

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

La razón social de nuestra empresa es “Safe 4 Kids S.A.” y estará encargada de proveer al mercado artículos de seguridad infantil.

El artículo con el que iniciaremos operaciones es “Beeper Kids” un dispositivo de seguridad para niños el cual a partir de la emisión de un sonido alertará al adulto de que el menor se está alejando de él. Es un dispositivo de seguridad ideal para el control de pequeños en sitios concurridos como centros comerciales y calles o espacios abiertos.

2. OBJETIVOS

- **Seguridad infantil:** proveer al mercado de productos que le ofrezcan una mayor seguridad al tratarse del cuidado de niños.
- **Orientación hacia el cliente:** ser capaces de interpretar y satisfacer las necesidades del mercado.
- **Cobertura:** llegar con nuestros productos a todo el territorio ecuatoriano.
- **Innovación y creatividad:** ser innovadores y creativos de tal manera que podamos ofrecerles a todos nuestros clientes un producto de alta calidad.

3. TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL

El secuestro es una guerra declarada a la sociedad. En Latinoamérica este delito se halla arraigado convirtiéndose en un negocio millonario, lo cual ha llamado la atención del mundo entero, ya que es la región que presenta mayor índice de secuestros a nivel mundial, siendo los países más afectados Colombia, Argentina, Brasil y México.

El Ecuador, por su condición física y situación limítrofe con Colombia, en algún momento de su vida tenía que verse afectado también por este delito.

Basados en la identidad del perpetrador, hay tres tipos distintos de secuestro:

- **Secuestro familiar:** es cometido por los padres.
- **Secuestro por conocidos:** este secuestro envuelve un alto porcentaje comparativo de perpetradores juveniles, tiene más víctimas femeninas y adolescentes, es muy a menudo asociado con otros crímenes (especialmente sexuales y asalto), ocurre en las residencias.

- **Secuestro por extraño:** victimiza más mujeres que varones adolescentes y niños de edad escolar, está asociado con asalto sexual en el caso de víctimas femeninas y robo en el caso de las masculinas.

4. TENDENCIA DEL ENTORNO NACIONAL

La seguridad ciudadana continúa siendo tema prioritario en el desenvolvimiento diario de nuestra sociedad, mucho más aún la seguridad infantil.

La sola percepción de una amenaza exterior, real o potencial, provoca que los padres o cualquier otro familiar busquen dentro del mercado algún producto o servicio que le ofrezca una mayor seguridad cuando se encuentran al cuidado de los menores.

Se calcula que en las ciudades de Quito y Guayaquil, se producen entre cinco y diez secuestros semanales, según las estadísticas de la UNASE. Dados estos antecedentes ofrecemos al mercado un producto que brinde una mayor tranquilidad a los padres al salir con sus pequeños, pues aunque el dispositivo no asegura que el niño no corra ningún peligro, si elimina en gran parte descuidos en los que puedan incurrir los mayores.

5. TENDENCIA DE LA INDUSTRIA

Safe 4 kids se enfrenta a una industria considerada como embrionaria y en crecimiento. El problema de este tipo de industrias radica en la dificultad de mantener y explotar la innovación. Esto se debe a la posible atracción de nuevos competidores que ocasionan que los pioneros perdamos nuestra posición en el mercado, es por esta razón que nos corresponde descubrir la mejor manera de generar una ventaja competitiva permanente y de largo plazo que pueda ser fundamentada en el bajo costo y/o diferenciación.

6. ANÁLISIS DEL MERCADO

OBJETIVOS DE LA MERCADOTECNIA

El objetivo inicial es el reconocimiento y la aceptación de nuestro producto en el mercado ecuatoriano, para posteriormente posicionarnos en el mercado como un producto innovador en cuanto a seguridad infantil dentro de 1 ó 2 meses.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Beeper kids está formado por un transmisor que se coloca en la muñeca del niño y un receptor de señal que continuamente controla la distancia en la que se encuentra el

pequeño y cuando éste se separa de la persona a la que está a cargo, a una distancia de entre 2 a 10 metros, el transmisor emite una señal al receptor que se activa emitiendo un sonido acústico alertando del peligro y no cesará hasta que el menor se encuentre de nuevo dentro del área de referencia.

Este receptor lleva incorporado en control de ajuste de campo, que le permite ajustar la distancia de referencia entre ambas unidades permitiendo así que sea el adulto quien decida, a que distancia desea tener controlado al niño.

7. PRODUCTOS COMPETIDORES

Localmente no existen productos similares al beeper kids, sin embargo en otros países principalmente EEUU y la Unión Europea es ampliamente solicitado bajo marcas reconocidas tecnológicamente como Rimax.

8. VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO PRODUCTO

Al ser pioneros en productos de seguridad infantil dentro del mercado ecuatoriano tenemos grandes ventajas diferenciales con cualquier otro producto similar que ingrese al mercado. Nuestras diferencias están basadas no solo en los diseños innovadores sino también en el precio, todo esto como resultado de economías de escala en nuestros niveles de producción.

9. ANÁLISIS DE NUESTROS CLIENTES

Podríamos definir nuestro segmento de mercado como *“padres de familia y parientes de clase social media, media alta y alta, que tengan bajo su cuidado niños menores de 5 años y que gusten de asistir a lugares concurridos, donde la seguridad del niño es una prioridad”*.

10. PLAN DE MERCADEO

Para alcanzar los objetivos de mercadeo, Safe 4 kids utilizará la siguiente estrategia de ventas:

Producto: Beeper kids, como se ha indicado es un dispositivo de seguridad que mediante la emisión de un sonido, le permite saber cuando su hijo se está alejando.

Precio: Por ser la primera compañía en el país que fabrique estos productos tenemos la ventaja de poder fijar el precio el cual está establecido en \$32,00 que representa el costo de la inversión más un 20% de utilidad.

Promoción: Para promocionar nuestro producto utilizaremos técnicas de marketing directo a nuestros potenciales consumidores, para lo cual recurriremos a volantes y afiches. El producto será exhibido en islas directamente administradas por Safe for kids, las cuales estarán en los centros comerciales del norte de la ciudad.

Canales: Beeper kids en su etapa inicial, será un producto que se presente al consumidor final directamente de sus fabricantes. Así mismo ya que es un producto pequeño consideramos que no necesitamos destinar grandes recursos para el transporte y entrega final al cliente.

11. ESTRATEGIA DE VENTAS

Nuestras ventas iniciales estarán destinadas directamente a los padres de familia o adultos responsables del cuidado de un niño con edad comprendida entre 1 y 4 años. Según la aceptación empezaremos a buscar distribuidores mayoristas dentro y fuera de la ciudad. Nuestra política de inventario de productos terminados será de mantener en stock el 50% de las ventas proyectadas del siguiente mes.

12. ANÁLISIS TÉCNICO O DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso de producción tiene las siguientes etapas:

1. Se genera una solicitud de producción en la cual se indica la cantidad del producto que debe ser fabricada.
2. Se verifica en inventario las cantidades de producto terminado con que se cuenta y se define la necesidad de producción.
3. Se desarrolla un informe de requerimiento de materiales y se planifican los tiempos de producción.
4. Se procede a la implementación y al ensamble físico del producto.
5. Se realizan controles de calidad del producto.
6. Se procede a realizar informes de producción.
7. Se entrega el producto.

8. Se revisa que los niveles de inventario del producto sean los que están definidos en la política de la empresa.

EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Para el comienzo de sus actividades Safe 4 kids S.A. invertirá en la adquisición de los siguientes equipos:

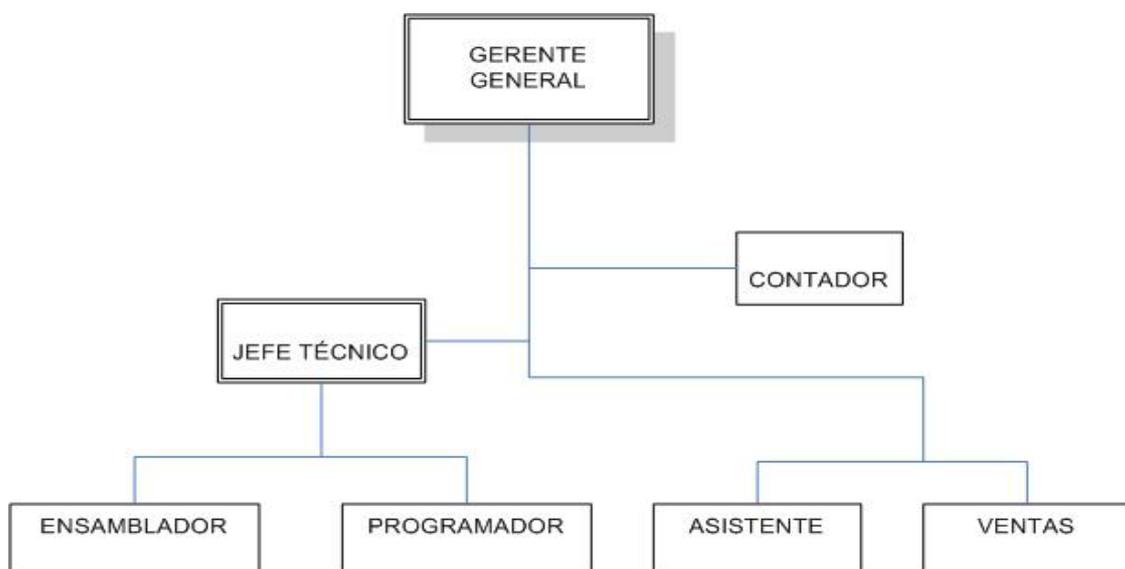
- Dos computadores Pentium IV de 2.5 Ghz, 512 Mb en memoria RAM, disco duro de 80Gb de capacidad, que se utilizará para el área técnica.
- Un computador Pentium IV de 2.5 Ghz, 512 Mb en memoria RAM, disco duro de 40Gb de capacidad, que se utilizará para el área administrativa.
- Un programador de microcontroladores PIC Stara Plus Development System.
- Un acondicionador de aire de 12000 BTU.
- Una impresora.
- 2 kits de herramientas para trabajo técnico.
- Equipos de oficina, 4 escritorios, 4 sillas de escritorio.

13. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

PERSONAL EJECUTIVO

Safe 4 kids, es una sociedad económica que contará con tres socios fundadores: Ing. Stalin Sánchez, Ing. Gonzalo León y Econ. Paola Medina, los cuales aportarán con 40% de la inversión de la compañía.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE “BEEPER KIDS”



14. ANÁLISIS ECONÓMICO

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Para la operación de Safe 4 kids, necesariamente una inversión inicial en activos fijos de USD\$ 2.935,00.

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

Para precisar el monto necesario para capital de trabajo hemos determinado que éste estará dado por los costos totales de materia prima a utilizarse en los cuatro primeros meses de producción más todos los gastos operacionales y administrativos del primer mes. Nuestro capital de trabajo por lo tanto será de USD\$ 11.665,00.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos generados por la ventas de Beeper kids durante el primer año, están presupuestados en un USD\$ 69.530.

PRESUPUESTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

El monto necesario para la adquisición de materiales durante el primer año de operaciones es de USD\$ 26.844,48.

PRESUPUESTO DE PERSONAL

Para cubrir gastos que generan los sueldos y salarios del personal de Safe 4 kids, necesitamos un monto de USD\$ 1.070 mensuales.

ANÁLISIS DE COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO

Los costos totales generados en los procesos operativos y administrativos de Safe 4 kids son de USD\$ 53.753 durante el primer año de labores. Se obtendrá el punto de equilibrio con la producción de 1.202 unidades en el primer año, 1.119 en el segundo y 1.223 en el tercer año de proyección.

15. ANÁLISIS FINANCIERO

Dados nuestros presupuestos y luego de finalizar el primer año de actividades Safe for kids generará un capital neto de \$1.560, lo que permitirá ir recuperando desde el primer año la inversión inicial.

La tasa interna de retorno de todo el proyecto es del 44,28%.