

UNIVERSIDAD MIGUEL HERNANDEZ
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS DE ELCHE
GRADO EN SEGURIDAD PÚBLICA Y PRIVADA



CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
SEGURIDAD Y PLAN DE NEGOCIO

TRABAJO FIN DE GRADO



ALUMNO: HÉCTOR PULIDO MARTÍN

TUTOR: JOSE LÓPEZ VALERO

1. Resumen ejecutivo

El robo con fuerza en el interior de domicilios es un tipo de delito que afecta de forma grave a los propietarios de los mismos y a sus familias. Año tras año los delincuentes se especializan en este tipo de robos, llegando a entrar y salir de la vivienda en una media de cuatro minutos.

Este Plan de Empresa está enfocado en la creación de una empresa de seguridad privada con el objetivo de mejorar la seguridad de las urbanizaciones en la Costa del Sol, especialmente las que lindan con campos de golf, que son las más afectadas por este tipo de delito. A pesar de que muchas de estas urbanizaciones tienen cámaras y vigilantes de seguridad, los delincuentes son capaces de robar en las viviendas en repetidas ocasiones, muchas veces sin ser detectados. Por este motivo es necesario un modelo de seguridad más eficiente que no suponga una inversión económica mayor que las que vienen ofreciendo las empresas de seguridad tradicionales del sector.

A través de una aplicación multiplataforma se pretende potenciar la comunicación entre propietarios y personal de seguridad de la empresa, para que los primeros puedan informar de cualquier hecho relevante, de forma inmediata, clara y sin barreras de idioma.

Así mismo, la inversión necesaria para la creación de la empresa se realizará con ayuda de un crédito bancario a 7 años por importe de 25.000 € con un 7% de interés, minimizando así el impacto en los recursos propios. Se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1. Distribución de los porcentajes de inversión

<i>Total Inversión</i>	100%	27.000 €
<i>Préstamo</i>	80%	21.600 €
<i>Fondos Propios</i>	20%	5.400 €

Se ofrecerán servicios de vigilancia con las máximas garantías y respeto a la legalidad vigente, siguiendo como no podría ser de otra manera el Convenio colectivo del sector.

A lo largo del Plan de Empresa se van a realizar diferentes análisis y planes como son: Análisis Estratégico, Plan de Marketing, Plan de RR. HH y Plan Económico-Financiero, los cuales en su conjunto van a aportar una visión clara del proyecto, disponiendo así de una estrategia a seguir, desde su inicio y puesta en marcha hasta la proyección a futuro.

Como resultado de los análisis económicos anteriores se obtiene un resultado favorable de los indicadores financieros. En la Tabla 2 se puede ver la evolución del VAN y el TIR.

Tabla 2. Evolución VAN y TIR

	Año 1	Año 2	Año 3
TIR	53,6%	214,3%	288,5%
VAN	2.141,24 €	19.380,74 €	72.312,91 €

Siendo la empresa rentable desde el año 1, presentando buena salud económica, abriendo así la posibilidad al emprendedor de aumentar el tamaño y la oferta de servicios si fuese necesario.

Índice

1. Resumen ejecutivo.....	1
2. Índice de tablas	5
3. Índice de figuras	6
4. Índice de anexos	7
5. Introducción.....	8
5.1. Objetivos personales.....	12
5.2. Objetivos profesionales.....	12
6. Descripción de la Empresa.....	13
6.1 Actividad.	13
6.2 Nombre y Localización.....	15
6.3 Definición.	16
6.4 Características técnicas.....	18
6.5 Necesidades que cubre.....	21
6.6 Ventajas comparativas.....	22
6.7 Imagen.....	24
6.8 Evolución futura del servicio.	28
7. Equipo promotor del plan de negocio.....	31
7.1 Carencias y currículum del promotor.	31
8. Análisis estratégico.	32
8.1 Análisis sectorial.	32
8.2 Análisis DAFO.....	33
8.3 Análisis del Macroentorno.....	34
8.3.1 Modelo PESTEL.	34
8.4 Análisis del Microentorno.....	35

8.4.1 Modelo 5 Fuerzas de Porter.	35
9. Plan de Marketing.	36
9.1 Estudio de Mercado.	36
9.1.1 Características del mercado.	36
9.1.2 Características del cliente.	41
9.1.3 Características de la competencia.	43
9.2 Política Comercial.	58
9.2.1 Previsión de ventas.	58
9.2.2 Sistema de ventas.	61
9.2.3 Comunicación, imagen y promoción.	62
10. Plan de Recursos Humanos y Organización.	63
10.1 Personal Necesario.	63
10.2 Sistemas de contratación de personal.	67
10.3 Asesores externos.	68
11. Plan Económico-financiero.	68
11.1 Plan de Inversión y Financiación.	69
11.1.1 Plan de inversiones iniciales.	69
11.1.2 Plan de financiación.	70
11.2 Cuenta de resultados previsional.	71
11.2.1 Resultados.	71
11.2.2 Balance.	77
11.3 Viabilidad.	82
12. Valoración del riesgo y conclusiones.	84
13. Bibliografía.	92
Anexos	95

2. Índice de tablas

Tabla 1. Distribución de los porcentajes de inversión	1
Tabla 2. Evolución VAN y TIR	2
Tabla 3. Altas y bajas de empresas de seguridad 2020	37
Tabla 4. Número de actividades de seguridad privada autorizadas por años ..	38
Tabla 5. Habilitaciones personal de seguridad privada años 2019 y 2020.....	39
Tabla 6. Sanciones a empresas y personal de seguridad privada	39
Tabla 7. Contratos y servicios de seguridad privada	40
Tabla 8. Evolución contratos y comunicaciones de alarmas	41
Tabla 9. Viviendas vacías y secundarias por municipios malagueños	42
Tabla 10. Empresas de seguridad privada inscritas en Málaga. 2021	44
Tabla 11. Número de trabajadores. Competencia.....	49
Tabla 12. Aplicación de resultados. Competencia.....	49
Tabla 13. Periodo medio de pago a proveedores (días). Competencia	50
Tabla 14. Balance de pymes. Activo. Competencia	51
Tabla 15. Balance de pymes. Patrimonio neto y pasivo. Competencia.....	52
Tabla 16. Ratio endeudamiento. Competencia	53
Tabla 17. Cuenta de pérdidas y ganancias. Competencia	54
Tabla 18. Posición económico financiera. Competencia	55
Tabla 19. Presupuestos 1 vigilante de seguridad 365 días al año	56
Tabla 20. Presupuestos 1 vigilante de seguridad 365 días al año euros/hora .	57
Tabla 21. Previsión de ventas a tres años	60
Tabla 22. Tabla salarial Convenio colectivo	67
Tabla 23. Gastos inversión inicial desglosada.....	70
Tabla 24. Evolución préstamo bancario en 7 años.....	71
Tabla 25. Previsión resultados económicos	72
Tabla 26. Gastos de explotación	73
Tabla 27. Gastos de personal	73

Tabla 28. Beneficio neto.....	74
Tabla 29. Fondos generados.....	74
Tabla 30. Movimiento de fondos	75
Tabla 31. Flujo disponible.....	76
Tabla 32. EBITDA y EBIT	76
Tabla 33. Resultado antes de impuestos	77
Tabla 34. Balance	78
Tabla 35. Activo.....	79
Tabla 36. Inmovilizado material desglosado	80
Tabla 37. Inmovilizado inmaterial desglosado.....	80
Tabla 38. Pasivo.....	81
Tabla 39. Patrimonio neto	81
Tabla 40. Flujo disponible.....	82
Tabla 41. VAN total	83
Tabla 42. Evolución VAN	83
Tabla 43. TIR total.....	84
Tabla 44. Evolución TIR	84
Tabla 45. Ratios	86
Tabla 46. Ratio Rentabilidad económica.....	88
Tabla 47. ROI x 100	89
Tabla 48. Rentabilidad financiera.....	89
Tabla 49. ROE x 100.....	90

3. Índice de figuras

Figura 1. Robos con fuerza en domicilios 2021.....	8
Figura 2. Mapa Costa del Sol.....	10
Figura 3. Juicios verbales posesorios por ocupación ilegal en Andalucía	11
Figura 4. Mapa del radio de acción de la sede.....	15
Figura 5. Uniformidad, herramientas y dispositivos.....	19

Figura 6. Vehículos	20
Figura 7. Ratios y normativa europea	21
Figura 8. Facturación seguridad privada 2020 en millones de euros	22
Figura 9. Logo Turva	24
Figura 10. Simulación página web de la empresa.....	26
Figura 11. Simulación aplicación móvil de la empresa.....	27
Figura 12. Análisis DAFO	33
Figura 13. Análisis PESTEL	34
Figura 14. 5 Fuerzas de Porter.....	35
Figura 15. Edad media propietarios adquisición de vivienda Europa	43
Figura 16. Año 0. Creación.....	63
Figura 17. Año 1	64
Figura 18. Año 2.....	65
Figura 19. Año 3.....	66
Figura 20. Distribución de los porcentajes de inversión	70
Figura 21. Evolución VAN	85
Figura 22. Evolución TIR.....	85
Figura 23. Ratios.....	90

4. Índice de anexos

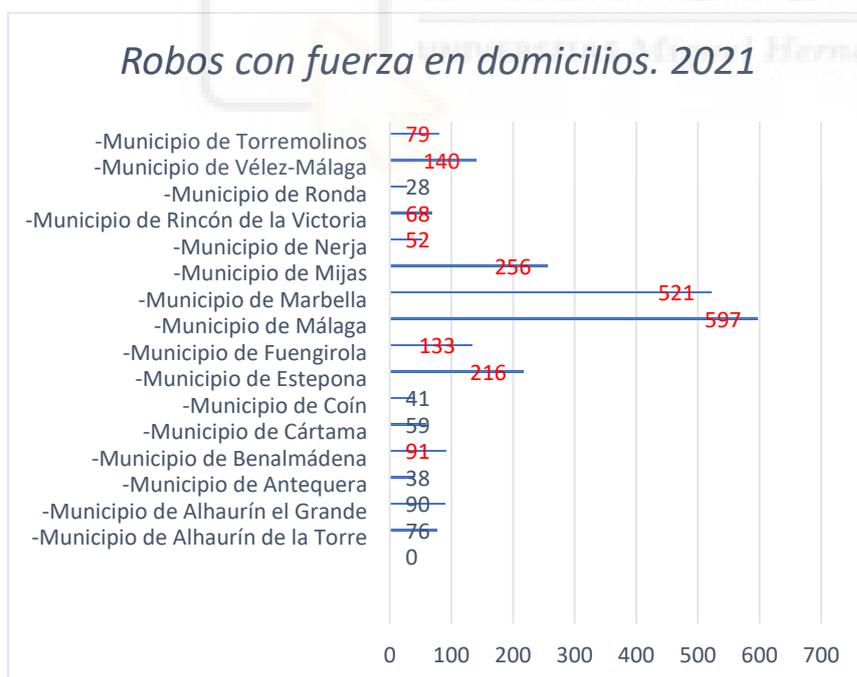
Anexo A. Presupuestos Eslava	96
Anexo B. Presupuesto Goleman	100
Anexo C. Presupuestos Segurisure	102
Anexo D. Presupuestos Itesa.....	106
Anexo E. Starprotec. Cuentas anuales y posición respecto al sector	108

5. Introducción

El delito de robo con fuerza en la Costa del Sol es estacional, en invierno se da en mayor número sobre establecimientos, siendo en verano cuando afecta en mayor medida a los domicilios. Los municipios costeros son destinos turísticos muy demandados, por este motivo son los más afectados, de media triplican su población en verano.

A estos factores hay que añadir aquellos municipios en los cuales residen o han sido elegidos como lugar de vacaciones por personas más adineradas, ya sea por la oferta de campos de golf, puertos deportivos, o en general servicios de alto coste económico. Por estos motivos este tipo de municipios atraen tanto a delincuentes habituales como a mafias de diferentes países del mundo, los cuales son conscientes de la alta recompensa que pueden lograr por realizar una serie de robos en un corto espacio de tiempo, para a continuación abandonar el país.

Figura 1. Robos con fuerza en domicilios 2021



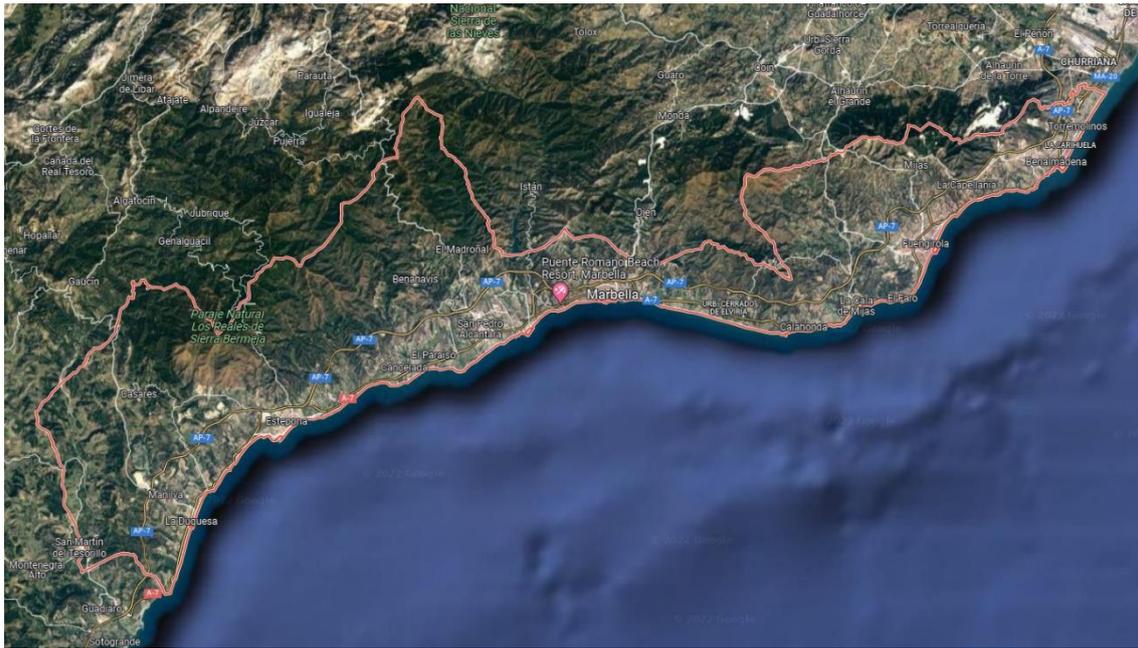
Nota: Adaptado de “Balance de criminalidad”, Ministerio del Interior, 2021

Los municipios más afectados, aparte de Málaga, son Marbella, Mijas y Estepona. En Marbella con sus 27 kilómetros de costa se encuentran algunas de las viviendas más lujosas de Málaga, entre ellas el Palacio del Rey Fahd, además de los establecimientos de lujo existentes a lo largo de toda la Milla de Oro hasta Puerto Banús inclusive. Podemos encontrar 22 campos de golf a lo largo del litoral marbellí, muchos de ellos se encuentran en la zona de Nueva Andalucía, es uno de los mejores destinos de Europa para practicar este deporte. Por el este linda con La Cala, núcleo urbano del litoral de Mijas, a lo largo de sus 12 kilómetros de costa se encuentran numerosas urbanizaciones como son El Faro, El Chaparral y Calahonda, a su alrededor existen a su vez 12 campos de golf. Marbella linda por el oeste con Estepona, este municipio cuenta con 23 kilómetros de costa y 6 campos de golf.

En total obtenemos 62 kilómetros de costa y 40 campos de golf entre estos tres municipios, alrededor de los cuales están ubicadas muchas de las urbanizaciones de lujo de la Costa del Sol.



Figura 2. Mapa Costa del Sol



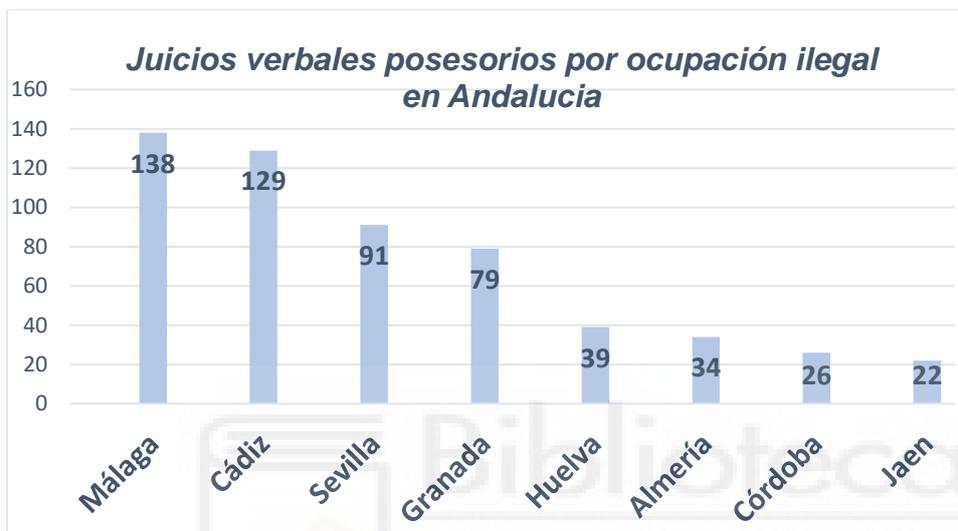
Nota: Adaptado de Google Maps (<https://www.google.es/maps>)

El modus operandi de los autores de este tipo de delitos es acceder de noche a los campos de golf y una vez dentro son muy difíciles de detectar, no hay cámaras de seguridad ni luces, así pues, tienen a su disposición todas las casas que bordean el campo de golf en el que se encuentran. Se dirigen a la casa elegida con o sin alarma, la fuerzan, roban y huyen por el mismo campo de golf. Siendo muy difícil para las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad o para los vigilantes de seguridad privada, detener en el acto a los autores ya que escapan a través del campo de golf por otro lugar muy distinto de la dirección donde se ha producido el hecho delictivo.

A esta problemática hay que añadir otra, año tras año, aumentan los delitos de allanamiento de morada, artículo 202 del Código Penal y del de usurpación de vivienda, artículo 245 del Código Penal, siendo este último un delito leve con castigo de pena de multa. El resultado en la práctica suele ser el mismo, en la mayoría de los casos cuando la policía tiene constancia del hecho acude al domicilio y encuentra una vivienda con la cerradura cambiada, no sabiendo cuando se ha producido el hecho y sin poder contactar con el propietario,

tampoco sabiendo si la casa constituye morada del titular o no, para así poder actuar de una manera o de otra. La intervención suele terminar normalmente con la identificación de los presentes y se abandona el lugar, habiendo perdido en ese momento el propietario su casa, hasta que consiga echarlos vía judicial o pueda demostrar que es su morada.

Figura 3. Juicios verbales posesorios por ocupación ilegal en Andalucía



Nota: Adaptado de Diario de Sevilla

(https://www.diariodesevilla.es/andalucia/Detectan-ocupaciones-ilegales-inmuebles-meses_0_1664833805.html)

Mayor inconveniente se presenta en los municipios que estamos haciendo más hincapié, las viviendas que son objetivo de ocupación son segundas residencias de extranjeros, muchas de ellas sin alarmas. Cuando vienen de vacaciones descubren que su casa ha sido ocupada y tienen que iniciar un proceso judicial para echarlos o pagar a una de las muchas empresas “anti-okupas” que están proliferando en la actualidad, las cuales por un precio prometen el desalojo de la vivienda haciendo un control de acceso en la entrada del domicilio.

Por estos motivos ahora más que nunca es necesario un servicio de seguridad privada que se encargue de proteger las propiedades de una manera eficiente, optando por medidas de seguridad efectivas orientadas a disuadir y evitar estas modalidades delictivas.

5.1. Objetivos personales.

Con más de quince años de experiencia profesional en seguridad pública y privada he adquirido amplios conocimientos que me permiten mejorar y potenciar las medidas de seguridad que aplican las empresas de seguridad privada en sus servicios. Mi objetivo es usar mis conocimientos y experiencia para ponerlos al servicio de los ciudadanos, dando un paso hacia adelante y formar mi propia empresa de seguridad privada. Una idea que siempre ha rondado en mi cabeza, pero que nunca me he atrevido a afrontar por el riesgo e incertidumbre que conlleva emprender.

Para mí es un reto personal a través del cual conseguir independencia, autonomía y prestigio. Pretendo que sea un proyecto rentable y que aporte valor, lo cual no es nada fácil de conseguir.

5.2. Objetivos profesionales.

- Establecer metas y objetivos al objeto de construir un negocio rentable a largo plazo.
- Controlar los costes para mantener un margen de beneficio objetivo para convertirnos en el proveedor de seguridad de coste competitivo en nuestra área, entre cuyos objetivos operativos clave se incluirían reducir costes y mejorar la productividad.

- Estrategia de marketing orientada a posicionar la empresa como una alternativa que ofrece una buena relación calidad-precio.
- Buscar la diferenciación de otros negocios de seguridad privada desarrollando servicios especializados que no están disponibles en otros proveedores; orientar los servicios a sectores de mercado específicos y ofrecer altos niveles de servicio, como monitoreo de seguridad las 24 horas y tiempos de respuesta rápidos a incidentes de seguridad.
- Atraer a los clientes, y una vez captados que perciban una sensación de seguridad y control sobre su propiedad, para lograr este objetivo es necesario establecer una estrecha relación con ellos, basada en una comunicación diligente y clara.
- Proceder a contratar y retener a los empleados que sean capaces de brindar un servicio de alta calidad a los clientes, respetando en todo momento el Código Deontológico, siendo a su vez plenos conocedores de la legalidad vigente. Los empleados de calidad son esenciales para cualquier negocio de seguridad. Por lo tanto, un objetivo clave es obtener un grupo laboral eficiente y cualificado.
- Para poder retener a los empleados y evitar su fuga a otras empresas una vez formados, la empresa debe ser atractiva para trabajar, ofreciendo un salario competitivo, buenas condiciones de trabajo, excelente capacitación y grandes oportunidades de carrera.

6. Descripción de la Empresa.

6.1 Actividad.

Las empresas de seguridad pueden llevar a cabo una o varias de las siguientes actividades:

- **Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, certámenes o convenciones.**
- Protección de personas.
- Depósito y custodia de objetos valiosos o peligrosos.
- Custodia de explosivos.
- Transporte y distribución de objetos valiosos o peligrosos.
- Transporte y distribución de explosivos.
- Instalación y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad.
- Explotación de centrales de alarma.
- Empresas con domicilio en Ceuta y Melilla.

Nuestra empresa de seguridad registrará a través de instancia dirigida a la Unidad Orgánica Central de Seguridad Privada de la Dirección General de la Policía una única actividad:

- **Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, certámenes o convenciones.**

A través de terceros ofreceremos los servicios de:

- **Instalación y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad.**

A la hora de registrar una empresa de seguridad existen unos requisitos generales y otros específicos para cada una de las actividades enumeradas anteriormente.

Registrar la actividad de instalación y mantenimiento de dispositivos de seguridad tiene los siguientes requisitos específicos:

- Contratación de un ingeniero técnico e instaladores.

- Disponer de una zona restringida en la que se pueda garantizar la custodia de la información de la que sean responsables.
- Una garantía 30.050,61 euros, más 6.010,12 euros por provincia, para el ámbito autonómico.
- Seguro de responsabilidad civil por una cuantía de 300.506,05 euros por siniestro y año.

Debido al elevado coste que supondría registrar esta actividad se ha optado por ofrecer este servicio a través de terceros.

6.2 Nombre y Localización.

La empresa es **Turva Seguridad**, La palabra turva significa seguridad en idioma finlandés, he escogido este nombre por la unión que tengo con la comunidad finlandesa, ya que mi mujer nació en Finlandia.

Además, en la Costa del Sol existe una población flotante de más de 30.000 finlandeses, de los cuales aproximadamente 5.000 están empadronados en Fuengirola. Estos datos han ayudado a la hora de escoger el nombre de la empresa, ya que podría crear una sensación de cercanía dentro de la comunidad finlandesa.

Figura 4. Mapa del radio de acción de la sede



Nota: Adaptado de Google Maps (<https://www.google.es/>)

Como localización de la sede se ha escogido Fuengirola, ya que presenta una buena comunicación de transporte público, disponiendo tanto de estación de autobuses como de tren Cercanías, a su vez se encuentra en un punto equidistante de las zonas potenciales donde se quieren captar los clientes, que es principalmente entre Marbella y Málaga centro.

6.3 Definición.

El objeto principal de los servicios de seguridad es proteger los edificios públicos y privados, principalmente urbanizaciones proporcionando altos niveles de seguridad para las personas y bienes que se encuentren en su interior.

Si las instalaciones no estuviesen equipadas previamente con sistemas de seguridad, y fuesen requeridas por el contratante, se procedería a su instalación y mantenimiento.

Los servicios incluyen la realización de un Plan de Vigilancia y Seguridad por personal capacitado al efecto, en el cual se analizan los riesgos y se planifica la implantación y mantenimiento del servicio integral de seguridad.

Servicios que oferta la empresa:

- “Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, lugares y eventos, tanto públicos como privados, así como de las personas que pudieran encontrarse en los mismos”.
 - Urbanizaciones y Comunidades.
 - Ferias y eventos.
 - Obras.

La empresa pone a disposición del cliente los servicios de uno o más vigilantes de seguridad, a pie o en vehículo, por el número de horas que se solicite.

- La instalación y mantenimiento de aparatos, equipos, dispositivos y sistemas de seguridad conectados a centros de control o de videovigilancia.

El servicio de seguridad será principalmente preventivo y estará compuesto por las siguientes acciones:

- Protección de bienes y personas.
- No permitir la comisión de delitos o infracciones administrativas y de producirse ponerlo en conocimiento de la policía.
- Control de accesos de personas y vehículos.
- Vigilancia de las instalaciones de forma general.
- Uso de los equipos de video-vigilancia de las instalaciones.
- Inspección de las instalaciones de forma periódica.

El Plan de Seguridad es elaborado por el Jefe de Seguridad y su contenido es el siguiente:

- Analizar los posibles riesgos y cómo afectarían a las instalaciones. Describir y ubicar todos los puntos de seguridad de las instalaciones, como son: Puestos de Control, Área de Videovigilancia, Controles de accesos, así como de todos los medios técnicos de seguridad que existan, cámaras, sensores de movimiento, barreras, etc.
- Detallar la ubicación del personal, horarios, rutas e itinerarios de vigilancia, así como la elaboración de partes sobre el mal funcionamiento o deterioro de objetos que se detecten en las instalaciones.
- Listado de los medios materiales y personales que formarán parte del servicio. Composición del servicio y estructuración, cuadrante y horario.

Descripción detallada de las características del servicio. Indicar quién es el Jefe de equipo responsable y cómo comunicarle las incidencias.

- Análisis de Riesgos Laborales a los que se puedan ver afectados los vigilantes de seguridad.

El contenido de este Plan es vinculante respecto a la prestación del servicio.

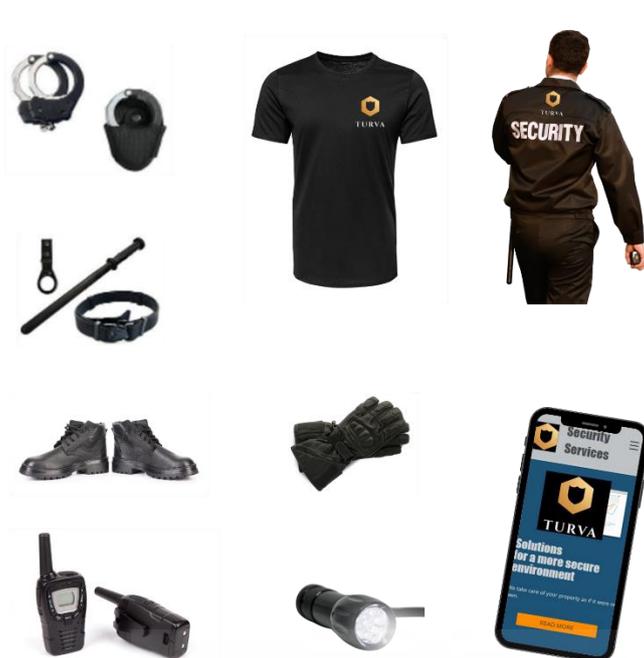
6.4 Características técnicas.

A. Personales:

1. Uniformidad y medios de defensa reglamentarios:

- Uniforme.
- Botas y guantes de seguridad.
- Placa de identificación profesional.
- Cinturón, defensa y tahalí.
- Grilletes y funda.

Figura 5. Uniformidad, herramientas y dispositivos



Nota: Adaptado de Canva (<https://www.canva.com/>)

2. Herramientas y dispositivos:

- Teléfono móvil con aplicación del servicio.
- Equipo de transmisiones.
- Linterna.

B. Vehículos.

Dependiendo de las características del servicio los vigilantes de seguridad podrán disponer de los siguientes vehículos a motor:

- Coche SUV urbano, óptimo para realizar patrullaje en aquellos servicios que lo soliciten.
- Moto eléctrica de 50cc para patrullar en silencio urbanizaciones o servicios de menor tamaño.

Figura 6. Vehículos



Nota: Adaptado de Canva (<https://www.canva.com/>)

C. Dispositivos de video-vigilancia y seguridad.

- Videograbador de 16 canales.
- Monitor, joystick y teclado de control.
- Cámara PTZ.
- Cámara fija exterior.
- Cámara fija interior.

6.5 Necesidades que cubre.

La provincia de Málaga tiene una superficie de 398 kilómetros cuadrados y cuenta con una población estimada de 1.700.000 habitantes aproximadamente. En verano las poblaciones costeras duplican su población, llegando en algunos casos a triplicarla. Las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado no pueden hacer frente por sí solas a las demandas de seguridad de los ciudadanos, las empresas de seguridad privada vienen a corregir este déficit realizando una función necesaria en la sociedad.

Figura 7. Ratios y normativa europea



Nota: Adaptado de Aproser (<https://www.aproser.es/>)

No puede haber un coche de policía en la puerta de cada establecimiento o urbanización para protegerla, en cambio, a su alcance los ciudadanos tienen la opción de contratar los servicios de vigilantes de seguridad a través de las empresas de seguridad privada.

Aun así, no es suficiente. El número de vigilantes de seguridad por habitante en España está muy por debajo de la media europea, número que se estima vaya incrementando en los próximos años.

6.6 Ventajas comparativas.

En el año 2020 las cifras de facturación de las empresas de seguridad privada alcanzaron 4.214 millones de euros, de los cuales más de la mitad, 2.560 millones estuvieron destinados a la actividad de vigilancia. Andalucía, como podemos ver en la Figura 8, es la tercera Comunidad Autónoma en la que se invierte más en seguridad privada, alcanzando los 565 millones de euros en el año 2020, de los cuales 32 millones están destinados al sector residencial.

Figura 8. Facturación seguridad privada 2020 en millones de euros



Nota: Adaptado de Aproser (<https://www.aproser.es/>)

En porcentajes la actividad de vigilancia supone un 60.8% del total de facturación de las empresas de seguridad privada. En el año 2021 se encuentran registradas en la provincia de Málaga 62 empresas de seguridad privada, dedicándose en su mayoría a la instalación de alarmas conectadas a Central de Recepción de Alarmas, en adelante, CRA. Sólo 21 empresas ofrecen servicios de vigilancia y protección, siendo Málaga por estos motivos un entorno favorable para realizar la actividad por existir poca competencia.

Se pretende diferenciar de los demás aportando ventajas como son:

- **Bajos precios**, política ajustada de precios, bajando el porcentaje de beneficios por debajo de la media del sector, encontrándose esta en un 30,7%
- **Creación de una aplicación móvil** donde más allá de consultar información tanto nuestros trabajadores como nuestros clientes, puedan instalarla los propietarios de las viviendas que formen parte de las urbanizaciones donde tengamos servicio, con el objetivo de que los mismos puedan comunicar cualquier incidencia al vigilante que se encuentre prestando servicio en su urbanización, cada propietario tendrá su cuenta de usuario para estar perfectamente identificado y localizada su propiedad, para una mayor celeridad a la hora de acudir al punto para solventar la incidencia. El chat de la aplicación contará con funciones tanto para escribir como para mandar audios, estando dotado con un traductor, de esta manera se romperá la barrera de idioma, problemática muy presente.
- **Web profesional**, muchas de las páginas webs de las empresas del sector se encuentran anticuadas, aportando una imagen de poca

profesionalidad de cara al cliente. Nosotros apostamos por la creación de una web profesional, y utilizando el hecho de que somos una empresa de nueva creación como una ventaja, mostrando en ella que estamos actualizados con la problemática y legislación actual, ofreciendo servicios ajustados a las demandas de los clientes, dejando constancia a su vez que contamos con muchos años de experiencia en el sector.

6.7 Imagen.

En la Figura 9 se muestra el logo de la empresa, la palabra turva, como se ha explicado anteriormente, significa “seguridad” en finlandés.

Figura 9. Logo Turva



Los colores elegidos para representar la marca son:

- Negro: El cual simboliza seriedad y elegancia, también aporta vinculación con la fuerza y el poder.
- Dorado: Simboliza prestigio, honor y valor.

La página web es uno de los elementos más importantes de la empresa, ya que las personas cuando necesitan algo o requieren información lo primero que hacen es buscar en internet, en este punto es cuando necesitamos ofrecer una imagen seria y profesional que transmita confianza, de no hacerlo estas personas acudirán a la competencia.

A través del editor web Wix.com se ha creado una simulación de cómo sería la página web de la empresa. Se ha optado por usar colores apagados, mostrando seriedad y a su vez un diseño simple e intuitivo. Ya que nuestros servicios están orientados en su mayoría a clientes extranjeros se ha decidido construir una página web multilingüe.



Figura 10. Simulación página web de la empresa



Nota: Simulación creada con editor web Wix (<https://es.wix.com/>)

Por otro lado, hay que tener en cuenta que actualmente las consultas que se realizan por internet, en su mayoría se realizan a través del teléfono móvil, por este motivo es necesario crear una página web multiplataforma. De esta manera cuando un usuario entre a nuestra web a través de su teléfono móvil o tableta podrá ver una web estilizada y no redimensionada.

Figura 11. Simulación aplicación móvil de la empresa



Nota: Simulación creada con editor web Wix (<https://es.wix.com/>)

En ambas opciones hay que asegurarse mediante controles periódicos o “widgets” que todos los enlaces de nuestra web se mantienen actualizados y sin errores. No transmite peor imagen y poca profesionalidad si en nuestra web aparece algún fallo de carga de una imagen o si existe algún enlace roto.

6.8 Evolución futura del servicio.

En este apartado vamos a describir los pasos en los que la empresa podría ampliar sus actividades más allá del análisis de este proyecto a 3 años vista, es decir más allá de la fase 1, que es la que se estudia en este proyecto.

En primer lugar, vamos a distribuir la evolución de la empresa en tres fases diferenciadas: la creación de la empresa y oferta de servicios propios y a través de terceros, la segunda fase representa una evolución de los servicios a medio plazo y por último la tercera fase representan los servicios que se ofrecerán a largo plazo.

FASE 1

Actividad: Vigilancia y protección de bienes, establecimientos, lugares y eventos, tanto públicos como privados, así como de las personas que pudieran encontrarse en los mismos.

Personal mínimo:

- 1 Representante legal de la empresa. (*)
- 1 Jefe de seguridad. (*)
- 2 Vigilantes de seguridad.

(*) El emprendedor llevará a cabo estas funciones.

Este sería el personal mínimo para iniciar la actividad, que se irá ampliando según la venta de servicios que se vaya obteniendo.

Requisitos técnicos:

- Armero o caja fuerte de seguridad grado 3. (Normas UNE-EN 1143-1 y UNE50131-1)

Actividad a través de terceros: Comercializar, vender o entregar equipos técnicos de seguridad electrónica, su instalación y mantenimiento **no** conectados a centrales de alarma. (Este tipo de actividad es compatible con las actividades de seguridad privada y no requiere tener contratado personal específico).

FASE 2

Actividad: Instalación y mantenimiento de aparatos, equipos, dispositivos y sistemas de seguridad conectados a centrales receptoras de alarmas o a centros de control o de videovigilancia.

(Al empezar a ofertar este servicio dejamos de subcontratar la instalación de sistemas electrónicos de seguridad no conectados a centrales receptoras de alarmas y pasaríamos a ofrecerlo nosotros, tanto no conectados a CRA, como los que sí).

Personal mínimo:

- 1 Ingeniero técnico o superior.
- 1 Instalador.

Actividad a través de terceros: Explotación de centrales para la conexión, recepción, verificación y, en su caso, respuesta y transmisión de las señales de alarma, así como la monitorización de cualesquiera señales de dispositivos auxiliares para la seguridad de personas, de bienes muebles o inmuebles o de cumplimiento de medidas impuestas, y la comunicación a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad competentes en estos casos.

(Al subcontratar este servicio nos ahorramos todo el gasto que supone acondicionar el local para establecer la central receptora de alarmas, así como la contratación de 6 operadores).

FASE 3

Actividad: Explotación de centrales para la conexión, recepción, verificación y, en su caso, respuesta y transmisión de las señales de alarma, así como la monitorización de cualesquiera señales de dispositivos auxiliares para la seguridad de personas, de bienes muebles o inmuebles o de cumplimiento de medidas impuestas, y la comunicación a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad competentes en estos casos.

(De esta manera dejamos de subcontratar este servicio, y así ampliar nuestro beneficio, al no tener que pagar un porcentaje al tercero).

Personal mínimo:

- 6 Operadores.

Requisitos técnicos:

En locales para la explotación de la Central de Alarmas, se seguirán las pautas establecidas en el Art. 12 de la Orden INT/314/2011, de 1 de febrero.

Acondicionamientos requeridos:

Construcción de un muro interior perimetral, en caso de que existan paredes compartidas con edificios o locales ajenos a la empresa.

Las paredes que formen parte del perímetro de la Sala de Control serán de igual grado de resistencia que el Acristalamiento (BR-4, norma UNE 108132).

El acristalamiento de blindaje antibala con categoría de resistencia BR-4, (norma UNE EN 1063).

Cada vez que avancemos de fase mantendremos los servicios y personal de la fase anterior, de esta manera la empresa irá creciendo tanto en personal como en servicios.

7. Equipo promotor del plan de negocio.

7.1 Carencias y currículum del promotor.

El promotor del negocio es el emprendedor, el cual durante los años 1 y 2 correrá con la mayor parte del trabajo administrativo y de cara al público, al objeto de captar clientes.

Para suplir las carencias de conocimientos y de personal se contratarán los servicios de una gestoría para llevar al día la facturación y nóminas de los empleados. El emprendedor también ingresará en una asociación de seguridad privada, de esta manera se recibirá información actualizada del sector y asesoramiento jurídico especializado.

Como se ha indicado en el apartado anterior, para los servicios que se subcontratan en cada fase nos apoyaremos en otras empresas de seguridad privada establecidas en la zona.

Formación del emprendedor y promotor:

- Diploma Superior de Seguridad y Ciencias Policiales. Universidad Miguel Hernández de Elche
- Grado en Seguridad Pública y Privada. (Cursando 4º año). Universidad Miguel Hernández de Elche.
- Título Superior de Director de Seguridad. Centro Andaluz de Estudios y Entrenamiento.
- Habilitación Director de Seguridad.
- Habilitación Jefe de Seguridad.

Experiencia laboral:

- Seguridad Privada. 4 años.
- Seguridad Pública. 12 años.

8. Análisis estratégico.

8.1 Análisis sectorial.

Sin poder determinar concretamente como ha impactado la pandemia de COVID-19, algunos de los asuntos que continúan impactando negativamente en mayor medida e impidiendo que el sector de seguridad privada se recupere son los bajos precios de licitación, competencia desleal, intrusión en la profesión, la no correlación entre riesgo asumido y beneficio obtenido.

Se echa en falta un Reglamento de acompañamiento de la Ley de Seguridad Privada 5/2014, el cual aportaría mayor seguridad jurídica al sector. Por otro lado, se pierde exclusividad en algunas de las funciones de los vigilantes de seguridad en favor de los “Conserjes” de las empresas de servicios auxiliares, que no se rigen por la Ley de Seguridad Privada, provocando una competencia directa.

Uno de los puntos fuertes del sector, todavía caracterizado por la gestión de personas, es la creación de puestos de trabajo una vez finalizada la pandemia. La crisis sanitaria ha dado paso a nuevas funciones para los vigilantes de seguridad.

La percepción de la ciudadanía y su valoración respecto al reconocimiento de la labor de los vigilantes de seguridad a aumentado. El 85% de los españoles opinan que se sienten más seguros cuando hay presencia de vigilantes de seguridad. Esto supone un incremento del 6% respecto a la opinión que venían manifestando los españoles en los últimos seis años.

8.2 Análisis DAFO.

Realizar un análisis DAFO es indispensable para tomar decisiones estratégicas correctas. Se analizan factores internos de la empresa, como son las debilidades y fortalezas, además de los factores externos que los forman, las amenazas y oportunidades.

Figura 12. Análisis DAFO



8.3 Análisis del Macroentorno.

Analizando el macroentorno obtenemos información sobre todos los factores que influyen en nuestra empresa y no podemos controlar, este tipo de análisis puede ayudar a identificar amenazas y oportunidades.

8.3.1 Modelo PESTEL.

El modelo PESTEL es un tipo de análisis de macroentorno, el cual analiza los aspectos que indican las letras que lo componen: políticos, económicos, sociológicos, tecnológicos, medioambientales y legales de la sociedad que rodea la empresa.

Figura 13. Análisis PESTEL

P	Políticos: No se espera inestabilidad en el país que pueda afectar al sector.
E	Económicos: Gran demanda de servicios de seguridad privada. Clientes extranjeros con alto poder adquisitivo.
S	Social: Cliente objetivo mayores de 45 años de edad (propietarios de segundas residencias o de primeras residencias de lujo).
T	Tecnológicos: Multitud de proveedores. Tecnología avanzada y bajos precios.
E	Medioambientales: Mínimo impacto al sector por cambio climático. De producirse sería positivo, veranos más largos (temporalidad de robos en domicilios).
L	Legales: legislación actualizada, Ley de Seguridad Privada año 2014, Convenio colectivo estatal año 2022. Amenaza convenio estatal empresas servicios auxiliares.

8.4 Análisis del Microentorno.

El entorno cercano a nuestra empresa se denomina microentorno, en él se encuentran una serie de factores en los cuales podríamos llegar a influir en algún momento.

8.4.1 Modelo 5 Fuerzas de Porter.

Con este modelo de análisis podemos analizar la competencia dentro del sector. A través del análisis de 5 factores determinaremos la intensidad de la competencia y la rivalidad existente en el sector.

Figura 14. 5 Fuerzas de Porter



9. Plan de Marketing.

El plan de marketing va a servir como guía, siguiéndola se logrará alcanzar los objetivos propuestos, beneficiando así al crecimiento de la empresa. Esta guía debe estar siempre presente en la toma de decisiones, no sirve para mero conocimiento, sino que se debe aplicar y ejecutar para que cumpla su función, la cual es atraer clientes, aumentar las ventas y acelerar el crecimiento de la empresa.

El plan de marketing a su vez sirve para hacer una planificación táctica dentro de la empresa, la cual está conectada al análisis estratégico, este último más amplio. A continuación, se va a desarrollar el estudio de mercado compuesto por las características del mercado, del cliente y de la competencia y posteriormente la política comercial, con la previsión y sistema de ventas, para terminar con un apartado sobre la comunicación, imagen y promoción del servicio.

9.1 Estudio de Mercado.

En este punto se analiza y desarrollan las características del mercado de seguridad privada, de los clientes que contratan estos servicios, así como también las características de la competencia.

9.1.1 Características del mercado.

La seguridad es básica para la convivencia, y es el Estado quien posee el monopolio de la seguridad pública. Sin embargo, se apoya en las empresas privadas que ofrecen servicios de seguridad, subordinados y complementarios a la seguridad pública. La actividad de seguridad privada se extiende y gana terreno en gran parte de los países del mundo. Prueba de ello es a modo de ejemplo la expansión del grupo empresarial Prosegur, compuesto por Prosegur

Compañía de Seguridad, S.A. y entidades dependientes, informando en sus cuentas anuales del año 2021 que dan servicio en 27 países: Alemania, Argentina, Australia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Honduras, India, Indonesia, Luxemburgo, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Portugal, Reino Unido, Singapur, Sudáfrica y Uruguay.

A través del Ministerio del Interior, el Registro Nacional de Seguridad Privada (SEGURPRI) y de la unidad Orgánica Central de Seguridad Privada del Cuerpo Nacional de Policía (CNP) podemos analizar la evolución del mercado durante los últimos años.

Entre los años 2016 y 2020 la media de empresas de seguridad privada ha sido 1.430 empresas. Con una media de altas y bajas por año de 78 y 67 respectivamente, si bien es cierto que estas altas y bajas se ven afectadas notablemente en los años 2019 y 2020 presumiblemente por la coincidencia de la pandemia mundial de Covid19.

Tabla 3. Altas y bajas de empresas de seguridad 2020

	2016	2017	2018	2019	2020
Empresas a 31 de diciembre	1.556	1.391	1.397	1.404	1.403
Altas	86	80	86	79	61
Bajas	69	69	72	74	51

Nota: Adaptado de “Anuario Estadístico”, Ministerio del Interior, 2021

Respecto a las actividades de las empresas de seguridad privada entre los años 2016 y 2020, las actividades de vigilancia y protección junto con la instalación y mantenimiento son las que más se llevan a cabo, con una media del 23% y 59% respectivamente.

Tabla 4. Número de actividades de seguridad privada autorizadas por años

Actividad autorizada	2016	2017	2018	2019	2020
Vigilancia y protección	389	474	413	483	483
Protección de personas	79	81	84	88	86
Depósito de fondos	5	5	5	4	4
Depósito de explosivos	30	42	57	58	59
Transporte de fondos	6	6	7	5	5
Transporte de explosivos	43	46	46	46	44
Instalación y mantenimiento	1.094	1.118	1.128	1.124	1.279
Centrales de alarma	146	156	154	147	137
Total	1.792	1.928	1.894	1.955	2.097

Nota: Adaptado de “Anuario Estadístico”, Ministerio del Interior, 2021

Algunas empresas realizan más de una actividad, por este motivo en la tabla anterior la suma de las mismas arroja un resultado superior al número total de empresas.

Las habilitaciones de personal de seguridad privada, a pesar de su incremento en el año 2020 respecto al año 2019, han sufrido una desaceleración de nuevas habilitaciones. Se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5. Habilitaciones personal de seguridad privada años 2019 y 2020

	Habilitaciones nuevas		Variación %	Habilitaciones totales		Variación %
	2019	2020		2019	2020	
Vigilantes de seguridad	7.002	5.391	-23,01	258.452	263.843	2,09
Vigilantes de explosivos	1.863	1.636	-12,18	29.747	31.383	5,50
Escoltas	2.218	1.885	-15,01	44.363	46.248	4,25
Detectives	309	271	-12,30	4.120	4.391	6,58
Jefes de seguridad	1.487	1.294	-12,98	14.562	15.856	8,89
Directores de seguridad	1.594	1.493	-6,34	20.882	22.375	7,15
Total	14.473	11.970	-17,29	372.126	384.096	3,22

Nota: Adaptado de "Anuario Estadístico", Ministerio del Interior, 2021

El intrusismo laboral en el sector no ha sido significativo los últimos años, suponiendo 22 y 32 casos de media entre los años 2016 y 2020 de empresas no autorizadas y personas no habilitadas respectivamente.

Tabla 6. Sanciones a empresas y personal de seguridad privada

	2016	2017	2018	2019	2020
Empresas no autorizadas	20	28	22	21	18
Personas no habilitadas	28	32	29	52	21

Nota: Adaptado de "Anuario Estadístico", Ministerio del Interior, 2021

Se prevé un aumento de las denuncias de intrusismo en la seguridad privada debido a la entrada en vigor en el año 2021 del convenio estatal de empresas de servicios auxiliares, en el cual se enumeran una serie de funciones compartidas entre porteros, conserjes y demás personal auxiliar con los vigilantes de seguridad, las cuales están reguladas en la Ley 5/2014, de 4 de abril, artículo 6, apartado 2, entre dichas funciones se encuentran las de control de accesos, recepción y comprobación de visitantes y control de tránsito.

En el año 2020 en España existían 583.356 contratos de empresas de seguridad con clientes, en cada contrato se puede ofrecer desde 1 servicio a múltiples servicios de seguridad. El número de servicios prestados por empresas de seguridad a clientes en el año 2020 fue 1.256.593

En la Tabla 7 se observa la evolución de contratos y servicios desde el año 2016 al año 2020.



Tabla 7. Contratos y servicios de seguridad privada

	2016	2017	2018	2019	2020
Contratos	417.299	469.326	510.474	542.587	583.356
Servicios	894.409	1.034.794	1.128.418	1.195.249	1.256.593

Nota: Adaptado de “Anuario Estadístico”, Ministerio del Interior, 2021

Para finalizar, en la Tabla 8 vemos la evolución de los contratos de alarmas y de las alarmas comunicadas desde el año 2016 al año 2020.

Tabla 8. Evolución contratos y comunicaciones de alarmas

	2016	2017	2018	2019	2020
Contratos de alarmas	1.641.208	1.845.305	2.047.356	2.288.088	2.547.653
Alarmas comunicadas	54.383	59.252	68.040	52.511	52.328

Nota: Adaptado de “Anuario Estadístico”, Ministerio del Interior, 2021

Llama la atención que a pesar de existir casi 1 millón de alarmas más en el año 2020 que en 2016, el número de alarmas comunicadas es aproximado, esto se debe en gran medida a los cambios que se han ido integrando en los protocolos para comunicar las alarmas a la policía, siendo actualmente más restrictivos, cribando de esta manera muchas alarmas falsas.

9.1.2 Características del cliente.

Los clientes que contratan los servicios de seguridad privada para la vigilancia y protección son de clase social media-alta, muchos de ellos extranjeros, los cuales en muy alto porcentaje requieren el servicio para segundas residencias o de vacaciones.

La Tabla 9 muestra los datos de las viviendas secundarias y vacías en los municipios de referencia en la Costa del Sol, estos datos son orientativos ya que la base de datos no se actualiza desde el año 2011.

Tabla 9. Viviendas vacías y secundarias por municipios malagueños

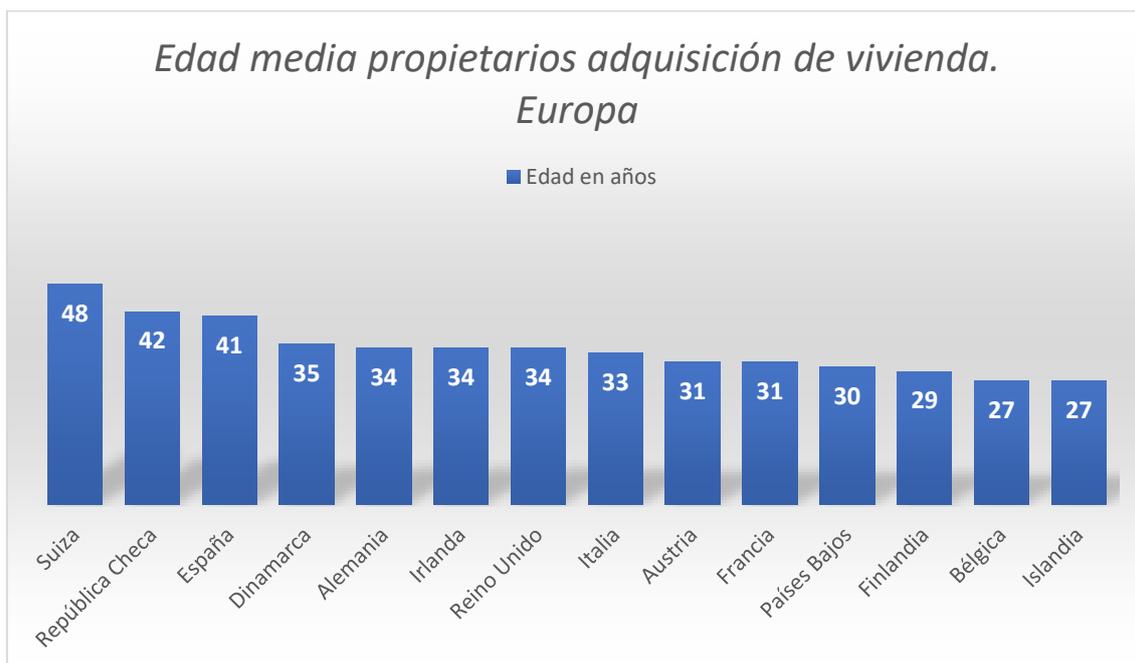
	Viviendas secundarias	Viviendas vacías	Total
Benalmádena	11.330	5.590	16.920
Fuengirola	13.403	5.718	19.121
Málaga	14.890	28.410	43.300
Marbella	26.231	11.678	37.909
Mijas	14.280	7.003	21.283
Torremolinos	7.525	7.993	15.518

Nota: Adaptado de “Censos de población y viviendas”, Instituto Nacional de Estadística, 2021

Es importante conocer la media de edad de los clientes para poder enfocar las campañas de marketing y orientar las políticas de la empresa. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) la media de edad de los españoles que adquieren una vivienda es de 41 años.

En la Figura 15 se aprecia como es la media de edad de los ciudadanos europeos que adquieren una vivienda.

Figura 15. Edad media propietarios adquisición de vivienda Europa



Nota: Adaptado de OCDE (<https://www.oecd.org>)

El Instituto Nacional de Estadística marca en 7 millones de personas residentes en España con edad entre 35 y 44 años.

Según Bankinter aproximadamente 5 millones de españoles ganan más de 30.000 euros al año, siendo este sector de población, de poder adquisitivo medio-alto, el que se puede permitir adquirir villas y/o segundas residencias.

9.1.3 Características de la competencia.

9.1.3.1 Características generales.

En el portal web de la Policía Nacional se pueden consultar las empresas de seguridad privada inscritas y sus actividades, constando 62 empresas en Málaga en el año 2021. Se muestran en la Tabla 10.

Leyenda:

E= Autorización Estatal.

A= Autorización Autonómica.

VJ= Vigilancia.

PP= Protección de Personas.

INS= Instalación de alarmas.

DF= Deposito de objetos.

TF= Transporte de objetos.

CA= Explotación de CRA.

DE= Depósito de explosivos.

TE= Transporte de explosivos.

Tabla 10. Empresas de seguridad privada inscritas en Málaga. 2021

	Actividades							
	VJ	PP	INS	DF	TF	CA	DE	TE
TECNICOS Y GRUPOS ESPECIALES DE SEGURIDAD S.A.			E			E		
CATALANA DE PROTECCION Y VIGILANCIA CARMAN, S.A.	E		E			E		
ROJIPER S.L.			A					
SEGURISUR SISTEMAS DE SEGURIDAD S.L.	A		E					
TECNO SEGURIDAD S.L.			A					
FRANJUS SECURITY MARBELLA S.A.	A		A			E		
LIP SEGURIDAD S.L.	A		A					
SECTOR ALARM SPAIN S.A.			E			E		
BRIGADA 10 S.L.	A							
A.M. SEGURIDAD S.L.	E							
DISTRIBUIDORA MALAGUEÑA DE EXPLOSIVOS S.L.	E						E	E
MARPEMAC S.L.			A					
ITESA SEGURIDAD	A		E			E		
MALACA SISTEMAS DE SEGURIDAD S.A.	A		A			E		
G.T.A. TECNOSEGURIDAD S.L.			A					

SEGURIDAD Y CONTRAINCENDIOS DEL SUR, S.L.			A					
ARCHI SEGURIDAD, S.L.	A		A			E		
SISTEMAS DE SEGURIDAD 8 POR 8, S.L.			E					
JUAN FERNANDEZ ALCAIDE			A					
TRIANGULO DE CONTROL G-3, S.A.			A			E		
STARPROTEC	A							
MARBEJER SEGURIDAD, S.L.			A					
IMATRI SISTEMAS DE SEGURIDAD			A					
LOAD SISTEMAS DE SEGURIDAD			A					
COFER SEGURIDAD, S.L.	E	E	A					
DAVID RAMOS RAMOS			A					
BRUÑO SEGURIDAD, S.L.			A					
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE RECURSOS DE SEGURIDAD Y CONTROL, S.L.	A							
DOMO ACTIVA SISTEMAS DE SEGURIDAD, S.L.			A					
RAXO SISTEMAS, S.L.			A					
TARGET SECURITY, S.L.			A					
INSTALACIONES DE ROBO DETECCION Y SEGURIDAD 2003			A					
GRUPO TECNOVISIÓN MÁLAGA, S.L.			A					
SEGORA SEGURIDAD Y CONTROL, S.L.			A					
NAPAU SISTEMAS, S.L.			A					
JOSE LUIS SOLER AUGUSTO			A					
INSTALACIONES RODRIGUEZ CONTRERAS, S.L.			A					
JAVIER MUÑOZ INIESTA			A					
ADOLFO JOSE SANCHEZ MUÑOZ			A					
ESLAVA SEGURIDAD, S.L.	A						A	
SOLUCIONES Y SERVICIOS SEYRO, S.L.			A					
SEGURIDAD INTEGRAL MÁLAGA, S.L.			A					

EYELINK, S.L.			A					
MÁLAGA VIGILANCIA, S.L.			A					
GOLEMAN SECURITY, S.L.	E	E						
SEGURIDAD A MEDIDA, S.L.U.			A					
SEGURIDAD SERVIRONDA, S.L.	E							
SEGURIDAD Y PROTECCIÓN THOR, S.L.	E	E						
SISTEMAS DE SEGURIDAD Y ACCESOS COSTA DEL SOL, S.L.			A					
JESUS REGUERO MOLERO	A							
UTECMA SEGURIDAD S.L.			A					
OLIVENET SECURITY, S.L.			A					
VIA GLOBAL SOLUTIONS, S.L.			E					
ECOSEGURIDAD INTEGRAL, S.L.			A					
INSERPRO SEGURIDAD, S.L.			A					
STAR SECURITY PROTECCION S.L.	A							
HOME SEGURIDAD, S.C.			A					
ROYAL SECURITY WORLD, S.L.	A							
BLUE OWL SISTEMAS S.L.			A					
POWERMATIC SEGURIDAD S.L.			A					
KALOS SISTEM SECURITY, S.L.			A					
SECUPOL SEGURIDAD, S.L.	A							

Nota: Adaptado de Policía Nacional (<https://www.policia.es/>)

La gran mayoría de las empresas se dedican a la instalación y mantenimiento de los sistemas de alarma. No tienen centrales de recepción de alarmas por lo que este servicio lo ofrecen a través de terceros.

Como competencia directa nos vamos a centrar en las empresas de seguridad privada que ofrecen única y exclusivamente servicios de vigilancia y protección, reduciéndose la lista drásticamente a 9 empresas:

1. Brigada 10 (Autonómica)
2. A.M. Seguridad (Estatal)
3. Starprotec (Autonómica)
4. Compañía Española de Recursos de Seguridad y Control (Autonómica)
5. Seguridad Servironda (Estatal)
6. Jesús Reguero Molero (Autonómica)
7. Star Security Protección (Autonómica)
8. Royal Security World (Autonómica)
9. Secupol Seguridad (Autonómica)

De estas 9 empresas, 3 disponen de una mala estrategia de marketing, ya que no tienen página web o la misma se encuentra en desarrollo.

En general ofrecen servicios de vigilancia y protección, ofreciendo también el servicio de instalación de alarmas a través de terceros. A su vez se ha procedido a solicitar información y presupuestos, a través de sus formularios de contacto o vía email, para conocer los precios de los servicios que ofrecen cada una de estas empresas, no habiendo recibido contestación de ninguna de ellas, demostrando con esto que entre sus debilidades está la atención al cliente.

9.1.3.2 Características específicas.

A continuación, se ha seleccionado una empresa del apartado anterior, StarProtec, la cual es competencia directa de nuestra empresa, porque se dedica a la misma actividad en exclusiva, esta empresa tiene el domicilio en Fuengirola, Málaga. Veremos su página web, número de trabajadores, depósito de cuentas y posición económico financiera.

StarProtec.

Página web: se ha realizado un test accediendo a la misma a través de ordenador y a través de teléfono móvil, comprobando que tiene una conversión automática de formato para ajustar las dimensiones de la web a los terminales móviles, este sistema escogido debe ser ajustado posteriormente, lo cual no se ha hecho correctamente ya que algunas imágenes no se pueden ver en su totalidad.

El color escogido para algunas fuentes es demasiado claro, teniendo en cuenta que el fondo de la web es de color blanco, dificulta y cansa la vista.

En la pestaña de servicios, todos los enlaces para calcular el presupuesto están rotos, es decir, vuelven a cargar la misma página web sin enviar al usuario al formulario.

De los tres enlaces a redes sociales, dos de ellos están rotos, no reenvían al usuario.

En general se trata de una web sobria, de aspecto antiguo, no transmite estar a la vanguardia del sector, al presentar problemas con sus formularios de presupuestos y enlaces a las redes sociales está perdiendo clientes y seguidores.

Trabajadores:

Número de trabajadores divididos por sexos y por tipo de contrato laboral.

Tabla 11. Número de trabajadores. Competencia

	Ejercicio 2019		Ejercicio 2018	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Fijo	17	2	31	4
No Fijo	17	1	12	3

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

Analizando los contratos de trabajo fijos vemos como es un sector con gran desigualdad entre sexos, generalmente siendo contratadas la mayoría de mujeres en cargos de administración, formando parte de la empresa en 2019 una cantidad de mujeres correspondiente al 10,53% del total de empleados.

Depósito de cuentas:

En la Tabla 12 se puede ver la información sobre la aplicación del resultado del ejercicio. Más adelante en otras tablas veremos esta información en detalle.

Tabla 12. Aplicación de resultados. Competencia

Aplicación de resultados		
Base de reparto	2019	2018
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias		9.475,10
Total base de reparto = Total aplicación		9.475,10
Aplicación a	2019	2018
Compensación de pérdidas de ejercicios anteriores		9.475,10
Aplicación = Total Base de reparto		9.475,10

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

El periodo medio de pago a proveedores (PMP), está regulado por la Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril, introdujo este nuevo concepto para evitar la morosidad en operaciones comerciales, el PMP es el tiempo que transcurre desde que se recibe un bien o servicio de un proveedor hasta el pago material por parte de la empresa que ha recibido el bien o servicio.

Tabla 13. Periodo medio de pago a proveedores (días). Competencia

Periodo medio de pago a proveedores (días)	
2019	2018
45	40

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

El PMP de StarProtec no excede de 45 días, lo cual es un dato positivo, ya que el plazo medio pactado, por ejemplo, en el año 2020 estaba situado en torno a 93 días.



La Tabla 14 muestra el activo no corriente y el activo corriente. El activo no corriente está formado por los bienes de la empresa (inversiones, maquinaria, inmuebles) que forman parte de ella a largo plazo. En cambio, el activo corriente está formado por los bienes (dinero en el banco, dinero en efectivo, mercancías, etc.) que se van a enajenar o hacerse líquidos en menos de un año.

Tabla 14. Balance de pymes. Activo. Competencia

Balance de pymes. Activo		
Activo	2019	2018
A) Activo no corriente	746.572,33	266.020,99
I. Inmovilizado material	746.572,33	266.020,99
B) Activo corriente	11.592,05	-50.801,63
II. Deudores comerciales	11.395,86	-95.284, 80
1. Clientes por ventas	11.395,86	-95.284, 80
III. Inversiones a corto plazo		
Efectivo y otros activos líquidos	196,19	44.483,17
Total Activo (A+B)	758.164,38	215.219,36

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

La lectura que se obtiene de los datos anteriores es la de un gran cambio desde el año 2018 al 2019, habiendo hecho en el último un gran aprovisionamiento de bienes o inversiones ambos a largo plazo, aumentando el mismo un 280,6% en el año 2019. Por otro lado, el activo corriente también mejora en el año 2019, habiendo aumentado más de 62 mil euros.

En la Tabla 15 se puede observar el patrimonio neto y pasivo. El patrimonio neto es lo que se conoce como financiación propia, lo componen generalmente los fondos propios (ahorros de la empresa, aportes de socios, beneficios que genera). El patrimonio neto también se considera como el valor de la empresa. Por otro lado, el pasivo son las deudas que contrae la empresa, cuando son a corto plazo se conoce como pasivo corriente y cuando son deudas a largo plazo se llama pasivo no corriente.

Tabla 15. Balance de pymes. Patrimonio neto y pasivo. Competencia

Balance de pymes. Patrimonio neto y pasivo		
Patrimonio neto y pasivo	2019	2018
A) Patrimonio Neto	-793.086,54	-370.510,37
A-1) Fondos propios	-793.086,54	-370.510,37
I. Capital	196.832,00	196.832,00
1. Capital escriturado	196.832,00	196.832,00
III. Reservas	1.049.440,02	1.049.440,02
2. Otras reservas	1.049.440,02	1.049.440,02
V. Resultados de ejercicios anteriores	-4.221.419,50	-4.230.894,60
VI. Otras aportaciones de socios	2.504.637,11	2.604.637,11
VII. Resultado del ejercicio	-322.576,17	9.475,10
B) Pasivo no corriente	95.169,31	118.841,23
II. Deudas a largo plazo	95.169,31	118.841,23
1. Deudas con entidades de crédito	95.169,31	118.841,23
C) Pasivo corriente	1.456.081,61	466.888,50
II. Deudas a corto plazo	125.131,16	112.645,13
1. Deudas con entidades de crédito	75.258,03	75.258,03
3. Otras deudas a corto plazo	49.873,13	37.387,10
IV. Acreedores comerciales	1.330.950,45	354.243,37
2. Otros acreedores	1.330.950,45	354.243,37
Total Patrimonio Neto y Pasivo (A+B+C)	758.164,38	215.219,36

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

Para poder aclarar los datos de las Tablas 14 y 15, se ha procedido a elaborar la Tabla 16, donde se ven datos adicionales como la ratio de endeudamiento.

Tabla 16. Ratio endeudamiento. Competencia

	2019	2018
<i>Total Activo</i>	758.164,38	215.219,36
<i>Total Pasivo</i>	1.551.250,92	585.729,73
<i>Patrimonio neto = Activo - Pasivo</i>	-793.086,54	-370.510,37
Ratio de endeudamiento = Pasivo / Patrimonio Neto	-1.96	-1,6

Nota: Adaptado de "Cuentas anuales", Registro mercantil, 2020

Como vemos, el patrimonio neto de StarProtec es negativo, acumula dos periodos negativos, lo cual supondría a primera vista que se encuentra en quiebra técnica, en cambio, si consultamos el Registro Público Concursal veremos que no existen resultados para el NIF de la empresa, este patrimonio neto negativo se debe en gran medida a las grandes inversiones en activo no corriente que se comentó en párrafos anteriores.

La ratio de endeudamiento ofrece información sobre la salud financiera de una empresa, en el año 2019 StarProtec arrojaba datos sobre un endeudamiento excesivo, esto se debe a que su financiación se basa en gran medida en financiación externa. Recordamos que una ratio de endeudamiento aceptable se sitúa entre 0.40 y 0.60

A continuación, en la Tabla 17 se muestran las cuentas de pérdidas y ganancias resultantes de los asientos en debe y haber. Los debe son asientos de gastos y cuentas deudoras y los asientos de haber hacen referencia a ingresos y cuentas acreedoras.

Tabla 17. Cuenta de pérdidas y ganancias. Competencia

Cuenta de pérdidas y ganancias		
(Debe)/Haber	2019	2018
1. Importe neto de la cifra de negocios	1.248.800,48	966.542,18
4. Aprovisionamientos	-13.176,59	-8.536,84
6. Gastos de personal	-1.136.074,54	-1.040.787,05
7. Otros gastos de explotación	-499.657,14	-109.675,70
8. Amortización del inmovilizado	-45.845,51	-4.062,24
10. Excesos de provisiones		210.000,00
11. Deterioro del inmovilizado	125.557,13	-180,00
A) Resultado de explotación (1+4+6+7+8+10+11)	-320.396,17	13.300,35
14. Gastos financieros	-2.180,00	-17,55
B) Resultado financiero (14)	-2.180,00	-17,55
C) Resultado antes de impuestos	-322.576,17	13.282,80
19. Impuestos sobre beneficios		-3.807,70
Resultado del Ejercicio (C+19)	-322.576,17	9.475,10

Nota: Adaptado de "Cuentas anuales", Registro mercantil, 2020

En la Tabla 12 del análisis de esta empresa se veía el resultado del ejercicio de 2018. En la Tabla 17 se ve además el de 2019, el cual acumula pérdidas por valor a -322.576,17 euros.

En la Tabla 18, que se muestra a continuación, aparece la posición en la que se encuentra StarProtec en el sector de la seguridad privada desde el punto de vista económico financiero.

Tabla 18. Posición económico financiera. Competencia

Posición Económico Financiera			
Área de Análisis	Ratio (%)	Valor Año: 2019	Posición en el sector Año: 2019
Actividad	T1. Tasa de variación de la cifra neta de negocios	29.20	Entre el 25% de empresas en situación más favorable
Margen	R05. Resultado económico neto / Cifra neta de negocios	-35.71	Entre el 25% de empresas en situación menos favorable
Capital circulante	R20. Capital circulante / Cifra neta de negocios	0.00	Entre el 25% de empresas en situación menos favorable

Nota: Adaptado de “Cuentas anuales”, Registro mercantil, 2020

La cifra neta de negocios de una empresa es la cantidad de ingresos que obtiene la empresa por su actividad principal después de deducciones e impuestos. En el año 2019 la empresa presenta una tasa de variación de la cifra neta de negocios muy alta, ubicando a StarProtec entre el 25% de empresas que se encuentran en situación más favorable en esta área. Lamentablemente la cifra neta de negocios es muy alta en comparación con el resultado económico neto y capital circulante, resultando en las áreas de ratios de margen y capital circulante cifras muy bajas, situando a la empresa entre el 25% que se encuentran en situación menos favorable. Recordamos que el margen neto es la

ratio financiera que nos indica la rentabilidad de la empresa, en este caso al ser negativo implica que no se está realizando un control de costes eficiente. A su vez la ratio de capital circulante mide la proporción de efectivo a corto plazo respecto a sus activos.

9.1.3.3 Características de precios.

Se han obtenido algunos presupuestos de los precios de los servicios ofrecidos por las empresas de seguridad privada Eslava Seguridad, Segurisure y Goleman Security para servicios de vigilancia para un vigilante de seguridad todo el año, en varias modalidades diferentes, a pie, en vehículo, horario nocturno y todo el día. A parte se han conseguido dos presupuestos para sistemas de alarmas con la empresa Itesa.

Con la información obtenida en los presupuestos se ha elaborado la Tabla 19, la cual hace una comparativa de los costes de un vigilante de seguridad, sin arma, todo el año en diferentes modalidades.

Tabla 19. Presupuestos 1 vigilante de seguridad 365 días al año

Presupuestos | 1 Vigilante de Seguridad | 365 días al año

	Eslava	Goleman	Segurisure
<i>8 horas nocturnas</i>	54.014,40	56.177,88	66.247,5
<i>24 horas</i>	148.975,20	168.533,64	188.142,9
<i>8 horas nocturnas + vehículo</i>	62.726,40	66.339,48	71.547,3
<i>24 horas + vehículo</i>	174.588,48	179.133,24	204.042,3

Nota: Los precios incluyen IVA. Adaptado de Anexos A, B y C

El coste aproximado para la empresa por la contratación del personal necesario incluida la seguridad social horas nocturnas y horas extras para cubrir

vacaciones en un servicio de 24 horas sin vehículo está estimado en 128.913,5 euros, lo cual nos deja un beneficio medio teniendo en cuenta la tabla anterior de un 30,7% de beneficio para las empresas. De esta cantidad habría que descontar la uniformidad y materiales.

Normalmente en el sector los precios se suelen calcular por horas, se indican en la Tabla 20 (euros/hora.)

Tabla 20. Presupuestos 1 vigilante de seguridad 365 días al año euros/hora

Presupuestos | 1 Vigilante de Seguridad | 365 días al año | euros/hora

	Eslava	Goleman	Seguripur
<i>8 horas nocturnas</i>	18,49	19,24	22,69
<i>24 horas</i>	17,00	19,24	21,48
<i>8 horas nocturnas + vehículo</i>	21,48	22,72	24,50
<i>24 horas + vehículo</i>	19,93	20,45	23,29

Nota: Los precios incluyen IVA. Adaptado de Anexos A, B y C

A la hora de cobrar el extra de vehículo en el servicio, algunas empresas asignan un precio fijo extra mensual, por ejemplo 700 euros, en cambio otras empresas asignan un plus por hora de entre 2 y 3 euros impuestos incluidos.

Respecto a los presupuestos de alarmas, la empresa Itesa cobra 400 euros + IVA por instalación y una mensualidad de 30 euros + IVA, incluyendo 1 cámara de alta definición, 3 sensores de movimiento y 1 panel de control conectado a central receptora de alarmas. Así mismo ofrecen un servicio de vigilancia en remoto el cual consiste en la vigilancia a través de una cámara de seguridad en directo, operada por un vigilante de seguridad, con horario de 22:00 horas a 07:00 horas, este servicio tiene una permanencia de seis meses y un coste mensual de 125 euros + IVA

9.2 Política Comercial.

A través de una política comercial podemos resolver cuestiones como ¿Cuáles son los objetivos comerciales? ¿Cómo vamos a desarrollar las actividades? ¿Qué debemos hacer para alinear decisiones y objetivos o con la estrategia general? En el día a día de la empresa se toman muchas decisiones y se debe establecer como actuar en cada caso, ya que tendremos que delegar en algún momento, no siempre va a poder tomar la decisión el emprendedor, habrá que tratar con proveedores, clientes, establecer precios, que pautas seguir para tratar con los clientes, y muchas más. En los siguientes puntos vamos a desarrollar la previsión de ventas, el sistema de ventas, comunicación imagen y promoción.

9.2.1 Previsión de ventas.

Dentro del servicio de vigilancia y protección de bienes, establecimientos, certámenes o convenciones, ofreceremos seis modalidades diferentes:

1. Vigilante de seguridad, sin arma, a pie, todo el año, jornada de 8 horas.
Precio = 56.243,77 euros IVA incluido.
2. Vigilante de seguridad, sin arma, a pie, todo el año, jornada de 8 horas + refuerzo de fin de semana 24 horas.
Precio = 88.757,29 euros IVA incluido
3. Vigilante de seguridad, sin arma, a pie, todo el año, jornada de 24 horas.
Precio = 168.731,31 euros IVA incluido.
4. Vigilante de seguridad, sin arma, todo el año, jornada de 8 horas, con vehículo.
Precio = 63.247,2 euros IVA incluido.
5. Vigilante de seguridad, sin arma, todo el año, jornada de 8 horas + refuerzo de fin de semana 24 horas, con vehículo.
Precio = 99.809,28 euros IVA incluido.

6. Vigilante de seguridad, sin arma, todo el año, jornada de 24 horas, con vehículo.

Precio = 189.741,6 euros IVA incluido.

El emprendedor se proveerá de un vehículo en modalidad de renting por cada servicio que requiera vigilancia en vehículo.

Dentro del servicio de instalación y mantenimiento de aparatos, dispositivos y sistemas de seguridad, no conectados a CRA, los precios del paquete básico de dispositivos de video-vigilancia y seguridad son:

- Videograbador de 16 canales. Precio 150€ x1
 - Monitor 32". Precio 180€ x1
 - Joystick y teclado de control. Precio 175€ x1
 - Cámara PTZ (eje horizontal y vertical). Precio 400€ x1
 - Cámara fija exterior. Precio 60€ x6
 - Cámara fija interior. Precio 60€ x1
- Total paquete básico + Instalación = 1.325€ + 400€ (Instalación) + 96€ (4 horas de mantenimiento anual) = 1.796€ IVA incluido.

En la Tabla 21 se indica la previsión de venta de servicios en tres años, indicando la composición, si es en vehículo o no, y duración en horas de cada uno de ellos. En esta previsión todos los servicios que requieren vehículo se realizarán en Kia Stonic.

Tabla 21. Previsión de ventas a tres años

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3
1Vg 8h 365d	3 = 168.731,31€	3 = 168.731,31€	2 = 112.487,54€
1Vg 8h refuerzo fs. 365d		1 = 88.757,29€	
1Vg 24h 365d			1 = 168.731,31€
1Vg + Veh. 8h 365d	1 = 63.247,2€	1 = 63.247,2€	2 = 126.494,4€
1Vg + Veh. 8h refuerzo fs. 365d			1 = 99.809,28€
1Vg + Veh. 24h 365d			
Paquete Video- vigilancia	4 = 7.184€	6 = 10.776€	7 = 12.572€
Total	239.162,51€	331.511,8€	520.094,53€

Nota: Todos los precios incluyen IVA.

El emprendedor deberá proveerse de vehículos rotulados en el caso de que sea contratado este tipo de servicio. Se procederá a obtener vehículos en modalidad de renting. Se dispondrá de dos tipos de vehículos:

- Kia stonic 1.2 Dpi Concept. 286,77€/mes IVA incluido.
Costes de acondicionamiento del vehículo: Instalación puente de luces y rotulado. 485€ IVA incluido.
- Next Nx1 eléctrica 50cc. 151,25€/mes IVA incluido. Rotulado 50€ IVA incluido.

Se ha marcado un margen de beneficios en torno al 20%, encontrándose éste por debajo de la media del sector, permitiendo así ofrecer precios competitivos.

9.2.2 Sistema de ventas.

Una vez un cliente se ponga en contacto con la empresa se procederá a darle toda la información que necesite para conocer bien el servicio antes de contratarlo, en un primer contacto la información se le facilitará por el mismo medio usado por el cliente. Si el cliente está interesado y quisiera ampliar información se podrá concertar una cita a través de video llamada, o en persona en las instalaciones objeto del servicio para poder dar así un presupuesto a medida.

Una vez estén las partes de acuerdo se firmará el contrato de servicios por duración de un año, automáticamente prorrogable por la misma duración si ninguna parte decide lo contrario. La fecha de inicio del servicio será dos meses posterior a la de la firma del mismo, teniendo tiempo así el emprendedor para contratar al personal necesario y proveerse del material que necesite el servicio, así como también solicitar autorización a Policía Nacional para prestar el servicio.

La empresa empezará su actividad sin personal de ventas, limitándose a campañas de marketing a través de terceros. Mas allá del año 3, una vez que la empresa tenga un número considerable de servicios contratados se procederá a contratar a personal de ventas según margen de beneficios. Este personal se dedicará a captar clientes yendo de puerta en puerta, reuniéndose con empresas de construcción para obtener servicios de vigilancia en obras, y muy especialmente con presidentes de comunidades y administradores de las mismas para dar a conocer nuestros servicios. Los costes del personal de ventas serán los estipulados por convenio.

La política de cobros y pagos se basará en recibir el dinero del cliente para pagar a los proveedores y salarios del personal.

9.2.3 Comunicación, imagen y promoción.

La publicidad de la empresa va a ser gestionada por una empresa especializada, a través de la cual se van a trabajar tres ejes fundamentales:

1. Publicidad en buscadores SEM (Search Engine Marketing).

Gestión integral de marketing en buscadores (Google, Bing) y campañas de pago por clic. La empresa de publicidad se encarga de elaborar las campañas a medida, principalmente se usará la plataforma Google AdWords, la cual muestra en las cuatro primeras posiciones resultados de publicidad.

Con las campañas de pago por clic podemos hacer publicidad en el momento en que el usuario lo necesita, cuando busca palabras clave relacionadas con nuestros servicios en el buscador, sólo en ese momento se muestran nuestros anuncios.

2. Posicionamiento en buscadores SEO (Search Engine Optimization).

Al optimizar nuestra web esta aparecerá mejor posicionada en los buscadores, apareceremos en las primeras posiciones y crearemos más tráfico en nuestra web, se ganará en visibilidad.

3. Redes sociales.

Tener presencia en redes sociales es fundamental debido a que los usuarios emplean un elevado número de horas diarias navegando por ellas. Un gestor de redes se ocupará de crear cuentas en las diferentes redes sociales elegidas y además se crearán campañas de anuncios en ellas, con la ventaja que estas plataformas permiten una segmentación precisa. Se crearán perfiles en las siguientes redes sociales: LinkedIn, Twitter, Facebook e Instagram.

Se van a emplear muchos recursos de la empresa en marketing para ganar visibilidad, el coste estimado se sitúa en torno a los 600 euros mensuales.

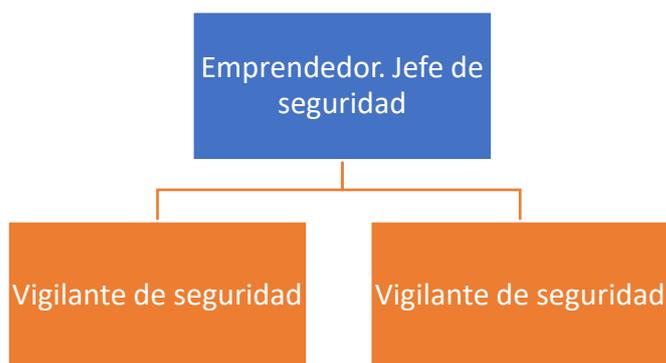
10. Plan de Recursos Humanos y Organización.

10.1 Personal Necesario.

La empresa comenzará su actividad con tres personas contratadas, dos vigilantes de seguridad y un jefe de seguridad, este último será el emprendedor. Este es el personal mínimo e imprescindible para comenzar la actividad. Los vigilantes de seguridad son el personal operativo de los servicios que sean contratados, en función de los servicios que se obtengan se procederá a contratar más personal. El resto de funciones de la empresa las llevará a cabo el emprendedor, compensando las deficiencias subcontratando servicios externos, como el de instalación de alarmas y delegando parte de la gestión administrativa en una gestoría.

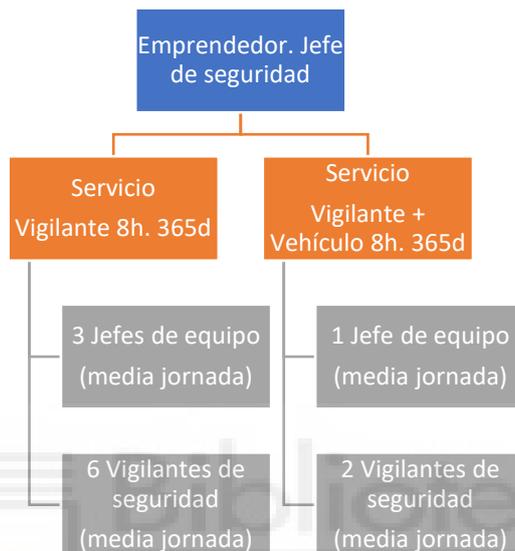
A continuación, se van a presentar cuatro figuras con la estructura de la empresa: Figura 16. Año 0 (creación), Figura 17. Año 1, Figura 18. Año 2 y Figura 19. Año 3, guardando la relación de servicios adquiridos mostrados en el apartado previsión de ventas.

Figura 16. Año 0. Creación



Por año 0 se entiende el momento inmediato en el cual se obtiene la autorización para ejercer las actividades de seguridad privada por la empresa, para obtener dicha autorización se requiere tener contratados un jefe de seguridad y dos vigilantes de seguridad.

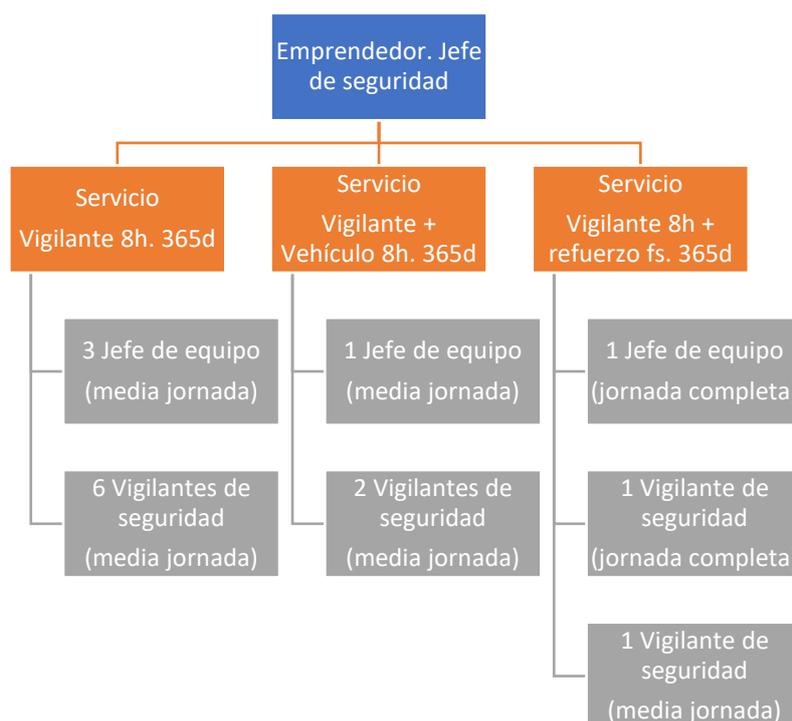
Figura 17. Año 1



Para cada servicio de 8 horas, con o sin vehículo, con servicio todos los días del año se necesitan un jefe de equipo, el cual es un vigilante de seguridad con un plus en nómina por ser responsable de sus compañeros y de comunicar las incidencias al Jefe de seguridad, y dos vigilantes de seguridad, todos ellos a media jornada, de esta manera el servicio es autosuficiente, pudiendo cubrirse las vacaciones y bajas por enfermedad con el personal del servicio aumentándoles las horas, en concepto de horas extra.

En este punto se dispondrá según las previsiones de cuatro servicios de 8 horas de 365 días al año, uno de ellos llevado a cabo con vehículo rotulado, así pues, la empresa tendrá contratados a cuatro jefes de equipo y ocho vigilantes de seguridad, todos a media jornada.

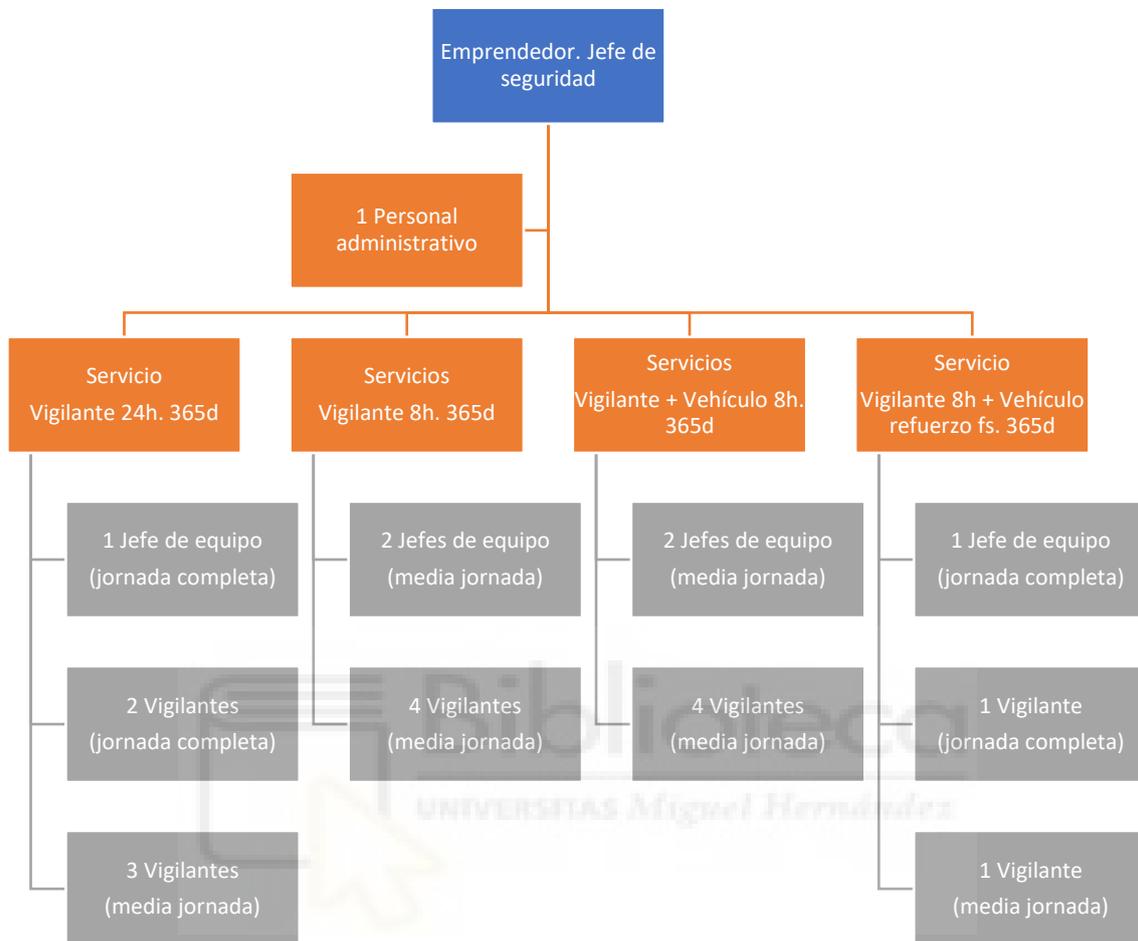
Figura 18. Año 2



Este es el año más complicado para el emprendedor, ya que se encuentra en pleno crecimiento y recaerá más carga de trabajo sobre él. No obstante, no se procederá a contratar personal administrativo.

En este segundo año se dispondrán de cinco servicios con presencia todos los días del año, cuatro de ellos de 8 horas y otro de 8 horas con refuerzo de 24 horas los sábados y domingos. Los servicios de 8 horas requieren en total cuatro jefes de equipo y ocho vigilantes de seguridad, todos ellos a media jornada. Para el servicio que necesita refuerzo los fines de semana se contratará un jefe de equipo y un vigilante de seguridad ambos a jornada completa y un vigilante adicional a media jornada.

Figura 19. Año 3



En el tercer año se dispondrá de veintiún vigilantes de seguridad, distribuidos en seis servicios, momento adecuado para contratar un empleado para ejercer labores administrativas, descargando de trabajo al emprendedor.

Se tendrá cuatro servicios de 8 horas con presencia todo el año, dos de los cuales se prestarán en vehículo, en total para estos servicios será necesario tener contratados cuatro jefes de equipo y ocho vigilantes, todos ellos a media jornada. Adicionalmente dispondremos de un servicio de 8h en vehículo con refuerzo los fines de semana de presencia todo el año, para este servicio

contrataremos un jefe de equipo y un vigilante, a jornada completa los dos, y un vigilante a media jornada.

Para el servicio de vigilante 24 horas los 365 días del año, será necesario contratar un jefe de equipo y dos vigilantes a jornada completa y tres vigilantes a media jornada.

10.2 Sistemas de contratación de personal.

El proceso de contratación de personal se realizará a través de portales especializados, Infojobs y LinkedIn. Una vez seleccionados los posibles candidatos se realizará una entrevista en persona, se valorará de forma muy favorable el conocimiento de idiomas Inglés y Finés.

Las tablas salariales de personal de seguridad privada según Convenio colectivo estatal del año 2022 son:

Tabla 22. Tabla salarial Convenio colectivo

<i>Categoría</i>	<i>Jefe de seguridad</i>	<i>Jefe de equipo</i>	<i>Vigilante</i>	<i>Administrativo</i>
<i>Dotación</i>	1	1	1	1
<i>Horas jornada anual</i>		1.782	1.782	
<i>Salario base mensual</i>	1.559,44	992,94	992,94	905,46
<i>Plus transporte</i>	117,83	117,83	117,83	117,83
<i>Plus vestuario</i>		96,01	96,01	
<i>Plus actividad</i>				124,92
TOTAL MENSUAL	1.677,27	1.206,78	1.206,78	1.148,21
<i>SUBTOTAL ANUAL</i>	20.127,24	14.481,36	14.481,36	13.778,52
<i>Plus Jefe de equipo</i>		1.191,48		
<i>Plus peligrosidad</i>		247,08	247,08	
<i>Antigüedad</i>				
<i>Pagas extra (3)</i>	4.678,32	2.978,82	2.978,82	2.716,38
TOTAL AÑO	24.805,6	18.898,74	17.707,3	16.494,9
<i>Seguridad social</i>	8.309,9	6.331,08	5.931,93	5.525,8
TOTAL DIRECTOS	33.115,52	25.229,82	23.639,2	22.020,7

Nota: Adaptado de "Convenio colectivo estatal empresas de seguridad", 2022

10.3 Asesores externos.

Asociaciones: El emprendedor se afiliará a asociaciones sindicales del sector, en concreto a la Asociación Española de empresas de Seguridad, a través de la cual el emprendedor dispondrá gratuitamente de orientación legal, representación en el Convenio colectivo de seguridad, resolución inmediata de consultas, jornadas de formación e información actualizada entre otros servicios. La adhesión a la asociación tiene un coste en concepto de cuota mensual de 95 euros.

Gestoría: Se contratará los servicios de una gestoría, ésta se encargará de proporcionar asesoramiento y gestión laboral, fiscal y contable. Realizará los trámites con la Agencia Tributaria y Hacienda y se encargará de la correcta elaboración de las cuentas (beneficios, gastos, IVA, etc). Este servicio tendrá un coste mensual de 48 euros.

11. Plan Económico-financiero.

El Plan económico-financiero es esencial para conocer la viabilidad del proyecto, a través del mismo conoceremos cuánto dinero se necesita para comenzar el negocio, el capital propio con el que se cuenta, el volumen de ventas que se necesita para generar beneficios y cuando se recuperará la inversión. Las previsiones se harán a tres años vista. Dentro del plan económico-financiero vamos a ver el plan de inversión y financiación, la cuenta de resultados previsional y la viabilidad.

11.1 Plan de Inversión y Financiación.

En este apartado se describen las inversiones iniciales y la financiación necesaria que se llevará a cabo, apuntando su descripción y coste.

11.1.1 Plan de inversiones iniciales.

A la hora de iniciar una actividad empresarial se debe estimar previamente el desembolso económico que hay que llevar a cabo, este análisis es fundamental, ya que si cometemos errores de gravedad calculando el coste inicial podemos poner en peligro la viabilidad del proyecto.

- Aplicaciones informáticas: En esta categoría incluimos la creación de la página web multiplataforma y la aplicación móvil.
- Equipos informáticos: Ordenador de sobremesa completo (monitor, ordenador y teclado), ordenador portátil, tableta, fotocopidora multifunción y teléfono móvil.
- Mobiliario: Todos el mobiliario y enseres para amueblar una oficina de 50 metros cuadrados (escritorios, sillas, sofá, etc).
- Obra de instalación: Acondicionar el local para la actividad, respetando el artículo 5 de la Orden INT/314/2011, la cual hace referencia a los requisitos de seguridad que deben cumplir las sedes de las empresas de seguridad, puertas blindadas, ventanas protegidas, alarmas, volumétricos y sísmicos. Así como también Normas UNE-EN 1143-1, referente a la seguridad de la caja fuerte

Tabla 23. Gastos inversión inicial desglosada

Inversión Inicial	
Aplicaciones Informáticas	4.500€
Equipos Informáticos	3.500€
Mobiliario	6.500€
Obra Instalación	12.500€
TOTAL	27.000€

La inversión de 27.000 euros se abonará en un 80% con un préstamo bancario y en un 20% con fondos propios del emprendedor.

Figura 20. Distribución de los porcentajes de inversión



11.1.2 Plan de financiación.

El proyecto se va a financiar con un crédito bancario de negocios por un importe de 25.000€, a pagar en 7 años (28 pagos), a un interés anual del 7%, situándose la cuota trimestral en 970,35 euros, total anual 3.881,42 euros. El total de los intereses a pagar serán 2.169,9 euros.

A continuación, en la Tabla 24 se aprecia la evolución del préstamo en 7 años.

Tabla 24. Evolución préstamo bancario en 7 años

Nº PAGO						
DESDE	HASTA		TOTAL	INTERESES	DEVOLUCIÓN	PENDIENTE
1	4	Año 1	3.881,42 €	554,36 €	3.327,05 €	21.672,95 €
5	8	Año 2	3.881,42 €	476,05 €	3.405,37 €	18.267,58 €
9	12	Año 3	3.881,42 €	395,89 €	3.485,52 €	14.782,06 €
13	16	Año 4	3.881,42 €	313,85 €	3.567,57 €	11.214,50 €
17	20	Año 5	3.881,42 €	229,88 €	3.651,54 €	7.562,96 €
21	24	Año 6	3.881,42 €	143,92 €	3.737,49 €	3.825,46 €
25	28	Año 7	3.881,42 €	55,95 €	3.825,46 €	-0,00 €

11.2 Cuenta de resultados previsional.

11.2.1 Resultados.

En esta cuenta de resultados se prevén los ingresos y gastos de los próximos tres años, desglosando las entradas económicas que se prevén alcanzar, así como también todos los gastos necesarios para desarrollar la actividad. La cuenta de resultados previsional nos muestra la viabilidad del proyecto.

El emprendedor deberá proveerse de vehículos rotulados en el caso de que sea contratado este tipo de servicio. Se procederá a obtener vehículos en modalidad de renting. Se dispondrá de dos tipos de vehículos:

- Kia Stonic 1.2 Dpi Concept. 286,77€/mes IVA incluido.
- Next Nx1 eléctrica 50cc. 151,25€/mes IVA incluido.

En la Tabla 25 se muestran los resultados económicos de la empresa con previsión de tres años.

Tabla 25. Previsión resultados económicos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
TOTAL INGRESOS	239.162,51 €	331.511,80 €	520.094,53 €	
<i>Gastos Explotación</i>	32.324,44 €	35.428,08 €	51.574,04 €	
<i>Gastos Personal</i>	178.131,08 €	239.316,43 €	335.349,54 €	
<i>Gastos Financieros</i>	554,36 €	476,05 €	395,89 €	
<i>Impuestos</i>		5.973,16 €	11.514,52 €	
<i>Amortizaciones</i>	4.260,00 €	4.260,00 €	4.260,00 €	
TOTAL GASTOS	215.269,89 €	285.453,72 €	403.093,99 €	
BENEFICIO NETO	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €	
<i>+ Amortizaciones</i>	4.260,00 €	4.260,00 €	4.260,00 €	
<i>- Pendiente de cobro</i>	19.930,21 €	19.653,90 €	32.290,82 €	
FONDOS GENERADOS	8.222,41 €	30.664,18 €	88.969,82 €	
<i>- Inversiones</i>	27.000,00 €	0,00 €	0,00 €	
MOVIMIENTO DE FONDOS	-18.777,59 €	30.664,18 €	88.969,72 €	
<i>- Dev. Crédito LP</i>	3.327,05 €	3.405,37 €	3.485,52 €	
<i>+ Cobro créditos</i>	25.000,00 €	0,00 €	0,00 €	
<i>Aportación de socios</i>	5.400,00 €			
FLUJO DISPONIBLE	-5.400,00 €	8.295,36 €	27.258,82 €	85.484,20 €
EBITDA	28.706,99 €	56.767,29 €	133.170,95 €	
EBIT	24.446,99 €	52.507,29 €	128.910,95 €	
RTDO. ANTES DE IMPTOS	23.892,62 €	52.031,24 €	128.515,06 €	

- Los gastos de explotación hacen referencia a aquellos gastos que tiene la empresa para llevar a cabo su actividad principal. A continuación, se detallan en la Tabla 26.

Tabla 26. Gastos de explotación

	Revisión 1,50%			
	Al mes	Año 1	Año 2	Año 3
Gasolina (*)		1.800	1.800	6.000
Equipos seguridad (*)		5.747,20	8.620,80	10.057,60
Suministros	210,00	2.520,00	2.557,80	2.596,17
Software	50,00	600,00	609,00	618,14
Alarmas	70,00	840,00	852,60	865,39
Publicidad	600,00	7.200,00	7.308,00	7.417,62
Seguros	85,00	1.020,00	1.035,30	1.050,83
Otros	263,00	3.156,00	3.203,34	3.203,34
Alquiler (*)	500,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Renting (*)		3.441,24	3.441,24	13.764,96(**)
TOTAL	2.065,00	32.324,44	35.428,08	51.574,04

Nota: (*) Sin revisión del 1,50%. (**) 4 vehículos en renting correspondientes al año 3

- El gasto desglosado correspondiente a personal quedaría de la siguiente forma.

Tabla 27. Gastos de personal

Gastos de personal	Categoría	Año 1	Año 2	Año 3
Jefe de Seguridad		33.115,52	33.612,25	34.116,44
Vigilante		94.556,80	130.015,60	178.294,00
Jefe de equipo		50.458,76	75.688,58	100.918,40
Administrativo				22.020,70
TOTAL		178.131,08	239.316,43	335.349,54

- El beneficio neto se obtiene después de pagar impuestos y es la diferencia entre los ingresos y gastos del ejercicio.

Tabla 28. Beneficio neto

	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Total Ingresos</i>	239.162,51 €	331.511,80 €	520.094,53 €
<i>Total Gastos</i>	215.269,89 €	285.453,72 €	403.093,99 €
Beneficio Neto	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €

- Cash Flow. Son los fondos generados por la empresa, se calculan sumando al beneficio neto las amortizaciones (Dotación amortización del inmovilizado) y restando las cuentas pendientes de cobro.

Recordamos que las amortizaciones recogen la cantidad económica anual que la empresa destina a reposición del inmovilizado.

Por otro lado, las cuentas pendientes de cobro se calculan haciendo una media entre las cuentas pendientes de cobro al principio y al final del ejercicio. Como este es un proyecto de nueva creación se va a estimar que las cuentas pendientes de cobro equivalen a las ventas de 1 mes. Obtenemos el resultado al dividir entre 12 el total de ingresos del ejercicio.

Tabla 29. Fondos generados

	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Beneficio neto</i>	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €
+ <i>Amortizaciones</i>	4.260,00 €	4.260,00 €	4.260,00 €
- <i>Pendiente de cobro</i>	19.930,21 €	19.653,90 €	32.290,82 €
Fondos generados	8.222,41 €	30.664,18 €	88.969,72 €

- Movimiento de fondos, se calcula al restar a los fondos generados las inversiones realizadas en activo fijo o no corriente. En este caso sólo se realiza inversión en el año 1, al ser la inversión mayor que los fondos generados el movimiento de fondos arroja un resultado negativo, esto sucede porque la actividad no genera suficientes ingresos como para financiar inversiones, por este motivo se necesita la financiación. Al no realizarse inversiones en el segundo y tercer año de previsión el movimiento de fondos es igual a los fondos generados.

Tabla 30. Movimiento de fondos

	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Fondos generados</i>	8.222,41 €	30.664,18 €	88.969,72 €
- <i>Inversiones</i>	27.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Movimiento de fondos	-18.777,59 €	30.664,18 €	88.969,72 €

- Flujo disponible, esta cantidad la obtenemos al restar la cuantía anual de devolución del préstamo bancario (crédito a largo plazo) al movimiento de fondos, sumándole a continuación el cobro de créditos y las aportaciones de los socios si existieran.

Se observa en el año 0 un flujo disponible negativo de cantidad equivalente a la aportación de socios del año siguiente. Por otro lado, en el año 1 tenemos la entrada del importe del crédito bancario recibido y la aportación de los socios, gracias a los cuales se consigue un flujo disponible positivo. En los años siguientes no se solicita ningún crédito adicional, sólo se procede a devolver el crédito inicial. A continuación, se muestra en la Tabla 31.

Tabla 31. Flujo disponible

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Movimiento de fondos	0,00 €	-18.777,59 €	30.664,18 €	88.969,72 €
- Dev. Crédito LP	0,00 €	3.327,05 €	3.405,37 €	3.485,52 €
+Cobro créditos	0,00 €	25.000,00 €	0,00 €	0,00 €
+Aportación de socios		5.400,00 €		
Flujo disponible	-5.400,00 €	8.295,36 €	27.258,82 €	85.484,20 €

- EBITDA.

El término proviene del acrónimo en inglés de “Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization”, lo cual significa el beneficio que obtiene la empresa en su núcleo, es decir, antes de descontar intereses de deudas, depreciación por deterioro, impuestos y amortización de inversiones. Con estos datos podemos ver los resultados de nuestra empresa sin tener en cuenta aspectos financieros ni tributarios.

Para calcularlo sumaremos al beneficio neto los gastos financieros, impuestos y amortizaciones.

Tabla 32. EBITDA y EBIT

	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos Financieros	554,36 €	476,05 €	395,89 €
Impuestos	0,00 €	5.973,16 €	11.514,52 €
Amortizaciones	4.260,00 €	4.260,00 €	4.260,00 €
Beneficio neto	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €
EBITDA	28.706,99 €	56.767,29 €	133.170,95 €
EBIT	24.446,99 €	52.507,29 €	128.910,95 €

- EBIT.
Se refiere al acrónimo inglés “Earnings Before Interest and Taxes”, significa beneficio antes de intereses e impuestos, también se le conoce como resultado de explotación. Podemos calcularlo restando al EBITDA las amortizaciones o sumando al beneficio neto los gastos financieros e impuestos.
- El resultado antes de impuestos se calcula restando los impuestos al beneficio neto. Se muestra a continuación.

Tabla 33. Resultado antes de impuestos

	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Beneficio neto</i>	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €
<i>+Impuestos</i>		5.973,16 €	11.514,52 €
Resultado antes de impuestos	23.892,62 €	52.031,24 €	128.515,06 €

11.2.2 Balance.

El balance nos da información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto del negocio, en él veremos los bienes, derechos y obligaciones que tiene la empresa.

Se recuerda que la amortización acumulada hace referencia al coste económico que tiene la empresa por la pérdida de valor del inmovilizado material e inmaterial.

El balance de la empresa los tres primeros años se muestra en la Tabla 34.

Tabla 34. Balance

		Año 1	Año 2	Año 3
<i>Activo No corriente</i>	Inmovilizado Inmaterial	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
	- Amortiz. Acumulada	-1.485,00 €	-2.970,00 €	-4.455,00 €
	Inmovilizado material	22.500,00 €	22.500,00 €	22.500,00 €
	- Amortiz. Acumulada	-2.775,00 €	-5.550,00 €	-8.325,00 €
<i>Activo Corriente</i>	Deudores	19.930,21 €	39.584,11 €	71.874,93 €
	Disponible	8.295,36 €	35.554,18 €	121.038,38 €
TOTAL ACTIVO		50.965,57 €	93.618,29 €	207.133,30 €
<i>Patrimonio Neto</i>	Fondos propios	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €
	Resultado ejercicio	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €
	Resultado acumulado	0,00 €	23.892,62 €	67.950,71 €
<i>Pasivo No corriente</i>	Exigible Largo plazo	18.267,58 €	14.782,06 €	11.214,50 €
<i>Pasivo Corriente</i>	Exigible Corto plazo	3.405,37 €	3.485,52 €	3.567,57 €
TOTAL PASIVO		50.965,57 €	93.618,29 €	207.133,30 €
Diferencia		0,00 €	0,00 €	0,00 €

- Activo, es lo que se posee, se calcula sumando el pasivo y el patrimonio neto. El activo es la estructura económica o masa patrimonial de la empresa. Hay dos tipos de activos:
 - Activo corriente. La parte del activo que lo podemos hacer efectivo a corto plazo, esto es en menos de un año (Ej. Dinero en el banco).

1. Dentro del activo corriente encontramos la figura de los deudores. Los deudores son iguales a la cantidad de dinero resultante entre la diferencia del total de ingresos anual y la cantidad cobrada. Esta última es la diferencia entre ingresos totales y cantidad pendiente de cobro.
 2. Activo corriente disponible, corresponde con el dinero en la caja de la empresa, en efectivo o en el banco.
- Activo no corriente. Parte del activo con vida superior al año (maquinaria, edificios o vehículos). Existen dos tipos:
1. Inmovilizado inmaterial, activos no corrientes sin existencia física (patentes, marcas, concesiones, aplicaciones informáticas, etc).
 2. Inmovilizado material, activos no corrientes que sí tienen existencia física (construcciones, terrenos, mobiliario).

En la Tabla 35 se ve de forma detallada.

Tabla 35. Activo

		Año 1	Año 2	Año 3
<i>Activo No corriente</i>	Inmovilizado Inmaterial	4.500,00 €	4.500,00 €	4.500,00 €
	- Amortiz. Acumulada	-1.485,00 €	-2.970,00 €	-4.455,00 €
	Inmovilizado material	22.500,00 €	22.500,00 €	22.500,00 €
	- Amortiz. Acumulada	-2.775,00 €	-5.550,00 €	-8.325,00 €
<i>Activo Corriente</i>	Deudores	19.930,21 €	39.584,11 €	71.874,93 €
	Disponible	8.295,36 €	35.554,18 €	121.038,38 €
TOTAL ACTIVO		50.965,57 €	93.618,29 €	207.133,30 €

Desglose inmovilizado Material

Tabla 36. Inmovilizado material desglosado

Inmovilizado material			Año 1	Año 2	Año 3
<i>Eq. Informáticos</i>	3.500,00 €	25,00%	875,00 €	875,00 €	875,00 €
<i>Mobiliario</i>	6.500,00 €	10,00%	650,00 €	650,00 €	650,00 €
<i>Obra instalación</i>	12.500,00 €	10,00%	1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €

Los porcentajes indican la cantidad de pérdida de valor de cada tipo de inmovilizado, esta cantidad se va acumulando de ejercicio en ejercicio. En este caso la cantidad de amortización anual es 2.775,00 €

Desglose inmovilizado inmaterial.

Tabla 37. Inmovilizado inmaterial desglosado

Inmovilizado inmaterial			Año 1	Año 2	Año 3
<i>Aplicaciones Informáticas</i>	4.500,00 €	33,00%	1.485,00 €	1.485,00 €	1.485,00 €

- Pasivo. Son las deudas y obligaciones que contrae la empresa para financiar el activo. El pasivo puede ser corriente y no corriente.
 - Pasivo corriente. Deudas y obligaciones que tiene la empresa a corto plazo (duración menor a 1 año).
 - Pasivo no corriente. Deudas y obligaciones a largo plazo, es decir, más allá de un año.

Tabla 38. Pasivo

		Año 1	Año 2	Año 3
<i>Pasivo No corriente</i>	<i>Exigible Largo plazo</i>	18.267,58 €	14.782,06 €	11.214,50 €
<i>Pasivo Corriente</i>	<i>Exigible Corto plazo</i>	3.405,37 €	3.485,52 €	3.567,57 €

A corto plazo serían las cuotas de préstamo bancario que hay que satisfacer al año y a largo plazo la cantidad de crédito bancario que queda por pagar.

Para hallar el total pasivo se debe sumar el patrimonio neto al pasivo corriente y no corriente.

- Patrimonio neto. Es el conjunto de bienes y derechos que tiene la empresa, lo calculamos sumando los fondos propios, resultado acumulado y resultados del ejercicio.

Tabla 39. Patrimonio neto

Patrimonio neto	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Fondos propios</i>	5.400,00 €	5.400,00 €	5.400,00 €
<i>Resultado ejercicio</i>	23.892,62 €	46.058,08 €	117.000,54 €
<i>Resultado acumulado</i>	0,00 €	23.892,62 €	69.950,71 €

La diferencia entre el total activo y el total pasivo es 0, esto quiere decir que el activo de la empresa se financia con el pasivo, lo cual es una buena situación.

11.3 Viabilidad.

Para conocer si el proyecto propuesto es viable o no vamos a calcular el VAN y el TIR. Estos datos nos van a proporcionar información necesaria para saber la posibilidad de éxito que va a tener la empresa que se quiere iniciar, son indicadores financieros que ayudan a analizar de forma precisa el proyecto.

VAN, acrónimo que significa Valor Actual Neto, es un indicador financiero que permite valorar la viabilidad y rentabilidad. Para calcularlo se usa la siguiente fórmula matemática:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde “F” es el flujo de efectivo neto, “N” la cantidad de periodos, “I” la tasa de interés e “ I_0 ” la inversión inicial.

Datos de flujo de efectivo

Tabla 40. Flujo disponible

	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DISPONIBLE	8.295,36 €	27.258,82 €	85.484,20 €

La cantidad de periodos “N” se va a calcular para el total de los tres años y por separado para ver la evolución.

La tasa de interés o de descuento “I” se va a establecer en un 10%, siendo conservadores, teniendo en cuenta la gran inflación, el interés del crédito bancario y la rentabilidad esperada del mercado. Hay que recordar que la cuantía de esta tasa no es exacta, es una aproximación del coste del dinero en el futuro.

Y por último la inversión inicial “ I_0 ”, siendo 5.400,00 €

El VAN de los tres periodos es el siguiente:

Tabla 41. VAN total

VAN	88.894,73 €
------------	--------------------

El VAN por años es el siguiente:

Tabla 42. Evolución VAN

	Año 1	Año 2	Año 3
VAN	2.141,24 €	19.380,74 €	72.312,91 €

Si el VAN hubiese resultado negativo el proyecto no sería rentable. En este caso el VAN es mayor que 0, significando que el proyecto es rentable, el valor actual neto es mayor que la inversión.

TIR, acrónimo que significa Tasa Interna de Retorno o rentabilidad, es otro indicador financiero que nos da la medida relativa de la rentabilidad en porcentaje. Esta muy relacionado con el VAN, de hecho, también se define como tasa de descuento que iguala el VAN a 0.

La fórmula matemática para calcularlo es la siguiente:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0 = 0$$

El TIR del proyecto resulta:

Tabla 43. TIR total

T.I.R.	288,5%
---------------	---------------

La evolución del TIR por años quedaría de la siguiente forma:

Tabla 44. Evolución TIR

	Año 1	Año 2	Año 3
TIR	53,6%	214,3%	288,5%

Si los datos arrojados por el indicador TIR son menores que la tasa de descuento el proyecto no es rentable, si el TIR es mayor que la tasa de descuento, el proyecto es rentable.

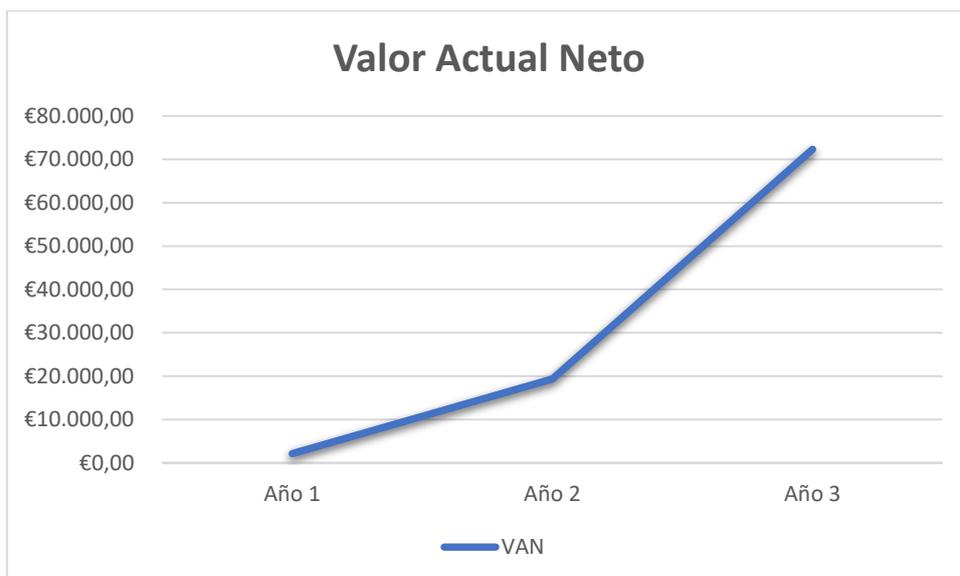
Vemos que la evolución del TIR es mayor que la tasa de descuento (10%) tanto en el análisis global del proyecto, como en su análisis de evolución anual, así pues, el proyecto es rentable.

12. Valoración del riesgo y conclusiones.

Con todos los datos obtenidos a lo largo del proyecto se procede a valorar su riesgo y aportar las conclusiones obtenidas.

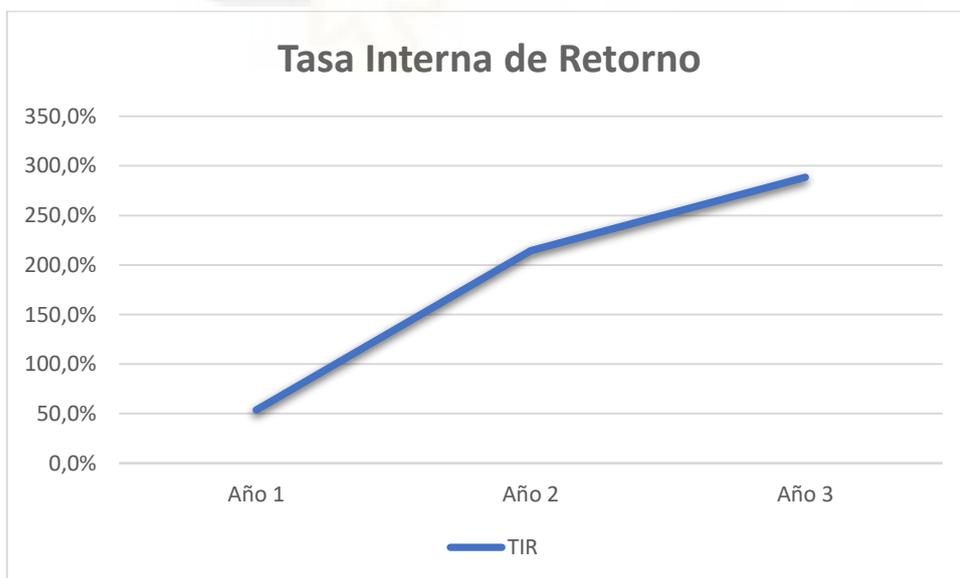
A continuación, en las Figuras 21 y 22 se muestra de forma gráfica la evolución del VAN y del TIR respectivamente.

Figura 21. Evolución VAN



El VAN desde el año 1 mantiene un valor mayor que 0, significando que la inversión es rentable desde su comienzo.

Figura 22. Evolución TIR



El TIR se mantiene por encima de la tasa de descuento (10%), significando que es rentable el proyecto.

Ratios, son indicadores financieros que nos aportan unidades financieras y contables con las que se puede medir y comparar la relación que tienen dos datos financieros directos, con los datos que nos aportan se puede realizar una evaluación global del estado financiero de la empresa. Existen muchas ratios financieras, para este proyecto se han escogido siete ratios que se muestran en la Tabla 45.

Tabla 45. Ratios

Ratios	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Disponibilidad</i>	2,4	9,5	32,2
<i>Garantía</i>	1,3	4,0	12,6
<i>Solvencia</i>	8,3	20,9	52,3
<i>Firmeza</i>	0,9	0,9	1,0
<i>Estabilidad</i>	1,2	1,3	1,3
<i>Rentabilidad Económica</i>	0,5	0,6	0,6
<i>Rentabilidad Financiera</i>	4,4	8,1	21,0

Ratio de Disponibilidad, aporta información sobre la capacidad de la empresa para pagar deudas a corto plazo (menos de 1 año) con el disponible que se tenga en la caja de la empresa o en el banco. Su valor óptimo se encuentra en un rango entre 0,2 y 0,3 por debajo de 0,2 significaría poca liquidez para hacer frente a pagos inmediatos. El valor de disponibilidad del proyecto se encuentra muy por encima del rango óptimo, es decir se tiene un exceso de liquidez que se podría invertir.

Fórmula matemática: $Disponibilidad = \frac{disponible}{pasivo corriente}$

Ratios de Garantía y Solvencia, estas ratios miden la capacidad de la empresa para pagar todas sus deudas, indicándonos si el proyecto es solvente o puede quebrar. La diferencia entre ambas es que Solvencia sólo tiene en cuenta las deudas a corto plazo. Los valores óptimos para estas ratios se encuentran entre 1,5 y 2, si el valor fuese menor a 1,5 la empresa estaría en riesgo de quiebra, no podría pagar las deudas con sus activos. Un valor superior a 2, como el que se tiene en la totalidad del periodo indica exceso de solvencia.

Fórmula matemática:

$$Garantía = \frac{activo corriente}{pasivo} \qquad Solvencia = \frac{activo corriente}{pasivo corriente}$$

Ratio de Firmeza o Consistencia, relaciona el activo fijo y el pasivo no corriente, se interpreta como la seguridad de los acreedores a largo plazo, también nos aporta datos sobre la magnitud de financiación de los activos no corrientes. Su valor óptimo es 2, un valor inferior significa poca seguridad para los acreedores a largo plazo. Por este motivo según los datos obtenidos es recomendable aumentar el activo fijo de la empresa para acercarnos al valor 2, dando así mayor seguridad a los acreedores.

Fórmula matemática: $\frac{inmovilizado material + amortización}{pasivo}$

Ratio Estabilidad, mide la relación entre el activo fijo y el pasivo fijo, es decir mide el grado de financiación de nuestras propiedades respecto a las deudas a largo plazo. Su valor óptimo es 1, por encima de este valor indica que parte del inmovilizado se financia con exigible a corto plazo, si fuese mucho mayor a 1

existiría riesgo de suspensión de pagos. En el caso que nos ocupa el valor es muy próximo a 1, donde el inmovilizado es financiado en su totalidad por el exigible a largo plazo. Esta empresa se mantiene en un rango entre 1,2 y 1,3 no es preocupante, se debe intentar en ejercicios futuros acercarse más a 1.

Fórmula matemática:
$$Estabilidad = \frac{activo\ fijo}{pasivo\ fijo}$$

Ratio Rentabilidad Económica, también conocida como ROI, acrónimo inglés de significado “Return On Investment”, mide la capacidad que tienen los activos de la empresa para generar beneficios. Conoceremos la capacidad de la empresa para generar beneficios por la venta de sus servicios sin contar con los intereses e impuestos. Se obtiene al dividir el beneficio bruto, es decir, antes de impuestos (BAII o EBIT) entre el activo total.

Fórmula matemática:
$$ROI = \frac{EBIT}{activo\ total}$$

Recordemos los valores del ROI

Tabla 46. Ratio Rentabilidad económica

<i>Ratio</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>
<i>Rentabilidad Económica</i>	0,5	0,6	0,6

Si multiplicamos cada uno de los valores del ROI por 100, obtenemos cuántos euros ganamos, antes de intereses e impuestos, por cada 100 euros de inversión.

Tabla 47. ROI x 100

<i>Ratio</i>	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Rentabilidad Económica x 100</i>	50 €	60 €	60 €

De esta forma se ve de forma mucho más clara la rentabilidad de las inversiones a realizar.

Ratio Rentabilidad Financiera, también llamado ROE (Return On Equity) esta ratio muestra los beneficios económicos obtenidos a partir de recursos propios.

Fórmula matemática: $ROE = \frac{\text{beneficio neto}}{\text{recursos propios}}$

Como se expuso en la tabla al inicio del apartado, los datos de ROE son los siguientes:

Tabla 48. Rentabilidad financiera

<i>Ratio</i>	Año 1	Año 2	Año 3
<i>Rentabilidad Financiera</i>	4,4	8,1	21,0

Si los datos obtenidos los multiplicamos por 100 hallamos la cantidad que ganamos por cada 100 euros que invertimos.

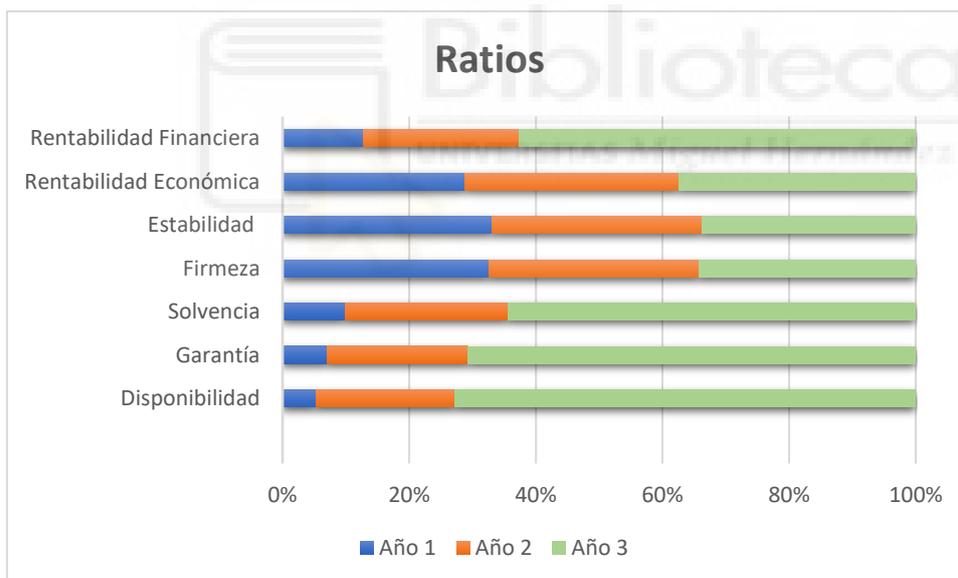
Tabla 49. ROE x 100

Ratio	Año 1	Año 2	Año 3
Rentabilidad Financiera x 100	440 €	810 €	2.100 €

La diferencia entre la rentabilidad económica y la financiera consiste en que la primera utiliza todos los activos para generar rentabilidad, mientras que la segunda sólo utiliza recursos propios.

En la Figura 23 se muestran las ratios haciendo una comparación de porcentajes a través de barras apiladas, viendo así de una manera más clara como contribuye cada ratio por año.

Figura 23. Ratios



Observándose en el gráfico anterior cómo destaca un especial crecimiento en el año 3 de las ratios rentabilidad financiera, solvencia, garantía y disponibilidad,

representando una consolidación de la empresa, disponiendo en este momento de buena base para el crecimiento.

Para finalizar, como conclusiones después del análisis de los indicadores financieros propuestos se comprueba que el proyecto de creación de una empresa de seguridad privada es viable, conlleva un riesgo aceptable, normal en contextos de emprendimiento, con una rentabilidad elevada.



13. Bibliografía.

1. *amseguridad*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://amseguridad.com/>
2. *Andalucialab*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.andalucialab.org/blog/fuengirola-capital-finlandesa-espana/>
3. *Asociación Española de empresas de Seguridad*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.aesseguridad.es/>
4. *Bankinter*. (noviembre de 2021). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/cuantos-espanoles-ganan-mas-60000-euros-ano-distribucion-salarios>
5. *Brigada10seguridad*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://brigada10seguridad.com/>
6. *Canva*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.canva.com/>
7. *cdn.informa*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de https://cdn.informa.es/sites/5c1a2fd74c7cb3612da076ea/content_entry5c5021510fa1c000c25b51f0/61e93e3f2c05e800b256cb4f/files/Pagos_T4_2021.pdf?1642675775
8. *Diario de Sevilla*. (2022). Recuperado el mayo de 2022, de https://www.diariodesevilla.es/andalucia/Detectan-ocupaciones-ilegales-inmuebles-meses_0_1664833805.html
9. *Económicos, O. p.* (s.f.). *OCDE*. Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.oecd.org/>
10. *Escuela de Negocios y Dirección*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.escueladenegociosydireccion.com/>
11. *golfspain*. (2022). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.golfspain.com/es/malaga/campos/>

12. *Google Maps*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.google.es/maps>
13. *Instituto Nacional de Estadística*. (diciembre de 2021). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.ine.es/>
14. Jefatura del Estado. (2014). *Ley de Seguridad Privada*. Ley 5/2014, de 4 de abril.
15. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2015). *Ley del Estatuto de los Trabajadores*. 11430. Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre.
16. Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2021). *Convenio colectivo estatal de empresas de servicios auxiliares de información, recepción, control de accesos y comprobación de instalaciones*. Resolución 15124 de 3 de septiembre, Dirección General de Trabajo.
17. Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2021). *Convenio colectivo estatal de las empresas de seguridad para el año 2022*. Resolución 477, Dirección General de Trabajo.
18. Ministerio del Interior. (2011). *Orden INT/314*.
19. Ministerio del Interior. (2020). *Anuario Estadístico*. Obtenido de http://www.interior.gob.es/documents/642317/1203602/Anuario_estadistico_2020_126150729_VF.pdf/cffdab5c-9f67-48e8-b89b-5e3df45866cf
20. Ministerio del Interior. (2021). *Balance de Criminalidad*. Obtenido de <http://www.interior.gob.es/documents/10180/12745481/Balance+de+Criminalidad.+Cuarto+Trimestre+2021.pdf/8bfb0ff5-031b-4183-8af8-7858d8f78e00>
21. Ministerio del Interior. (s.f.). *interior.gob*. Recuperado el mayo de 2022, de <http://www.interior.gob.es/web/servicios-al-ciudadano/seguridad/empresas-de-seguridad/autorizacion-e-inscripcion>

22. Nacional, P. (2021). Empresas Inscritas de Seguridad Privada, Seguridad Privada. Obtenido de https://www.policia.es/miscelanea/seguridad_privada/sector/empresas_inscritas_15_12_21.pdf
23. Prosegur. (2021). *Cuentas Anuales Consolidadas e Informe de Gestión*. Obtenido de <https://www.prosegur.com/dam/jcr:40892d8e-31bf-407e-8cd7-30a8f70cc9c4/CCAACC%202021%20PCS.pdf>
24. *Registradores de España*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://www.registradores.org/>
25. *royalsecurity*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://royalsecurity.es/>
26. *secupol*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://secupol.es/>
27. Seguridad, A. P. (2020). *El Sector de la Seguridad Privada en España*. Obtenido de https://www.aproser.es/web/wp-content/uploads/2021/10/Aproser_D%C3%ADptico_Informe_2020.pdf
28. Seguritecnia. (2021). Recuperado el mayo de 2022, de https://www.seguritecnia.es/actualidad/seguridad-privada/la-sociedad-mejora-su-valoracion-de-los-vigilantes-de-seguridad-privada_20210408.html
29. *starprotec*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://starprotecsl.com/>
30. *vypseguridad*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <http://www.vypseguridad.es/>
31. *Wix*. (s.f.). Recuperado el mayo de 2022, de <https://es.wix.com>

Anexos





PRESUPUESTO

ESLAVA SEGURIDAD, S.R.L.

B93360584

C/ Rigoletto, 12

29006-Málaga (Malaga)

Tlfº: 951767447-666446480

info@eslavaseguridad.es

www.eslavaseguridad.es

FECHA PRESUPUESTO:	27/04/2022
PRESUPUESTO Nº:	017/2022
EXPEDIENTE Nº:	
Cod.Cliente:	59

Identificación Cliente

Nombre

C.I.F./N.I.F.:

Domicilio:

C.P./Población:

CONCEPTOS	IMPORTE
SERVICIO DE VIGILANCIA Y PROTECCIÓN (PRESUPUESTO ANUAL)	€ 144.288,00
PERSONAL DE SEGURIDAD DEBIDAMENTE UNIFORMADO Y TITULADO POR LA D.G.P. UN (1) VIGILANTE DE SEGURIDAD CON DOTACIÓN REGLAMENTARIA COMPLETA.	
VEHÍCULO DE SEGURIDAD ROTULADO (TODOCAMINO)	
HORARIO: 24 HORAS DIARIAS, SERVICIO ININTERRUMPIDO, INCLUIDOS TODOS FESTIVOS	
COORDINACIÓN Y CONEXIÓN PERMANENTE CON SEGURITESA	
TOTAL CONCEPTOS (BASE IMPONIBLE)	€ 144.288,00
CUOTA IVA 21 %	€ 30.300,48
	€ 174.588,48
TOTAL	€ 174.588,48



PRESUPUESTO

ESLAVA SEGURIDAD, S.R.L.

B93360584

C/ Rigoletto, 12

29006-Málaga (Málaga)

Tlfº: 951767447-666446480

info@eslavaseguridad.es

www.eslavaseguridad.es

FECHA PRESUPUESTO:	27/04/2022
PRESUPUESTO Nº:	015/2022
EXPEDIENTE Nº:	
Cod.Cliente:	59

Identificación Cliente

Nombre

C.I.F./N.I.F.:

Domicilio:

C.P./Población:

CONCEPTOS	IMPORTE
SERVICIO DE VIGILANCIA Y PROTECCIÓN (PRESUPUESTO ANUAL)	€ 123.120,00
PERSONAL DE SEGURIDAD DEBIDAMENTE UNIFORMADO Y TITULADO POR LA D.G.P. UN (1) VIGILANTE DE SEGURIDAD CON DOTACIÓN REGLAMENTARIA COMPLETA.	
COORDINACIÓN Y CONEXIÓN PERMANENTE CON SEGURITESA HORARIO: 24 HORAS DIARIAS, SERVICIO ININTERRUMPIDO, INCLUIDOS TODOS FESTIVOS	
TOTAL CONCEPTOS (BASE IMPONIBLE)	€ 123.120,00
CUOTA IVA 21 %	€ 25.855,20
	€ 148.975,20
TOTAL	€ 148.975,20



PRESUPUESTO

ESLAVA SEGURIDAD, S.R.L.

B93360584

C/ Rigoletto, 12

29006-Málaga (Málaga)

Tlfº: 951767447-666446480

info@eslavaseguridad.es

www.eslavaseguridad.es

FECHA PRESUPUESTO:	27/04/2022
PRESUPUESTO Nº:	016/2022
EXPEDIENTE Nº:	
Cod.Cliente:	59

Identificación Cliente

Nombre

C.I.F./N.I.F.:

Domicilio:

C.P./Población:

CONCEPTOS	IMPORTE
SERVICIO DE VIGILANCIA Y PROTECCIÓN (PRESUPUESTO ANUAL)	€ 51.840,00
PERSONAL DE SEGURIDAD DEBIDAMENTE UNIFORMADO Y TITULADO POR LA D.G.P. UN (1) VIGILANTE DE SEGURIDAD CON DOTACIÓN REGLAMENTARIA COMPLETA. VEHÍCULO DE SEGURIDAD ROTULADO (TODOCAMINO) FECHA: DE LUNES A DOMINGO COORDINACIÓN Y CONEXIÓN PERMANENTE CON SEGURITESA HORARIO: 8 HORAS DIARIAS EN HORARIO NOCTURNO, INCLUIDOS TODOS FESTIVOS	
TOTAL CONCEPTOS (BASE IMPONIBLE)	€ 51.840,00
CUOTA IVA 21 %	€ 10.886,40
	€ 62.726,40
TOTAL	€ 62.726,40



PRESUPUESTO

ESLAVA SEGURIDAD, S.R.L.

B93360584

C/ Rigoletto, 12

29006-Málaga (Málaga)

Tlfº: 951767447-666446480

info@eslavaseguridad.es

www.eslavaseguridad.es

FECHA PRESUPUESTO:	27/04/2022
PRESUPUESTO Nº:	014/2022
EXPEDIENTE Nº:	
Cod.Cliente:	59

Identificación Cliente

Nombre

C.I.F./N.I.F.:

Domicilio:

C.P./Población:

CONCEPTOS	IMPORTE
SERVICIO DE VIGILANCIA Y PROTECCIÓN (PRESUPUESTO (ANUAL))	€ 44.640,00
PERSONAL DE SEGURIDAD DEBIDAMENTE UNIFORMADO Y TITULADO POR LA D.G.P. UN (1) VIGILANTE DE SEGURIDAD CON DOTACIÓN REGLAMENTARIA COMPLETA. COORDINACIÓN Y CONEXIÓN PERMANENTE CON SEGURITESA FECHA: LUNES A DOMINGO, INCLUIDOS TODOS FESTIVOS HORARIO: NOCTURNO (8 HORAS)	
TOTAL CONCEPTOS (BASE IMPONIBLE)	€ 44.640,00
CUOTA IVA 21 %	€ 9.374,40
	€ 54.014,40
TOTAL	€ 54.014,40

Anexo B. Presupuesto Goleman



Málaga, 28 de abril de 2022

A/A:

Servicio: Vigilancia y Protección en Urbanizaciones.

Estimado Sr.:

A continuación detallamos nuestros mejores precios de Servicio de Seguridad y Protección, por medio de Vigilantes de Seguridad Homologados por el Ministerio del Interior, Sin Arma, a llevar a cabo en diferentes Urbanizaciones de la Costa del Sol.

Precio Vigilante de Seguridad en urbanización, **sin vehículo**, todo el año.

- a. Sólo por la noche 15.90**
- b. 24 horas.**
 - ✓ Horas diurnas de 06.00 a 22.00 15.25
 - ✓ Horas nocturnas de 22.00 a 06.00 15.90
 - ✓ Horas diurnas Festivas 16.25
 - ✓ Horas nocturnas festivas 16.90

Precio vigilante de seguridad en urbanización, **con vehículo**, todo el año

- a. Sólo por la noche 15.90
✓ Precio Vehículo Patrulla Mensual700.00
24 horas.

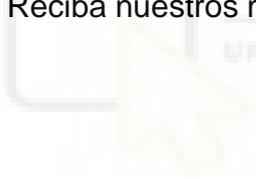
.- Precio hora con Vehículo patrulla 24h. Los 365 días del año.....16.90Euros hora por Vigilante.

1. Precio conserje, todo el año.

- a. Sólo por la noche 13.00
b. 24 horas..... 12.50

(Impuestos no incluidos)

Esperando que estos precios sean de su total interés, quedamos ala espera de sus prontas noticias al respecto.
Reciba nuestros más cordiales saludos



GOLEMAN SECURITY, S.L.
B-93522563
Alcalde Díaz Zafra, nº 43 Local 4
29006 - Málaga

GOLEMAN SECURITY, S.L. C/ Alcalde Díaz Zafra, 43, local 4 .29006-Málaga CIF. B-93522563Tif. 952 024 480-678624601 administracion@golemansecurity.es

Empresa de Seguridad Autorizada por el Ministerio del Interior, Nº 4301



Teléfonos: 902 11 11 48

952 17 32 10

Email: itesa@itesa-cra.com

CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS

FECHA.:..... 22 DE ABRIL DE 2022....PRESUPUESTO N°.:17666.....

CLIENTE/EMPRESA.:.....

DIRECCIÓN.:PRESUPUESTO BÁSICO POR VIVIENDA.....

TELÉFONO.:E-MAIL.:

RECEPTORA ALARMAS



- * Compañía **Receptora de Alarmas** desde el Año 1997.
- * Autorización de ámbito **Nacional**
- * Actividad desarrollada: **Receptora de Alarmas**



- * Servicio operado por **Vigilante de Seguridad**.
- * Actividad Desarrollada: **Vigilancia mediante Transmisión de Imágenes Permanente**
- * Servicio Nocturno los 30 Días del Mes, en Horario de **22:00 horas y las 07:00 horas**.
- * Sistema **Vigilancia**

CENTRO DE CONTROL

DURACIÓN DEL SERVICIO :

Este Servicio tendrá una Duración Inicial de 6 Meses, y podrá ser prorrogado sucesivamente.

INCLUYE 1 Cámara de Vigilancia

FORMA DE PAGO: El importe Mensual del Servicio se pasará en un recibo domiciliado de forma independiente al servicio de Conexión a C.R.A.

PRECIO DEL SERVICIO:

125,00 € / MES + IVA

SERVICIO VIDEOVIGILANCIA NOCTURNA

125,00 € / MES + IVA

ITESA

Alarmas

Teléfonos: 902 11 11 48

952 17 32 10

Email: itesa@itesa-cra.com

CENTRAL RECEPTORA DE ALARMAS

FECHA:..... 22 DE ABRIL DE 2022....PRESUPUESTO N°:17665.....

CLIENTE/EMPRESA:.....

DIRECCIÓN:PRESUPUESTO BÁSICO POR VIVIENDA.....

TELÉFONO:E-MAIL:

UNIDAD	MODELO	DESCRIPCIÓN INSTALACIÓN	P. TOTAL
1		CENTRAL RISCO ó Similar Central con 8 zonas en placa ampliable a 50 mediante expansores. Particiones 4. Grupos por partición 4. Teclados Hasta 4 teclados (Cableados o inalámbricos bidireccionales). Códigos de usuario 30. Salidas programables 4-32 Certificado EN50125, Grado 2 y Clase II. TECLADO PANTALLA LCD ALFANUMERICO . Certificado EN50131, Grado 2 y Clase II. Teclado LCD para central LightSYS. Teclado gráfico LCD. Iluminación color azul. Comunicación con panel por cableado de 4 hilos. Distancia máxima desde Panel: 300 m. Consumo: 52 mA máx	
1		BATERÍA . 12v. 7Amp.	
1		SIRENA INTERIOR . Certif EN 50131. Grado 2.	
1		SISTEMA GPRS . Comunicador 3G. Proporciona comunicación primaria o de backup mediante redes móviles. Permite el acceso bidireccional remoto a la central. Comunicación supervisada mediante polling. Encriptación AES de 128 bits	
3		ELEMENTO DE DETECCIÓN DOBLE TECNOLOGÍA Detector de doble tecnología. Cobertura 15 m/85°. Lógica de disparo relés programable AND/OR. Sensibilidad autoajustable en función de las condiciones medioambientales en las que esté instalado. Gracias a la tecnología Blue Wave (BWT), el detector es inmune al ruido infrarrojo del entorno. Nuevo sistema de ópticas 3D que permite un mejor enfoque infrarrojo. Compensación digital de temperatura cuando la temperatura del entorno es similar a la del cuerpo humano. Autotest activo, cuando pasan 5 horas sin detección, el detector realiza un autotest del PIR y el microondas. Valor de resistencia fin de línea seleccionable. Microondas en Banda X, 3 valores de frecuencia de distintos para evitar interferencias entre detectores. Soporte de techo y de pared incluido, kit de tamper opcional. Alimentación: 9 a 16 Vdc. Consumo máximo: 30 mA. Certificado EN50131 Grado 2.	
1		CAMARA HD ALTA DEFINICIÓN Mini-domo (2MP). LED IR con hasta 30 m, F3.6 MM (83"), PoE, IP67, ranura Micro SD (hasta 128 Gb), tarjeta no incluida. True WDR (120 dv) para escenas con fuerte contraluz. Alimentación 12 Vcc / Alimentador no incluido. Incluye licencia para el Cloud (VuPoint)	
1		FUENTE DE ALIMENTACIÓN (Doble función verificación a tiempo real las 24 horas y manda la imagen al salto de alarma)	
TOTAL INSTALACIÓN 399,00 € + IVA			

Servicio Mensual de Conexión a c.r.a. 24 Horas	
* Conexión a c.r.a. 24 Horas * Tarjeta SIM de datos * Conexión Redundante desde Móvil	30,00 € / Mes + IVA

**DATOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN E INFORMACIÓN
COMPLEMENTARIA REQUERIDA EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA
(Aplicación de resultados y período medio de pago a proveedores)**

IDP1

ACTIVIDAD													
Actividad principal:	02009 Actividades de seguridad privada												
Código CNAE:	02001	8010								(1)			
PERSONAL ASALARIADO													
a) Número medio de personas empleadas en el curso del ejercicio, por tipo de contrato y empleo con discapacidad:													
		EJERCICIO 2019 (2)			EJERCICIO 2018 (3)								
FIJO (4):	04001	19,00			35,00								
NO FIJO (5):	04002	18,00			15,00								
Del cual: Personas empleadas con discapacidad mayor o igual al 33% (o calificación equivalente local):													
	04010												
b) Personal asalariado al término del ejercicio, por tipo de contrato y por sexo:													
	EJERCICIO 2019 (2)				EJERCICIO 2018 (3)								
	HOMBRES		MUJERES		HOMBRES		MUJERES						
FIJO:	04120	17		04121	2		31	4					
NO FIJO:	04122	17		04123	1		12	3					
PRESENTACIÓN DE CUENTAS													
	EJERCICIO 2019 (2)					EJERCICIO 2018 (3)							
	AÑO		MES		DÍA		AÑO		MES		DÍA		
Fecha de inicio a la que van referidas las cuentas:	01102	2.019		1		1		2.018		1		1	
Fecha de cierre a la que van referidas las cuentas:	01101	2.019		12		31		2.018		12		31	
Número de páginas presentadas al depósito:	01901	29											
En caso de no figurar consignadas cifras en alguno de los ejercicios, indique la causa:													
	01903												
MICROEMPRESAS													
Marque con una X si la empresa ha optado por la adopción conjunta de los criterios específicos, aplicables por microempresas, previstos en el Plan General de Contabilidad de PYMES (6)													
	01902	No											
<p>(1) Según las clases (cuatro dígitos) de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE 2009), aprobada por el Real Decreto 475/2007, de 13 de abril (BOE de 28.4.2007).</p> <p>(2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.</p> <p>(3) Ejercicio anterior.</p> <p>(4) Para calcular el número medio de personal fijo, tenga en cuenta los siguientes criterios:</p> <p>a) Si en el año no ha habido importantes movimientos de la plantilla, indique aquí la semisuma de los fijos a principio y a fin de ejercicio.</p> <p>b) Si ha habido movimientos, calcule la suma de la plantilla en cada uno de los meses del año y divídala por doce.</p> <p>c) Si hubo regulación temporal de empleo o de jornada, el personal afectado por la misma debe incluirse como personal fijo, pero solo en la proporción que corresponda a la fracción del año o jornada del año efectivamente trabajada.</p> <p>(5) Puede calcular el personal no fijo medio sumando el total de semanas que han trabajado sus empleados no fijos y dividiéndolo por 52 semanas. También puede hacer esta operación (equivalente a la anterior):</p> $n^{\circ} \text{ de personas contratadas} \times \frac{n^{\circ} \text{ medio de semanas trabajadas}}{52}$ <p>(6) En relación con la contabilización de los acuerdos de arrendamiento financiero y otros de naturaleza similar, y el impuesto sobre beneficios.</p>													

**DATOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN E INFORMACIÓN
COMPLEMENTARIA REQUERIDA EN LA LEGISLACIÓN ESPAÑOLA
(Aplicación de resultados y período medio de pago a proveedores)**

IDP2

APLICACIÓN DE RESULTADOS (1)

Información sobre la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio, de acuerdo con el siguiente esquema:

Base de reparto		EJERCICIO 2019 (2)	EJERCICIO 2018 (3)
Saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias.	91000		9.475,10
Remanente	91001		
Reservas voluntarias.	91002		
Otras reservas de libre disposición.	91003		
TOTAL BASE DE REPARTO = TOTAL APLICACIÓN.	91004		9.475,10

Aplicación a		EJERCICIO 2019 (2)	EJERCICIO 2018 (3)
Reserva legal.	91005		
Reservas especiales.	91007		
Reservas voluntarias.	91008		
Dividendos.	91009		
Remanente y otros	91010		
Compensación de pérdidas de ejercicios anteriores.	91011		9.475,10
APLICACIÓN = TOTAL BASE DE REPARTO.	91012		9.475,10

INFORMACIÓN SOBRE EL PERÍODO MEDIO DE PAGO A PROVEEDORES DURANTE EL EJERCICIO (4)

		EJERCICIO 2019 (2)	EJERCICIO 2018 (3)
Período medio de pago a proveedores (días).	94705	45	40

(1) Propuesta de aplicación de resultados, artículo 253.1 de la Ley de Sociedades de Capital (RD 1/2010, de 2 de julio).

(2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.

(3) Ejercicio anterior.

(4) Calculados de acuerdo al artículo quinto de la Resolución de 29 de enero de 2016, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

BALANCE DE PYMES

BP1

ACTIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (2)	EJERCICIO 2018 (3)
A) ACTIVO NO CORRIENTE	11000		746.572,33	266.020,99
I. Inmovilizado intangible	11100			
II. Inmovilizado material	11200		746.572,33	266.020,99
III. Inversiones inmobiliarias	11300			
IV. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	11400			
V. Inversiones financieras a largo plazo	11500			
VI. Activos por impuesto diferido	11600			
VII. Deudores comerciales no corrientes	11700			
B) ACTIVO CORRIENTE	12000		11.592,05	-50.801,63
I. Existencias	12200			
II. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	12300		11.395,86	-95.284,80
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	12380		11.395,86	-95.284,80
a) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a largo plazo	12381			
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	12382		11.395,86	-95.284,80
2. Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	12370			
3. Otros deudores	12390			
III. Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	12400			
IV. Inversiones financieras a corto plazo	12500			
V. Periodificaciones a corto plazo	12600			
VI. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	12700		196,19	44.483,17
TOTAL ACTIVO (A + B)	10000		758.164,38	215.219,36

(1) Todos los documentos que integran las cuentas anuales se elaborarán expresando sus valores en euros.
(2) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.
(3) Ejercicio anterior.

BALANCE DE PYMES

BP2.1

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
A) PATRIMONIO NETO	20000	-793.086,54	-370.510,37
A-1) Fondos propios	21000	-793.086,54	-370.510,37
I. Capital	21100	196.832,00	196.832,00
1. Capital escriturado	21110	196.832,00	196.832,00
2. (Capital no exigido)	21120		
II. Prima de emisión	21200		
III. Reservas	21300	1.049.440,02	1.049.440,02
1. Reserva de capitalización	21350		
2. Otras reservas	21360	1.049.440,02	1.049.440,02
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias)	21400		
V. Resultados de ejercicios anteriores	21500	-4.221.419,50	-4.230.894,60
VI. Otras aportaciones de socios	21600	2.504.637,11	2.604.637,11
VII. Resultado del ejercicio	21700	-322.576,17	9.475,10
VIII. (Dividendo a cuenta)	21800		
A-2) Ajustes en patrimonio neto	22000		
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	23000		
B) PASIVO NO CORRIENTE	31000	95.169,31	118.841,23
I. Provisiones a largo plazo	31100		
II. Deudas a largo plazo	31200	95.169,31	118.841,23
1. Deudas con entidades de crédito	31220	95.169,31	118.841,23
2. Acreedores por arrendamiento financiero	31230		
3. Otras deudas a largo plazo	31290		
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	31300		
IV. Pasivos por impuesto diferido	31400		
V. Periodificaciones a largo plazo	31500		
VI. Acreedores comerciales no corrientes	31600		
VII. Deuda con características especiales a largo plazo	31700		

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.
(2) Ejercicio anterior.

BALANCE DE PYMES

BP2.2

PATRIMONIO NETO Y PASIVO		NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
C) PASIVO CORRIENTE	32000		1.456.081,61	466.888,50
I. Provisiones a corto plazo	32200			
II. Deudas a corto plazo	32300		125.131,16	112.645,13
1. Deudas con entidades de crédito	32320		75.258,03	75.258,03
2. Acreedores por arrendamiento financiero	32330			
3. Otras deudas a corto plazo	32390		49.873,13	37.387,10
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	32400			
IV. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	32500		1.330.950,45	354.243,37
1. Proveedores	32580			
a) Proveedores a largo plazo	32581			
b) Proveedores a corto plazo	32582			
2. Otros acreedores	32590		1.330.950,45	354.243,37
V. Periodificaciones a corto plazo	32600			
VI. Deuda con características especiales a corto plazo	32700			
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A + B + C)	30000		758.164,38	215.219,36

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.
 (2) Ejercicio anterior.



CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE PYMES

PP

(DEBE) / HABER	NOTAS DE LA MEMORIA	EJERCICIO 2019 (1)	EJERCICIO 2018 (2)
1. Importe neto de la cifra de negocios	40100	1.248.800,48	966.542,18
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	40200		
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	40300		
4. Aprovisionamientos	40400	-13.176,59	-8.536,84
5. Otros ingresos de explotación	40500		
6. Gastos de personal	40600	-1.136.074,54	-1.040.787,05
7. Otros gastos de explotación	40700	-499.657,14	-109.675,70
8. Amortización del inmovilizado	40800	-45.845,51	-4.062,24
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	40900		
10. Excesos de provisiones	41000		210.000,00
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	41100	125.557,13	-180,00
12. Otros resultados	41300		
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12)	49100	-320.396,17	13.300,35
13. Ingresos financieros	41400		
a) Imputación de subvenciones, donaciones y legados de carácter financiero	41430		
b) Otros ingresos financieros	41490		
14. Gastos financieros	41500	-2.180,00	-17,55
15. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	41600		
16. Diferencias de cambio	41700		
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	41800		
18. Otros ingresos y gastos de carácter financiero	42100		
a) Incorporación al activo de gastos financieros	42110		
b) Ingresos financieros derivados de convenios de acreedores	42120		
c) Resto de ingresos y gastos	42130		
B) RESULTADO FINANCIERO (13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18)	49200	-2.180,00	-17,55
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A + B)	49300	-322.576,17	13.282,80
19. Impuestos sobre beneficios	41900		-3.807,70
D) RESULTADO DEL EJERCICIO (C + 19)	49500	-322.576,17	9.475,10

(1) Ejercicio al que van referidas las cuentas anuales.
 (2) Ejercicio anterior.

