

Universidad del Rosario
Centro de emprendimiento | UR Emprende



Título del proyecto

AIEX SAS

Trabajo de grado

Presentado por:

Felipe Hernández Ramírez

Bogotá D.C

2022

Universidad del Rosario
Centro de emprendimiento | UR Emprende



Título del proyecto

AIEX SAS

Trabajo de grado

Presentado por:

Felipe Hernández Ramírez

Administración de empresas

Centro de emprendimiento

Bogotá D.C

2022

Contenido

Resumen ejecutivo	5
Abstract.....	7
Palabras clave.....	6
1. Modelo de negocio ampliado.....	8
1.1. La verbalización del modelo.....	8
1.2. Análisis interno del modelo de negocio.	8
1.3. Matriz de impacto D.O.F.A.....	9
1.4. Visión y misión.	10
1.5. Cascada de proyectos.....	11
2. Legal.....	12
2.1 Riesgos jurídicos.....	12
2.2 Planeación legal.....	13
2.3 Plan de trabajo	13
3. Comercial.....	14
3.1 Meta de ventas.....	14
3.1.1 Semanal.....	14
3.1.2 Mensual.....	14
3.1.3 Final de consolidación.....	14
3.1.4 Número de nuevos clientes y ticket promedio actual.	14
3.2 Arquetipo de clientes	14
3.3 Funnel de ventas.....	15
3.4 Actividades comerciales.....	15
4. Finanzas	15
4.1 Margen de contribución por producto o servicio.....	15
4.2 Punto de equilibrio en unidades y dinero por producto.....	16
4.3 Flujo de caja mensual 60 meses (5 años).....	17
4.4 Balance general y estado de resultados	18
4.5 Indicadores financieros.....	20
5. Mercadeo y comunicación	21
5.1 Objetivo.....	21
5.2 Tiempo	21
5.3 Propuesta de valor	21

5.4	Segmentos	22
5.5	Fortalezas de competidores	22
5.6	Debilidades de competidores.....	22
5.7	Modelo de ventas.....	22
5.8	Lanzamiento	23
5.9	Equipo necesario	23
5.10	Presupuesto.....	24
6.	Referencias bibliográficas	25

Resumen ejecutivo

ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIAS AIEX S.A.S. NIT 900.511.923-0, es un organismo de certificación de personas acreditado bajo el certificado No. 15-OCP-005 emitido por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia ONAC. Somos una sociedad de origen privado, con ánimo de lucro y fines sociales que cuenta con el establecimiento de comercio: CERTIFICACIÓN DE PERSONAS AIEX S.A.S. dedicado exclusivamente a realizar evaluaciones de conformidad para determinar el cumplimiento de los criterios de competencia de candidatos según los requisitos normativos nacionales e internacionales de referencia para cada uno de los alcances de certificación como los son VIGILANTE DE SEGURIDAD, GESTOR DE INFORMACION Y SERVICIO AL CLIENTE, y próximamente EJECUTIVO DE RIESGOS, SUPERVISORES Y ESCOLTAS.

Palabras clave

Proceso de certificación. Las actividades por las que un organismo de certificación determina que una persona cumple los requisitos de certificación, que influyen la solicitud, evaluación, las decisiones de certificación, la renovación de la certificación y el uso de certificados y logotipos/marcas.

Esquema de certificación. Competencia y otros requisitos relacionados con las categorías de ocupaciones específicas o habilidades de personas.

Competencia. Capacidad para aplicar conocimientos y habilidades para lograr resultados previstos.

Examinador. Persona competente para llevar a cabo y calificar un examen, cuando el examen requiere juicio profesional.

Abstract

ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIAS AIEX S.A.S. NIT 900.511.923-0, is a certification body for people accredited under certificate No. 15-OCP-005 issued by the National Accreditation Body of Colombia ONAC. We are a company of private origin, for-profit and social purposes that has the establishment of commerce: CERTIFICACIÓN DE PERSONAS AIEX S.A.S. dedicated exclusively to conducting conformity evaluations to regulate compliance with the competence criteria of candidates according to the national and international regulatory requirements of reference for each of the certification scopes such as SECURITY VIGILANT, INFORMATION MANAGER AND CUSTOMER SERVICE, and soon EXECUTIVE OF RISKS, SUPERVISORS, AND ESCORT.

Keywords

Process of certification. The activities by which a certification body determines that a person meets the requirements for certification, influencing application, assessment, certification decisions, recertification, and use of certificates and logos/marks.

Certification scheme. Competence and other requirements related to specific occupational categories or people skills.

Competence. Ability to apply knowledge and skills to achieve intended results.

Examiner. A person is competent to conduct and score an examination when the examination requires professional judgment.

1. Modelo de negocio ampliado

1.1. La verbalización del modelo.

AIEX SAS es una certificadora de competencias laborales para personas bajo la norma 17024 con el cual cumple los requerimientos exigidos por el estado al ser abalada por la ONAC (Organismo Nacional de Acreditación).

1.2. Análisis interno del modelo de negocio.

La empresa AIEX SAS maneja el modelo e negocio de certificar personas en el sector de seguridad privada ya que como hace parte de un grupo empresarial de este mismo se ha enfocado en desarrollar las capacidades y habilidades técnicas de los guardas de seguridad en Colombia bajo estas normas.

VIGILANTE DE SEGURIDAD

- 260401022 01 Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa.
- 260401023 01 Atender situaciones de crisis de acuerdo con planes de emergencia y normativa técnica.
- 260401040 01 Controlar accesos de acuerdo con normativa de seguridad privada.

GESTOR DE INFORMACION Y SERVICIO AL CLIENTE

- 210601020 01 Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa.

1.3. Matriz de impacto D.O.F.A.

Tabla 1. DOFA

	Fortaleza	Debilidades
Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de certificación rápida frente a las demás casas certificadoras. • Única casa certificadora que posee varias normas en una sola certificación • Equipo completo de trabajo para la construcción de nuevas certificaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conexión con las empresas • Que la clientela no tiene el conocimiento de la importancia de la certificación en competencias laborales
	Oportunidades	Amenazas
Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo campo de mercado • La necesidad de la certificación para licitaciones estatales 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal por ente estatal que se salta los procesos y reglamentos

Fuente: Elaboración propia

1.4. Visión y misión.

Misión

"Aplicar procesos de certificación sistemáticos e independientes cumpliendo con las actividades descritas en el enfoque funcional, a través del desarrollo de esquemas de certificación alineados con requisitos normativos, implementación de métodos estandarizados aplicados por personal competente utilizando tecnología de punta. Aplicamos en nuestras actividades los principios fundamentales de Imparcialidad, Igualdad y Confidencialidad, que nos permiten demostrar objetivamente el cumplimiento de los requisitos de competencia de las personas certificadas para desempeñarse de forma eficaz en las diferentes actividades productivas."

Visión

Para el año 2025, AIEX S.A.S. será reconocido en el mercado laboral como el Organismo de Certificación de Personas líder, que contribuye a la generación de cadenas de valor en diversos sectores económicos, renovando permanentemente procedimientos, metodologías y constructos para estar a la vanguardia y satisfacer las necesidades cambiantes de los grupos de interés, teniendo en cuenta los lineamientos normativos nacionales e internacionales en diferentes ámbitos de conformidad y competencia

1.5. Cascada de proyectos.

En la empresa se están presentando los nuevos alcances para complementar las necesidades del sector de seguridad privada con estas nuevas normas.

Gestor de riesgos en seguridad y vigilancia privada

- NSCL 260401037 SENA Versión 1- diseñar planes de riesgos de acuerdo con metodologías y normativa de seguridad privada. Aprobada en 2017-05-19.
- NSCL 260401041 SENA Versión 1- estructurar esquemas de seguridad de acuerdo con niveles de riesgos y normatividad. Aprobada en 2018-07-19.

Operador de medios tecnológicos de seguridad y vigilancia privada

- NSCL 260401036 SENA Versión 1- Monitoreas sistemas de seguridad de acuerdo con protocolo de operación. Aprobada en 2016-02-03

Supervisor de seguridad y vigilancia privada

- NSCL 260401038 SUPERVISAR SERVICIOS DE SEGURIDAD DE ACUERDO CON NORMATIVA
- NSCL 260401034 PRESTAR SERVICIOS DE RESPUESTA AL SISTEMA DE ALARMAS SEGÚN PROTOCOLOS Y NORMATIVA DE SEGURIDAD

Escolta de seguridad y vigilancia privada

- NSCL 260401039 PROTEGER PERSONAS SEGÚN NORMATIVA Y ESQUEMAS DE SEGURIDAD PRIVADA
- NSCL 260401045 PROTEGER ACTIVOS DE ACUERDO CON NORMATIVA DE SEGURIDAD CON ESCOLTAS

Agente de operador económico autorizado

- NSCL 210101067 SENA Versión 2- planear integración de cadenas de suministros según la normativa y modelos de gestión. Aprobada en 2020- 04-23
- NSCL 210101079 SENA Versión 1-proeyctar requerimientos logísticos según métodos de pronóstico y tipo de cliente. Aprobada en 2021-02- 17.

2. Legal

En AIEX se actúa de manera integral atendiendo los requisitos de la norma internacional ISO/IEC 17024:2013 como organismo que realiza certificación de personas, velando por que se cumplan los requerimientos y expectativas sin favoritismos de todos y cada uno de los grupos de interés que de manera directa e indirecta tienen una incidencia sobre el esquema de certificación demostrando imparcialidad en cada uno de sus procesos, rigiendo un riguroso cumplimiento a lo establecido en la ONAC Organismo Nacional de Acreditación de Colombia.

2.1 Riesgos jurídicos

El riesgo que se presentan en este modelo de negocio es la posibilidad de cambios en las normas que se evalúan ya que causaría una reestructuración desde el principio de cada evaluación, por otro lado, otro factor es el aval de la ONAC para funcionar como casa certificadora que toca presentar la documentación completa y sin errores para seguir con la licencia vigente.

2.2 Planeación legal

Para la solicitud de los nuevos alcances fueron necesarios en primera instancia de que norma legal vigente existe, luego de esto se presenta un pre requisito a la ONAC para empezar el trabajo de elaboración del examen por competencias y final mente la visita de un consultor externo que da el visto bueno o malo del trabajo presentado. Cada presentación necesita la estructuración jurídica para justificar por que se desarrolla cada alcance.

En el factor de renovación se tiene para la matricula mercantil, pago de los dominios de internet y renovación del registro de marca

2.3 Plan de trabajo

- Renovación de matrícula mercantil – pagar marzo 2022
- Renovación de dominios de internet – pagar febrero 2022
- Renovación de registro de marca – pagar enero 2022

3. Comercial

3.1 Meta de ventas

3.1.1 Semanal – ventas de al menos 8 millones de pesos con un promedio 80 personas

3.1.2 Mensual – ventas de 30 millones de pesos con promedio de 300 personas mensuales

3.1.3 Final de consolidación – unos 360 millones de pesos con unas 3600 personas en el año

3.1.4 Número de nuevos clientes y ticket promedio actual.

- La intención para atraer clientes sería de aproximadamente 10 clientes nuevos ya que estos serían empresarios dueños de empresas de seguridad con la cual podría atraer un promedio entre 100 y 1000 hombres ya que depende del tamaño de cada empresa del sector

3.2 Arquetipo de clientes

El cliente principal es el guarda de seguridad con el cual la intención es mejorar las capacidades del guarda y demostrar su habilidad técnica.

Otro de los clientes más importantes son los empresarios de seguridad ya que en la actualidad es uno de los requisitos más importantes en la licitación con el estado como requerimiento académico además de las regulaciones básicas en el sector de seguridad privada.

3.3 Funnel de ventas

La estrategia de búsqueda de clientes es contactar al menos unos 20 empresarios de seguridad con la mayor cantidad de personal en la empresa con la cual y tengan mayores contrataciones estatales para cumplir los requisitos y cumplir con el mantenimiento o renovación de las certificaciones.

De esta búsqueda la intención es lograr tener al menos 1 o 2 clientes que cumplan con los mayores requisitos y necesidades. Lo meses con mayor audiencia o necesidades son de enero a junio con lo que hay más licitaciones disponibles.

En el segundo semestre se busca entrar a los empresarios y guardas con promociones y mostrando como se puede mejorar mostrando una mejor hoja de vida.

3.4 Actividades comerciales

AIEX SAS tiene una actividad comercial como certificadora en competencias laborales como función principal de la empresa que se basaría en la educación y formación técnica.

4. Finanzas

4.1 Margen de contribución por producto o servicio

Para ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIAS AIEX S.A.S, en relación con la unidad de negocios de Certificación por competencias; el margen de contribución (precio de venta y costo variable), es relativo ya que pueden presentarse diferentes precios de venta de conformidad con la cantidad de certificaciones de personal que necesite un determinado cliente; es decir no es igual certificar 100 personas a certificar 10; por lo anterior el precio de venta promedio oscila entre \$ 90.000 y \$130.000.

El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta y el costo variable; por lo que para nuestro caso el costo variable lo comprende: mano de obra directa y gastos de comercialización para el caso en estudio el valor de costos variables oscila entre \$ 49.500; por lo que nuestro margen de contribución \$ 40.500 es decir un 45%.

4.2 Punto de equilibrio en unidades y dinero por producto

El punto de equilibrio para esta unidad de negocios es la cantidad de certificaciones que requiere vender o número de personal que se requiere certificar para que se absorban todos los costos y gastos de la empresa.

Para determinar esta cantidad se toma el presupuesto de costos y gastos fijos de la empresa y se dividen por el margen de contribución de la empresa:

Presupuestos y Gastos Fijos \$30.924.182 corresponden a:

Tabla 2.Costos y gastos fijos

COSTOS Y GASTOS FIJOS	
Gastos de Personal	9.567.253
Costos Directos de Profesores	
Honorarios	3.852.563
Impuestos	1.087.933
Seguros	1.600.000
Servicios	2.095.705
Gastos Legales	1.765.243
Mantenimiento y reparaciones	2.683.900
Costos Directos de Capacitacion	
Gastos de Viaje	2.215.741
Elementos Aseo y Cafeteria	1.037.050
Papeleria	876.982
Combustibles y Lubricantes	816.900
Taxis y Buses	386.350
Casino y Restaurante	1.226.700
Cargos Financieros	450.490
Otros	1.126.225
Gastos Bancarios	135.147
	30.924.182

Fuente: Elaboración propia

PUNTO DE EQUILIBRO: \$ 30.924.182 / 40.500 = 763,5 764 certificaciones por mes

4.3 Flujo de caja mensual 60 meses (5 años)

Figura 1: Estructura Flujo de Caja


ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIA AIEX SAS					
NIT. 900.511.923 - 0					
Estado Flujo Caja Proyectado para 5 AÑOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo Inicial de Efectivo	\$ -	\$76.781.779	\$118.905.821	\$130.458.684	\$112.475.330
VENTAS					
Actividades de Certificaciones	112.622.500	114.874.950	116.023.700	118.344.173	119.527.615
Total Ingresos	\$112.622.500	\$114.874.950	\$116.023.700	\$118.344.173	\$119.527.615
Balance Disponible	\$112.622.500	\$191.656.729	\$234.929.520	\$248.802.858	\$232.002.946
Salidas					
Gastos de Personal	9.567.253	9.997.779	10.447.679	10.917.825	11.409.127
Costos Directos de Profesores	19.145.825	20.007.387	20.907.720	21.848.567	22.831.752
Honorarios	3.852.563	4.025.928	4.207.095	4.396.414	4.594.253
Impuestos	1.087.933	1.136.890	1.188.050	1.241.513	1.297.381
Seguros	1.600.000	1.672.000	1.747.240	1.825.866	1.908.030
Servicios	2.095.705	2.190.012	2.288.562	2.391.548	2.499.167
Gastos Legales	1.765.243	4.844.679	5.062.689	5.290.511	5.528.583
Mantenimiento y reparaciones	2.683.900	5.804.676	6.065.886	6.338.851	6.624.099
Costos Directos de Capacitacion	8.845.780	9.243.840	9.659.813	10.094.504	10.548.757
Gastos de Viaje	2.215.741	2.315.449	2.419.645	2.528.529	2.642.312
Elementos Aseo y Cafeteria	1.037.050	1.083.717	1.132.485	1.183.446	1.236.701
Papelería	876.982	916.446	957.686	1.000.782	1.045.817
Combustibles y Lubricantes	816.900	853.661	892.075	932.219	974.168
Taxis y Buses	386.350	403.736	421.904	440.890	460.730
Casino y Restaurante	1.226.700	1.281.902	1.339.587	1.399.868	1.462.863
Cargos Financieros	450.490	470.762	491.946	514.084	537.218
Otros	1.126.225	1.176.905	1.229.866	1.285.210	1.343.044
Gastos Bancarios	135.147	141.229	147.584	154.225	161.165
Subtotal	\$58.915.787	\$67.566.998	\$70.607.513	\$73.784.851	\$77.105.169
Otras Salidas de Efectivo					
Obligaciones Financieras	16.106.970	16.831.783	17.589.214	18.380.728	19.207.861
Flujo Caja Neto Operativo	16.106.970	16.831.783	17.589.214	18.380.728	19.207.861
Total Salidas	\$75.022.757	\$84.398.781	\$88.196.726	\$92.165.579	\$96.313.030
Balance de Flujo de Efectivo Final	\$37.599.743	\$107.257.948	\$146.732.794	\$156.637.278	\$135.689.915

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja tiene una proyección con incrementos mínimos, ya que se consideró la situación económica actual y la demora en la reactivación económica causada por la pandemia mundial COVID -19; de igual forma no existe recuperación de cartera las ventas son de contado, pagan y certifica el numero de empleados certificados.


4.4 Balance general y estado de resultados

Tabla 3. Estado de situación financiera

	ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIA AIEX SAS NIT. 900.511.923 - 0 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO A 5 AÑOS				
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
ACTIVO					
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	37.599.743	107.257.948	146.732.794	156.637.278	135.689.915
Inversiones	-	-	-	-	162.741.113
Inventarios	-	-	-	-	-
Total Activo Corriente	37.599.743	107.257.948	146.732.794	156.637.278	298.431.028
Propiedad Planta y Equipo	116.000.000	83.543.325	92.224.077	135.472.194	55.872.912
TOTAL ACTIVO	153.599.743	190.801.273	238.956.871	292.109.472	354.303.940
PASIVO					
Obligaciones financieras	-	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-	-
Cuentas por pagar	-	-	-	-	-
Total Pasivo Corriente	-	-	-	-	-
Obligaciones Financieras a largo plazo	80.000.000	64.000.000	58.000.000	50.000.000	40.000.000
TOTAL PASIVO	80.000.000	64.000.000	58.000.000	50.000.000	40.000.000
PATRIMONIO					
Capital Social	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Ganancias Ejercicio	53.599.743	53.201.530	54.155.598	61.152.601	72.194.468
Ganancias Acumuladas	-	53.599.743	106.801.273	160.956.871	222.109.472
Total Patrimonio	73.599.743	126.801.273	180.956.871	242.109.472	314.303.940
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	153.599.743	190.801.273	238.956.871	292.109.472	354.303.940

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Estado de resultado

 ALIADOS PARA SU IMAGEN Y EXPERTICIA AIEX SAS NIT. 900.511.923 - 0 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS					
	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
INGRESOS					
Certificaciones	112.622.500	114.874.950	116.023.700	118.344.173	119.527.615
Total Ingresos	112.622.500	114.874.950	116.023.700	118.344.173	119.527.615
COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS					
Costos Directos Profesores	19.145.825	20.007.387	20.907.720	21.848.567	22.831.752
Costos Directos Capacitacion	8.845.780	9.243.840	9.659.813	10.094.504	10.548.757
Total Costos Directos e Indirectos	27.991.605	29.251.227	30.567.532	31.943.071	33.380.510
Utilidad Operacional	84.630.895	85.623.723	85.456.167	86.401.102	86.147.106
GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS					
Gastos de Personal	9.567.253	9.997.779	10.447.679	10.917.825	11.409.127
Honorarios	3.852.563	4.025.928	4.207.095	4.396.414	4.594.253
Impuestos	1.087.933	1.136.890	1.188.050	1.241.513	1.297.381
Seguros	1.600.000	1.672.000	1.747.240	1.825.866	1.908.030
Servicios	2.095.705	2.190.012	2.288.562	2.391.548	2.499.167
Gastos Legales	1.765.243	4.844.679	5.062.689	5.290.511	5.528.583
Mantenimiento y reparaciones	2.683.900	5.804.676	6.065.886	6.338.851	6.624.099
Gastos de Viaje	2.215.741	2.315.449	2.419.645	2.528.529	2.642.312
Elementos Aseo y Cafeteria	1.037.050	1.083.717	1.132.485	1.183.446	1.236.701
Papeleria	876.982	916.446	957.686	1.000.782	1.045.817
Combustibles y Lubricantes	816.900	853.661	892.075	932.219	974.168
Taxis y Buses	386.350	403.736	421.904	440.890	460.730
Casino y Restaurante	1.226.700	1.281.902	1.339.587	1.399.868	1.462.863
Cargos Financieros	450.490	470.762	491.946	514.084	537.218
Depreciaciones	-	16.000.000	16.000.000	22.000.000	32.000.000
Otros	1.126.225	1.176.905	1.229.866	1.285.210	1.343.044
Total Gastos Administracion y Ventas	30.789.035	54.174.542	55.892.396	63.687.554	75.563.494
GASTOS FINANCIEROS					
Gastos Bancarios	135.147	141.229	147.584	154.225	161.165
Intereses	106.970	831.783	1.589.214	2.380.728	3.207.861
Total Gastos Financieros	242.117	973.012	1.736.798	2.534.953	3.369.026
Utilidad antes de Impuestos	53.599.743	53.201.530	54.155.598	61.152.601	72.194.468

Fuente: Elaboración propia

El impuesto de renta no se proyecto debido a que estamos a puertas de una reforma tributaria y puede tener variaciones.

4.5 Indicadores financieros

Tabla 5. Indicadores de liquidez

A. INDICADORES DE LIQUIDEZ O DE SOLVENCIA					
1. CAPITAL DE TRABAJO:					
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE =	37.599.743	107.257.948	146.732.794	156.637.278	298.431.028
2. RAZÓN CORRIENTE: LIQUIDEZ					
ACTIVO CORRIENTE	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVO CORRIENTE					
3. ENDEUDAMIENTO TOTAL:					
PASIVO TOTAL	52%	34%	24%	17%	11%
ACTIVO TOTAL					
4. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO					
UTILIDAD OPERACIONAL	115%	68%	47%	36%	27%
PATRIMONIO					
5. RENTABILIDAD DEL ACTIVO					
UTILIDAD OPERACIONAL	55,10%	44,88%	35,76%	29,58%	24,31%
ACTIVO TOTAL					

Fuente: Elaboración propia

Hemos encontrado con los indicadores financieros, que la importancia de es demostrar las proyecciones de 5 años incluyendo nuestra liquidez, capacidad de endeudamiento, patrimonio y activos que la empresa tiene una ventaja que al no necesitar un capital de trabajo tan amplio y normal mente los pagos de estos procesos son de contado podemos desarrollar mayores reinversiones para un crecimiento mas constante, logrando mostrar en nuestras proyecciones que el endeudamiento de la empresa año a año baja dando mayores números positivo he impactando mayor parte del mercado de la seguridad privada.

5. Mercadeo y comunicación

Describe aquí su plan de mercadeo teniendo en cuenta los siguientes elementos.

5.1 Objetivo

El principal objetivo de esta empresa se empezó a desarrollar con el TLC con estados unidos se empezó a ver la necesidad de que la certificación en competencias laborales se volviera uno de los requisitos para trabajos que no tienen una formación a gran escala, si no cursos regulados o no regulados como mejora para el ámbito académico.

5.2 Tiempo

La empresa tiene 10 años constituida pero la actividad económica principal de la casa certificadora se empezó a desarrollar hace 6 años con el cual ha mantenido con una clientela constante que se fija en el sector de las licitaciones.

5.3 Propuesta de valor

AIEX SAS es la primera casa certificadora voluntaria dedicada al sector de la seguridad privada, con el cual unas de las principales razones son porque este sector económico no a realmente desarrollado una educación formal para guardas de seguridad con el cual una certificación laboral demuestra el saber hacer.

Otro de los factores importantes para los empresarios de seguridad es que da puntos positivos en contrataciones públicas, con el cual puede dar mayor competitividad en su personal.

Final mente al ser parte de un grupo empresarial, se pude apoyar con otras necesidades del sector y generar beneficio por compra del servicio.

5.4 Segmentos

La clientela que se busca para presentar este servicio es:

- Guardas de seguridad para todas las edades
- Personas que han trabajado en la parte de seguridad privada con conocimiento empírico
- Empresas de seguridad para licitaciones

5.5 Fortalezas de competidores

En este mercado no hay una competencia directa que llega a competir con nosotros ya que las otras casas certificadoras de la ONAC se basaron en certificación de empresas y no de personas como AIEX SAS lo hace, por otro lado, podríamos manejar competencia indirecta la cual se puede basar en las escuelas de capacitación en seguridad privada, las universidades, gremios que generan diplomados y el SENA que certifica, pero sin un aval legal que es la ONAC.

5.6 Debilidades de competidores

La debilidad más importante entre la competencia directa e indirecta es que el respaldo de ser una casa certificadora bajo la norma internacional 17024 respaldada por el único ente que puede dar el aval que es la ONAC no lo han adquirido y el proceso de acreditación es largo, costoso y complicado hacer todo el proceso.

5.7 Modelo de ventas

- Pautas digitales

- Mensajes directos a las empresas
- Llamadas a las áreas de recursos humanos (normalmente es quienes solicitan cursos y certificaciones)
- Contacto directo con dueños

5.8 Lanzamiento

En la parte de lanzamiento ya que lleva varios años en el mercado es importante el las proyecciones de tener un lanzamiento de marca con impacto ya que hoy en día solo se maneja por voz a voz y contacto directo con las empresas y redes sociales.

En el relanzamiento de marca en aspectos importantes es que tenga un impacto importante y una de las ideas principales es que con el grupo empresarial hacer un congreso de seguridad privada con el mayor impacto nacional y exponer la certificación como lo más revolucionario.

5.9 Equipo necesario

La organización necesita un grupo pequeño para su formación ya que a través de los años se ha sistematizado todo el proceso de inscripción, examinación y gran porcentaje de la calificación.

La organización de manera interna:

- Director ejecutivo: quien busca la dirección, planeación y desarrollo de la empresa
- Asistente administrativo: quien programa, desarrolla y organiza la parte administrativa que se trabaja.

- Organizador de evaluación: quien organiza las evaluaciones, supervisa la asistencia e inscripción de las personas.
- Evaluadores: para cumplir con los requerimientos es necesario tener dos evaluadores cada cierta cantidad de personas.
- Psicólogo: es necesario un psicólogo para evaluar una de las certificaciones que es la de servicio al cliente
- Ingenieros de sistema: ya que todo se maneja de manera digital se necesita alguien fijo que este pendiente por el desarrollo de la empresa
- Desarrollador de programas: quien desarrolla las baterías (evaluaciones) y sigue al pendiente las actualizaciones de la ONAC

La organización de manera externa:

- Cognoseguridad Ltda.: academia de seguridad que nos apoya en el desarrollo académico
- ACIMAD Ltda.: empresa de seguridad y de investigaciones que busca la mejora laboral
- Vigiempleo.com: es una bolsa de empleo del sector de la seguridad privada y impulsa las mejoras del sector
- Funhumac: fundación humana mujer activa es otro aliado en dar becas a mujeres en el sector de la seguridad privada

5.10 Presupuesto

En mercadeo se está manejando una inversión base de 500.000 pesos colombianos mensual en publicidad digital que llama la atención de las empresas, pero no tanta para contactarnos, pero cuando ya se acerca directamente comentan que si nos habían visto pero que les gusta más contacto directo.

El gasto de contacto si es variable ya que normal mente son empresarios toca hacer inversiones importantes en cenas ejecutivas y otros aspectos.

6. Referencias bibliográficas

Organización Internacional de Normalización. (2013) Evaluación de conformidad. Requisitos de generales para los organismos que realizan certificación de personas (NTC-ISO/IEC 17024.)

Decreto 1595 de 2015. Por medio del cual se dictan normas relativas al Subsistema Nacional de la Calidad y se modifica el capítulo 7 y la sección 1 del capítulo 8 del título 1 de la parte 2 del libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, Decreto 1074 de 2015, y se dictan otras disposiciones.

(ONAC Organismo Nacional de Acreditación de Colombia)

Felipe Hernández - Andrea Guzmán, 2021. *Estrategias de marketing*. Bogotá D.C.

Felipe Hernández – John Jaime Forero, 2012. Sistema de gestión. Bogotá D.C.