

ALIANZA PERUANA DE SEGURIDAD

APESEG

PLAN ESTRATÉGICO DE DESARROLLO INSTITUCIONAL 2025-2030

ALIANZA PERUANA DE SEGURIDAD (APESEG) .

“Integrando profesionales de seguridad
para elevar estándares, capacidades y oportunidades”

Fecha: Septiembre 2025

Responsable: Juan A. López P. Administrador General APESEG.

Apoyo de gestión : Perú Seguridad (peruseg.com)

1. Presentación ejecutiva

La Alianza Peruana de Seguridad (APESEG) es la iniciativa de integración profesional promovida por la plataforma Perú Seguridad. El presente Plan Estratégico fija la ruta para consolidar la Alianza como la principal red de profesionales del sector en el Perú y la región, con metas ambiciosas: 10,000 miembros en el primer año operativo (2026) y 100,000 miembros al término del plan (2030). Estas metas se sustentan en el crecimiento del mercado de seguridad privada y la demanda de profesionalización y servicios digitales en el sector. [Security Industry Association+1](#)

2. Visión, Misión y Valores

Visión (2030)

Ser la red de profesionales de seguridad de referencia en Latinoamérica, reconocida por su aporte a la profesionalización, innovación digital y generación de estándares éticos y técnicos en seguridad.

Misión

Integrar, formar y conectar a profesionales y empresas del sector seguridad mediante productos digitales, programas de certificación y convenios estratégicos que incrementen la empleabilidad, las capacidades técnicas y el acceso a beneficios económicos y comerciales.

Valores

Ética profesional, transparencia, innovación, colaboración, enfoque en resultados y compromiso con la protección de derechos humanos.

3. Diagnóstico del sector — Evidencia y cifras clave.

Para diseñar metas realistas, el plan toma en cuenta evidencias nacionales e internacionales:

- Tendencia global del mercado: Los estudios sectoriales proyectan un crecimiento sostenido del mercado global de seguridad (equipamiento y servicios) con tasas CAGR entre 6%–8% para el periodo 2022–2026, impulsado por digitalización, demanda de protección privada y adopción de soluciones tecnológicas. Esto indica un contexto favorable para oferta formativa, productos digitales y servicios de valor agregado que la Alianza puede monetizar y/o ofrecer como beneficio a sus miembros. [Security Industry](#)

Association+1

- Realidad peruana: El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y documentos oficiales sobre seguridad ciudadana muestran una demanda creciente por capacidades y respuestas no sólo policiales sino también privadas —lo que genera oportunidades de empleo y servicios profesionales en el sector seguridad. A nivel operativo, existe fragmentación entre empresas y personal que requiere estandarización de formación y certificación. [INEI+1](#)
- Diagnóstico regulatorio y derechos humanos: El Plan Nacional de Acción (PNA) y evaluaciones del Ministerio de Justicia destacan la necesidad de una línea de base en actores privados de seguridad y recomendaciones para la profesionalización y respeto a derechos. Esto refuerza la legitimidad de APESEG como actor que promueve estándares y buenas prácticas. [globalnaps.org](#)
- Competencia y oportunidades locales: El mercado peruano cuenta con cientos de empresas de seguridad y decenas de miles de trabajadores en vigilancia y servicios conexos; hay oportunidad para crear valor agregado (capacitación certificada, servicios digitales, convenios con proveedores y programas de beneficios). Reportes periodísticos y de mercado regional confirman movimiento de consolidación y demanda por servicios integrados. [blinsegur.com+1](#)

4. Análisis FODA (resumen ejecutivo)

Fortalezas

- Plataforma digital ya operativa ([peruseg.com](#)) y experiencia en comunidad profesional.
- Modelo de membresía simple y tarifa accesible (S/10/año).

Oportunidades

- Mercado en crecimiento y brecha de formación certificada.
- Disponibilidad de convenios con empresas para descuentos y cursos.

Debilidades

- Ausencia de personería jurídica (limitación para ciertos convenios y fondos institucionales).
- Recursos financieros iniciales limitados para campañas masivas.

Amenazas

- Competencia de empresas consolidadas y cambios regulatorios.
- Riesgos reputacionales si no se implementan controles de calidad y ética.

5. Objetivos estratégicos (SMART)

1. Crecimiento de miembros: Alcanzar 10,000 miembros activos para fines de 2026; 100,000 miembros para 2030.
2. Oferta digital: Publicar y mantener una biblioteca digital con 200 recursos (ebooks, guías, checklists) y 50 cursos online accesibles en streaming o descarga para 2030.
3. Convenios y beneficios: Formalizar 50 convenios corporativos nacionales e internacionales para descuentos y servicios preferentes antes de 2028.
4. Calidad y certificación: Implementar un Programa de Certificación APESEG en colaboración con al menos 5 instituciones académicas o certificadoras regionales antes de 2027.
5. Sostenibilidad financiera: Alcanzar autosostenibilidad operativa para 2028 mediante combinación de membresías, cursos pagos y convenios comerciales.

6. Estrategia de implementación y cronograma (por etapas y semestres)

Principio metodológico: ejecutar en ciclos semestrales con indicadores medibles (KPIs) y revisión trimestral.

Etapas A — Consolidación (Segundo semestre 2025 – 2026)

Objetivos claves:

- Lanzamiento oficial de APESEG en la plataforma.
- Sistema de facturación electrónica e integración de pagos (Yape / pasarela).
- Base inicial de contenido: 30 ebooks/manuales + 6 cursos cortos.
- Campaña digital de captación: meta 10,000 afiliados.

Actividades semestrales (ejemplo para 2025–2026):

- S2 2025: Lanzamiento, landing de membresía, integración RHE automático, Términos y Política de Privacidad.
- S1 2026: Programa de referidos, alianza con 5 proveedores de cursos, primer ciclo de webinars gratuitos.
- S2 2026: Primer informe de impacto, optimización UX de la plataforma, firma de 10 convenios pilotos.

Etapas — Expansión y consolidación regional (2027 – 2030)

Objetivos claves:

- Internacionalizar la oferta (LatAm).
- Escalar biblioteca y catálogo de cursos (On demand).
- Desarrollar programa de certificación y colaboración académica.

Actividades anuales (resumen):

- 2027: Lanzamiento certificación APESEG; 25 convenios firmados; 30,000 miembros meta.
- 2028–2029: Fortalecimiento de servicios premium (cursos certificados de pago), alianzas con universidades y cámaras empresariales.
- 2030: 100,000 miembros, red regional de embajadores APESEG, sostenibilidad financiera consolidada.

7. Modelo de negocio y sostenibilidad financiera (resumen)

Fuentes de ingreso proyectadas:

- Membresía básica (S/10/año) — volumen como motor principal de alcance.
- Cursos certificados y micro credenciales (modelo freemium: contenidos básicos gratuitos, certificación paga).
- Comisiones por convenios y programas de afiliados (descuentos).
- Patrocinios y eventos (congresos, ferias).

Proyección simple:

- Si se logra 10,000 miembros al cierre del primer año, los ingresos por membresía = S/100,000/año.
- Combinando cursos y convenios escalables, se puede alcanzar punto de equilibrio operativo entre 2027–2028 (dependiendo de inversión en marketing y plataforma). (Proyección financiera interna basada en supuestos de conversión y ARPU — modelo disponible para anexar).

8. Plan de productos y servicios (resumen)

- Biblioteca digital: ebooks, guías, checklists (lectura en streaming y descarga PDF).
- Campus virtual: cursos on-demand, microcursos, webinars y certificaciones.
- Marketplace de convenios: descuentos en equipos, software, seguros y servicios profesionales.
- Herramientas operativas: checklists de supervisión, plantillas de análisis de riesgo, protocolos estandarizados.

9. Gobernanza y estructura organizativa proyectada

Organigrama (proyección 2025–2030):

- Fundador / Administrador General (titular operativo)
- Consejo Asesor (expertos sectoriales y aliados)
- Comité Académico y Certificación
- Comité de Convenios y Alianzas Corporativas
- Comité de Comunicación y Marketing
- Comité de Ética y Supervisión

10. Indicadores de desempeño (KPIs)

- Miembros activos (número y tasa de retención anual).
- Tasa de conversión de visitantes a miembros.
- Número de cursos ofertados y certificaciones emitidas.
- Convenios estratégicos firmados y valor estimado de beneficios.
- Satisfacción del miembro (NPS y encuestas de impacto anual).

11. Riesgos principales y medidas de mitigación

Riesgo reputacional: controlar calidad de contenidos y procesos de admisión; implementar Comité de Ética.

Riesgo financiero: dependencia exclusiva de membresías — diversificar ingresos con cursos y convenios.

Riesgo regulatorio: anticipar requisitos para futuras figuras jurídicas; planificar transformación a asociación o cooperativa si conviene.

12. Plan de monitoreo y evaluación

- Informes trimestrales de KPI y avance operativo.
- Revisión estratégica anual con ajuste de metas.
- Auditoría de calidad de cursos y convenios cada 18 meses.

13. Conclusión estratégica

APESEG tiene una ventana de oportunidad clara: un mercado en expansión, una necesidad evidente de formación profesional y un ecosistema dispuesto a convenios y alianzas.

Este Plan Estratégico 2025–2030 combina metas ambiciosas y realistas, con una hoja de ruta operativa y financiera diseñada para garantizar impacto y sostenibilidad.

La combinación de volumen de integración a la comunidad, + valor (cursos/certificaciones y convenios) es la palanca para consolidar la Alianza como actor esencial del sector seguridad en el Perú y la región.

Referencias principales citadas (selección)

- *Security Industry Association / ASIS — Complexities in the Global Security Market: 2024–2026* (SIA/ASIS, 2024). [Security Industry Association](#)
- *Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) — Estadísticas de Seguridad Ciudadana (serie de boletines técnicos, 2022–2024)*. [INEI+1](#)
- *Ministerio de Justicia y Derechos Humanos (Perú) — Informe diagnóstico y línea de base: seguridad privada (PNA 2021–2025) (2021)*. [globalnaps.org](#)
- *Trade.gov – Peru: Safety and Security (Country Commercial Guide) — análisis de oportunidades para proveedores de seguridad*. [Trade.gov](#)
- *Análisis sectoriales y prensa especializada (Forbes, análisis locales sobre empresas líderes y empleo en seguridad privada), varias notas 2023–2025*. [forbes.pe+1](#)