



Universidad Santo Tomás

Facultad de Negocios Internacionales

Informe Práctica Profesional - Plan de mejora

Avizor Seguridad Ltda.

Presenta: María Valentina Amézquita Rico

Docente: Ingrith Dayana Benavides Osorio

Bogotá, 2019

Parte I

Resumen

En este informe de las prácticas profesionales, se pretende dar a conocer el desarrollo de un plan de mejora para la empresa Avizor Seguridad Ltda, con el cual se busca contribuir y llevar a cabo un plan estratégico para diversificar y fortalecer el mercado objetivo, desde el departamento de Comercial en los tiempos y condiciones establecidos con el objetivo de llegar a los segmentos del mercado ignorados o mal valorados. Para ello se revisan las estrategias actuales y se realiza una nueva propuesta, con la cual se pretende hacer un análisis profundo de la empresa, y por medio de este hacer que la empresa se renueve e innove para mejorar y lograr un crecimiento en el mercado con el servicio que brinda.

Agradecimientos

En primer lugar, deseo agradecer infinitamente a Dios por darme la oportunidad de tener una vida llena de bendiciones y experiencias enriquecedoras; así como a mi familia por apoyarme y guiarme en cada momento de dificultad.

A la Universidad Santo Tomas por brindarme las herramientas para ampliar mis conocimientos, con las teorías, prácticas y acompañamiento de los docentes de la Facultad de Negocios Internacionales contribuyeron a mi formación integral como futuro egresado.

A la empresa Avizor Seguridad Ltda por brindarme la oportunidad de realizar mi práctica profesional en su empresa, y al apoyo de los diferentes departamentos con los que la empresa cuenta.

Introducción

Dentro de la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomas para finalizar los objetivos académicos se involucran a los estudiantes al espacio laboral, debido a esto como práctica profesional la empresa Avizor Seguridad Ltda abre sus espacios de participación a los estudiantes, donde pueden explorar y experimentar sus conocimientos logrados en las áreas de estudio y así mismo obtener nuevas habilidades para el fortalecimiento profesional y personal teniendo un proceso continuo durante el periodo de práctica.

Teniendo en cuenta las habilidades obtenidas en el área de Mercadeo, se realizó un acompañamiento y apoyo a la empresa en su aspecto de generación de estrategias comerciales.

En este espacio se presentan los objetivos, funciones y experiencias de este ciclo de formación académica la cual incrementó aptitudes, conocimientos y cualidades, para un óptimo desempeño profesional, alcanzados durante la formación de la Universidad Santo Tomas.

Índice

Resumen	1
Agradecimientos	1
Introducción	2
Índice	3
Avizor Seguridad Ltda.....	4
Aspectos Generales.....	4
Misión	4
Visión	4
Valores	4
Ubicación Geográfica	5
Estructura Organizativa	5
Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica	6
Análisis DOFA	6
Planteamiento central	8
Desarrollo de las prácticas profesionales	9
Importancia:	9
Limitaciones:	9
Alcance:.....	9
Objetivo General	10
Objetivos Específicos.....	10
Propuesta de Mejora.....	11
Conclusiones	14
Bibliografía	16
Programación de actividades realizadas.....	17
Cumplimiento de los objetivos trazados.....	18

Parte II - La Empresa

Avizor Seguridad Ltda.

Aspectos Generales

Establecimiento de servicios del sector privado, con autonomía administrativa y patrimonio propio, adscrito a la Cámara de Comercio de Villavicencio, la cual surgió de la necesidad de brindar seguridad a los hogares colombianos y a todos los sectores de la economía nacional a través de vigilancia física y seguridad electrónica 24 horas durante los 365 días del año.

Misión

Proteger el patrimonio de nuestros clientes, ofreciendo servicios integrales con infraestructura, tecnología y personal competente.

Visión

Para el año 2020 Avizor Seguridad Ltda. Se proyecta como la empresa con mayor expansión a nivel nacional en servicios de seguridad física y tecnológica.

Valores

- | | |
|---------------------|-----------------|
| - Trabajo en equipo | - Participación |
| - Respeto | - Honestidad |
| - Solidaridad | - Efectividad |
| - Responsabilidad | - Pluralidad |
| - Equidad | - Perseverancia |

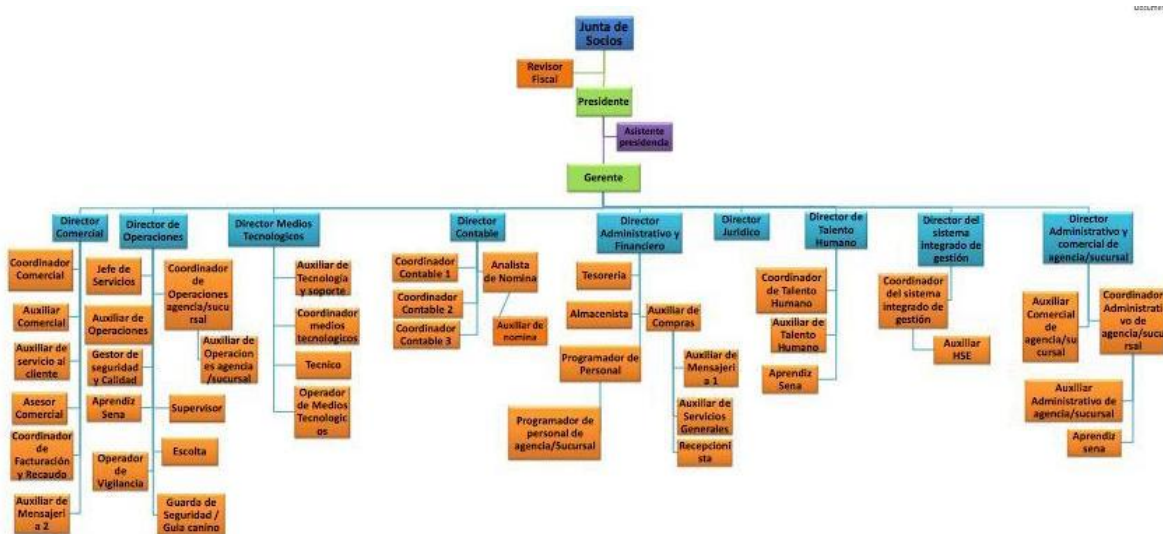
Ubicación Geográfica



Fuente. Google Maps

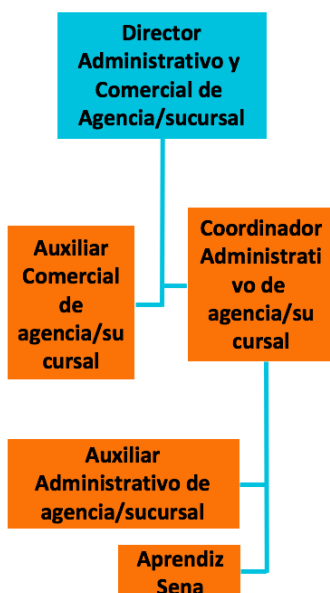
La práctica profesional se está realizando en la ciudad de Bogotá la cual está ubicada en la Calle 22A N° 44A-06 (Barrio Quinta Paredes).

Estructura Organizativa



Fuente: Talento Humano - Avizor Seguridad Ltda

Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica



Fuente: Talento Humano - Avizor Seguridad Ltda

Análisis DOFA

Debilidades (Interno)	- Falta de comunicación entre los diferentes departamentos de las diferentes agencias/sucursales. - Carencia de trabajo en equipo y cooperación entre los diferentes procesos, lo que dificulta llevar a término los tramites e interfiere en los resultados obtenidos. - Falta de innovación y/o utilización de herramientas tecnológicas que permitan el crecimiento en ventas. - El portal de Internet presenta poca importancia dentro de la empresa.
----------------------------------	--



Oportunidades (Externo)	- Acceso a diferentes oferentes a través de la publicidad y ubicación estratégica. - Acceso a participación de diferentes proyectos gracias a las múltiples agencias/sucursales con las que cuentan. - Alto reconocimiento en la Región de la Orinoquía. - Alianzas estratégicas con otras empresas del sector con el fin de mejorar la capacidad competitiva de la empresa.
Fortalezas (Interno)	- Desarrollo constante de diferentes reuniones entre Gerencia y departamentos con el fin de hacer seguimiento a los objetivos tanto a largo como mediano plazo. - Logro de varias certificaciones que acreditan a la empresa de alta calidad. - Evidente preocupación por la organización interna en todos sus niveles.
Amenazas (Externo)	- Incremento en el número de empresas autorizadas por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada para desempeñarse en el sector. - Carencia de innovación en materia de funcionalidad a los departamentos internos. - El incremento de desplazados, inmigrantes y desempleados el cual genera mayor delincuencia y puede complicar la labor de la empresa.

Parte III - Planteamiento del plan de mejora

Planteamiento central

La empresa Avizor Seguridad Ltda. cuya actividad consiste en brindar seguridad a los hogares colombianos y a todos los sectores de la economía nacional a través de vigilancia física y seguridad electrónica, a pesar de tener una amplia trayectoria en el mercado, requiere proyectarse al mercado nacional con mayor fuerza.

La planificación es uno de los puntos más importantes y fundamentales, para llevar a cabo el buen funcionamiento de la entidad, ya que de esta área se desprenden las diferentes acciones que se llevan a cabo con el fin de posicionar la empresa. Avizor Seguridad Ltda al no contar con una estructura ni una planificación empresarial, pierde participación en el mercado, para esto es necesario evaluar las ventajas y desventajas con las que cuenta para obtener un mejor resultado con la planificación.

Actualmente, la empresa no cuenta con estrategias de mercado que le permitan establecer mayor participación en el mercado nacional y definir los nichos de mercado a los que debe dirigirse, desaprovecha el potencial que tiene en algunos departamentos del país. Estas estrategias requieren un compromiso por parte del Director Administrativo y Comercial y de los altos mandos de la empresa, ya que en cooperación son quienes eligen y desarrollan las estrategias a implementar para el buen funcionamiento de la empresa.

En la empresa Avizor Seguridad Ltda el Director Administrativo y Comercial tiene como función planificar, dirigir y controlar las actividades comerciales de la empresa, promoviendo continuamente la venta de los servicios que ofrece, estableciendo planes y estrategias de comercialización, encaminando la gestión al logro de metas propuestas y a un mejor posicionamiento en el mercado. Además, gestiona y planifica proyectos, gestiona el abastecimiento y compras para proyectos, gestionar e instalar oficinas y sucursales, desarrollar capacitaciones en el Área Comercial.

En síntesis, la falta de un planificación empresarial y de un plan estratégico de mercado afecta el crecimiento y reconocimiento a nivel nacional de la empresa Avizor Seguridad Ltda.

Desarrollo de las prácticas profesionales

Importancia:

- Hacer una comparación en cuanto a la teoría vista en las aulas de clase respecto al plan estratégico de mercado necesario en una empresa, con el desarrollo de las actividades de comercial.
- Dimensionar el papel de la diversificación del mercado con el fin de posicionar la empresa a nivel nacional.

Limitaciones:

- Falta de creación de puesto de trabajo direccionado al mercadeo y diversificación del mercado de la empresa.
- Parámetros indefinidos o flexibles para la elaboración de estudios de mercado en ciertos productos y/o servicios.

Alcance:

- Plan de mejora llevado a cabo partiendo del análisis de las actividades existentes, creación de nuevas estrategias e implementación de las mismas, analizando los resultados tanto positivos o negativos a lo largo del desarrollo.
- Se analiza la estructura administrativa y sus alcances con el tiempo en el que se va ejecutando, los estudios de mercado y como la planeación estratégica interfiere en cada uno de ellos.

Objetivo General

Desarrollar un plan estratégico de mercado con el fin de posicionar la empresa AVIZOR SEGURIDAD LTDA en el sector de la seguridad en Colombia.

Objetivos Específicos

- Realizar un análisis actual de la empresa AVIZOR SEGURIDAD LTDA que permita evaluar su desempeño histórico en el mercado.
- Establecer estrategias de mercado para la fidelización de clientes actuales y la captación de clientes potenciales.

Parte IV – Contenido plan de mejora

Propuesta de Mejora

Acción	FECHA DE ENTREGA	FECHA DE SEGUIMIENTO	FECHA DE CIERRE	RESPONSABLES	ESTATUS	PRESUPUESTO PROGRAMADO	EQUIPO HERRAMIENTA	PRESUPUESTO EJECUTADO	MECIONES EQUIVALENCIA (INDICADOR DE GESTION)	COMENTARIOS Y REGISTROS DE EVIDENCIA
Apertura de Cuatro (4) sucursales a nivel nacional en el 2019 (Quibdo, Puyo, Sogamoso y Acacias).	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	GERENCIA - COMERCIAL	En proceso	\$ 20.000.000	Vídeo, desplazamiento, alquiler oficina, elementos de apoyo, documentación, gestión en Cámara de Comercio.	\$ 12.000.000	60%	Se ha gestionado hasta el momento la apertura de sucursal de Quibdo, Puyo, Sogamoso y Acacias.
Mejoramiento de los perfiles profesionales y operativos para competir en el mercado	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	COMERCIAL - TALENTO HUMANO	En proceso	\$ 6.000.000	Plataforma SEVA, Conferencias, cursos, ayudas audiovisuales.	\$ 5.655.607	94%	Se capacita al personal en competencias laborales. Mejoramiento de los perfiles de nivel directivo para la creación y actualización de niveles de seguridad en la SVSP.
Implementar estrategia comercial para la captación de clientes en el sector privado y residencial en la ciudad de Bogotá. - A NIVEL NACIONAL	30/11/2018	31/10/2018	30/11/2018	COMERCIAL	Cerrado	\$ 3.000.000	Impresión de cotizaciones modelos distribuido en la ciudad de Bogotá, D.C.	\$ 3.000.000	100%	Revisión de precios y margen de utilidad para precios residenciales y comerciales distribución de portafolio de servicios en la ciudad de Bogotá en el sector residencial. Servicio.
Inscripción de Registro de Proveedores en los diferentes Clientes Privados.	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	COMERCIAL	En proceso	\$ 1.000.000	Computador, Internet, Teléfono.	\$ 400.000	70%	Se proyecta un presupuesto, sin embargo estas son labores acordes al cargo y a las necesidades del área de comercialización para presentar propuestas a clientes potenciales privados.
Capacitación en desarrollo y presentación de propuestas comerciales, así como fijación de precios.	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	TALENTO HUMANO - COMERCIAL	Cerrado	\$ 50.000	Capacitación, computador, sonido, videoconferencia.	\$ -	100%	Se proyecta ejecutar la primera semana de enero del año 2020, en refuerzo a la presentación de cotizaciones y oferta económica.
Capacitación en Marketing	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	TALENTO HUMANO - COMERCIAL	Cerrado	\$ 400.000	capacitación, computador, sonido, videoconferencia.	\$ -	100%	Capacitación en Marketing al personal comercial y tecnología.
Pruebas publicitarias en los diferentes medios de comunicación, radial, prensa, televisiva y revistas de rotación masiva y redes sociales.	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	GERENCIA - COMERCIAL	En proceso	\$ 10.000.000	Contrato con agencia de publicidad del video corporativo.	\$ -	60%	Vídeo Institucional Corporativo donde se muestre las instalaciones, la prestación de servicio en acción, las sucursales. Etc.
Depuración de Bases de Datos Clientes y Ofrecimiento de Servicios.	31/12/2019	EJECUCIÓN DURANTE TODO EL AÑO	31/12/2019	COMERCIAL	En proceso	\$ 2.000.000	Envío de portafolio de servicios y llamadas telefónicas para promocionar la compañía, brindando soluciones en seguridad privada.	\$ -	65%	Depuración de Base de Datos, enviando información de la compañía con la finalidad de crear nivel de recordación, venta de servicios y cotizaciones.

El plan de mejora propuesto para la empresa Avizor Seguridad Ltda. se da en virtud de lo evidenciado durante el periodo de prácticas allí realizadas, teniendo en cuenta la calidad del servicio prestado por esta empresa y su capacidad competitiva en el mercado, se plantean puntos de mejora que logre posicionarla como la mejor opción para prestar

servicios de seguridad a nivel nacional. Para alcanzar este objetivo se propone en dicho plan ocho (8) áreas de focalización de esfuerzos por parte de la compañía, los cuales tienen en cuenta las posibilidades físicas, económicas y de capital humano, para ser realizadas de manera eficiente y sin alterar las operaciones actuales de la compañía.

En estricto sentido, lo que pretende este plan es contribuir a la misión de la compañía de expansión a nivel nacional en servicios de seguridad física y tecnológica, es por ello que las áreas o acciones propuestas van encaminadas a la formación de un cuerpo integral de estrategias que de manera conjunta contribuyan a este propósito, manteniendo la reputación empresarial de integralidad en infraestructuras, tecnología y personal competente. Es importante aclarar que todas estas propuestas de mejora surgen después de haber desempeñado el cargo de Directora Administrativa y Comercial de Sucursal en Avizor Seguridad Ltda, siendo este un cargo importante en la estructura piramidal de la empresa, que permite un acceso a información privilegiada respecto a las necesidades, logros y objetivos a largo plazo para ser aprovechada para favorecer el alcance de los mismos.

En Avizor Seguridad Ltda. quien ostenta este cargo tiene la función de planificar, dirigir y controlar las actividades comerciales de la empresa, promoviendo continuamente la venta de los servicios que ofrece, estableciendo planes y estrategias de comercialización, todo ello encaminado a la gestión adecuada que lleve al logro de las metas propuestas y a un mejor posicionamiento en el mercado. Así mismo, es el encargado de gestionar y planificar proyectos, con base en la identificación oportuna de falencias de las estrategias actuales o ante la falta de estas, diseñar y promover su incorporación como método para agregar valor en la prestación del servicio.

A su vez, es el encargado de la gestión respecto al abastecimiento y compras para el diseño, planeación e implementación de proyectos, teniendo a su cargo la posibilidad de decidir cuando un proyecto se podrá realizar, el plazo para su ejecución, así como los tiempos de entrega de materiales, implementos y recursos en general. Su gestión también implica la decisión de apertura e instalación de oficinas y sucursales en el territorio nacional, todo ello basado en estudios de viabilidad comercial, de mercado y de capacidad empresarial. Para llevar a cabo estas gestiones adecuadamente, se requiere una

coordinación de todas las áreas involucradas en cada una de las decisiones a tomar, es por ello que se deben desarrollar capacitaciones en el Área Comercial que se plasmarán en el direccionamiento del resto de áreas, potenciando las habilidades de cada uno de sus miembros e incentivándolos con el proyecto para obtener los mejores rendimientos de su parte. En síntesis, se deben adecuar cada uno de los aspectos necesarios para la ejecución de proyectos estratégicos para el fortalecimiento, posicionamiento y crecimiento de la empresa, pues la falta de una planificación empresarial y de un plan estratégico de mercado afectará el crecimiento y reconocimiento a nivel nacional de la empresa Avizor Seguridad Ltda.

Una vez explicado lo anterior, procedo a explicar cada una de las áreas propuestas, así como los elementos a tener en cuenta para su materialización. En primer lugar, se propone la apertura de cuatro sucursales en el territorio nacional en el año 2019, las cuales estarán a cargo del departamento comercial y la gerencia con el fin de que se realice la apertura de nuevos mercados con las herramientas necesarias para la captación de clientes, como es el caso del personal administrativo y de prestación del servicio de seguridad, artículos complementarios de alta tecnología, documentaciones, entre otras.

En segundo lugar, se propone mejorar los perfiles profesionales y operativos para competir en el mercado nacional, pues si bien la empresa tiene una posición estratégica y preferencial en su domicilio principal (Villavicencio), esta debe consolidarse en las demás sucursales del país con el objetivo de brindar un excelente servicio. Para ello, se requiere una preparación académica integral de cada uno de los trabajadores, especialmente de quienes prestan el servicio de seguridad, para ello se puede recurrir a herramientas educativas como las plataformas del SENA, capacitaciones en línea y ayudas audiovisuales en las sedes.

En tercer lugar, se considera la implementación de una estrategia comercial eficaz para la captación de clientes en la Ciudad de Bogotá D.C., atendiendo a su calidad de capital y epicentro de las operaciones más relevantes a nivel nacional, se establece esta ciudad como punto clave para la expansión y consolidación de Avizor Seguridad Ltda. como organización con altos estándares de seguridad y capacitada para prestar cualquier tipo de servicio según la necesidad del cliente. Esta estrategia debe atender las capacidades

de la empresa para la prestación de sus servicios y los potenciales clientes que de ella se derivan, por tal razón debe estar orientada al sector público y privado de esta ciudad.

Por otro lado, las ofertas comerciales deben atender a las variaciones del mercado y las cualidades de cada uno de estos según la ciudad, pues deberá ajustarse a los precios de la competencia, por ende, los directores de cada sucursal deberán capacitarse para el desarrollo y presentación de propuestas comerciales convincentes a los clientes, que genere su preferencia respecto a su competencia. Adicionalmente, debe realizarse una capacitación en el área de Marketing para la incursión de nuevas tecnologías por parte de su personal, que permita identificar las necesidades de los clientes y que estas sean satisfechas, dentro de las cuales se permita brindar un excelente servicio, reducir los costos y riesgos propios del servicio de seguridad privada.

En consonancia con las estrategias de capacitación del área comercial y de marketing, se propone una mayor participación de la empresa en pautas publicitarias a nivel nacional, las cuales pueden atenderse desde diferentes medios como la televisión, radio, prensa, revistas de rotación masiva y por supuesto, las redes sociales como una estrategia que permite una mayor cercanía a potenciales clientes y proveedores, siendo una herramienta útil para demostrar a diario el conocimiento de la empresa en el área, los logros obtenidos a partir de ella y la incorporación de nuevos productos a su catálogo. En virtud de esto, se recomienda celebrar un contrato con una agencia de publicidad idónea que realice constantemente contenido acorde a la visión y misión institucional para estos medios, así como la creación del video institucional donde se muestran las instalaciones de la empresa, la calidad del servicio que presta, las sucursales que tiene a nivel nacional, los productos que ofrecen y la correcta capacitación de sus vigilantes para atender cualquier situación de riesgo o inseguridad.

Conclusiones

Avizor Seguridad Ltda, es una empresa que cuenta con amplia trayectoria en el mercado de servicios de seguridad y vigilancia privada. Durante sus años de funcionamiento no ha sufrido de sanciones, brindando mayores oportunidades, así mismo

una mejor imagen en el mercado nacional y ante el Organismo de control, la Superintendente de Vigilancia y Seguridad Privada.

La parte organizacional de Avizor Seguridad Ltda. cuenta con una estructura vertical, todos los aspectos son dirigidos a partir de la gerencia, quien posee características positivas generadas por su preocupación por la organización, el desarrollo y mejoramiento de la empresa.

Por otra parte, el mercado de la vigilancia y seguridad privada se encuentra en constante crecimiento, lo que se evidencia en una ventaja para la empresa debido a que la inseguridad es un tema clave en la sociedad colombiana. Así como el mercado es diverso y amplio, la competencia igualmente, tal como ellos lo aceptan y saben que es uno de sus principales dificultades a través del tiempo. La empresa cuenta con un recurso humano altamente calificado en la prestación de servicios de seguridad y vigilancia privada, brindan un excelente servicio y hay fidelización de sus actuales clientes.

En el desarrollo de las prácticas profesionales se crea e implementa el plan estratégico de mercado, partiendo del análisis externo e interno, se presenta un análisis sensato con el fin de enfocar de una manera más óptima los objetivos y metas a definir. Con el propósito de la toma de decisiones estratégicas se hace un diagnóstico preciso de la empresa mediante identificar a través de la trayectoria experiencial y analizando las variables internas (Fortalezas y debilidades) y externas (Oportunidades y Amenazas). Como objetivo viable y preciso se establece un mejor posicionamiento de la empresa en el mercado nacional, mediante la implementación de un plan de medios eficiente y la apertura de cuatro (4) sucursales y la incursión a un target o mercado definido, como lo son el sector privado y residencial; brindando a sus clientes dos (2) servicios potenciales, la seguridad física y tecnológica. Con el fin de cumplir con el objetivo propuesto se crean ocho (8) estrategias, las cuales fueron puestas en marcha desde los departamentos de Comercial de las sucursales Bogotá y Villavicencio, estableciendo nuevas funciones y mejorando el perfil profesional de los colaboradores. Asimismo, se crea un cronograma para hacer un seguimiento, control y medición de las mismas. Siendo consecuente con las estrategias se elabora y pone en marcha el plan de estrategias de mercado con el fin de conseguir los objetivos propuestos a corto y largo plazo.

En conclusión, este plan de mejora permite una consolidación integral de la misión y visión empresarial a través de acciones físicas, publicitarias, mercadeo y de bases de datos para proveedores y clientes, las cuales beneficiaran a la empresa en un corto plazo y permitirán alcanzar los objetivos de expansión y posicionamiento en el territorio nacional, siendo estas una medidas apropiadas al presupuesto de la compañía que permitirán generar un valor agregado en el servicio de vigilancia privada, especialmente por las estrategias de publicidad y mercadeo, el mejoramiento del perfil profesional y la capacitación de los trabajadores y el registro en bases de datos de proveedores, los cuales permitirán brindar la mejor calidad del servicio y su difusión a potenciales clientes. Respecto a mi crecimiento profesional, considero que es una oportunidad valiosa para identificar lo aprendido en las aulas de clase y materializarlo en ideas para la empresa, no solamente en el área de mejora, sino también con los aspectos ya implementado en la empresa y que han dado frutos para posicionarla a nivel regional en el Meta, pues es a partir de allí que se identifican las buenas prácticas empresariales, la importancia de la cultura organizacional y la estricta coordinación con el departamento de recursos humanos y de atención al cliente como herramienta de atención diaria que permite la satisfacción del cliente y por ende su fidelización.

Bibliografía

Altair Consultores. (2010). Altair soluciones reales. Retrieved Febrero 24, 2016, from La elaboración del plan estratégico: http://www.altair-consultores.com/images/stories/publicaciones/LIBRO_PLAN_ESTRATEGICO.pdf

Centro Europeo de empresas e innovación. (2012). Centro Europeo de empresas e innovación, herramientas de consolidación. Retrieved Marzo 22, 2016, from Plan estratégico e implementación del cuadro de mando integral: http://www.ceeicr.es/uploads/tx_icticontent/Manual_Experiencias_Plan_Estrategico_y_CMI_01.pdf

Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones. México: Mc Graw Hill.

<http://www.revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7149/6833>

Ferriols, R., Segarra, M., Narbarte, C., & Villarejo, P. (2006). Generalitat valenciana. Retrieved Febrero 14, 2016, from Materiales para el diseño e implementación de un sistema de gestión de calidad en centros educativos:

http://www.ceice.gva.es/eva/docs/calidad/publicaciones/es/guia_planif.pdf

Medianero, D. (2000). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Retrieved Febrero 02, 2016, from Elaboración de planes estratégicos institucionales:

<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/17/a11.pdf>

Porter, M. (1982). Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México: Compañía Editorial S.A. De C.V. Edición I.

38

Porter, M. (1987). Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior. México: Compañía editorial S.A. De C.V. Edición I.

Parte V - Seguimiento práctica profesional

Programación de actividades realizadas

- Analizar plan estratégico de mercado actual desarrollado en la empresa Avizor Seguridad Ltda.
- Definir plan estratégico de mercado de acuerdo a los objetivos empresariales.
- Establecer un modelo de evaluación en coordinación con la Gerencia, que permita conocer el avance y los resultados de las estrategias implementadas.
- Desarrollar nuevos nichos de mercado, que pueden ser atendidos por los servicios prestados existentes.

-Revisar precios y margen de utilidades para prestación de servicio residencial y comercial, dando así la distribución del portafolio a nivel nacional.

-Inscribir la empresa a la plataforma para el servicio de oportunidades de negocio a nivel nacional de las entidades públicas y descentralizadas.

-Participar en los diferentes procesos de contratación estatal, públicos y participación en invitaciones comerciales.

-Investigar las tendencias y requerimientos del mercado, con el fin de garantizar que las estrategias de mercado estén alineadas con las prácticas más recientes.

Cumplimiento de los objetivos trazados

Ciclo	Fecha	Actividad Desarrollada	Logros	Dificultades
1	01-04-2019	Revisión plan estratégico de mercado actual y elaboración nueva propuesta.	Culminación de la revisión y aceptación de la propuesta.	Falta de información en el plan estratégico anitguo.
	15-04-2019	Mejoramiento de los perfiles profesionales y operativos. Capacitación en mercadeo.	Compromiso de los empleados en la capacitación.	Negación por parte de Gerencia a contratar nuevos empleados.
2	01-05-2019	Implementación plan estratégico de mercado. Afiliación a Licitaciones Colombia Info.	Nichos de mercado definidos. Aprobación del presupuesto.	Recarga laboral en algunos empleados.
	15-05-2019	Participación en procesos de contratación pública.	Alianzas estrategicas.	Ninguno.

3	01-06-2019	Apertura dos (2) sucursales a nivel nacional.	Posicionamiento en el mercado.	Encontrar personal administrativo.
	15-06-2019	Participación en procesos del sector privado y residencial.	Incursión en nuevos mercados.	Ninguno.
4	01-07-2019	Apertura dos (2) sucursales a nivel nacional.	Posicionamiento en el mercado.	Encontrar personal administrativo.
	31-07-2019	Verificación de cumplimiento del plan estratégico.	Estructura comercial reforzada.	Faltaron estrategias por cumplir.