

OPCION DE GRADO II CREACION DE EMPRESA
CENTRAL DE RIESGOS DE HOJAS DE VIDA

NANCY JANNETH BAUTISTA OLAYA
EDGAR CHAVARRIO MARTINEZ
JEIMMY PAOLA RODRIGUEZ VILLALBA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL
DE EDUCACIÓN SUPERIOR - (CUN)

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C., 25 DE MARZO 2017

PRIVADA A NIVEL NACIONAL

NANCY JANNETH BAUTISTA OLAYA
EDGAR CHAVARRIO MARTINEZ

Trabajo de grado para obtener el título de
Tecnólogos en Administración de Empresas

Asesor: CAROLINA OTALORA

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C., 25 DE MARZO DE 2017

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación está enfocada a la creación de una empresa de central de información dedicada a recopilar la trayectoria laboral, los antecedentes y el desempeño laboral de los guardas; para las empresas del sector de la seguridad privada, legalmente constituidas, la realizamos por la necesidad que existe en el sector de recopilar consultar la trayectoria laboral de esta profesión para el sector de la vigilancia y seguridad privada

La característica principal de este tipo de proyectos, es que no existe en el mercado una empresa que brinde la información exacta, confiable y oportuna de la trayectoria laboral de los guardas de seguridad para las empresas de la vigilancia y la seguridad privada.

Para desarrollar esta idea de creación de empresa es necesario investigar y consultar la normatividad que rige en Colombia, analizar su factibilidad y viabilidades de esta idea de negocio que no existe en el mercado en la actualidad para el gremio de la vigilancia y seguridad privada en Colombia; implementando el desarrollo de la tecnología que impactará dentro del desarrollo económico, social, cultural y político de un sector de nuestro país.

CAPITULO 1

INVESTIGACION

ANTECEDENTES

Las empresas de vigilancia y seguridad privada, a través del tiempo se han convertido dentro del sector de servicio uno de las ramas que han venido teniendo participación y crecimiento dentro del mercado ; donde existe una demanda permanente del personal de seguridad , para cumplir estas funciones en los diversos sectores de la economía , ; necesitando contratar personal capacitado , idóneo , responsable para cumplir con la prestación de un servicio serio , lo cual se ha vuelto difícil contratar y no existe una trazabilidad del historial laboral de los Guardas de Seguridad.

Es por ello que a través de nuestra empresa DataBasc Securty Men, una central de información de hojas de vida prestaremos este servicio , a las empresa de vigilancia y Seguridad Privada que se encuentran dentro del sector de la economía de nuestro país en el sector servicios.

OBJETIVOS

- Lograr determinar la factibilidad del proyecto de la empresa Data Basc Security Men.
- Identificar las necesidades especiales del segmento de mercado en el cual enfocaremos nuestra idea de negocio Data Basc Security Men.
- Establecer los parámetros del plan de marketin para nuestra idea de negocio de Data Basc Security Men.
- Desarrollar los parámetros de la matriz estratégica de la idea de negocio de Data Basc Security Men.

2 CAPITULO

PLAN DE MARKETING

Objetivos del Plan de Marketing

Defina los objetivos que pretende alcanzar con el plan de marketing de su empresa.

Estrategia de Producto.

Descripción del servicio

DATABAS SECURITY MEN es una Central de información a nivel Nacional especializada en brindar soluciones confiables y eficaces a empresas del sector de la seguridad privada para la consulta de datos confiables de la trayectoria laboral, los antecedentes y el desempeño operativo de los guardas , cumpliendo con la disposición legal del gobierno Nacional. Innovando a través de la implementación de nuevas tecnologías.

Con esta innovación podemos hacer relevancia a sus principales características

- Ahorra Tiempo
- Seguro y confiable
- Sin desplazamientos
- Fortalece el proceso de selección de este gremio y se puede ser extensivo.

Ficha Técnica del Servicio.

Nuestro servicio va encaminado a la recolección de datos, que nos va a brindar nuestros mismos clientes; teniendo en cuenta las necesidades de las empresas de vigilancia y seguridad privada vamos a iniciar con un perfil básico de guarda que a continuación relacionamos:

Perfil por competencias:

ELEMENTO DE COMPETENCIAS	REQUISITO DE COMPETENCIA	
Educación	Curso básico de vigilancia.	
Formación	Capacitación: <input type="checkbox"/> Procedimientos de Vigilancia <input type="checkbox"/> Manejo de armas <input type="checkbox"/> Conocimiento de políticas empresariales Entrenamiento: <ul style="list-style-type: none">▪ Inducción al puesto: Mínimo 1 día de entrenamiento en el puesto.▪ Procedimientos operativos de la empresa.	
	Deseable: <input type="checkbox"/> Procedimiento de atención y reporte de accidentes de trabajo. <input type="checkbox"/> Identificación de peligros, condiciones inseguras y zonas vulnerables. <input type="checkbox"/> Control de documentos y de información <input type="checkbox"/> Conocimiento en normas ISO 9001, OHSAS 18001 y BASC.	
Habilidades y aptitudes	<input type="checkbox"/> Verbal y Escrita <input type="checkbox"/> Buenas relaciones interpersonales	<input type="checkbox"/> Atención al cliente <input type="checkbox"/> Seguimiento de instrucciones
Experiencia	No se requiere experiencia mínima de 6 meses	

Como lo vamos hacer?

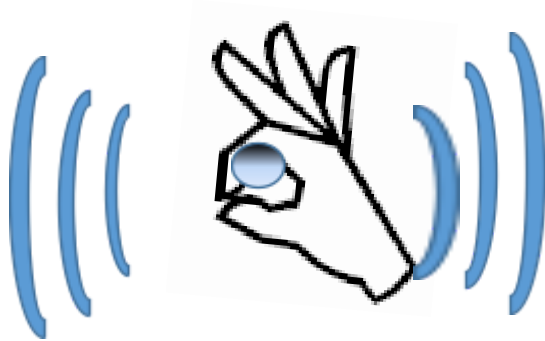
Vamos a recolectar la información de los guardas de seguridad de una de las empresas entrevistadas; la cual manejaremos a través de una base de datos en una plataforma empresarial Oracle la cual es adaptable a las necesidades que tiene nuestro proyecto.

Los datos suministrados por nuestros clientes se manejaran de acuerdo a los parámetros establecidos por la ley y el gobierno nacional:

Estrategia de Marca

Nuestra Empresa desarrollo un imagotipo donde puede funcionar el Logo, busca proyectar que es una empresa que brinda tecnología fácil en sus manos, proyectar integridad profesionalismo y seriedad, por eso utilizamos una señal y una mano

Logo:



Nombre :

**DATABAS
SECURITY MEN**

Completo :



El **azul** es un **color** fresco, tranquilizante y se le asocia con la mente, a la parte más intelectual de la mente,

Estrategia de Empaque

Será una plataforma empresarial que estará en la nube y podrá acceder a dicha plataforma a través de un usuario y un código que se le asignara a cada cliente . y podrá atreves del número de cedula de la persona que desea verificar ; consultando los antecedentes y trayectoria laboral de los guardas de seguridad. Que contiene la siguiente inf

HOJA DE VIDA

CEDULA	EXPEDIDA	FECHA	
APELLIDOS			
NOMBRES			
FECHA DE NACIMIENTO	ESTADO CIVIL	LUGAR	
EDAD	ESTADO CIVIL	TIPO DE SANGRE	
DIRECCION RESIDENCIA			
PROPIA <input type="checkbox"/>	FAMILIAR <input type="checkbox"/>	ARRENDADA <input type="checkbox"/>	HACE CUANTO
SI ESTA PAGANDO SU CASA ESPECIFIQUE:	MENSUALES	No. AÑOS	
DATOS DEL ARRENDADOR	NOMBRE:	TELEFONO	
CON CUANTAS PERSONAS CONVIVE	EDADES		
PARENTESCO			
NOMBRE DE SU COMPAÑERA (O)			
CEDULA	TELEFONO	OCUPACIÓN	
AÑOS DE CONVIVENCIA	DIRECCION DONDE LABORA		
DATOS FAMILIARES			
NOMBRE DE LA MADRE			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE DEL PADRE			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
HERMANOS	PUESTO QUE USTED OCUPA	VIVEN TODOS?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
NOMBRE HERMANO 1			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE HERMANO 2			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE HERMANO 3			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NUMERO DE HIJOS	PERSONAS RESPONSABLES A SU CARGO		
NOMBRE HIJO 1			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE HIJO 2			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE HIJO 3			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		
NOMBRE HIJO 4			EDAD
DIRECCION			CIUDAD
TELEFONO	OCUPACION		

ormación:



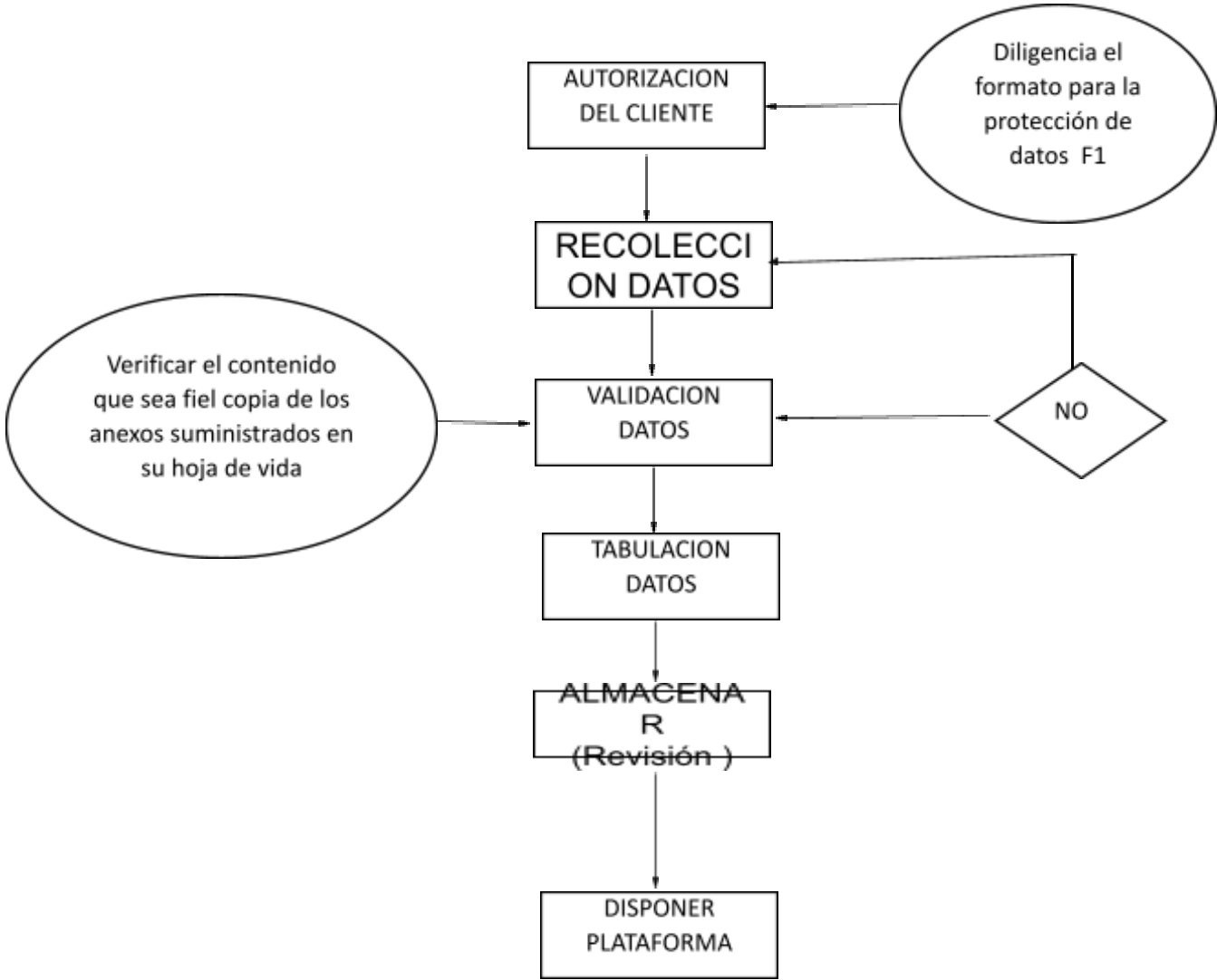
DATOS ACADEMICOS					
ESTUDIOS	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	GRADO ALCANZADO	CIUDAD	FECHA	TELEFONO
Primaria					
Secundaria					
Técnico					
Tecnológico					
Universitarios					
Postgrados					
Otros					
OBSERVACIONES					
TRAYECTORIA LABORAL					
PRESTO SERVICIO: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>					
TIEMPO		ENTIDAD		FECHA DE INGRESO	
		CIUDAD	BATALLON		
NOMBRE DE LA EMPRESA				TIEMPO LABORADO	
FECHA DE INICIO		FECHA RETIRO		CIUDAD	
DIRECCION			TELEFONOS		
MOTIVO RETIRO					
NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO					
PUESTOS DONDE TRABAJO					
SALARIO DEVENGADO			FECHAS DE PAGO		
TUVO ALGUN LLAMADO DE ATENCIÓN		SI NO	POR QUE EXPLIQUE		
NOMBRE DE LA EMPRESA					
				TIEMPO LABORADO	
FECHA DE INICIO		FECHA RETIRO		CIUDAD	
DIRECCION			TELEFONOS		
MOTIVO RETIRO					
NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO					
PUESTOS DONDE TRABAJO					
SALARIO DEVENGADO			FECHAS DE PAGO		
TUVO ALGUN LLAMADO DE ATENCIÓN		SI NO	POR QUE EXPLIQUE		
NOMBRE DE LA EMPRESA					
				TIEMPO LABORADO	
FECHA DE INICIO		FECHA RETIRO		CIUDAD	
DIRECCION			TELEFONOS		
MOTIVO RETIRO					
NOMBRE DEL JEFE INMEDIATO					
PUESTOS DONDE TRABAJO					
SALARIO DEVENGADO			FECHAS DE PAGO		
TUVO ALGUN LLAMADO DE ATENCIÓN		SI NO	POR QUE EXPLIQUE		

INFORMACIÓN FINANCIERA					
TIENE CUENTA BANCARIA	SI	NO	AHORROS	CORRIENTE	ENTIDAD
HACE CUANTO TIEMPO			TIENE TARJETAS DE CREDITO	SI	NO
PAGO CUOTAS MENSUALES			CUANTAS TARJETAS DE CREDITO TIENEN EN TOTAL ?		
TIENE ALGUN PRESTAMO QUE ESTE PAGANDO EN LA ACTUALIDAD	SI	NO	CUANTO DINERO		
A CUANTOS AÑOS		HACE CUANTO TIEMPO LO ADQUIRIO		CUOTA MENSUAL	
CON QUE ENTIDAD				ESTA REPORTADO CENTRAL DE RIESGO	SI NO
INFORMACION CONEXA					
HA TENIDO USTED ALGUNA VEZ PROBLEMAS JUDICIALES	SI	NO	CUAL ?		
PERTENECE ALGUNA ASOCIACIÓN O AGREGAMACION	SI	NO	CUAL		
AFICIONES PERSONALES :					
GRUPO DE AMIGOS CERNANOS					
NOMBRES Y APELLIDO	EDAD	OCUPACION	EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO
TIENE USTED ALGUN FAMILIAR CON ANTECEDENTES JUDICIALES	SI	NO	PARENTESCO :		
NOMBRES Y APELLIDO					
HA SALIDO USTED FUERA DEL PAIS ALGUNA VEZ		A DONDE ?			
CUANTO TIEMPO		PASAPORTE No.		TIENE VISA :	
CUAL :			HACE CUANTO TIEMPO:		

HUELLAS DACTILARES

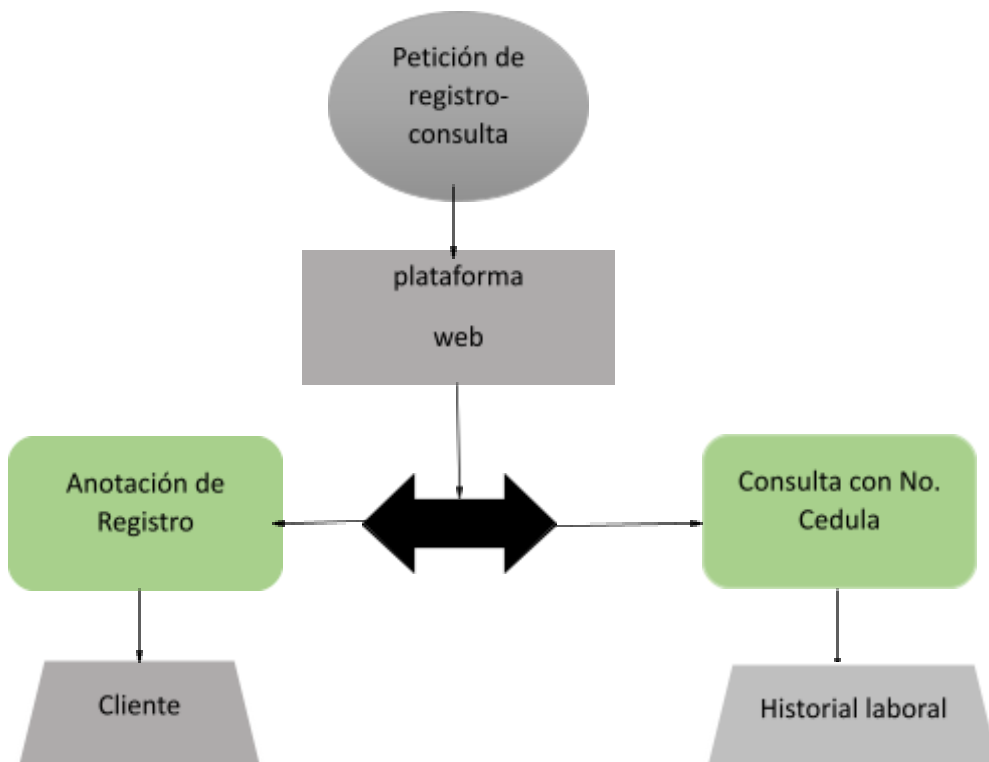
MANO DERECHA					
PULGAR	INDICE		MEDIO	ANULAR	MEÑIQUE
MANO IZQUIERDA					
PULGAR	INDICE		MEDIO	ANULAR	MEÑIQUE

Flujo de procesos



Nuestra base de datos será digitalizada y el buscador del dato será el número de identificación de la persona el cual funcionara través de una clave para acceder a la consulta.

MAPA DE PROCESOS



Estrategia de Servicio Postventa

Como servicio post venta, tendremos soporte técnico durante las 24 horas del día a través de una central que funcionara las 24 hora; adicionalmente por ser cliente de nosotros enviaremos sin ningún costo al celular de nuestros clientes, tips de contratación y todo lo relacionado a nuevas disposiciones legales de contratación como Circulares, Resoluciones y Decretos que salen permanentemente en la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, lo mantendremos informado. Realizaremos capacitación a nuestros clientes sobre el manejo y uso del software

Estrategia de Precio

Como este tipo de empresa no existe en el mercado para realizar la investigación de precios en el sector, tomamos el costo por hombre que invierten las empresas de vigilancias y seguridad privada, para hacerle el proceso de reclutamiento y selección; se hizo un análisis del 50 % de las empresas encuestadas donde se encontraron los siguientes mínimos y máximos sin IVA.

Descripción actividad	Precio mínimo	Descripción actividad	Precio máximo
Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas <ul style="list-style-type: none">● Verificación perfil● Convocatoria● Verificación cumplimiento requisitos● Preselección Hoja de Vida .	\$12.500	Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas <ul style="list-style-type: none">● Verificación perfil● Convocatoria● Verificación cumplimiento requisitos● Preselección Hoja de Vida	\$20.000
Descripción	Precio mínimo	Descripción	Precio máximo

Proceso de Selección actividades desarrolladas <ul style="list-style-type: none"> ● Prueba Psicotécnica , física y conocimientos ● Entrevista ● Verificación de referencias ● Verificación de antecedentes ● Visita Domiciliarias 	\$70.000	Proceso de Selección actividades desarrolladas <ul style="list-style-type: none"> ● Prueba Psicotécnica , física y conocimientos ● Entrevista ● Verificación de referencias ● Verificación de antecedentes ● Visita Domiciliarias 	\$100.000
TOTAL X HOMBRE	\$82.500	TOTAL X HOMBRE	\$120.000

Se realizó desde otro Angulo; para saber en el mercado cuanto cobra una psicóloga para realizar un proceso de reclutamiento y selección para el perfil básico que tenemos de nuestra hoja de vida y se hizo la solicitud de 10 cotizaciones y un análisis del 100% de las cotizaciones presentadas:

Descripción actividad	Precio mínimo	Descripción actividad	Precio máximo
Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> ● Verificación perfil ● Convocatoria 	\$10.000	Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> ● Verificación perfil ● Convocatoria 	\$18.000

<ul style="list-style-type: none"> • Verificación cumplimiento requisitos • Preselección Hoja de Vida . 		<ul style="list-style-type: none"> • Verificación cumplimiento requisitos • Preselección Hoja de Vida 	
Descripción	Precio mínimo	Descripción	Precio máximo
Proceso de Selección actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> • Prueba Psicotécnica , física y conocimientos • Entrevista • Verificación de referencias • Verificación de antecedentes • Visita Domiciliarias 	\$50.000	Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> • Verificación perfil • Convocatorio • Verificación cumplimiento requisitos 	\$90.000
TOTAL X HOMBRE	\$60.000	TOTAL X HOMBRE	\$108.800

De acuerdo a la tabla anterior y a nuestro software que realizaría

Descripción actividad	Precio
-----------------------	--------

Proceso de Reclutamiento actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> ● Verificación perfil ● Convocatoria ● Verificación cumplimiento requisitos ● Preselección Hoja de Vida . 	\$13.000
Proceso de Selección actividades desarrolladas : <ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento ● Verificación de referencias ● Verificación de antecedentes 	\$20.000
TOTAL	\$38.000

Es decir que podemos cobrar por consulta de hombre \$38.000 mas iva

5.4 Estrategia de Publicidad

Nuestro canal de comunicación va hacer atreves de los periódicos de las diferentes agremiaciones su costo oscila entre \$360.000 a \$1.000.000; es un medio muy económico y efectivo por que llega directo a nuestro cliente potencial y atreves de correo electrónico nos daremos a conocer.

Plan de Medios

Estado de Desarrollo del servicio

Estamos iniciando y nuestros servicios están siendo dados a conocer a través de la estrategia de mercado

Descripción del Proceso

Nuestra empresa es de servicios y nace con el contacto del cliente de allí se generan las siguientes actividades

1. Cliente
2. Visitar
3. Cotización
4. Aprobación de la cotización
5. Se genera Orden de Servicio
6. Se factura al cliente
7. Con el recibo de Caja
8. Se inicia con el servicio a prestar

Necesidades y Requerimientos

Para funcionar se requiere de:

DESCRIPCION	VALOR
Trámites para constitución y licencia	\$35.000.000
Oficina	\$800.000
Escritorio y silla	\$1.500.000
Computador e impresora	\$4.000.000
Teléfono e internet	\$150.000
Publicidad	\$1.100.000
Total	\$51.550.00

Estrategia de Promoción

Promoción No. 1

Nuestro canal de distribución van hacer las agremiaciones y asociaciones y vamos hacer una oferta de un descuento del 50% para las empresas afiliadas, en la consultar del software de verificación de antecedentes de personal que haya laborado en Seguridad.

Promoción No. 2

Tomar la base de datos de nuestros clientes los cuales son gratuitos en la página web de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad privada; para enviar correos electrónicos ofreciendo por la compra de 5 consultas de cédulas de aspirantes recibirá gratis la consulta de 10 aspirantes a Guardas de Seguridad para que conozcan e interactúen con nuestro software de antecedentes por el primer mes de lanzamiento y conocimiento del software.

Estrategia de Distribución

Nuestra empresa iniciará de manera local en la ciudad de Bogotá y en la localidad de mayor presencia de nuestros clientes potenciales distribuiremos al mercado a través de la vinculación como aliados estratégicos de algunas agremiaciones de medio como :Federación Nacional de Comerciantes FENALCO, Asociación Nacional de Seguridad Privada ANDEVIP, Federación Colombiana de Empresas de Vigilancia y Seguridad Privada y empresas de servicios afines - FECOLSEP|, Asociación Colombiana de Administradores de Seguridad S.A.S, Corporación Nacional de Empresas de Seguridad Privada CONASEGUR, Asociación Colombiana de Seguridad - ASOSEC. Nuestra presentación y un demo de nuestros servicios y Software estarán en la página web como una solución integral a una necesidad de seguridad

ESTUDIO DE MERCADOS

Análisis de la situación interna de la empresa

DATABAS SECURITY MEN es una central de información a nivel nacional especializada en brindar soluciones confiables y eficaces a empresas del sector de la seguridad privada para la consulta de datos confiables de la trayectoria laboral, los antecedentes y el desempeño operativo de los guardas , lo realizaremos

con el talento humano de nuestra organización y a través de la implementación de nuevas tecnologías que nos permitirá tener comunicación directa con nuestro clientes.

Análisis de la situación del mercado en el que se inserta de nuestro negocio

Nuestra empresa busca brindarles una solución a las empresas de vigilancia y seguridad privada para la verificación de la trayectoria laboral de los Guardas de Seguridad, ya que en la actualidad no existe ningún sistema o método para hacer esta validación de información, por que las empresas manejan la información de los guardas en base de datos independientes. De acuerdo a la investigación del mercado las empresas de vigilancia y seguridad privada y de la encuesta realizada el 70% de las empresas encuestadas realizan el proceso de selección a través de una psicóloga y verificación de referencias el 20 % solo diligencias los formatos por cumplir con un proceso sin verificar ningún dato y solo el 10% contrata una empresa especializada que garantice este proceso .

Del 70% que realiza su proceso de selección afirman el 100% que no es confiable por que cuando pasan todos los filtros y entran a desarrollar sus funciones, se encuentran que no cumplen con la función encomendada, fracturando la relación con el cliente, aumentando la rotación.

Las empresas de vigilancia y seguridad privada buscan o requiere un sistema o plataforma que les permita verificar los antecedentes de su trayectoria laboral, de manera inmediata antes de hacer procesos de selección, que les evitaría largos procesos, tiempos y costos,

Objetivos del Estudio de Mercados

Defina los objetivos que pretende alcanzar a partir de la investigación de mercados.

	Objetivo
Servicio	Reducir el tiempo y costo de contratación convencional de las empresas de vigilancia a través del software un 30% en el primer año,
Mercado	Darlo a conocer en un 30% de las empresas de vigilancia en el primer año.
Ventas	Lograr vender al 30% de las empresas de vigilancia nuestra base de datos, en el primer año de funcionando
Publicidad	Obtener de la inversión realizada en publicidad el 50% se vea reflejado en las ventas

Definición del mercado objetivo

Fuentes Primarias

Los principales clientes son las empresas de vigilancia y seguridad privada y los departamentos de seguridad en la ciudad de Bogotá, se iniciará con la segmentación de mercado de acuerdo a la ubicación geográfica de las empresas de seguridad junto con los Departamentos de Seguridad.

Metodología de Investigación

Fuentes Secundarias

Consultando en la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada , entidad que regula las empresas de seguridad, los departamentos de seguridad y las empresas consultoras encontrados en la ciudad de Bogotá generan la siguiente información :

EMPRESAS DE VIGILANCIA	CANTIDAD	DEPARTAMENTOS DE SEGURIDAD
Empresas con Arma	398	329
Empresas sin Arma	42	
Empresas Cooperativas	19	

En total de 788 posibles clientes los cuales están ubicados en las siguientes localidades:

LOCALIDAD	TOTAL DE EMPRESAS	TOTAL DE DEPARTAMENTOS
Engativá	85	15
Chapinero	18	75
Usaquén	101	125
Barrios unidos	144	48
Fontibón	15	45
Teusaquillo	43	20
Suba	53	1

La revista Dinero todos los años hace un ranking de las 5.000 empresas más grandes en Colombia y de cada sector o actividad toma 100 teniendo en cuenta la facturación anual para lo cual se cotejaron las siguientes fuentes de información y se estableció que de estas 100 empresas 80 se encuentran en la ciudad de Bogotá y están ubicadas en las siguientes localidades:

LOCALIDAD	TOTAL DE EMPRESAS
Usaquén	236
Barrios Unidos	192
Engativá	100

Análisis del sector

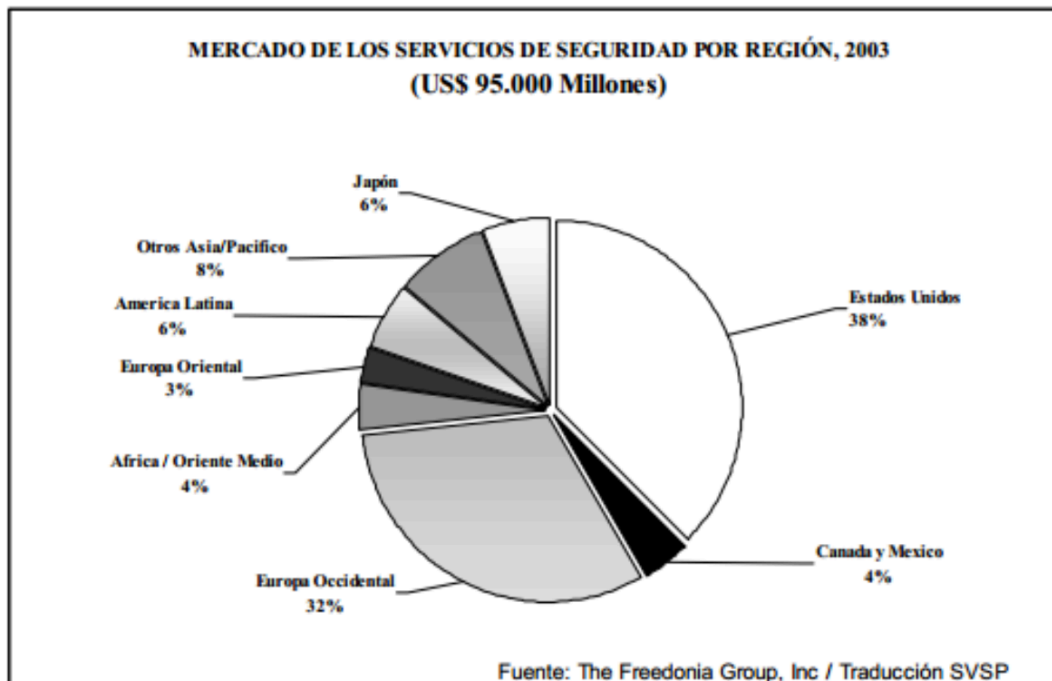
Para realizar un análisis a nivel global y las tendencias del mercado en este sector de la economía consultamos el CONPES “Consejo Nacional de Política Económica y Social” donde se puede analizar el panorama a nivel mundial los siguientes datos:

La proyección del valor del mercado global del sector de VSP para el año 2008 es de USD 137 billones y la proyección en términos comparativos del valor del mercado colombiano será del 0.9% de ese mercado global para el mismo año.

Tabla y Gráfico 1

MERCADO DE LOS SERVICIOS DE SEGURIDAD POR REGIÓN (Miles de millones de dólares US)					
Item	1993	1998	2003	2008	2013
Mercado de la Seguridad en el Mundo	<u>44,6</u>	<u>64,6</u>	<u>94,5</u>	<u>136,8</u>	<u>199,3</u>
America del Norte:	19,4	27,2	39,1	52,3	69,0
Estados Unidos	18,0	25,1	35,8	47,4	61,8
Canada y Mexico	1,4	2,1	3,3	4,9	7,2
Europa Occidental	16,8	22,4	30,2	40,8	55,0
Asia/Pacifico:	5,2	8,5	13,7	22,2	36,8
China	0,1	0,1	0,3	0,8	1,9
Japón	2,8	4,1	6,1	8,8	12,6
Otros Asia/Pacifico	2,3	4,2	7,3	12,7	22,2
Otras Regiones:	3,1	6,6	11,4	21,5	38,6
America Latina	1,9	3,5	5,3	10,2	17,7
Europa Oriental	0,3	1,3	2,7	5,4	10,6
Africa/Oriente Medio	0,9	1,8	3,4	6,0	10,3

Fuente: The Freedonia Group, Inc. / Traducción SVSP



El 70% del mercado de la vigilancia y seguridad privada se concentra en los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental (Gráfico 1). En estas regiones se presenta un elevado grado de concentración ya que en el mercado de Estados Unidos las cinco empresas líderes concentraban el 35% de mercado en 1990 y para el 2006 esas mismas empresas concentraban el 51%. En Europa occidental, las cuatro empresas líderes concentraban el 15% en 1990 y para el 2006 concentraban el 35% del mercado.

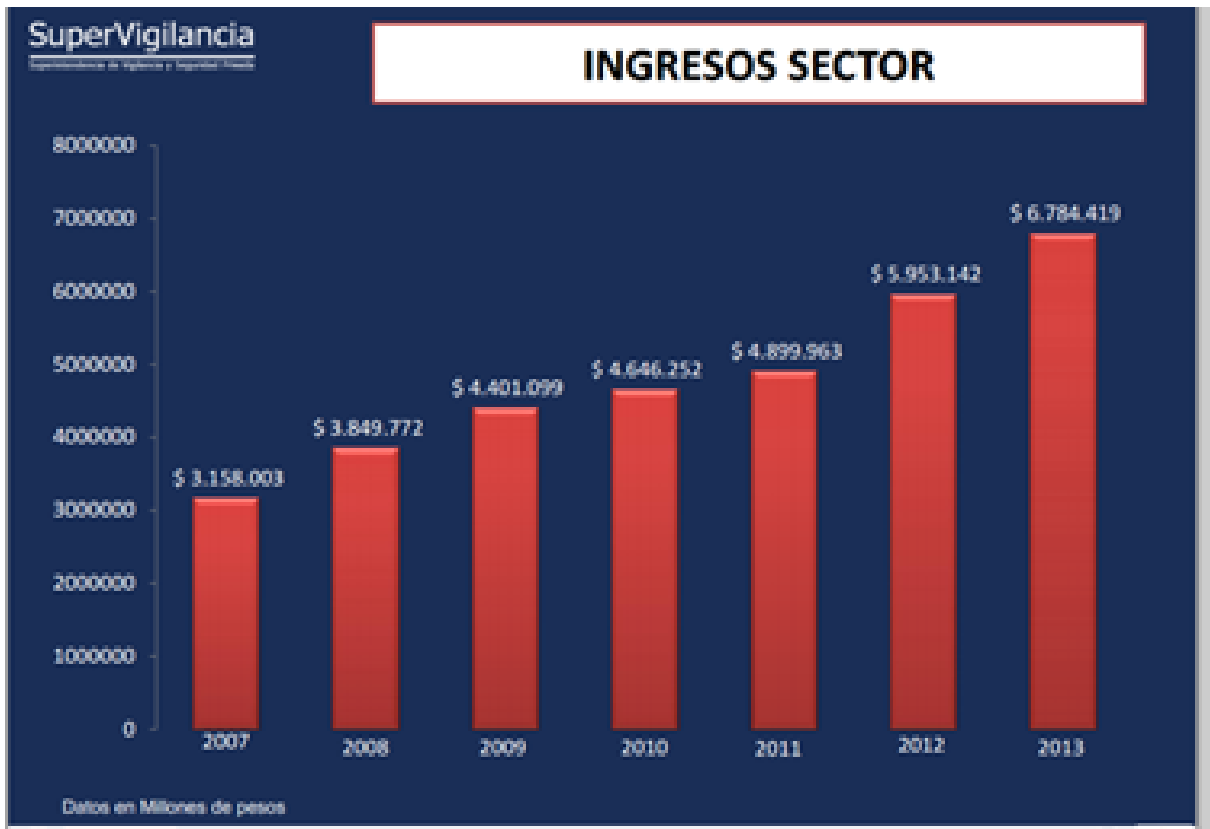
Estas dos regiones se pueden denominar como mercados “maduros”, mientras que algunos países de Asia como China e India, así como en América Latina en general, se presentan como mercados “emergentes” y con las mayores potencialidades de crecimiento. La composición total de los ingresos del mercado global se distribuye en los siguientes tipos de servicios:

El 45% lo conforma los servicios de vigilancia y seguridad privada armados con vigilantes, el 35% los servicios prestados con medios tecnológicos, el 9.6% lo constituye los servicios de transportes de valores, el 12.6% lo conforman un paquete de servicios varios en los cuales se incluye las asesorías, consultoría e investigadores, y un 2.3% lo conforma el servicio de vigilancia y seguridad privada en prisiones y correccionales.

10 El panorama mundial acá descrito de este sector pone de presente su desarrollo tecnológico, su dimensión económica y las externalidades que genera. Es allí donde estos datos dan un marco de referencia para ubicar a Colombia en el contexto mundial.

El sector de la vigilancia de acuerdo al análisis de los indicadores financieros del sector de la seguridad en Colombia mueve \$6,8 billones, lo que representa el 1,3% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Miremos en la gráfica siguiente su evolución en los últimos años



Lo cual nos permite evidenciar que hay futuro y crecimiento de acuerdo a este sector de la economía que ha tomado forma y que años tras año crece y se tienen oportunidades de desarrollo. Este es un país que requiere seguridad y al requerir seguridad requiere empresas serias que presten estos servicios de consultoría, asesoría e investigación. La tendencia a largo plazo es el sostenimiento de nuestros clientes y el desarrollo de nuestra empresa en el aprovechamiento de esta necesidad para prestar los servicios a corto plazo, recordemos que nuestra idea de negocio es innovar con un software de consulta para el personal que quiera ser contratado en el mercado de la seguridad lo cual nos abre un mercado muy grande.

Los principales clientes son las empresas de vigilancia y seguridad privada en la ciudad de Bogotá, se iniciará con la segmentación de mercado de acuerdo a la ubicación geográfica de las empresas de seguridad.

Consultando en la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, entidad que regula las empresas de seguridad, encontramos en la ciudad de Bogotá la mayor concentración de nuestro mercado objetivo:

EMPRESAS DE VIGILANCIA	CANTIDAD
Empresas con Arma	398
Empresas sin Arma	42
Empresas Cooperativas	19

En total de 459 posibles clientes los cuales están ubicados en las siguientes localidades:

LOCALIDAD	TOTAL DE EMPRESAS
Engativá	85
Chapinero	18
Usaquén	101
Barrios unidos	144
Fontibón	15
Teusaquillo	43
Suba	53

VALIDACION DEL MERCADO

Análisis de resultados

Ficha Técnica

FICHA TECNICA : PROCESO SELECCIÓN GUARDAS DE SEGURIDAD	
OBJETIVO:	El fin de la encuesta es identificar las necesidades y dificultades que tienen las empresas de vigilancia y seguridad privada en el momento de realizar el proceso de selección de un guarda de seguridad.
SEGMENTO:	Directores de departamento de talento humano y psicólogas.
ESTRATO:	Empresas de Vigilancia y Seguridad Privada
SEXO:	Masculino y Femenino
EDAD:	De las 20 empresas seleccionadas el 100% oscila en una edad de 21 años a 45 años
NIVEL DE ESCOLARIDAD:	Profesionales en Administración de empresas y Psicólogas
TIPO DE PREGUNTA :	Abierta
TIPO DE ENCUESTA :	Cualitativa

Se entrevistaron 20 empresas de Vigilancia y Seguridad Privada, en la ciudad de Bogotá a personas del área de talento humano que se encargan de la contratación de los guardas de seguridad, se realizaron en el mes de enero de 2017, las empresas entrevistadas tienen en la actualidad un rango de personal entre 50 Guardas y 2.500 guardas; las empresas entrevistadas fueron

1. G4s
2. Fortox
3. Central
4. Aserviteg
5. Seguridad el Progreso

6. 007
7. Seguridad Ramsan Ltda
8. Seguridad Atempí
9. Seguridad Flash Ltda
10. Magneto Seguridad
11. Seguridad Superior
12. Megaseguridad
13. Milenio Seguridad
14. Orus Seguridad
15. Q.A.P. Seguridad
16. Delta Seguridad
17. Cronos Seguridad
18. Libertadora de Seguridad
19. Penta Seguridad
20. Seguridad Exito

Entrevista

Se diseñará una entrevista para las empresas de vigilancia y seguridad privada con la siguientes preguntas

1. ¿Cómo Usted hace para contratar un guarda?
2. ¿Como se imagina Usted el proceso de selección de los guardas en unos años con el desarrollo de la tecnología?
3. ¿Qué sensación experimenta cuando termina un proceso de selección y no obtiene el perfil que requiere?
4. ¿Ha sentido inseguridad alguna vez de contratar a alguien que el proceso le fue bien si su respuesta es correcta explique por qué?

5. Durante su experiencia alguna vez ha tenido inconvenientes con la contratación que Usted ha realizado si es correcta su respuesta explique por qué?
6. ¿Qué resultados espera después de un proceso de selección?
7. ¿Cuáles son sus principales preocupaciones al momento de vincular un guarda en su equipo de trabajo?
8. ¿Qué lo haría sentirse tranquilo al momento de contratar un guarda de seguridad para su empresa?
9. ¿De qué tipo han sido sus malas experiencias con respecto al personal contratado para laborar en su empresa?
 - a) Abandono de puesto de trabajo. _____
 - b) Irregularidades en horarios de entrada y salida. _____
 - c) Delitos de hurto. _____
 - d) Malas relaciones interpersonales _____
 - e) Turnos y horarios _____
 - f) Quejas en la prestación del servicio _____
 - g) Otros _____ cual _____

Análisis de resultados

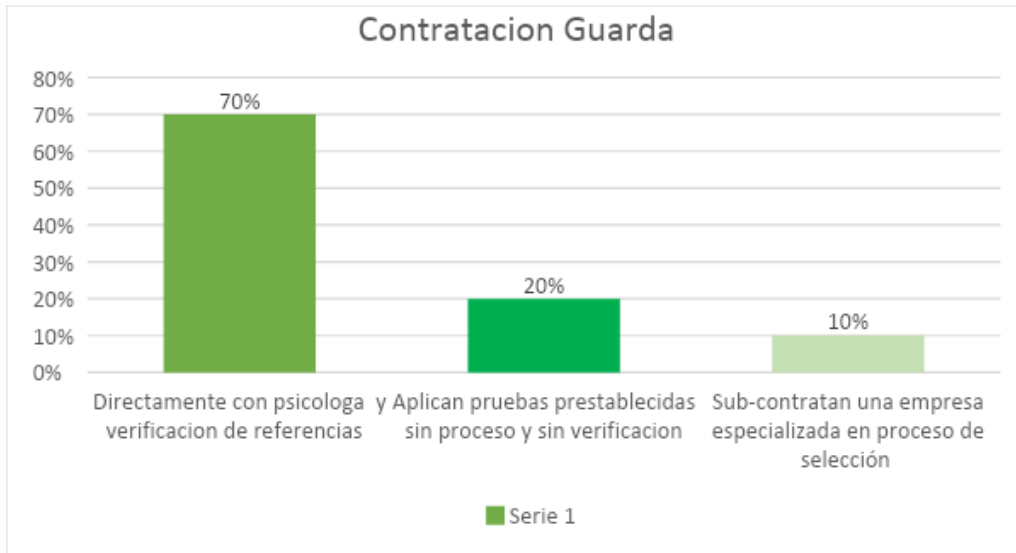
Ficha Técnica

Se entrevistaron 20 empresas de Vigilancia y Seguridad Privada, en la ciudad de Bogotá a personas del área de talento humano que se encargan de la contratación de los guardas de seguridad, se realizaron en el mes de enero de 2017, las empresas entrevistadas tienen en la actualidad un rango de personal entre 50 Guardas y 2.500 guardas; las empresas entrevistadas fueron

21. G4s
22. Fortox
23. Central
24. Aserviteg
25. Seguridad el Progreso
26. 007
27. Seguridad Ramsan Ltda
28. Seguridad Atempí
29. Seguridad Flash Ltda
30. Magneto Seguridad
31. Seguridad Superior
32. Megaseguridad
33. Milenio Seguridad
34. Orus Seguridad
35. Q.A.P. Seguridad
36. Delta Seguridad
37. Cronos Seguridad
38. Libertadora de Seguridad
39. Penta Seguridad
40. Seguridad Exito

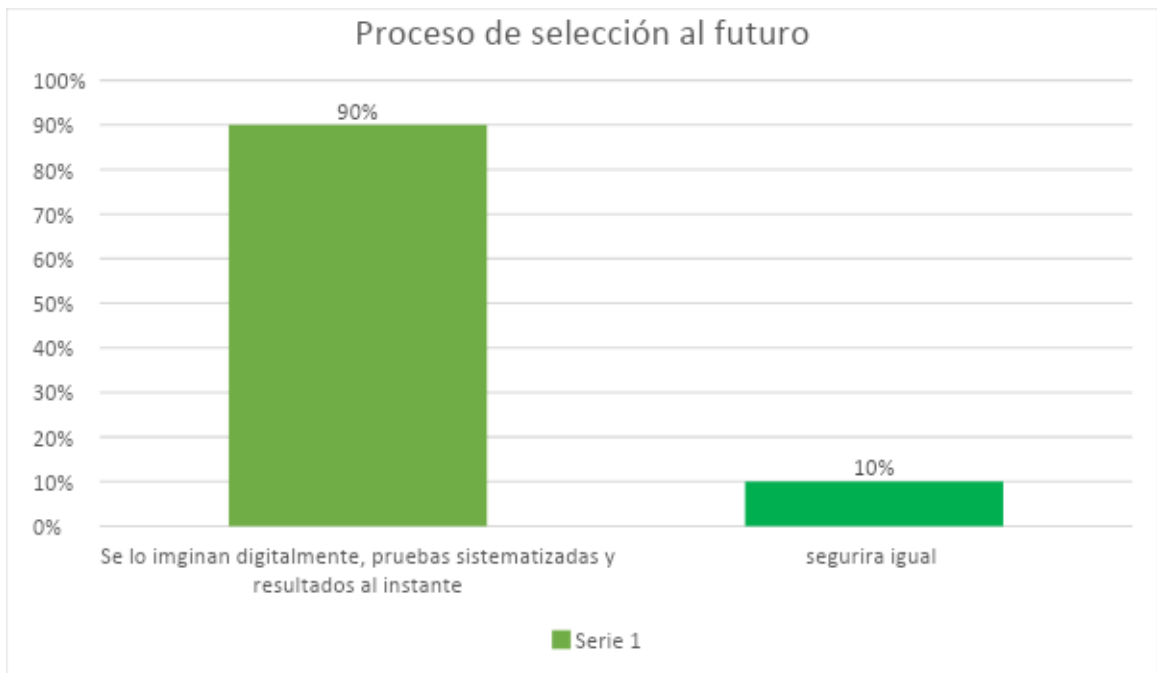
Pregunta 1

¿Cómo Usted hace para contratar un guarda?



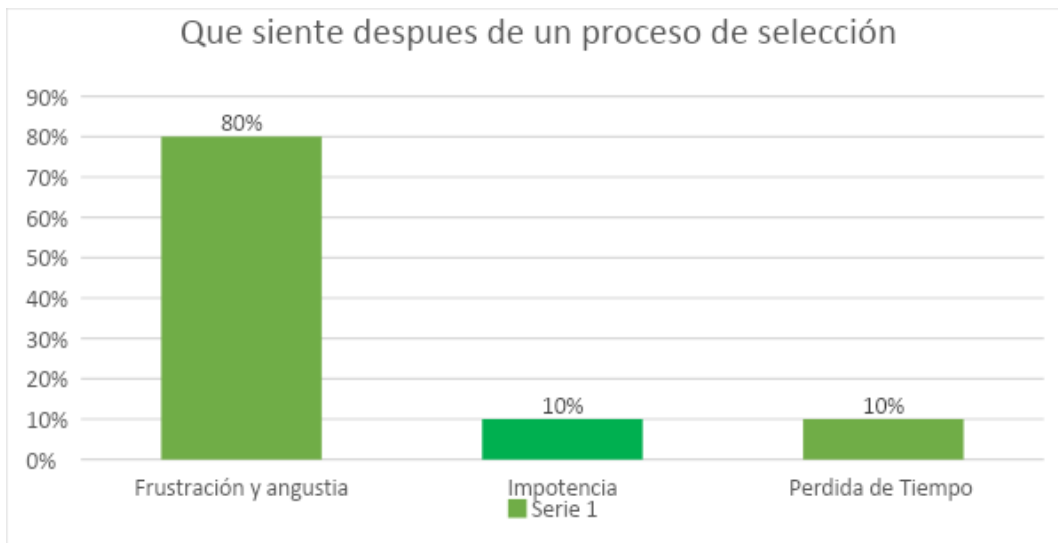
Pregunta 2

¿Como se imagina Usted el proceso de selección de los guardas en unos años con el desarrollo de la tecnología?



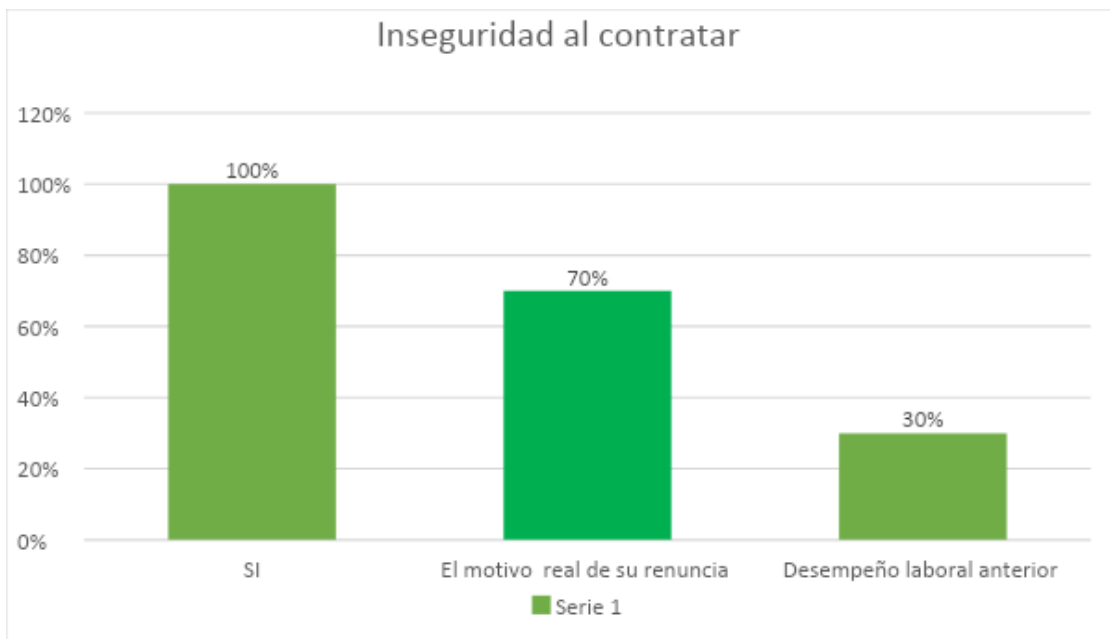
Pregunta 3

¿Qué sensación experimenta cuando termina un proceso de selección y no obtiene el perfil que requiere?



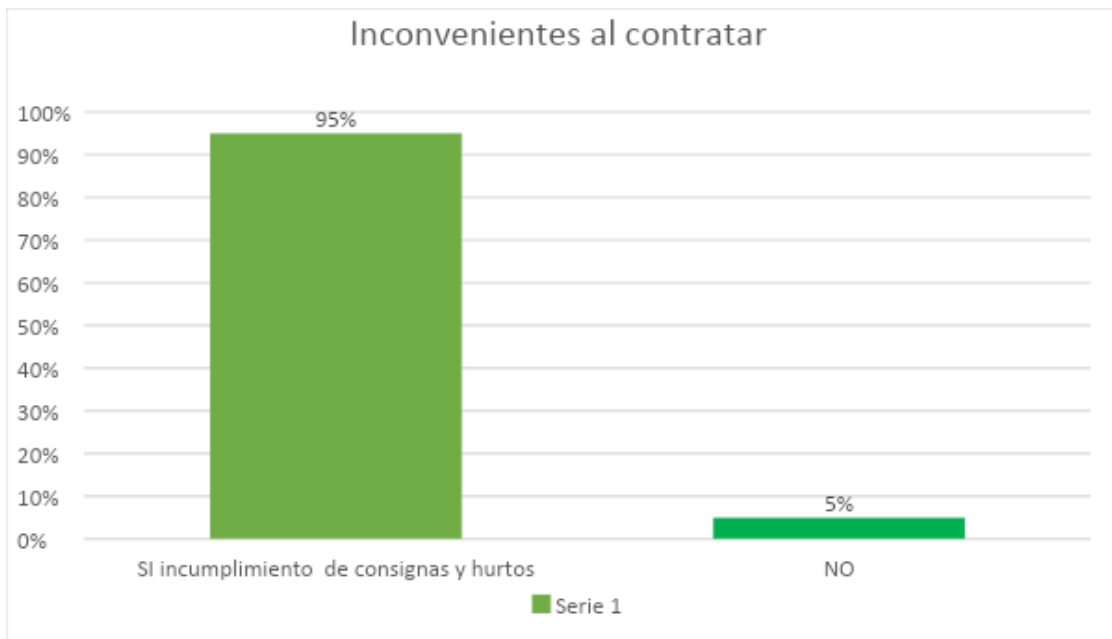
Pregunta 4

¿Ha sentido inseguridad alguna vez de contratar a alguien que el proceso le fue bien si su respuesta es correcta explique por qué?



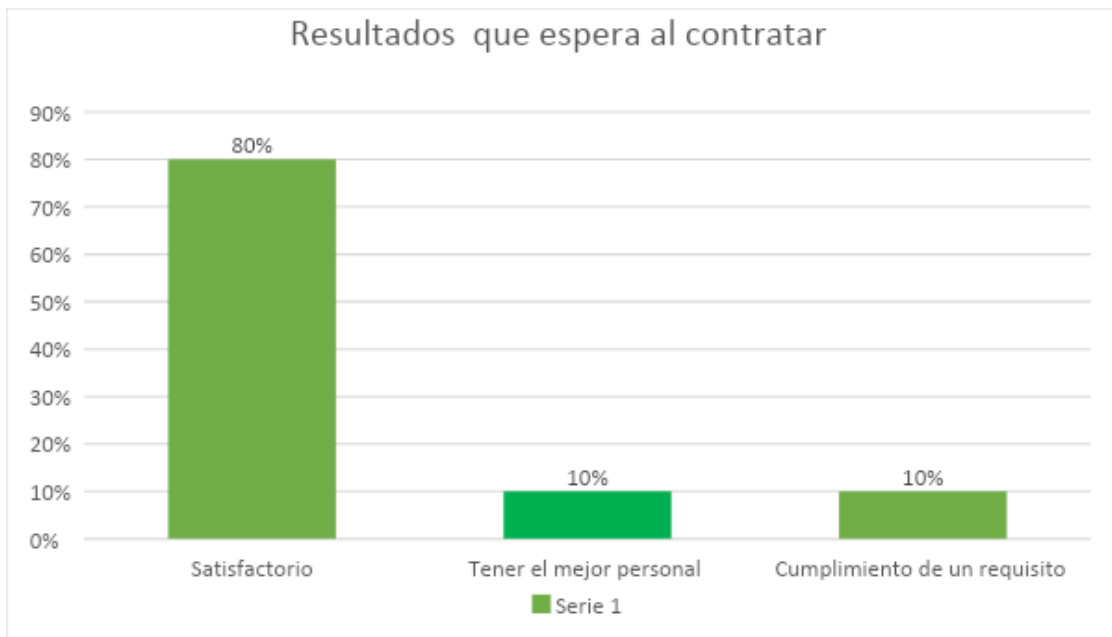
Pregunta 5

Durante su experiencia alguna vez ha tenido inconvenientes con la contratación que Usted ha realizado si es correcta su respuesta explique por qué?



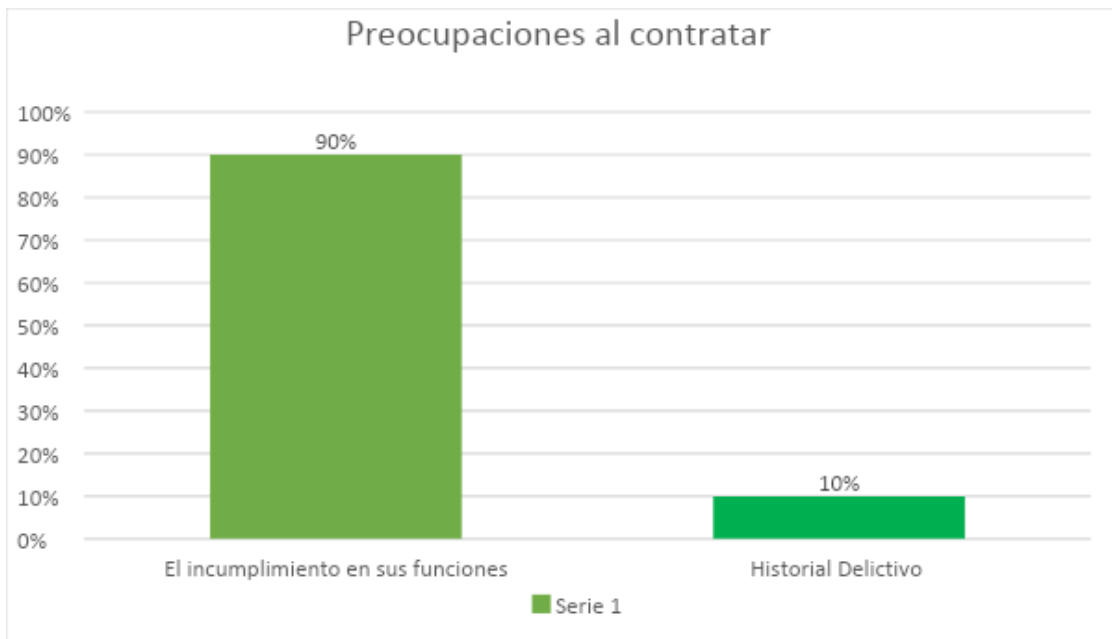
Pregunta 6

¿Qué resultados espera después de un proceso de selección?



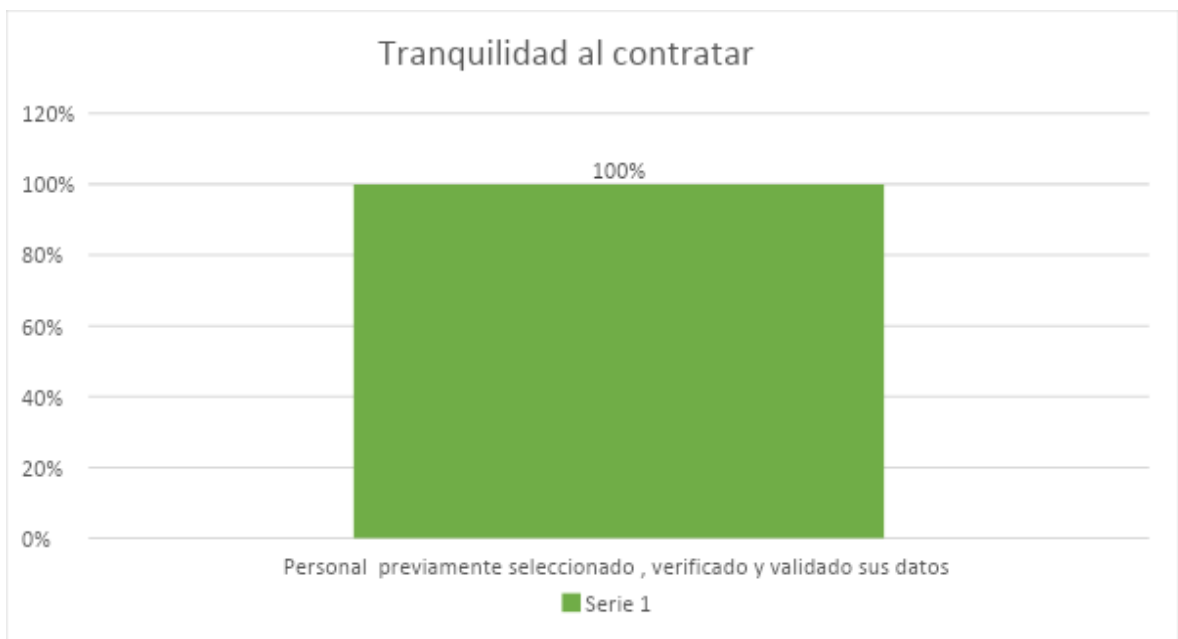
Pregunta 7

¿Cuáles son sus principales preocupaciones al momento de vincular un guarda en su equipo de trabajo?



Pregunta 8

¿Qué lo haría sentirse tranquilo al momento de contratar un guarda de seguridad para su empresa?



Pregunta 9

¿De qué tipo han sido sus malas experiencias con respecto al personal contratado para laborar en su empresa?



Análisis de Investigación

Nuestra empresa de central de información es un servicio que se prestara a nuestros clientes con un factor diferencial; que es la creación de un software, para consultar los antecedentes y comportamientos del personal que haya laborado en algunas de las empresas adscritas a la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

Colombia en la actualidad cuenta con más de 63.500 empresas en los diferentes sectores de la economía de los cuales nosotros nos vamos a concentrar en apenas 788 empresas las cuales las tenemos ubicadas de acuerdo a la localidad de Barrios Unidos en la ciudad de

Bogotá , con la posibilidad de podernos extender a nivel nacional y poder duplicar los posibles clientes.

A través de la encuesta pudimos confirmar que en la actualidad existe la necesidad de la implementación de una empresa que se dedique a través de diferentes tecnologías realizar la verificación de antecedentes y comportamiento de las hojas de vida de los Guardas de Seguridad.

3. CAPITULO

1. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

Descripción de la Idea de Negocio

El motivo por el cual se busca desarrollar esta idea de negocio es la experiencia de más de dieciocho años en el medio de la seguridad privada de los integrantes . Durante la experiencia en el sector se vive una problemática con el personal de seguridad , es decir los Guardas de Seguridad, porque las empresas de vigilancia y seguridad privada demanda frecuentemente personal idóneo con un perfil determinado , porque existe un alto índice de rotación de personal por su continuo incumplimiento en el desarrollo de funciones , lo cual permite que un Guardas de seguridad que cometen faltas disciplinarias graves.

No existen antecedentes y son fácilmente contratados por otra empresa de seguridad; generando posteriormente una situación igual o peor creando un circulo que va deteriorando la imagen de las empresas de vigilancia ante el cliente , es por ello que nuestra idea es crear una central de información dedicada a recopilar la trayectoria laboral, los antecedentes y el desempeño laboral operativo de los guardas; para las empresas del sector de la seguridad privada, donde se puede hacer validación a los procesos de selección existentes, minimizando tiempo, costo y contratar confiablemente.

Objetivo General

Generar una central de información, basada en la creación de una empresa de servicios, brindando información completa, veraz y confiable de los antecedentes y trayectoria laboral de los guardas, para empresas del sector de la seguridad a nivel nacional, desarrollando nuevas formas de verificación de antecedentes aplicando los alcances de la tecnología.

Objetivos Específicos

Identificar y analizar las oportunidades y amenazas del sector de servicios de información en una nueva modalidad de hojas de vida, para los servicios de vigilancia, mediante la creación de una central de información.

Investigar las necesidades específicas de los clientes potenciales, con el fin de determinar las políticas y filosofías del servicio de cada empresa de seguridad.

Determinar las características y el diseño del servicio que se ofrece.

Investigar los requerimientos técnicos y legales para la creación de la empresa.

Marco Legal

Nuestra empresa debe cumplir con el siguiente marco legal:

a. Nuestra empresa además deberá cumplir con los siguientes requisitos de ley, para el normal funcionamiento :

- Clasificación internacional de actividades económicas(ciiu):
Código 6399 . Otras actividades de servicio de información
- Clasificación de las sociedades: Será una sociedad por acciones simplificada (S.A.S). constituiremos esta sociedad que nos ofrece mayores ventajas como : simplicidad en los tramites: es la única sociedad que se constituye

mediante documento privado registrado en notaria , no escritura publica , es de carácter comercial independientemente del objeto social de la empresa , existe limitación de responsabilidad, existe flexibilidad en el modo de aportar el capital social de la empresa de acuerdo a lo pactado con los socios , ahorraremos costos ya que no requiere una duración determinada y podríamos ahorrar costo.

- Constitución legal
- Registro Único Tributario (RUT): El cual se tramitara en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN).
- Requisitos del registro mercantil
- Resolución de facturación: El cual se tramitara en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (DIAN).
- Obligaciones de registro
- Revisión técnica de seguridad (bomberos) En la ciudad de Bogotá , en la localidad de Barrios Unidos , Estación de Bomberos en la Feria Ubicado en la Cra. 69j #72-61
- Normas sanitarias y de salud (Secretaria de salud) En la ciudad de Bogotá , en la localidad de Barrios Unidos , Cami Ferias Ubicado en la Cl. 75 #69k-20
- Contratación personal se realizara por manera directa , para lo cual aplicaremos la normatividad legal vigente colombiana
- Contratación de clientes y proveedores, lo cual se realizara
- de acuerdo a los parámetros establecidos por la ley

Identidad Estratégica. Misión

DATABAS SECURITY MEN es una central de información a nivel nacional especializada en brindar soluciones confiables y eficaces a empresas del sector de la seguridad privada para la consulta de datos confiables de la trayectoria laboral, los antecedentes y el desempeño operativo de los guardas , cumpliendo con la disposición

legal del gobierno Nacional. Innovando a través de la implementación de nuevas tecnologías

Futuro Preferido. Visión

En el año 2022 DATABAS SECURITY MEN se consolidará a nivel nacional en una de las empresas líderes en la comercialización de datos, con un crecimiento anual mayor al 30 %. Nuestro crecimiento estará fundado en la confiabilidad, efectividad y exactitud de la información consultada, desarrollando la implementación de nuevas tecnologías al sector de la seguridad privada.

Valores

Nuestros valores corporativos van encaminados a las actividades que desarrolle nuestra empresa Data Base Security Men irán focalizadas al ejercicio de las funciones que realicen nuestros empleados brindando seguridad y confianza a nuestros usuarios, nuestro slogan es “*Data Base Security Men contratación segura y confiable*”. por eso se regirán por los siguientes principios básicos:

Honestidad: Obramos con integridad, rectitud y lealtad

Compromiso Trabajamos con entrega, dedicación y entusiasmo por el logro de los objetivos, respondiendo a la confianza depositada por nuestro cliente

Excelencia: Es el nivel máximo de calidad que hace digno de aprecio y reconocimiento por la satisfacción de nuestros clientes y el logro de resultado

Objetivos Específicos

OBJETIVO	PROCESO
Cimentar la información de los antecedentes y trayectoria laboral a nivel nacional de los guardas de una manera rápida y confiable dentro de un tiempo determinado Cumpliendo con las disposiciones legales	RECOLECCION
Verificar el contenido de la información de la trayectoria laboral de los guardas en un tiempo determinado	PROCESAMIENTO DE DATOS
Generar rentabilidad	COMERCIALIZACION DE DATOS

Análisis de PESTEL

POLITICO: Nos impactaría todo lo relacionado a la legislación colombiana vigente lo cual debemos aplicar entre las normas están :

- a. **Constitución Política de Colombia**, Artículo 15, Artículo 23, artículo 333
- b. **Ley 1266 de 2008** “Por la cual se dictan las disposiciones generales del habeas data y se regula el manejo de la información contenida en las base de datos personales , en especial financiera, crediticia y comercial de servicios y la provenientes de terceros países y demás disposiciones.
- c. **Ley 1581 de 2012** “Constituye el marco general de la protección de los datos personales en Colombia”.
- d. **Decreto 1377 de 2013** “Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1581 de 2012. Protección de Datos.

El Post-conflicto y desmovilización de las FARC , ocasionaran un impacto social que afecta el ámbito laboral de las empresas en especial las empresas de seguridad, donde existe la facilidad y posibilidad que muchos desmovilizados accedan fácilmente a trabajar como guardas de seguridad.

ECONOMICO: Nuestra empresa que prestará servicios privados al constituirse contraerá obligaciones con el estado a lo cual deberá para los siguientes impuestos:

- a. **Impuesto sobre la Renta** : El cual se realiza sobre los ingresos operaciones que realizásemos de la empresa el impuesto es del 34%; sin embargo, no siempre se da de manera directa; generalmente se acepta que de los ingresos que obtengamos, se restan los gastos e inversiones hechas para obtener dicho ingreso; a esto se le llama “gastos deducibles”. La frecuencia : declaración y pago anual.
- b. **Impuesto al Valor Agregado IVA** : El cual se realiza cuando generamos una factura a uno de nuestros clientes o el cual nos cobran nuestros proveedores , para nuestra empresa se realizaría el cobro del 19% del valor del servicio prestado . La frecuencia declaración y pago bimestral.
- c. **Impuesto distritales: Impuesto de industria y comercio, avisos y tableros –ICA-** El cual se realizara por ser una empresa de régimen común , y Prestar servicios a terceros y no estar dentro de las excepciones . . La frecuencia declaración y pago bimestral.
- d. **Retención en la Fuente** : es un sistema de recaudo anticipado del impuesto sobre la renta y complementarios, del impuesto a las ventas, del impuesto de timbre nacional y del impuesto de industria y comercio; que consiste en restar de los pagos o en abonos en cuenta un porcentaje determinado por la ley, a cargo de los contribuyentes de dichos pagos o abonos en cuenta. La frecuencia declaración y pago es mensual.

Debemos tener en cuenta para desarrollara nuestro actividad comercial ya que iniciaremos con una cuenta corriente en una entidad financiera para lo cual nos impactaría los impuestos y gravámenes mas el 4 x 1000.

Nuestra empresa inicia su proyecto con recursos propios sin tener que endeudarse en bancos o buscar entidades del estado que apoyen nuestra idea de negocio.

El aumento del desempleo a nivel nacional un factor que permite que cualquier persona sin un mínimo de formación y con cualquier antecedente pueda ser fácilmente empleado como guarda de seguridad.

DIMENSION SOCIAL Y CULTURAL: Las empresas de vigilancia y seguridad privada buscan dos cosas al momento de contratar personal de vigilancia y seguridad privada :

1. Contratar de una manera . segura , rápida y confiable , optimizando los procesos de contratación actuales que son muy extensos costosos y poco confiables .
2. Cumplimiento del perfil requerido por el cliente que varia de acuerdo a la prestación del servicio en los diferentes sectores de la economía que van encaminado a unas competencias y habilidades específicas del cargo.

La cultura y costumbres de cada región de Colombia impacta a la hora de contratar personal de seguridad ya que en ciertas regiones su comportamiento es natural y a la hora de desempeñarse laboralmente en una plaza diferente impacta en la hora de contratar.

La discriminación social de los estereotipos más vulnerables como los guardas de seguridad donde se tenía la creencia que solo están para cuidar edificios y general campesinos o desplazados que han llegado a la ciudad y que por lo general han prestado su servicio militar como soldados regulares (sin haber terminado el bachillerato). Ser celador en Colombia es tal vez una de las profesiones más denigrantes que existen, no por el oficio como tal que es muy respetado, sino por la discriminación con la que se enfrenta por el solo hecho de ser vigilante.

AMBIENTALES : Fomentaríamos al interior de nuestra compañía campañas de reciclaje y utilizaríamos canecas de colores para contribuir a la clasificación de residuos solidos.

A través de nuestro sistema podemos ahorrar cientos de hojas que se utilizan para el procedimiento de selección de una persona, generando un impacto positivo al medio ambiente evitando la tala de árboles.

TECNOLOGICOS: Data Base Security Men , tendrá una pagina web : www.databascsecuritymen.com.co estará en todas las redes sociales como Facebook, Instagram y twitter, nuestra información a los clientes la manejaremos a través de una base de datos en una plataforma empresarial **Oracle que funcionara con la asignación de un usuario y una clave , se podrá consultar a través de cualquier dispositivo electrónico como celulares y Apple . etc. Y por diferentes rangos de búsqueda el número de cedula ó el nombre completo.**

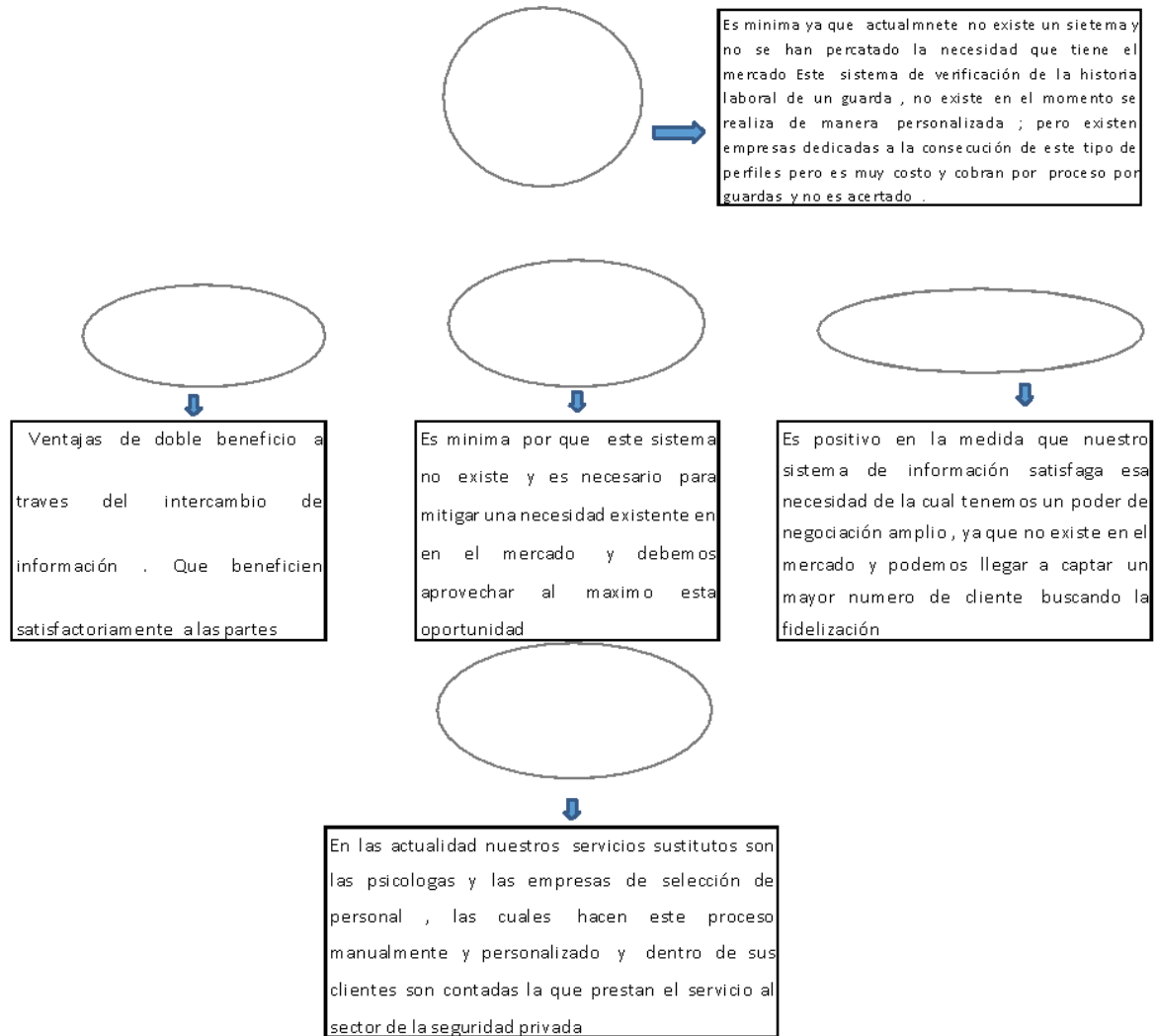
Frente a la implementación de las nuevas tecnologías tenemos la posibilidad de utilizar servicios de información y referencia en línea y se podrían constituir en el medio ideal para fortalecer elementos de interacción y trabajo colaborativo que pueden convertirla en una gran herramienta tecnológica para la gestión de conocimientos u la innovación de la información para nuestra central de información

Gracias a la implementación y desarrollo de nuevas tecnologías implementadas por el gobierno a nivel nacional , nos facilita de manera positiva poder acceder a la información de una manera eficiente y unificarla , ahorrándonos tiempo y costo , que finalmente son dos aspectos que impactan en todas las empresas del país.

Análisis de Porter

Barra de herramientas de

Análisis de las cinco fuerzas - Influencia del Macroentorno



Amenaza de nuevos competidores

Es mínima ya que actualmente no existe un sistema de verificación de la historia laboral de un guarda de seguridad y nuestros posibles competidores empresas dedicadas

al proceso de selección y contratación o psicólogos; no se han percatado de la necesidad que tiene este mercado específico de las empresas de vigilancia y seguridad privada, este sistema de información no existe en el momento, en la actualidad se realiza de manera personalizada, pero existen empresas dedicadas a la consecución de este tipo de perfiles pero es muy costo y cobran por proceso por guardas y no es acertado

Poder de negociación con los proveedores

Nuestros proveedores serán las mismas empresas de vigilancia y seguridad privada que se convertirán en nuestros clientes a futuro, porque a través de ellos realizaremos la recolección de la información, la cual nos permitirá tener ventajas de doble beneficio a través del intercambio de información. Que beneficien satisfactoriamente a las partes.

En la actualidad la información de los guardas reposa en cada empresa de vigilancia y seguridad privada sin ningún fin por que no se hace uso de la misma, no hay intercambio de esta información entre las mismas empresas del sector, en la actualidad no existe una consolidación de esta información, que beneficiaría y fortalecería a las empresas del sector, que finalmente sería nuestra labor y nuestros proveedores quien nos facilite la información recibirían como futuros clientes de nuestra empresas las ventajas como descuentos al contratar nuestros servicios.

Nuestra empresa no comprara a crédito, las compras que están contempladas dentro del proyecto de la empresa las realizaremos en efectivo y no ha crédito. las compras serían los equipos de cómputo y las licencias, softwares y patentes lo cual se pagara del monto de nuestros aportes para la iniciación del negocio y los demás recursos necesario para el desarrollo y funcionamiento adecuado de nuestra empresa.

Rivalidad entre los competidos actuales

Es minima porque este sistema no existe y es necesario para mitigar una necesidad existente en el mercado y debemos aprovechar al máximo esta oportunidad.

Poder de negociación con los clientes

Es positivo en la medida que nuestro sistema de información satisfaga esa necesidad de la cual tenemos un poder de negociación amplio, ya que no existe en el mercado y podemos llegar a captar un mayor número de clientes buscando la fidelización, a través de diversas estrategias comerciales como las agremiaciones y asociaciones que agrupan las empresas de vigilancia y seguridad Privada.

Amenazas de productos sustitutos

En la actualidad nuestros servicios sustitutos son las (los) psicólogos (as); las empresas de selección de personal y los estudios de seguridad, los cuales hacen este proceso manualmente y personalizado. Dentro de sus clientes son contadas las empresas que prestan el servicio al sector de la seguridad privada. Y son contadas las empresas de vigilancia y seguridad privada que contratan estos servicios por que tienen un costo muy alto por guarda; y no es confiable muchas veces ya que estos servicios sustitutos tampoco maneja la consolidación de la información del comportamiento de los guardas de seguridad de las empresas de vigilancia.

Matriz de análisis de campos de fuerzas

Fuerzas Inductoras								
	TECNOLOGIA	ADMINISTRATIVO	RECURSO HUMANO	COMERCIAL				
Oportunidades	O1	Cada empresa vinculada tendra la seguridad de un buen servicio gracias a nuestro software.	O5	Creación de un manual de funciones.	O9	Incremento del desempleo en colombia y personal calificado	O13	Crecimiento del Sector de la Vigilancia privada.
	O2	La base de datos proporciona toda la informacion exigida por la empresa en cuanto a nuestros trabajadores.	O6	Elaborar el mapa de procesos y procedimiento del área administrativa.	O10	Implementación del modelo por competencias a través de la asesoría externa, Staff de Talento Humano	O14	Demanda permanente de contratación de Guardas de seguridad.
	O3	Las empresas vinculadas tendra acceso a cada base de datos de cada trabajador vinculado a ella.	O7	Mejorar los canales de comunicación.	O11	Apoyo a través de la experiencia externa, que brinda el personal nuevo, con novedosas ideas a la empresa	O15	El proceso de desmovilización de las Farc
	O4	Minimizar tiempo de selección del personal de seguridad.	O8	Crear espacios para la generación de ideas y planes de acción.	O12	A través de un outsourcing recopilar hojas de vida para la creación de un banco de Hojas de vida	O16	Continuo cambio en las normas de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

	TECNOLOGICO		ADMINISTRATIVO		RECURSO HUMANO		COMERCIAL	
F o r t a i z a s	F1	Capacidad de innovacion	F5	Capacidad Financiera	F9	Estabilidad Laboral y salarios de acuerdo a la expectativa del mercado	F13	Los economicos precios que podemos ofrecer a nuestros clientes
	F2	Uso de un software para realizar consultas con mas rapidez de los antecedentes de los celadores	F6	Implantación del área administrativa, para apoyar el crecimiento de la empresa.	F10	Beneficios y bienestar para los trabajadores	F14	Los costos que ahorraria y beneficios que el cliente conseguiria al momento de contrar nuestros servicios.
	F3	Confiabilidad de la informacion que se entregara a las empresas de cada una de las personas en la base de datos	F7	Capacitación a los trabajadores.	F11	Amplios conocimientos en la contratación del personal	F15	Que conocemos la necesidad que tiene las empresas de vigilancia y seguridad Privada, de contratar el servicio ofrecido
	F4	Una base de datos con un perfil completo de cada uno de los trabajadoras vinculados a nuestra empresa.	F8	Fortalecer los sistemas de información.	F12	Perfiles de cargos definidos y manuales de funciones establecidos	F16	No existe en el mercado el servicio que estamos ofreciendo.

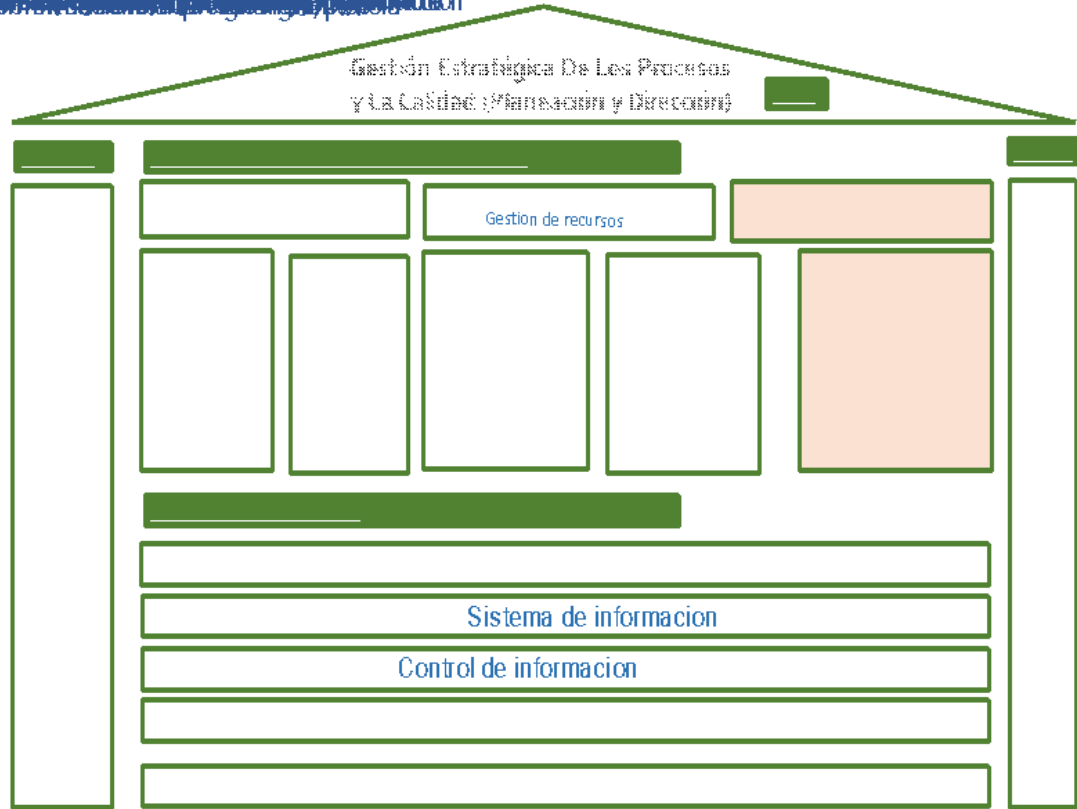
Fuerzas Opositoras								
	TECNOLOGIA		ADMINISTRATIVO		RECURSO HUMANO		COMERCIAL	
A m e n a z a s	O1	Inconsistencias en cuanto a informacion de la base de datos.	O5	No tener cobertura Nacional	O9	Pérdida de personal idóneo por vinculación con la competencia	O13	La aparicion de nuevos competidores o servicios sustitutos
	O2	Demoras en la entrega de base de datos a las empresas vinculadas.	O6	Poca demanda de clientes.	O10	Alta rotación del personal atraido por mejores condiciones en el sector	O14	La disminucion de las ventas
	O3	Mal manejo del software y perdida de informacion.	O7	Determinar con exactitud las características y el diseño del servicio que se ofrece	O11	Los altos costos en la formación académica, para especializar al personal profesional.	O15	Modelo de financiación inadecuado.
	O4	Nuevos bases de datos.	O8	Costos de lanzamiento.	O12	Riesgo asociado a las condiciones externas como estrés y problemas personales de los funcionarios	O16	Competencia desleal y informal
	TECNOLOGIA		ADMINISTRATIVO		RECURSO HUMANO		COMERCIAL	
D e b i l i d a d e s	F1	Implementacion de nuevos software.	F5	Las funciones del personal administrativo no estan completas en el manual.	F9	Carencia de planes de capacitación y entrenamiento	F13	Poca publicidad y promocion.
	F2	Deterioro de las plantas en las cuales funcionan nuestros equipos.	F6	Cumplimiento de entrega a los clientes.	F10	No existe cronograma de actividades en el área y no hay una planeación efectiva del trabajo	F14	Producto no reconocido en el mercado
	F3	Falta de equipos.	F7	Lograr la permanencia en el tiempo de la metodología implementada a través de un procedimiento corporativo	F11	No existe autonomía en la toma de decisiones y existe comunicación piramidal	F15	Bajo poder de negociacion con los clientes.
	F4	Aumento en las exigencias en cuanto instalacion de software.	F8	No se cuenta con gran cantidad de consumidores de este producto.	F12	Equipo desmotivado para la mejora	F16	Estimacion de la demanda

Matriz de Despliegue Estratégico Generativa

No Estrategia	Opositoras	Inductoras	Estrategia
1	O1	A1	Satisfacer las exigencias de los clientes
2	O2	F11	Desarrollar y plantear procesos con eficiencia y efectividad.
3	O3	F12	Comprender el rol que les compete como líderes en un proceso orientado hacia una gestión de excelencia, identificando además las competencias necesarias para este fin. personal capacitado y preparado.
4	O4	F13	Implementar un comité de servicio al cliente, cuyo objetivo sea mantener la lealtad de nuestros clientes y en el cual participen todas las áreas.
5	O5	F14	Implementar un plan de premios al interior del de la empresa que sea trimestral y que estimule los desempeños destacados dentro del área, logro de indicadores y metas establecidas.
6	O6	F15	Lograr ganancias que garanticen la rentabilidad de la empresa y permitan un crecimiento sostenible.
7	O7	F16	El proceso de selección de personal en las empresas de seguridad es largo, costoso y poco fiable porque no existe un sistema de aplicación donde se pueda verificar el historial y trayectoria laboral del personal.
8	O8	F17	Las empresas de seguridad necesitan en el sector de la seguridad, disminuir la rotación y aumentar la confiabilidad en el momento de contratar a los guardas con un perfil mínimo requerido.
10	O10	F19	Tener capacidad de innovación y ofrecer mejoras al proceso de la organización.

LA CADENA DE VALOR

~~Operación de la Cadena de Valor~~



Entradas:	Todos los recursos que ingresan al proceso (Humanos, Materiales, Infraestructura, Financieros, Clientes - Proveedores)
Core Bussines (procesos medulares o identitarios)	Es la descripción detallada de los procesos fundamentales, medulares o identitarios de la compañía o empresa, aquí es valido detallar usando flujogramas de procesos.
Apoyo (procesos de apoyo)	Aquí se citan, enumerados todos los procesos de apoyo que requieren los procesos medulares o misionales, estos son, esquemas operativos o administrativos de soporte por ejemplo los procesos relacionados con la administración del recurso humano.
Salidas:	Productos terminados), Servicios prestados, Clientes, Satisfechos, Valor Económico Agregado
Gestión Estratégica De Los Procesos y La Calidad (Planeación y Dirección)	Este es el elemento de cohesión entre las entradas, los procesos medulares, los procesos de apoyo y las salidas esperadas es la labor que cumple al interior de la organización un sistema de gestión de la calidad

LA IDENTIDAD ESTRATÉGICA.

Identificación o construcción de la ventaja competitiva	1.	Establecer y estructurar pasos que mejoren el producto o servicio dentro del o los procesos medulares o misionales (innovación y creatividad o competencia diferenciadora).
	2.	Extraer esos pasos y aislarlos del proceso medular.
	3	A partir de la observación de los pasos aislados, se puede abstraer el concepto central de la ventaja competitiva la cual puede tener su origen en muy diferentes fuentes, como son recursos superiores, habilidades especiales, la posición ocupada o una combinación afectiva de varios elementos que en forma aislada no tienen nada de singular.
	4	De lo anterior se deriva una capacidad distintiva para cumplir con alguna de las actividades de la cadena de valor de manera destacada, en otras palabras, la ventaja competitiva surge de la cadena de valor enriquecida por un proceso de innovación y creatividad.
	5	La ventaja de competitividad adquiere un carácter estratégico cuando se traduce en un producto o servicio con ciertos atributos de interés para el mercado: calidad, precio, facilidad de acceso, etc. Y cuando esto se articula y se redacta en función de objetivos, medios, indicadores y entregables.

CONCLUSIONES :

En conclusión podemos determinar que nuestra idea de negocio de crear una central de base de datos sería innovadora y necesaria para satisfacer las necesidades de un segmento de mercado que lo requiere como lo son las empresas de vigilancia y seguridad privada que por disposición legal de la superintendencia de vigilancia y seguridad privada, requerían un proceso de selección confiable y veraz, además se impactaría ya que en la actualidad en Colombia no existe ninguna central de información de datos exclusiva para hojas de vida de guardas de seguridad; utilizando la implementación de la tecnología, que nos permitiría reagrupar esta información para tenerla disponible para este segmento de mercado que busca finalmente el fortalecimiento y confiabilidad de este perfil tan complejo los guardas de seguridad

BIBLIOGRAFIA

Martinez, E. (2015, 12 de agosto). Características de los Guardas de Seguridad. *El Tiempo*, pp. 4, 8

Bogotá, S.P.(2014, octubre). *Guía para proceso de implementación Normas de Contratación*. Recuperado el 12 de Mayo de 2016, del sitio Web de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad privada . <http://www.supervigilancia.gov.co/>.

Bogotá, S.P.(2015, enero). *COMPES COMPORTAMIENTOR SECTOR VIGILANCIA PRIVADA*. Recuperado el 15 de Abril de 2016, del sitio Web de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad privada . <http://www.supervigilancia.gov.co/>

González Felipe (Traducido al español) Mini guía: una introducción al Design Thinking: Institute of Design at standford:

Design Thinking INNOVación EN Negocios Mauricio Vianna Ysmar Vianna Isabel K. Adler Brenda Lucena Beatriz Russo Rio de Janeiro - 2013
1a edición electrónica