



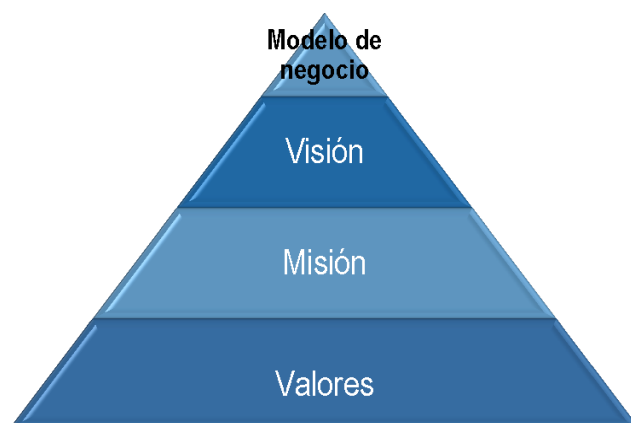
Empresa de Seguridad del Oriente
ESO Rionegro S.A.S.



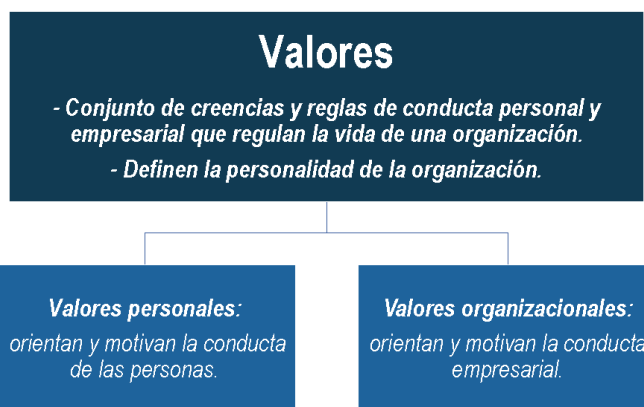
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA ESO 2021 – 2025

La Planeación Estratégica de la Empresa de Seguridad del Oriente ESO RIONEGRO S.A.S para los años 2021-2025 está encaminada hacia el cumplimiento de los valores la misión, visión, valores corporativos, líneas estratégicas de negocio y modelos de negocios, midiendo los resultados de la gestión realizada para la toma de decisiones de manera oportuna.

Pensamiento estratégico



1. VALORES



Los siguientes cuatro valores corporativos, son los que orientarán acciones y actitudes de la empresa durante 5 años, reflejan su esencia, identidad y su espíritu.

Compromiso

Estoy en disposición permanente para cumplir mis obligaciones y lograr los resultados empresariales.

Respeto

Valoro y trato de manera digna a todas las personas, sin importar su condición.

Vocación de servicio

Cumplo mis deberes y responsabilidades, con prontitud, destreza y eficiencia.

Innovación

Estimular la creatividad de los trabajadores para lograr mejora continua en los productos, servicios y procesos y así aumentar las propuestas de valor a los clientes.

2. MISIÓN

Mejoramos la calidad de vida de los ciudadanos, mediante el uso de tecnologías innovadoras y sostenibles, la gestión de datos y la implementación de soluciones de seguridad y convivencia ciudadana, para hacer más competitivos al sector público y privado, con criterios de rentabilidad económica y social.

3. VISIÓN

Para el año 2025, seremos reconocidos en el país como un atractivo aliado estratégico de entidades públicas y privadas, por ofrecer soluciones tecnológicas, de gestión de datos y de seguridad y convivencia ciudadana, garantizando integralidad, innovación y sostenibilidad, a través de proyectos especializados.

4. LINEAS ESTRATÉGICAS:

Trabajar por Líneas Estratégicas permite segmentar estratégicamente el mercado, identificar los competidores y la regulación para cada negocio, además aprovechar sinergias entre negocios, pero principalmente eliminar subsidios entre ellos y medir su contribución a los objetivos corporativos.

Línea Estratégica Procesos Tecnológicos y de Gestión de Datos

- Suministro, instalación, administración y mantenimiento de cámaras de video vigilancia para la seguridad ciudadana.
- Servicio, conectividad y gestión de datos.
- Suministro de radios de comunicaciones para apoyar labores de vigilancia, control del orden público y redes de seguridad ciudadana.
- Montaje y operación de Centros de Monitoreo y Control.
- Apoyo a las administraciones municipales en la Implementación del código de Policía y Convivencia Ciudadana.
- Asesoría y capacitación para fortalecer el modelo nacional de vigilancia comunitaria por cuadrantes.
- Implementación del comparendo digital (de policía) a través de PDAs y administradores de modelos de cuadrantes de la Policía Nacional.
- Arrendamiento y suministro de herramientas tecnológicas para actividades de seguridad y afines.
- Desarrollo de software y aplicaciones móviles especializados.
- Diseño e instalación de redes de fibra óptica y cableado estructurado.
- Suministro, instalación y mantenimiento de señalización vertical y horizontal.

Línea Estratégica Logística y Seguridad Integral

- Diseño, construcción y apoyo a la implementación de políticas públicas y planes de seguridad integral y convivencia ciudadana (PISC).
- Estudios de seguridad.
- Análisis y gestión de riesgos.
- Servicios de vigilancia en diferentes modalidades.
- Implementación de redes de seguridad ciudadana.
- Suministro de vehículos especializados en dos modalidades.
- Adquisición y gestión de compra
- Arrendamiento bajo el modelo de renting.
- Arrendamientos de equipos y vehículos especializados
- Mantenimiento preventivo y correctivo de parque automotor para la fuerza pública y organismos públicos y privados.
- Suministros, dotaciones y operación logística para la fuerza pública y organismos públicos y privados.
- Abastecimiento de combustible con control de kilometraje y entrega de informe periódico de consumo, por placa, dependencia y tipo.
- Prestación de servicios de transporte operativo para la movilización de personal de entidades públicas y privadas.

Línea Estratégica Infraestructura Eléctrica y de Iluminación

- Diagnostico e inventario de redes de alumbrado público.
- Administración, operación y mantenimiento.
- Expansión y renovación.
- Implementación de sistemas de telegestión de alumbrado público.
- Diseño, fabricación, instalación y operación de alumbrado navideño.
- Diseño proyectos alumbrado público.

5. MODELOS DE NEGOCIOS

Modelo CANVAS (Lienzo) – Generación de Modelos de Negocio

<p>(8) Asociaciones Clave</p> <p>Rionegro y sus entidades</p> <p>Sedor Público: FINDETER, IDEA, Departamento de Antioquia, SIMIT, FONSECOM.</p> <p>Entidades financieras</p> <p>Gremios, asociaciones empresariales, industriales, de servicios y de comercio</p> <p>Proveedores de Tecnología</p> <p>JAC y JALs ej. barrio seguro</p> <p>Mindefensa, Fuerza pública, organismos de Seguridad</p> <p>Instituciones educativas, SENA, universidades</p>	<p>(7) Actividades clave</p> <p>Acertada identificación de las necesidades de los clientes.</p> <p>Estructuración, costo, evaluación y seguimiento de proyectos</p> <p>Proceso de contratación</p> <p>Selección buenos aliados</p> <p>Selección tecnologías adecuadas</p> <p>AOM y telegestión</p> <p>Servicios postventa</p> <p>Innovación, I&D</p> <p>Procesos y procedimientos efectivos</p> <p>(6) Recursos Clave</p> <p>Sede, equipos, vehículos especiales</p> <p>Base de datos</p> <p>Recurso humano con experticia técnica, en contratación y logística</p> <p>Financieros</p> <p>Alianzas</p>	<p>(2) Propuestas de Valor</p> <p>Ciudades inteligentes y competitivas</p> <p>Agilidad en la contratación.</p> <p>Tecnologías sostenibles: energías solar y renovables, estatus ambiental</p> <p>Calidad, confiabilidad y continuidad del servicio</p> <p>Innovación: nuevas soluciones, productos y servicios, telegestión</p> <p>Soluciones integrales</p> <p>Contribución a competitividad, seguridad y convivencia ciudadana, seguridad vial.</p> <p>Virtualización de trámites públicos.</p>	<p>(4) Relaciones con clientes</p> <p>Personal y exclusiva</p> <p>Indirectas (a través canales externos)</p> <p>Comunidades de clientes (barrio seguro)</p> <p>CoCreación con instituciones educativas y aliados</p> <p>(3) Canales</p> <p>Propios</p> <p>Aliados Estratégicos</p> <p>Gobiernos Nal, Deptal</p> <p>Apoyo de gobierno local y corporados</p>	<p>(1) Segmentos de Mercado</p> <p>Municipios, entes territoriales, entidades públicas</p> <p>Parcelaciones, empresas privadas, constructores</p> <p>Concesionarios viales, Aeropuerto José María Córdova</p> <p>Empresas Privadas</p> <p>JAC y organizaciones sociales y comunitarias</p>
<p>(9) Estructura de costos</p> <p>Se costean recursos clave, actividades clave y asociaciones clave</p> <p>Análisis de costos fijos y variables, Beneficio</p> <p>Economías de escala: ej. negociar paquetes banda ancha</p> <p>Aprovechar sinergias entre negocios de la ESO y aliados</p>		<p>(5) Fuentes de Ingresos (Utilidades)</p> <p>Ingresos menos costos y gastos</p> <p>Rentabilidad por unidades de negocio, proyecto, producto y servicio</p> <p>Ingresos recurrentes, cuotas por uso, alquiler equipos, herramientas y vehículos</p> <p>Comercialización aplicaciones exitosas de Rionegro, ej. Rionegro Seguro</p>		

Módulos Modelo CANVAS – Línea Estratégica
Procesos Tecnológicos y de Gestión de Datos



(8) Asociaciones Clave Rionegro y sus entidades Sector Público: FINDETER, IDEA, Departamento de Antioquia, SIMIT, FONSECOM. Entidades financieras Gremios, asociaciones empresariales, industriales, de servicios y de comercio Proveedores de Tecnología Instituciones educativas, SENA, universidades	(7) Actividades clave Acertada identificación de las necesidades de los clientes. Estructuración, costo, evaluación y seguimiento de proyectos Proceso de contratación Selección de buenos aliados Selección tecnologías adecuadas AOM y telegestión Servicios postventa Innovación, I&D Procesos y procedimientos efectivos	(2) Propuestas de Valor Ciudades inteligentes y competitivas Agilidad en la contratación.. Calidad, confiabilidad y continuidad del servicio Innovación: nuevas soluciones, productos y servicios Telegestión Soluciones integrales Contribución a la competitividad. Virtualización de trámites públicos.	(4) Relaciones con clientes Personal y exclusiva Indirectas (a través canales externos) CoCreación con instituciones educativas y aliados estratégicos	(1) Segmentos de Mercado Municipios Entes territoriales Entidades públicas
	(6) Recursos Clave Sede, equipos, Base de datos Recurso humano calificado Financieros Alianzas		(3) Canales Propios Aliados Estratégicos Gobiernos Nal, Deptal Apoyo de gobierno local y corporados	
(9) Estructura de costos Se costean recursos clave, actividades clave y asociaciones clave Análisis de costos fijos y variables, Beneficio Economías de escala: ej: negociar paquetes banda ancha Aprovechar sinergias entre negocios de la ESO y aliados		(5) Fuentes de Ingresos (Utilidades) Ingresos menos costos y gastos Rentabilidad por unidades de negocio, proyecto, producto y servicio Ingresos recurrentes, cuotas por uso, alquiler equipos, herramientas y vehículos Comercialización aplicaciones exitosas de Rionegro		

Empresa de Seguridad del Oriente ESO Rionegro S.A.S.

Módulos Modelo CANVAS – Línea Estratégica Logística y Seguridad Integral



(8) Asociaciones Clave Rionegro y sus entidades Sector Público: FONSECON, IDEA, Departamento de Antioquia. Entidades financieras Gremios, asociaciones empresariales, industriales, de servicios y de comercio Proveedores de Tecnología JAC y JALs ej: barrio seguro Mindefensa, Fuerza pública, organismos de Seguridad	(7) Actividades clave Acertada identificación de las necesidades de los clientes. Estructuración, costo, evaluación y seguimiento de proyectos Proceso de contratación Selección buenos aliados Selección tecnologías adecuadas AOM y telegestión Servicios postventa Innovación, I&D Procesos y procedimientos efectivos	(2) Propuestas de Valor Ciudades inteligentes y competitivas Agilidad en la contratación. Tecnologías sostenibles: energías solar y renovables, estatus ambiental Calidad, confiabilidad y continuidad del servicio Innovación: nuevas soluciones, productos y servicios, telegestión Soluciones integrales Contribución a competitividad, seguridad y convivencia ciudadana, seguridad vial. Virtualización de trámites públicos.	(4) Relaciones con clientes Personal y exclusiva Indirectas (a través canales externos) Comunidades de clientes (barrio seguro) CoCreación con instituciones educativas y aliados	(1) Segmentos de Mercado Municipios, entes territoriales, entidades públicas Parcelaciones, empresas privadas, constructores Concesionarios viales, Aeropuerto José María Córdova Empresas Privadas JAC y organizaciones sociales y comunitarias
	(6) Recursos Clave Sede, equipos, vehículos especiales Base de datos Recurso humano con experticia técnica, en contratación y logística Recursos financieros Alianzas estratégicas		(3) Canales Propios Aliados Estratégicos Gobiernos Nal, Deptal Apoyo de gobierno local y corporados	
(9) Estructura de costos Se costean recursos clave, actividades clave y asociaciones clave Análisis de costos fijos y variables, Beneficio Aprovechar sinergias entre negocios de la ESO y aliados		(5) Fuentes de Ingresos (Utilidades) Ingresos menos costos y gastos Rentabilidad por unidades de negocio, proyecto, producto y servicio Ingresos recurrentes, cuotas por uso, alquiler equipos, herramientas y vehículos Comercialización aplicaciones exitosas de Rionegro, ej: Rionegro Seguro		

Empresa de Seguridad del Oriente ESO Rionegro S.A.S.





<p>(8) Asociaciones Clave</p> <p>Rionegro y sus entidades Sector Público: FINDETER, IDEA, Departamento de Antioquia, SIMIT, FONSECOM.</p> <p>Entidades financieras Gremios, asociaciones empresariales, industriales, de servicios y de comercio</p> <p>Proveedores de Tecnología JAC y JALs ej; barrio seguro</p> <p>Mindefensa, Fuerza pública, organismos de Seguridad</p> <p>Instituciones educativas, SENA, universidades</p>	<p>(7) Actividades clave</p> <p>Acertada identificación de las necesidades de los clientes.</p> <p>Estructuración, costeo, evaluación y seguimiento de proyectos</p> <p>Proceso de contratación</p> <p>Selección buenos aliados</p> <p>Selección tecnologías adecuadas</p> <p>AOM y telegestión</p> <p>Servicios postventa</p> <p>Innovación, I&D</p> <p>Procesos y procedimientos efectivos</p>	<p>(2) Propuestas de Valor</p> <p>Ciudades inteligentes y competitivas</p> <p>Agilidad en la contratación.</p> <p>Tecnologías sostenibles: energías solar y renovables, estatus ambiental</p> <p>Calidad, confiabilidad y continuidad del servicio</p> <p>Innovación: nuevas soluciones, productos y servicios, telegestión</p> <p>Soluciones integrales</p> <p>Contribución a la competitividad, seguridad y convivencia ciudadana, seguridad vial.</p>	<p>(4) Relaciones con clientes</p> <p>Personal y exclusiva</p> <p>Indirectas (a través de canales externos)</p> <p>Comunidades de clientes (JAC, JALs, organizaciones sociales)</p>	<p>(1) Segmentos de Mercado</p> <p>Municipios</p> <p>Entes territoriales</p> <p>Entidades públicas</p> <p>Parcelaciones, empresas privadas, constructores</p> <p>Concesionarios viales</p> <p>Aeropuerto José María Córdova</p> <p>JAC y organizaciones sociales y comunitarias</p>
<p>(9) Estructura de costos</p> <p>Se costean recursos clave, actividades clave y asociaciones clave</p> <p>Análisis de costos fijos y variables, Beneficio</p> <p>Economías de escala: ej: negociar paquetes banda ancha</p> <p>Aprovechar sinergias entre negocios de la ESO y aliados</p>	<p>(5) Fuentes de Ingresos (Utilidades)</p> <p>Ingresos menos costos y gastos</p> <p>Rentabilidad por unidades de negocio, proyecto, producto y servicio</p> <p>Ingresos recurrentes, cuotas por uso, alquiler equipos, herramientas y vehículos</p> <p>Comercialización aplicaciones exitosas de Rionegro, ej: Rionegro Seguro</p>			

Elaboró: Área de Planeación ESO.
Aprobó: Comité de Gestión y Desempeño

