

LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE SEGURIDAD EN
COLOMBIA BAJO EL ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

ALEJANDRA PINZON GIL

PRESENTADO A:

TUTOR METODOLOGICO: CONRRADO DE JESUS ALVAREZ

CHOGO

TUTOR TEMATICO: JULIO CESAR GONZALES RODRIGUEZ

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA
FACULTAD DE RELACIONES INTERNACIONALES,
ESTRATEGIA Y SEGURIDAD

ESPECIALIZACION EN ADMINISTRACIÓN DE LA SEGURIDAD
BOGOTA D.C. DICIEMBRE DE 2019

Resumen

Para el presente ensayo académico se quiere dar a conocer los elementos más comunes que inciden en la competitividad en el sector de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia, específicamente de las empresas Pyme. En primera instancia se encuentran las empresas ilegales que prestan servicios similares a un menor precio, con actividad económica distinta a la de una empresa de seguridad, otro elemento son las grandes empresas, cuyos costos se reducen y sus utilidades aumentan por su tamaño; un último elemento son los apoyos económicos y operacionales entregados a los clientes por parte de las compañías de seguridad para conseguir un negocio, luego de identificar cada uno de estos elementos, se presenta el análisis muy utilizado a nivel de marketing y de estrategia corporativo del autor Michael Porter, el cual describe las cinco fuerzas de competitividad , se realiza la aplicación de cada una de las fuerzas en el sector de Seguridad y Vigilancia Privada y el impacto que podría llegar a tener frente a la visión de una compañía Pyme.

Palabras Clave:

Seguridad Privada
Competitividad
Empresas PYME
Grandes Empresas
Clientes
Trabajadores
Proveedores
Legalidad
Servicio y Confianza

Abstract

For this academic essay we want to make known the most common elements that affect competitiveness in the Private Security and Surveillance sector in Colombia, specifically of SME companies. In the first instance are the illegal companies that provide similar services at a lower price, with economic activity different from that of a security company, another element is the large companies, whose costs are reduced and their profits increase by their size; A final element is the economic and operational support provided to customers by security companies to get a business, after identifying each of these elements, the analysis widely used at the level of marketing and corporate strategy of the author is presented Michael Porter, which describes the five forces of competitiveness, is made the application of each of the forces in the Private Security and Surveillance sector and the impact that could have on the vision of a SME company.

Key words:

Private Security
Competitiveness
SME Companies
Large Companies
Customers
Workers
Suppliers
Legality
Service and Trust

Introducción

Por medio del presente ensayo académico, se determina los principales elementos que inciden en la competitividad de las empresas de Seguridad y Vigilancia Privada PYMES en Colombia, se despliegan en tres puntos: el primero son las empresas de logística, conserjería y recepcionistas, que quieren realizar las mismas labores que una empresa de Seguridad y Vigilancia Privada a un menor precio, el segundo es la diferencia en costos de las grandes compañías y por último el valor agregado o reinversión que entregan muchas empresas a sus clientes con el fin de ser contratados.

Se expone los elementos que componen las fuerzas de la competitividad según el análisis de Michael Eugene Porter, lo cual permite entender las estructuras de las compañías y hacer atractivo el sector con la rentabilidad o el crecimiento de beneficios en una empresa, adicionalmente explicar el funcionamiento, tamaño y facturación que describen las empresas PYME en Colombia.

Por último, se analiza y formula una aplicación de las cinco Fuerzas de Porter en el sector de la Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia, así como el impacto que podrá tener.

Objetivos

Objetivo General

Determinar los principales elementos que inciden en la competitividad de las PYMES de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia, con el fin de evaluar las principales problemáticas desde una mirada de análisis de las cinco fuerzas de Porter.

Objetivos Específicos

Explicar los elementos que componen las fuerzas de la competitividad según el análisis de Porter.

Aplicar cada elemento de las cinco fuerzas de Porter a las Empresas de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia.

Analizar el impacto de las fuerzas de competitividad según el análisis de Porter en las Empresas PYME de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia.

Elementos que inciden en la competitividad en el sector de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia.

Un agente de competitividad en el mercado de la seguridad, existen empresas que venden un servicio similar a menor costo de acuerdo a las investigaciones realizadas por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, constituidas ante Cámara y Comercio con actividades económicas relacionadas a la conserjería,

operadores logísticos y recepcionistas, que en realidad ofertan el mismo servicio, incumpliendo así la ley, ya que no poseen la autorización, por medio de una Licencia de Funcionamiento ante la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, la cual ha manifestado públicamente que la contratación de estos servicios es ilegal, como los mencionados anteriormente conllevan a multas y sanciones, no solo a la empresa que los presta si no a su contratista.

En artículo de la revista portafolio se menciona que, en las unidades residenciales, bajo ninguna razón se podrán otorgar contratos de Seguridad y Vigilancia Privada a través de empresas de conserjería, portería o cuidadores, ya que las implicaciones jurídicas son graves y que en caso de un robo no existirá una póliza que cubra dichos acontecimientos, por otra parte, se podría entrar en la materia laboral, ya que estas compañías no pagan los salarios, horas extras, recargos nocturnos, dominicales, festivos y seguridad social sobre el total devengado a sus trabajadores (portafolio, 2010)

También es importante mencionar que, en este tipo de contratación, los contratistas son solidarios lo que quiere decir que podrían llegar a responder con su patrimonio ante cual incumplimiento hacia los trabajadores, quienes prestan el servicio en un bien mueble de su propiedad.

En varias ocasiones la Superintendencia de Vigilancia se ha pronunciado ante este tipo de contratación ilegal y la normatividad vigente en referencia a este ámbito, en su circular Externa 01 de 20 de enero de 2010, donde menciona las disposiciones que deben seguir los contratistas y contratantes para un contrato de seguridad privada. *“Los conserjes son las personas que desarrollan actividades de mantenimiento en lugar y por su parte el artículo 2° del Decreto ley 356 de 1994, establece que las actividades de vigilancia son las que desarrollan las personas naturales o jurídicas, tendientes a prevenir o detener perturbaciones a la seguridad y tranquilidad en lo relacionado con la vida y los bienes propios o de terceros.”* (Supervigilancia, 2018) lo que menciona claramente la supervigilancia

es que las funciones a desempeñar son totalmente diferentes, así como la responsabilidad en caso de cuidado de bienes muebles e inmuebles.

“En razón a las disposiciones establecidas en el artículo 3° del Decreto ley 356 de 1994, el cual establece que los servicios de vigilancia y seguridad privada sólo podrán prestarse mediante la emisión de licencia emitida por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, es claro de los servicios de conserjería, en caso alguno podrán involucrar labores referentes a la vigilancia y seguridad Privada, La Superintendencia de Vigilancia mediante concepto emitido en junio de 2005, frente a este tema señaló: *La respuesta, definitivamente es no; no es ese el sentido de la norma ni de la sentencia bajo examen, pues, así como de la misma manera que no es legalmente permitido el hecho de que personas (naturales o jurídicas) que no cuenten con la respectiva licencia de funcionamiento expedida por esta Superintendencia, presten servicios de vigilancia y seguridad privada, tampoco lo es que dichos servicios estén a cargo de empresas de conserjería o personas que laboren bajo esta figura, no queriendo ello decir que se prohíba el ejercicio de conserjería entendida propiamente como tal, sino que el fin es evitar el desdibujamiento de la vigilancia y la seguridad privada bajo esta modalidad.*” (Supervigilancia, 2018).

Como la norma y el ente regulador de los servicios de seguridad lo indica es ilegal contratar el servicio de conserjería para que cubra labores de seguridad privada, no solo en el sector residencial, sino en todo el territorio Nacional y bajo cualquier persona Jurídica. (Supervigilancia, 2018)

“*Por lo delicado de su naturaleza, la actividad de la vigilancia y la seguridad privada exige que solamente pueda prestarse al amparo de una licencia de funcionamiento que otorgue el Estado colombiano a través de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, en la cual, se avale una idoneidad específica y un presupuesto necesario para la adecuada prestación del servicio requerido, situación ésta que fue reafirmada con la expedición de la Circular Externa 01 de enero 20 de 2010 de la SVSP, dejando así de lado la conserjería considerándola como un oficio ajeno a la actividad bajo*

control.” (Supervigilancia, 2018) Es muy importante el establecer que la seguridad es una actividad de alto riesgo, donde desde la afiliación al tipo de riesgo por ARL1 es superior a la de un conserje, como las pólizas que debe costear una empresa de seguridad, no solo de responsabilidad civil extracontractual en referencia a las armas, también debe tener pólizas que aseguren los bienes bajo cuidado tenencia y control del asegurado, por tal motivo esta labor no se puede entregar a una empresa ilegal o con otra actividad económica.

También se puede encontrar agente influyente en la competitividad, las grandes compañías de seguridad, cual es la gran distinción entre un PYME y una empresa grande, todas las empresas son prestadoras de servicio, por lo cual su primer gasto corresponde a sus trabajadores, en obligaciones como son: salarios, seguridad social y prestaciones sociales; adicional a estos gastos, la carga administrativa y operativa que necesita tener un compañía de seguridad y allí viene la situación de competitividad planteada, una PYME debe contar con personal especializado en algunas áreas como son: gerencia, revisor fiscal, contador, director de gestión humana, director operativo etc.

La gran empresa debe contar con el mismo personal, teniendo en cuenta que su centro de costos de la carga administrativa va a variar, ya que por más clientes que se tengan es menor el rubro en el costo administrativo y operativo, por lo anterior cada cotización o proyecto de contratación podría dejar un margen elevado a comparación de la PYME, sin desconocer que a medida que va en crecimiento la compañía llegan nuevos cargos, sin embargo, existe una mayor ganancia.

Así mismo este desequilibrio, que la gran empresa tenga gran calidad en su servicio y por normatividad el mismo valor que una PYME, anualmente la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, establece las tarifas mínimas para la prestación del servicio, tanto en unidades residenciales, como en el sector comercial en su (Circular Externa,2019, No, 20194000000025). las cuales operan

generalizadas para el sector, la cual menciona: (...) *“Todas las Empresas y Cooperativas De Vigilancia y Seguridad Privada con armas y sin armas, que utilicen el medio humano y/o canino, deben sujetarse al régimen de tarifas en la prestación de los servicios”* (Privada, supervigilancia.gov.co, 2019).

Dentro de la circular se menciona a las Cooperativas de Seguridad y Vigilancia Privada, quienes son compañías que inciden en la competitividad, ya que la norma les permite cobrar un diez (10%) menos que las empresas, con el mismo servicio y menos garantías en términos laborales para sus “asociados” que en realidad deben ser llamados empleados; en este tipo de casos al ser un contratista prefiere pagar menos valor por un mismo servicio.

Adicionalmente otro agente que incide en la consecución de contratos para los servicios de seguridad, es el valor agregado o apoyo operacional, las palabras más utilizadas en el gremio y las más censuradas a la vez y es que se encuentra con este tipo de dadas o corrupción en un gremio vigilado por un ente como la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, como anteriormente mencione es un campo de bastante competencia tanto legal como ilegal, por lo cual algunas empresas del sector desde hace más de diez (10) años, ofrecen ciertos incentivos con el fin de aumentar sus ventas y conseguir contratos; algunas empresas a pesar de tener conocimiento de la tarifa mínima autorizada y reglamentada por la Supervigilancia , pueden llegar a realizarle descuento por pronto pago; Existen compañías que dan como obsequio a sus clientes la instalación y puesta en marcha de equipos tecnológicos, a su vez también aquí se presenta corrupción cuando se entregan dadas por la entrega de contratos.

Es así como se logra evidenciar las problemáticas con las que se encuentra una empresa de seguridad PYME, a continuación, se ve un Análisis enfocado en la competitividad con el fin de ser aplicado a dicho sector y lograr cambios favorables para estas compañías.

Debido a la gran competencia que tiene la Seguridad Privada en Colombia, las organizaciones buscan formas diversas de competir en un mercado agresivo y lo manifiestan en sus ofertas comerciales otorgando beneficios adicionales, no avalados por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, pero que conllevan a la competencia desleal y a la consecución de contratos incumpliendo la normatividad vigente.

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter.

Una de las formas para determinar la competitividad en las compañías mediante métodos científicos, es el caso del *“análisis de las cinco fuerzas de Porter es un modelo estratégico elaborado por el ingeniero y profesor Michael Eugene Porter de la Escuela de Negocios Harvard, en el año 1979.”* (Porter M. E., 1979)

“El modelo de gestión de desarrollo estratégico de Porter, propone un trabajo retrospectivo empresarial en el cual se analizan de manera sistémica aquellos elementos cualitativos y cuantitativos de la misma y la proyección de sus actividades comerciales. A partir de esto pretende identificar aquellas ventajas y deficiencias para establecer mecanismos y estrategias que permitan lograr una competitividad y asegurar su supervivencia en el mercado “ (Matias, 2015) Este análisis nos permite mirar dentro de las organizaciones de manera conjunta con el marketing de la misma, lo que a la organización le permite crear alternativas que le den continuidad a su negocio, en organizaciones puede ocurrir solo se enfocan en una de estas dos perspectivas , o en vender sin evidenciar que la misma pueda conllevar este tipo de servicios o a crecer en calidad sin encontrar nuevos compradores, lo que Porter nos dice con su análisis hay que crear balance en las organizaciones y de esa manera se podrá ser competitivo.

Cuando una compañía quiere ser competitiva debe entrar *“En el proceso de reestructuración es necesario valorar la visión, misión, valores, diferenciación y el enfoque*

de la empresa, ya que esto es fundamental en el proceso de gerencia estratégica para el desarrollo de tácticas que permitan la prospectiva de escenarios facticos y el nivel de competencia al que se quiere llegar.” (Matias, 2015) el autor determina que la gerencia estratégica de la compañía se basa en recrear algunos casos o escenarios que contengan hechos reales que permitan aplicar la competitividad, sin descuidar el objeto de la compañía, por qué fue creada , el para qué y a dónde quiere llegar, es por tal motivo es fundamental que la persona que esté en cabeza de la organización, no solo tenga en signo pesos en su pensamiento , también se sienta identificado y defienda la política de la organización.

Si el gerente tiene esa visión, puede *“permitir la valoración y clasificación de una organización con respecto a las demás frente al mercado permitiendo definir como participar con eficiencia y rentabilidad, se identifican algunos parámetros que son pilares fundamentales de este modelo llamados fuerzas o variables.”* (Matias, 2015) esto se refiere en concreto a la distinción que se le va a imprimir a una compañía , la diferenciación de su producto y de su calidad.

Con el siguiente diagrama se pueden evidenciar los principales protagonistas en el análisis de Porter, así como los poderes que alteraran la estrategia en una organización. Ver ilustración 1.

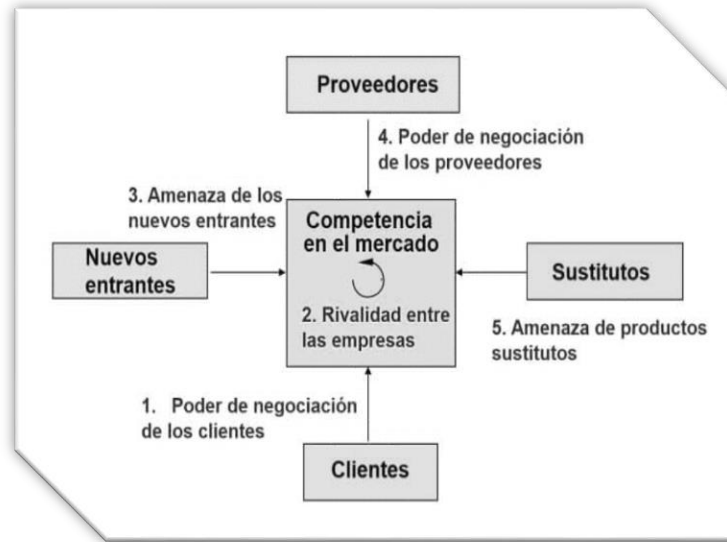


Ilustración 1: Diagrama de las Cinco Fuerzas de Porter. Recuperado de Riquelme Leiva, Matías (2015, junio). Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.5fuerzasdeporter.com/>

Este Diagrama nos presentó las Cinco Fuerzas de Porter, describiendo el objetivo y el agente que nos permitirá cumplirlo, se describirá a continuación en que consiste cada una de las fuerzas. Ver Tabla 1.

Tabla 1: Las cinco Fuerzas de Porter

LAS CINCO FUERZAS DE PORTER		
1	Poder de Negociación con los Clientes	Se permiten dos escenarios en cuanto a esta primera fuerza, por un lado, el cliente encuentra productos sustitutos en el mercado para el producto comercializado por la empresa y se ven afectados por diferencias de precio, esto se define como un bajo poder de negociación por parte de la empresa. Y su contra parte es definida cuando el producto es único y no existe en el mercado un sustituto ni por precio ni por aplicación.
2	Poder de Negociación con Proveedores	De igual manera como funciona con la primera fuerza, el bajo nivel de negociación para la empresa sería el efecto de un proveedor que tenga un producto

		único al que no se le pueda generar un sustituto o que este no exista en el mercado y el alto nivel de negociación se define por la variedad de proveedores a los que se pueden acceder.
3	Potencial Ingreso de nuevos Competidores en el Mercado	Esto es definido por el carácter o la acción comercial del sector que sea analizado ya que para cada gremio existe una regulación normativa y ciertos criterios llamados barreras de entrada para el ingreso de competidores extranjeros, así como de legalización en el mercado local. Sin embargo, este pilar desarrolla 6 tipos diferentes de barreras a tomar en cuenta puesto que este también ayuda a identificar aquellas empresas que tienen características similares en sus actividades económicas.
4	Potencial Ingreso de nuevos Productos.	Se presenta en el mercado cuando los clientes encuentran sustitutos en el mercado y estos pueden afectar directamente el cambio de hábitos de compra o de consumo de los mismos. Aunque también pueden hallarse restricciones normativas para que el ingreso nuevos productos.
5	Rivalidad entre los Competidores.	Básicamente este pilar es la suma de todas las competencias de los rivales en el mercado y su diferenciación se determina por diferentes factores propios de una economía en movimiento, el desequilibrio, el propio estancamiento de la industria, sobre costos de almacenamientos, estrategias que sobre pasen los costos, un mercado muy diverso y saturado.

Las cinco Fuerzas de Porter

Obtenido de [cincofuerzasdeporter.com](https://www.5fuerzasdeporter.com/): <https://www.5fuerzasdeporter.com/>

Este modelo propone que la competitividad sea definida como el aumento de la necesidad de generar estrategias para contrarrestar las de las empresas rivales y de esta manera activar el mercado haciendo que la misma empresa tenga transición, adaptabilidad y sea sostenible en el transcurso del tiempo.

Aplicación de las Cinco Fuerzas de Porter en las PYMES del sector de Vigilancia y Seguridad Privada.

La aplicación de cada una de las fuerzas de Porter, inicia realizando la retrospectiva del primer título con los elementos que inciden en la competitividad en el mercado.

1. La primera fuerza, expuesta como el Poder de Negociación con los Clientes del cual se despliegan las barreras de entrada, estas son determinadas como ventajas que posee una empresa de varios años con sus clientes definidos Vs empresas o competidores nuevos:

Se encuentran las *“Economías de escala por parte de la oferta: Estas economías surgen cuando las empresas que producen a gran volumen gozan de precios más bajos por unidad porque pueden repartir los costes fijos entre más unidades, disfrutan de tecnología más eficiente o exigen mejores condiciones a los proveedores.”* (Porter M. , 2008). Esto quiere decir que se debe emplear la estrategia de conseguir muchos clientes, así se tenga que arriesgar un poco de presupuesto, según este modelo, el valor que se invierte puede ser recuperado en corto tiempo, ya que, entre más unidades de negocio, menos inversión en costos fijos; esto además de disminuir gastos, aumentar ganancias, pondría a una PYME generarle un gran crecimiento en corto tiempo.

Se puede distinguir los *“Beneficios de escala por parte de la demanda: Estas ventajas, también conocidas como «efectos de red», surgen en industrias donde la disposición de un comprador a pagar por el producto de una empresa se incrementa al haber otros compradores que también los adquieren a la misma empresa.”* (Porter M. , 2008) Este punto se apoya intrínsecamente en el anterior, ya que cuando una empresa empieza a crecer. Puede generar la impresión que se debe a su excelente calidad y en este caso a su buen servicio, por lo cual muchos compradores se sienten atraídos

por un tipo de compañía así, esto permite que la empresa pueda aumentar el valor de sus servicios ya que existe gran demanda de los mismos.

Se puede ver como beneficio los *“Costes por el cambio de clientes. Los costes de cambio son costes fijos que los clientes deben afrontar cuando cambian de proveedor. Estos costes pueden surgir porque un comprador que cambia de vendedor debe, por ejemplo, alterar las especificaciones del producto, adiestrar de nuevo a los empleados a usar un producto nuevo o modificar procesos o sistemas de información.”* (Porter M. , 2008) En el caso de las compañías de vigilancia, más allá de costos fijos, cuando un cliente se permite el cambio de una empresa que maneja su seguridad, surgen gastos adicionales, como lo son la capacitación del nuevo personal que llega a su compañía, los periodos de pruebas sin poder entregar información confiable de su organización, comúnmente en el sector existen tres (03) meses, donde se pueden producir perdidas ya que se están aprendiendo los protocolos del nuevo puesto de trabajo y el punto más grave es que si delincuentes llegan a tener conocimiento del cambio de empresa, van a aprovechar esa inexperiencia para efectuar hurtos, que podrían llegar a representar perdidas graves a este contratista.

Por otra parte *“Requisitos del capital. La necesidad de invertir grandes recursos financieros con el fin de competir puede disuadir a los aspirantes. El capital puede ser necesario no solo para invertir en instalaciones fijas, sino también para ampliar el crédito a los clientes, elaborar inventarios y asumir las pérdidas iniciales de una empresa cuando empieza.”* (Porter M. , 2008) Cuando se refiere a esta inyección de capital de las empresas actualmente constituidas, es importante mencionar que va a permitir ampliar nuestro mercado de compradores, así como adquirir nuevas tecnologías para que al ser vendido el servicio de seguridad sea más atractivo, podrá hacer que los servicios sean más eficientes y que los trabajadores se encuentren más satisfechos por el cumplimiento de obligaciones laborales, adicionalmente podría generar compra de sedes que los haría más sólidos o fuertes en visión de los consumidores, quienes se sentirían confiados de contratar dicho servicio de seguridad privada.

Adicionalmente los *“Beneficios para los miembros independientemente del tamaño: No importa cuál sea su tamaño, los miembros establecidos pueden gozar de ventajas en la calidad o en los costes que no poseen los posibles rivales. Estos beneficios pueden surgir de fuentes como la propiedad de la tecnología, el acceso preferente a las mejores fuentes de materia prima, acceso a las zonas geográficas más favorables, identidades establecidas como marca o una acumulación de experiencia que les ha permitido aprender a producir con mayor eficiencia”*. (Porter M. , 2008) Este tipo de beneficios para los miembros, es sencillamente mostrar al cliente las ventajas que tendrán sus trabajadores; es decir, estos empleados pueden gozar de primas extralegales o de bonos por alimentos, movilización, vestuario, así como también pueden tener un fondo de empleados o garantías inmersas en la contratación como son un contrato a término indefinido y la disminución del periodo de prueba, todo esto aparte de conseguir clientes preocupados por sus trabajadores, va a llevarlos a contratar empleados fieles y con sentido de pertenencia para con la compañía.

Se puede ver *“Acceso desigual a los canales de distribución: Evidentemente, el nuevo miembro debe asegurar la distribución de su producto o servicio. Por ejemplo, un nuevo producto alimentario debe desplazar a los demás en un supermercado por medio de ofertas, promociones, esfuerzos concentrados de venta u otros recursos.”* (Porter M. , 2008) Cuando se ve el mercado actual de la seguridad en Colombia, la mayoría de empresas ofrecen lo mismo a sus clientes, este punto hace referencia a que, aunque el servicio de seguridad y vigilancia privada es uno solo y esta normado y vigilado por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, las compañías deben evaluar formas más eficaces y tecnológicas que les permitan a sus contratistas tener la sensación de seguridad, prácticas de control como pueden ser: cámaras de Video vigilancia, Cercas Eléctricas, Alarmas con barreras perimetrales. controles de acceso, Talanqueras, puntos de marcación y controles de rondas, citofonía electrónica, cámaras de detección inteligente, domótica, de tal manera que el cliente no solo se encuentre confiado con la seguridad física si no que tenga más barreras electrónicas controladas para evitar una intrusión o un hurto.

También existe la *“Política restrictiva del gobierno: La política del gobierno puede entorpecer o favorecer directamente una nueva entrada, así como amplificar (o reducir) las otras barreras de entrada. El gobierno limita directamente o incluso excluye la entrada a las industrias, por ejemplo, exigiendo licencias e imponiendo restricciones en la inversión extranjera.”* (Porter M. , 2008) En este caso es importante mencionar que las empresas ya constituidas gozan de legitimidad ya que, en este sector, mediante Decreto Ley 356 de 1994 la cual menciona: *Artículo. 12. Los Socios. Los socios de las empresas de vigilancia y seguridad privada deberían ser personas naturales de nacionalidad colombiana. Parágrafo. empresas constituidas antes de la vigencia de este Decreto con socios o capital extranjero, no podrán aumentar la participación de los socios extranjeros.”* (Colombia, 1994)

Lo que quiere decir que solo socios colombianos y con capital nacional, son los únicos quienes pueden constituir una compañía de seguridad y vigilancia privada en Colombia, adicionalmente es de importancia que en asociación las compañías de seguridad PYMES, puedan solicitar al gobierno nacional se les brinden más oportunidades de crecer y una disminución de impuestos en comparación con las grandes empresas.

2. La siguiente Fuerza de Porter habla sobre la Negociación con los Proveedores:

En la cual *“La influencia de los proveedores, Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final.”* (Porter M. , 2008) En dicha fuerza se debe incorporar dentro de la labor administrativa de las empresas los proveedores aliados y es un ítem que muchas compañías dejan a un lado, en su afán de conseguir clientes y personal para cumplir

dichos servicios, no verifican estas compras diarias que bien manejadas dejarían un rubro de utilidad superior, y es que las empresas de seguridad tienen varios proveedores como son: dotaciones, seguros, radios, controles de rondas, minutas de servicio, papelería, linternas, tonfas, dotación de invierno, sombrillas y demás elementos inherentes al servicio. Esta es una labor gerencial quien además de encontrar los mejores precios, también busca distintas formas de pago y garantías con el fin de mejorar el flujo de caja de la compañía.

3. La Tercera fuerza de Porter, este punto hace referencia a la entrada de competidores y productos, lo que quiere decir que si el ingreso es más fácil es mayor la amenaza, en el caso del sector de vigilancia, aunque la Superintendencia como se menciona anteriormente da unos parámetros para la constitución de una compañía, se debe poseer un capital exigido y documentación legal especializada lo cual limita en cierta medida el ingreso de nuevos competidores en el mercado, Existen seis barreras, para lo cual presento . Ver Tabla 2.

LAS SEIS BARRERAS	
1	Economías de escala: Las economías de escala en producción, investigación, marketing y servicio son probablemente barreras fundamentales a la hora de entrar en el sector de la industria informática.
2	Diferenciación del producto: Las empresas establecidas tienen marcas y se han ido ganando la fidelidad de sus clientes a lo largo del tiempo.
3	Inversiones de capital: Cuando mayores son los recursos necesarios para poder empezar un negocio, mayor es la barrera para entrar en un sector.
4	Desventaja en costes independientemente de la escala: Las empresas ya establecidas pueden tener ventajas de costos por una serie de razones, incluida la propiedad de la tecnología, el know-how del producto, el acceso favorable a las materias primas, la ubicación favorable, las ayudas del gobierno, la experiencia de la fuerza laboral

5	Política gubernamental: El gobierno puede limitar o impedir la entrada en determinados sectores exigiendo licencias, limitando el acceso a las materias primas como el carbón o a terrenos públicos, o bien con otro tipo de regulaciones.
6	Integración vertical

*Tabla 2: La Seis Barreras de Competidores Nuevos.
Recuperado de <https://mentorday.es/todas-publicaciones/>*

4. La cuarta fuerza es “la amenaza de los productos sustitutos, en este caso la competencia depende de cuando los productos son reemplazados por otros, cuando la industria innova se puede sufrir el impacto grande” (Porter M. , El analisis de las fuerzas competitivas, 1997), en la Seguridad Privada como él varios sectores lo que se impone es el tema tecnológico y solo existe una opción, te unes a esta nueva generación de seguridad electrónica o desapareces; se deja a un lado el hablar de seguridad como concepto de una persona que custodia una instalación o a personas con un arma letal, ahora por medio de la tecnología y con autorización de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, las empresas de seguridad pueden ampliar su licencia, para poder vender o instalar equipos tecnológicos como son: circuito cerrado de televisión, sistemas de alarma, controles de acceso, talanqueras, cercas eléctricas, para esta fuerza se debe tener en cuenta los siguientes puntos:

- Precios relativos de los productos sustitutos: En el sector de vigilancia y seguridad privada existen preestablecidos los valores por los que se debe cobrar el servicio, estos determinados en circular anual emitida por la entidad, lo que puede variar es el nuevo producto como se menciona anteriormente, el servicio puede llegar a ser más óptimo con equipos tecnológicos.
- Costo o facilidad del comprador: para el cliente es funcional contar con una empresa reconocida en su sector es decir las constructoras, industrias, zona bancaria o copropiedades, procuran contratar empresas de vigilancia que presten el

servicio en el sector al que pertenecen, ya que conocen el manejo operacional de su nicho de negocio.

- Nivel percibido de diferenciación de producto o servicio: Además de la calidad, como es un servicio que es prestado con personas, la contratación y proceso de selección son un factor importante y también un punto diferenciador con las empresas del mercado.

- Suficientes proveedores: siempre es muy importante contar con los proveedores indicados y suficientes con el fin de tener poder de negociación y plazos importantes para el flujo de caja de la empresa.

El impacto del análisis de las cinco fuerzas de Porter en el Sector de Seguridad y Vigilancia en Colombia.

En definitiva, esto es el principio del cambio, cuando se empieza a ver las problemáticas internas o las opciones de mejora que puede implementar en las organizaciones, se hace una estrategia al interior de las compañías, se establecen los mecanismos que vimos anteriormente, con la siguiente imagen se presenta el posible impacto y el desarrollo de este análisis en el sector. Ver Ilustración 2.

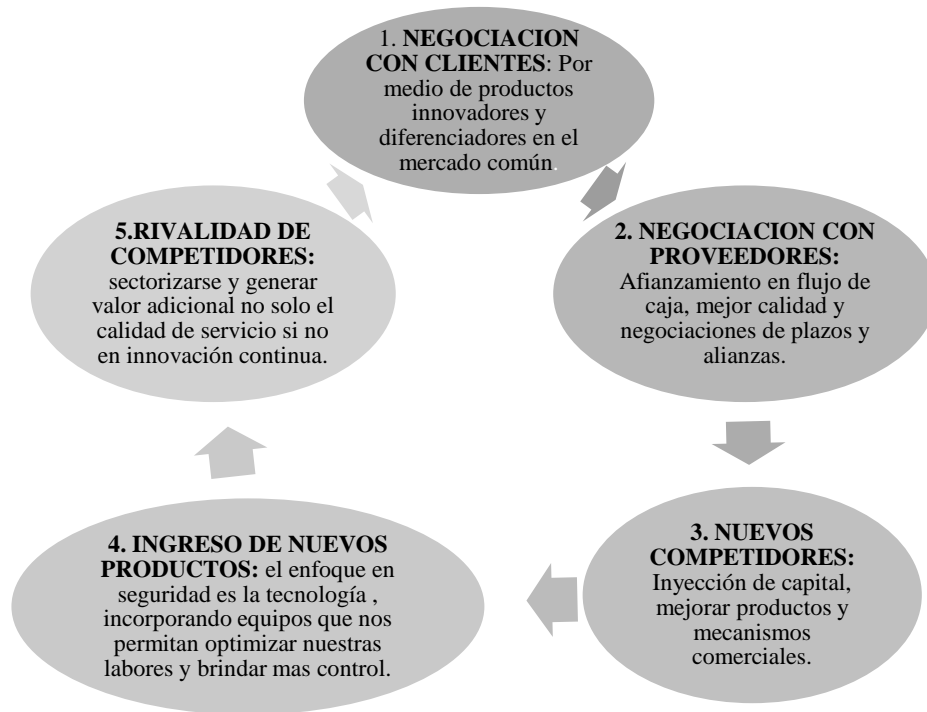


Ilustración 2: Aplicación de Análisis de Porter en el Sector de Seguridad Privada en Colombia. Elaborado por: Alejandra Pinzón Gil

Conclusiones

Una vez se mostró cuáles son los elementos más grandes que inciden en la competitividad en el sector de Vigilancia y Seguridad Privada en Colombia y la aplicación del análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter, se puede evidenciar que aunque existan limitantes como son las empresas ilegales, las grandes compañías y los apoyos económicos, las empresas Pyme pueden llegar a crecer y permanecer en el mercado por medio de la aplicación de este análisis, lo que quiere decir que los cambios deben ser internos de las compañías.

Si se enfoca en cada uno de los principios anteriormente mencionados, podrá constituir una negociación clara para con los contratistas, demostrando que este poder solo lo entrega la calidad de servicio y de personal que se tengo contratado,

no es cuestionable el valor que se cobrara por el servicio de seguridad, pero si por qué un contratista elija su producto diferenciador.

En la parte administrativa se debe denotar que debe existir un excelente control de los gastos y evaluar tanto proveedores como los productos entrantes, ya se sabe que el sector de la vigilancia requiere no solo documentación especializada si no cumplimiento continuo en lo establecido por la Supervigilancia lo que hace complicado el ingreso de nuevos competidores.

Adicionalmente la rivalidad de los competidores que puede ser trabajada innovando todos los días no solo en los procesos y procedimientos de la empresa, también se debe incorporar tecnología.

Recomendaciones

En el presente ensayo, determina los principales elementos que inciden en la competitividad de las empresas PYMES, para lo cual es importante que las organizaciones dejen de mirar hacia el exterior y realicen cambios dentro de la compañía que les permitan incrementar sus ventas y mejorar su calidad.

El contar con una buena gerencia estratégica le permite a la organización, reencaminar sus procesos y agrupar las áreas, ya que el marketing es tan importante como los procesos internos de la compañía.

El análisis de Porter puede ser muy útil para las organizaciones y en este caso en específico del sector de vigilancia, permite evaluar no solo los procesos internos si no la preparación de nuevos competidores.

La mayoría de barreras con las que se encuentra una organización son por no seguir sus objetivos iniciales, su visión, misión y política.

Es posible aplicar el análisis de Porter en las compañías de seguridad y vigilancia privada, enfocándolo en el cliente interno y externo, así como evaluando los gastos administrativos como son las alianzas con los proveedores.

Adicionalmente cuando tenemos un producto diferenciador podemos tener poder de negociación con nuestros clientes, ya que ningún otro contratista podrá ofrecer un servicio de calidad.

El impacto es netamente positivo en el sector de vigilancia en Colombia, ya que primero pone como elemento principal la negociación con clientes y proveedores, al conocer las amenazas de nuestros nuevos productos entrantes y competidores, como organización podrá tomar medidas preventivas y cuando se dé la última fuerza la rivalidad del competidor será mínima, al tener ese producto diferenciador.

Referenciación Bibliográfica

- Colombia, C. d. (1994). *Decreto Ley 356 de 1994 por el cual se expide el Estatuto de Vigilancia y Seguridad Privada*. Bogota D.C.: Congreso de la Republica de Colombia.
- Day, M. (12 de 06 de 2019). *Las cinco fuerzas competitivas de porter*. Obtenido de <https://mentorday.es/diccionario-emprendedores/las-5-fuerzas-competitivas-de-porter/>
- Matias, R. L. (01 de Junio de 2015). *cincofuerzasdeporter.com*. Obtenido de cincofuerzasdeporter.com: <https://www.5fuerzasdeporter.com/>
- portafolio, r. (26 de febrero de 2010). *revista portafolio* . Obtenido de <https://m.portafolio.co/economia/finanzas/vigilancia-conserjes-ilegal-supervigilancia-recuerda-mejor-contratar-servicios-legales-378742>

- Porter, M. (1997). El análisis de las fuerzas competitivas. En M. Porter, *Estrategia Competitiva* (pág. 177). Mexico: Editorial Continenetal SA.
- Porter, M. (2008). *Ser Competitivo* . Barcelona España : Editorial Grupo Planeta.
- Porter, M. E. (02 de Mayo de 1979). *ThestructurewithinindustriesandCompaniesPerformance*. Obtenido de <http://www.wiggo.com/mgmt8510/porter1979res.pdf>
- Privada, S. d. (03 de 01 de 2019). *supervigilancia.gov.co*. Obtenido de <https://www.supervigilancia.gov.co/publicaciones/7299/circular-externa-20194000000025/>
- Revista Portafolio. (24 de 02 de 2010). *portafolio.co*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/contratar-servicios-ilegales-vigilancia-evitar-sanciones-superintendencia-vigilancia-317250>
- Supervigilancia. (22 de Febrero de 2018). *¿Es viable contratar servicios de conserjería para obtener servicios de vigilancia y seguridad privada?* Obtenido de <https://www.supervigilancia.gov.co/publicaciones/6338/preguntas-frecuentes-supervigilancia/>