

GUÍA EJECUTIVA · VAUXOO + ODOO

Cómo una **empresa de seguridad** privada controla su operación cuando el **personal** cambia más rápido que en cualquier **otra industria.**

Guía para integrar contratos, personal, activos, suministros y contabilidad de tu operación de seguridad con un ERP.



“En seguridad privada, la rotación de personal no es la excepción. Es la norma. Tu operación administrativa tiene que sostenerse a pesar de eso.”



Contenido

¿Qué encontrarás en esta guía?

01

Una industria que opera bajo presión constante.

02

La complejidad que no se ve: dónde se pierde el control en una empresa de seguridad.

03

El momento de integrar: ¿el problema es tu sistema o tu partner?

04

Cómo fluye la operación de una empresa de seguridad integrada con Odoo.

05

Multiempresa, indicadores y el diagnóstico de tu operación.

Esta guía está dirigida a **directivos generales, directores de TI**, gerentes financieros y de operaciones de empresas de seguridad privada y vigilancia: guardias, patrullaje, monitoreo, transporte de valores y servicios afines, con personal distribuido en **múltiples sitios y turnos**.

Capítulo 1.

Una industria que opera bajo presión constante

No administras una oficina. Administras a **cientos de personas** que casi nunca pisan una.

La industria de la seguridad privada crece de forma sostenida a **nivel global**, impulsada por la demanda de protección de personas, activos e infraestructura tanto en el sector corporativo como en el residencial. Pero en el crecimiento del mercado no es el reto principal de quien dirige una empresa de este sector.

El **reto real es operativo**: una empresa de seguridad gestiona personal distribuido en decenas o cientos de sitios, trabajando en turnos que cubren las 24 horas, con equipo asignado a cada persona —uniformes, radios, en algunos casos armamento— y contratos de servicio que varían cliente por cliente. Y a todo esto se suma una particularidad que pocas industrias enfrentan en esta magnitud: la rotación de personal es estructuralmente altísima, no un problema puntual.

En **Costa Rica**, además, la actividad está fuertemente regulada: la Ley de Servicios de Seguridad Privados (Ley 8395) exige el registro de las empresas y de cada agente ante la Dirección de Servicios de Seguridad Privados, con un mínimo de 15 agentes registrados para operar. **El margen para el desorden administrativo es prácticamente nulo.**

El contexto detrás de la urgencia operativa:

un mercado que crece, un personal que rota más rápido que en cualquier otra industria, y una regulación que no perdona el desorden.

El impacto en números:

* Cifra marcada para verificación editorial antes de publicar (fuente y fecha exactas)

USD \$261,700 millones*

Tamaño estimado del mercado global de seguridad privada en 2025, con una tasa de crecimiento anual cercana al 5% hacia los próximos años.

88.6%*

Rotación anual de personal en la industria de seguridad en EE. UU en 2024 - frente a un 66% del sector privado en general. En este sector la rotación no es la excepción: es la norma.

27.145 *

Agentes de seguridad privada registrados ante la Dirección de Servicios de Seguridad Privados de Costa Rica, de los cuales 26.145 cuentan con permiso de portación de armas.

78%

De las empresas reporta mayor productividad después de implementar un ERP.

Capítulo 2.

La complejidad que no se ve, hasta que cuesta dinero

No es un problema **vigilancia**. Es un problema de **control administrativo**.

Cuando una **empresa de seguridad** crece, suma clientes, sitios y turnos.

Cada contrato nuevo trae más personal que contratar y capacitar, más equipo que entregar y más facturación que conciliar. Y con la rotación de personal propia del sector, ese ciclo nunca se detiene.

Los errores más frecuentes en el sector:

- | | |
|---|---|
| ▪ Los cierres contables se atrasan porque las facturas de proveedores se concilian a mano. | ▪ Nadie sabe con exactitud qué equipo o uniforme tiene asignado cada colaborador en cada sitio. |
| ▪ Los pedidos de suministros se hacen por teléfono o mensajería, sin registro central. | ▪ La alta rotación de personal satura al equipo administrativo con altas, bajas y liquidaciones. |
| ▪ Los contratos de servicio y las condiciones por cliente se archivan en carpetas físicas o correos. | ▪ Cada supervisor de sitio maneja su propia versión de lo que necesita. |
| ▪ Actualizar de versión o cambiar de sistema se pospone por miedo a perder información. | ▪ Ante una revisión regulatoria , reunir la documentación toma semanas. |

Si identificaste varios de estos puntos...

Probablemente el problema no sea la falta de un sistema.

El problema es que el sistema no está sacando todo el provecho posible a la operación - y eso, muchas veces, depende de quién lo implementó.

Los cinco desafíos que frenan a una empresa de seguridad:

1

Rotación de personal como norma, no como excepción

La industria opera con tasas de rotación que pueden superar el 80-90% anual. Sin procesos ágiles de alta, baja y asignación, el equipo administrativo vive apagando incendios en lugar de gestionar.

2

Personal y activos distribuidos en decenas de sitios

Uniformes, radios, equipos y suministros entregados a cientos de personas que trabajan fuera de la oficina central.

3

Contratos y facturación por cliente y por sitio

Cada contrato de servicio tiene sus propias condiciones. Facturar y cobrar de forma consistente sin un sistema integrado es lento y propenso a errores.

4

Cumplimiento regulatorio estricto

Registro de agentes, permisos de portación de armas, licencias y renovaciones ante la autoridad reguladora del país.

5

Visibilidad para la dirección

¿Qué sitio o cliente es rentable? ¿Cómo va el flujo de caja? ¿Cuántos activos están sin devolver? Responder esto no debería tomar días.

Sin integración, cada área –contratos, personal, activos, contabilidad– opera con su propia versión de la verdad.

Con información integrada, toda la empresa consulta una única fuente de verdad y las decisiones se toman en tiempo real.

Capítulo 3.

El momento de integrar

Las empresas de seguridad que integran su operación antes de escalar el número de sitios crecen con mucho menos fricción.

Señales claras de que ha llegado el momento:

- Usas hojas de cálculo o mensajería para pedidos de suministros y control de activos.
- La rotación de personal desborda a tu equipo administrativo.
- No sabes con certeza si un contrato o sitio específico es rentable.
- Los cierres contables se atrasan mes tras mes.
- Ya tienes un ERP, pero sientes que “no puede” hacer algo que otras empresas del sector sí logran.
- Tu sistema está en servidores propios y actualizar de versión te da miedo perder información.
- Cada revisión regulatoria es una carrera contra el tiempo para reunir documentos.

La pregunta no es si el sistema puede.

Es si el equipo que lo implementó sabe cómo hacer que lo haga.

¿Por qué Odoo es diferente para una empresa de seguridad?

Es modular: puedes empezar por la contabilidad y sumar Recursos Humanos, control de activos o un portal de pedidos cuando la operación lo requiera. Es **multiempresa nativo**, útil para grupos que operan varias razones sociales. Y al estar en la nube, la información es accesible desde cualquier sitio, sin depender de un servidor local ni de la persona que sepa administrarlo.

Capítulo 4.

Cómo fluye una operación tecnológica integrada con Odoo

Un ejemplo del flujo operativo.

La **lógica se mantiene** sin importar el tamaño de la operación: toda la información fluye en una sola plataforma.

1

Contratos y clientes

Seguimiento de propuestas comerciales, condiciones de servicio por sitio y renovaciones de contratos y pólizas antes de que venzan.

MÓDULOS ODOO

CRM

Ventas

Contactos

2

Personal y turnos

Altas, bajas y asignación de personal a sitios, pensado para una industria donde la rotación es la norma y no la excepción.

Recursos Humanos

Nómina

3

Planeación del Proyecto

Con la venta confirmada, el proyecto se crea automáticamente. Aquí pueden administrarse fases, responsables, cronograma, tareas, dependencias y entregables. Cada avance queda documentado y la dirección puede visualizar el estado de todos los proyectos desde un único tablero.

MÓDULOS ODOO

Inventario

4

Pedidos de suministros desde el campo

Una plataforma para que los supervisores de sitio soliciten suministros directamente, sin depender de llamadas o mensajes sueltos.

MÓDULOS ODOO

Sitios Web

Portal

Compras

5

Cuentas por pagar y proveedores

Registro de facturas de proveedores y conciliación de pagos centralizados, sin hojas de cálculo paralelas.

MÓDULOS ODOO

Facturación

Contabilidad

6

Documentos y cumplimiento regulatorio

Contratos de servicio, licencias, permisos y sus fechas de vencimiento, centralizados y con firma electrónica.

MÓDULOS ODOO

Documentos

Firma electrónica

7

Gastos operativos

Combustible, viáticos de supervisión y mantenimiento de vehículos y equipos, con aprobación y registro contable automático.

MÓDULOS ODOO

Gastos

8

Contabilidad y cierres

Asientos contables y estados financieros que sí cuadran al cierre de mes, con cada movimiento conectado a su origen.

MÓDULOS ODOO

Gastos

9

Dirección

Rentabilidad por cliente y por sitio, activos pendientes de devolución, ejecución presupuestaria e indicadores de rotación de personal, todo en tiempo real.

Tableros

Cuando cada área opera de forma aislada.

Cuando la operación está integrada en Odoo, fluye desde el primer contrato hasta el tablero de dirección, sin importar cuántas veces cambie el personal en el camino.

Capítulo 5.

Multiempresa, indicadores y el diagnóstico

La dirección necesita **consolidar la información** para decidir, sin depender de reportes manuales.

¿Cómo funciona una operación Multiempresa?

Muchos **grupos de seguridad** operan con varias razones sociales: distintas líneas de servicio, distintas regiones, distintas marcas.

Odoo permite administrar todas esas empresas desde una misma plataforma, con independencia operativa cuando se necesita y consolidación cuando la dirección requiere una visión de conjunto.

Caso real: Agencia Valverde Huertas (Grupo V), Costa Rica

Grupo V opera alrededor de cinco empresas de seguridad, más Selime, su empresa hermana de servicios de limpieza — en conjunto, unos 3.600 empleados. La empresa ya tenía **Odoo** implementado con otro partner, pero no lograba cerrar bien la contabilidad ni emitir estados financieros confiables. El diagnóstico de Vauxoo reveló que la limitación no era el sistema: era la capacidad de quien lo había implementado.

“Me di cuenta que no era que el sistema no podía, sino que era que nuestro partner en aquel momento no tenía la capacidad para hacer, digamos, eso que nosotros estábamos necesitando.” — Roberto Valverde Vargas, Director de Tecnología e Información, Agencia Valverde (Grupo V)

Migraron a la nube, actualizaron de versión (**v14 → v17**) y hoy trabajan con cerca de 20 usuarios directos y unas 80 personas asociadas a herramientas conectadas a Odoo — incluida una plataforma para que los supervisores hagan sus pedidos de suministros. Diez años de relación con Odoo, con tres gerentes financieros distintos llegando a la misma conclusión sobre el sistema. (Ver caso de éxito completo en el blog de Vauxoo — enlace pendiente de publicación.)

Indicadores que toda dirección debería monitorear:

- Personal: rotación mensual – tiempo promedio de alta y capacitación – cobertura de turnos.
- Operativos: activos pendientes de devolución – sitios activos – incidencias reportadas.
- Comerciales: contratos por vencer o renovar – valor del pipeline.
- Financieros: rentabilidad por cliente / sitio – cuentas por pagar y por cobrar – flujo de caja.

Checklist antes de implementar un ERP

- **Documentar** los procesos actuales (contratos, personal, activos, contabilidad.)

- **Definir** objetivos claros y medibles.

- **Estandarizar** catálogos: clientes, sitios, equipos, proveedores.

- **Definir** los indicadores de éxito.

- **Identificar** dónde se atrasa el cierre o dónde se pierde el activo.

- **Nombrar** a un líder interno del proyecto.

- **Considerar** las necesidades multiempresa desde el inicio.

- **Priorizar** la adopción del equipo administrativo y de los supervisores de sitio.

- **Prever** el impacto de la rotación de personal en la capacitación del sistema.

- **Elegir** un partner que diagnostique antes de prometer.

Implementar un ERP no es solo automatizar procesos.

Es construir una operación que resiste la rotación de personal, no una que depende de que nadie se vaya.

Una **empresa de seguridad privada** protege a sus clientes. También necesita protegerse a sí misma con una operación administrativa sólida.

La **combinación de alta rotación de personal**, activos distribuidos en decenas de sitios, contratos con condiciones distintas por cliente y una regulación estricta exige mucho más que herramientas sueltas. Exige una plataforma que integre toda la organización – y un **partner** que sepa distinguir cuándo el problema es el sistema y cuándo es quien lo implementó.

Implementar un **ERP** no consiste en incorporar una tecnología más: consiste en construir una operación preparada para crecer, responder con agilidad y tomar decisiones con información confiable, sin importar cuántas veces cambie el personal en el camino.



VAUXOO

CONSTRUYAMOS ALGO GENIAL

Construyamos algo **genial**.

En **Vauxoo** llevamos más de **17 años** acompañando a empresas en la transformación de sus procesos mediante **Odoo**. Nuestra experiencia incluye **operaciones multiempresa, personal distribuido y sectores con alta exigencia regulatoria**, donde la integración entre áreas es lo que permite crecer de forma sostenible.



Diagnóstico inicial

Analizamos tu operación actual: proyectos, compras, inventario, servicios recurrentes y visibilidad financiera.



Arquitectura a tu medida

Diseñamos la integración considerando tu modelo comercial, tus operaciones multiempresa y tus servicios postventa.



Acompañamiento real

Desde el go-live hasta que tu equipo opere con confianza total.

Agenda hoy una conversación con nuestros expertos. Haz clic aquí.

▶▶▶ vauxoo.com



@vauxoo