymes. (Tramhel, 2017).

10.1.2. Misión

Somos una empresa del sector tecnológico, dedicada a la comercialización, mantenimiento preventivo y correctivo de cámaras de seguridad, encaminada a brindar confianza y seguridad a nuestros clientes.

10.1.3. Visión

Para el año 2028 ser una de las empresas líder a nivel departamental en la distribución y mantenimiento de sistemas de seguridad para el sector comercial y residencial.

10.1.4. Principios Corporativos

10.2. Matriz DOFA

La matriz DOFA permite definir los aspectos internos y externos que favorezcan o inhiban el buen funcionamiento de la empresa, la matriz se desglosa de la siguiente manera: (D) debilidades: se refiere a los aspectos internos que no permitan el crecimiento empresarial; (O) oportunidades: se refiere a los acontecimientos externos a la empresa que puedan ser utilizadas a favor de la misma; (F) fortalezas: son las características internas de la empresa que permitan

impulsarla y por ultimo (A) amenazas: son los acontecimientos externos que pueden ser incontrolables por la empresa. (Espinosa, 2013)

Tabla 11

Matriz DOFA

Análisis Interno	
Fortalezas	Debilidades
F1. Las cámaras de seguridad son una necesidad cada vez mayor.	D1. Falta de experiencia en el sector.
F2. Servicio postventa proporcionado oportunamente	D2. No contar con estrategias publicitarias adecuadas.
F3. No requiere alta financiación	D3. El precio puede ser elevado dependiente del tipo específico de camara.
Análisis Externo	
Oportunidades	Amenazas
O1. Convenios con fabricantes con un distribuidor mayorista	A1. La competencia local.
O2. Crecer con el avance tecnológico	A2. Incremento valores arancelarios drásticamente y/o modifiquen los trámites de aduanas.
O3. Mercado creciente	A3. La situación económica del país

10.3. Organismos de apoyo

Para la realización del presente proyecto de negocio estuvo apoyado por docentes de la Universidad Minuto de Dios a través del Centro Progresia como son la profesional docente Yomaira Monsalve; el profesional docente asesora de proyecto Alexander quien nos ha asesorado y apoyado desde el inicio de la propuesta y desarrollo del plan de negocio.

10.4. Estructura organizacional

La Estructura organizacional de Esp Specialist Group se presenta de la siguiente forma:

Tabla 12

Estructura Organizacional

Cargo	Funciones	Perfil requerido				Unidad	Remuneración	Mes vinculación
		Formación	Experiencia general (años)	Tipo de contratación	Dedicación de tiempo			
Gerente	Liderar y controlar procesos administrativos y financieros.	Pregrado en Administración, Ingeniería Industrial o Contaduría	Uno (1)	Directa	Completo	Uno (1)	Más del SMMLV	Inicio de actividad de la empresa
Asistente Administrativa y comercial	Liderar estrategias de mercadeo; Funciones propias de asistente administrativa	Pregrado en Administración, Mercadeo Publicidad y Ventas	Uno (1)	Directa	Completo	Uno (1)	Más del SMMLV	Inicio de actividad de la empresa
Técnico electrónico	Liderar los procesos de instalación y mantenimiento de cámaras de seguridad	Técnico y/o Tecnólogo en área afín.	Uno (1)	Directa	Completo	Uno (1)	SMMLV	Inicio de actividad de la empresa

10.5. Aspectos legales

De acuerdo con la naturaleza jurídica de empresa es Sociedad Anónima Simplificada, la cual se constituirá mediante estatutos, inscrita a la Cámara de Comercio de Neiva.

Con respecto a la responsabilidad fiscal que tienen las S.A.S. a nivel nacional la empresa será responsable de IVA, Agente retenedor, Declarante del impuesto de Renta; obligado a facturar electrónicamente y a reportar información exógena; a nivel municipal es agente de retención de Industria y Comercio.

En cuanto a la parte laboral se registrará por el Código Sustantivo del Trabajo que rige en el país para dar cumplimiento con respecto a la contratación, afiliación a la seguridad social y parafiscalidad.

10.6. Costos Administrativos

10.6.1. Gastos de personal

Tabla 13

Gastos de personal proyectados

Gastos de Personal						
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos a empleados de administración		25.000.000	31.041.000	32.034.312	33.344.515	34.404.871
Auxilio Transporte	174.000	1.566.000	2.296.800	2.526.480	2.627.539	2.732.641
Dotación	450.000	4.050.000	5.940.000	6.534.000	6.795.360	7.067.174
Primas de servicio	3.800.000	3.800.000	4.180.000	4.598.000	4.781.920	4.973.197
Total		34.416.000	43.457.800	45.692.792	47.549.335	49.177.883

Gastos de Administración				
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos a empleados de administración		25.000.000	31.041.000	32.034.312
Auxilio Transporte	174.000	1.566.000	2.296.800	2.526.480
Dotación	450.000	4.050.000	5.940.000	6.534.000
Primas de servicio	3.800.000	3.800.000	4.180.000	4.598.000
Total		34.416.000	43.457.800	45.692.792
Gastos Preoperativos				
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	300.000	2.700.000	3.960.000	4.356.000
Papelería - cafetería	150.000	1.350.000	1.980.000	2.178.000

10.6.2. Gastos puesta en marcha

Tabla 14

Gastos preoperativos

Gastos Período Pre operativo			
Gastos Notariales	unidad	1	50.000
Matrícula Mercantil	unidad	1	150.000
Gastos de Constitución	unidad	1	120.000
Total			320.000

10.6.3. Gastos de Administración

Tabla 15

Gastos de administración

Gastos Pre operativos						
Rubros	Valor	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Públicos	300.000	2.700.000	3.960.000	4.356.000	4.530.240	4.711.450
Papelería – cafetería	150.000	1.350.000	1.980.000	2.178.000	2.265.120	2.355.725
Honorarios Contador	500.000	4.500.000	6.600.000	7.260.000	7.550.400	7.852.416
Arriendo	600.000	5.400.000	7.920.000	8.712.000	9.060.480	9.422.899
Total		13.950.000	20.460.000	22.506.000	23.406.240	24.342.490

11. Modulo financiero

El estudio financiero del presenta plan de negocios, tiene como objetivo determinar la cuantificación monetaria necesaria para la puesta en marcha de la empresa; en el caso actual se proyecta un horizonte de cinco años que permita ofrecer información para la toma de decisiones, de manera que, durante el montaje y funcionamiento de la empresa se puedan implementar estrategias financieras que propendan a generar mayores beneficios.

11.1. Proyección de ingresos

Tabla 16

Presupuesto de ingresos

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio por Producto						
Precio Kit 8 cámaras	\$ / unid.	2.000.000	2.200.000	2.420.000	2.662.000	2.928.200
Precio Kit 4 cámaras	\$ / unid.	1.200.000	1.320.000	1.452.000	1.597.200	1.756.920
Precio Mantenimientos	\$ / unid.	100.000	110.000	121.000	133.100	146.410
Unidades Vendidas por Producto						
Unidades Kit 8 cámaras	Unid.	120	119	119	125	125
Unidades Kit 4 cámaras	Unid.	120	119	119	125	125
Unidades Mantenimientos	Unid.	96	96	96	100	100
Capacidad Instalada y Utilizada						
Capacidad Instalada Maquinaria y Equipos	Unid.	5.997	5.997	5.997	5.997	5.997
Capacidad Utilizada Maquinaria y Equipos	Unid.	2.892	3.470	4.164	4.997	5.997
% Utilización Capacidad Instalada	%	48,20%	57,90%	69,40%	83,30%	100,00%
Total Ventas						
Precio Promedio	\$	1.171.428,60	1.285.748,50	1.414.323,40	1.559.171,40	1.715.088,60
Ventas	Unid.	336	334	334	350	350
Ventas	\$	393.600.000	429.440.000	472.384.000	545.710.000	600.281.000

En la tabla se observa el precio de venta y el incremento anual, para cada una de las referencias proyectadas, inicialmente del 1,1%

11.2. Proyección de egresos (costos y gastos)

Tabla 17

Presupuesto de costos y gastos

Costos Unitarios Materia Prima (MP) e Insumos (I)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costo Unitario Kit 8 cámaras	1.611.580,00	1.676.043,20	1.743.084,93	1.812.808,33	1.885.320,66
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costo Unitario Kit 4 cámaras	891.724,00	927.392,96	964.488,68	1.003.068,23	1.043.190,95
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Mantenimientos	50.000,00	52.000,00	54.080,00	56.243,20	58.492,93
Total Costo Unitario Mantenimientos	50.000,00	52.000,00	54.080,00	56.243,20	58.492,93

11.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos circulantes, para que la empresa pueda desarrollar su ciclo productivo, para la capacidad y el tamaño determinado (Palomeque, 2008)

Tabla 18

		Capital de trabajo					
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuentas por Pagar							
Cuentas por Pagar Proveedores	días		8	8	8	8	8
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	0	0	6.995.576	7.275.399	7.946.864	8.264.739
Cuentas por Pagar Proveedores (Variación)	\$		0	6.995.576	279.823	671.466	317.875
Acreeedores Varios (Variación)	(45.020.000)		0	0	0	0	0

Tabla 19

11.4 Balance general

Estado de Situación Financiera						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	7.620.000	23.639.004	50.382.336	92.773.612	164.479.528	256.476.065
Total Activo Corriente:	7.620.000	23.639.004	50.382.336	92.773.612	164.479.528	256.476.065
Adecuaciones y mejoras	9.000.000	7.200.000	5.400.000	3.600.000	1.800.000	0
Maquinaria y Equipo de Operación	5.500.000	4.950.000	4.400.000	3.850.000	3.300.000	2.750.000
Equipo de Transporte	18.000.000	14.400.000	10.800.000	7.200.000	3.600.000	0
Equipo de Oficina	4.400.000	3.960.000	3.520.000	3.080.000	2.640.000	2.200.000
Agotamiento Acumulada	-45.020.000	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	-8.120.000	30.510.000	24.120.000	17.730.000	11.340.000	4.950.000
Activos Diferidos						
Total Activos Diferidos:	45.020.000	-9.004.000	-18.008.000	-27.012.000	-36.016.000	-45.020.000
ACTIVO	44.520.000	45.145.004	56.494.336	83.491.612	139.803.528	216.406.065
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	6.995.576	7.275.399	7.946.864	8.264.739
Impuestos X Pagar	0	218.751	3.189.596	12.249.791	26.132.821	39.119.753
Obligaciones Financieras	18.000.000	18.000.000	13.500.000	9.000.000	4.500.000	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000	15.200.000
PASIVO	33.200.000	33.418.751	38.885.172	43.725.190	53.779.685	62.584.492
Patrimonio						
Capital Social	11.320.000	11.320.000	11.320.000	11.320.000	11.320.000	11.320.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	40.625	632.979	2.907.940	5.660.000
Utilidades Retenidas	0	0	325.002	5.063.831	23.263.521	64.190.604
Utilidades del Ejercicio	0	406.253	5.923.536	22.749.612	48.532.382	72.650.969
PATRIMONIO	11.320.000	11.726.253	17.609.164	39.766.422	86.023.843	153.821.574
PASIVO + PATRIMONIO	44.520.000	45.145.004	56.494.336	83.491.612	139.803.528	216.406.065

El Estado de Situación Financiera muestra que la empresa no requiere adquirir pasivos con terceros para poder operar, la proyección de efectivo es creciente por lo tanto es una empresa con liquidez.

11.5 Estado de resultados

Tabla 20

Estado de Resultados Integral

Estado de Resultado Integral					
-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	393.600.000	429.440.000	472.384.000	545.710.000	600.281.000
Materia Prima, Mano de Obra	328.050.480	338.447.937	351.796.678	383.010.741	398.122.875
Depreciación	6.390.000	6.390.000	6.390.000	6.390.000	6.390.000
Utilidad Bruta	59.159.520	84.602.063	114.197.322	156.309.259	195.768.125
Gasto de Administración	48.366.000	63.917.800	68.198.792	70.955.575	73.520.373
Gastos de Ventas	0	1.080.000	1.123.200	1.168.128	1.214.853
Amortización Diferidos	9.004.000	9.004.000	9.004.000	9.004.000	9.004.000
Utilidad Operativa	1.789.520	10.600.263	35.871.330	75.181.557	112.028.899
Intereses	1.164.516	1.487.130	871.927	516.354	258.177
Otros ingresos y egresos	-1.164.516	-1.487.130	-871.927	-516.354	-258.177
Utilidad antes de impuestos	625.004	9.113.133	34.999.403	74.665.203	111.770.722
Impuesto renta	218.751	3.189.596	12.249.791	26.132.821	39.119.753
Utilidad Neta Final	406.253	5.923.536	22.749.612	48.532.382	72.650.969

El Estado de Resultados Integral refleja utilidad desde el primer año, de acuerdo a la proyección de los cinco (5) años esta tiene comportamiento ascendente.

11.6. Punto de equilibrio

Tabla 21

Punto de Equilibrio

Q	CF	CV	CTOTAL	ING	MARGEN CONTRIBUCIÓN
1	14.509.800	1.611.580	16.121.380	2.000.000	- 14.121.380
10	14.509.800	16.115.800	30.625.600	20.000.000	- 10.625.600
20	14.509.800	32.231.600	46.741.400	40.000.000	- 6.741.400
40	14.509.800	64.463.200	78.973.000	80.000.000	1.027.000
37	14.509.800	60.202.110	74.711.910	74.711.910	-
60	14.509.800	96.694.800	111.204.600	120.000.000	8.795.400
68	14.509.800	109.587.440	124.097.240	136.000.000	11.902.760
70	14.509.800	112.810.600	127.320.400	140.000.000	12.679.600
76	14.509.800	122.480.080	136.989.880	152.000.000	15.010.120
P. EQUIB	37				
Q	CF	CV	CTOTAL	ING	MARGEN CONTRIBUCIÓN
1	14.509.800	891.724	15.401.524	1.200.000	- 14.201.524
10	14.509.800	8.917.240	23.427.040	12.000.000	- 11.427.040
20	14.509.800	17.834.480	32.344.280	24.000.000	- 8.344.280
40	14.509.800	35.668.960	50.178.760	48.000.000	- 2.178.760
47	14.509.800	41.971.275	56.481.075	56.481.075	-
60	14.509.800	53.503.440	68.013.240	72.000.000	3.986.760
68	14.509.800	60.637.232	75.147.032	81.600.000	6.452.968
70	14.509.800	62.420.680	76.930.480	84.000.000	7.069.520
76	14.509.800	67.771.024	82.280.824	91.200.000	8.919.176
P. EQUIB	47				
Q	CF	CV	CTOTAL	ING	MARGEN CONTRIBUCIÓN
1	19.346.400	76	19.346.476	100.000	- 19.246.476
10	19.346.400	760	19.347.160	1.000.000	- 18.347.160
20	19.346.400	1.520	19.347.920	2.000.000	- 17.347.920
40	19.346.400	3.040	19.349.440	4.000.000	- 15.349.440
194	19.346.400	14.714	19.361.114	19.361.114	-
60	19.346.400	4.560	19.350.960	6.000.000	- 13.350.960
68	19.346.400	5.168	19.351.568	6.800.000	- 12.551.568
70	19.346.400	5.320	19.351.720	7.000.000	- 12.351.720
76	19.346.400	5.776	19.352.176	7.600.000	- 11.752.176
P. EQUIB	194				

El punto de equilibrio equivale a que los ingresos es igual a los costos y gastos, que para el caso de plan de negocios de Esp Specialist Group se requiere vender 37 Kit de 8 cámaras de seguridad con un costo de \$74.711.910; 47 Kit de 4 cámaras de seguridad con un costo de \$56.481.075 y, 194 servicios de mantenimiento con un costo de \$19.361.114.

Figura 24

Punto de equilibrio Kit de cámaras

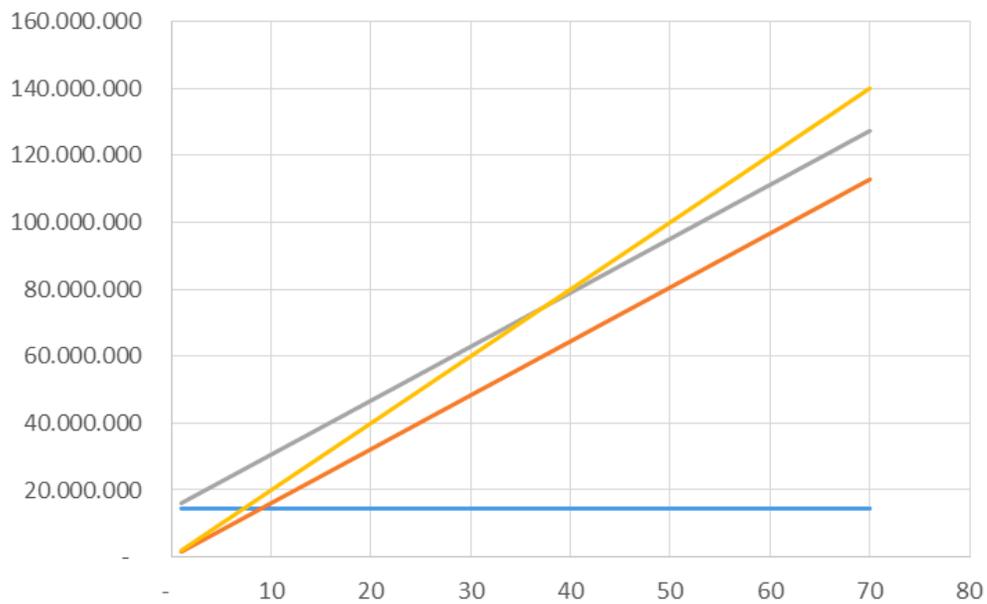
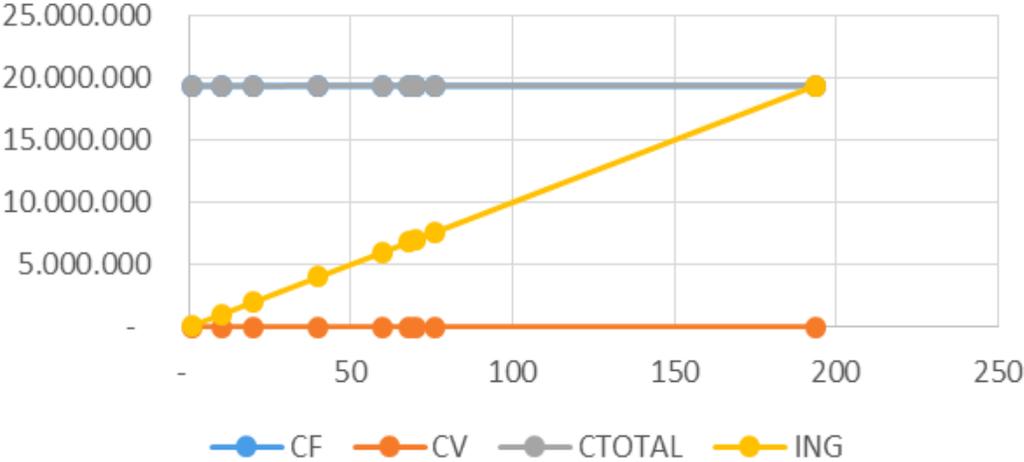


Figura 25

Punto de equilibrio Servicio de mantenimiento



11.7. Flujo de caja

Tabla 22

Flujo de Caja Proyectado

	Estado Flujo de Efectivo							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Flujo de Caja Operativo								
Utilidad Operacional	0	1.789.520	10.600.263	35.871.330	75.181.557	112.028.899		
Depreciaciones	0	6.390.000	6.390.000	6.390.000	6.390.000	6.390.000		
Amortización Diferidos	0	9.004.000	9.004.000	9.004.000	9.004.000	9.004.000		
Impuestos	0	0	218.751	-	3.189.596	12.249.791	-	26.132.821
Neto Flujo de Caja Operativo	0	17.183.520	25.775.512	48.075.734	78.325.766	101.290.078		
Flujo de Caja Inversión								
Variación Cuentas por Pagar	0	0	6.995.576	279.823	671.466	317.875		
Variación del Capital de Trabajo	0	0	6.995.576	279.823	671.466	317.875		
Inversión Activos	36.900.000	0	0	0	0	0		
Inversión Diferida	45.020.000	0	0	0	0	0		
Neto Flujo de Caja Inversión	81.920.000	0	6.995.576	279.823	671.466	317.875		
Flujo de Caja Financiamiento								
Desembolsos Fondo Emprender	15.200.000	-	-	-	-	-		
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	0	0	4.500.000	-	4.500.000	4.500.000	-	4.500.000
Intereses Pagados	0	1.164.516	1.487.130	-	871.927	516.354	-	258.177
Dividendos Pagados	0	0	40.625	-	592.354	2.274.961	-	4.853.238
Capital	11.320.000	0	0	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	26.520.000	1.164.516	- 6.027.756	- 5.964.281	7.291.315	- 9.611.415		
Neto Periodo	55.400.000	16.019.004	26.743.332	42.391.276	71.705.916	91.996.538		
Saldo anterior	0	7.620.000	23.639.004	50.382.336	92.773.612	164.479.528		
Saldo siguiente	55.400.000	23.639.004	50.382.336	92.773.612	164.479.528	256.476.065		

El Estado de Flujo de Efectivo proyectado permite analizar el comportamiento del efectivo lo cual permite cubrir los costos y gastos y las obligaciones financieras; en el plan de

negocios el año uno (1) presenta un saldo de \$16.019.004 y para el año cinco (5) con un saldo de \$91.996.538.

11.8. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

Tabla 23

Viabilidad del proyecto

Criterios de decisión	
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	1%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	75%
VAN (Valor actual neto)	228.239.756
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	0,79
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	1 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	74,6%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio	24 mes

De acuerdo con los indicadores financieros la tasa interna de retorno (TIR) es de 74.86%, es decir lo que se espera obtener; el valor neto actual 228.239.756 en los cinco años del plan de negocio Esp Specialist Group, el cual nos indica la viabilidad del negocio en el mercado; la etapa improductiva del plan de negocio es de 1 mes periodo que corresponde a la implementación; la recuperación de la inversión realizada es de 0,79% es decir un año.

12. Módulo de impactos

La empresa Esp Special Group puede generar una influencia positiva o negativa en el entorno geográfico donde opere, por ello se analizan los impactos que generara la empresa en la ciudad de Neiva; por lo cual se buscará fomentar aquellas actividades que impacten positivamente y mitigar en la medida de lo posible las que contrariamente puedan afectar el entorno de operación.

12.1. Impacto Económico

La creación de empresa contribuye al crecimiento del comercio local, ya que para la prestación de un servicio de instalación y mantenimiento se debe recurrir a la adquisición de materiales, equipos y herramientas que se podrán adquirir en la ciudad de Neiva.

Por otra parte se contribuye a la generación de ingresos para el municipio, a través del pago de impuestos como, el impuesto de Industria y Comercio, el impuesto de Renta el cual esta ligado con las utilidades que genere la empresa durante su operación.

12.2. Impacto Social

La puesta en marcha de la empresa generara como primera medida la generación de empleo directo y por ende genera mejor calidad de vida del personal y sus familias; esto se debe a que por poseer un ingreso laboral lo que les permite tener recursos para el sustento de sus hogares. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015), el empleo permite a los hogares de recursos bajos superar la pobreza, alcanzar una calidad de vida digna, al punto de que la expansión de un empleo.

12.3. Impacto Ambiental

Las operación u actividades que genere la empresa no genera influencia negativa hacia el medio ambiente, por el contrario, se pretende recibir los materiales y/o equipos de seguridad ya obsoletos para ser entregados a la Corporación Regional del Alto Magdalena CAM para que estos den una disposición final adecuada.

13. Resumen ejecutivo

En la ciudad de NEIVA hasta el año 2020 habían creadas un total de 132.502 empresas o unidades productivas entre personal naturales y jurídicas, y solo en el primer semestre del 2021 fueron creadas 2.704 empresas o unidades productivas naturales o jurídicas. Según datos en NEIVA hay 3.400 viviendas.

Estos datos nos indica que existe un campo muy amplio para la comercialización e instalación de cámaras de seguridad para empresas y hogares en la ciudad de NEIVA, en las encuestas realizadas al sector comercial el 75.9% de ellas ya cuentan con este sistema pero el 24.1% aún no lo tienen y en el sector residencial mejora la oportunidad de negocio debido a que solo el 23,7% cuentan con un sistema de cámaras, mientras el 76.3% no lo tienen y sumado a las inseguridad que está viviendo la ciudad y va en aumento, con estos antecedentes detrás se amplía el margen de éxito del plan de negocio.

Otro dato importante es que en la ciudad de NEIVA existen solo +/- 15 empresas comercializadoras de cámaras de seguridad dando la oportunidad de incursionar en el mercado, al prestar un excelente servicio, respaldo técnico y precios competitivos podemos cumplir nuestros objetivos económicos y posicionarnos en el mercado.

14. Referentes bibliográficos

Alcaldía de Neiva (2022). *Acuerdo 021 de 2021*. Obtenido de:

<https://alcaldianeiva.gov.co/Gestion/Normatividad/ACUERDO%202021%20DEL%2030-09-2021.pdf>

Alcaldía Municipal de Neiva. (2023). *Informes y boletines Seguridad y Convivencia*. Obtenido de: *BOLETÍN A ENERO 2022.pdf* (alcaldianeiva.gov.co)

América Comunicaciones (2017). *Video vigilancia historia*. Obtenido de:

<https://www.americacomunicaciones.com/videovigilancia-historia/>

Banco de la Republica. (2023). *Catálogo de estadísticas*. Obtenido de: *Catálogo de estadísticas | Banco de la República* (banrep.gov.co)

Banco de la República.(2022) *Principales indicadores*._Obtenido de:

<https://totoro.banrep.gov.co/estadisticas-economicas/faces/pages/charts/line.xhtml?facesRedirect=true>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2009). *Como evaluar el entorno para la creación y desarrollo de tu empresa*. Cartilla digital. Obtenido de:

https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/1179/3515_2007_1cartilla_entorno.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cámaras de seguridad y vigilancia - Historia y Marcas (vicentferrer.com)

Carolina Moncayo, (2015).*El análisis PEST*. Obtenido de: <https://incp.org.co/el-analisis-pest-una-herramienta-para-planificar-tu-estrategia/>

Dahua. ficha técnica. Obtenido de:HAC-T1A21 (dahuasecurity.com)

DANE (2023). *IPC Información Técnica*. Obtenido de: *IPC información técnica* (dane.gov.co)

Embajada de Colombia. (2023). *Asuntos económicos*. Obtenido de:

[https://china.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos#:~:text=Colombia%20y%20China%20cuentan%20con,Rec%C3%ADproca%20de%20Inversiones%20\(2008\).](https://china.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos#:~:text=Colombia%20y%20China%20cuentan%20con,Rec%C3%ADproca%20de%20Inversiones%20(2008).)

IncubarHuila (2021). *Actividades empresariales en el Huila 2000- 2020*. Obtenido de:

<https://www.incubaruila.co/actividad-empresarial-en-el-huila-2000-2020/>

La Republica (2023). Obtenido de: [https://www.larepublica.co/economia/la-inflacion-cierra-](https://www.larepublica.co/economia/la-inflacion-cierra-2022-sobre-13-12-la-mas-alta-en-30-anos-y-se-come-el-alza-salarial-3518783)

[2022-sobre-13-12-la-mas-alta-en-30-anos-y-se-come-el-alza-salarial-3518783](https://www.larepublica.co/economia/la-inflacion-cierra-2022-sobre-13-12-la-mas-alta-en-30-anos-y-se-come-el-alza-salarial-3518783)

Leidy Flores, (2012). *Implementación de productos de seguridad*. Repositorio Universidad

Católica de Pereira. Obtenido de:

<https://repositorio.ucp.edu.co/bitstream/10785/1100/1/DDPANI16.pdf>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2023). *ABC del Tratado de Libre Comercio*

Colombia Canadá. Obtenido de: [ABC del Tratado de Libre Comercio Colombia - Canadá | TLC](#)

Precolombia (2020) *Tratados de Libre Comercio de Colombia*. Obtenido de: Estos son los

[Tratados de Libre Comercio de Colombia | Colombia Trade | Portal de Exportaciones - Colombia Trade](#)

Syscomblog. (2021). *¿Quién invento el primer sistema de CCTV?*. Obtenido de:

<https://www.syscomblog.com/2021/11/quien-invento-el-primer-sistema-de-cctv.html>

Espinosa A.Tapias (2013) *Análisis Matriz Dofa*. Obtenido de: [https://robertoespinosa.es/la-](https://robertoespinosa.es/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/)

[matriz-de-analisis-dafo-foda/](https://robertoespinosa.es/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/)

Anexos