



OPCIÓN DE GRADO III

**HUMO TUMAY ARNOLD EFREN
RINCON PACHECO ALEX JAVIER
KAROL XIMENA RIVERA DIAZ**

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

BOGOTÁ D.C, NOVIEMBRE 02 DE 2017



OPCIÓN DE GRADO III

**HUMO TUMAY ARNOLD EFREN
RINCON PACHECO ALEX JAVIER
KAROL XIMENA RIVERA DIAZ**

**DIRECTOR PROYECTO
NESTOR GERARDO ECHAVARRIA SALAMANCA**

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

**CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BOGOTÁ D.C, NOVIEMBRE 02 DE 2017
PÁGINA DE ACEPTACIÓN**

El proyecto titulado “AJAR SECURITY COLOMBIA SAS” fue aprobado con una calificación de (,).

Director

Jurado 1

Jurado 2

Jurado 3

DEDICATORIA

Karol Ximena Rivera Diaz

Quiero dar las gracias a Dios, a mi esposo Pablo José Lara, a mi madre Luz Angélica Díaz, a mi padre (qepd) Adelino Rivera y a mis hermanas, gracias a ellos por haberme apoyado en todo momento, los amo y espero hacerlos orgullosos hoy y siempre.

Alex Javier Rincón Pacheco

Quiero dar gracias a Dios, a mi madre María Pacheco y a mi hermana Ivonne Ruiz Pacheco, porque ellas siempre han sido un motor en mi vida para luchar sin poder desfallecer. El ser un ejemplo para mi familia y para la sociedad es lo que me ha llevado muy lejos y seguiré luchando por este y más logros hasta que Dios lo permita. Amén.

Arnold Efren Humo Tumay

Primero que todo quiero agradecer a Dios, sin él no soy nadie, a mis padres, hermanos y amigos, por su apoyo incondicional y por comprender el poco tiempo que les dedicaba, por inculcarme desde siempre la importancia de estudiar y ser profesional, a la universidad y a los docentes que permitieron trasmitirme su conocimiento y disciplina.

AGRADECIMIENTOS

Desde lo más profundo de nuestros corazones queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a Dios y a todas aquellas personas que con su ayuda han aportado un granito de arena en la realización de este proyecto, por su puesto a la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, por haber incluido en su plan de estudio de Negocios Internacionales la ideología “Cunbre, unidad de emprendimiento y liderazgo” por la cual incentiva a la generación y creación de empresa, y que permite generar ideas y proyectos para el crecimiento profesional de sus estudiantes.

A los docentes que durante el transcurso de la carrera nos han transmitido sus conocimientos para las asignaturas de opción de grado en cada uno de sus nivel, al señor GENARO RODRIGUEZ SANTANA docente de opción de grado I, una persona exigente y dedicada, que nos brindó las pautas bases para iniciar la creación y la conformación de la empresa, al señor CARLOS ARTURO CACERES CASTAÑEDA, riguroso y disciplinado, docente de opción de grado II, quien basado en sus conocimientos , nos dirigió a dar una nueva imagen y un plan de marketing que favorecía la viabilidad de la marca en la cual se venía trabajando, y por ultimo al docente NESTOR GERARDO ECHAVARRÍA SALAMANCA, un señor en todo el sentido de la palabra, quien ha perfeccionado este trabajo y nos ayudó a dar uso a herramientas financieras claves para la ejecución de nuestro proyecto.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo tiene la finalidad de dar a conocer la importancia que tiene para nuestro país el desarrollo del presente proyecto, AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, es una empresa diseñada de acuerdo a los estándares de seguridad internacional en comercialización y distribución de sistemas de seguridad electrónica, en donde mostraremos nuestro proyecto de opción de grado III como una alternativa para el desarrollo y crecimiento económico del país. El cual, hemos decidido crear esta empresa que se dedica a la implementación de la seguridad electrónica, incluyendo sistema de circuito cerrado de televisión, control de acceso, detección de incendio, intrusión y sus respectivos software, obteniendo la representación de las marcas más reconocidas del mercado de las líneas antes mencionadas, para la seguridad ciudadana y conservación de sus bienes, para que los clientes dejen la mejor evidencia de sus actividades disminuyendo a la mínima expresión los riesgos de inseguridad de los sitios protegidos. Esta idea de negocio nace a raíz de la gran problemática de inseguridad, que en los últimos años ha venido creciendo fuertemente en nuestro país, hemos decidido hacer penetración al mercado nacional ofreciendo nuestros productos y servicios a cualquier tipo de población, desde residencias, minimarket hasta grandes zonas empresariales e industriales que lo deseen implementar, incluso llegar a zonas geográficas en donde este mercado aún no se encuentra disponible y así aportar a la satisfacción de las necesidades de los clientes.

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO I	3
1. CUSTOMER DEVELOPMENT	3
1.1 Identificación de las Necesidades del Stakeholders	3
1.2 Beneficios del producto o servicio a ofrecer	4
1.3 Soluciones actuales	6
1.4 Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales	6
1.5 Mercado	7
CAPITULO II	8
2. ESTUDIO DE MERCADOS	8
2.1 Objetivos del estudio de Mercados	8
2.1.1 Objetivo General	8
2.1.2 Objetivos específicos	8
2.2 Segmentación	9
2.3 Metodología del Estudio de Mercados	10
2.4 Análisis concluyente	10
2.5 Plan de Marketing	11
2.6 Estrategia de Producto	12
2.7 Estrategia de Precio	12
2.8 Estrategia de Publicidad	13
2.9 Desarrollo de la Marca	13
2.10 Marca	13
2.11 Logo	14
2.12 Slogan	14
2.13 Venta Competitiva	14
2.14 Venta Comparativa	14
2.15 Estrategia de Promoción	15
2.16 Campaña Publicitaria	15
2.17 Estrategia de Distribución	15
2.18 Canales	16
2.19 Logística	16
2.20 Ejecución Comercial	17

2.21	Habilidades Comerciales y Administrativas	17
2.22	Proyección de Ventas.....	17
2.23	Política de cartera.....	18
2.24	Presupuesto de plan de Mercado.....	19
CAPITULO III.....		20
3.	PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA	20
3.1	Descripción del negocio.....	23
3.2	Objetivo General	24
3.3	Marco Legal	25
3.4	Misión (Identidad Estratégica).....	25
3.5	Visión (Futuro preferido)	25
3.6	Valores	26
3.6.1	Confiabilidad.....	26
3.6.2	Respeto.....	26
3.6.3	Confianza	26
3.6.4	Flexibilidad	26
3.6.5	Trabajo en equipo.....	27
3.7	Objetivos Específicos.....	27
3.8	Análisis Pestel.....	28
3.9	Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	29
3.10	Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas).....	30
3.11	Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas).....	30
3.12	GRAFICA MATRIZ INTERNA EXTERNA (IE)	31
3.13	Cadenas de valor	33
3.14	Estrategia Competitiva	33
CAPITULO IV.....		35
4.	ESTUDIO TÉCNICO	35
4.1	Objetivos del estudio Técnico.....	35
4.2	Ficha Técnica del producto (B/S)	35
4.2.1	Circuito cerrado de Televisión	35
4.2.1.1	Cámaras de Seguridad.....	35
4.2.1.2	Grabador de Video	37

4.2.2 Control de Acceso.....	38
4.2.2.1 Molinetes.....	38
4.2.3 Biometría.....	39
4.2.4 Detección de Incendio.....	40
4.2.5 Sistema de Intrusión.....	41
4.3 Descripción del Proceso.....	42
4.4 Procedimientos (Compras).....	42
4.5 Requerimientos y Necesidades	44
4.6 Infraestructura	45
4.7 Maquinaria y equipo	45
4.8 Muebles y enseres	45
4.10 Materias Primas e insumos	46
4.12 Plan de Producción.....	46
4.13 Plan de Compras	48
4.14 Costos de Producción.....	48
4.15 Costos Fijos.....	49
4.17 Costos Unitarios.....	50
4.18 Punto de equilibrio.....	50
CAPITULO V.....	52
5. ESTUDIO LEGAL	52
5.1 Objetivos del Estudio Legal.....	52
5.2 Marco Legal	52
5.3 Concepto de empresa	52
5.4 Clasificación de las MyPymes	53
5.5 Calcificación internacional de actividades económicas (ciiu)	54
5.6 Clasificación de las sociedades	54
5.7 Constitución legal	54
5.8 Registro Único Tributario (RUT)	63
5.9 Requisitos del registro mercantil.....	64
5.10 Resolución de facturación DIAN.....	65
5.11 Obligaciones de registro.....	66
5.12 Revisión técnica de seguridad (bomberos)	67

5.13 Contratación personal	68
5.14 Contratación de clientes y proveedores.....	68
CAPITULO VI.....	70
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	70
6.1 Objetivo del estudio administrativo	70
6.2 Definición de la estructura organizacional.....	70
6.3 Organigrama	71
6.4 Tamaño de la empresa.....	72
6.5 Modelo contratación	72
6.6 Recurso humano /Manual de funciones	73
6.6.1 Funciones gerente general.....	73
6.6.2 Funciones gerente administrativa y financier	74
6.6.3 Funciones gerente comercial.....	74
6.7 Costos Administrativos	75
6.8 Gastos de personal	76
6.9 Gastos de puesta en Marcha.....	76
CAPITULO VII	78
7. ESTUDIO FINANCIERO	78
7.1 Herramienta Financiera.....	78
CAPITULO VIII.....	97
8. IMPACTOS	97
8.1 Impacto económico.....	97
8.2 Impacto Social	97
8.3 Impacto Ambiental.....	98
9. CONCLUSIONES	100
10. INFOGRAFÍA	101
11. REFERENCIAS.....	102
12. ANEXOS	103
12.1 Formato Rut	103
12.2 Formato Registro Mercantil	104
12.3 Formato Resolución DIAN	105
12.4 Formato Orden de Compra	106

12.4 Formato Factura 107

12.5 Formato Encuesta..... 108

CAPITULO I

1. CUSTOMER DEVELOPMENT

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, es una empresa netamente colombiana que ofrece productos de seguridad electrónica teniendo un auge de comercialización y representación de las principales marcas a nivel mundial, por tal razón va dirigido a cualquier tipo de persona natural o jurídica que esté interesado en salvaguardar, vigilar y monitorear sus bienes. Esto tiene como objetivo principal posicionarnos como una de las mejores empresas en seguridad electrónica, con el fin de satisfacer la demanda en seguridad electrónica integral, poniendo a disposición del cliente la venta y comercialización de equipos al igual que los servicios de instalación y mantenimientos.

1.1 Identificación de las Necesidades del Stakeholders

Nuestros Stakeholders los podemos definir de la siguiente manera: los proveedores que en nuestro caso será buscar alianzas estratégicas con las marcas más representativas del mercado en seguridad electrónica y quienes nos darán la autorización y certificación de distribución de sus equipos y el respaldo de garantías. Estas alianzas estarán hechas para los circuitos cerrados de televisión con las fábricas Dahua, Hikvisión, Vivotek, hanwha Samsung, arecont, Avigilon, axis, Bosch, pelco, indigo visión; Para control de acceso trabajaremos con Boon Edam, Digicon, Zk, Hid Global, autde; Para biometría suprema, zk, dahua, safran morpho, biosys, anviz, software zk, digifort, C-cure, para la parte de incendio Bosch, Edwards, Lenel, Honeywell, simplex y para intrusión DSC.

1.2 Beneficios del producto o servicio a ofrecer

- ❖ Para nuestros equipos de cámaras de seguridad los beneficios son:
 - ✓ Vigilancia en tiempo real las 24 horas del día 7 días a la semana 365 días al año
 - ✓ Monitoreo y visualización en tiempo real desde cualquier parte del mundo
 - ✓ Tener evidencia de actos criminales o de delincuencia para evitar robos
 - ✓ Hacer seguimiento a los procesos de la empresa
 - ✓ Vigilancia en lugares donde no haya presencia física humana
 - ✓ Conexión remota con las autoridades como la Policía
- ❖ Para nuestros equipos de control de acceso los beneficios son:
 - ✓ Controlar el ingreso y salida tanto de empleados como de visitantes
 - ✓ Controlar el ingreso a áreas restringidas
 - ✓ Disminución en la planta de personal de guardas de seguridad
 - ✓ Automatización de edificios aplicando tecnologías de edificios inteligentes
 - ✓ Controlar el ingreso y salida de vehículos a parqueaderos generando pagos automáticos en dado caso que se requiera.
- ❖ Para nuestros equipos de biometría los beneficios son:
 - ✓ Disminuir el riesgo de suplantación personas o falsificación de documentos
 - ✓ Permite controlar los horarios de entrada y salida de los empleados
 - ✓ No se tiene el riesgo de perder u olvidar las credenciales ya que la identificación hace parte de nosotros.

- ✓ Se puede hacer uso de diferentes partes del cuerpo como huella, venas, iris, reconocimiento facial, etc.
- ❖ Para nuestros equipos de detección de incendio los beneficios son:
 - ✓ Generar alarmas de evacuación en dado caso que se genere un incendio
 - ✓ Disparar los agentes de extinción de incendios
 - ✓ Generar alarmas de emergencia y rutas de evacuación para salvar vidas
 - ✓ Detectar a tiempo algún evento de incendio para salvar los bienes o el patrimonio
 - ✓ Cumplimiento de los estatutos establecidos por la normatividad contra incendios en Colombia
- ❖ Para nuestros equipos de intrusión los beneficios son:
 - ✓ Proteger los establecimientos en dado caso que los delincuentes intenten violentar las áreas restringidas o en horarios no laborales
 - ✓ Enviar señales de alerta a las centrales de monitoreo
 - ✓ Direccionar los focos de las cámaras hacia los lugares vulnerados o encender reflectores
 - ✓ Solicitar apoyo a las autoridades en caso de requerirse
- ❖ Para nuestros servicios los beneficios son:
 - ✓ Brindar apoyo, asesoría, capacitación e instalación de los equipos como valor agregado a nuestros clientes para que el portafolio sea de manera íntegra.
 - ✓ Diseño y acompañamiento en la planificación de un proyecto de seguridad electrónica
 - ✓ Mantenimientos preventivos y correctivos para que la vida útil de los equipos sea más largo
 - ✓ Efectuar garantías de los equipos por defectos de fábrica para que el cliente se sienta

satisfecho.

1.3 Soluciones actuales

Para los sistemas de cámaras de seguridad se ha implementado las conexiones o los protocolos de comunicación IP, lo cual nos permite tener una mejor transmisión de datos, voz, y de alta calidad de los videos, acceso remoto a las mismas, plataformas de monitoreo integrables con otros sistemas, tecnologías HD, Ultra HD y 4k, HDCVI, etc.

Para los controles de acceso la aplicación de tecnología por medio de teléfonos celulares smartphone como NFC, lecturas de iris, reconocimiento facial, reconocimiento de venas, sensores de calor o de movimiento, integración con otros sistemas, el control de acceso está muy de la mano con los sistemas biométricos.

Para los sistemas de detección de incendios se han diseñados paneles inteligentes que pueden identificar diferentes eventos, como calor, temperatura, humedad, dualidad, que pueden ser autónomos o configurables generando alarmas con sirenas estroboscópicas o accionando alguna estación manual.

Para los sistemas de intrusión se han desarrollado equipos de alta precisión generando con exactitud las coordenadas donde se está presentando algún evento enviando bien sea mensajes de texto o e-mail.

1.4 Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales

Las limitaciones e inconformidades para este proyecto se basan en que los sistemas de

|

seguridad solo van a funcionar como vigilantes y pueden llegar a violentar la privacidad, más no van a detener a los intrusos, por ende la inconformidad del usuario es que siempre va a necesitar del recurso humano para detener la delincuencia, y que sí le ha generado un costo adicional en la implementación de dichos sistemas.

1.5 Mercado

Nuestro mercado lo segmentamos de tal manera que pudimos hacer una selección de las empresas más importantes de la nación, de acuerdo a una publicación de una edición especial de la revista semana las 100 empresas más grandes de Colombia y las 900 siguientes, al igual que crear alianzas con constructoras, empresas de diseños y arquitectos, y participar en licitaciones públicas y privadas en donde cumplamos con los requisitos mínimos exigidos por los contratantes.

CAPITULO II

2. ESTUDIO DE MERCADOS

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de 3 grandes análisis importantes:

- Análisis del consumidor: Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias) entre otros.
- Análisis de la competencia: Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto.
- Estrategia: Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa.

2.1 Objetivos del estudio de Mercados

2.1.1 Objetivo General

- Analizar el alcance del mercado de seguridad electrónica en Colombia, como una oportunidad de crecimiento económico y empresarial.

2.1.2 Objetivos específicos

- Determinar la factibilidad del mercado de seguridad electrónica en Colombia
- Identificar las líneas de productos requerida por los usuarios de la seguridad

|
electrónica en Colombia

- Analizar las diferentes marcas de seguridad electrónica posicionadas en el mercado colombiano.

2.2 Segmentación

El mercado ha sido segmentamos de tal manera que pudimos hacer una selección de las empresas más importantes del país, de acuerdo a una publicación de una edición especial de la revista semana, las 100 empresas más grandes de Colombia y las 900 siguientes, información de Colombia y el mundo del 13 al 20 de Mayo de 2014 edición No. 1619, nuestro mercado está enfocado al sector empresarial del país, sabemos que Colombia ha ubicado a las empresas de una manera estratégica, a las afuera de las ciudades principales creando muelles empresariales, en caso de Bogotá, los parques empresariales están por las zonas de Funza, cota y Siberia.

Los empresarios han decidido implementar sistemas de seguridad en sus inmuebles, debido a la creciente ola de delincuencia que se ha venido incrementando en los últimos años. El tema no solo preocupa a las autoridades, al gobierno sino a toda la ciudadanía en común, es un aspecto al que ha venido dejando a nuestro país como uno de los más inseguros no solo de Latinoamérica sino a nivel mundial.

El no dejar evidencia registrada en las compañías de los sucesos, permite quedar expuestos sin ningún tipo de seguridad durante todo el día o la noche sin saber qué sucede en el interior o exterior del inmueble, siendo presa fácil para los delincuentes que se han convertido en el factor decisivo que impulsa a muchos propietarios de inmuebles a adquirir un sistema de seguridad electrónica.

2.3 Metodología del Estudio de Mercados

La metodología del estudio de mercado que utilizamos para este proyecto se base en los enfoques enmarcados en un análisis global para obtener la información suficiente a la hora de determinar el alcance del proyecto y tomar la decisión para invertir en el mismo. Un análisis en el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo, estudio económico y financiero; que nos ha determinado el tipo de investigación al que hemos querido recurrir.

- ✓ Investigación Exploratoria: Nos ha permitido estimar la familiaridad del contexto para estimar el tamaño y las características de dicho mercado.
- ✓ Investigación Descriptiva: Específicamente nos permite describir la determinación de las características del diseño del producto para analizar los resultados que contribuyan a la toma de decisiones.
- ✓ Investigación Correlacional: Nos ha permitido analizar el comportamiento de variabilidad de los productos de seguridad electrónica en Colombia, como precio, oferta, demanda.

2.4 Análisis concluyente

Nuestra empresa AJAR SECURITY COLOMBIA S.A.S, pone en la mesa la solución a los problemas en cuanto a seguridad electrónica y control de acceso, en donde nuestro estudio de mercado hace énfasis en la oportunidad de crearnos como empresa para brindarle a las empresas una solución a la problemática que siempre ha venido aquejando al pueblo colombiano, garantizando la representación de importantes marcas que cuentan con los equipos de más alta definición, más modernos que hay en el mercado, es por ello que AJAR SECURITY

COLOMBIA S.A.S es la mejor evidencia para salvaguardar y proteger sus bienes e inmuebles.

Para llegar a ser altamente reconocidos en el mercado y llegar a un gran lugar de posicionamiento en el mercado, debemos contar con estrategias de crecimiento; y buenos métodos de calidad en la creación de alianzas con los fabricantes de los producto como la organización de la empresa, y continuar haciendo estudios de mercados para evaluar nuestros productos y servicios en la búsqueda de nuevos mercados una mejora continua.

Nuestra principal meta es ser una empresa líder y preferida de las demás empresas nacionales y multinacionales, debemos contar con una excelente organización interna de la empresa; productos, empleados capacitados y clientes satisfechos. Es por ello que trabajaremos con esfuerzo en nuestro producto, tanto en su aspecto interno como actualización y calidad; así como aspecto externo de publicidad, aspecto y marketing e innovación.

Nuestra empresa se encuentra ubicada en un sector residencial porque no necesitamos mayor generación de maquinaria ya que sería solo guardar nuestros insumos, atender llamadas y correos electrónicos, donde nos piden nuestro producto por estos medios, escogemos la ciudad de Bogotá ya que es una ciudad de que día tras día va en crecimiento y necesita mayor seguridad y avances tecnológicos, Colombia es un país que crece el desarrollo técnico y tecnológico como también sus infraestructuras y la inversión de otro países que está llegando a nuestro país y formando y consolidando nuevas empresas, de ahí evaluamos un estudio de mercado y nos vamos en la necesidad de estas nuevas empresas y por eso damos a conocimiento y brindamos nuestros productos de seguridad y accesibilidad electrónica.

2.5 Plan de Marketing

Nuestro plan de marketing se ideó de tal manera, ya que los niveles de violencia y delincuencia han crecido de una manera considerable, y los beneficios de estos sistemas son muy favorables para nuestros clientes, y en esta oportunidad vimos una muy buena opción con la implementación de un sistema de seguridad electrónica, tal vez poco conocido en el mercado nacional, pero que brinda grandes beneficios a quienes hagan buen uso de ello, por ejemplo sin estar cerca de su bien o establecimiento puede observar en tiempo real lo que está sucediendo en su empresa o inmueble, simplemente contando con alguna de las plataformas smartphome, iPhone, iPad, Android, Windows Phone, etc, simplemente hacer seguimiento y monitoreo a sus procesos empresariales.

2.6 Estrategia de Producto

Ajar Security Colombia SAS, contará con los más altos estándares de calidad en su proceso de venta y distribución para salir al distribuidor, integrador y cliente, lo que garantizará la satisfacción de los clientes ya que aparte de adquirir un producto en excelentes condiciones de calidad y fábrica, están contribuyendo a la implementación de la seguridad física sus empresas o bines, con el respaldo de las marcadas más reconocidas de este mercado.

2.7 Estrategia de Precio

Como estrategia de precio para la comercialización de nuestros sistemas de seguridad electrónica, inicialmente se armaran kit de equipos con un descuento del 25%, haremos registro de nuestros clientes ante las fabricas para la protección de precios y descuentos adicionales, logrando de esta manera la penetración del producto en el mercado y la fidelización de los clientes. Así mismo, pasado un tiempo con esta estrategia, se cambiaría a descuentos en

|

porcentajes sobre el precio de compra por un periodo determinado.

2.8 Estrategia de Publicidad

Realizaremos una gran campaña publicitaria para llegar a medios de una forma masiva y en los grandes eventos o superficies y centros comerciales, telemarketing. participar en las ferias de seguridad que se llevan a cabo en el centro de negocios internacionales como “CORFERIAS” dado que es muy importante, se contratarán impulsores para demostraciones a las empresas, clientes y público en general con el fin de dar a conocer nuestra empresa AJAR SECURITY COLOMBIA S.A.S, haciendo especial énfasis en que somos una empresa colombiana.

2.9 Desarrollo de la Marca

AJAR SECURITY COLOMBIA S.A.S, pensamos en ir posicionando nuestra marca a una de las mejores a nivel nacional, no solo por ofrecer excelentes productos y calidad si no por el servicio personalizado que se le dará al cliente, que son nuestra prioridad, como tal no tendremos marca propia, pero seremos representantes autorizados de diferentes marcas de la seguridad electrónica.

2.10 Marca

Ajar Security Colombia SAS, no tendremos marca propia por ser distribuidores de diferentes marcas del mercado de seguridad electrónica, en las líneas de CCTV, control de acceso, detección de incendio y software.

2.11 Logo



2.12 Slogan

Salvaguardamos y vigilamos sus bienes dejando la mejor evidencia.

2.13 Venta Competitiva

Ofrecer a nuestros clientes sistemas de seguridad electrónica de manera integral generando un costo- beneficio a nuestros usuarios, para mejorar la seguridad en los diferentes entornos de los hogares y empresas del país; entregando calidad en productos y servicios, mantenimientos correctivos, preventivos, capacitación y acompañamiento en la ejecución de cada proyecto de interés del cliente, brindando así una alta gama y variedad de productos que se ajusten al presupuesto del interesado y en soluciones a su medida, basadas en capacidad y conocimiento a dar cumplimiento en tiempo y rapidez de las operaciones.

2.14 Venta Comparativa

Crear alianzas estratégicas y sinergias con los fabricantes de las marcas más reconocidas del mercado en seguridad electrónica, para obtener protección de precios y descuentos los cuales se puedan entregar a los clientes finales, al igual que respaldos y garantías. Contemplar los

|

acuerdos comerciales del país frente a otros donde estén ubicadas las fabricas para que a la hora de realizar una importación no se incremente tanto el costo por impuestos, lo cual nos permite generar un margen real a nuestras utilidades sin afectar el bolsillo del usuario final, además, colocando sucursales a nivel nacional para una mejor distribución de los equipos en menor tiempo.

2.15 Estrategia de Promoción

Hacer posicionamiento de nuestra empresa en el mercado nacional generando credibilidad y confianza en nuestros productos y servicios por medio de redes sociales, página web, canales de distribución de información masiva sin violar la protección de datos personales y medios de comunicación al igual que una excelente imagen corporativa de la empresa.

2.16 Campaña Publicitaria

Nos enfocamos en presentarnos al público de la siguiente manera:

- ✓ Ofertas.
- ✓ Descuentos.
- ✓ Concursos para los clientes.
- ✓ Pautas publicitarias en internet, radio, periódicos y revistas, medios de transporte, volantes, folletos, entro otros.
- ✓ Ofrecer demostraciones, acompañamientos y participación en ferias.

2.17 Estrategia de Distribución

Nuestros productos serán objeto de distribución en almacenes aliados de las diferentes ciudades del país, tiendas de tecnologías, integradores, instaladores, ferias de seguridad o en mercados minoristas que requieran o soliciten los sistemas de seguridad electrónica.

2.18 Canales

Nuestra sede principal estará ubicada en la ciudad de Bogotá en la localidad número 13 Teusaquillo calle: 37 No. 14 – 31, barrio la Magdalena, con sucursales en las ciudades principales del país para reducir el tiempo y facilitar las entregas de nuestros productos, al igual que suministraremos productos a locales en el sector entre las calle 19 y 23 con carreras 8 y 10 de la ciudad de Bogotá y centros comerciales.

2.19 Logística

Manejamos dos tipo de logísticas, una internacional y una nacional; la internacional está basada con nuestros proveedores, el término de negociación con ellos es EXW, sin embargo por el monto de la factura a importar hacemos un acuerdo para que entreguen la mercancía en nuestro centro de consolidación de carga en Miami “Fast Cargo International”, quienes nos harán llegar la carga a nuestro depósito en Colombia Aintercarga, el proceso de nacionalización lo tercerizamos para que se encargue de los registros de importación y nacionalización. A nivel nacional nuestra distribución estará a cargo de la empresa TCC de Colombia y Coordinadora, con quienes crearemos una cuenta V IP, y así hacer llegar la carga a las diferentes ciudades sin generar costo al cliente final, dejando claridad que como monto mínimo para no cobrar el flete debe ser 500.000 pesos moneda corriente.

|

2.20 Ejecución Comercial

Se han creado dos departamentos comerciales en la empresa con un mismo gerente comercial, el área de retail y el área de proyectos, la primera se enfoca en dar soporte, apoyo y suministro de productos a empresas integradoras, este servicio no incluye mano de obra ni instalación, el segundo departamento va dirigido a proyectos específicos en donde nuestros ejecutivos comerciales deben tener conocimiento desde el diseño del proyecto, acompañamiento, suministro e instalación, y mantenimientos preventivos y correctivos, lo cual los dos departamentos deben cumplir con las metas proyectadas de ventas, y consecución de nuevos clientes y mantenimiento de los existentes.

2.21 Habilidades Comerciales y Administrativas

Las habilidades para el ejecutivo comercial se deben centrar en la capacidad de relacionarse con otras personas, la disponibilidad de trabajo en equipo, amplia disposición de servicio al cliente, y la capacidad para cerrar negocios.

Las capacidades del área administrativa se enfoca en el manejo de personal de todas las áreas, el manejo de contabilidad y nómina, clientes y proveedores, integración y coordinación de equipos de trabajo y bienestar de los empleados, toma de decisiones, análisis de presupuestos anuales y proyecciones de crecimiento económico de la compañía.

2.22 Proyección de Ventas

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Por Ventas						
Cámaras de seguridad	120,000,000	123,600,000	127,308,000	131,127,240	135,061,057	637,096,297

Molinetes / Torniquetes	120,000,000	123,600,000	127,308,000	131,127,240	135,061,057	637,096,297
Alarmas contra incendio	78,000,000	80,340,000	82,750,200	85,232,706	87,789,687	414,112,593
Alarmas de intrusión	60,000,000	61,800,000	63,654,000	65,563,620	67,530,529	318,548,149
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos de operación	\$ 378,000,000	\$ 389,340,000	\$ 401,020,200	\$ 413,050,806	\$ 425,442,330	\$ 2,006,853,336

2.23 Política de cartera

Ajar Security Colombia SAS, establece la siguiente política de cartera: Para clientes nuevos se maneja un pago del 50% de anticipo antes de IVA, 30% entrega de equipos y el 20% restante al finalizar la ejecución del proyecto con acta de recibo a satisfacción, para clientes antiguos un plazo de 30 días calendarios, para el área de retail, clientes nuevos 100% contraentrega y clientes antiguos se dará un monto de crédito con plazo a 30 días calendarios asignado por experian computeec.

2.24 Presupuesto de plan de Mercado

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS					
AÑO 2017		PRESUPUESTO DE PLAN DE MERCADEO			
OBJETIVO	ESTRATEGIA	TAREAS	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Informar a nuestros clientes sobre descuentos y promociones en las líneas de productos.	Efectuar comunicación directa a nuestros clientes por medio de material publicitario como volantes en centros comerciales y empresas. Publicar aviso en periódico en ¼ de página de circulación nacional	Diseño de Material	1	350.000	350.000
		Impresión de Material	5.000	125	625.000
		Entrega de Material	5.000	50	250.000
				SUBTOTAL	\$ 1'225.000
		Diseño del Aviso	1	350.000	350.000
		Periódico el Tiempo	2	1'200.000	2'400.000
		Periódico el Espectador	3	950.000	2'850.000
				SUBTOTAL	\$ 5'600.000
		TOTAL PRESUPUESTO PLAN MERCADEO	\$ 6'825.000		

CAPITULO III

3. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA

Fuerzas Tecnológicas: Empresa que se dedica a la distribución, comercialización e instalación de equipos de seguridad de acuerdo a las últimas tecnologías exigidas por el mercado, el cual trabajamos de la mano con la innovación y desarrollo de productos y servicios que cada fabricante lance al mercado y de los cuales nosotros como empresa nos hemos convertido en distribuidores autorizados para Colombia, con personal altamente calificado y certificado en cada una de las marcas a distribuir.

Fuerzas Sociales: Dados los cambios, tendencias y necesidades que se generen en la sociedad de salvaguardar sus bienes o patrimonios por el alto nivel de inseguridad que se ha venido incrementando en los últimos años, nos adaptamos a la necesidad del cliente generando un costo-beneficio e innovando con nuestros productos de acuerdo a nuestros avances tecnológicos. “Aplicaciones”.

Fuerzas Económicas: En los últimos tiempos ha venido cayendo el precio del petróleo, sin desconocer que es uno de los productos que mueve la economía del país, por ende nos vemos afectados por devaluación del peso colombiano, al momento de realizar la liquidación de las importaciones de nuestros productos que traemos para distribuir en nuestro país, dado que en la mayoría de los casos los fabricantes son extranjeros.

Fuerzas Política: Empresa de seguridad electrónica se debe acoger al marco legal exigido por las leyes colombianas, en nuestro caso debemos tener claridad en las licencias de funcionalidad expedidas por la superintendencia de vigilancia y seguridad privada al igual

que al ministerios de las TIC's, con su debida renovación de licencias de autorización para la distribución y comercialización de tecnologías en seguridad tanto a los integradores como al cliente final.

Fuerzas Internacional: Generar alianzas estratégicas de integración económica con empresas los cuales sus fábricas estén en países con los que Colombia tenga acuerdos o tratados comerciales para acogernos a ellos para que los términos de negociación se hagan más ágiles y podamos tener una reducción en los costos de importación y nacionalización.

Competidores: Amenaza de entrada de nuevos competidores debido a somos una empresa realmente nueva y pequeña, y en el mercado nacional existen empresa muy grandes que se encargan de la misma actividad y que por su capital pueden manejar un stock más grande de equipos que nosotros, por ende el tiempo de entrega se puede volver más corto, por el cual el cliente se puede sentir satisfecho en su necesidad y servicio. Entre Ellos Lince Comercial en Cali, Sac seguridad en Siberia, Anixter, Innovatronic, Histic etc.

Clientes: AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, está enfocada a diferentes sectores económicos, a las empresas públicas y privadas, al sector industrial, y al sector residencial, dependiendo del sector nosotros manejaremos tres líneas tecnológicas, gama alta, media y baja para podernos adecuar a las necesidades y presupuesto del cliente.

El avance tecnológico actual nos permite estar a la vanguardia de lo que nos exige el mercado, estos avances hacen que los clientes estén renovando sus equipos por obsolencia o por discontinuación de los fabricantes, lo cual si se llegan a dañar después de su garantía expedida por los fabricantes no tengan reparación y se requiera de un nuevo equipo con

mejor tecnología.

Ofrecer un contrato de mantenimiento correctivo y preventivo anual para que el cliente se sienta respaldado y acompañado tanto por la marca como por los representantes en Colombia.

Generar políticas de pagos y plazos de entrega para fidelización de nuestros clientes, además de un servicio eficaz y eficiente en sus solicitudes.

Proveedores: Uno de los eslabones más importantes en la funcionalidad de nuestra empresa, y es generar una alianza que nos beneficie en todo el ámbito de negociación, tiempos de entrega, disponibilidad tanto de productos como asesorías y acompañamientos técnicos en el caso que se requiera, el financiamiento económico, la protección de proyectos, los tiempo de garantía que se les pueda dar a los cliente y el respaldo que se le pueda ofrecer al cliente final a corto, mediano y largo plazo. Entre ellos Dahua, Hikvisión, Vivotek, Arecont, Axis, Samsung, Avigilón, XTS, Pelco, Indigo Vision etc

Público: Nuestro principal objetivo es satisfacer al cliente en cada una de sus necesidades, un cliente satisfecho hace que nos traiga nuevos clientes, bien sea por referidos, por credibilidad o por publicidad y marketing de acuerdo a los que estemos dispuestos a invertir para que la información de nuestra empresa se masiva y sea conocida por todos los medios, haciendo pautas publicitarias, volantes, asistir a ferias nacionales como la feria internacional de seguridad realizada cada año en Corferias en el mes de agosto e invitando a personas y empresas con el fin de conseguir nuevos clientes.

Gobierno: El gobierno desempeña un papel muy importante en el apoyo a la creación de

|

empresa, en este caso nos acogemos a la ley de emprendedores, a la protección de nuevos empresarios, a las políticas internacionales y acuerdos comerciales para la disminución de impuestos y el no pago de aranceles entre los acuerdos.

El gobierno en la actualidad maneja el programa de seguridad ciudadanía, y es la implementación cámaras de seguridad en todas las ciudades y municipios a nivel nacional, la mayoría de las entidades del estado están implementando alto niveles de seguridad en el acceso a sus instalaciones.

Nos vemos afectados en el incremento de impuestos y en las reformas tributarias que en los últimos tiempos se han implementado.

Bancos: Conseguir una fuente de financiamiento con un banco comercial, por ejemplo un unidirecto en dado caso que nuestros proveedores se quieran sentir respaldados o utilizar cualquier figura financiera como factoring Para recoger la cartera pendiente con nuestros clientes, y así poder tener un mejor flujo de caja.

3.1 Descripción del negocio

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, se basa en sistemas de seguridad electrónica; mostraremos nuestro proyecto de opción de grado III con el cual hemos decidido crear una empresa dedicada a la implementación de la seguridad electrónica, incluyendo sistema de circuito cerrado de televisión y control de acceso, detección de incendio, intrusión y software en donde nos encargaremos de la comercialización y distribución de equipos adquiridos por nuestros clientes para dicho sistema, de acuerdo al tiempo de garantía ofrecido por cada uno de

|

los fabricantes.

Esta idea de negocio nace a raíz de la gran problemática de inseguridad, que en los últimos años ha venido creciendo fuertemente, hemos decidido hacer penetración al mercado nacional ofreciendo nuestros productos y servicios a cualquier tipo de población, desde residencias, minimarket hasta grandes zonas empresariales e industriales que lo deseen implementar. Nuestra misión es posicionarnos en los primeros lugares como una de las empresas más eficientes, en seguridad, calidad y responsabilidad; buscamos ser competitivos con las marcas más reconocidas a nivel mundial que ofrece estos sistemas; y en relación a nuestros clientes satisfacer sus necesidades y expectativas. Llegando a un crecimiento, reconocimiento y posicionamiento de nuestros productos y servicios.

La ambición de nuestra compañía es llegar a ser en el 2022; como una de la compañía pioneras en la implementación de la seguridad electrónica, que nuestros productos y servicio sean elegidos por las empresas e industrias Colombianas como interés de salvaguardar y proteger sus bienes, un excelente servicio de cubrimiento geográfico. Para esto contaremos con personal altamente capacitado y certificado, y con la satisfacción de nuestros clientes; aumentaremos nuestro posicionamiento. Los sistemas de video vigilancia y control de acceso, buscan ser aparte de los activos dando beneficios para la seguridad del ser humano y para sus bienes.

3.2 Objetivo General

Determinar las características socioculturales respecto al nivel de competitividad, rentabilidad y la permanencia en el mercado a la hora de ofrecer a la sociedad un sistema integral

|

de seguridad electrónica y control de acceso de acuerdo al conocimiento obtenido por los integrantes del grupo en el desarrollo de este proyecto.

3.3 Marco Legal

Construiremos una sociedad por Acciones Simplificadas, hemos escogido esta sociedad por ser una estimulación al emprendimiento por su flexibilidad y facilidad que posee para la construcción y funcionamiento de la misma de acuerdo al marco legal estipulado por la legislación colombiana para la creación de la empresa.

3.4 Misión (Identidad Estratégica)

Satisfacer las necesidades de los clientes, empleados, accionistas, proveedores y la comunidad en general, buscando siempre soluciones optimas de seguridad, información y control que sumados al compromisos de todos nuestros colaboradores permitan ofrecer un servicio de excelencia para forjar una compañía prospera y en constante crecimiento.

3.5 Visión (Futuro preferido)

Consolidarnos para el 2022 como empresa líder en soluciones de seguridad electrónica y control de acceso, generando altos niveles de participación en el mercado que aseguren un retorno justo de la inversión. Destacándonos por calidad servicio y desarrollo tecnológico siendo estos los pilares fundamentales para llegar a soluciones eficientes y funcionales a nuestros clientes y socios de negocios Comercialización, instalación y soporte.

Seremos los número uno del mercado nacional en la venta y distribución de circuito cerrado de televisión y control de acceso; manteniendo siempre una filosofía de calidad, innovación y

|

satisfacción de nuestros clientes.

3.6 Valores

3.6.1 Confiabilidad

Estar ligados con nuestra misión y creer en la honestidad de cada uno de nuestros empleados y colaboradores con base al comportamiento individual y colectivo de cada persona que tenga vínculos a nuestra compañía.

Cumplir los acuerdos, respaldar nuestras palabras con hechos, cultivar la lealtad y ser fieles a los valores que desde niños nos han inculcado.

3.6.2 Respeto

Valorar, escuchar y entender a los demás, reflejan nuestro pensamiento para buscar una sinergia sólida en nuestras relaciones personales y comerciales.

3.6.3 Confianza

Nuestros clientes internos y externos son la razón de ser de la empresa, por eso cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos y servicios a un precio justo y asequible.

3.6.4 Flexibilidad

Encontrar en cada obstáculo la oportunidad de buscar con optimismo y positivismo nuevos retos y espacios para la evolución hacia el objetivo final.

3.6.5 Trabajo en equipo

Con el aporte y esfuerzo de cada uno de los integrantes de la empresa, hacemos de cada uno de los diferentes procesos un pilar en la búsqueda de una mejora continua.

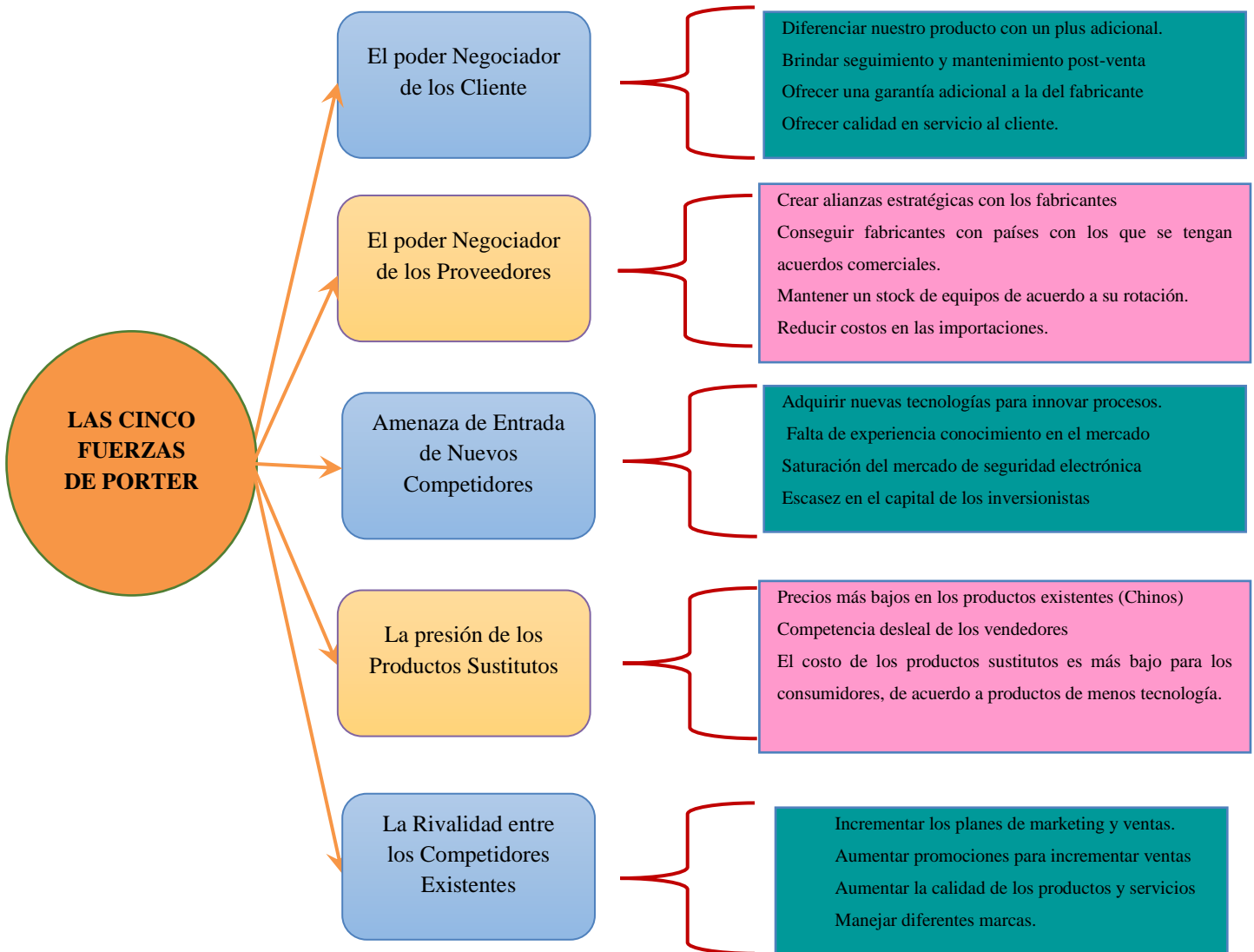
3.7 Objetivos Específicos

- ✓ Describir un servicio que cumpla con las necesidades del cliente.
- ✓ Analizar la satisfacción del cliente tanto interno como externo.
- ✓ Sistematizar información confiable, oportuna a los clientes.
- ✓ Trabajar de la mano de entes control como la policía nacional.
- ✓ Definir normas y funciones de acuerdo con la ley de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada
- ✓ Describir una percepción de seguridad y confianza a nuestros clientes.
- ✓ Reducir la inseguridad lugares vulnerables.
- ✓ Explicar discreción y Ética profesional en los servicios ofrecidos
- ✓ Impulsar la implementación de este servicio.
- ✓ Comparar a nivel nacional los sistemas de seguridad ofrecidos por la competencia

3.8 Análisis Pestel

FACTORES DEL ANÁLISIS PESTEL		
POLÍTICA P	ECONOMÍA E	SOCIO-CULTURAL S
<ul style="list-style-type: none"> - Realizar negociaciones con fabricantes que estén ubicados en países con los que Colombia tenga tratados comerciales. - Participar en programas del gobierno de seguridad ciudadana. - Firmar compromisos de anticorrupción tanto con entidades del estado o privadas. - Contribuir con los niveles de seguridad para bajar el índice de delincuencia. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento económico según el PIB ha sido del 1.3% en el segundo trimestre del año respecto al anterior. - La reforma tributaria e incremento del IVA al 19%. - La devaluación del peso colombiano frente al dólar por la caída del petróleo. - La tasa nacional de desempleo fue de 9%, inferior al 9,9% que se había registrado un año atrás. - Contribuir al crecimiento económico del país. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vigilar y salvaguardar los bienes de los ciudadanos - Generar alertas a la policía de posibles altercados sociales. - Aumentar el nivel de seguridad y confianza de la ciudadanía. - Concientizar a la ciudadanía de la importancia de dejar evidencia de cualquier anomalía u accidente. - Mejorar el estilo de vida de las personas generando empleo.
TECNOLOGÍA T	ECOLOGÍA E	LEGAL L
<ul style="list-style-type: none"> - Visualización remota de las actividades dentro del inmueble por medio de Apps. - El uso de las redes sociales para incrementar la promoción de los productos. - Generar investigación de mercados para estar al tanto de la tecnología. - El buen uso de la tecnología para investigar, desarrollar y distribuir nuevos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hacer campañas para contribuir con la conservación y sostenibilidad del medio ambiente. - Establecer políticas de reciclajes - Trabajar en pro de la energía renovable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pago de aportes parafiscales - Contratos de trabajo - Registro mercantil - Resolución DIAN - Resolución superintendencia de vigilancia y seguridad privada - Ministerio de las TIC's

3.9 Análisis de las cinco fuerzas de Porter



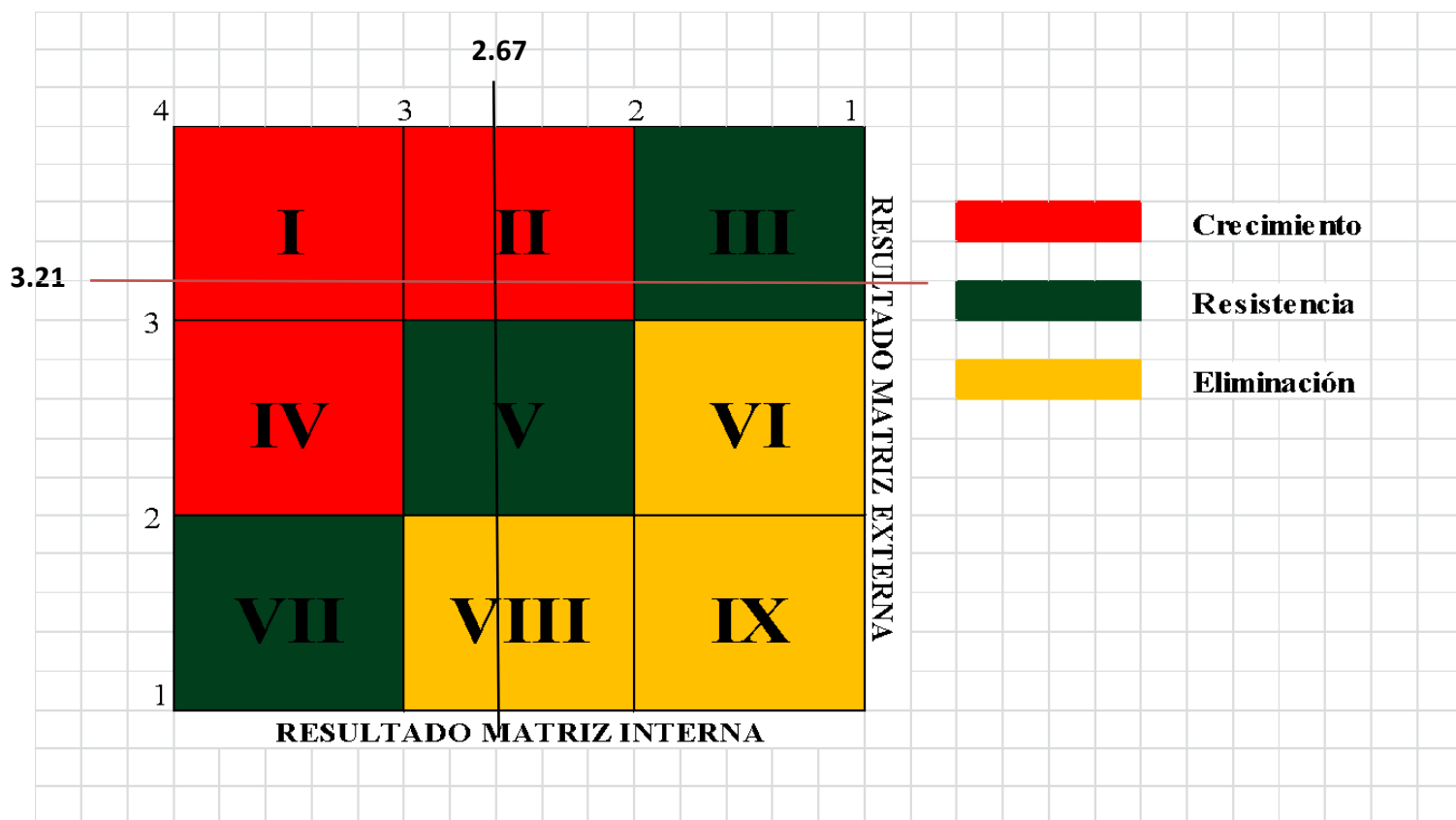
3.10 Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas)

OPORTUNIDADES Y FORTALEZAS
O ₁ Posicionamiento de los productos y servicios en el mercado debido al incremento del PIB en el último año
O ₂ Ser una empresa innovadora a la hora de ofrecer nuestros productos y servicios
O ₃ El crecimiento de los niveles de inseguridad, tanto a nivel ciudadano como empresarial.
O ₄ Crear sedes a nivel regional y nacional para una mayor cobertura de nuestros servicios.
O ₅ Cambios Tecnológicos los cuales han generado grandes progresos en el sector
F ₁ Brindar buen acompañamiento y servicio al cliente de acuerdo a sus solicitudes.
F ₂ Contar con el respaldo y garantía directamente de los fabricantes.
F ₃ Apoyo de diferentes instituciones gubernamentales y privadas a emprendedores.
F ₄ Dar a conocer a nuestros clientes la importancia de salvaguardar sus bienes.
F ₅ Contar con personal altamente calificado en el área de Tecnología y seguridad electrónica.

3.11 Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas)

DEBILIDADES Y AMENAZAS
D ₁ Ser una empresa nueva en el mercado y carecer de distinción y experiencia en el segmento de seguridad electrónica.
D ₂ Organización interna de la empresa en los procesos de gestión: contratación, compras, importaciones etc.
D ₃ El capital financiero de los inversionistas.
D ₄ Asesoría jurídica en la creación de empresa.
D ₅ Certificaciones de Calidad exigida por los clientes.
A ₁ Falta de conocimiento del producto en el mercado
A ₂ Los bajos índices de crecimiento económico en el país hacen que las empresas no quieran invertir en seguridad.
A ₃ Nuevos empresarios que quieran incursionar en el mismo mercado debido a los buenos resultados de crecimiento económico.
A ₄ Experiencia y posicionamiento de la competencia en cuanto a personal especializado en el mismo sector.
A ₅ Competir con empresas ya consolidadas en el mercado electrónico por su experiencia y posicionamiento.

3.12 GRAFICA MATRIZ INTERNA EXTERNA (IE)

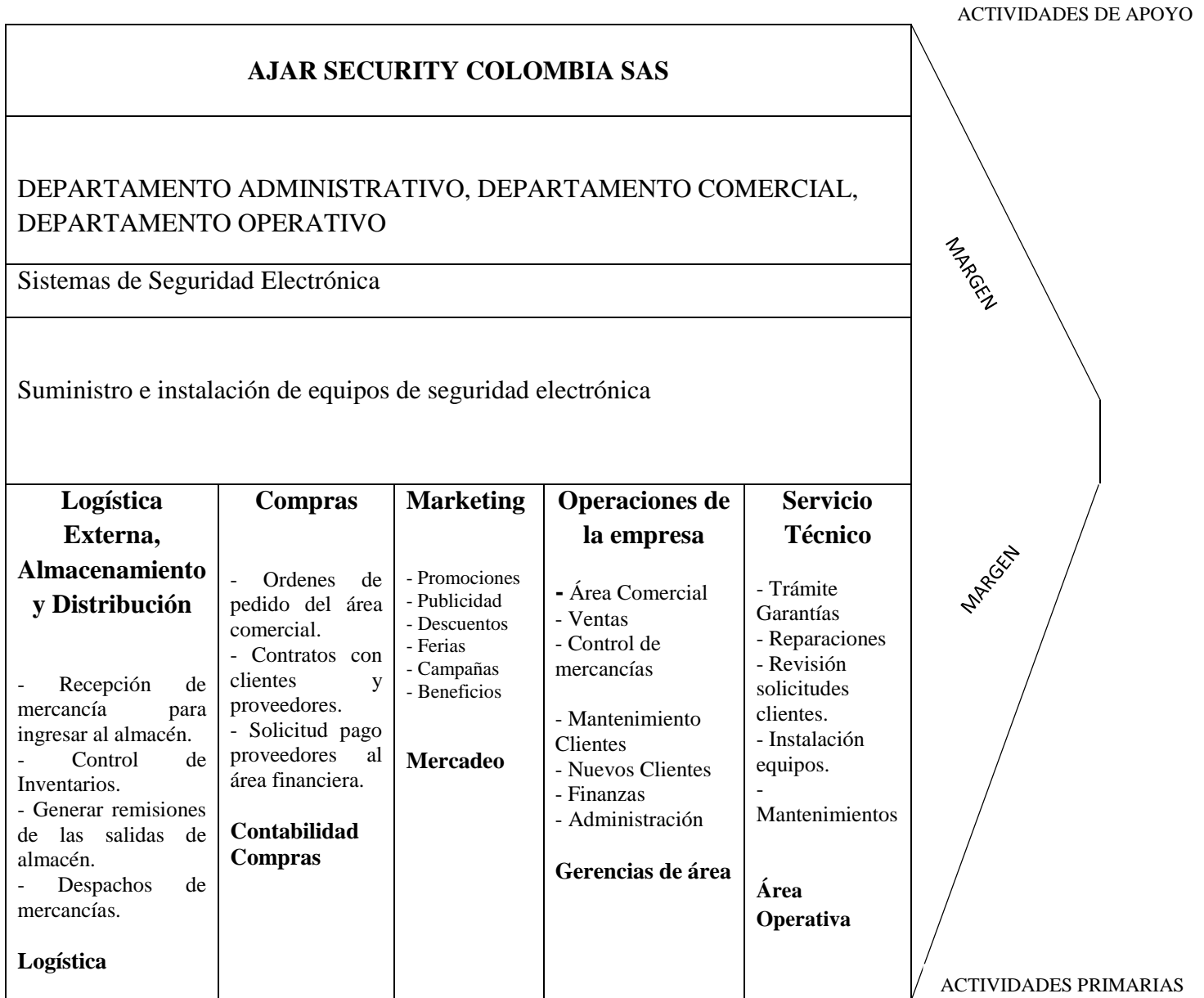


La estrategia que vamos aplicar es

la estrategia de negocio, porque lo que realmente buscamos es costo beneficio, la negociación que implementamos con nuestros proveedores en el exterior es en convertirnos como representantes de sus marcas en Colombia, lo cual nos permiten obtener unos precios bajos y protegidos, lo cual el margen de utilidad para nosotros es bueno y que beneficia a nuestros clientes. Esta estrategia la podemos fusionar con una parte de la estrategia intensiva que es la penetración en el mercado y buscar mayor participación en los mercados actuales como también llegar a nuevas áreas geográficas.

I E	O	A
F	<p>F₁-O₁ Contar con el personal idóneo en el desarrollo de todos los procesos, se garantice la satisfacción de los clientes, logrando de esta manera, posicionamiento en el mercado de acuerdo al incremento al PIB.</p> <p>F₂-O₂ Aprovechar los constantes cambios del mercado para crear sinergias y alianzas con los fabricantes a los que representamos para fidelizar a nuestros clientes.</p> <p>F₃-O₃ Con el apoyo económico de las diferentes entidades que promueven la creación de empresas, se contará con los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa de seguridad generando un aporte a la seguridad ciudadana de acuerdo a los estándares de calidad.</p> <p>F₄-O₄ La ubicación estratégica a nivel nacional de la empresa garantiza el crecimiento de la misma, para una mayor cobertura en la distribución de nuestros productos y servicios.</p> <p>F₅-O₅ Agendar capacitaciones y certificaciones de los fabricantes hacia nuestros clientes internos y externos para contar con personal altamente calificado en el servicio.</p>	<p>F₁-A₁ Contar con recurso humano calificado en la parte de mercadeo y promoción comercial permitirá dar a conocer el producto, y acompañamiento de los proyectos.</p> <p>F₂-A₂ Se aprovechará la poca competencia que se tiene actualmente para que el impacto de la crisis económica sea lo más baja posible, permitiendo además, utilizar estrategias de precio con los fabricantes para captar nuevos clientes.</p> <p>F₃-A₃ Con el apoyo de los diferentes entes gubernamentales que promueven la generación de empresas, será más fácil lograr reconocimiento de la empresa en el mercado, haciendo posicionamiento de las marcas con el apoyo de las fábricas.</p> <p>F₄-A₄ Crear sucursales a nivel nacional y capacitar el personal como estratégica de la empresa el cual logrará amortiguar el impacto económico y tener mayor cobertura y rapidez en las entregas de los productos y servicios a los clientes.</p> <p>F₅-A₅ Efectuar políticas de precios, mercadeo, marketing y certificación de calidad a nuestro personal para ganar posicionamiento y reconocimiento de las marcas, ofrecer un plus adicional en servicio y garantía que nos diferencia de la competencia.</p>
D	<p>D₁-O₁ Contar con recurso humano calificado en la parte de mercadeo y promoción comercial que nos permita tener reconocimiento en el mercado.</p> <p>D₂-O₂ Establecer políticas internas para estandarizar los procesos internos de la compañía y seguimiento de los mismos por medio de auditorías internas de tal manera que nuestro servicio al cliente se de excelente calidad.</p> <p>D₃-O₃ Que los inversionistas cuenten con un capital sólido y con respaldo para que las acciones y rentabilidad de la empresa no se vean afectadas a la hora de un financiamiento.</p> <p>D₄-O₄ Contar con la asesoría jurídica y legal de un outsourcing u oficina jurídica en la creación y funcionamiento de la empresa y firma de contratos con los clientes.</p> <p>D₅-O₅ Obtener certificaciones de calidad por medio de los sistemas de gestión y de representación de las marcas a medida que se presenten cambios tecnológicos.</p>	<p>D₁-A₁ Aprovechar lo novedoso de la empresa y de la marca para dar a conocer tanto el producto como la empresa en el mercado participando en ferias de seguridad y haciendo demostraciones a clientes potenciales..</p> <p>D₂-A₂ Aplicar los sistemas de gestión de calidad, hacer auditorías internas, estandarizar los procesos e innovar ante nuestros clientes con un plus en garantía y servicio.</p> <p>D₃-A₃ Contar con un capital sólido y rentable, al igual que una entidad financiera aliada que le brinde estabilidad a la empresa para ejecutar proyectos de alta cuantía.</p> <p>D₄-A₄ Logrando conseguir una buena firma asesora en el área, se podrá competir contra las empresas que a hoy tienen posicionamiento y reconocimiento en el mercado y evitar errores por desconocimiento de las normas.</p> <p>D₅-A₅ Certificar a la empresa de acuerdo a los estándares de calidad internacional como ISO 9001, certificar a nuestra empresa, empleados y aliados, en la autorización de instalación y distribución de los productos.</p>

3.13 Cadenas de valor



3.14 Estrategia Competitiva

Ofrecer a nuestros clientes sistemas de seguridad electrónica de manera integral generando un costo- beneficio a nuestros usuarios, para mejorar la seguridad en los diferentes entornos de los hogares y empresas del país; entregando calidad en productos y servicios,

|

mantenimientos correctivos, preventivos, capacitación y acompañamiento en la ejecución de cada proyecto de interés del cliente, brindando así una alta gama y variedad de productos que se ajusten al presupuesto del interesado y en soluciones a su medida, basadas en capacidad y conocimiento a dar cumplimiento en tiempo y rapidez de las operaciones.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Objetivos del estudio Técnico

Diseñar estrategias que permitan optimizar los recursos disponibles para el cumplimiento de las especificaciones técnicas ofrecidas por cada fabricante de equipos de seguridad electrónica.

4.2 Ficha Técnica del producto (B/S)

4.2.1 Circuito cerrado de Televisión

4.2.1.1 Cámaras de Seguridad



8 x 2 MP Multi-sensor 360° Panoramic with 2 MP Integrated PTZ Network Camera

DH-PSD81602N-A360

Technical Specification

Panoramic Camera	
Image Sensor	Eight (8) 1/1.9-in. 2 MP CMOS Sensors
Effective Pixels	2 x 4096(H) x 1800(V)
Scanning System	Progressive
Electronic Shutter Speed	Auto, Manual: 1/3 s to 1/100,000 s
Minimum Illumination	Color: 0.005 lux at F2.2 (1/3 s, 30 IRE) Color: 0.03 lux at F2.2 (1/30 s, 30 IRE) B/W: 0.009 lux at F2.2 (1/3 s, 30 IRE) B/W: 0.02 lux at F2.2 (1/30 s, 30 IRE)
S/N Ratio	More than 50 dB

Panoramic Lens	
Lens Type	Fixed
Mount Type	Board-in
Focal Length	5 mm
Maximum Aperture	F2.2
Angle of View	Horizontal: 360° Vertical: 80°

PTZ Camera	
Image Sensor	One (1) 1/1.9-in. 2 MP CMOS Sensor
Effective Pixels	1920(H) x 1080(V)
RAM/ROM	1024 MB / 128 MB
Scanning System	Progressive
Electronic Shutter Speed	Auto, Manual: 1/3 s to 1/100,000 s
Minimum Illumination	Color: 0.002 lux at F1.5 (1/3 s, 30 IRE) Color: 0.01 lux at F1.5 (1/30 s, 30 IRE) B/W: 0.001 lux at F1.5 (1/3 s, 30 IRE) B/W: 0.008 lux at F1.5 (1/30 s, 30 IRE)
S/N Ratio	More than 50 dB

PTZ Lens	
Lens Type	Motorized / Auto Iris (HAI1)
Mount Type	Board-in
Focal Length	5.5 mm to 206.0 mm
Maximum Aperture	F1.5
Angle of View	Horizontal: 60.8° to 240°
Optical Zoom	37x
Focus Control	Motorized

DORI ¹ Distance				
	Detect (8 ppf)	Observe (19 ppf)	Recognize (38 ppf)	Identify (75 ppf)
Panoramic Camera	53 m (178 ft)	21 m (69 ft)	10 m (33 ft)	5 m (17 ft)
PTZ Camera, Wide-angle	70 m (229 ft)	28 m (92 ft)	14 m (46 ft)	7 m (23 ft)
PTZ Camera, Telephoto	2080 m (6824 ft)	832 m (2730 ft)	416 m (1365 ft)	208 m (682 ft)

PTZ	
Pan/Tilt Range	Pan: 0° to 360°, endless Tilt: 20° to 90° Auto flip: 180°
Manual Speed Control	Pan: 0.1°/s to 240°/s Tilt: 0.1°/s to 120°/s
Presets	300
PTZ Mode	5 Pattern, 8 Tour, Auto Pan, Auto Scan
Speed Setup	Human-oriented Focal Length and Speed Adaptation
Power up Action	Auto restore to previous PTZ and lens status after power failure
Idle Motion	Activate Preset, Scan, Tour, Pattern if there is no command in the specified period
Protocol	DH SD, Pelco P/D (Auto recognition)

Video										
Compression	Smart H.265+, H.265, Smart H.264+, H.264, MJPEG									
Streaming Capability	• Three (3) Streams									
Output Channels ²	Three (3) Channels: <ul style="list-style-type: none"> • Two (2) Channels for Stitched Panoramic Video • One (1) Channel for PTZ Video 									
Resolution	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Panoramic Camera</th> <th>PTZ Camera</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>2 x 4096 x 1800, 2 x 3840 x 1680, 2 x 2880 x 1264, 2 x 1920 x 832, 2 x 1280 x 560, 2 x 1024 x 452</td> <td>1080p (1920 x 1080), 1.3 MP (1280 x 960), 720p (1280 x 720), D1 (704 x 480), CIF (352 x 240)</td> </tr> </tbody> </table>		Panoramic Camera	PTZ Camera		2 x 4096 x 1800, 2 x 3840 x 1680, 2 x 2880 x 1264, 2 x 1920 x 832, 2 x 1280 x 560, 2 x 1024 x 452	1080p (1920 x 1080), 1.3 MP (1280 x 960), 720p (1280 x 720), D1 (704 x 480), CIF (352 x 240)			
	Panoramic Camera	PTZ Camera								
	2 x 4096 x 1800, 2 x 3840 x 1680, 2 x 2880 x 1264, 2 x 1920 x 832, 2 x 1280 x 560, 2 x 1024 x 452	1080p (1920 x 1080), 1.3 MP (1280 x 960), 720p (1280 x 720), D1 (704 x 480), CIF (352 x 240)								
Frame Rate	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Main Stream</th> <th>Sub Stream 1</th> <th>Sub Stream 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Panoramic Camera: 2 x 4096 x 1800 at 25 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps</td> <td>Panoramic Camera: 2 x 1024 x 452 at 30 fps PTZ Camera: D1 at 60 fps</td> <td>Panoramic Camera: 2 x 1920 x 832 at 30 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps</td> </tr> </tbody> </table>		Main Stream	Sub Stream 1	Sub Stream 2		Panoramic Camera: 2 x 4096 x 1800 at 25 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps	Panoramic Camera: 2 x 1024 x 452 at 30 fps PTZ Camera: D1 at 60 fps	Panoramic Camera: 2 x 1920 x 832 at 30 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps	
	Main Stream	Sub Stream 1	Sub Stream 2							
	Panoramic Camera: 2 x 4096 x 1800 at 25 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps	Panoramic Camera: 2 x 1024 x 452 at 30 fps PTZ Camera: D1 at 60 fps	Panoramic Camera: 2 x 1920 x 832 at 30 fps PTZ Camera: 1080p at 60 fps							
Bit Rate Control	CBR, VBR									
Bit Rate	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Panoramic</th> <th>PTZ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>H.265</td> <td>2 x 14 Kbps to 8192 Kbps</td> <td>4 Kbps to 8192 Kbps</td> </tr> <tr> <td>H.264</td> <td>2 x 24 Kbps to 8192 Kbps</td> <td>8 Kbps to 7168 Kbps</td> </tr> </tbody> </table>		Panoramic	PTZ	H.265	2 x 14 Kbps to 8192 Kbps	4 Kbps to 8192 Kbps	H.264	2 x 24 Kbps to 8192 Kbps	8 Kbps to 7168 Kbps
	Panoramic	PTZ								
H.265	2 x 14 Kbps to 8192 Kbps	4 Kbps to 8192 Kbps								
H.264	2 x 24 Kbps to 8192 Kbps	8 Kbps to 7168 Kbps								
Day/Night	Auto (ICR), Color, B/W									
BLC Mode	BLC, ILC, True WDR (120 dB)									
White Balance	Auto, Natural, Street Lamp, Outdoor, Manual									
Gain Control	Auto, Manual									
Noise Reduction	3D DNR									
Motion Detection	Off, On (4 Zone, Rectangle)									
Region of Interest	Off, On (4 Zone)									
Defog	Support, PTZ camera only									
Digital Zoom	16x									
Privacy Masking	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Panoramic</th> <th>PTZ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Off, On (4 Area, Rectangle)</td> <td>Off, On (24 Area, Rectangle)</td> </tr> </tbody> </table>		Panoramic	PTZ		Off, On (4 Area, Rectangle)	Off, On (24 Area, Rectangle)			
	Panoramic	PTZ								
	Off, On (4 Area, Rectangle)	Off, On (24 Area, Rectangle)								

http://www.dahuasecurity.com/en/us/pro_details.php?pid=6580

4.2.1.2 Grabador de Video



NVR4816/4832-16P-4KS2

Technical Specification	
System	
Main Processor	Quad core embedded processor
Operating System	Embedded LINUX
Display	
Interface	1 HDMI, 1 VGA
Resolution	3840×2160, 1920×1080, 1280×1024, 1280×720, 1024×768
Multi-screen Display	1/4/8/9/16
OSD	Camera title, Time, Video loss, Camera lock, Motion detection, Recording
Video Detection and Alarm	
Trigger Events	Recording, PIZ, Tour, Alarm out, Video Push, Email, PIP, Snapshot, Buzzer & Screen tips
Video Detection	Motion Detection, MD Zones: 396(22×18), Video Loss & Tampering
Alarm Input	1G Channel, Low Level Effective, Green Terminal Interface
Relay Output	4 Channel, NO/NC Programmable, Green Terminal Interface
Playback and Backup	
Playback	1/4/8/16
Search Mode	Time/Date, Alarm, MD & Exact search (accurate to second), Smart search
Playback Function	Play, Pause, Stop, Rewind, Fast play, Slow Play, Next File, Previous File, Next Camera, Previous Camera, Full Screen, Repeat, Shuffle, Backup Selection, Digital Zoom
Backup Mode	USB Device/Network
Storage	
Internal HDD	8 SATA III Port, Up to 6 TB capacity for each HDD
HDD Mode	Single
eSATA	N/A
Auxiliary Interface	
USB	3 USB Ports (2 USB2.0, 1 USB3.0)
RS232	1 Port, for PC Communication and Keyboard
RS485	1 Port, for PIZ Control
Third party Support	
Third party Support	Dahua, Arecont Vision, AXIS, Bosch, Brickcom, Canon, CP Plus, Dynacolor, Honeywell, Panasonic, Pelco, Samsung, Sanyo, Sony, Videotec, and more

Audio and Video

IP Camera Input	16/32 Channel
Two-way Talk	1 Channel Input, 1 Channel Output, RCA
Recording	
Compression	H.265/H.264
Resolution	8MP/ 6MP/ 5MP/ 4MP/ 3MP/ 1080P/ 1.3MP/ 720P etc.
Record Rate	700Mbps
Bit Rate	16Kbps ~ 20Mbps Per Channel
Record Mode	Manual, Schedule (Regular, Continuous), MD (Video detection: Motion Detection, Tampering, Video Loss), Stop
Record Interval	1 ~ 120 min (default: 60 min), Pre-record: 1 ~ 30 sec, Post record: 10 ~ 300 sec

Network

Interface	1 RJ 45 Port(10/100/1000Mbps)
Ethernet Port	1 Independent 1000Mbps Ethernet Port
Port	16 ports (IEEE802.3af/at)
Network Function	HTTP, HTTPS, TCP/IP, IPv4/IPv6, UPnP, RTP, UDP, SMTP, NTP, DHCP, DNS, IP Filter, PPPoE, DDNS, FTP, IP Search (Support Dahua IP camera, DVR, NVS, etc.), Easy4ip
Max. User Access	128 users
Smart Phone	iPhone, iPad, Android
Interoperability	ONVIF 2.4, CGI Conformant

Electrical

Power Supply	AC100V ~ 240V, 50 ~ 60 Hz
Power Consumption	NVR: <14.1W (Without HDD) PoE: Max 25.5w for single port, 150w in total

Environmental

Operating Conditions	-10°C ~ +55°C (-14°F ~ +131°F), 85 ~ 106kpa
Storage Conditions	20°C ~ 170°C (-4°F ~ 1158°F), 0 ~ 90% RH

Construction

Dimensions	2U, 140mm×450.1mm×95mm (17.3" x 17.7" x 3.7")
Net Weight	5.4kg (11.9 lb) (without HDD)
Gross Weight	9.5kg(20.9 lb)(without HDD)

Certifications

CE	EN55032, EN55024, EN50130 4, EN60950 1
FCC	Part 15 Subpart B, ANSI C63.4 2014
UL	UL60950 1/ CAN/CSA C22.2 No.60950 1

<http://www1.dahuasecurity.com/products/nvr48164832-16p-4ks2-8341.html>

4.2.2 Control de Acceso

4.2.2.1 Molinetes



The mobile base, the system of retractable wheels and its customization capabilities give Catrax Show true differential assets in the events market.



Catrax Show operating



Catrax Show ready for transportation

- Epoxy powder painted in black and detail tabs in the columns
- Bidirectional three-arm mechanism with safely drop-arm device
- Locking system using two electro-magnets
- Rotating system monitored by two optical sensors
- 5 digits electronic counter with battery power and independent control
- Steel top cover with 2x16 character big number display, acrylic holder to install a reader and pictograms for operation
- Key with secret for top cover opening
- Turn and release controller allows for integration with the client's access controller
- Full range power supply (90-240 V/AC input)
- Lateral pictogram guidance
- Integrated base with metalon and aluminum sheet structure
- Two sets of wheels for moving the turnstile
- Connectors for quick connection at the base of the turnstile
- Two side doors with opening to the outside

Applications



OPTIONS

- MCA model control board - TCP / IP
- Support for readers
- Card collector

<http://www.digicon.com.br/site/es/menuacceso/menucatrax/catraxshow.html>

4.2.3 Biometría



Especificaciones

CPU	DSP de 400MHz
Memoria	8MB flash +16MB RAM
Sensor de Huellas Dactilares	Sensor óptico de 500 dpi
Velocidad de Identificación	2,000 empates en 1 segundo
Capacidad de Huellas Dactilares	5,000 huellas dactilares (10,000 plantillas)
Capacidad de Logs	50,000 eventos
Tarjeta RF	Mifare (13.56 MHz)
Autenticación	Huella dactilar / NIP / Tarjeta
Interfaz de Red	TCP/IP, RS485
Wiegand	1 canal (entrada / salida intercambiable)
TTL I/O	2 salidas para interruptor de salida y sensor de puerta
Relayador Interno	Cerradura de pestillo, cerrojo EM, puerta automática
Índice de Protección contra Ingreso	Clase IP65
LCD	128x64 pixeles, negro y blanco
Teclado pequeño	Teclado 3x4, 3 teclas de navegación
Sonido e interfaz	LED multicolor y zumbador de tono múltiple
Voltaje de Operación	12VDC
Temperatura de Operación	- 20°C ~ 50°C (-5°F ~ 122°F)
Tamaño	60mm x 185mm x 40mm (W x H x D)

<https://www.supremainc.com/es/node/118>

4.2.4 Detección de Incendio



Specifications

3-CPU3

Agency Listings	UL, ULC, CSFM, CE, LPCB EN54* pending.
Mounting	? - 1 left most local rail spaces
Terminal Size	18-17 AWG (1.0mm ² to 2.5mm ²)
Standby Current	145 mA
Alarm Current	155 mA
Contact Ratings	Nonbypassable Alarm, Supervisory and Trouble Form 'C' 1A at 30 Vdc
Data Down Loading	RJ45 Jack
Operating Environment	0°C - 49°C (32° F - 120° F), 93% at 40° C Non-Condensing

*EN54-2:1997+A1 and EN54-4:1997+A1:2002+A2 pending

Note: CPU current includes the main power supply, since the CPU and PPS cannot be measured separately.

Option Cards

Catalog number	3-RS232	3-RS485A	3-RS485B
Standby Current	58 mA	98 mA	98 mA
Alarm Current	58 mA	98 mA	98 mA
Communication Ports	Two optically isolated RS-232	Three RS-485 Class A (Style 7)	One Class B (Style 4) or Class A (Style 7) network data circuit and one Class B (Style 4) audio data circuit
Agency Listings	UL, ULC, CSFM, CE, LPCB, EN54 pending*.		
Mounting	Back of 3-CPU3		
Operating Environment	0° C - 49° C (32° F - 120° F); 93% at 40° C Non-Condensing		

*EN54-2:1997+A1 and EN54-4:1997+A1:2002+A2 pending

Ordering Information

Catalog Number	Description	Ship Wt. lb (kg)
3-CPU3	Central Processor Unit Module	0.7lb (0.32kg)
3-RS485A	Network Communications Card, Class A (Style 7)	0.33lb (0.15kg)
3-RS485B	One Class A/B network data circuit and one Class B audio data circuit	0.33lb (0.15kg)
3-RS232	RS-232 Communication Card	0.33lb (0.15kg)

<http://edwardsfiresafety.com/>

4.2.5 Sistema de Intrusión



New Features of the PowerSeries v4.2

- Up to 3 Times More User Codes
 - PC1616 increases from 32 to 48
 - PC1832 increases from 32 to 72
 - PC1864 increases from 32 to 95
- Duress and Supervisory Code Attributes
- Template Programming
- PC1616 Supports 32 Wireless Zones
- Auto Connect PC-Link
- Automatic Arm/Disarm
- Holiday Schedules
- Zone Bypass Reporting Codes
- Global Away Arm Function Key
- Global Stay Arm Function Key
- Global Disarm Function Key
- Independent Zone End of Line Configuration
- 24Hr Non-Latching Tamper Zone
- Identification of 1st Zone-in Alarm
- Scheduled DLS Batch Upload
- Telephone Line Monitored (TLM) Troubles Reporting Code sent via T-Link

Configurable Features

- Enable Latching or Non-Latching Troubles
- User Option [*][6] Accessible by all Users
- Keyswitch Disarming During Entry Delay
- Keyswitch Arms in Away Mode
- Access Code Required for Zone Bypass [*1], View Troubles [*2] and Alarm Memory [*3]
- Master Code Bypasses Hold-up Zones Only
- Trouble Beeps are Silent (Excluding Fire)
- Account Code Follows Phone Number
- Residential Dial Does Not Require Handshake

New PGMs

- Zone Follower PGM Supported by all 64 Zones
- Tamper Output Timer
- Hold-Up Output
- Battery Test Output
- Alternative Communicator Output
- Open After Alarm (Abort Code)
- Away Armed with no Zone Bypasses Status Output

PowerSeries Features

Features	PC1616	PC1832	PC1864
On-Board Zones	6	8	8
Hardwired Zones	16 (1 x PC5108)	32 (3 x PC5108)	64 (7 x PC5108)
Wireless Zones	32	32	32
Keypad Zone Support	Yes	Yes	Yes
On-Board PGM Outputs	PGM 1 = 50 mA PGM 2 = 300 mA	PGM 1 = 50 mA PGM 2 = 300 mA	PGM 1, 3, 4 = 50 mA PGM 2 = 300 mA
PGM Expansion	8 x 50 mA (PC5208) 4 x 500 mA (PC5204)	8 x 50 mA (PC5208) 4 x 500 mA (PC5204)	8 x 50 mA (PC5208) 4 x 500 mA (PC5204)
Keypads	8	8	8
Partitions	2	4	8
User Codes	47+ Master Codes	71+ Master Codes	94+ Master Codes
Event Buffer	500 Events	500 Events	500 Events
Battery Required	4 Ah / 7 Ah / 14 AHR	4 Ah / 7 Ah / 14 AHR	4 Ah / 7 Ah / 14 AHR
Bell Output	12 V / 700 mA (cont)	12 V / 700 mA (cont)	12 V / 700 mA (cont)

CP-01 Compliant

All PowerSeries control panels are compliant with the Security Industry Association (SIA) CP-01 standard. As more and more cities begin to incorporate this standard into their alarm ordinances for new installations, the occurrence of invalid alarm activations will be significantly reduced or eliminated.

Specifications

Power Supply	16.5 VAC/40 VA @ 50/60 Hz
Current Draw (Panel)	110 mA (Nominal)
Auxiliary + Output	13.75 ± 5% V _{DC} /700 mA
Bell Output	13.75 ± 5% V _{DC} /700 mA
Operating Environment	32° to 120° F (0° to 49° C)
Relative Humidity	93%

Ordering Information:

PC1616	PowerSeries 6-16 Zone Control Panel
PC1832	PowerSeries 8-32 Zone Control Panel
PC1864	PowerSeries 8-64 Zone Control Panel

<http://www.dsc.com/>

4.3 Descripción del Proceso

Ajar Security Colombia SAS, manejará el siguiente proceso para la comercialización y distribución de los equipos de seguridad electrónica.

- Contactar los proveedores internacionales
- Definir términos de negociación con los proveedores
- Coordinar la logística internacional
- Nacionalización de la mercancía
- Seguimiento y control a inventarios
- Distribución nacional de equipos
- Entrega de mercancía al usuario final

4.4 Procedimientos (Compras)

Objetivo: Realizar la adquisición adecuada y oportuna de bienes y servicios solicitados para la ejecución de actividades y atender las necesidades de nuestros clientes.

Alcance: Desde la necesidad de la compra hasta la entrega al área solicitante.

Responsable del procedimiento: Director Administrativo

Actividades:

Selección de Proveedores: Como requisito indispensable se deben cumplir con los requerimientos legales aplicables a cada entidad, calidad de productos, especificaciones técnicas, marcas de distribución, precios competitivos en el mercado, al finalizar el proceso de compra, se

|

realizará una evaluación.

Fijación fechas de entregas de cantidades: Posterior a la selección y negociación con el proveedor se fijarán las fechas de envíos del equipo consecuente con fechas de salidas de fábrica y envíos hacia Colombia.

Características técnicas de los equipos: Se debe diligenciar la lista de chequeo para cada línea de equipos, la cual nos arrojará el porcentaje de cumplimiento a las necesidades requeridas.

Análisis de los costos de importación: Se realizará el costeo en la plantilla establecida para tal fin, evaluando cuál será el margen de utilidad del producto.

Control de calidad: Se verificará que los equipos cumplan con las especificaciones dadas en su ficha técnica.

Gestionar las existencias: Se confirma con el proveedor las cantidades disponibles para envío inmediato.

Organización del almacén: Solicitar despacho conforme a las disponibilidades dadas por el proveedor.

Alternativas de suministro: Procesos de envío y recibo en las oficinas.

Alternativas de proveedores: Evaluación de los diferentes proveedores para elegir el que sea la mejor opción cumpliendo con los requisitos establecidos.

Equilibrio de compras e inventarios: Establecemos cuantas cantidades se deben tener en inventario para entrega inmediata al cliente de acuerdo a la rotación del producto.

Evaluación de proveedores: Al finalizar el proceso de compra, se evaluará al proveedor en aspectos como tiempos de entrega, cumplimiento de requisitos, especificaciones técnicas de los productos y calidad, entre otro, si esta evaluación arroja un resultado por encima del 80%, se estima que se sigue negociando con dicho proveedor.

4.5 Requerimientos y Necesidades

Se requiere de un análisis detallado de los requerimientos del cliente. Los puntos más importantes que deben considerarse son el tiempo en dar respuesta y la eficiencia, es decir, que sea capaz de llevar a cabo la toma de decisiones para dar solución a las eventualidades que se puedan llegar a presentar en los sistemas ofertados, de tal manera que, las dos partes estén en óptimas condiciones para dar soluciones.

Se debe tener en cuenta un sistema de protección para que ninguna persona pueda manipularlo sin previa autorización, debido a que nuestra política establece que no se generarán cambio por manipulación de equipos por personas inexpertas y sin previa autorización. No se debe de alterar la integridad del sistema seguridad electrónica bajo ninguna circunstancia pues esto podría llevar a una situación de riesgo para la el cliente final. Se debe de ofrecer confiabilidad al usuario, de tal forma que le garantice que la información que le brinde sea la adecuada y seria para que conduzca a una toma de decisiones para la satisfacción de sus necesidades. Una de las situaciones que deben de considerarse son las fallas ocasionadas en la corriente eléctrica las cuales podrían representar una pérdida importante de información, y que nosotros debemos asesorar de manera clara y concisa.

4.6 Infraestructura

La infraestructura de AJAR Security contará con una oficina en alquiler la cual el costo será de \$1.500.000, este valor está relacionado en la herramienta financiera en la sección de gastos administrativos y de ventas.

4.7 Maquinaria y equipo

Para la prestación del servicio de instalaciones la empresa deberá contar con elementos necesarios que le permitan al personal técnico llevar a cabo la labor de montaje y puesta en marcha de los equipos, a continuación se relacionan los elementos los cuales hacen parte de la inversión fija relacionados en la herramienta financiera.

MATERIALES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Taladro	1	\$350..000	\$350.000
Caja de herramientas	1	\$250.000	\$250..000
		TOTAL	\$600.000

4.8 Muebles y enseres

Los muebles y enseres que se va a adquirir AJAR SECURITY SAS corresponden a los elementos de trabajo para cuatro personas las cuales serán quienes hagan parte de la operación en oficina durante los primeros años, este rubro está especificado en la herramienta financiera en la inversión fija y hace parte de los ítems equipos de cómputo y comunicaciones así como muebles y enseres.

MATERIALES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	4	\$ 250.000	\$1.000.000
Archivador	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Sillas Ergonómicas	4	\$250.000	\$1.000.000
Planta Telefónica	1	\$500.000	\$ 500.000
Computadores	4	\$1.800.000	\$7.200.000
Impresora	1	\$350.000	\$350.000
		TOTAL	\$ 10.550.000

4.10 Materias Primas e insumos

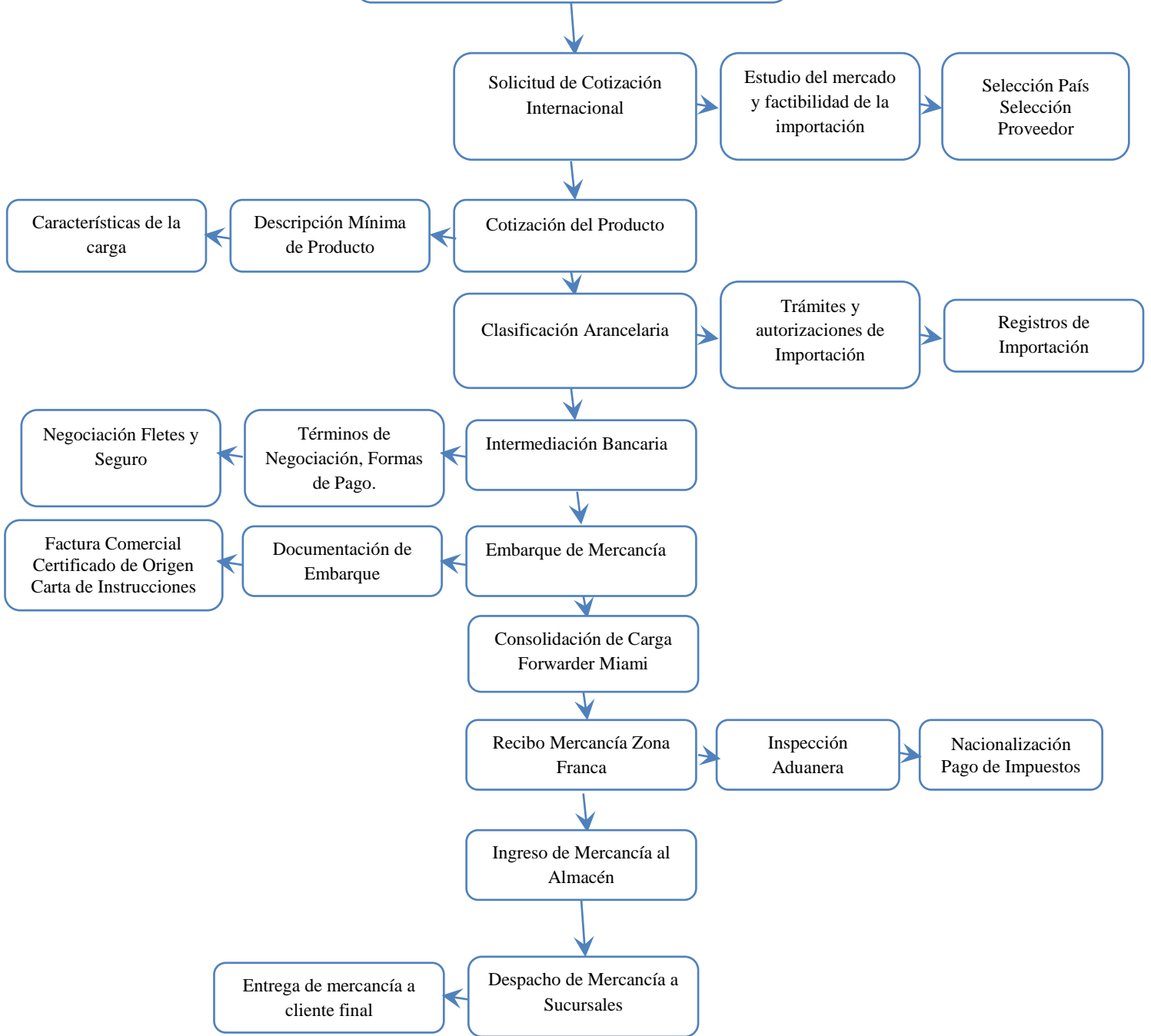
AJAR SECURITY SAS al ser una empresa comercializadora contará con insumos los cuales estarán representados en inventarios, este ítem hace referencia en la herramienta financiera al cálculo de las compras son relacionadas a continuación.

CALCULO COMPRAS	
Inventario	Vr Mes
Cámaras de seguridad	7,000,000
Molinetes / Torniquetes	7,000,000
Alarmas contra incendio	4,000,000
Alarmas de intrusión	3,000,000
Total Egreso Inventario	21,000,000

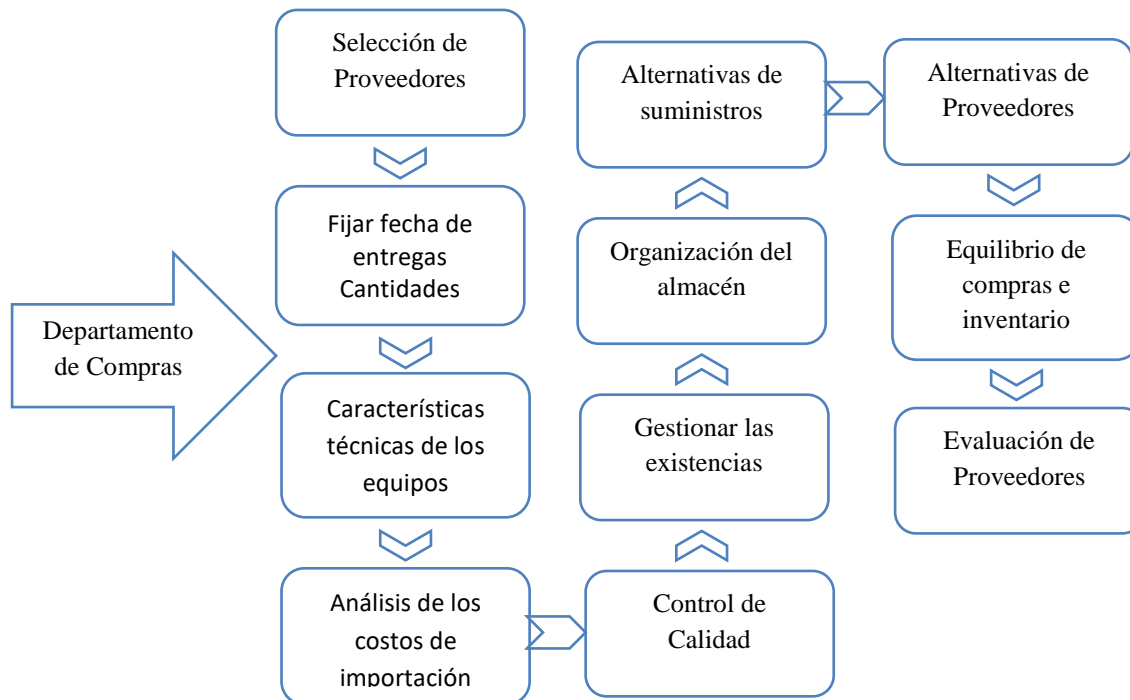
4.12 Plan de Producción

No somos una empresa productora de ninguna índole, sin embargo presentamos el proceso de importación, comercialización y distribución de los equipos.

IMPORTACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE EQUIPOS DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA.



4.13 Plan de Compras



4.14 Costos de Producción

En nuestro proyecto de grado no generamos costos de producción, sin embargo si tenemos unos costos de importación que a continuación se relacionan que aplican para la importación de nuestros equipos:

✓ **Comisión mínima de comisión aduanera**

0,35% del valor CIF más IVA 19% o mínima \$290.000

✓ **Comisión aduanera mínima de puertos CTG/BUN de importación**

0,35% del valor CIF más IVA 19% o mínima \$330.000

✓ **Elaboración de la declaración de importación**

COP 8.000 c/u

✓ **Formulario de declaración de valor**

COP 10.000 c/u

✓ **Gastos operativos**

COP 180.000

✓ **Gastos de pre inspección CTG/BUN**

Según tarifas del operador portuario

✓ **Recargo por descargue directo adicional**

COP 95.000 tarifa única

✓ **Elaboración de registro de importación**

COP 70.000 por cada hoja

✓ **Certificación de Seguro**

COP 50.000

✓ **Bodegajes o Depósitos Aduaneros**

COP 50.000

4.15 Costos Fijos

Los costos fijos de AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, se basan en la información consignada en la herramienta financiera y en síntesis son relacionados a continuación:

Costos Fijos	
Detalle (Valores anuales)	Valor
Gastos de Personal	\$ 52.519.454
Renovación de la cámara de comercio	\$ 335.000
Arrendamientos	\$ 18.000.000
Servicios Públicos	\$ 3.000.000
Honorarios del contador	\$ 8.852.604
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 82.707.058

4.17 Costos Unitarios

A continuación se encuentra una relación de los equipos comercializados por la compañía, estos precios están dado en valor bruto.

4.18 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio de AJAR SECURITY DE COLOMBIA SAS, durante el primer año es de \$280.272.966 con respecto a unas ventas de \$378.000.000 para el mismo periodo, para el segundo año de \$260.475.975 con respecto a unas ventas de \$389.340.00, para el tercer año \$276.620.937 con respecto a unas ventas de \$401.020.200, para el cuarto año un punto de equilibrio de \$293.343.619 con respecto a unas ventas de \$413.050.806 para el quinto año un punto de equilibrio de \$310.671.209 con respecto a unas ventas de \$425.442.330. (ver herramienta financiera)

Las ventas de AJAR SECURITY DE COLOMBIA están por encima del punto de equilibrio desde el primer año ya que cuenta con un alto crecimiento en ventas estimado en el

|

57%, este alto crecimiento en las ventas se ha determinado por la demanda del mercado, el plan de marketing a implementar y el aprovechamiento de la oportunidad actual con respecto a la necesidad de incrementar los sistemas de seguridad.

CAPITULO V

5. ESTUDIO LEGAL

En todo proyecto es fundamental conocer la normatividad que rige la actividad económica que se planea desarrollar, en nuestro caso, la distribución y comercialización de equipos de sistemas de seguridad electrónica.

5.1 Objetivos del Estudio Legal

Determinar y conocer los alcances y limitaciones de la viabilidad del nuestro proyecto para constituir y formalizar la empresa de acuerdo a la legislación Colombiana.

5.2 Marco Legal

Para la constitución de una empresa de seguridad en Colombia se requiere tener en cuenta varios aspectos, que se encuentran establecidos y reglamentados en el Decreto 356 del 11 de febrero de 1994, por el cual se crea el Estatuto de Vigilancia y Seguridad Privada, el cual fue modificado parcialmente por el Decreto 2885 de 2009.

5.3 Concepto de empresa

Es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado.

Thompson, I. (2006). Definición de empresa. *Promonegocios. Net*. Recuperado de la página: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicionconcepto.html> [Acceso 28 de

junio de 2012].

5.4 Clasificación de las MyPymes

Las Mipymes se encuentran principalmente el número de trabajadores, el volumen de ventas y el monto de activos de la empresa.

Nieto, V., Timoté, J., Sanchez, A., & Villareal, S. (2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. Bogotá: Departamento de Estudios Económicos.

El gobierno colombiano ha buscado crear condiciones adecuadas para promover el desarrollo sostenible de las MiPyMEs; para ello creó la ley 590 de 2000, que posteriormente fue modificada en algunas disposiciones por la ley 905 de 2004; esta ley contiene todo el marco regulatorio e institucional referente a la MiPyME en Colombia; comprende la definición de la MiPyME, los objetivos respecto a su desarrollo y expone un marco institucional donde se sustenta la existencia de varias entidades que deben velar por su promoción. Según la ley 905 de 2004, “se entiende por micro, incluidas las Famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana...”. La MiPyMEs puede definirse por número de empleados o por el valor de sus activos:

Clasificación de la MiPyME

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Rango de Activos	Menos de 500 SMLV	Entre 5001 y 5000 SMLV	Entre 5001 y 30000 SMLV
Número de Empleados	Menos de 10	Entre 11 y 50	Entre 51 y 200

|

Cardona, M., Vásquez, J. J., Montes, I. C., & Monsalve, E. P. (2007). La micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME) exportadora del sector textil confección en el Valle de Aburrá: hallazgos a partir de análisis de casos. *Ecos de Economía*, 11(25).

5.5 Calcificación internacional de actividades económicas (ciiu)

4652 Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.

Tomado de: Cámara de Comercio de Bogotá <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

5.6 Clasificación de las sociedades

Los socios de AJAR SECURITY DE COLOMBIA han tomado la decisión de constituir la sociedad por la clasificación de SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS) dadas las características especiales que tiene este tipo de sociedad con respecto a la facilidad para realizar trámites.

La SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA SAS tiene una estructura societaria de capital, por acciones, con autonomía y tipicidad definida, contiene normas de carácter dispositivo que permiten no sólo una amplia autonomía contractual en la redacción del contrato social, sino además la posibilidad de que los asociados definan las pautas bajo las cuales han de gobernarse sus relaciones jurídicas.

5.7 Constitución legal

ESTATUTOS DE CONSTITUCIÓN

En la ciudad de Bogotá a los 02 de noviembre de 2017.

Por medio del presente documento privado, nosotros constituimos la sociedad por acciones simplificada (S.A.S), AJAR SECURITY COLOMBIA SAS.

NOMBRE	IDENTIFICACIÓN			DOMICILIO
	Tipo de Identificación	Número	Lugar de Expedición	
ARNOLD AFREN HUMO TUMAY	CC.	74.866.391	TRINIDAD	CR 14 # 4-70
KAROL XIMENA RIVERA DIAZ	CC.	1.130.604.675	CALI	CRA 58 # 97ª - 42
ALEX JAVIER RINCÓN PACHECO	CC.	80.863.948	BOGOTÁ	CRA 123 # 14 B -70

Manifestamos con la firma de este documento nuestra voluntad de constituir una sociedad comercial del tipo: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), la cual se registrará por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina AJAR SECURITY COLOMBIA SAS. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es la ciudad de Bogotá. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 2. OBJETO:

La sociedad puede realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad lícita,

comercial o civil, la distribución y comercialización de equipos de sistemas de seguridad electrónica.

ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

CAPÍTULO II

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES	\$ 15.000
CLASE DE ACCIONES	Ordinarias

CAPITAL SUSCRITO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
3.000	45'000.000

CAPITAL PAGADO	
No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
3.000	45'000.000

ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de

deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea ejerce las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio. La asamblea será convocada

por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de un número singular o plural de accionistas que represente al menos la mitad más una de las acciones presentes. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza de ARNOLD EFREN HUMO TUMAY, quien tendrá un primer suplente ALEX JAVIER RIMCON PACHECO y segundo suplente KAROL XIMENA RIVERA DIAZ, quienes podrán reemplazarlo en sus faltas absolutas, temporales o accidentales

La representación legal puede ser ejercida por personas naturales o jurídicas, la Asamblea General de Accionistas, designará a los representantes legales por el período que libremente determine o en forma indefinida, si así lo dispone, y sin perjuicio de que los nombramientos sean revocados libremente en cualquier tiempo.

ARTÍCULO 9. FACULTADES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES

Los representantes legales pueden celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la sociedad.

ARTÍCULO 10. REVISORÍA FISCAL.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPÍTULO IV

ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

ARTÍCULO 11. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 12. RESERVA LEGAL:

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el

cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 13. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

CAPÍTULO V

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista

único.

6. Por orden de autoridad competente.

7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

ARTÍCULO 17. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES.

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus

administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por un tribunal arbitral compuesto por 3 árbitros que decidirán en equidad, designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá. El tribunal sesionará en el Centro antes mencionado y se sujetará a las tarifas y reglas de procedimiento vigentes en él para el momento en que la solicitud de arbitraje sea presentada.

CAPÍTULO VII

REMISIÓN

ARTÍCULO 19. REMISIÓN NORMATIVA.

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se regirá por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

CAPÍTULO VIII

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

Representante Legal Principal
Se designa en este cargo a: ARNOLD EFREN HUMO TUMAY , identificado con la Cédula de Ciudadanía No. 74'866.391 de Trinidad , Casanare.
ALEX JAVIER RINCON PACHECO , designado como Representante Legal Primer Suplente Estando presente acepta el cargo
KAROL XIMENA RIVERA DIAZ , designado como Representante Legal Segundo Suplente Estando presente acepta el cargo

Firmas:

Representante Legal Suplente 1

Representante Legal Suplente 1

Representante Legal Principal

<http://www.ccb.org.co/>

5.8 Registro Único Tributario (RUT)

Para dar cumplimiento al marco jurídico de Colombia, AJAR SECURITY DE COLOMBIA S.A.S. realizará la inscripción ante la DIAN del RUT el cual es el mecanismo para identificar, clasificar y ubicar a las empresas en calidad de contribuyentes y declarantes, de

acuerdo con la naturaleza jurídica de la sociedad, a continuación se relaciona el proceso que se debe llevar a cabo de acuerdo con el procedimiento establecido de la compañía.

El código CIU de AJAR SECURITY SAS es:

CIU: 4652

DESCRIPCION: Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.

- ✓ Ingresar a www.dian.gov.co
- ✓ Enlace, Inscripción RUT
- ✓ Elegir el tipo de contribuyente
- ✓ Se desplegará el formulario y se debe empezar a completar a partir de la casilla #35

Ver Anexo 1

<http://www.dian.gov.co/>

5.9 Requisitos del registro mercantil

A continuación relacionamos los documentos necesarios para realizar el registro mercantil:

- ✓ Documentos originales de los socios
- ✓ Formulario de registro único tributario RUT
- ✓ Diligenciar el formulario Único Empresarial y Social RUES (disponible en la CCB)
- ✓ Diligenciar el formulario adicional de registro con otras entidades
- ✓ El tipo de sociedad a crear será SAS
- ✓ De acuerdo con los aportes de los socios el cual corresponde a COP 45.000.000 la constitución del registro mercantil corresponderá a COP \$335.000

|
<http://www.ccb.org.co/>

Ver Anexo 2

5.10 Resolución de facturación DIAN

A continuación se relacionan los pasos que la empresa deberá seguir para solicitar ante la DIAN la autorización de facturación:

1. Ingresar a www.dian.gov.co
2. Ingresar a servicios en línea, para ello es necesario verificar el sistema dando clic en la opción “verificar su sistema para firma”
3. Se debe autenticar ingresando la cuenta de usuario registrada, el proceso de autenticación implica que la DIAN tiene conocimiento previo sobre la persona que ingresa al portal y del tipo de servicios disponibles para ella. Para ingresar a los servicios se debe tener una cuenta de usuario creada y habilitada. Para consultar la información relacionada con la creación y habilitación de la cuenta de usuario, examinar la cartilla de “Habilitación de cuenta para acceso a los Servicios en línea de la DIAN”

http://www.dian.gov.co/descargas/cartillas/2013/Cartilla_habilitacion_de_cuenta_2_013.pdf

4. Dé clic en USUARIOS REGISTRADOS, ingrese los datos de su cuenta de usuario registrado en los servicios en línea de la entidad, seleccione a nombre propio si es persona natural o NIT si es persona jurídica, según el caso
5. Una vez registrada su información, se visualiza la pantalla del menú inicial, seleccione la opción Numeración de facturación
6. Dé clic en la opción de Numeración de facturación
7. Dé clic en la opción numeración de facturación y despliegue el menú seleccione Solicitar

- numeración de facturación
8. El sistema generará un aviso, información del contribuyente y recordatorio de vencimiento, siga las instrucciones (ver recuadros)
 9. Seleccione la solicitud de numeración de facturación. Autorizar Rangos.
 10. Para realizar el trámite de autorización, el sistema le avisa que debe registrar los datos de una cuenta bancaria del obligado a facturar para continuar con la solicitud.
 11. Digite la entidad financiera, de clic en consultar, elija el Tipo de Cuenta (AHORROS O CORRIENTE) y registre el número de cuenta. Para finalizar exitosamente, dé clic en Autorizar Cuenta.
 12. AUTORIZAR, es la solicitud de un nuevo rango o ampliación de un rango consecutivo existente de numeración de facturación.
 13. AJAR SECURITY COLOMBIA SAS solicitará la autorización de FACTURA POR COMPUTADOR: Emitida por medio de un software, donde interactúa la programación, el control y la ejecución de las funciones inherentes a la venta o servicio, entre otras la emisión de facturas, comprobantes, notas crédito, etc. (Art. 13 del Decreto 1165/96.)
 14. Una vez registrada la información de Prefijo, Rango Desde, Rango Hasta, Tipo de Facturación y Establecimiento (s), se surtirán 3 opciones (Ver recuadro).
 15. Finalmente se deben comprobar toda la información ingresada y el sistema generará el formato relacionado a continuación.

Ver Anexo 3

5.11 Obligaciones de registro

Una de las obligaciones es inscribir en el registro mercantil los libros, actas y documentos

que la ley exija.

Actas: documentos en los que constan las decisiones, como son las juntas de socios, asambleas de accionistas y juntas directivas.

Libros: conjunto de hojas destinadas por las personas jurídicas y naturales para almacenar la información relacionada con los negocios, la operación, la administración, o el desarrollo de las actividades que se realizan en la empresa o en la entidad.

Documentos: escritos donde constan las decisiones tomadas por una o más personas, donde se disponen derechos o se toman a nombre propio, o en virtud de los cargos, decisiones que afectan a una sociedad o a una entidad sin ánimo de lucro.

5.12 Revisión técnica de seguridad (bomberos)

El Concepto Técnico de Bomberos es la apreciación técnica emitida por el Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá D.C., a través de la cual se revisan las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en las edificaciones o establecimientos del distrito.

El procedimiento para solicitar el concepto técnico de bomberos es:

Acercarse a un SuperCADE donde se realizará una liquidación para su respectivo pago.

Dado que es una sociedad nueva, deberá contar con: Original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la de Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año.

|

El valor a pagar corresponde a dos salarios mínimos diarios.

El recibo de consignación se debe llevar a un punto de atención donde se programará la revisión o inspección.

De acuerdo con el riesgo de la empresa El Cuerpo de Bomberos de Bogotá podrá programar capacitaciones y posterior el sello respectivo.

<http://www.bomberosbogota.gov.co/>

5.13 Contratación personal

Generar contrataciones mediante contratos a término indefinido según (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo) para personal directivo, contratos a términos fijos según lo establecido en el (Art. 46 del Código Sustantivo de Trabajo y Art. 28 de la Ley 789 de 2002), lo manejaremos para personal administrativo y contratos de aprendizaje según (Art. 30 de la Ley 789 de 2002).

5.14 Contratación de clientes y proveedores

Nuestro modelo de contratación con clientes y proveedores por cada una de las negociaciones inicialmente generaremos o solicitaremos una cotización, si las características y condiciones de compra se ajustan a nuestra necesidad o a la necesidad del cliente se solicita o genera una orden de compra como autorización y aceptación de la misma, para posteriormente generar facturación de acuerdo a lo cotizado utilizando los formatos estandarizados por la empresa y políticas establecida.

|

Ver anexo 4

<http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14074/Herramienta.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este capítulo AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, se tomará el tiempo de analizar la viabilidad de cada uno de los factores frente a la administración, organización, y procesos administrativos el cual se van a tener herramientas claves para el desarrollo del presente proyecto.

6.1 Objetivo del estudio administrativo

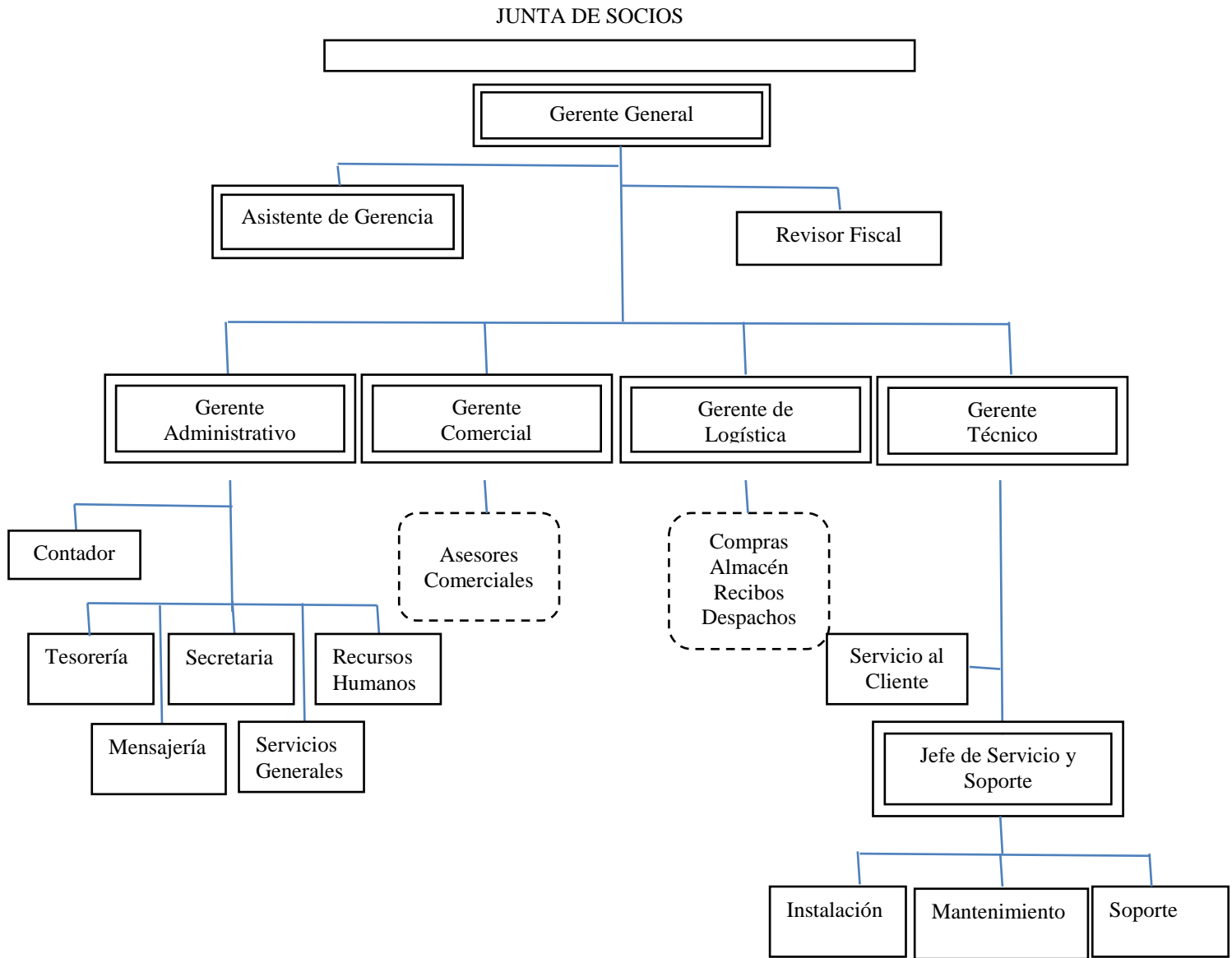
Conocer la importancia de la estructura administrativa frente a los diferentes recursos disponibles de organización para su óptimo funcionamiento y así poder alcanzar los objetivos fijados.

6.2 Definición de la estructura organizacional

La estructura organizacional de la empresa se puede definir como: como un sistema interrelacionado de roles oficialmente sancionados que forman parte del organigrama, y de la definición de funciones y responsabilidades de cada uno de los miembros de la compañía.

Schlemenson, A. (1988). Análisis organizacional y empresa unipersonal. Paidós.

6.3 Organigrama



6.4 Tamaño de la empresa

Empezaremos con una microempresa con 3 empleados que lo desempeñamos los socios pero para dar cumplimiento con los tiempos de entrega de los proyectos haremos uso de contratistas, claro está que con la supervisión del personal de planta de la empresa.

- ❖ Empresa privada e independiente.
- ❖ 3 empleados inicialmente
- ❖ Empresa que se encuentra en proceso de crecimiento.
- ❖ Unión de recursos y de capital de familiares y/o amigos

6.5 Modelo contratación

El modelo de contratación que va a utilizar la compañía es hacer una selección de los perfiles que cumplan con los requisitos mínimos exigidos por la empresa para desempeñar las funciones establecidas, para cumplir con el proceso de vinculación mediante modalidad de los contratos a término fijo e indefinido.

- Selección perfil
- Entrevista
- Pruebas psicotécnicas (Profesionales en el psicología)
- Recolección de documentación para contratación
- Exámenes médicos
- Firma de contrato
- Afiliación a los sistemas de seguridad social

- Inducción de personal

6.6 Recurso humano /Manual de funciones

NOMBRE	CARGO	FIRMA
Arnold Efren Humo Tumay	Gerente General	
Karol Ximena Rivera Diaz	Gerente Administrativa y Financiera	
Alex Javier Rincón Pacheco	Gerente Comercial	

6.6.1 Funciones gerente general

- ✓ Liderar la formulación y aplicación de los planes de negocio
- ✓ Definir políticas generales de administración de la empresa
- ✓ Representar judicial y legalmente a la Empresa ejerciendo las facultades generales y específicas establecidas por los socios.
- ✓ Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa.
- ✓ Aprobar el reglamento interno de trabajo y las políticas establecidas por la empresa y por los gerentes de cada área.
- ✓ Aprobar y difundir los documentos normativos de la empresa
- ✓ Girar aceptar y endosar cheques, abrir cuentas corrientes, firmar pagarés, retirar depósitos, contratar sobregiros y avances en cuenta corriente y firmar contratos en representación de AJAR SECURITY COLOMBIA SAS.

6.6.2 Funciones gerente administrativa y financier

- ✓ Definir y coordinar las tareas y política que deben seguir los Departamentos de Recursos Humanos, departamento Financiero y el departamento contable.
- ✓ Hacer seguimiento y tomar las medidas necesarias para conservar los bienes de la Empresa.
- ✓ Responder ante la Gerencia por la eficaz y eficiente administración de los recursos financieros y físicos de la empresa.
- ✓ Responder por la elaboración y presentación oportuna ante la Gerencia de los estados financieros.
- ✓ Coordinar la ejecución de las actividades administrativas delegadas a las dependencias bajo su cargo, para garantizar el adecuado desarrollo de los procedimientos administrativos del área.
- ✓ Controlar y autorizar la adquisición de bienes y servicios, controlar su suministro, almacenamiento, distribución y uso.
- ✓ Coordinar el manejo y actualización del inventario de los materiales, suministros y bienes utilizados por la empresa.
- ✓ Elaborar informes de gestión para ser presentado a la gerencia, así como los demás informes sobre el desarrollo de sus funciones que se le sean solicitados.

6.6.3 Funciones gerente comercial

- ✓ Velar por el cumplimiento de las metas de su equipo de trabajo, haciendo seguimiento constante y apoyando la gestión.

- ✓ Diseñar las estrategias comerciales, teniendo en cuenta las particularidades de los diferentes sectores del mercado.
- ✓ Organizar, supervisar y medir el desarrollo de políticas, procedimientos y objetivos de promoción y venta de los productos que ofrece la empresa para conseguir nuevos clientes y mantener los existentes.
- ✓ Ejecutar las políticas de comercialización orientadas al logro para obtener una mejor posición del mercado.
- ✓ Buscar nuevas oportunidades de negocio
- ✓ Desarrollar actividades de marketing, promoción y las condiciones de venta de los productos, encaminado al cumplimiento de las metas establecidas por la planeación estratégica.

6.7 Costos Administrativos

Detalle	Valor (anual)
Honorarios Contador	8,852,604
Servicios Publicos	3,000,000
Gastos papeleria y otros	1,200,000
Publicidad	2,400,000
Arriendo Oficina	18,000,000
Diversos	0
Depreciaciones Administrativas	1,830,000
Total Gastos Admon	35,282,604

A continuación se relacionan los gastos de personal, esta información está consignada en la herramienta financiera y corresponde tanto a salarios como gastos de seguridad social y parafiscal durante el primer año:

6.8 Gastos de personal

A continuación se relacionan los gastos de personal, esta información está consignada en la herramienta financiera y corresponde tanto a salarios como gastos de seguridad social y parafiscal durante el primer año:

Detalle	AÑO 1
Sueldos Basicos	
Arnold Humo	12,000,000
Alexander Rincón	12,000,000
Karol Ximena Rivera	12,000,000
	0
	0
Total Sueldos	36,000,000
Prestaciones	
Cesantía (mes)	2,999,988
Intereses de Cesantía (mes)	30,000
Vacaciones (mes)	1,501,200
Prima de Servicios (mes)	2,999,988
Total Prestaciones Sociales mes	7,531,176
Parafiscales y seguridad social	
Aporte en Salud Eps (mes)	3,060,000
Aporte en Pensión (mes)	4,320,000
Arp (mes)	288,000
Caja Compensación Familiar	1,320,278
I.C.B.F.	0
SENA	0
Total aportes Patronales	8,988,278
Auxilio de transporte	
Auxilio de transporte	2,993,040
TOTAL ADMINISTRACION	52,519,454

6.9 Gastos de puesta en Marcha

Los gastos de puesta en marcha están representados en la inversión diferida y los gastos administrativos y de ventas, esta información está consignada en la herramienta financiera como parte del estudio de costos y gastos:

|

GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	
Trámites Legales (valor anual)	\$ 335,000
Servicios públicos (valor anual)	\$ 3,000,000
Arriendo Oficina (valor anual)	\$ 18,000,000
Total	\$ 21,335,000

CAPITULO VII

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 Herramienta Financiera

ANÁLISIS DE PROYECCIÓN

AJAR SECURITY SAS						
COMPORTAMIENTO DE CARTERA						
DESCRIPCIÓN	HORIZONTE DEL PROYECTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ventas	378.000.000	389.340.000	401.020.200	413.050.806	425.442.330	2.006.853.336
Menos: Saldo Final (*)	0	0	0	0	0	0
Ingreso por ventas	378.000.000	389.340.000	401.020.200	413.050.806	425.442.330	2.006.853.336

AJAR SECURITY SAS						
FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE EFECTIVO						
Ingreso por ventas		215.460.000	221.923.800	228.581.514	235.438.959	242.502.128
EGRESOS DE EFECTIVO						
Compras Mp / Inventarios		105.840.000	109.544.400	113.378.454	117.346.700	121.453.834
Nómina Operativa		0	0	0	0	0
Costos Indirectos de Fabricación		3.000.000	3.105.000	3.213.675	3.326.154	3.442.569
Gastos Admon y Ventas		87.802.058	90.640.333	93.571.074	96.598.530	99.725.891
Pago de Impuesto de Renta		0	0	7.549.938	13.846.109	18.833.305
Pago de Dividendos			4.462.188	6.527.533	4.529.963	2.769.222

|

Pago de deuda		0	0	0	0	0
Total egresos de Efectivo		196.642.058	207.751.922	224.240.674	235.647.455	246.224.822
Flujo Neto de efectivo Operativo		18.817.942	14.171.878	4.340.840	-208.496	-3.722.694
Inversiones	-24.185.000					
Flujo Neto Total	-24.185.000	18.817.942	14.171.878	4.340.840	-208.496	-3.722.694
Mas: Saldo Inicial de Caja			18.817.942	32.989.820	37.330.660	37.122.164
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		18.817.942	32.989.820	37.330.660	37.122.164	33.399.470

Flujo neto Acumulado	-24.185.000	-5.367.058	8.804.820	13.145.660	12.937.164	9.214.470
-----------------------------	-------------	------------	-----------	------------	------------	-----------

Tiempo en que se recupera la inversión		1,4	Años
--	--	-----	------

TIO (Tasa Interna de oportunidad)	25%		1	2	3
Tasa Interna de Retorno (TIR)	28%	-1.000	600	300	200
Valor Presente Neto (VPN)	856.613	-1.000	-400	-100	100
Valor Presente Neto (Ingresos)	759.164.828				
Valor Presente Neto (Egresos)	727.862.811	2	0,5		
Relacion Beneficio Costo	1,04				

Análisis de sensibilidad
AJAR SECURITY SAS
ANÁLISIS PROBABLE

Análisis Actual	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		215.460.000	221.923.800	228.581.514	235.438.959	242.502.128
Egresos de Efectivo		196.642.058	207.751.922	224.240.674	235.647.455	246.224.822
Flujo Neto de efectivo operativo		18.817.942	14.171.878	4.340.840	-208.496	-3.722.694
Inversiones	-24.185.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-24.185.000	18.817.942	14.171.878	4.340.840	-208.496	-3.722.694

AJAR SECURITY SAS						
ANÁLISIS PESIMISTA						
95%	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		204.687.000	210.827.610	217.152.438	223.667.011	230.377.022
Egresos de Efectivo		196.642.058	207.751.922	224.240.674	235.647.455	246.224.822
Flujo Neto de efectivo operativo		8.044.942	3.075.688	-7.088.236	-11.980.444	-15.847.800
Inversiones	-24.185.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-24.185.000	8.044.942	3.075.688	-7.088.236	-11.980.444	-15.847.800

AJAR SECURITY SAS						
ANÁLISIS OPTIMISTA						
105%	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		226.233.000	233.019.990	240.010.590	247.210.907	254.627.235
Egresos de Efectivo		196.642.058	207.751.922	224.240.674	235.647.455	246.224.822
Flujo Neto de efectivo operativo		29.590.942	25.268.068	15.769.915	11.563.452	8.402.413
Inversiones	-24.185.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-24.185.000	29.590.942	25.268.068	15.769.915	11.563.452	8.402.413
	Actual		Pesimista		Optimista	
Tasa Interna de retorno (TIR)	28%		#NUM!		99%	

|

Valor Presente Neto (VPN)	856.613	-29.509.980	31.223.206
Valor Presente Neto (Ingresos)	607.331.862	576.965.269	637.698.455
Valor Presente neto (Egresos)	582.290.249	582.290.249	582.290.249
Relación Beneficio - Costo	1,0	1,0	1,1

PROYECCIÓN

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						
De Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Total Depreciación Operación	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
De Administración						
Equipos Computo y comunic	1.550.000	1.550.000	1.550.000	1.550.000	1.550.000	7.750.000
Muebles y Enseres	280.000	280.000	280.000	280.000	280.000	1.400.000
Total Depreciación Admin	1.830.000	1.830.000	1.830.000	1.830.000	1.830.000	9.150.000
Total Gastos Depreciación	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000	9.750.000

AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Licencias, trámites legales	67.000	67.000	67.000	67.000	67.000	335.000
Otro	0	0	0	0	0	0
Seguros	1.200.000	0				1.200.000
Total Amortización diferidos	1.267.000	67.000	67.000	67.000	67.000	1.535.000
INVERSIÓN CIRCULANTE						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Capital de trabajo	11.500.000	0				11.500.000

|

TOTAL DIFERIDOS	12.767.000	67.000	67.000	67.000	67.000	13.035.000
------------------------	-------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	-------------------

TOTAL INVERSIONES	14.717.000	2.017.000	2.017.000	2.017.000	2.017.000	22.785.000
--------------------------	-------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

COMPRA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS						
Por Compras	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Camaras de seguridad	84.000.000	86.940.000	89.982.900	93.132.302	96.391.932	450.447.134
Molinetes / Torniquetes	84.000.000	86.940.000	89.982.900	93.132.302	96.391.932	450.447.134
Alarmas contra incendio	48.000.000	49.680.000	51.418.800	53.218.458	55.081.104	257.398.362
Alarmas de intrusión	36.000.000	37.260.000	38.564.100	39.913.844	41.310.828	193.048.772
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
Total Egreso Inventario	252.000.000	260.820.000	269.948.700	279.396.905	289.175.796	1.351.341.401

PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	0	0	0	0	0	0
Otros gastos de personal	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento Equipos	1.200.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	6.434.959
Mantenimiento Instalaciones	1.800.000	1.863.000	1.928.205	1.995.692	2.065.541	9.652.439
Servicios Públicos	0	0	0	0	0	0
Arriendos	0	0	0	0	0	0
Dotación	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0

|

0	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
Total Costos	3.120.000	3.225.000	3.333.675	3.446.154	3.562.569	16.687.398

PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN						
NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Arnold Humo	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Alexander Rincón	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Karol Ximena Rivera	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
00/01/1900	0	0	0	0	0	0
00/01/1900	0	0	0	0	0	0
Total Sueldos	36.000.000	37.188.000	38.415.204	39.682.906	40.992.442	192.278.551
Prestaciones						
Cesantía (mes)	2.999.988	3.098.988	3.201.254	3.306.896	3.416.023	16.023.149
Intereses de Cesantía (mes)	30.000	30.990	32.013	33.069	34.160	160.231
Vacaciones (mes)	1.501.200	1.550.740	1.601.914	1.654.777	1.709.385	8.018.016
Prima de Servicios (mes)	2.999.988	3.098.988	3.201.254	3.306.896	3.416.023	16.023.149
Total Prestaciones Sociales mes	7.531.176	7.779.705	8.036.435	8.301.637	8.575.591	40.224.544
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	3.060.000	3.160.980	3.265.292	3.373.047	3.484.358	16.343.677
Aporte en Pensión (mes)	4.320.000	4.462.560	4.609.824	4.761.949	4.919.093	23.073.426
Arp (mes)	288.000	297.504	307.322	317.463	327.940	1.538.228
Caja Compensación Familiar	1.320.278	1.365.045	1.410.091	1.456.624	1.504.693	7.056.732
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0

|

Total aportes Patronales	8.988.278	9.286.089	9.592.530	9.909.083	10.236.083	48.012.063
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	2.993.040	\$ 3.061.880	\$ 3.162.922	\$ 3.267.298	\$ 3.375.119	15.860.259
TOTAL ADMINISTRACION	52.519.454	54.253.793	56.044.169	57.893.626	59.804.116	280.515.159

PROYECCIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	52.519.454	54.253.793	56.044.169	57.893.626	59.804.116	280.515.159
Otros gastos de personal (externos)	0	0	0	0	0	0
Honorarios Contador	8.852.604	9.144.740	9.446.516	9.758.251	10.080.274	47.282.385
Servicios Publicos	3.000.000	3.099.000	3.201.267	3.306.909	3.416.037	16.023.213
Gastos papeleria y otros	1.200.000	1.239.600	1.280.507	1.322.764	1.366.415	6.409.285
Publicidad	2.400.000	2.479.200	2.561.014	2.645.527	2.732.829	12.818.570
Arriendo Oficina	18.000.000	18.594.000	19.207.602	19.841.453	20.496.221	96.139.276
Diversos	0	0	0	0	0	0
Depreciaciones Administrativas	1.830.000	1.830.000	1.830.000	1.830.000	1.830.000	9.150.000
Total Gastos Admon	87.802.058	90.640.333	93.571.074	96.598.530	99.725.891	468.337.887

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Por Ventas						
Camaras de seguridad	120.000.000	123.600.000	127.308.000	131.127.240	135.061.057	637.096.297
Molinetes / Torniquetes	120.000.000	123.600.000	127.308.000	131.127.240	135.061.057	637.096.297
Alarmas contra incendio	78.000.000	80.340.000	82.750.200	85.232.706	87.789.687	414.112.593
Alarmas de intrusión	60.000.000	61.800.000	63.654.000	65.563.620	67.530.529	318.548.149
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos de operación	\$ 378.000.000	\$ 389.340.000	\$ 401.020.200	\$ 413.050.806	\$ 425.442.330	\$ 2.006.853.336

Informativo

CRÉDITO BANCARIO						
DESCRIPCIÓN	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Valor del crédito	0					
Tasa de Interés	0,0%					
Saldo de Capital	0	0	0	0	0	0
Cuota Fija	0	0	0	0	0	0
Pago Intereses		0	0	0	0	0
Abono a Capital		0	0	0	0	0

INSERCIÓN DE DATOS

APORTES SOCIOS	
Nombres	Aportes
Arnold Efren Humo	15.000.000
Alex Javier Rincón	15.000.000
Karol Rivera Diaz	15.000.000
Total Aportes	45.000.000
INVERSIÓN FIJA	
Terrenos	0
Edificios	0
Maquinaria y Equipos	600.000
Equipos Computo y comunic	7.750.000
Muebles y Enseres	2.800.000
Vehículos	0
Total	11.150.000
INVERSIÓN DIFERIDA	

|

Licencias, trámites legales	335.000
Otro	
Seguros	1.200.000
Total	1.535.000
INVERSIÓN CIRCULANTE	
Inversion Circulante	11.500.000
TOTAL INVERSIONES	24.185.000
CALCULO COMPRAS	
Inventario	Vr Mes
Camaras de seguridad	7.000.000
Molinetes / Torniquetes	7.000.000
Alarmas contra incendio	4.000.000
Alarmas de intrusión	3.000.000
Total Egreso Inventario	21.000.000
CALCULO COSTOS DE OPERACIÓN	
Concepto	Vr mes
Gastos de personal	
Otros gastos de personal	
Mantenimiento Equipos	100.000
Mantenimiento Instalaciones	150.000
Servicios Públicos	0
Arriendos	0
Dotación	0
Depreciación Operativa	0
Total	250.000

SUELDOS PERSONAL INICIAL SEGÚN ESTUDIO TÉCNICO

DE ADMINISTRACIÓN		
Empleado	Sueldo	Aux Trans
Arnold Humo	1.000.000	83.140
Alexander Rincón	1.000.000	83.140
Karol Ximena Rivera	1.000.000	83.140
TOTAL	3.000.000	249.420
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		
Concepto	Vr Mes	
Gastos de personal	0	
Otros Gastos de personal (externos)		
Honorarios Contador	737.717	
Servicios Publicos	250.000	
Gastos papelería y otros	100.000	
Publicidad	200.000	
Arriendo Oficina	1.500.000	
Diversos		
Depreciaciones Administrativas		
TOTAL	2.787.717	
PROYECCIÓN - PROMEDIO INGRESOS MENSUALES		
Promedio Ventas	Vr Mes	
Cámaras de seguridad	10.000.000	
Molinetes / Torniquetes	10.000.000	
Alarmas contra incendio	6.500.000	
Alarmas de intrusión	5.000.000	

|

TOTAL	31.500.000
ESTIMACIÓN DEL CRÉDITO	
Valor del crédito	0
Tasa de interés	

PARÁMETROS INICIALES		
<u>NOMBRE DEL PROYECTO</u>		
AJAR SECURITY SAS		
¿Se va a acoger a la ley 1429? Si/No		Si
<u>MESES RESTANTES DE OPERACIÓN</u>		
Año actual		12
<u>LABORALES</u>		
Salario Mínimo		737.717
Aux Transporte		83.140
Cesantías		0,083
Int / Casantía		0,01
Vacaciones		0,042
Prima		0,083
Salud		0,085
Pensión		0,12
Arl		0,008
Caja Compensación Familiar		4%
I.C.B.F.		3%
Sena		2%
<u>ECONÓMICOS</u>		
Incrementos en		

Ventas		3,0%
Costos de compras		3,5%
Costos de producción		3,5%
Gastos Nómina Admin		3,3%
Gastos Nómina Produc		3,3%
Gastos de Admon y Vtas		3,3%
Auxilio Transporte		2,3%
Pago de Dividendos		20%
Políticas de dividendos		20%
<u>DEPRECIACIONES</u>		Años
Edificios		10
Maquinaria y equipos		5
Equip de computo y com		5
Muebles y enseres		10
Vehículos		5
<u>AMORTIZACIONES</u>		
Inversión diferida		5
Capital circulante		3
<u>CRÉDITO BANCARIO</u>		
Número periodos (años)		5
Tasa de interés		7%
<u>RENTA</u>		
Tasa de Imp/renta		25%
Tasa imporrenta Cree		9%
<u>POLITICAS</u>		
En compra		42%

En venta		57%
FINANZAS		
Tasa Interna de oportunidad (TIO)		25%

ESTADOS FINANCIEROS						
BALANCE GENERAL PROYECTADO						
AJAR SECURITY SAS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
<u>Activos Corrientes</u>						
Efectivo	11.500.000	18.817.942	32.989.820	37.330.660	37.122.164	33.399.470
Cuentas Por Cobrar		18.900.000	19.467.000	20.051.010	20.652.540	21.272.117
Inventarios						
Total Activos Corrientes	11.500.000	37.717.942	52.456.820	57.381.670	57.774.704	54.671.587
<u>Activos No Corrientes</u>						
No Depreciables						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Equipos Computo y comunic	7.750.000	7.750.000	7.750.000	7.750.000	7.750.000	7.750.000
Muebles y Enseres	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000	2.800.000
Vehículos		0	0	0	0	0
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	11.150.000	11.150.000	11.150.000	11.150.000	11.150.000	11.150.000
(-) Depreciación Acumulada		1.950.000	3.900.000	5.850.000	7.800.000	9.750.000

Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	11.150.000	9.200.000	7.250.000	5.300.000	3.350.000	1.400.000
Activos Diferidos	335.000	268.000	201.000	134.000	67.000	0
TOTAL ACTIVOS	34.485.000	47.185.942	59.907.820	62.815.670	61.191.704	56.071.587
PASIVO Y PATRIMONIO						
<u>Pasivos Corrientes</u>						
Proveedores		146.160.000	151.275.600	156.570.246	162.050.205	167.721.962
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo plazo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	7.549.938	13.846.109	18.833.305
Total pasivos Corrientes	0	146.160.000	151.275.600	164.120.184	175.896.314	186.555.267
<u>Pasivos No Corrientes</u>						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		162.540.000	167.416.200	172.438.686	177.611.847	182.940.202
Total pasivos No Corrientes		162.540.000	167.416.200	172.438.686	177.611.847	182.940.202
TOTAL PASIVOS	0	308.700.000	318.691.800	336.558.870	353.508.160	369.495.469
PATRIMONIO						
Capital	34.485.000	34.485.000	34.485.000	34.485.000	34.485.000	34.485.000
Utilidades Retenidas		0	17.848.753	43.958.887	62.078.737	73.155.624
Utilidades del Ejercicio		22.310.942	32.637.667	22.649.813	13.846.109	6.277.768
TOTAL PATRIMONIO		-261.514.058	-258.783.980	-273.743.200	-292.316.456	-313.423.882
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		47.185.942	59.907.820	62.815.670	61.191.704	56.071.587

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

AJAR SECURITY SAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	378.000.000	389.340.000	401.020.200	413.050.806	425.442.330	2.006.853.336
Menos:						
Costo de Venta	255.120.000	264.045.000	273.282.375	282.843.058	292.738.365	1.368.028.798
Compras Mp / Inventarios	252.000.000	260.820.000	269.948.700	279.396.905	289.175.796	1.351.341.401
Nomina Operativa	0	0	0	0	0	0
Costos indirectos de fabricacion	3.000.000	3.105.000	3.213.675	3.326.154	3.442.569	16.087.398
Depreciación Operativa	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
Utilidad Bruta en Ventas	122.880.000	125.295.000	127.737.825	130.207.748	132.703.965	638.824.538
Menos:						
Gastos de Administración	87.802.058	92.590.333	97.471.074	102.448.530	107.525.891	478.087.887
Amortización de Diferidos	12.767.000	67.000	67.000	67.000	67.000	13.035.000
Utilidad Operacional	22.310.942	32.637.667	30.199.751	27.692.218	25.111.074	137.951.651
Menos: Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Util Antes de Impuestos	22.310.942	32.637.667	30.199.751	27.692.218	25.111.074	137.951.651
Menos Provisión de Impuestos	0	0	7.549.938	13.846.109	18.833.305	40.229.352
Utilidad Neta	22.310.942	32.637.667	22.649.813	13.846.109	6.277.768	97.722.299
Punto de Equilibrio	280.272.966	260.475.975	276.620.937	293.343.619	310.671.209	1.393.630.375
	309.367.709	287.922.153	306.211.086	325.204.321	344.937.473	1.542.851.826

ROE (Return of Equity)	65%	95%	66%	40%	18%
ROA (Return on Investments)	47%	54%	48%	45%	45%

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS								
ANÁLISIS VERTICAL - BALANCE GENERAL					VARIACIÓN ABSOLUTA - BALANCE GENERAL			
AJAR SECURITY SAS					AJAR SECURITY SAS			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
39,9%	55,1%	59,4%	60,7%	59,6%	14.171.878	4.340.840	-208.496	-3.722.694
40,1%	32,5%	31,9%	33,8%	37,9%	567.000	584.010	601.530	619.576
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
79,9%	87,6%	91,3%	94,4%	97,5%	14.738.878	4.924.850	393.035	-3.103.117
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
								0
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
1,3%	1,0%	1,0%	1,0%	1,1%	0	0	0	0
16,4%	12,9%	12,3%	12,7%	13,8%	0	0	0	0
5,9%	4,7%	4,5%	4,6%	5,0%	0	0	0	0
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
23,6%	18,6%	17,8%	18,2%	19,9%	0	0	0	0
4,1%	6,5%	9,3%	12,7%	17,4%	1.950.000	1.950.000	1.950.000	1.950.000
19,5%	12,1%	8,4%	5,5%	2,5%	-1.950.000	-1.950.000	-1.950.000	-1.950.000
0,6%	0,3%	0,2%	0,1%	0,0%	-67.000	-67.000	-67.000	-67.000
100%	100%	100%	100%	100%	12.721.878	2.907.850	-1.623.965	-5.120.117
							0	0
							0	0
47,3%	47,5%	46,5%	45,8%	45,4%	5.115.600	5.294.646	5.479.959	5.671.757

					0	0	0	0
					0	0	0	0
					0	0	0	0
0,0%	0,0%	2,2%	3,9%	5,1%	0	7.549.938	6.296.171	4.987.196
47,3%	47,5%	48,8%	49,8%	50,5%	5.115.600	12.844.584	11.776.130	10.658.953
					0	0	0	0
					0	0	0	0
52,7%	52,5%	51,2%	50,2%	49,5%	4.876.200	5.022.486	5.173.161	5.328.355
52,7%	52,5%	51,2%	50,2%	49,5%	4.876.200	5.022.486	5.173.161	5.328.355
100%	100%	100%	100%	100%	9.991.800	17.867.070	16.949.291	15.987.309

ANÁLISIS VERTICAL - ESTADO DE RESULTADOS					VARIACIÓN ABSOLUTA - ESTADO DE RESULTADOS			
AJAR SECURITY SAS					AJAR SECURITY SAS			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
100%	100%	100%	100%	100%	11.340.000	11.680.200	12.030.606	12.391.524
					0	0	0	0
67,5%	67,8%	68,1%	68,5%	68,8%	8.925.000	9.237.375	9.560.683	9.895.307
66,7%	67,0%	67,3%	67,6%	68,0%	8.820.000	9.128.700	9.448.205	9.778.892
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	0,8%	105.000	108.675	112.479	116.415
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
32,5%	32,2%	31,9%	31,5%	31,2%	2.415.000	2.442.825	2.469.923	2.496.217
23,2%	23,8%	24,3%	24,8%	25,3%	4.788.275	4.880.741	4.977.455	5.077.361

3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-12.700.000	0	0	0
5,9%	8,4%	7,5%	6,7%	5,9%	10.326.725	-2.437.916	-2.507.533	-2.581.144
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0	0	0	0
5,9%	8,4%	7,5%	6,7%	5,9%	10.326.725	-2.437.916	-2.507.533	-2.581.144
0,0%	0,0%	1,9%	3,4%	4,4%	0	7.549.938	6.296.171	4.987.196
5,9%	8,4%	5,6%	3,4%	1,5%	10.326.725	-9.987.854	-8.803.704	-7.568.341

RAZONES FINANCIERAS					
RATIOS DE LIQUIDEZ					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		< 1.5 Problemas a corto plazo. 2 > Circulante ocioso.			
Liquidéz	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
		= Ratio de tesorería. Aprox 1 ok, <1 Problemas del solvencia a corto plazo, >1 Tesorería osiosa,			
Prueba Acida	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Capital de trabajo (Expresado en miles de pesos)	-108.442	-98.819	-106.739	-118.122	-131.884
RATIOS DE RENTABILIDAD					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad patrimonial	-9%	-13%	-8%	-5%	-2%
Retabilidad de Activos	47%	54%	36%	23%	11%

|

Rentabilidad en Ventas	6%	8%	6%	3%	1%
Margen Bruto	33%	32%	32%	32%	31%
RATIOS DE SOLVENCIA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento Patrimonial	-118%	-123%	-123%	-121%	-118%
Endeudamiento Total	654%	532%	536%	578%	659%
Apalancamiento Financiero	-18%	-23%	-23%	-21%	-18%

RATIOS DE GESTIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Activos	8,01	6,50	6,38	6,75	7,59
Rotación de Activos Fijos	33,90134529	34,9	36,0	37,0	38,2
Días de Activo	44,9	55,4	56,4	53,3	47,4
Días de Activos	44,9	55,4	56,4	53,3	47,4
Rotación de Activos Corrientes	8,0	6,5	6,4	6,8	7,6
Días de Activo Corriente	44,9	55,4	56,4	53,3	47,4
Plazo de cobro	18,25	18,25	18,25	18,25	18,25
Plazo de pago	209,2094118	209,2094118	209,2094118	209,2094118	209,2094118

CAPITULO VIII

8. IMPACTOS

8.1 Impacto económico

En AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, contribuimos con la prosperidad del país generando crecimiento personal, profesional, económico y ambiental, haciéndolo con generación de empleos directos e indirectos para la sostenibilidad de las familias de nuestros colaboradores; y con medidas responsables con el medio ambiente para aportar al crecimiento económico de nuestro país y al incremento del PIB, dejando un índice positivo a corto y mediano plazo.

Reflejando el impacto económico por medio de gráficas de variación donde se mida la rentabilidad financiera para lograr el alcance de nuestros objetivos previstos con anterioridad, así poder generar un análisis en los cuales se harán los respectivos cambios vistos en los indicadores económicos y de productividad, para ver la viabilidad y estabilidad de nuestros recursos financieros invertidos.

8.2 Impacto Social

Trabajaremos por una sociedad justa en el cual no se discrimina por género o trancar los sueños de las personas sean jóvenes de 18 o mayores de 35 años, apoyando a nuestros empleados para que estudien y se capaciten con solo darles la oportunidad, ofreciendo el primer empleo y dando oportunidad para ser socialmente sostenibles en el país y así crear conciencia en el entorno con gente competente, luchadora y rica en experiencia que los lleve a tener éxito en sus vidas tanto dentro como fuera de nuestra compañía, contribuyendo al crecimiento y riqueza social, tanto con nuestros proveedores como con el cliente internos y externos satisfaciendo las necesidades frente a la seguridad ciudadana.

8.3 Impacto Ambiental

En AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, el principal interés está en proteger al medio ambiente de cualquier tipo de contaminación y daño asociado directa o indirectamente con la operación de cada uno de sus proyectos a nivel nacional que ejecute la compañía.

Mediante la divulgación de nuestra política ambiental estipulamos unos principios de conducta que permite confirmar el compromiso de mantener nuestro sistema de gestión ambiental en sus áreas de influencia involucrando a todo el personal interno y externo de la compañía.

Motivación

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, Establece compromisos con todo el personal de la compañía mediante actividades lúdicas que concienticen sobre la importancia del cuidado y preservación del medio ambiente.

Planificación ambiental

La empresa ejecuta planes y programas de acción a corto, mediano y largo, los cuales se hace la definición de los objetivos y directrices de un adecuado manejo de los residuos renovables y no renovables.

Protección ambiental

Todas las instalaciones de AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, están diseñadas para dar cumplimiento a la normatividad de protección ambiental dictadas por el Gobierno Nacional o por las autoridades locales a las que nos debemos regir, además, están enfocadas en prácticas y tecnologías efectivas disponibles para la mejora continua de cuidado y conservación del medio ambiente.

Responsabilidad ambiental

Dar buen uso de los recursos asignados por parte de todos los empleados de la empresa para desarrollar actividades de capacitación en prácticas y manejo de los planes de selección y reciclaje de residuos como iniciativa de la responsabilidad ambiental empresarial.

Prevención

Utilizar medios electrónicos para el envío y recepción de correspondencia y de este modo evitar el uso de papel desmesuradamente y así ayudar a la prevención de la tala de árboles el cual afecta al medio ambiente.

- ✓ La colocación de canecas de reciclaje en las zonas comunes y cafeterías
- ✓ Temporizadores de agua para evitar consumos desmedidos especialmente en los baños
- ✓ Uso de bombillos LED en el cual se gastaría la mitad del consumo que con bombillas ahorradoras.
- ✓ Reciclaje de papel en el cual reutilizaremos para actividades dentro de la empresa

Integración

El compromiso de la empresa es creer que la conservación ambiental es responsabilidad de todos, por eso nuestro mayor interés es fomentar la colaboración del trabajo en conjunto con otras entidades oficiales y privadas involucrando en ellas las áreas de influencia a fin de propiciar un desarrollo sostenible.

9. Recursos

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS, se compromete a designar los recursos humanos, técnicos y económicos necesarios para desarrollar actividades permanentes, de conformidad con

el programa de gestión ambiental.

9. CONCLUSIONES

Hoy en día en el sector de seguridad en el que se mueve AJAR SECURITY COLOMBIA SAS vela de día y noche por la seguridad de sus clientes el cual se suma a la misión de las miles de empresas en Colombia que se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, considerando la seguridad electrónica como una oportunidad de negocio a un futuro promisorio debido a la demanda y necesidad de los clientes, y que focaliza a un segmento de la economía en constante evolución.

La importancia de esta empresa es la de tener el reto de trabajar para mantener la seguridad en todos los sectores productivos y comerciales. Su futuro a corto, mediano, y largo plazo está también ligado a los buenos resultados y satisfacción de los clientes en la reducción de la inseguridad, vigilando y controlando la ciudadanía según la razón por la cual se halla buscado obtener este servicio, el cual nos hace fuerte y de vital importancia en la búsqueda de la mejora continua. El crecimiento de ésta en los últimos años del mercado muestra las cifras de nuevas empresas que se están posicionando en este sector pueden dar fe de ello.

AJAR SECURITY COLOMBIA SAS se rige a los estándares de calidad en el sector cuenta con equipos de alta calidad fabricados por marcas reconocidas en el mercado, trae innovación y brinda acceso a las tecnologías de punta que para el apoyo de la seguridad de nuestros clientes las cuales su mayor interés es conseguir protocolos de calidad y seguridad que satisfagan sus necesidades.

10. INFOGRAFÍA

http://www.dahuasecurity.com/en/us/pro_details.php?pid=6580

<http://www.digicon.com.br/site/es/menualacceso/menucatrax/catraxshow.html>

<https://www.supremainc.com/es/node/118>

<http://edwardsfiresafety.com/>

<http://www.dsc.com/>

<http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

<http://www.ccb.org.co/>

www.dian.gov.co

<http://www.bomberosbogota.gov.co/>

<http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14074/Herramienta.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

<http://avigilon.com/>

<https://www.arecontvision.com/sp/>

<http://www.vivotek.com/>

<https://www.boonedam.com/>

<http://www.hikvision.com/ES-LA/>

11. REFERENCIAS

Thompson, I. (2006). Definición de empresa. Promonegocios. Net. Recuperado de la página: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicionconcepto.html> [Acceso 28 de junio de 2012].



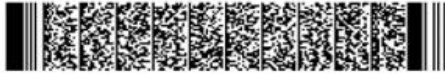

Nieto, V., Timoté, J., Sanchez, A., & Villareal, S. (2015). La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta. Bogotá: Departamento de Estudios Económicos.

Cardona, M., Vásquez, J. J., Montes, I. C., & Monsalve, E. P. (2007). La micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME) exportadora del sector textil confección en el Valle de Aburrá: hallazgos a partir de análisis de casos. *Ecos de Economía*, 11(25).

Schlemenson, A. (1988). *Análisis organizacional y empresa unipersonal*. Paidós.



12. ANEXOS

12.1 Formato Rut

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal				001	
Espacio reservado para la DIAN 				2. Concepto: 0 2 Actualización 4. Número de formulario: 14240862361  (415)7707212489984(8020) 000001424086236 1			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT):		6. DV:		12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico	
1 6 8 6 3 5 7 6		1		Impuestos de Cali		5	
IDENTIFICACION							
24. Tipo de contribuyente:		25. Tipo de documento:		26. Número de Identificación:		27. Fecha expedición:	
Persona natural o sucesión ilíquida 2		Cédula de ciudadanía 1 3		1 6 8 6 3 5 7 6		1 9 9 7 1 2 0 4	
Lugar de expedición		28. País:		29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
COLOMBIA		1 6 9		Valle del Cauca		7 6 El Cerrito 2 4 8	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres	
GOMEZ		POSSO		CARLO		MARIO	
35. Razón social:							
36. Nombre comercial:							
37. Sigla:							
UBICACION							
38. País:		39. Departamento:		40. Ciudad/Municipio:			
COLOMBIA		1 6 9		7 6 Cali 0 0 1			
41. Dirección							
CL 58 N 3 C N 54 CA 40 BRR LA FLORA							
42. Correo electrónico:		43. Apartado aéreo		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:	
carlomariogomez@hotmail.com				3 7 5 9 3 3 9		3 9 6 5 3 0 6	
CLASIFICACION							
Actividad económica				Ocupación			
46. Código:		47. Fecha inicio actividad:		48. Código:		49. Fecha inicio actividad:	
5 3 2 0		2 0 1 2 0 2 1 7		0 0 1 0		2 0 1 2 0 2 1 7	
50. Código:		51. Código:		52. Número establecimientos:			
1 2							
Responsabilidades							
53. Código:							
1 2							
12- Ventas régimen simplificado							
Usuarios aduaneros				Exportadores			
54. Código:				55. Forma:		56. Tipo:	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10							
				57. Modo:		58. CPC:	
				1 2 3		1 2 3	
Para uso exclusivo de la DIAN							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios:		61. Fecha:			
		0		2 0 1 3 0 5 1 4			
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponden exactamente a la realidad; por lo anterior, cualquier falsedad en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 15 Decreto 2788 del 31 de Agosto de 2004. Firma del solicitante:				Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre: GOMEZ POSSO CARLO MARIO 985. Cargo: CONTRIBUYENTE			

Fecha generación documento PDF: 14-05-2013 10:08:09AM

12.3 Formato Resolución DIAN

		Solicitud sobre Numeración de Facturación					1302	
Espacio reservado para la DIAN				4. Número de formulario 1302-				
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres		
11. Razón social								
Rangos de numeración para autorizar, habilitar o inhabilitar								
Item	24. Modalidad facturación	25. Prefijo	26. Desde el número	27. Hasta el número	28. Tipo de solicitud			
26								
27								
28								
29								
30								
31								
32								
33								
34								
35								
36								
37								
38								
39								
40								
41								
42								
43								
44								
45								
46								
47								
48								
49								
50								
51								
52								
53								
54								
55								
56								
57								
58								
59								
60								
61								
62								
63								
64								
65								
66								

12.5 Formato Encuesta

The screenshot shows a survey form with the following elements:

- Navigation tabs: PREGUNTAS (active) and RESPUESTAS 3.
- Title: Encuesta Estudio de Mercado AJAR SECURITY.
- Section: Descripción del formulario.
- Section: Nombre de la empresa, with a text input field labeled 'Texto de respuesta corta'.
- Section: Persona de contacto y cargo, with a text input field labeled 'Texto de respuesta corta'.

The screenshot shows the survey results page with the following elements:

- Navigation tabs: PREGUNTAS and RESPUESTAS 3 (active).
- Summary: 3 respuestas.
- Filters: RESUMEN (active) and INDIVIDUAL.
- Toggle: Se aceptan respuestas (checked).
- Section: Nombre de la empresa, 3 respuestas.
 - ISIKENE SAS
 - BuildingTech
 - INTECH S.A.S.
- Section: Persona de contacto y cargo, 3 respuestas.
 - YITCY BECERRA
 - Diomara Delgado - Líder Admon
 - KAROL RIVERA DIRECTORA ADMINISTRATIVA

