



| PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS ESP   |   |
|--|---|
| GRANDES  | MEDIANAS PEQUEÑAS   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● GRANDES CLIENTES CON ALTOS PRESUPUESTOS</li> <li>● VALORES AGREGADOS</li> <li>● DECISIÓN DE COMPRA CORPORATIVA</li> <li>● USAN TECNOLOGÍAS ANÁLOGAS Y NUEVAS</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● CUBREN LA MAYOR PARTE DEL MERCADO CON CLIENTES QUE BUSCAN AHORRO</li> <li>● COMPITEN CON BAJOS COSTOS</li> <li>● DECISIÓN DE COMPRA INDIVIDUAL</li> <li>● USAN TECNOLOGÍAS ANÁLOGAS</li> </ul> |

| SERVICIOS OFRECIDOS  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <br><b>SEGURIDAD FÍSICA</b> | <br><b>SERVICIOS MÓVILES</b> | <br><b>SERVICIOS FIJOS</b> | <br><b>SEGURIDAD ELECTRÓNICA</b> |
| ATIENDEN SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO  |   |   |   |
| TECNOLOGÍA UTILIZADA HOY DÍA   |   |   |   |
| <br><b>RADIOS ANÁLOGOS</b>  | <br><b>CENTRAL DE RADIO</b>  | <br><b>CÁMARAS</b>         | <br><b>REPETIDORAS</b>           |

SECTOR DE SEGURIDAD PRIVADA

| POSITIVO   |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>⊕ MERCADO EN CRECIMIENTO</li> <li>⊕ RECEPTIVIDAD A NUEVAS TECNOLOGÍAS</li> <li>⊕ PREFIEREN COMPRAR A ALQUILAR</li> <li>⊕ AGREMIACIÓN DEL SECTOR</li> <li>⊕ MOTOROLA PERCIBIDA COMO LÍDER</li> </ul> |

| NEGATIVO   |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>⊖ BAJOS PRECIOS COMO FACTOR COMPETITIVO Y DECISIVO</li> <li>⊖ CONOCIMIENTO LIMITADO DE TECNOLOGÍAS</li> <li>⊖ DEFICIENCIAS EN EL SERVICIO DE LOS PROVEEDORES</li> <li>⊖ CAMBIO DE EQUIPOS CADA 2 AÑOS</li> <li>⊖ DEPENDENCIA DE UN PROVEEDOR</li> </ul> |

| TENDENCIAS   |
|--|
|  PASO A LO DIGITAL         |
|  VIDEOVIGILANCIA          |
|  CAPACITACION CERTIFICADA |
|  AUMENTO DE LA DEMANDA    |