



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE
LICENDIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CASO DE ESTUDIO

Plan organizacional para cumplir un mejor procedimiento en el área de supervisión de seguridad privada de la compañía Brianti Cía. Ltda.

AUTOR:

BRYAN VINICIO PANEZO NAPA

GUAYAQUIL

2024

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Panezo Napa Bryan-Caso de Estudio.pdf

INFORME DE ORIGINALIDAD

7 %

INDICE DE SIMILITUD

7 %

FUENTES DE INTERNET

1 %

PUBLICACIONES

3 %

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

1%

★ repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Formulación del problema	2
1.2 Sistematización del problema.....	2
1.3 Objetivos generales	2
1.4 Objetivos específicos	2
2. ANÁLISIS	3
3. PROPUESTA.....	4
3.1 Resumen ejecutivo	4
3.2 Visión	5
3.4 Misión.....	5
3.5 Análisis de la situación del mercado	5
3.6 Análisis externo e interno de la Compañía de seguridad Brianti	6
3.6.1 Matriz FODA de la Compañía de seguridad Brianti	6
3.6.2 Matriz FODA	6
3.6.3 Análisis de Michael Porter	7
3.7 Segmento de mercado.....	10
3.7.1 Estrategia de segmentación	10
3.7.2 Segmentación de mercado-Consumidores directos	11
3.7.3 Mercado meta.....	11
3.7.4 Estrategia de posicionamiento	12
3.7.5 Objetivos de posicionamiento	12
3.8 Costos anuales de la compañía de seguridad	13
3.8.1 Estado de situación financiera	13
3.8.2 Información de indicadores de la compañía de seguridad Brianti S.A. ..	14
3.8.3 Estado de resultado	15
4. CONCLUSIONES	17
5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	18

i. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Guayaquil se ha evidenciado un alto crecimiento de servicio de guardianía durante los últimos 25 años, la comercialización de este servicio a tenido una rentabilidad muy eficiente, esto genera en la ciudad donde se observa el mejor mercado por el servicio de seguridad y protección de sus bienes e inmuebles que el cliente da a conocer cuáles sus necesidades para proteger sus bienes de una alta pérdida notable si llega a pasar un problema en sus instalaciones, ya cuando firma un contrato determinado con sus protocolos que evidencie el servicio de guardianía dependiendo el puesto e ambiente donde se encuentre el colaborador, cuando hay novedad lo mejor que se puede realizar es darle solución.

La seguridad es el filtro primordial que toma riesgos muy altos por la integridad física que se encuentra el agente de seguridad, porque son los primeros de dar solución en algunos problema, pero el país ecuatoriano se encuentra en un punto de inseguridad y las personas que mantienen sus negocios se sienten inseguros por la delincuencia.

El presente caso de estudio se trata por la elaboración de un plan estratégico para el desarrollo de ventajas productivas con la innovación a la hora de supervisar al personal de colaboradores de la empresa de seguridad física en la ciudad de Guayaquil, por el fin de realizar un mejor control de inventarios, nominas, informes, valores, por ende este trabajo de investigación se utilizara información administrativas e gestiones de estrategias.

Formulación del problema

¿Cuáles son los procedimientos de fortalecimiento laboral de la supervisión en la compañía Brianti privada de la ciudad de Guayaquil?

Sistematización del problema

- ¿Cómo hacer cumplir con el procedimiento de supervisión por la eficiencia Laboral?
- ¿Existe diferentes niveles de coordinación hacia los agentes de seguridad?
- ¿Cuáles son los obstáculos de cumplir la supervisión hacia los agentes de seguridad?

Objetivos generales

Elaborar un plan estratégico para el desarrollo de ventajas competitivas de la compañía Brianti en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Elaborar controles interno e externo de supervisión para el personal de seguridad.
- Generar capacitaciones continuas que permitan la permanente formación, entrenamiento y actualización del personal de seguridad.
- Fortalecer la infraestructura y la dotación de seguridad a los colaboradores.

ii. ANÁLISIS

El servicio de seguridad de protección de valores, bienes e inmuebles, protección de integridad del personal de atención al usuario, es una de las actividades que ocupa una labor fundamental por el bienestar de cliente, se ha observado varias perspectivas, por ende la seguridad actualmente se ha visto en varias ocasiones las falencias de algunos agentes de seguridad por la falta de supervisión, control de sus actividades a la hora de sus labores que no cumplen con sus responsabilidades, obligaciones, políticas.

La problemática sucede cuando el agente de seguridad en el puesto de labor la sociedad no lo tienen como un colaborador más, si no como una persona no ocupa su cargo lo tienen como mal visto ante la sociedad, pero los agentes de seguridad tienen obstáculos como es la discriminación, impidiéndole el desenvolvimiento y la disminución de opinar, convirtiéndolo como ambiente laboral tenso y forma de incumplimiento positivo del puesto. Por ende la estructura formal de las funciones por normas internas y externas se enfoca por la organización y reduce para su beneficio, la organización varía por el relegado que conlleva a presentar dificultades para crear perspectiva del diseño organizacional por la supervisión de control, esto conlleva a un orden no determinado de cumplir sus deberes y obligaciones mediante un reporte de centralista que lo encuentra monitoreando por GPS y modulaciones por radio Motorola de alto alcance o por mantener un control de reportes a la cual da un resultado de verificación de novedades en el puesto de servicio y dar el respectivo informe al cliente. (Espizona & Quizhpi, 2020)

En las empresas debe existir un clima organizacional donde se mantenga la armonía de apoyar al compañero, tanto en el área administrativa y operaciones interna y externa, donde el equipo administrador da el fortalecimiento y desarrollo un clima organizacional. Debido a que el comportamiento humano se origina en las interacciones de los grupos sociales que se estructuran dentro de la organización y esto repercute en el trabajo positivo y las funciones a cumplir, la dirección de recurso humano es necesario para las resoluciones inmediatas por los colaboradores de la empresa. (Bernal, Paez, Barrera, Barrios, & Salamanca, 2020)

iii. PROPUESTA

3.1 Resumen ejecutivo

La presente investigación se detalla por la realización de una mejor supervisión en la empresa Brianti, por lo tanto se evidencia la poca deficiencia de información en supervisar. Como resultado final se identificara por las mejoras e implementación tecnológicas, por medio de dron, camioneta armada determinando la mejor eficiencia laboral en la supervisión para obtener beneficios y rentabilidad positivos, una mejor forma de contratación del personal y brindar oportunidades.

La falta de conocimiento de la seguridad se evidencia en gran parte nacional del Ecuador porque hoy en día hay tanta delincuencia que el cliente se encuentra inseguro por sus bienes y servicios que da ofrece al público por esto se observa en la obligación de contratar el servicio de guardia de seguridad para estar más tranquilos y no tenga perdidas monetarias e protección de sus integridad, cuando hay novedades de alto calibre se le informa al supervisor y da aviso a sus jefe directo para que tome cartas en el asunto y que no se vea involucrado en la situación que acontezca, toda comunicación de directa con el supervisor que se encuentra a cargo, por ende la comunicación es por radio de alto alcances a nivel nacional, la mejor forma de comunicar al cliente de las novedades se deriva por medio de llamadas telefónicas o por correos para obtener una constancia de comunicación entre supervisores, dueños de Cía. y clientes. (Alayo & Lorenzo, 2022)

Los colaboradores guardias de seguridad, debe tener respaldo de supervisión todo lo que ingresa o salga debe ser notificado por correo y enviado al jefe de operaciones para que tenga constancia de las novedades, mediante comunicaciones con los agentes de seguridad y clientes de los puestos de servicios a cargo, gestiones de riesgos y de sistema de control interno en diversos informes a la parte de interesadas internas y externas, por ejemplo a través de informes las novedades y consignas solicitadas y periódicas y en web de la organización. (Lopez, 2020)

3.2 Visión

Brindar un servicio especializado, priorizando la calidad, cuidado del medio ambiente, protección de la vida y salud; para superar las necesidades conocidas y no conocidas aun por nuestros clientes.

3.4 Misión

Atender con máxima eficiencia, los asuntos de seguridad delegados por nuestros clientes, para que se puedan enfocar en su operación principal destacándoles el mejor talento humano respaldado por la cultura Brianti.

3.5 Análisis de la situación del mercado

El negocio fue creado en el año 1989 por el sr. Urresta Pinto Jorge en la ciudad de Quito, donde inicio sus labores como Jefe de operaciones, supervisor, administrativo. Actualmente se encuentra liderando el gerente general que es el hermano el sr. Urresta Pinto David por ende este negocio privado es familiar, actualmente tiene la matriz en Quito Quitumbe 371 y Av. Del maestro y la sucursal en Guayaquil por el norte de la Alborada 14ava Etapa Mz9 V10 durante los años se ha incrementado un sin número de ingresos para la empresa sacándola adelante con responsabilidad y honestidad por mantener un mejor servicio.

En la ciudad de Guayaquil le presta el servicio de seguridad a las farmacias Trébol Verde por su nuevo contrato en el año 2023 con 19 puestos tanto como Duran, Salinas, Alborada, Sur y Centro de la ciudad, la urbanización Paraíso del Río 2, Empresa Jarygom que se encarga de mantener las unidades de vehículos como tráiler, termokin de enfriamiento (Congeladores), las camioneta se lleva un control de ingreso e salidas, Empresa Biomar es una fábrica de balanceado, Iglesia de Divino Niño y Escuelas Santa Marinita. En conclusión se debe mantener más controlada a los colaboradores en dar la solución antes un problemas que se acontezca y coordinar los turnos de agentes de seguridad mediante un llamado a las personas que ingrese de turno o relevar sus actividades de labor.

3.6 Análisis externo e interno de la Compañía de seguridad Brianti

3.6.1 Matriz FODA de la Compañía de seguridad Brianti

El FODA es también conocido como las siglas DOFA, por ende esta herramienta se genera por la evolución de las situaciones que acontecen en la actualidad para ver las fortaleza y debilidad e oportunidades y amenazas de la compañía de seguridad, esta metodóloga se lo detalla como un labor sencillo de tomar la mejores decisiones, para Albert S. Humphrey de la Universidad de Stanford de los Estados Unidos, por el año sesenta y sigue siendo uno de los métodos rentables. (Basantes, 2020)

3.6.2 MATRIZ FODA

Figura 1



Elaborado por: Panezo (2024)

Tabla 1

Análisis FODA

ESTRATEGIAS OFENSIVAS

ESTRATEGIAS DEFENSIVAS

-Dar al cliente un buen servicio de seguridad.

-Aumentar el stock de servicio.

-Mejorar los equipos de dotación.

-Ofrecer nuevos equipos de dotación

-Implementar las necesidades del agente de seguridad.

-Mantener la comunicación.

ESTRATEGIAS REORIENTACION

ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA

-Implementar financieramente nueva dotación.

-Realizar un marketing de publicidad.

-Dar la oportunidad al personal de seguridad para ascender a supervisor.

-Obtener más equipo de protección.

-Buscar más clientes para obtener más ingresos rentables.

-Contratar instructores para capacitar al personal de agentes.

Elaborado por: Panezo (2024)

3.6.3 Análisis de Michael Porter

Las 5 fuerzas de Porter se organizan por la gestión de realizar el negocio por mantener la eficiencia junto con la práctica y sea necesaria de analizar el sector del mercado por el fin de conocer alrededor de cómo se desenvuelve para tomar buenas decisiones. (Rodriguez, 2020)

Cuando se genera una gran impresión por las fuerzas competitivas esto nos da un resultado por grandes industrias, cuando se lo ejecuta en el mercado es poco probable que sea atractivo por la falta de obtención de utilidades y se analiza con la realidad de organizar las organizaciones y competidores de la mejor negociaciones de su interés única y eficiente para el servicio, por ende los factores es crítico y han permanecido en el tiempo, lo que es natural de seguir con la inclusión que sea directa con la potencia sea

rentable por la organización. (Heredia, 2023)

Amenaza de los nuevos competidores

Actualmente la competencia se encuentra importando productos de alta gama de tecnología de punta universal para adaptar a los agentes de seguridad como se encuentra la competencia y nos encontramos en sin número de ideas nuevas para que agente de seguridad cuide su puesto de labor. Hay momentos por el cual el cliente no quiere cancelar sus servicio de seguridad los agentes de seguridad observan que se encuentra eso mal y el competidor se da cuenta y es ahí cuando empieza a entregar carpeta y a cobrar menos por el servicio. (Peñafiel, 2019)

Poder de negociación de los competidores

Cuando el proveedor observa que afectado por las negociaciones las relaciones ente ellos, las negociaciones baja los precios del servicio hoy en día para el cliente se está dando cuenta que solo le afecta cuando es un bajo ingreso para la compañía y no se encuentra en una eficiencia de ganancia. (Reyes, 2019)

Poder de negociación de los compradores

El servicio de seguridad en el mercado ecuatoriano se establece por un servicio muy necesario para el cliente por ende la mejor forma de cumplir con el contrato es dar un buen servicio y el cliente se dé cuenta que es rentable.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

En Ecuador hay algunas compañías de seguridad y esto conlleva a que sea sustituto en el mercado, ya sea por el precio del servicio, por ello el vendedor debe ser astucia a la hora de vender el servicio y el cliente se dé cuenta que si tiene beneficios notorios y cumpla con todo lo acordado del servicio. En conclusión existe una gran amenaza de servicio que es sustituto se puede reemplazar por otros servicios que es igual con la diferencia por un precio más bajo y con un salario para el agente no beneficioso. (Guapisaca, 2020)

Rivalidad existente entre competidores de la seguridad física

En Ecuador el servicio de seguridad entra en un mercado de servicios, existen varias compañías de seguridad que dan sus servicios por un costo de factura menor a lo que es legal y se basan a que tienen que ganar pero si le estuvieran cancelando bien

a los agentes de seguridad ellos se basan a que el guardia debe ganar \$480 incluido los décimos y tienen que descontar la aportación al seguro (IEES) en si el guardia solo de su sueldo es de \$435 Dólares, pero las grandes compañías de seguridad le pagan aparte decimos, seguro IEES, al día sus pagos están cancelando \$750 dólares.

Fundamento legal

Para la República del Ecuador en el Registro Oficial 257, se aprobó en el referéndum en septiembre 2008, por el cual se inclina en las relaciones del cumplimiento de prestación por el servicio de seguridad y vigilancia, generados por las personas naturales y jurídicas, dando seguridad a valores, bienes muebles e inmuebles, por el cumplimiento de las compañías de seguridad privada y vigilancia. (Zapata, 2023)

Los servicios de seguridad y vigilancia se representan en las modalidades:

1. Vigilancia fija
2. Vigilancia móvil
3. Investigación privada

Las personas que no pueden ser socios de las compañías de seguridad privada y vigilancias ni órganos de gobierno y administrativos, las personas incurso en las prohibiciones como son:

- a) Las personas que hayan recibido sentencia condenatoria ejecutoriada.
- b) Los miembros de las Fuerzas Publica y Comisión de Tránsito en la provincia de Guayas que se encuentran en servicio activo, sus cónyuges y parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad.
- c) Funcionarios, empleados y colaboradores civiles al servicio del Ministerio de Defensa Nacional, Policía Nacional, Ministerio de Gobierno, Fuerzas Armadas y de Superintendencia de Compañías.
- d) Los socios de compañías de vigilancia y privada cuyo permiso de funcionamiento haya sido de forma definitiva.
- e) Los ex miembros de la fuerza pública que son sidos de baja por la comisión de infracciones debidamente comprobados por los órganos competentes.

Las personas que se pueden ejercer el servicio en las compañías de seguridad como agente de seguridad e investigadores privados, deben cumplir:

- a) Debe tener la ciudadanía ecuatoriana.
- b) Debe ser calificado y seleccionado por la compañía, manteniendo la experiencia y conociendo las funciones o actividades que se debe desarrollar, por su contrato de persona y vigilancia se efectuara por la sujeción de Reglamento de acuerdo a la Ley.
- c) Debe ser Bachiller
- d) Debe tener libreta militar
- e) Tener el curso aprobado de capacitación en seguridad y relaciones humanas, que se incluye por la evaluación de carácter física y psicológica. (Segales, s.f.)

3.7 Segmento de mercado

Para la segmentación de mercado se genera por la metodología y se clasifica por el clientes sea muy necesarios para el comportamiento de características de toma de decisiones a la hora de adquirir el servicio. Cuando se conoce al cliente necesario de la segmentación de mercado esto se da por el mercado sea de publicidad o ventas muy exitosas. (Castillo, 2021)

3.7.1 Estrategia de segmentación

La segmentación de mercado es la selección de factores apropiados por la que es precisa en notarse como en el siguiente detalle:

Tabla 2

Estrategia de segmentación

Factores Geográficos	Factores Demográficos	Factores Conductuales
País: Ecuador	Género: Indistinto	Personas que buscan adquirir un servicio con el mejor precio y calidad del servicio.
Región: Costa	Edad: 20-80 años	
Provincia: Guayas	Situación económica:	
Ciudad: Guayaquil	C+	
Zona: Urbana		
Parroquia: Tarqui		

Elaborado por: Panezo (2024)

3.7.2 Segmentación de mercado-Consumidores directos

Se tomó información totales de la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas, por ende se analizó la rentabilidad del servicio y como le gusta que se encuentre el agente de seguridad en el puesto de servicio, en la siguiente tabla se detallara las cantidades de personas habitando en Guayaquil, esta información es proyectadas desde el año 2020 por el INEC.

Tabla 3

VARIABLE	CARACTERISTICAS	DATOS	FUENTE	RESULTADOS
GEOGRÁFICO	POBLACION DE GUAYAQUIL		INEC	2.723.665
	ZONA URBANA DE GUAYAQUIL	91%	INEC	2.478.535
	PARROQUIA TARQUI			1.050.826
DEMOGRAFICO	CLASE SOCIOECONOMICA C+	22,80%		239588,328
	EDAD 20-70AÑOS	73,83%		775824,836
CONDUCTUAL	Personas que buscan adquirir un servicio con el mejor precio de calidad del servicio.	34%		
				263780,444

Fuente: INEC (2020)

3.7.3 Mercado meta

Se genera por el conjunto de procesos y cambios por los bienes o servicios de las personas, cuando está el mercado de las virtudes se da en relación que existe por las ofertas y demanda de precios, el precio de productos se determina por diversos proveedores y consumidores de las que se incluye a menor demanda hay incrementó de la demanda pero si hay oferta alta el resultado de la demanda es menor. (Valencia, 2022)

Cuando el mercado meta es la primordial índole de resultado favorable por el servicio o producto, las personas dan sus opiniones de necesidades y característica,

como es la edad, poder de adquirir, interés por obtener el servicio y que sea eficiente con un buen resultado.

El plan estratégico de la compañía Brianti es de adquirir el servicio de seguridad por la necesidad de cuidado de instalaciones inmuebles, atención al cliente, propiedad privada, con el fin de dar un buen servicio las personas que puede adquirir el servicio son de 20 a 70 años de edad de clase socioeconómico C+.

3.7.4 Estrategia de posicionamiento

Se genera por el conjunto de acciones, realizando las técnicas y planificadas por la empresa, se da por la forma más específica de autenticar las comparaciones de competencia, se genera por el cliente y se asocian por las marcas por los mejores beneficios por las diferencias de atraer al cliente. (Mendoza, s.f.)

3.7.5 Objetivos de posicionamiento

- Incrementar el volumen de ventas.
- Fortalecer la publicidad de la marca en el mercado.
- Promocionar el servicio de seguridad con promociones del servicio.

Formulación de las estrategias

- Promover la marca de la en las redes sociales, publicidad de pancartas.
- Realizar promociones al dar el servicio de seguridad.
- Realizar nuevos tipos de cumplimiento del servicio.
- Elaborar chaquetas, camisas, impermeables de publicidad de la compañía para fidelizar a los clientes.
- Agregar nuevos uniformes para incrementar la cartera de clientes.

Plan de acción

Para la empresa se da como un documento que se establece por una acción específica y por la organización que se logra obtener los objetivos, por ende el plan de acción se da por la 4P del marketing mix, promoción, plaza, producto y precio.

Plan de financiamiento

Se genera por un financiamiento detallado por documentación y recopilación de

información para la empresa mediante un plan de viabilidad del servicio, por ende se desarrolla herramientas que sean rentables antes la contratación del servicio de seguridad privado para que se evidencie la rentabilidad y eficiencia del servicio.

3.8 Costos anuales de la compañía de seguridad

3.8.1 Estado de situación financiera

Tabla 4

Ingreso Anual del año 2023 donde se refleja las actividades de ingresos y gastos de la compañía de seguridad e capital de las actividades que son detalladas en la siguiente tabla:

BRIANTI CIA. LTDA	
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
Al 31 de DICIEMBRE 2023	
Activo	
Efectivo o equivalente a efectivo	\$ 60.851,64
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES	\$ 240.418,50
CREDITOS TRIBUTARIOS	\$ 67.167,36
INVENTARIOS	\$ 215.364,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 583.801,50
ACTIVO NO CORRIENTE	
Total activo	\$ 379.589,50
(-)Deterioro acumulada del valor de propiedades, planta y equipo	\$ 274.703,30
Asociados	\$ 425,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 275.128,30
TOTAL DE ACTIVO	\$ 858.929,80
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas y documentos por pagar corrientes	\$ 186.299,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 432.145,93
PASIVO NO CORRIENTE	
Cuentas y documentos por pagar comerciales (PNC)	\$ 47.484,32
Obligaciones con instituciones financieras- no corrientes	\$ 123.691,10
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 171.175,38
TOTAL PASIVO	\$ 603.321,31
PATRIMONIO	
Capital Suscrito (social)	\$ 10.000,00
Reserva	

Reserva Legal	\$	1.945,66
Resultados acumulados		
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	\$	188.820,27
Utilidad del ejercicio	\$	3.941,25
Otros resultados integrales acumulados		
Otros Superávit de revaluación acumulado	\$	50.901,32
TOTAL PATRIMONIO	\$	255.608,50
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	858.929,81

Elaborado por: Panezo (2024)

3.8.2 Información de indicadores de la compañía de seguridad Brianti S.A.

Se da a conocer el rendimiento del servicio de seguridad de la compañía Brianti S.A por el cual se detallan por los siguientes indicadores del rendimiento anual del servicio.

Tabla 5

1)	INDICADOR DE LIQUIDEZ CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	\$ 583.801,48	\$ 1,35
		PASIVO CORRIENTE	\$ 432.145,93	
2)	INDICADOR LIQUIDEZ PRUEBA ÀCIDA	ACT. CTE.-INVENTARIOS	\$ 368.437,48	\$ 0,85
		PASIVO CORRIENTE	\$ 432.145,93	
3)	INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	PASIVO TOTAL	\$ 603.321,31	\$ 0,70
		ACTIVO TOTAL	\$ 858.929,81	
4)	INDICADOR DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	PASIVO TOTAL	\$ 603.321,31	\$ 2,36
		PATRIMONIO	\$ 255.608,50	
5)	INDICADOR ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	PATRIMONIO	\$ 255.608,50	\$ 0,30
		ACTIVO FIJO NETO	\$ 858.929,81	
6)	INDICADOR DE APALANCAMIENTO	ACTIVO TOTAL	\$ 858.929,81	\$ 3,36
		PATRIMONIO	\$ 255.608,50	
7)	INDICADOR APALANCAMIENTO FINANCIERO	PATRIMONIO	\$ 255.608,50	\$ 0,30
		ACTIVOS TOTALES	\$ 858.929,81	

Elaborado por: Panezo (2024)

3.8.3 Estado de resultado

Tabla 6

BRIANTI CIA. LTDA			
ESTADO DE RESULTADOS			
Del 1 Enero al 31 de Diciembre 2023			
INGRESOS			
Ingresos de actividades ordinarios			\$ 1.544.040,61
Prestaciones de servicios			
Gravadas con tarifa 0% de IVA		\$ 1.544.040,61	
Otros Ingresos			
Por dividendos			
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo		\$ 6.533,91	
Ingresos financieros y otros no operacionales			
Ingresos financieros			
Intereses devengados con terceros			
Otros		\$ 37.078,81	
Total ingresos no operacionales		\$ 43.612,72	
Total ingresos brutos en contabilidad			\$ 1.587.653,33
Costos y Gastos			
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
			\$ 1.438.491,97
<u>Gastos por beneficios a los empleados y honorarios</u>			
Sueldos, salarios y demas		\$ 897.949,91	
Beneficios sociales, indemnizaciones		\$ 181.092,50	
Aporte a la seguridad social(incluye fondo de reserva)		\$ 173.658,58	
Honorarios a no residentes por servicios ocasionales		\$ 29.019,69	
otros		\$ 25.716,75	
Otros gastos			
<u>Gastos por depreciaciones</u>			\$ 131.054,54
del costo historico de propiedades,planta y equipo			
Acelerada		\$ 38.632,28	
combustibles		\$ 4.599,33	
seguros y reaseguros		\$ 14.198,63	
impuestos, contribucion		\$ 714,41	
servicios publicos		\$ 5.473,01	
operaciones de regalias(otros)		\$ 67.436,88	
GASTOS DE VENTAS			\$ 122.233,46
promocion y publicidad		\$ 2.936,39	
gastos de viaje		\$ 35.994,40	
gastos de gestion		\$ 17.277,90	
suministros,herramientas		\$ 3.385,55	
mantenimiento y reparaciones		\$ 62.639,22	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS			\$ 1.560.725,43
Utilidad			\$ 26.927,90
Gastos financieros			
costos de transaccion			\$ 2.617,46
intereses con instituciones financieras			\$ 19.673,67
Utilidad antes de reparto trabajadores			\$ 21.321,59
participacion de utilidades a trabajadores			
Utilidad antes de impuesto de renta			\$ 20.626,07
22% impuesto de la renta			\$ 13.161,13
utilidad neta del ejercicio			\$ 7.464,94

Elaborado por: Panezo (2024)

Rotación del servicio

Son etapas de cómo se encuentra el servicio de seguridad y cómo será la rentabilidad del negocio hacia el cliente, con la sabiduría de cumplir y dar a notar las cantidades de ingreso con la eficiencia de rotación de cartera.

Tabla 7

1)	Rotación Cartera=	Ventas	\$ 1.544.040,61	
		Cuentas por Cobrar (Clientes)	\$ 240.418,48	
2)	Rotación de Ventas=	Ventas	\$ 1.544.040,61	
		Activo Total	\$ 858.929,81	
3)	Periodo Medio de cobranza=	Cuentas por Cobrar*365	\$ 87.752.745,20	
		Ventas	\$ 1.544.040,61	
4)	Periodo Medio de Pago=	Cuentas por Pagar*365	\$ 67.999.135,00	
		Compras	\$ 131.054,54	

Elaborado por: Panezo (2024)

IV. CONCLUSIONES

En conclusión, en este caso de estudio:

- Se analizó la situación del puesto de supervisión con sus respectivas actividades y comportamiento por un mejor rendimiento antes los agentes de seguridad
- Se dio a conocer en forma del entorno mediante fortaleza, oportunidad, debilidad, amenazas (FODA).
- Se analizó las actividades de desventajas oportunas antes las competencias de la seguridad privada.
- Se dio a conocer mediante un análisis estratégico de Michael Poter.
- Se dio a conocer mediante una segmentación de mercado e consumidores directos.
- Se planteó información detallada de los estados financieros y balances de rotación por la medición de la eficiencia y eficacia del servicio.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alayo, B., & Lorenzo, W. (2022). https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/5494/T030_42744532_M%20WALTER%20LORENZO%20JUNIORS%20ALAYO%20PERALTA..pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Basantes, E. (2020). <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/7421/1/7.TESIS%20Edith%20Jadira%20Basantes%20Ibbay-DER.pdf>.
- Bernal, Y., Paez, L., Barrera, E., Barrios, N., & Salamanca, D. (2020). <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2263/Proyecto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Castillo, O. (2021). <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/180771/Dise%c3%b1o-de-una-estrategia-comercial-para-una-empresa-de-seguridad-privada.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Espizona, A., & Quizhpi, L. (2020). <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/52709/1/D-P14349.pdf>.
- Guapisaca, J. (2020). <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31145/1/598%20O.E..pdf>.
- Heredia, M. (2023). <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/15588/1/UA-MSCEAC-005-2023.pdf>.
- Lopez, R. (2020). <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/5b4a01cd-6ada-4dea-9d0d-f8b071725b7b/content>.
- Mendoza, Y. (2021). <http://portal.amelica.org/ameli/journal/221/2212865009/2212865009.pdf>.
- Peñañiel, F. (2019). <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/7809/1/8.%20Tesis%20Final%20Saul%20Guaminga-DER.pdf>.
- Reyes, L. (2019). <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5084/1/UPSE-TAE-2019-0087.pdf>.
- Rodriguez, J. (2020). <https://repositorio.ucam.edu/bitstream/handle/10952/4680/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Segales, M. (2023). <https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/7549/TESIS-QUISPE%2cSEGALES%20Y%20MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Valencia, W. (2022). https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/9817/valencia_awm.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Zapata, M. (2023). <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/36681/1/T-ESPE-052847.pdf>.