

PROYECTO
SEMINARIO DE ESTRATEGIAS DE COMUNICACION INTEGRADAS
EMPRESA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Paola Santos
Diana Carolina Guerrero
Ricardo Beltrán

Universidad Escuela Colombiana de Carreras Industriales

Facultad de Economía

Programa en Mercadeo y publicidad

Bogotá

2016

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
1. MARCO CONTEXTUAL.....	5
1.1 RESEÑA HISTÓRICA – TORONTO DE COLOMBIA LTDA	6
2. BRIEF	8
2.1 INSIGHT.....	14
2.2 ESTRATEGIA CREATIVA	15
3. JUSTIFICACIÓN.....	16
4. OBJETIVOS.....	17
4.1 OBJETIVO GENERAL	17
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
5. MARCO METODOLÓGICO	17
5.1 VIGILANTES.....	17
6. MANUAL DE VENTAS.....	26
6.1 PRESENTACIÓN CORPORATIVA	26
6.2 PRESENTACIÓN CORPORATIVA - ÁREA DE VENTAS	29
6.3 POLÍTICA INTEGRAL.....	30
6.4 FIGURA DEL VENDEDOR.....	31
6.5 FIGURA DEL VENDEDOR ACTUAL	36
6.6 INPUTS DECISIONALES / ENTORNO:	37
6.7 PORTAFOLIO DE SERVICIOS	41
6.8 PRECIOS	46
6.9 DESCUENTOS / RAPPELS/ OFERTAS	54
6.10 DISTRIBUCIÓN / LOGÍSTICA	54
6.11 PROMOCIÓN	54
6.12 ECONÓMICO FINANCIERO	56
6.13 SERVICIO POST-VENTA	56
6.14 ADMINISTRACION / PROCESOS	56
6.15 HERRAMIENTA DE VENTA	56
6.16 HABILIDADES DE VENTA	57

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

7. CONCEPTO DE COMUNICACIÓN ENTRE VIGILANTES – RESIDENTES USUARIOS- CLIENTES DIRECTOS O INDIRECTOS.....	58
7.1 CULTURA E IDENTIDAD DE TORONTO DE COLOMBIA	58
8. FOTOGRAFIA DIGITAL	59
8.2 CARACTERISTICAS DE LA PUBLICIDAD DEL GREMIO	59
8.1 PRODUCCIÓN MEDIOS IMPRESOS	59
8.2 PRODUCCION DE MEDIOS DIGITALES- TACTICA PROTOTIPO EMAIL MARKETING	64
9. PLANEACIÓN.....	65
9.1 PÚBLICO OBJETIVO	65
9.2 BROCHURE (INFORMACIÓN DE LA MARCA - CONCURSO)	65
10. DESARROLLO	66
10.1 PIEZAS	66
10.2 REVISTA (INFORMACIÓN DE LA MARCA).....	66
10.2.1 IMÁGENES USADAS PARA DISEÑO DE PORTADA	67
10.3 BROCHURE (CONCURSO)	766
10.4 MASCOTA (DISEÑO 3 D).....	83

INTRODUCCIÓN

Seminario de Técnicas Integradas ECCI. Nuestro proyecto de investigación basado en el gremio de prestadores de servicio de seguridad privada encuentra que el gremio de las empresas de vigilancia ha venido superándose con el paso del tiempo pues el estudio previo que realiza el Ministerio de Defensa para otorgar la licencia de funcionamiento y donde dichas licencias junto con la capacitación del personal y la calidad en la prestación del servicio, son la carta de presentación para lograr un reconocimiento en el mercado.

Igualmente encontramos que la publicidad en este gremio no ha generado nuevos canales de comunicación más afectivos entre marcas y clientes, la publicidad en general es notoriamente repetitiva y predecible en cuanto a su contenido, presentación, visual y forma.

La empresa TORONTO DE COLOMBIA LTDA que conforma una de las empresas que trabajan para el gremio de seguridad ha sido escogida por su prestigio dentro del mercado. En el desarrollo de la propuesta que ofrecemos definimos una campaña competitiva debido a la oportunidad de mercado, pues la publicidad como enunciamos, en este gremio ha generado una necesidad por mostrarse más dinámica y amable donde la importancia de la participación del usuario es un recurso fundamental para obtener información y gracias a ese acercamiento, lograr mejores resultados y generar confianza y credibilidad para la mencionada empresa.

Lo que pretendemos es capturar la atención de los clientes existentes y nuevos junto con los usuarios para fidelizar, abrir nuevos mercados quienes constituyen el mayor factor de

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

necesidad de contratar empresas de seguridad así mismo queremos acercar a los consumidores a la marca se sientan identificados y respaldados.

La vigilancia privada, según el Estatuto de Vigilancia Privada (Decreto 848 de abril de 1990) es la prestación remunerada de servicios de vigilancia, que comprende la protección de bienes muebles o inmuebles, de personas naturales o jurídicas de derecho público o privado, escolta a personas y vehículos y transporte de mercancía o valores El anterior marco general define la función específica de las empresas de seguridad cuyo único objeto social consiste en la prestación de servicios de vigilancia Estas empresas están sujetas, según su naturaleza social, al Código de Comercio o a la legislación sobre cooperativas, y los trabajadores al Código Sustantivo de Trabajo, aspecto que no siempre se cumple.

Para constituirse, las empresas de vigilancia tienen que cumplir ciertos requisitos como la suscripción de un capital social no inferior a 500 salarios mínimos mensuales. Para abrir sucursales, el capital debe incrementarse en un 50 por ciento.

Las personas que trabajan como vigilantes superan en 10 mil unidades al número de efectivos que hoy tiene la Policía Nacional en todo el país.

1. MARCO CONTEXTUAL

Este trabajo es presentado como propuesta de campaña publicitaria para la empresa TORONTO DE COLOMBIA y sus clientes, quienes serán los principales usuarios. Por medio de las diferentes opciones de aprendizaje en los módulos del seminario en cuanto a recursos publicitarios y que se proponen en el presente trabajo como una herramienta de presentación.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Para la contextualización del entorno se tiene en cuenta que sus objetivos proponen una mejoría en el modo de presentación de la imagen de la marca y su concepto TORONTO DE COLOMBIA LTDA ,en un lenguaje amable apoyados por los materiales como revista y brochure de los diferentes recursos en publicidad llámese POP como medios de información y canal de comunicación en donde utilizamos contenido informativo de la marca, y actividades propuestas donde participan los usuarios y clientes del servicio de seguridad prestado en los conjuntos residenciales, con el objetivo claro de potencializar el nombre de la marca y reposicionar el prestigio dentro del gremio apoyándonos a partir de la información sobre los diferentes temas que competen a la seguridad, tecnología, concejos, estadísticas sobre seguridad , eventualidades, capacitaciones y servicio al cliente entre otros.

1.1 RESEÑA HISTÓRICA – TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Empresa líder localizada en Bogotá. Con 2.000 empleados aproximadamente, dedicada a la prestación de servicios de vigilancia y seguridad privada en las modalidades de fija, móvil, escoltas y actividades de servicios de asesoría, consultoría e investigación de seguridad, monitoreo de alarmas, circuitos cerrados y medios tecnológicos, entre otras. Cuenta con certificado de Calidad ISO Y BASC.

Está posicionada en el puesto 40 del país dentro de las 1.600 empresas del sector en Colombia. Localizada en Bogotá, D.C.

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA. Es una empresa que presta servicios en seguridad y vigilancia privada cuenta con la licencia de la superintendencia de vigilancia y seguridad privada a partir del mes de septiembre de 2001 y con la certificación del sistema de gestión de calidad bajo la Norma ISO 9001:2008 desde el mes de octubre de 2009.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Su origen proviene de SELARIOS LTDA., una empresa familiar que desde 1997 inició con la prestación de servicios en porterías y aseo en edificios y conjuntos residenciales; posteriormente y dada la necesidad de legalizar los servicios de seguridad, iniciamos los trámites ante la superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.

Información tomada de la página web

(http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2333)



Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2333

1.1.1 MISIÓN

Brindar a nuestros clientes servicios de seguridad integral con personal altamente calificado, manteniendo permanentemente innovación tecnológica, actuando con responsabilidad social y cumpliendo con las disposiciones legales, de esta forma, garantizamos la calidad de nuestros servicios.

1.1.2 VISIÓN

Para el 2017 consolidarnos dentro de las 20 mejores empresas de SEGURIDAD PRIVADA a nivel nacional con un crecimiento superior al 20% anual. El pilar del crecimiento está basado por la excelencia y calidad de los servicios ofrecidos, el compromiso con el cliente y el desarrollo integral de nuestros colaboradores.

1.1.3 VALORES CORPORATIVOS

Respeto: Nuestras acciones diarias están basadas en el respeto por las personas, teniendo en cuenta su individualidad como seres únicos.

Honestidad: Somos una empresa que presta servicios de seguridad, por lo tanto, todos nosotros debemos estar a la altura de cumplir esta misión con altivez.

Lealtad: Los retos que debemos afrontar imponen el trabajo arduo y unificado de cada colaborador en pro del beneficio personal de la organización.

Responsabilidad: Nuestro reconocimiento dependen del alto grado de responsabilidad en todas nuestras acciones; la responsabilidad es el motor indestructible de nuestra organización.

Humildad: Tener la capacidad de entender que las demás personas son igualmente importantes y darles el mejor trato.

2. BRIEF

HISTORIA DE LA EMPRESA.

Empresa líder localizada en Bogotá. Con 2.000 empleados aproximadamente, dedicada a la prestación de servicios de vigilancia y seguridad privada en las modalidades de fija, móvil, escoltas y actividades de servicios de asesoría, consultoría e investigación de seguridad, monitoreo de alarmas, circuitos cerrados y medios tecnológicos, entre otras. Cuenta con certificado de Calidad ISO Y BASC.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Está posicionada en el puesto 40 del país dentro de las 1.600 empresas del sector en Colombia. Localizada en Bogotá, D.C.

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA. Es una empresa que presta servicios en seguridad y vigilancia privada cuenta con la licencia de la superintendencia de vigilancia y seguridad privada a partir del mes de septiembre de 2001 y con la certificación del sistema de gestión de calidad bajo la Norma ISO 9001:2008 desde el mes de octubre de 2009.

Su origen proviene de SELARIOS LTDA., una empresa familiar que desde 1997 inició con la prestación de servicios en porterías y aseo en edificios y conjuntos residenciales; posteriormente y dada la necesidad de legalizar los servicios de seguridad, iniciamos los trámites ante la superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO:

PRECIO

Dependiendo del paquete del servicio de seguridad privada

PROMOCION

Es un personal con más de 15 años de trayectoria en la prestación de servicios de Seguridad Privada, está ubicado dentro de las 50 empresas más Importantes en el gremio. Su concepto está basado en servir con calidad se interesan por manejar una imagen impecable, su visual por lo cual estamos certificados bajo la norma ISO 9001:2008, OHSAS 18001:2007 y BASC. Brindan asesoría y análisis de riesgos previos que permiten definir esquemas de seguridad completos de acuerdo con las necesidades del cliente. Ofrece a su personal

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

excelente programas de bienestar que los hacen verse como colaboradores motivados e integrales y en continua capacitación.

UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Servicio de seguridad

DIRECCIÓN

Avenida Carrera 68 # 1-25 Sur, Bogotá, Cundinamarca

TELÉFONO

[\(1\) 7562800](tel:17562800)

OBJETIVOS DEL ANUNCIANTE

Posicionarse como el mejor prestador del servicio de personal de seguridad y vigilancia.

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO

Servicio de Vigilancia también ofrece los siguientes productos o servicios:

SEGURIDAD FÍSICA

Nuestro compromiso con su seguridad nace desde la vinculación de nuestros colaboradores, manejando procesos de selección de altos estándares de calidad.

- Vigilancia fija con y sin armas.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Supervisión 24 horas.
- Comunicación y aviso directo a organismos de la red de apoyo (Policía Nacional, Bomberos) ante eventos confirmados.

ESCOLTAS (MERCANCÍAS – PERSONAS)

Escortas con formación en conducción defensiva y ofensiva, rutas, contra-inteligencia, manejo de armas, control de crisis y protocolo, primeros auxilios y defensa personal.

SEGURIDAD ELECTRÓNICA O AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL

Asesoran, suministran, e instalan, sistemas electrónicos que junto con la seguridad física mitiga riesgos y posibles amenazas, permitiendo control sobre procesos administrativos y operativos.

- Sistemas de alarmas.
- Botón de pánico.
- Circuito cerrado de TV.
- Sistemas biométricos de acceso.
- Detector de armas y metales (Garrett).
- Control de acceso peatonal.
- Control de acceso vehicular.
- Monitoreo de cámaras por medio de IP.

ASESORÍA EN SEGURIDAD

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Acciones preventivas y correctivas para mitigar los riesgos o posibles amenazas del entorno, y para ello realizamos:

- Estudio de seguridad.
- Análisis de riesgos.
- Investigación y poligrafía

REALIZAMOS CAPACITACIONES ESPECÍFICAS A CLIENTES Y COLABORADORES EN

- Manejo de armas.
- Manejo de paquetes.
- Defensa personal.
- Servicio al cliente

PRODUCCIÓN

En las instalaciones de Toronto se entrena y capacita el personal. Un departamento de recursos humanos se encarga de hacer los filtros y el reclutamiento de personal capacitado de vigilancia para la prestación del servicio así como también se encarga de la distribución de personal según- zona y las necesidades de cada cliente.

TRANSPORTE

El departamento de ventas fuerza se maneja por zona Centro, Sur y Norte donde los vendedores y personal prestador de servicio de seguridad privada se desplaza si bien para

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

buscar clientes potenciales en los distintos conjuntos residenciales de propiedad horizontal, y el personal de vigilancia es asignado según necesidad del cliente y este igualmente se desplaza por medio del transporte público hacia el lugar de trabajo.

BENEFICIOS DEL PRODUCTO

- Beneficio primario
- Seguridad – vigilancia de bienes del propietario o usuario

PROBLEMAS DEL PRODUCTO

Bajo de calidad al confiarse por el prestigio que había conseguido a través de los años- se están tomando contratos por no perder clientes ofreciendo un precio más cómodo, sacrificando calidad y por lo tanto propiciando sensaciones de insatisfacción en los usuarios que han promovido y aumentado la cantidad de quejas e indicadores de mala percepción y donde la imagen de la empresa se ha puesto en duda.

COMPOSICIÓN DEL MERCADO

Las cifras muestran que datos de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada muestran la tendencia creciente del sector en los últimos años: su facturación se ha duplicado desde los 3 billones 158 mil millones de pesos del 2007. Por otra parte, la industria genera más de 240.000 empleos.

Dichas cifras dan idea de la motivación que hay detrás de la puja que se ha dado entre el gremio y que reclama cada uno la vocería mayoritaria del sector.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

PERFIL DEL CONSUMIDOR

El segmento de Mercado que se dirige son personas que tienen poder de decisión poseen bienes de lujo son dueños de inmuebles o están inmersamente involucradas al gremio de administración pues son estas las personas que toman la decisión de contratación de empresas de vigilancia, gente que está en constante movimiento, quienes mantienen estilos de vida familiar normalmente y aunque algunos son escépticos a los nuevos recursos de la publicidad están saturados o en una posición de resignación o de indiferencia ante un marketing tradicional.

OBJETIVOS DE MERCADO

‘El objetivo es convertirnos en el mejor’, una plataforma en la que vuelcan todos los contenidos que la marca genera es el lenguaje convincente en sus comunicaciones y su imagen corporativa desde el gerente hasta el personal de aseo quienes se ocupan de mantener una imagen e impresión visual organizada, igualmente su educación y manejo en servicio al cliente que ayudan a quienes trabajan para su comercialización posterior y de donde podremos potencializar en medios de comunicación y otros soportes.

OBJETIVOS DE PUBLICIDAD

Toronto quiere verse como una empresa completa que piensa en todo y todos por ello, patrocina y menciona en sus campañas que patrocina individualmente a sus empleados con incentivos para estudiar capacitarse y obtener subsidios para vivienda.

2.1 INSIGHT

2.2 ESTRATEGIA CREATIVA

OBJETIVO

Que aumenten las ventas y aumente la confianza en la empresa y cuando se piense en seguridad privada esta se elija como número uno al momento de hacer una contratación. Crear la oportunidad para acercar al cliente a la marca y cumpla con sus expectativas.

GRUPO OBJETIVO

Un público que cuida sus bienes materiales y a su familia; tiene 35 años aproximadamente se ocupa de su hogar es el responsable del bienestar y se interesa por protegerla. Le es importante tener confianza en cuanto a calidad en la empresa de seguridad que gestiona y trabaja para su conjunto residencial y cuida de sus cosas.

BENEFICIO PRIMARIO

Proporciona el servicio de seguridad privada a las personas.

SOPORTE

Tiene todos los certificados y licencias pertinentes para su funcionamiento. Ya ha adquirido un prestigio y una posición de calidad en el mercado.

TONO

Agradable, confiado y certero.

MEDIO A UTILIZAR

Revista y brochure- web utilización de registro de datos para hacer recolección de información de los usuarios y llegar a ellos con información personalizada.

3. JUSTIFICACIÓN

Con la propuesta de campaña para TORONTO DE COLOMBIA se busca generar mayor participación del usuario y acercarlo a la marca por medio de un lenguaje amable a través de comunicaciones de interés para la comunidad o usuario con la marca, para esto se propone la revista y un brochure de información y participación como una herramienta para tener interacción con los clientes y mantenerlos informados sobre temas de seguridad y así mismo sobre la empresa a la que le confían su seguridad y bienes, creando un interés por saber que pasa en su entorno llámese “conjunto residencial” y donde en apoyo con el cliente se preste un mejor servicio gracias a las recomendaciones y consejos que finalmente ayudaran a la seguridad de todos donde los clientes se quejan menos y están a gusto y en confianza con una excelente empresa.

También proponemos este sistema de comunicación en el gremio pues en este momento es muy simple y tiene una manera muy básica y repetitiva de presentarse, se enfoca en promover la información a solo pocos, y a pesar de que existan canales de información a la comunidad el cliente y otros usuarios secundarios del servicio no tienen mayor comunicación, con nuestra propuesta, abrimos una oportunidad para ello y los clientes podrían tener a la mano información importante y confiada de su empresa de seguridad, así mismo abriría una puerta para llegar con información personalizada e incluso podríamos hablar de crear una cultura con la marca, pues si se siguiera con la idea el cliente esperaría la revista o el material físico para enterarse sobre cómo evoluciona en el tiempo **TORONTO DE COLOMBIA LTDA.**

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Brindar a la empresa **TORONTO DE COLOMBIA** una propuesta de campaña para la integración entre clientes y marca.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Dar a conocer la campaña de TORONTO DE COLOMBIA en acercamiento con los clientes finales.
- Motivar a los usuarios del servicio de seguridad privada, que viven en conjuntos residenciales a participar en actividades de la marca; y tener un acercamiento e interés por obtener información de ella.
- Dar a conocer información importante sobre la marca y todos los temas referentes a la seguridad privada.
- Contribuir al reconocimiento de la empresa TORONTO DE COLOMBIA LTDA, como la mejor empresa prestadora del servicio de vigilancia en Bogotá- Colombia y que posee todas las cualidades en calidad, capacitación y confianza mejor que otras.
- Propiciar en los clientes la contratación de la empresa TORONTO DE COLOMBIA como la mejor opción para su conjunto residencial.

5. MARCO METODOLÓGICO

5.1 VIGILANTES

5.1.1 EL VIGILANTE

El vigilante de seguridad es una persona que ejerce, en la mayoría de los casos, al servicio de una empresa privada de seguridad, más no es así en todos los casos, funciones de

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

vigilancia y custodia de personas o el patrimonio público o privado, transporte de fondos en vehículos blindados, y vigila centros privados comerciales.

La palabra “vigilante” viene de vigil quienes fueron los primeros centinelas establecidos en la antigua Roma durante el gobierno del emperador Augusto. Con el tiempo se convirtieron en la guardia pretoriana cuya función era la de servir como un cuerpo de élite para la seguridad del César. Sus funciones consistían en ser una especie de fuerza policial que mantenía el orden público en la ciudad y también la de actuar como bomberos en caso de incendio.

Información tomada del Libro Noticias Carreras Juan Vigilante Inicio Contacto Pacho

5.1.2 FUNCIONES Y NORMAS PARA EL PERSONAL DE VIGILANCIA

- Mostrará en todo momento un porte correcto, no adoptara posturas incorrectas, atenderá el público en forma respetuosa y a la vez con firmeza cumplirá y hará cumplir sin excepción las normas y disposiciones de seguridad emanadas por el condominio para todas las personas.
- Actuar eficientemente y con cautela en situaciones adversas o críticas tales como robo, terrorismo, delincuencia común, sabotaje, incendio, inundación, evacuación, primeros auxilios, etc.
- Recuerde que usted es el líder que va a dirigir y a quien todos acudirán, manténgase entrenado y predispuesto a actuar serenamente.
- Contestar el teléfono con respeto y amabilidad, teniendo en cuenta el cambio de horario como es buenos días, buenas tardes, buenas noches etc.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Actuar con criterio de buen trato con los visitantes del condominio y a la vez con firmeza ante situaciones que atenten contra la seguridad causándoles siempre la sensación de seguridad a toda persona que se encuentre en las instalaciones del edificio.
- No sostener conversaciones personales o telefónicas con personas ajenas al condominio o del condominio que pueden distraer la seguridad en su puesto de vigilancia.
- Ningún vigilante puede suministrar a personas extrañas y mucho menos por teléfono datos sobre los propietarios, inquilinos y trabajadores del edificio.
- El personal de seguridad se mostrara permanentemente con el uniforme correctamente limpio y planchado, con el cabello recortado, la barba rasurada, uñas recortadas y limpias, botones de la camisa abrochados y la corbata ajustada correctamente mostrando una imagen y actitud de orden eficiencia y sobre todo conocimiento y dominio de sus funciones.
- Mantener el aseo de su lugar de trabajo como son: escritorios, pisos y todos los implementos que tengan en la recepción etc.
- Todo el personal está obligado a ser puntual en la asistencia a su puesto de trabajo.
- Todos los vigilantes tanto al recibir como al entregar su turno deberán firmar el libro de minuta anotando su hora de Llegada y/o entrega igual que las novedades que hayan sucedido durante el servicio.
- El vigilante no podrá salir del edificio sin autorización de la administración.
- No permitir la entrada de vendedores sin la autorización de los propietarios o inquilinos.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- No permitir la salida de mobiliarios o enseres sin la previa autorización del propietario o inquilino.
- Mantenga en completo orden los equipos asignados para su servicio.
- Llevar un control estricto del ingreso de visitantes.
- Queda terminantemente prohibido a los vigilantes autorizar o aceptar que los vendedores de diferentes empresas hagan, promociones y/o ventas de productos en el edificio sin la previa autorización de la Administración.
- Todos los elementos que se encuentren en la recepción bajo la responsabilidad de los vigilantes deberán tener un responsable durante su guardia y al finalizar deberán hacer entrega al otro vigilante anotándolo en el Libro de Novedades.
- Los vigilantes deben recibir la correspondencia, paquetes, etc. Y avisar al local u oficina para que sean recogidos sin pérdida de tiempo.
- En caso de que un propietario o inquilino no desee cumplir con las normas y disposiciones del edificio, el vigilante se limitara a informar a la Administración del caso y nunca deberá irrespetarlo y mucho menos deberá cometer actos que riñan con la caballerosidad, educación y buenas costumbres; En caso de esto el Administrador una vez que reciba el informe del vigilante procederá a hablar con el propietario o inquilino para tomar las medidas del caso.
- Cualquier problema que se presente cuando el Administrador esté ausente el vigilante deberá informar a la Junta de Condominio relacionando los detalles del caso sucedido.
- Cuando llegasen empleados de las Empresas de servicios públicos, deben identificarse con el respectivo carné de la Empresa e informar a la Administración y esperar instrucciones.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- No hacerse cargo de llaves, dineros en efectivo, joyas, títulos valores, documentos, objetos de valor, equipos electrónicos, etc. De alguna persona, propietario, inquilino, trabajador, visitantes, etc. Que le pidan el favor de guardárselo o entregárselo a otra persona.
- Está prohibido prestar los equipos o útiles de uso exclusivo del vigilante o retirar de las instalaciones sin la debida autorización del Administrador.
- No permitirá que vehículos con derrame de gasolina se estacionen en el estacionamiento, debiendo impedirlo disuasivamente y con cortesía hablando con el propietario del vehículo para que lo retire del edificio.
- Tener pleno conocimiento de la ubicación de equipos y sistemas de seguridad como son extintores, mangueras de agua, llaves de luz, agua, etc., para su empleo oportuno y adecuado en casos de emergencia.
- El personal de seguridad en ningún caso actuara con violencia o peleando aun sea verbalmente, evitando por todos los medios estas situaciones, solicitando ayuda inmediata a su compañero o persona a cargo por medio del radio o silbato.
- No realizar actividades ajenas al servicio, que distraigan las funciones propias de la seguridad.
- No permitir reuniones en las áreas comunes del edificio de personas cuando se encuentren consumiendo bebidas alcohólicas o drogas alucinógenas que perturben la tranquilidad y buenas costumbres de la comunidad.
- El vigilante deberá tener control de todos los vehículos estacionados en el edificio y tener un registro en el Libro de Novedades los vehículos que son de visitantes.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- En caso de incendio utilice el extintor o manguera de incendio más cercano a usted, avise por medio del teléfono o radio y corra la voz.

5.1.3 PERFIL DEL GUARDA DE SEGURIDAD

Todo guardia de seguridad debe estar impregnado por valores que deben regir su conducta, entendiéndose por tales la escala de prioridades que un ser humano se fija en la vida con el propósito de desenvolverse dentro de las normas aceptadas por la sociedad para respetar y ser respetado. Así tenemos valores como la honradez, veracidad, justicia, igualdad, libertad, lealtad y amor a la verdad por citar algunos de ellos, que debe ser el rumbo que debe seguir toda persona que se precie de ser correcta y que está inserta en nuestra sociedad. No obstante a lo anterior, para tener una guía, debemos guiarnos además por la ciencia que enseña las reglas que deben seguirse para hacer el bien y evitar el mal, lo cual denominaremos: “MORAL”.

5.1.4 CARACTERÍSTICAS DEL VIGILANTE

- Debe ser capaz de tomar decisiones de acuerdo a sus funciones.
- Debe tener capacidad para persuadir y evitar problemas.
- Debe demostrar serenidad en situaciones de riesgo.
- Debe siempre demostrar preocupación por la seguridad.
- Debe tener capacidad de observar y criticar la realidad.
- Debe ser analítico en sus actuaciones.
- Debe valorar y respetar la dignidad de las personas.
- Debe ser capaz de aplicar técnicas de primeros auxilios.
- Debe identificar y formular problemas.
- Debe establecer y mantener buenas relaciones con el público.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Debe demostrar destreza en el uso y manipulación de armas de fuego.
- Debe tener conocimientos de las leyes asociadas a su función.
- Debe saber qué procedimientos desarrollar en cada caso.
- Debe tener salud compatible con la actividad que va a desarrollar.

El vigilante de Seguridad debe obtener una habilitación expedida por el Ministerio del Interior, después de superar un proceso selectivo, donde se incluyen una serie de pruebas de aptitud psico-física y de conocimientos que realiza y examina actualmente el Cuerpo Nacional de Policía.

Si el servicio lo requiere puede portar arma de fuego. No obstante no todos los Vigilantes de seguridad están habilitados para ello. Para lo cual han de obtener una licencia de armas Tipo C, la cual emite la Guardia Civil previo proceso selectivo, donde se realizan pruebas teóricas sobre el conocimiento del/de las arma/s, legislación y practica (tiro) en un cuartel de la Guardia Civil. Los vigilantes de Seguridad están obligados por ley a realizar pruebas de tiro cada 6 meses, si realizan un servicio con armas, en caso contrario una vez al año. Si no superan una puntuación mínima en puntería se les retira la licencia, al contrario que la Policía donde esto no es impedimento para poder seguir portando arma.

Están subordinados a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, con las que tienen la obligación de colaborar y auxiliar siempre en defensa de la seguridad ciudadana y la paz social.

En España, los vigilantes de seguridad carecen del carácter de agentes de la autoridad a excepción del caso que contempla el artículo 555 del código penal, No obstante, como

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

cualquier ciudadano español, están facultados a detener) a una persona que este cometiendo un delito de manera flagrante, para ponerlo de inmediato a disposición de las Fuerzas y Cuerpos de seguridad. A diferencia de cualquier ciudadano además tienen la obligación de detener siempre que se encuentren de servicio.

Aunque pueda parecer incongruente, la propia ley afirma que cualquier ciudadano puede realizar una “detención” civil, sea o no vigilante de seguridad o miembro de las fuerzas de seguridad del estado, pudiéndose realizar dicha detención in fraganti o en instantes previos al delito. Después deberá presentar todas las pruebas y testigos necesarios a las fuerzas de seguridad para justificar dicha detención.

Así mismo, aunque la detención no esté permitida por la ley, el hecho de detener a una persona, en espera de que se persone la autoridad pertinente puede ser considerado una detención, y por ello ser legal, tal y como se recoge en la Sentencia del Tribunal Constitucional 107/1985, de 7 de Octubre, que define al detenido como aquel “...a quien ha sido privado provisionalmente de su libertad por razón de la presunta comisión de un ilícito penal, para su puesta a disposición de la autoridad judicial”.

También hay que destacar que tanto el vigilante de seguridad, como cualquier ciudadano que realice una detención, no está obligado a informar se los derechos a la persona detenida, según el ordenamiento jurídico. Tal y como tienen que hacer los miembros de las fuerzas y cuerpos de seguridad del estado (art. 491 y 520, Ley Enj. Criminal)

Durante el ejercicio de sus funciones pueden registrar a personas, realizar cacheos y registrar los bolsos y maletas que porten, pero nunca de manera indiscriminada, sólo por razones justificadas ante la sospecha de la perpetración de un delito.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

En los últimos años, cada vez más vigilantes de seguridad se están encargando de actividades como vigilancia de edificios públicos (aeropuertos, hospitales, estaciones de metro o ferrocarril, edificios de la Administración, etc.).

Esta profesión es una de las que muestran más intrusismo, incluso por parte de las propias empresas de seguridad, al permitir que personas sin la debida formación y titulación – los conocidos como “auxiliares de seguridad”- desempeñen las labores que realizan los vigilantes de seguridad habilitados legalmente para ello.

El principal compromiso en imagen y servicio que deben ser prestados como empleado de **TORONTO DE COLOMBIA** es:

- Con la Calidad: en darle cumplimiento a los requisitos de los clientes con el fin de incrementar la satisfacción sus necesidades y expectativas, con un personal idóneo y competente y los recursos necesarios que nos permita crear una imagen corporativa a fin de expandirnos en el mercado.
- Con la Salud: en contribuir que el talento humano trabaje en un ambiente cada vez más seguro y saludable, identificando, comunicando, evaluando y controlando todos los peligros e impactos ambientales a los cuales se encuentra expuesto en el lugar de trabajo, y que puedan generar accidentes de trabajo, enfermedades profesionales, daños a la propiedad y al medio ambiente.
- Con la Seguridad: en prevenir el delito, promover el comercio seguro, cooperando con la disuasión de cualquier intento de terrorismo, narcotráfico o lavado de activos, creando prácticas seguras y efectivas diseñadas para optimizar el desempeño de la cadena de suministro.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA., dará cumplimiento a todos los requisitos legales aplicables y otros que suscriba la organización, divulgará, documentará, revisará y mantendrá esta política integral, buscando la mejora continua de los sistemas de gestión, suministrando todos los recursos para la implementación y sostenimiento de los mismos.

Los empleados y la comunidad y en términos generales la sociedad se han encargado de crear una imagen errada o de omnipotencia frente a las actividades y funciones que realiza realmente un vigilante dada la desinformación del cliente – usuario o del mismo vigilante quien en situaciones no cree tener los argumentos para ceder o negarse a actividades o peticiones que no le competen.

6. MANUAL DE VENTAS

6.1 PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Somos un equipo de colaboradores con más de 15 años de trayectoria en la prestación de servicios de Seguridad Privada, estamos ubicados dentro de las 50 empresas más importantes en el gremio. Servir con calidad es uno de nuestros mayores respaldos, por lo cual estamos certificados bajo la norma ISO 9001:2008, OHSAS 18001:2007 y BASC. Somos expertos en la asesoría y análisis de riesgos previos que nos permiten definir esquemas de seguridad completos de acuerdo con sus necesidades. Nuestros excelentes programas de bienestar nos hacen los mejores suministrando colaboradores motivados, integrales y en continua capacitación.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

6.1.1 MISIÓN

Brindar a nuestros clientes servicios de seguridad integral con personal altamente calificado, manteniendo permanentemente innovación tecnológica, actuando con responsabilidad social y cumpliendo con las disposiciones legales, de esta forma, garantizamos la calidad de nuestros servicios.

6.1.2 VISIÓN

Para el 2017 consolidarnos dentro de las 20 mejores empresas de SEGURIDAD PRIVADA a nivel nacional con un crecimiento superior al 20% anual. El pilar del crecimiento está basado por la excelencia y calidad de los servicios ofrecidos, el compromiso con el cliente y el desarrollo integral de nuestros colaboradores.

Información página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=446

TORONTO DE COLOMBIA LTDA., trabaja con la filosofía y convencimiento de ser la mejor opción en la prestación de servicio de Seguridad y Vigilancia Privada, de manera diferente, innovadora, fresca; aceptando los retos que implica la seguridad de nuestro complicado medio, utilizando los mejores procesos administrativos y de Seguridad así como la optimización de los recursos generando auténticos servicios para constituirnos en la mejor opción en el mercado.

6.1.3. VALORES CORPORATIVOS

- Respeto: Nuestras acciones diarias están basadas en el respeto por las personas, teniendo en cuenta su individualidad como seres únicos.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- **Honestidad:** Somos una empresa que presta servicios de seguridad, por lo tanto, todos nosotros debemos estar a la altura de cumplir esta misión con altivez.
- **Lealtad:** Los retos que debemos afrontar imponen el trabajo arduo y unificado de cada colaborador en pro del beneficio personal de la organización.
- **Responsabilidad:** Nuestro reconocimiento dependen del alto grado de responsabilidad en todas nuestras acciones; la responsabilidad es el motor indestructible de nuestra organización.
- **Humildad:** Tener la capacidad de entender que las demás personas son igualmente importantes y darles el mejor trato.

Brindamos servicios de Seguridad Privada con personal altamente calificado, permanente innovación tecnológica y bajo las premisas de responsabilidad social, cumpliendo con las disposiciones legales propias para la prestación de servicios de Vigilancia y Seguridad Privada. Nos caracterizamos por trabajar con respeto, honestidad, humildad, lealtad y responsabilidad. Queremos proteger a su Organización con Esquemas de Seguridad acordes a sus necesidades salvaguardando la integridad de las personas e instalaciones y trabajando en pro del crecimiento integral y continuo de nuestros colaboradores.

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA., dará cumplimiento a todos los requisitos legales aplicables y otros que suscriba la organización, divulgará, documentará, revisará y mantendrá esta política integral, buscando la mejora continua de los sistemas de gestión, suministrando todos los recursos para la implementación y sostenimiento de los mismos.

6.2 PRESENTACIÓN CORPORATIVA - ÁREA DE VENTAS

6.2.1 MISIÓN

Brindar a nuestros clientes servicios de seguridad integral con personal altamente calificado, manteniendo permanentemente innovación tecnológica.

6.2.2 VISIÓN

El pilar del crecimiento está basado por la excelencia y calidad de los servicios ofrecidos, el compromiso con el cliente y el desarrollo integral de nuestros colaboradores, y de esta manera lograr una mayor cobertura e incremento de ventas con respecto a nuestra competencia en el mercado.

6.2.3 ORGANIGRAMA ÁREA DE VENTAS



6.2.4 COBERTURA

Nuestra Cobertura



1. Bogotá D.C.: Av. Carrera 68 N° 1 – 25.
Teléfono: 7562800.

2. Santa Marta: Carrera 30 N° 56 – 41. LOCAL 11.
Teléfono: 3146186972.

3. Cali: Carrera 65A N° 5 – 125. Oficina 202.
Teléfono: 3188675474.

4. Barranquilla: Calle 69 N° 50 – 78. Oficina 102.
Teléfono 3186306256.

5. Villavicencio: Calle 13 N° 27 – 74.
Teléfono: 3187343712.

6. Puerto López: Calle 7 N° 4A – 38.
Teléfono: 3157249750.

7. Chía: Carrera 1 N° 11 – 130.
Teléfono: 3188676864.

8. Girardot: Calle 19 N° 11 – 46.
Teléfono: 3103043081.

Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=633

6.3 POLÍTICA INTEGRAL

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA., presta servicios de vigilancia y seguridad privada, está comprometida:

- **Con la Calidad:** en darle cumplimiento a los requisitos de los clientes con el fin de incrementar la satisfacción sus necesidades y expectativas, con un personal idóneo y competente y los recursos necesarios que nos permita crear una imagen corporativa a fin de expandirnos en el mercado.
- **Con la Salud:** en contribuir que el talento humano trabaje en un ambiente cada vez más seguro y saludable, identificando, comunicando, evaluando y controlando todos los peligros e impactos ambientales a los cuales se encuentra expuesto en el lugar de trabajo, y que puedan generar accidentes de trabajo, enfermedades profesionales, daños a la propiedad y al medio ambiente.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- **Con la Seguridad:** en prevenir el delito, promover el comercio seguro, cooperando con la disuasión de cualquier intento de terrorismo, narcotráfico o lavado de activos, creando prácticas seguras y efectivas diseñadas para optimizar el desempeño de la cadena de suministro.

Seguridad Privada Toronto de Colombia LTDA., dará cumplimiento a todos los requisitos legales aplicables y otros que suscriba la organización, divulgará, documentará, revisará y mantendrá esta política integral, buscando la mejora continua de los sistemas de gestión, suministrando todos los recursos para la implementación y sostenimiento de los mismos.

6.4 FIGURA DEL VENDEDOR

Para lograr buenos resultados en la mayoría de mercados, el *vendedor* debe poseer un conjunto de cualidades que vistos desde una perspectiva integral se dividen en tres grandes grupos: 1) Actitudes, 2) habilidades y 3) conocimientos

:

6.4.1 ACTITUDES

La actitud es el conjunto de respuestas que el ser humano manifiesta cuando se encuentra ante determinadas personas, situaciones, lugares y objetos. Por tanto, las acciones que manifiestan actitudes o respuestas positivas en todo momento, ante toda persona y en todo lugar, constituyen una de las más importantes cualidades que el vendedor debe tener. Sin embargo, ¿cómo se pueden manifestar las actitudes positivas? Principalmente, demostrando lo siguiente:

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- **Compromiso:** Que es la capacidad de sentir y demostrar que se tiene una imperiosa necesidad, por ejemplo, de lograr los objetivos propuestos por la empresa, de generar y cultivar buenas relaciones con los clientes, de coadyuvar en el mantenimiento y mejoramiento de la imagen de la empresa, de colaborar a los compañeros de trabajo, etc...
- **Determinación:** Que está relacionada con el valor o la audacia que es preciso tener para lograr los objetivos propuestos, además de mantenerse firme para cumplir con los compromisos contraídos con la empresa, los clientes y con uno mismo.
- **Entusiasmo:** Que implica manifestar fervor o pasión en las actividades que se realizan, por ejemplo, en las presentaciones de venta que se efectúan ante los clientes, en los servicios que se les brinda para lograr su satisfacción o en todo aquello que se hace para mejorar la imagen de la empresa.
- **Paciencia:** Que es la capacidad de mantener la calma o demostrar tolerancia aún en las situaciones más difíciles y complicadas, por ejemplo, cuando algún cliente presenta su reclamo de forma airada.
- **Dinamismo:** Que significa ser por naturaleza una persona activa y diligente en todas las actividades que se realizan.
- **Sinceridad:** Que implica ser una persona veraz y con un accionar sin engaños, hipocresías, ni mentiras.
- **Responsabilidad:** Que está relacionada con el acto de cumplir con las políticas y normas de la empresa, y también, con los compromisos contraídos con los clientes.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- **Coraje:** Que es la capacidad de tener arrojo, valor y audacia aún en medio de la oposición (por ejemplo de la competencia) o los desaires (que a veces hacen algunos clientes); persistiendo hasta el final para lograr los objetivos propuestos.
- **Honradez:** Que implica ser una persona íntegra, recta, incorruptible y leal. Aspectos indispensables para mantener una buena imagen tanto al interior de la empresa como en el mercado.

6.4.2 HABILIDADES

Otra de las cualidades que debe poseer el vendedor está relacionada con las habilidades o conjunto de capacidades y destrezas que necesita tener para desempeñar adecuadamente sus funciones. En ese sentido, existen dos tipos de habilidades que el vendedor debe poseer: 1) Habilidades personales y 2) habilidades para las ventas:

- **Habilidades Personales:** Estas habilidades son parte de lo que es la persona, por tanto, es indispensable que el vendedor las posea al momento de ingresar a la empresa. Entre las principales habilidades personales, se encuentran:
 - **Saber Escuchar:** O capacidad de atender a lo que dicen los clientes además de comprender lo que en realidad quieren expresar o manifestar.
 - **Tener Buena Memoria:** Es decir, tener la facultad de recordar, por ejemplo, las características, ventajas y beneficios de los productos que se representan, los nombres de los clientes, las instrucciones de los superiores, las políticas de venta de la empresa, etc.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Ser Creativo: Implica tener la capacidad de brindar buenas ideas en los momentos en que se las necesita, por ejemplo, para abordar a un cliente potencial, cerrar una venta con un cliente difícil, etc.
 - Tener Espíritu de Equipo: Es decir, ser accesible y estar siempre dispuesto a colaborar con los demás.
 - Ser Auto disciplinado: O tener la capacidad de realizar algo sin necesidad de ser controlado o supervisado por otras personas.
 - Tener Tacto: Es decir, tener la destreza para decir o hacer algo que es necesario sin ofender a la otra parte (por ejemplo, a los clientes), pero al mismo tiempo, sin dejar que ellos saquen ventaja de la situación.
 - Tener Facilidad de Palabra: Consiste en saber cómo decir las cosas de forma apropiada y coherente.
 - Poseer Empatía: Implica tener la facilidad de sentir una situación o sentimiento de la otra parte (por ejemplo, de los clientes) como si fuera propia. Dicho en otras palabras, consiste en ponerse en el lugar de otros.
- **Habilidades Para las Ventas:** Este tipo de habilidades, a diferencia de las habilidades personales, pueden irse desarrollando con esfuerzo, disciplina y el apoyo de la empresa. Entre las principales habilidades para las ventas, se encuentran:
 - Habilidad para encontrar clientes
 - Habilidad para generar y cultivar relaciones con los clientes
 - Habilidad para determinar las necesidades y deseos de los clientes
 - Habilidad para hacer presentaciones de venta eficaces
 - Habilidad para cerrar la venta

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Habilidad para brindar servicios posventa
 - Habilidad para retroalimentar a la empresa de lo que sucede en el mercado.
- **Conocimientos.**- Otra de las cualidades indispensables que debe tener el vendedor está relacionado con los conocimientos (todo aquello que sabe, conoce y entiende) que son necesarios para que desempeñe apropiadamente sus funciones. En ese sentido, el vendedor necesita tener los siguientes conocimientos:
- Conocimiento de la empresa: Su historia, misión, normas y políticas de venta, productos que comercializa, servicios que presta, opciones de pago que brinda a sus clientes, tiempos de entrega, localización de sus oficinas y sucursales, etc.
 - Conocimiento de los productos y servicios: Sus características (usos, aplicaciones, diseño, tamaño, color, etc.), ventajas (fortalezas con relación a otros similares de la competencia) y beneficios (lo que el cliente obtiene en realidad al poseer el producto).
 - Conocimiento del mercado: Implica saber quiénes son los clientes actuales y potenciales, cuáles son los competidores, quién es el líder del mercado, cuáles son los precios promedios, qué ofertas (descuentos, bonificaciones u otros) son las que tienen mayor impacto o están en vigencia, etc.

Información tomada de los libros:

[1]: Del libro: Mercadotecnia, Tercera Edición, de Fischer Laura y Espejo Jorge, Mc Graw Hill, 2004, Págs. 402 y 403.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

[2]: Del libro: Las Técnicas Modernas de Venta y Sus Aplicaciones, de Reid L. Allan, Editorial Diana, Págs. 17 al 24.

[3]: Del libro: Ventas Fáciles, de Connor Tim, Mc Graw Hill, Pág. 9.

Fecha de Publicación del Artículo: "*Perfil del Vendedor*"

6.5 FIGURA DEL VENDEDOR ACTUAL

La figura del vendedor actual está infravalorada, ya que se está sustituyendo por otros mecanismos de venta directa como puede ser el uso cada vez más frecuente de Internet como medio de venta. Por ello, esta figura aporta a la empresa un factor de humanización por el cual el vendedor establece una relación de confianza por la que existe una comunicación y un intercambio de información con el cliente.

Por otro lado, consideramos también que existe otra vertiente en la actualidad que define al vendedor como el experto en la materia, la persona clave dentro de la empresa que, junto con el departamento comercial, están encargados de mostrar y ofrecer las ventajas competitivas que tienen los productos y/o servicios que ofrecen a los clientes. Depende del vendedor si el trabajo realizado anteriormente por el departamento comercial (ya sea bueno o malo) es fructífero o no, por lo que el vendedor aporta a la empresa seguridad económica, una imagen de la empresa; y, sobre todo, aporta una buena cartera de clientes ya que depende del vendedor si éstos se fidelizan o no.

La remuneración estándar de un vendedor de servicios está en un Básico de \$700.000+Prestaciones de ley+Auxilio de Transporte de \$74.000 y una variable por cumplimiento entre \$400.000 y \$800.000

6.6 INPUTS DECISIONALES / ENTORNO:

El buen momento de la economía, la amplia oferta de servicios y la transparencia de las cifras han impulsado el sector de la seguridad privada en el país.



Fuente- Imagen: Supervigilancia Cifras en \$ Millones

Es un sector que vela día y noche por la seguridad de los colombianos. Y por eso es uno de los que ha experimentado un vertiginoso crecimiento en los últimos años, y las cifras dan fe de ello.

Mientras en 2007 los ingresos que recibió por concepto de operaciones comerciales fueron de \$3,1 billones –valor que en 2008 llegó a los 3,8 billones y en 2009 a 4,4 billones–, el año pasado alcanzó ventas por \$6,7 billones, de acuerdo con el más reciente informe de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

EL TOP 20

1	SEGURIDAD ATLAS LTDA.	\$255.616	11	HONOR SEERVICIOS DE SEGURIDAD LTDA.	\$110.680
2	VIGILANCIA Y SEGURIDAD LIMITADA- WISE	\$233.677	12	SEGURIDAD EL PENTAGONO COLOMBIANO LTDA.	\$82.547
3	BRINKS DE COLOMBIA S.A.	\$231.068	13	SEGURIDAD RECORD DE COLOMBIA LTDA.	\$82.016
4	FORTOX	\$182.083	14	GUARDIANES COMPAÑIA LIDER DE SEGURIDAD LTDA.	\$79.320
5	SEGURIDAD Y VIGILANCIA COLOMBIANA SEVICOL. LTDA.	\$179.086	15	SEGURIDAD SUPERIOR LTDA.	\$73.527
6	G&S SECURE SOLUTIONS COLOMBIA S.A.	\$173.267	16	ISVI LTDA.	\$70.586
7	SU OPORTUNO SERVICIO LTDA.	\$164.733	17	MIRO SEGURIDAD LTDA.	\$67.563
8	VIGILANTES MARÍTIMA COMERCIAL LTDA.	\$163.452	18	SECURITAS COLOMBIA S.A.	\$65.808
9	COLVISEG. COLOMBIANA DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD LTDA.	\$116.639	19	EXPERTOS SEGURIDAD LTDA.	\$63.173
10	COMPAÑIA TRANSPORTADORA DE VALORES PROSEGUR DE COLOMBIA S.A.	\$113.826	20	G&S CASH SOLUTIONS COLOMBIA LTDA.	\$62.153

Fuente- Imagen: Supervigilancia Cifras en \$ Millones

Se trata de un segmento de la economía en constante evolución. Hoy, sus ingresos superan en tres veces al sector hotelero, en dos al bananero, y en 1,2 veces al floricultor. De hecho, y según cálculos de la Supervigilancia, representa 1,6% del PIB nacional. Las predicciones apuntan a que dicho crecimiento sea seguro. Un reporte de la seguridad privada en el mundo, realizado por Freedomia Group Inc., indica que mientras Brasil vendería en el año 2017, por concepto de servicios de seguridad privada, US\$13.500 millones, Colombia alcanzaría una cifra cercana a los US\$4.539 millones; es decir, unos \$9 billones.

Para Felipe Molinares, presidente de la junta directiva de Fedeseguridad, que agrupa a las más grandes empresas del sector, tres pilares apuntalan este crecimiento. “En primer lugar, el excelente momento por el que atraviesa la economía del país, ya que los servicios de seguridad privada son demandados sin excepción en todos los sectores productivos. De otra parte, al contar la seguridad privada con una amplia oferta de opciones tremendamente atomizada ya que es provista por 872 empresas, 70% de ellas pequeñas, el mercado ofrece diversidad de posibilidades que se adaptan a las necesidades de todos sus segmentos. Finalmente, hay que reconocer que el esfuerzo que se está haciendo desde la Supervigilancia para dotar al sector de estadísticas, como es el caso de las cifras recientemente publicadas,

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

coadyuva a los buenos resultados ya que los empresarios pueden realizar sus planeaciones sobre bases confiables”, señala.

Por su parte, Hernán González Pardo, presidente de la Federación Colombiana de Empresas de Vigilancia y Seguridad Privada (Fecolsep), considera que el sector de vigilancia privada tiene un futuro promisorio en un entorno crítico en los próximos años. “Se enfrenta al reto de trabajar de la mano de las autoridades militares y de policía para mantener la seguridad en las residencias, instalaciones, negocios y en la persona de sus clientes. Su futuro está también ligado al resultado del proceso de paz, en la medida en que las políticas de reinserción a la sociedad que se apliquen para los desmovilizados y la efectividad de las mismas, podrían traer como consecuencia un aumento del potencial de comisión de delitos o intentos de ello para lo cual un sector de vigilancia privada fuerte es de vital importancia”.

El año pasado las empresas de seguridad privada reportaron activos por \$2,7 billones y un patrimonio de \$1,4 billones. Además, el sector genera 240.000 empleos directos, de los cuales 194.098 corresponden a guardias de seguridad.

La actividad también ha contribuido a la seguridad pública. De acuerdo con cifras reportadas por Fedeseguridad, las alianzas estratégicas con la Policía Nacional indican que durante 2013 los guardias aportaron 53.873 informaciones que redundaron en recuperación de mercancía, incautaciones, vehículos recuperados, armas de fuego incautadas y personas capturadas.

De acuerdo con la Supervigilancia, a junio 30 de 2014 había en el país 587 empresas de vigilancia con armas, 57 de vigilancia sin armas, 50 cooperativas de vigilancia, 8 transportadoras de valores, 32 blindadoras, 20 arrendadoras, 83 escuelas de capacitación y 23 asesoras

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

En materia legal, dos proyectos de ley que pretendían actualizar las reglas de juego del sector y modernizar la legislación actual, considerada ‘obsoleta’, ya que data del año 1994 (Ley 396), fueron retirados por sus autores.

Ambos proyectos coincidían, entre otros aspectos, en que la renovación de licencias para las empresas de seguridad privada no sea cada dos años sino que se amplíe este plazo, con el fin de brindarles una estabilidad que promueva inversiones en tecnología, mayor generación de empleo y financiación vía créditos a largo plazo.

El tema en el que diferían los proyectos tenía que ver con la regulación de la inversión extranjera que llega al sector. Mientras que para algunos congresistas se debe evitar este flujo foráneo de capital, otros opinan lo contrario.

Sea como fuere, el Ministerio de Defensa tiene listo ya un proyecto de ley que contempla 198 artículos, y el cual será presentado en el actual periodo legislativo. Entre ellos está incluida dicha inversión foránea, causa del debate. “Hay en el sector quienes sienten que la llegada de capital extranjero puede reducir el mercado y otros que lo ven con buenos ojos – señala el superintendente de Vigilancia y Seguridad Privada, Fernando Lozano Forero–, así como otros más a los que no les interesa el tema. En la Supervigilancia creemos que la inversión extranjera elevará los estándares de calidad en el sector. De todos modos, la entidad estará atenta en vigilar cualquier tipo de ilegalidad y/o políticas de dominio”.

Para el presidente de la junta directiva de Fedeseguridad, el tema es claro. “La seguridad privada se inició en Colombia hace 60 años, de la mano de las primeras empresas extranjeras que ingresaron al país, de las cuales aún se conservan muchos de los protocolos asimilados por la seguridad privada nacional. Desde entonces se han desarrollado 872 empresas, de las cuales solo cuatro son extranjeras. Lejos de afectarnos, la inversión foránea

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

trae innovación y brinda acceso a las tecnologías de punta que para el apoyo de la seguridad ciudadana van a requerirse en el postconflicto”, concluye.

<http://www.dinero.com/especiales-comerciales/seguridad/articulo/empresas-seguridad-privada-colombia/200127>

6.7 PORTAFOLIO DE SERVICIOS

TORONTO DE COLOMBIA LTDA, aparte de brindar el servicio de Vigilancia también ofrece los siguientes productos o servicios:

6.7.1 SEGURIDAD FÍSICA

Nuestro compromiso con su seguridad nace desde la vinculación de nuestros colaboradores, manejando procesos de selección de altos estándares de calidad.



Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2161

Contamos con personal experto, altamente calificado para proteger, prevenir y controlar las amenazas y riesgos que puedan atentar contra las personas, bienes y recursos de su organización, para ello ofrecemos:

- Vigilancia fija con y sin armas.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- Supervisión 24 horas.
- Comunicación y aviso directo a organismos de la red de apoyo (Policía Nacional, Bomberos) ante eventos confirmados.

6.7.2 ESCOLTAS (MERCANCÍAS – PERSONAS)

Garantizamos la seguridad e integridad del personal bajo nuestra protección, así como de la cadena logística en el desplazamiento de bienes y mercancías. Prestamos acompañamiento a nivel nacional.



Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2177

- Escoltas a personas
- Escoltas a mercancías

Nuestros Escoltas tienen formación en conducción defensiva y ofensiva, rutas, contra-inteligencia, manejo de armas, control de crisis y protocolo, primeros auxilios y defensa personal.

6.7.3 SEGURIDAD ELECTRÓNICA O AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL

Asesoramos, suministramos, e instalamos, sistemas electrónicos que junto con la seguridad física garantizan un sistema robusto e integral, que mitiga riesgos y posibles amenazas, permitiendo control sobre procesos administrativos y operativos.



Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2193

- Sistemas de alarmas.
- Botón de pánico.
- Circuito cerrado de TV.
- Sistemas biométricos de acceso.
- Detector de armas y metales (Garrett).
- Control de acceso peatonal.
- Control de acceso vehicular.
- Monitoreo de cámaras por medio de IP.

6.7.4 ASESORÍA EN SEGURIDAD

Contamos con expertos profesionales, altamente capacitados para asesorar su organización en procesos de: Seguimiento y control a esquema de seguridad.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Tomamos acciones preventivas y correctivas para mitigar los riesgos o posibles amenazas del entorno, y para ello realizamos:

- **Estudio de seguridad**

Hacemos un examen físico exhaustivo de las instalaciones y una inspección completa de todos los sistemas operacionales y procedimientos, a fin de localizar las debilidades, y determinar el grado de protección requerido para que la empresa desarrolle un programa integral de seguridad.

- **Análisis de riesgos.**

Antes de implementar la seguridad, es fundamental conocer con detalle el entorno de sus instalaciones en cuanto a su composición y su criticidad para priorizar las acciones de seguridad.



Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index/?page_id=2202

- **Investigación y poligrafía.**

Hacemos exámenes de poligrafía, estudios integral de seguridad a personas, consultoría en investigación.

Realizamos exámenes pre-empleo y control de seguimiento.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA
6.7.5 REALIZAR CAPACITACIONES ESPECÍFICAS A CLIENTES Y
COLABORADORES

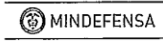


Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2209

- Manejo de armas.
- Manejo de paquetes.
- Defensa personal.
- Servicio al cliente.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

6.8 PRECIOS



Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

CIRCULAR EXTERNA

No. 20163200000015



PARA: EMPRESAS, COOPERATIVAS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA Y USUARIOS DEL SERVICIO

DE: SUPERINTENDENTE DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA

ASUNTO: TARIFA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA 2016

FECHA: 05-01-2016

En virtud a lo establecido en el decreto 4950 de 2007, la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada expidió la Circular Externa No. 20153200000255 del 30 de diciembre de 2015, indicando las tarifas de los servicios para la vigencia 2016; sin embargo por un error involuntario se erró en un peso (\$1) con relación al Salario Mínimo Legal Mensual Vigente establecido por el Gobierno Nacional mediante Decreto No. 2552 del 30 de diciembre de 2015; en consecuencia las tarifas para la contratación de servicios de vigilancia y seguridad privada 2016, son las siguientes:

1- TARIFA MÍNIMA REGULADA PARA EL 2016.

Cuando la prestación del servicio de vigilancia y seguridad privada que se requiera sea inferior a veinticuatro (24) horas y/o treinta (30) días, la tarifa deberá ser proporcional al tiempo contratado y para efectos de obtener el valor correspondiente deberá aplicarse, según el caso, la variable de proporcionalidad que a continuación se indica; sobre el valor del servicio establecido mediante el Decreto 4950 de 2007, para un turno de veinticuatro (24) horas, treinta (30) días al mes, cumpliendo con la jornada laboral vigente.

JORNADA LABORAL:	VARIABLE DE PROPORCIONALIDAD
6:00 a.m. A 2:00 p.m. (Turno de 8 horas diurno)	29.85%
2:00 p.m. A 10:00 p.m. (Turno de 8 horas diurno)	29.85%
10:00 p.m. A 6:00 a.m. (Turno de 8 horas nocturno)	40.30%

FUNCIONARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lillian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.

SISTEMA GESTIÓN DE LA CALIDAD
Código: FOR-GD-330-008
Fecha aprobación: 31/12/2015
Versión: 1D

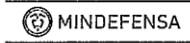
Sede Administrativa y Centro de Información al Ciudadano Calle 24A No. 59-42 Torre 4 Piso 3 Centro Empresarial Sarmento Angulo, Bogotá

PBX 57 - 1- 3078038 Línea Gratuita Nacional 01 8000 119703

www.supervigilancia.gov.co



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

Así mismo, para obtener el valor de la prestación de los servicios de vigilancia y seguridad privada por días, debe tomarse el valor resultante de la aplicación de la variable de proporcionalidad anteriormente establecida, dividirlo por treinta (30) días y multiplicarlo por el número de días en que se prestará el servicio, dividirlo por la jornada laboral por las horas requeridas del servicio.

Lo anterior corresponde a la siguiente fórmula matemática:

$$\frac{(((SMLMV \times \text{TARIFA DE SERVICIOS}) \times \text{VARIABLE PROPORCIONALIDAD})/30) \times \text{DÍAS QUE SE REQUIERE EL SERVICIO})}{\text{JORNADA LABORAL}} \times \text{HORAS REQUERIDAS DEL SERVICIO}$$

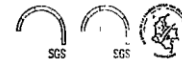
Para visualizar un ejemplo numérico de la anterior fórmula matemática, puede consultarlo en nuestra página web www.supervigilancia.gov.co.

Con el fin de promover la homologación en el cálculo de las tarifas para los diferentes servicios de vigilancia en el año 2016 y teniendo en cuenta que el mes comercial es de treinta (30) días, se considera procedente exponer lo siguiente:

	LUNES A VIERNES HABILES	SABADOS	DOMINGOS	FESTIVOS	TOTAL DEL MES
ENERO	19	5	4	2	30
FEBRERO	21	4	4	0	29
MARZO	19	4	4	3	30
ABRIL	21	5	4	0	30
MAYO	19	4	5	2	30
JUNIO	21	4	4	1	30
JULIO	19	5	5	1	30
AGOSTO	21	4	4	1	30
SEPTIEMBRE	22	4	4	0	30
OCTUBRE	19	5	5	1	30
NOVIEMBRE	20	4	4	2	30
DICIEMBRE	21	4	4	1	30
	242	52	51	14	359
	20,17	4,33	4,25	1,17	29,92
	20	4	4	2	30

FUNCIONARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lilian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

En consecuencia, la cantidad de días que deben ser tenidos en cuenta para el cobro de las tarifas mínimas en la prestación de los servicios de vigilancia y seguridad privada para el año 2016, son los siguientes:

Lunes a viernes sin festivos	20
Lunes a sábados sin festivos	24
Lunes a viernes con festivos	22
Lunes a sábados con festivos	26
Sábados y Domingos	8
Sábados, domingos y festivos	10

Por otra parte, para fijar las tarifas a cobrar por parte de las empresas y cooperativas de vigilancia y seguridad privada, deben tenerse en cuenta las aproximaciones y, en consecuencia, regirse de conformidad con los siguientes parámetros:

1. EMPRESAS DE VIGILANCIA

1.1. Multiplique el salario mínimo mensual legal vigente por 8.8 para obtener el valor del servicio, así.

$$\$ 689.455 \times 8,8 = \$ 6.067.204$$

1.2. Multiplique el valor del servicio (según la modalidad requerida: sin armas 8%, con armas 10% y medio canino 11%) para obtener el valor de la Administración y Supervisión, así

VALOR		A y S		VALOR DE A y S	MODALIDAD/MEDIO
\$ 6.067.204	+	8%	=	\$ 485.376	SIN ARMA
\$ 6.067.204	+	10%	=	\$ 606.720	CON ARMA
\$ 6.067.204	+	11%	=	\$ 667.392	CON CANINO

VALOR		ADMINISTRACION Y SUPERVISION		TOTAL	SERVICIO
\$ 6.067.204	+	\$ 485.376	=	\$ 6.552.580	24 horas 30 días al mes sin armas.
\$ 6.067.204	+	\$ 606.720	=	\$ 6.673.924	24 horas 30 días al mes con armas.
\$ 6.067.204	+	\$ 667.392	=	\$ 6.734.596	24 horas 30 días al mes con canino.

FUNCIONARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lillian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.

SISTEMA GESTIÓN DE LA CALIDAD
Código: FOR-GD-330-008
Fecha aprobación: 31/12/2015
Versión: 10

Sede Administrativa y Centro de Información al Ciudadano Calle 24A No 59-42 Torre 4 Piso 3 Centro Empresarial Sarmentero Angulo, Bogotá.

PBX 57 - 1- 3078038 Línea Gratuita Nacional: 01 8000 119703

www.supervigilancia.gov.co



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

2. COOPERATIVAS

2.1. Multiplique el salario mínimo mensual legal vigente por 8.8 para obtener el valor del servicio, así

$$\$ 689.455 \times 8,8 = \$ 6.067.204 \text{ Valor Servicio}$$

2.2. Multiplique el valor del servicio (según la modalidad requerida: sin armas 8%, con armas 10% y medio canino 11%) para obtener el valor de la Administración y Supervisión, así

VALOR		A y S		VALOR DE A y S	MODALIDAD/ MEDIO
\$ 6.067.204	+	8%	=	\$ 485.376	SIN ARMA
\$ 6.067.204	+	10%	=	\$ 606.720	CON ARMA
\$ 6.067.204	+	11%	=	\$ 667.392	CON CANINO

2.3. Sume el valor del servicio más la Administración y Supervisión y aplíquelo hasta un 10% de descuento, así:

VALOR		ADMINISTRACION Y SUPERVISION		DESCUENTO HASTA DEL 10%		TOTAL	SERVICIO
\$ 6.067.204	+	\$ 485.376	-	\$ 655.258	=	\$ 5.897.322	24 horas 30 días al mes sin armas.
\$ 6.067.204	+	\$ 606.720	-	\$ 667.392	=	\$ 6.006.532	24 horas 30 días al mes con armas.
\$ 6.067.204	+	\$ 667.392	-	\$ 673.460	=	\$ 6.061.136	24 horas 30 días al mes con canino.

3. SECTOR RESIDENCIAL QUE CONTRATE CON EMPRESAS DE VIGILANCIA

3.1. Multiplique el salario mínimo mensual legal vigente por 8.6 para obtener el valor del servicio, así:

$$\$ 689.455 \times 8,6 = \$ 5.929.313$$

3.2. Multiplique el valor del servicio por el 10%, para obtener el valor de la Administración y Supervisión, así

VALOR		A y S		VALOR DE A y S
\$ 5.929.313	+	10%	=	\$ 592.931

VALOR		ADMINISTRACION Y SUPERVISION		TOTAL	SERVICIO
\$ 5.929.313	+	\$ 592.931	=	\$ 6.522.244	24 horas 30 días al mes

FUNCIÓNARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lilian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



4. SECTOR RESIDENCIAL QUE CONTRATE CON COOPERATIVAS DE VIGILANCIA

4.1. Multiplique el salario mínimo mensual legal vigente por 8.6 para obtener el valor del servicio, así:

$$\$ 689.455 \times 8,6 = \$ 5.929.313 \text{ Valor Servicio}$$

4.2. Multiplique el valor del servicio por el 10% , para obtener el valor de la Administración y Supervisión, así

VALOR	+	A y S	=	VALOR DE A y S
\$ 5.929.313	+	10%	=	\$ 592.931

4.3. Sume el valor del servicio más la Administración y Supervisión y aplíquele hasta un 10% de descuento, así:

VALOR	+	ADMINISTRACION Y SUPERVISION	-	DESCUENTO HASTA DEL 10%	=	TOTAL	VALOR DEL SERVICIO
\$ 5.929.313	+	\$ 592.931	-	\$ 652.224	=	\$ 5.870.020	24 horas 30 días al mes.

5. SECTOR RESIDENCIAL QUE CONTRATE CON EMPRESAS O COOPERATIVAS DE VIGILANCIA ESTRATOS 1, 2,3

El único parámetro que impone el Decreto 4950 de 2007 hace referencia a que cualquiera sea la tarifa que las empresas y cooperativas cobren a sus usuarios del sector residencial estrato 1,2,3, dicha tarifa debe ser aquella suficiente para garantizar al trabajador el pago de las obligaciones laborales y los costos operativos.

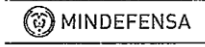
2- SERVICIOS ADICIONALES A LOS CONTEMPLADOS EN LA TARIFA

La Circular Externa No. 014 de 17 de junio de 2008 precisó: "(...) Con base en lo establecido en el artículo 92 del Decreto Ley 356 de 1994, el Gobierno Nacional profirió el Decreto 4950 de 2007 (...). Es necesario recordar que la aplicación de estas tarifas mínimas deben observarse por todas las empresas de vigilancia y seguridad privada en sus cotizaciones y propuestas y con corresponsabilidad, por todas aquellas personas naturales y entidades públicas o privadas que contraten sus servicios. La contravención a lo acá descrito acarreará la imposición de las sanciones a que haya lugar sin perjuicio del respeto de los derechos constitucionales y en especial del debido proceso".

FUNCIONARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lilian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



De conformidad con lo establecido en el Decreto 4950 de 2007, cuando los usuarios contratantes requieran de servicios o bienes adicionales, estos deberán ser cotizados o propuestos por las empresas o cooperativas de vigilancia y seguridad privada que los ofrezcan a precios o valores reales y de mercado, y por ende, deben ser contratados de esa manera por quienes estén interesados en ellos, so pena de incurrir en prácticas restrictivas de la competencia, como por ejemplo precios predatorios, es decir, aquellos que dan a los clientes de un mercado competitivo o cuyas tarifas no están sujetas a regulación, tarifas inferiores a los costos operacionales, especialmente cuando la misma empresa presta servicios en otros mercados en los que sus tarifas están sujetas a regulación, con el ánimo de desplazar competidores o ganar posición dominante ante el mercado o clientes potenciales.

Es bueno resaltar que la responsabilidad por el no acatamiento a lo dispuesto en el Decreto 4950 de 2007 pone a sus transgresores en el marco del régimen sancionatorio, y así las empresas y cooperativas de vigilancia y seguridad privada serán objeto de investigación por parte de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, de acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Ley 356 de 1994 y la Resolución 2852 de 2006 o demás normas que los modifiquen, aclaren o desarrollen.

El numeral 13 del Artículo 44 de la Resolución 2946 de 2010 puntualizó: "(...) Son faltas gravísimas las siguientes:

13. Cobrar una tarifa inferior a la prevista por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, de acuerdo a la normatividad vigente (...)".

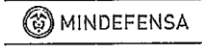
En caso de verificarse el cobro de las tarifas de vigilancia y seguridad privada por debajo de lo señalado en la normativa vigente, el Artículo 51 de la Resolución 2946 de 2010 expuso sobre la sanción de una falta gravísima: "(...) **SANCIÓN PARA LAS FALTAS GRAVÍSIMAS. Las faltas gravísimas serán sancionadas hasta con cancelación de la licencia de funcionamiento del vigilado, sus sucursales o agencias, o las credenciales respectivas, suspensión de la licencia de funcionamiento o credencial de tres a seis meses y/o multa sucesiva en cuantía de 68 hasta 100 salarios mínimos legales mensuales vigentes, atendiendo el impacto de la falta en la calidad de la prestación del servicio de vigilancia y seguridad privada. (...)**".

Por lo anteriormente expuesto, se recomienda a las empresas o cooperativas de vigilancia y seguridad privada que contraten servicios adicionales con entidades públicas o privadas evitar la incursión en las siguientes prácticas:

FUNCIÓNARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lillan Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			
Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.			



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

- El otorgamiento de descuentos financieros de cualquier índole cuyo efecto sea el pago de una cifra inferior a la tarifa regulada.
- El otorgamiento de descuentos por pronto pago.
- La subcontratación o presentación de consorcios o uniones temporales con empresas o cooperativas dedicadas a la intermediación laboral para vincular al personal operativo de vigilancia y seguridad privada.
- La demanda y oferta adicional de personal de supervisión u operación del servicio de vigilancia y seguridad privada sin el reconocimiento en el precio final de, por los menos, el costo laboral en que incurre por el mismo la empresa o cooperativa que se pretende contratar.
- La demanda y oferta de equipos para la vigilancia y seguridad privada, so pretexto de ser valores agregados, a precios irrisorios o de amortizaciones contables por depreciación que no responden al valor real de mercado y a los costos asociados de instalación y mantenimiento de los mismos.

Dentro de su competencia la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, estará atenta a preservar el orden jurídico, velar por el cumplimiento de las buenas prácticas comerciales y a remitir a la autoridad respectiva cualquier actividad que considere atentatoria de los derechos del consumidor y las condiciones de libre y sana competencia en el mercado.

Para su mayor ilustración sobre la interpretación normativa del presente tema, pueden descargar el Manual de Doctrina versión 3.0 de nuestra página web www.supervigilancia.gov.co.

3. IMPUESTO VALOR AGREGADO

Se debe dar cumplimiento a lo establecido en la Ley 1607 de 26 de diciembre de 2012 y demás normas establecidas en el Estatuto Tributario.

Los anteriores parámetros aplicarán únicamente para la determinación de las tarifas de los servicios de vigilancia y seguridad privada prestados por las

FUNCIÓNARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Proyectado por	Magda Lilian Bermúdez Moreno		05/01/2016
Revisado para firma por			

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma

SISTEMA GESTIÓN DE LA CALIDAD
Código: FOR-GD-330-008
Fecha aprobación 31/12/2015
Versión: 10

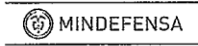
Sede Administrativa y Centro de Información al Ciudadano Calle 24A No. 59-42 Torre 4 Piso 3 Centro Empresarial Sarmiento Angulo,
Bogotá

PBX 57 - 1- 3078038 Línea Gratuita Nacional 01 8000 119703

www.supervigilancia.gov.co



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



SuperVigilancia
Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada

empresas y/o cooperativas de vigilancia y seguridad privada. Los impuestos y demás tributos que se causen con ocasión de la prestación de dichos servicios, se determinarán de acuerdo con las normas especiales que los establezcan.

En lo anteriormente señalado la presente circular modifica la circular Externa No. 20153200000255 del 30 de diciembre de 2015.

CARLOS ALFONSO MAYORGA PRIETO
SUPERINTENDENTE

2162

FUNCIONARIO O ANALISTA	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Tramitado y Projectado por	Magda Lilian Bermúdez Moreno	<i>Magda B</i>	05/01/2016
Revisado para firma por			
Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad, lo presentamos para la firma.			

SISTEMA GESTIÓN DE LA CALIDAD
Código: FOR-GD-330-008
Fecha aprobación 31/12/2015
Versión: 10

Sede Administrativa y Centro de Información al Ciudadano Calle 24A No. 59-42 Torre 4 Piso 3 Centro Empresarial Sarmento Angulo,
Bogotá

PBX 57 - 1 - 3078038 Línea Gratuita Nacional 01 8000 119703

www.supervigilancia.gov.co



6.9 DESCUENTOS / RAPPELS/ OFERTAS

Nuestra fuerza de ventas se manejará por zona Centro, Sur y Norte donde nuestros vendedores se encargaran de buscar clientes potenciales en los distintos conjuntos residenciales de propiedad horizontal, brindándoles toda la información sobre nuestro portafolio de servicios, los beneficios y ventajas de contratarnos y posteriormente vez cerrada la venta se les explica el tema de referidos donde por cada referido que se nos haga se le hará una atención sobre la mensualidad del valor a pagar por el servicio de vigilancia.

6.10 DISTRIBUCIÓN / LOGÍSTICA

Contamos con personal previamente capacitado y con los estudios pertinentes en seguridad y desempeñar de la mejor manera sus labores dentro de la compañía y en sus diversos puestos de trabajo, no requerimos ni manejamos intermediarios a la hora de cerrar ventas y contrataciones.

6.11 PROMOCIÓN

Por cada referido se otorgará el 5 % de descuento en el servicio de vigilancia por los 2 siguientes meses.

Diligenciando este formato que encontrarán en la página web, con los pasos que aparecen a continuación:

Paso 1:

Ingresando a <http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/>

Paso 2:

Registra los datos personales en el formato:

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

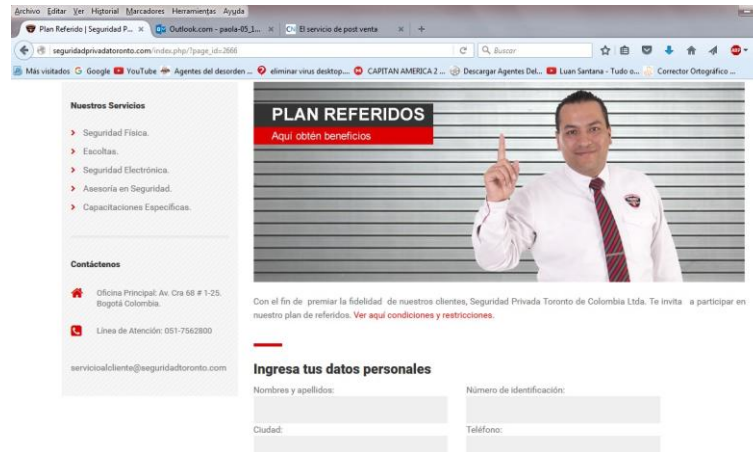


Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2666

Paso 3

Ingrese todos los datos de sus referidos y le da enviar para que la información ingrese a la base de datos de la compañía

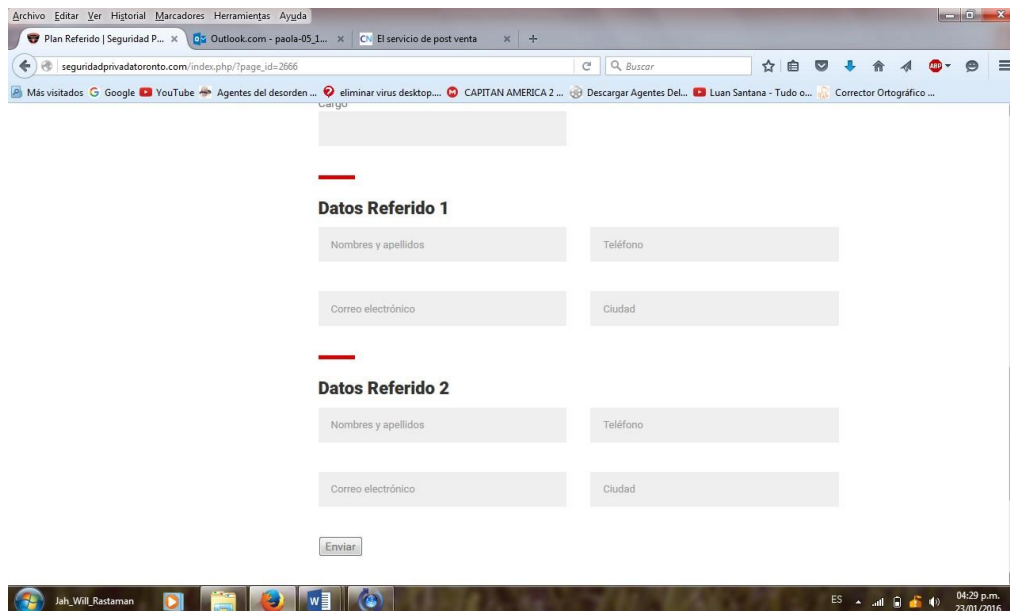


Imagen página web http://seguridadprivadatoronto.com/index.php/?page_id=2666

6.12 ECONÓMICO FINANCIERO

Los pagos se deben hacer a través de una consignación a la cuenta corriente de la empresa sin excepción los 5 primeros días de cada mes, pasado este tiempo correrá un interés por mora de 0.89% del valor total de la deuda, y para los casos de pronto pago se les otorgará un 2% de descuento de valor mensual del servicio de vigilancia.

6.13 SERVICIO POST-VENTA

La fuerza de ventas se encargara de hacer seguimiento a las personas que adquirieron el servicio en su conjunto residencial, con el fin de darle ese respaldo a que brindamos al momento de ofrecer nuestros servicios, estar enterados sobre el desempeño de los vigilantes, las dudas o sugerencias que tengan acerca del personal o de la compañía de seguridad privada.

6.14 ADMINISTRACION / PROCESOS

Cada vendedor llevará consigo todo el material de apoyo pertinente como formato de solicitud, formato de datos personales y formato para diligenciar de la propiedad horizontal, información de precios y coberturas que se manejan en la empresa, bochure, catalogo personal de servicios (apoyo de información al momento de visitar algún cliente), tarjetas de presentación.

6.15 HERRAMIENTA DE VENTA

Todo vendedor portará un iPad con el fin de ayudar su labor y asegurar el cierre de ventas, ya que podrá tener a la mano información en línea, podrá calcular con valores reales y tarifas especiales actualizadas constantemente.

6.16 HABILIDADES DE VENTA

Un agente de ventas necesita mostrar una serie de características que le permitan desempeñar con efectividad su tarea. Sin dudas, hace falta más que el conocimiento cabal del producto o servicio que promociona.

- **Saber escuchar:** Un vendedor que escucha, puede identificar mejor las necesidades y deseos de su cliente, y así enfocar mejor su venta. Por si fuera poco, un cliente que reconoce que su promotor lo escucha, tiende a establecer mejores relaciones con este. Un buen oído vale por un 40% de las habilidades de un buen agente de ventas.
- **Saber comunicar:** La venta es siempre un proceso de diálogo y su éxito depende de cuán bien sepa el vendedor presentar las potencialidades del producto o servicio. El agente de ventas debe poseer un buen comando del lenguaje y una voz articulada.
- **Persistencia y actitud positiva:** Un vendedor no puede rendirse fácilmente, debe entender que la acción de ventas no es tarea sencilla. Además, en un mundo que cambia tan rápido, el agente de ventas necesita mantener una mente abierta para aprender constantemente y una actitud flexible.
- **Sinceridad y honestidad:** Hacer trampas está contraindicado. Por el contrario, los vendedores deben hacer el máximo para entender los requerimientos de cliente y facilitarles la mejor solución. Un buen agente de ventas es aquel que no esconde una verdad sobre algo que puede ser perjudicial a los consumidores.
- **Un ego mayúsculo:** Esta alta autoestima y seguridad en sí mismo es lo que le permite al agente recuperarse pronto luego de un rechazo. Un buen agente sabe que no puede gustarle a todo el mundo, pero sí necesita ser autocrítico para aprender de sus errores y seguir adelante con la experiencia ganada.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

- **Energía y entusiasmo:** Dado que el fin último es lograr la venta, las personas con estas características tienden a atraer más la atención de los clientes potenciales.
- **Mucha paciencia:** Es parte del proceso tener que explicar los pormenores del producto o servicio a un consumidor, además de cómo se realizará la venta, y las garantías, etc. Se requiere mucha paciencia para repetir una y otra vez este proceso, y siempre con cara amable.

Información página <http://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/las-habilidades-esenciales-de-un-vendedor-efectivo>

7. CONCEPTO DE COMUNICACIÓN ENTRE VIGILANTES – RESIDENTES USUARIOS- CLIENTES DIRECTOS O INDIRECTOS.

Mostrará en todo momento un porte correcto, no adoptara posturas incorrectas, atenderá el público en forma respetuosa y a la vez con firmeza cumplirá y hará cumplir sin excepción las normas y disposiciones de seguridad emanadas por el Conjunto Residencial para todas las personas.

7.1 CULTURA E IDENTIDAD DE TORONTO DE COLOMBIA

Cuenta con personal altamente calificado, permanente innovación tecnológica y bajo las premisas de responsabilidad social, cumpliendo con las disposiciones legales propias para la prestación de servicios de Vigilancia y Seguridad Privada. Nos caracterizamos por trabajar con respeto, honestidad, humildad, lealtad y responsabilidad. Queremos proteger a su Organización con Esquemas de Seguridad acordes a sus necesidades salvaguardando la integridad de las personas e instalaciones y trabajando en pro del crecimiento integral y continuo de nuestros colaboradores.

8. FOTOGRAFIA DIGITAL

8.2 CARACTERISTICAS DE LA PUBLICIDAD DEL GREMIO

Usualmente cuando se habla de publicidad de empresas de vigilancia o seguridad privada encontramos la típica imagen del vigilante serio con su uniforme, o el guarda con el perro o armado, linterna, macana (bolillo) o en grupo de varios vigilantes que dan a entender trabajo en equipo.



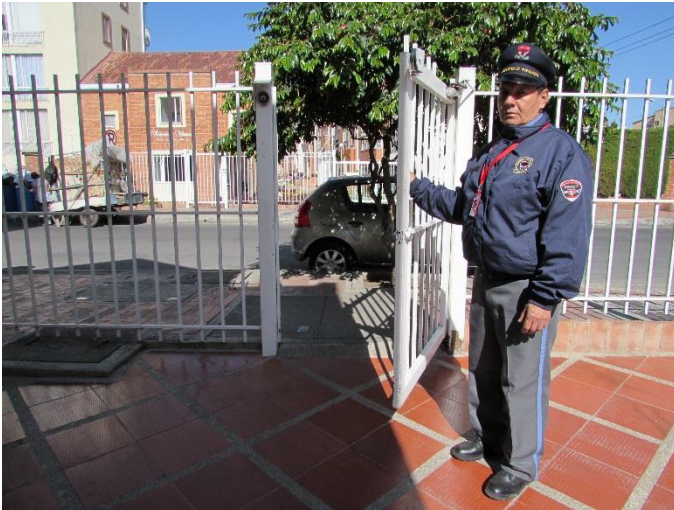
Imagen pagina web <http://www.elespectador.com/tags/seguridad-privada>

La idea es cambiar ese “cliqué” de que seguridad es una persona con un animal u arma y darle una imagen fresca y marcar de esta manera la diferencia en el gremio de seguridad.

8.1 PRODUCCIÓN MEDIOS IMPRESOS



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



SEGURIDAD PRIVADA
TORONTO DE COLOMBIA LTDA



SEGURIDAD PRIVADA
TORONTO
SOMOS LOS MEJORES
WWW.SEGURIDADTORONTO.COM

HAGA PARTE DE NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO.

RECIBE EXCELENTES BENEFICIOS:

- ESTABILIDAD LABORAL.
- CALIDAD HUMANA.
- ESPERANZAS CONTINUAS.
- ASesoría PARA VIVIENDA PROPIA.
- SEGURO EJECUTAL.
- FONDO DE EMPLEADOS.
- JUEGOS DE INTEGRACIÓN.
- COLABORADOR DEL MES.
- TERMINAR EL BACHILLERATO POR CALIFICACIÓN.
- CELEBRACIÓN DE FECHAS ESPECIALES.
- CONTRATACIÓN INMEDIATA.
- KIT ESCOLAR.

Envía tu hoja de vida al correo electrónico:
asistenteseleccion2014@gmail.com

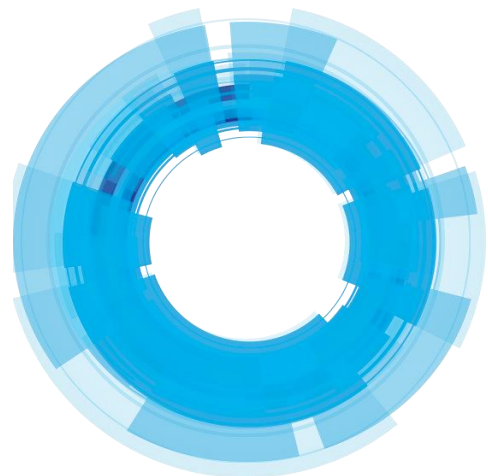
Línea de atención al cliente: 7562800.
AVENIDA CRA 68 N° 1 - 25. BOGOTÁ - COLOMBIA.

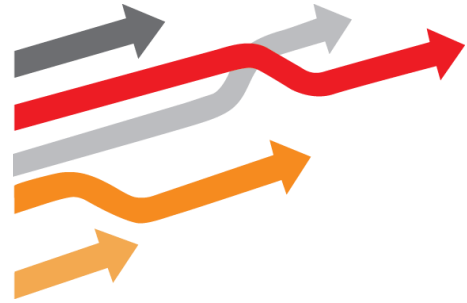
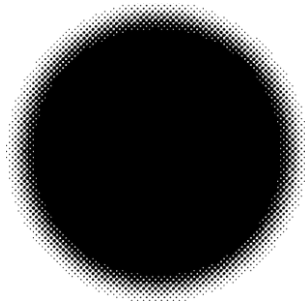
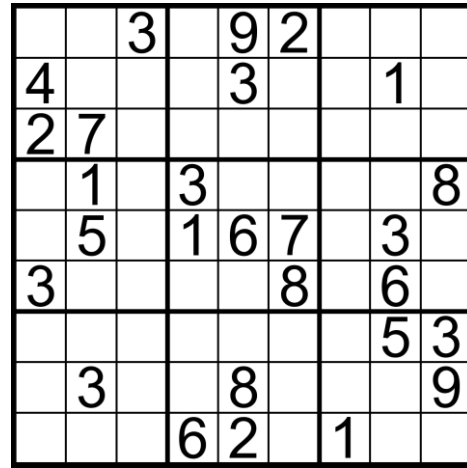
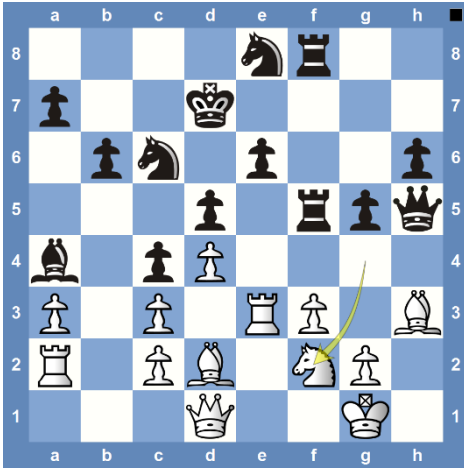
SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA







Estas imágenes fueron el material que usamos para llevar a cabo la composición gráfica de la revista Q.A.P.

8.2 PRODUCCION DE MEDIOS DIGITALES- TACTICA PROTOTIPO EMAIL

MARKETING

Se tomaron imágenes de internet correspondientes al gremio de seguridad y temas a fines con el objetivo que se muestre al público de una manera creativa y seria las ventajas de la seguridad en sus residencias. Se realizó una muestra fotográfica con cámaras profesionales en el estudio de la Escuela Colombiana de Carreras Industriales (ECCI) y otras al aire libre.

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Dichas imágenes se modificaron y retocaron en Photoshop y la diagramación en in Design, los textos fueron tomados de internet, mejorando los titulares para que sean más llamativos.

9. PLANEACIÓN

9.1 PÚBLICO OBJETIVO

Nuestros clientes cabezas de hogar quienes responden por las responsabilidades financieras y toma de decisiones en su familia, y de cada apartamento de los diferentes conjuntos residenciales de propiedad horizontal.

9.2 BROCHURE (INFORMACIÓN DE LA MARCA - CONCURSO)

Se entregara a cada apartamento un folleto, que consta de una página portada con la imagen corporativa de TORONTO DE COLOMBIA; al interno encontrara la ilustración de un rompecabezas al que le faltara una pieza. En el espacio donde va la ficha faltante se encontrara la dirección de la página oficial de TORONTO, y un código para registrarse (código QR) igualmente encontrara las instrucciones para participar en un concurso que consiste en hacer ingresar al usuario a la página registrarse y generar una base de datos, el incentivo a participar por el premio es que se entregara al conjunto que tenga mayor número de registros partir del ingreso del código y sus datos.

10. DESARROLLO

10.1 PIEZAS PUBLICITARIAS

10.2 REVISTA (INFORMACIÓN DE LA MARCA)

RESULTADO PORTADA

QAP

Artículos + noticias, + entrevistas + concursos + información de interés + más

Evite el **ROBO!**

Andrés Carrillo Báez
Responde
¿Que importancia tiene la tecnología en seguridad privada?

Edición 01 - Enero - abril 2016

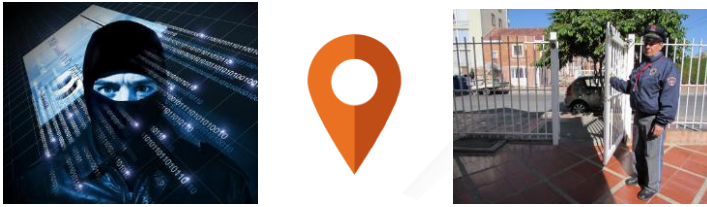
www.qap.com

SEGURO PRIVADO
TORONTO

¿Usted verifica la legalidad de la empresa de seguridad privada que contrata?

Distribución en Colombia
\$ 3500
Precio sugerido

10.2.1 IMÁGENES USADAS PARA DISEÑO DE PORTADA



PAGINA 2 RESULTADO FINAL

SABIAS EL LENGUAJE UNIVERSAL DE LOS CÓDIGOS

El «inventor» del sistema es Charles Hoper, director de comunicaciones de la policía del estado de Illinois EE.UU . Los códigos 10 fueron implantados en los años 40 cuando los canales de radio tenían un ancho de banda limitado, ya que permitían reducir el tráfico de radio de manera considerable.

Destinados a representar nombres, lugares, situaciones y frases comunes de manera rápida y estandarizada ,especialmente en los cuerpos policiales . Fueron propuestas por primera vez en los años 20.

En 2006 fueron especialmente utilizadas por las fuerzas de orden en América del Norte. Estas palabras han sido retomadas especialmente por grupos privados de vigilancia y seguridad, así como también por sociedades privadas. Para adaptarse a las necesidades de los diferentes grupos y cambios en el vocabulario fueron hechos sobre la lista de base que tenía la policía.

Para su conocimiento

CÓDIGO	SIGNIFICADO
5-53	Emergencia
5-60	Afirmativo
5-61	Negativo
5-65	Refuerzo Urgente
7-7	Código de robo
R	Mensaje Recibida
7-25	Quédese de puesto fijo en el lugar
7-29	Robo de autos
QAP	Quedo atento - alerta
W	Cuál es su nombre
7-30	Cambio de Turno
8-52	Abandono de menores
ORM	Interferencia



PÁGINA 3 RESULTADO FINAL



Si el vigilante tiene que hacer de plomero ...
¿Quién evitará que desocupen los
apartamentos?

**EN SEGURIDAD
TORONTO
NOS DEDICAMOS A CUIDARLO
COMO USTED LO HARÍA**



Contáctenos

AV KR 68 # 1 - 25 SUR Telefono (1) 7562800
BOGOTA

www.torontolta.com.co



CONSEJOS PARA EVITAR ROBOS

ESTIMADO RESIDENTE

1. -No deje las ventanas abiertas. Del mismo modo, no deje la puerta del balcon abierta.
2. -No deje objetos de valor ni dinero, manténgalo en lugar seguro.
3. -Haga una relación detallada de los objetos de valor, joyas, aparatos con sus números de serie o inscripciones, para dificultar su posterior venta y facilitar su identificación y devolución, en caso de ser recuperados.
4. -No divulgue su ausencia.
5. -No baje totalmente las persianas.
6. -En la medida de lo posible, instale una buena puerta de seguridad, Asegure las ventanas de los sótanos con rejas.
7. -Si pierde las llaves o acaba de mudarse a una casa o piso, cambie las guardas de las puertas.
8. -No desconectar el timbre de la puerta, la corriente eléctrica, etc., cuando abandone el domicilio.
9. -No dejar las llaves en el buzón de la correspondencia, macetas o debajo de los tapetes. Es el primer sitio que miran los ladrones.
10. -Mantenerse alerta ante cualquier sonido sospechoso y actividades poco comunes de automóviles o personas extrañas que se encuentren alrededor de su casa o vecindario. Si observa algo inusual llame inmediatamente a la Policía.



Aunque no son la mayoría, algunas bandas usan revólveres.

Mario no daba crédito a lo que escuchaba. Su hija, de 13 años, estaba al otro lado de la línea contándole que acababa de llegar del colegio y la puerta del apartamento había sido forzada. Los tres computadores de la familia, algunas joyas y un par de celulares, habían sido hurtados por ladrones que ingresaron por la puerta principal.

La primera reacción de Mario fue correr a su casa para estar al tanto de su hija; la segunda, valorar lo robado, y la tercera, quejarse ante la administración por la ineptitud de la compañía de seguridad. Revisados los videos, se nota que dos mujeres ingresaron por el parqueadero del conjunto y un hombre lo hizo por la entrada general.

La puerta fue violentada. Los ladrones salieron por la misma entrada principal mientras una mujer distraía al guardia de turno. Los cuatro abordaron dos vehículos y huyeron con las pertenencias. Esta es una de las pesadillas que más padecen los colombianos: el hurto a residencias en modalidades que ya se conocen, pero que siguen ocurriendo sin que los afectados logren conseguir algo de justicia y tranquilidad.

MODALIDADES DE ROBO APARTAMENTOS

1. Llamada millonaria

En esta modalidad de atraco, los asaltantes buscan extraer elementos de valor por medio del engaño y sin necesidad de utilizar la violencia.

Para lograr su cometido, los delincuentes les hacen un curso 'expres' a niños y a empleadas del servicio doméstico, vía telefónica.

2. Falsos funcionarios

Esta modalidad de hurto se caracteriza porque la persona que ingresa al hogar porta algún tipo de uniforme, carné y/o vehículos con placas falsas.

3. Violación de cerraduras

La violación de cerraduras son la segunda modalidad de robo de casas. La precede el uso de llaves maestras.

4. Ventosa

Predomina el ingreso por las ventanas y los techos. Para evitar que las autoridades sepan de lo que pasa, una de las primeras cosas que hacen los ladrones es desconectar las alarmas, por lo que la gente queda incomunicada..

ENTÉRESE DE LA TECNOLOGÍA EN LA SEGURIDAD PRIVADA



**NUESTRO PAÍS DEBE CREAR CULTURA DE SEGURIDAD.
¡ESA ES LA CLAVE!**

ENTREVISTA ANDRÉS CARRILLO BÁEZ, GERENTE GENERAL

Qué lo ha mantenido en un mercado tan competitivo?

La clave es la innovación y la evolución en todo aspecto. Inicialmente fue con la profesionalización del personal del recurso humano y hoy tenemos un departamento de electrónica innovador en toda la parte de domótica e inmótica para que las personas puedan interactuar con la tecnología de una manera cómoda y confiable. Evolucionamos, ampliando el mercado a compañías que requieren servicios de poligrafía, consultoría en seguridad, estudios de confiabilidad, rastreo en tiempo real por GPS.





ANDRÉS CARRILLO BÁEZ,

¿Qué es domótica y qué es inmótica?

La domótica es un conjunto de tecnología de punta capaz de automatizar una vivienda, la cual, puede ser gestionada remotamente desde un teléfono inteligente, y con la inmótica se incorporan sistemas de gestión técnica automatizada aplicada a las empresas, tecnología para el diseño inteligente de un recinto.

Entonces, ¿la tecnología está desplazando al vigilante?

En lo absoluto, aunque el cliente se vuelve más exigente y quiere mejores servicios, la seguridad electrónica es un complemento de la seguridad humana. Nunca se acabará el vigilante, pero este tiene un llamado a profesionalizarse.

¿Cómo convencer a los empresarios para que inviertan en seguridad?

Es un reto interesante. Debemos crear una cultura de seguridad empresarial y ese es un punto de partida importante

¿Los colombianos invertimos en seguridad?

Los colombianos tenemos un dicho 'bueno, bonito y barato'. Aparentemente contratan una compañía que está bajo el control de la Superintendencia, pero en muchos casos no es así y los problemas vienen después. Cuando la seguridad sea percibida como una inversión y no como un gasto, el panorama será otro.

¿La seguridad es un negocio rentable en Colombia?

En el 2012 facturamos cerca de 10.000 millones de pesos y un buen porcentaje de los ingresos los destinamos a inversión y desarrollo.

Para lo que queda del 2013 y 2014 tenemos previsto crecer la operación alrededor de un 20 por ciento.

¿Cuántas empresas de vigilancia hay en Colombia?

Legalmente constituidas no pasamos de 700, pero si observamos con detalle, el mercado puede llegar a una 2.500 aproximadamente.

¿Qué otros planes tienen?

Si nos remontamos 20 años los clientes querían un vigilante que estuviera parado en una portería y cuidara a sus alrededores.

Hoy, ese concepto ha evolucionado a una gestión de riesgos e inteligencia.

¿Por qué es importante verificar la legalidad de las empresas de seguridad privada?



En el país, más del 70% de las empresas de seguridad privada carecen de la regulación y acreditación debida por lo que funcionan en ilegalidad.

En cuento a la cantidad de empresas que laboran al margen de la ley es muy difícil indicar el número, hay lugares lejanos que no tenemos el conocimiento de cuántas empresas irregulares hay.

De acuerdo a los datos emitidos por la dirección general de seguridad, hasta febrero de 2015 se contaba con un registro de 1.031 empresas de seguridad privada con permiso del gobierno para realizar esa función.

"Las que no están dentro de la ley es más de la mitad. Más del 70% las empresas que no están reguladas a nivel nacional.

De acuerdo con la dirección general de seguridad, hasta febrero de este año se contaba con un registro de mil 031 empresas de seguridad privada con permiso del gobierno para realizar esa función.

La estimación para 2016 es la de triplicar el número de empresas afiliadas, y llegar a 150 en el próximo año. A decir del titular del CNSP para el periodo 2016-2017, "en robos o ilícitos o parte de personal armado de seguridad privada no se tiene registró, debido a que la Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA) otorga el permiso para la portación bajo lineamientos muy estrictos, y las tiene perfectamente localizadas, reglamentadas y con un muy estricto capacitación. No es tan sencillo, y la regulación del armamento lo tienen perfectamente vinculado",.

PAGINA 9 RESULTADO FINAL

		3		9	2		
4				3			1
2	7						
	1		3				8
	5		1	6	7		3
3					8		6
						5	3
	3			8			9
			6	2		1	

Resuestro

**Z
U
D
O
K
U**



¿CUÁLES SON LA
SIGUIENTES
JUGADAS PARA
GANAR?



FINAL DE REVISTA



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA
10.3 BROCHURE (CONCURSO)

BROCHURE - PORTADA



Final página 2, 3,4 y 5

¿Donde debería estar el guarda de seguridad?



¿Donde debería estar el guarda de seguridad?



Final página 6



Final página 7

Participa y Gana



BASES del concurso

Ingresa al siguiente código QR



o ingresa a la página www.seguridadprivadatoronto.com/concurso y podrás ganar una gran fiesta para todos los residentes del conjunto con lechona y grupo musical de su preferencia.



Final página 8

SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



10.3.1 ANEXOS MATERIAL TOMADO POR NOSOTROS, IMÁGENES DE INTERNET USADOS PARA BROCHURE

Portada



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA

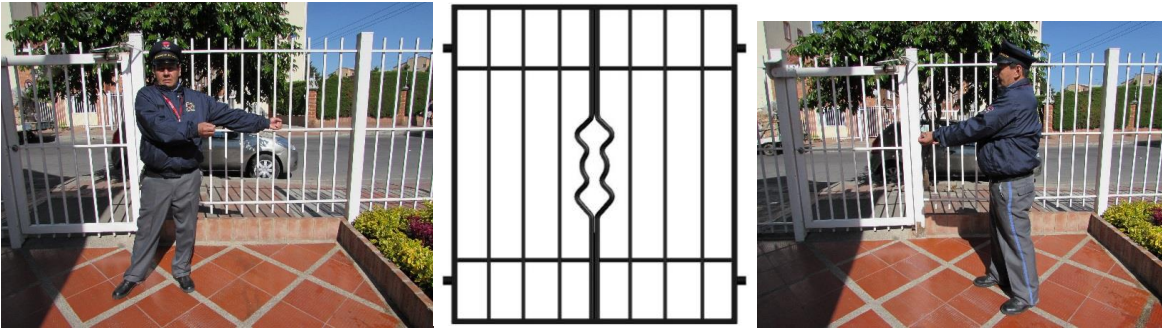


SEGURIDAD PRIVADA
TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Página 2, 3, 4,5



SEMINARIO-PROYECTO CAMPAÑA TORONTO DE COLOMBIA LTDA



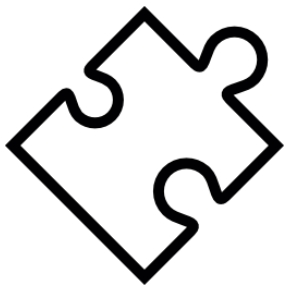
SEGURIDAD PRIVADA
TORONTO DE COLOMBIA LTDA

Página 6





Página 7



BASES del concurso





Final página 7

Participa y Gana

BASES del concurso

Ingresa al siguiente código QR



o ingresa a la página www.seguridadprivadatoronto.com/concurso y podrás ganar una gran fiesta para todos los residentes del conjunto con lechona y grupo musical de su preferencia.



Página 8



SEGURIDAD PRIVADA
TORONTO DE COLOMBIA LTDA



10.4 MASCOTA TORIBIO (DISEÑO 3D)



