

SECURITY

PRESENTADO POR:

DEIBY JOHAO
VARGAS MANJARRES



EQUIPO DE TRABAJO



**Adriana Emilse
Manjarres**

Habilidades blandas

Creatividad, compromiso

Habilidades duras

Conocimiento en funciones financieras en empresas de seguridad



**Sergio Luis
Guarín**

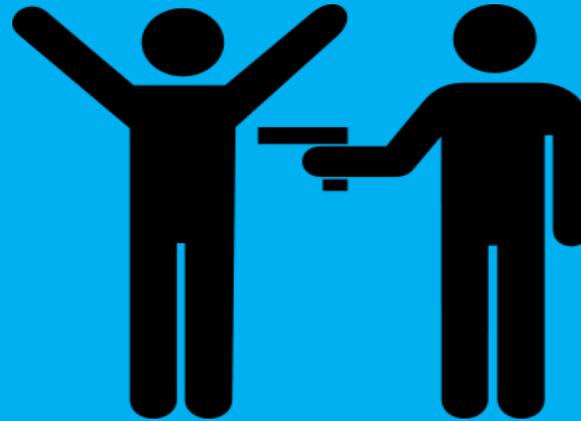
Habilidades blandas

Puntualidad, responsabilidad

Habilidades duras

Atención al cliente y conocimientos en publicidad

PROBLEMA IDENTIFICADO



- Inseguridad en zonas residenciales
- Robos a personas todos los días
- Homicidios
- Secuestros

DESAFIO



¿Cómo lograr que las garantías de Seguridad en la ciudad de Ibagué mejoren?



IDEA INNOVADORA



FOMENTACION DE LA NECESIDAD DE PROTECCION DE PERSONAS

MAPA DE EMPATIA

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



SEGMENTO DE CLIENTES

Hombres, mujeres y
familias con un nivel
Socioeconómico alto



PROPUESTA DE VALOR

SECURITY

Ayuda a las personas a sentirse seguros en cualquier lugar a cualquier hora sin preocuparse de que algo les pueda suceder. El personal estará altamente capacitado hasta para dar la vida por el mismo.



CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



Redes sociales



Paginas web



Anuncios

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Atención personal



Trato justo y respeto



INGRESOS



PUBLICIDAD



TRANSFERENCIAS



TARJETA DE CREDITP



ACTIVIDADES CLAVES

- Solución de problemas
- uso de personal
- Tecnología
- Capacitación
- Inversión inicial



RECURSOS CLAVES

RECURSOS HUMANOS	Personal profesional y capacitado en el área de defensa personal y uso de armas de fuego
TECNOLOGIA	Material de aprendizaje
	Equipo móvil
	Ayudas audiovisuales
BASES DE OPERACION	Áreas físicas
	Áreas digitales



ALIADOS CLAVES



ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS	VALOR
ALQUILER OFICINA	\$ 500.000
PUBLICIDAD	\$ 100.000
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 2.000.000
CAPACITACION	\$ 450.000
DOTACION	\$ 2.000.000
TOTAL	\$ 5.100.000

VIABILIDADES

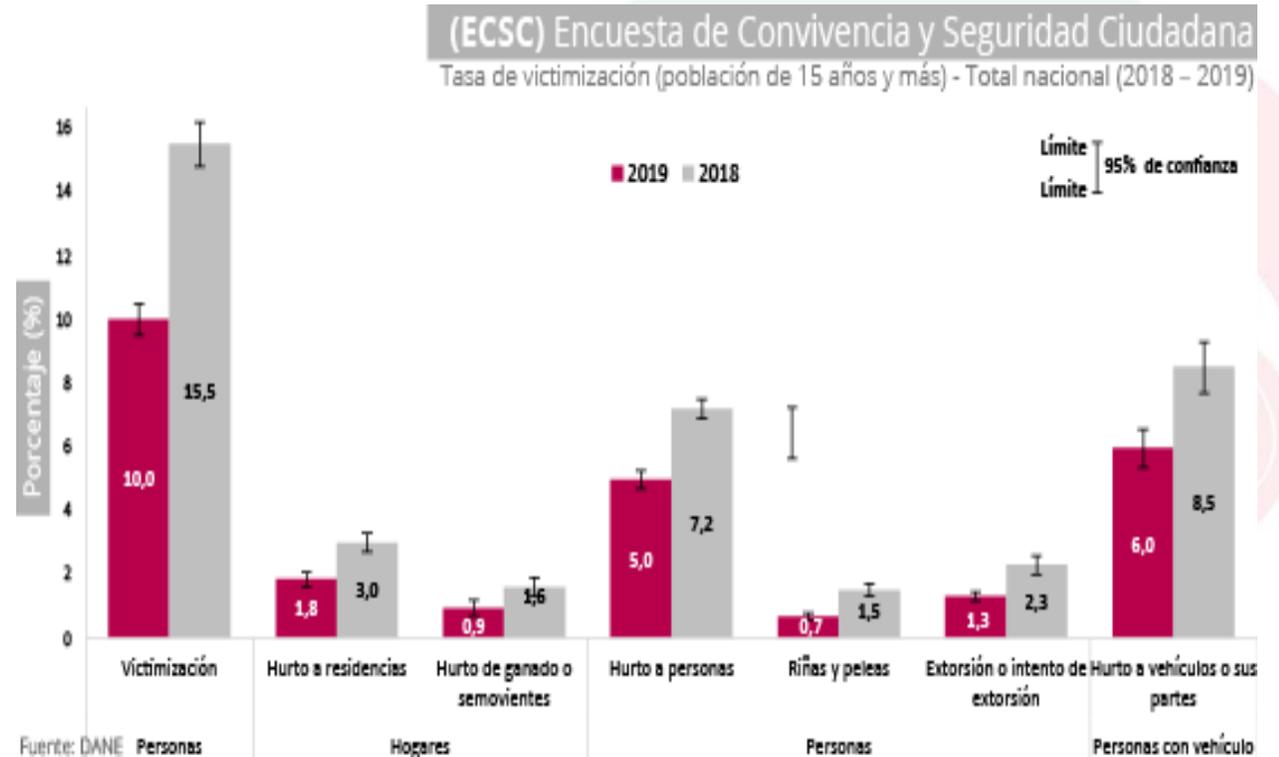
1. Datos personales y profesionales.

- Adriana Emilse manjarres
- Sergio Luis Guarín

2. Estudio de mercado

Al indagar por el hurto a residencias, el 1,8% de los hogares para el total nacional reportaron haber sufrido este hecho. Mientras que el 0,9%, de los hogares en el total nacional informaron haber sufrido hurto de ganado, semovientes o aves de corral.

Frente al hurto a personas, 5,0% de las personas de 15 años y más en el total nacional informaron haber sufrido este delito al menos una vez durante 2019.



3. Análisis económico de la empresa.

Se espera tener buen acogimiento por parte de la comunidad afectada por la falta de seguridad en la ciudad de Ibagué porque la planeación inicial de inversión será de

\$ 5.000.000. Con este dinero se pagara la renta del lugar donde se capacitara nuestro

Personal de trabajo y los equipos tecnológicos que se necesiten.

4. Previsión de ventas.

Esperamos una buena recaudación de ingresos por parte de las capacitaciones que ofreceremos. Tendrán un costo de \$450.000.



FORTALEZAS

Se fomenta la necesidad de protección de personas y las personas tienen esperanza con que esta problemática de inseguridad mejore

DEBILIDADES

No conocer la principal problemática de la ciudad y como afrontarla

DOFA

OPORTUNIDADES

Personas con buenos ingresos que necesiten de nuestro servicio
Espacios públicos o privados que necesiten protección

AMENAZAS

Personal no profesional y mal capacitados
Otros servicios de seguridad

VIABILIDAD DE MERCADOS

PLAZA: Ubicado en la plaza
bolívar de la capital del Tolima

SERVICIO: Promociones de descuento a
través de links exclusivos

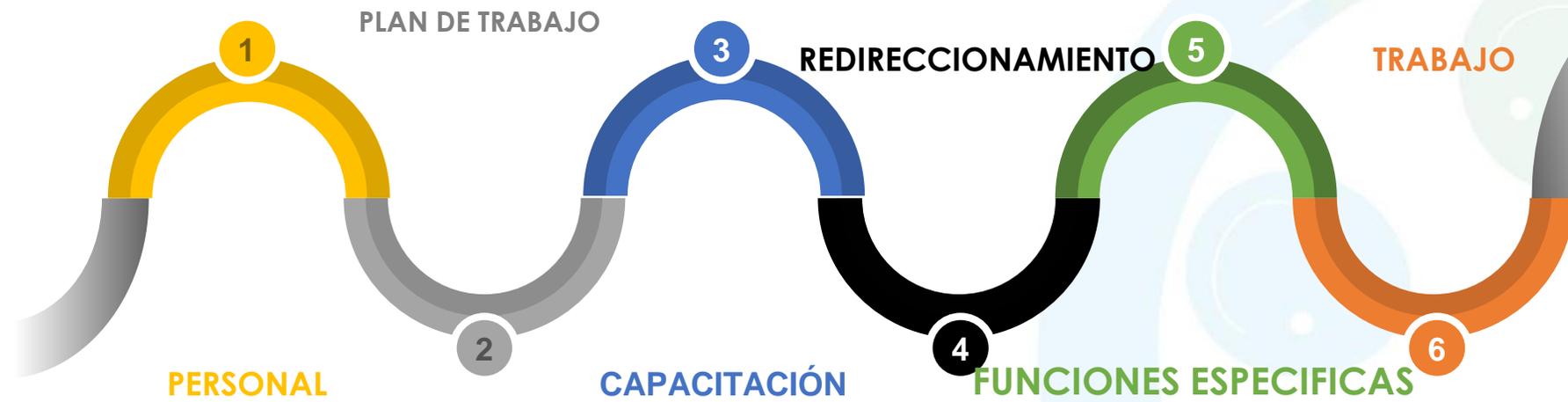
PROMOCION: Publicidad por redes
sociales medios digitales y fiches en
la ciudad

PRECIO: Tarifas
preferenciales de
acuerdo a la cantidad
de personal que sea
solicitado para prestar el
servicio

COMPETENCIA: Otros
servicios de seguridad

CONTEXTO: Toda la
ciudad de Ibagué

VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA



VIABILIDAD FINANCIERA

Tenemos en cuentas los costos de inversión inicial y evaluar el tiempo de recaudar la posible rentabilidad que nos pueda generar esta idea de negocio

Cursos y capacitaciones	Costo
Centro de capacitación itinerante para la formación de defensa personal	\$500.000
Cursos de defensa personal	\$200.000
Cursos de uso de armas de fuego	\$250.000
Cursos de manejo	\$100.000
Total mensual	\$1.050.000

COSTOS	VALOR
ALQUILER OFICINA	\$500.000
PUBLICIDAD	\$ 100.000
EQUIPO DE COMPUTO	\$2.000.000
CAPACITACION	\$450.000
DOTACION	\$2.000.000
TOTAL	\$5.100.000

Flujo de caja



	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo inicial	15000	8419	7151	7291	11853	22860	14028	13616	16481	19342	19927	12014	
Ingresos													
Ventas en efectivo	21765	15792	20460	23309	20151	18156	21270	19454	17184	20240	18098	24796	240675
Cobros de ventas a crédito	5910	14235	8109	7254	7682	9348	8977	10523	14816	5140	7736	12486	112216
Cobros por ventas de activo f	5034	5227	6388	8094	13763	6440	6867	14325	7458	11308	9913	8922	103739
Total Ingresos	32709	35254	34957	38657	41596	33944	37114	44302	39458	36688	35747	46204	456630
Egresos													
Compra de mercancía	10779	12841	7751	13016	9976	14348	9829	13122	13445	7722	14770	14546	142145
Pago de nómina	2974	4315	2690	2577	2835	4811	3039	2885	4054	4394	2503	3209	40286
Pago de Seguridad social	3339	3625	4804	4082	3188	3947	4135	4115	1798	4853	3645	3783	45314
Pago proveedores	4396	4718	4069	2307	2534	3723	2378	1068	2947	2151	4794	3439	38524
Pago de impuestos	4754	2076	4556	4340	4471	4519	2398	4409	4267	4349	4132	3367	47638
Pago de servicios públicos	4529	1311	1681	2591	2697	2557	2840	4062	2004	2869	3463	1155	31759
Pago de alquiler	2011	2146	4549	2278	1169	1588	2482	4492	1396	4267	3970	3722	34070
Pago de mantenimiento	2731	2649	2238	1132	2652	3816	2352	2082	1297	1360	3834	4060	30203
Pago de publicidad	3777	2841	2479	1772	1067	3467	3073	4752	4939	3688	2099	1096	35050
Total Egresos	39290	36522	34817	34095	30589	42776	32526	40987	36147	35653	43210	38377	444989
Flujo de caja económico	8419	7151	7291	11853	22860	14028	18616	16931	19792	20377	12464	19841	
Financiamiento													
Préstamo recibido	0	0	0	0	0	0	5000	0	0	0	0	0	5000
Pago de préstamos	0	0	0	0	0	0	0	450	450	450	450	450	2250
Total Financiamiento	0	0	0	0	0	0	5000	450	450	450	450	450	7250
Flujo de caja financiero	8419	7151	7291	11853	22860	14028	13616	16481	19342	19927	12014	19391	

VIABILIDAD ADMINISTRATIVA Y LEGAL

- El proyecto de inicio se establecerá con dos profesionales en el ámbito y especialización en seguridad pública y privada de personas y espacios.

El tipo de vinculación de estos dos profesionales en finanzas se dará por contratación de prestación de servicios

• ORGANIGRAMA



ANÁLISIS DE RIESGO

AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA OPERACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> ❖ No contar con los equipos necesarios para desempeñar las funciones. ❖ Perdida parcial o total del establecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Seguros y garantes en la compra de material de trabajo, en este caso, equipo de computo ❖ Capacitar al personal de diferentes áreas para evitar inconvenientes
AREA DE MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Falta de recursos para la publicidad 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Promocionar nuevas formas de innovar publicidad a través de redes sociales dando pequeñas bonificaciones
AREA FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Que las personas no elijan, o escojan otro servicio ❖ No poder recuperar la inversión inicial 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Hacer diferentes campañas publicitarias ❖ Que se tenga un control de todas las entradas y salidas de dinero
AREA ADMINISTRATIVA	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Riesgo de incendio ❖ Riesgo de ataques cibernéticos a nuestras cuentas de banco 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Evitar sobrecarga de los enchufes, alejar elementos inflamables y combustibles de una fuente de calor. Tener una ruta de evacuación ❖ Buenos antivirus y personal de ingeniería e informática capacitado para cualquier percance
AREA LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> ❖ La no realización de pago de impuestos, lo que ocasionara problemas legales ❖ No documentación de armas de fuego, que son parte de la dotación del personal de trabajo, puede conllevar a problemas legales 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar retrasos y no adquirir deudas ❖ Se tenga una correcta documentación de las armas de fuego que se usaran para ejercer el servicio

IMPACTO ECONÓMICO



- Mas cursos acerca de la defensa personal
- Mas conocimientos sobre los riesgos que trae la inseguridad
- Genera empleo
- Mejoramiento de sectores económicos, bancos, zonas residenciales ETC...



IMPACTO SOCIAL



- Fomentación de la necesidad de protección
- Fortalecimiento de espacios públicos o privados en temas de seguridad
- Protección de personas
- Tasa de robos disminuirá



EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

Esta presentación a fortalecido mis conocimientos acerca del emprendimiento y proyección de negocios

Me enseñó a que con dedicación esfuerzo se pueden lograr grandes ideas para generar cambios

El trabajo en equipo si importa para llevar a cabo nuestros proyectos y no cargar todo el peso entero de que algo salga mal

