

**SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN
EMPRESA BOGOTANA DE SEGURIDAD LTDA**

Presentado por:

KEISY SEGURA RODRÍGUEZ

ANDRES SOSA

Presentado a:

DIEGO RODRÍGUEZ

YEZID CANCINO

PEDRO TORRES

GLORIA OTALORA

JORGE MONJE

**UNIVERSIDAD ECCI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MERCADERO Y DISEÑO PUBLICITARIO
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
BOGOTÁ D.C.**

2016

Investigación Bogotana de Seguridad LTDA

Análisis de la situación

Bogotana de seguridad Ltda, fue constituida el 20 de febrero 1975, por escritura pública 391 de la Notaría Catorce de Bogotá, cuyo objeto social es la prestación remunerada de servicios de protección a bienes muebles e inmuebles a personas naturales o jurídicas, escoltas y demás actividades afines.

Cuenta con Servicios de Vigilancia Fija, Vigilancia Móvil, Escolta a Personas, vehículos y mercancías con armas de fuego y medios tecnológicos a organizaciones públicas y/o privadas; cumpliendo las normas legales y con altos estándares de calidad, mediante el Diseño e implementación de un Sistema Integral de Gerencia de Riesgos (SIGR), para garantizar la protección de los activos tangibles e intangibles de nuestros clientes, mediante la implementación de la metodología HSEQ.

Ubicación

Carrera 26A No. 62-49 Bogotana de Seguridad Ltda.

Grupo objetivo

Dueños de conjuntos aparta estudios para residentes jóvenes entre los 18 a 30 años. Posiblemente profesionales, serios y de carácter determinante.

¿Quién es la competencia?

- Autourbe

Bogotá, cra 13A # 34 - 93, Fax 287 47 74

- Comepro seguridad Bogotá, calle 44 N° 20-12
- Grupo atlas de seguridad integral

Bogotá, calle 20 B 44-52 Int 3

Definición del problema

Analizamos que Bogotana de seguridad cuenta con servicios comunes respecto a la competencia, su publicidad es similar y no hay una propuesta que impacte y sea diferenciadora entre las demás.

También se observa que nuestro grupo objetivo tiene constantes molestias respecto al comportamiento de los residentes, ya que por lo general son personas jóvenes, problemáticas y en algunas ocasiones irrespetuosos con el personal de seguridad, también dan a conocer que no cumplen con las normas y eventos del conjunto.

Planeación de la investigación

Profundizar más en la publicidad para dar a conocer nuestro kits de vigilancia y lanzar al mercado la nueva aplicación móvil la cual estamos seguros va a competir con gran fuerza y posicionar mejor la empresa.

Resumen Ejecutivo

Bogotana de seguridad garantiza la prestación del servicio mediante el cumplimiento de consignas específicas y generales, aplicando y fomentando el cumplimiento de la normatividad vigente.

Se observa que el personal constantemente trabaja en la mejora del control de la operación de seguridad mediante el proceso de selección, enganche y contratación de personal competente y confiable.

Lo interesante de este estudio es conocer que piensan los dueños de conjuntos aparta-estudios, como también la opinión de los residentes al implementar una nueva propuesta.

Entre la población encuestada hay un promedio de 26 años de edad, donde un 70% son estudiantes universitarios, donde también se observa la falta de conocimiento de los programas que maneja la empresa de seguridad, solo un 21% de los encuestados conoce parte de estos beneficios, mientras que el 48% no conoce acerca de ello.

Un 54% de la población encuestada son mujeres ya que suelen ser más analíticas que la población masculina.

Frente a la calificación de satisfacción de cliente un 25% de los encuestados reflejan insatisfacción con el personal, de este último porcentaje el 90% evidencia que el ítem con más nivel de satisfacción es **“Los vigilantes muestran amabilidad”**

Insight

Trabajamos en nuestro insight, basándonos en las constantes experiencias que se viven en los conjuntos aparta-estudios, donde el personal de seguridad no solo presta servicio de seguridad, sino que en varias ocasiones termina siendo el mensajero, el que lleva el mercado, el consejero y demás funciones que no le corresponde. Por ello nace nuestro insight: **Los residentes creen que los vigilantes son un todero.**

Concepto de campaña

Nuestra campaña está encaminada en cambiar el concepto que muchos residentes tienen sobre las funciones que presta un vigilante de seguridad y como se puede cambiar esta idea por medio de una aplicación móvil, la cual hará funciones mucho más prácticas, ágiles y dará oportunidad al personal de seguridad realizar mejor sus funciones diarias.

Copy

Nuestro copy representa unión, donde se mostrará que más que ser una empresa de seguridad, se quiere lograr una convivencia más educativa y un ambiente más sociable y ameno entre los residentes: **Más que seguridad somos una familia**

Estrategia creativa

Producto:

Empresa dedicada en la seguridad de los conjuntos residenciales con nueva propuesta de aplicación en dispositivos móviles, donde el residente se dará cuenta en tiempo real que sucede en su aparta estudio, correspondencia y demás eventos relacionados con el conjunto.

Objetivo:

Dar relevancia a este nuevo servicio de vigilancia, con un personal joven e idóneo.

Target:

Dueños de conjuntos aparta estudios para residentes jóvenes entre los 18 a 30 años.

Beneficio:

- De valor: Brinda seguridad
- Diferencial: Seguridad en todo momento y cuando se necesite. Brindando información continúa de todas las novedades del conjunto.

Reason Why:

Las personas podrán contar con información en todo momento de lo que pasa en su vivienda y todo lo relacionado con la seguridad, quejas e inquietudes del conjunto residencial.

Posicionamiento:

- Real: Este nuevo servicio no es conocido por el grupo objetivo.
- Deseado: Con este servicio integral de vigilancia y seguridad privada, queremos que se encuentren atraídos con esta nueva propuesta, ya que brindará comodidad, funcionalidad, calidad y exclusividad con tecnología de punta para los residentes y evitar continuos problemas en el conjunto.

Personalidad:

Seria, comprometida y confiable.

Tono y Estilo:

Creíble, sociable y colaborativo.

Insight:

Los residentes creen que los vigilantes son un todero

Insights adicionales:

- Miran a todos como sospechosos
- Se cree el dueño del conjunto
- Lo saben todo y lo cuentan igual
- Son el terror de las aseadoras y residentes
- Vigilantes como consejeros de los residentes
- Vigilantes como un saco de boxeo para los residentes tomados

20 insights individual (Andrés Sosa)

- Los guardas de seguridad miran a todos como sospechosos
- Se creen los dueños del edificio
- Lo saben todo y al igual lo cuentan
- Son el terror de las aseadoras
- Los residentes creen que los guardas de seguridad son un todero
- Los guardas de seguridad como consejeros de los residentes
- Los guardas de seguridad como un saco de boxeo para los residentes ebrios
- Miramos una película varias veces y creemos que el final es otro
- Se duermen en el bus y se despiertan apenas llegan a su destino
- Se le dice muchas veces al niño no lo haga y termina haciéndolo
- Cuando uno va hablar de alguien y aún no han terminado y voltea a mirar
- Las fotos de uno cuando era niño
- En el amor cuando una le gusta una chica y ella solo lo ve como un amigo
- Me siento un director de orquesta cuando todo me sale bien la
- Con la tapa del yogur generalmente uno le pasa la lengua
- Cuando uno come cereal y se pone a leer la caja
- Cuando uno viaja le da por leer más de lo normal
- Uno trasboca y los otros les da ganas
- La mamá de uno le dice saque a bailar a su prima
- Pide más que

20 insights individual (Keisy Segura)

- Querer el control del TV, justo en el momento cuando otra persona lo tiene
- El sueño contagioso
- El padre siempre vera a su hijo hermoso
- Cuando dos personas sin querer dicen algo al mismo tiempo
- Las corazonadas
- Cuando el niño esta callado, es alerta de que está haciendo alguna maldad.
- Los papás sienten el dolor de sus hijos
- Las fotografías donde las personas concuerdan con la misma pose
- Cuando más te dicen que no, y más lo haces
- Momentos en los cuales se necesita de seriedad y recuerdas algo chistoso
- Justo en el momento que recibes una llamada, entra otra.
- Alguien tiene piquiña y no puedes evitar también tenerla
- Pintarte las uñas y todo empieza a incomodarte
- Miradas que dicen todo
- Siempre estará, el dormilón, el chistoso, el flaco, el gordo, el preferido...
- El sexto sentido
- No tener dinero y vivir antojado de todo, tener dinero y no antojarte.
- Típico, todos desean ir al baño al mismo tiempo
- Que suene la canción que te recuerde a alguien que no quieres recordar
- Te entra una llamada y todos prestan atención

Investigar respecto a la situación que vive Falabella y definición de marketing directo con ejemplos

El presidente de Falabella Colombia se reunió con el superintendente de Industria y Comercio y puso a su disposición la política de precios y descuentos.

Luego de que varios usuarios a través de las redes sociales denunciaran que la firma Falabella manipuló los precios de productos que se ofrecían como descuentos y rebajas –en el marco de un madrugón realizado por la compañía– este lunes la Superintendencia de Industria y Comercio anunció que adelantará las indagaciones a que haya lugar.

A través de un comunicado, la entidad sostuvo que el superintendente Pablo Felipe Robledo, junto con su equipo directivo, se reunió este lunes con el presidente de Falabella, Rodrigo Fajardo Zilleruelo, para informar sobre la polémica.

“En la reunión, solicitada por Falabella Colombia, se manifestó el interés de la empresa para que se adelante la revisión respectiva, poniendo a disposición de la Superintendencia de Industria y Comercio toda la información sobre su política de precios y descuentos”, explicó la entidad.

La Superintendencia de Industria y Comercio, con la información obtenida y remitida por Falabella y algunos consumidores, anunció que adelantará las indagaciones correspondientes para determinar si lo ocurrido constituye o no una infracción al Estatuto de Consumidor.

Por su parte, Falabella divulgó un comunicado en el que sostuvo que no ha re-etiquetado productos para aumentar los precios previo a las promociones.

“Todos los productos importados se etiquetan con el precio en el lugar de origen ya sea en sus respectivas cajas o adhesivos (...) por el alza del dólar, muchos productos importados tuvieron que ser re-etiquetados cuando ingresaron al país para corregir su precio”, manifestó la compañía.

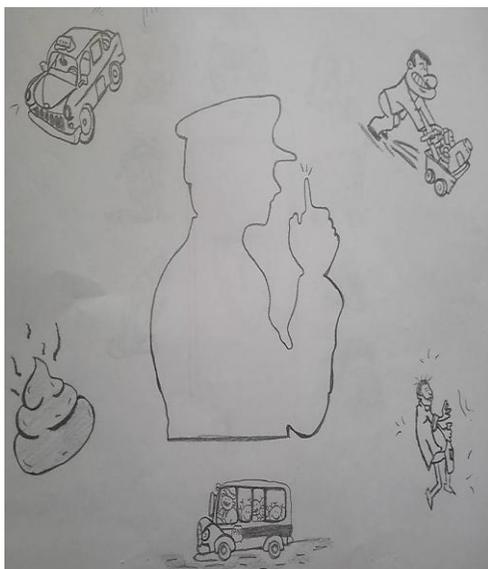
Enlace: <http://bit.ly/1NEUUDc>

Marketing Directo y ejemplos

Es un conjunto de técnicas que facilitan el contacto inmediato y directo con el posible comprador, especialmente segmentado, a fin de promover un producto o servicio, empleando para ello medios o sistemas multimedia de contacto directo (Llamadas, correos, redes sociales...)



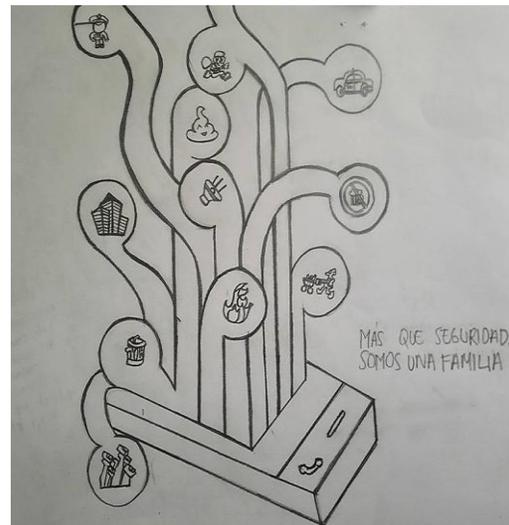
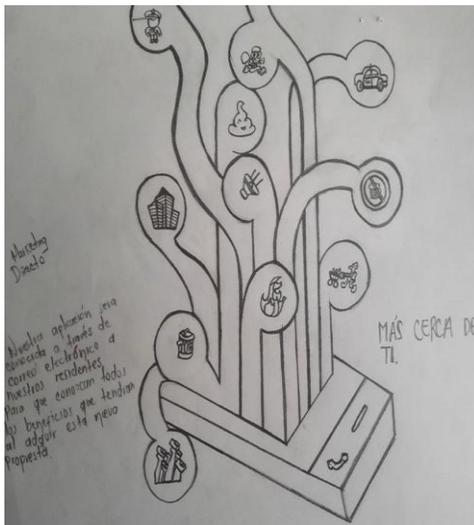
Se solicitan dos piezas publicitarias



Observaciones: Se escoge una de las dos piezas y nos indican logo de la compañía e información y el copy respectivo **Más que seguridad somos una familia**



Marketing Directo Bogotana de Seguridad



La aplicación será conocida a través de correo electrónico para que los residentes conozcan todos los beneficios que tendrán al adquirir esta nueva aplicación móvil, ya que si desean contar con este servicio, en los primeros 3 meses contarán con excelentes promociones de cada servicio que desee el residente.

Taller comunicación integral (colegios en la ciudad de Bogotá)

A. Clasificación de clientes por categorías

Tipo A	Colegios Distritales o Publicos	358
Tipo B	Colegios Privados	790
	Total Colegios	1148

B. Frecuencias y duración de visitas

Tipo A	3 Veces/Año X 60 minutos de la visita	180 minutos	3 horas
Tipo B	2 Veces/Año X 45 minutos de la visita	90 minutos	1,5 horas

C. Carga de trabajo

Tipo A	358 CUENTA X 3 HORAS/CUENTA	1074	HORA
Tipo B	790 CUENTA X 1,5 HORAS/CUENTA	1185	HORA
	TOTAL	2259	HORA

D. Tiempo disponible por asesor

45 horas/semana x 40 semanas/año= 1800 horas/año

E. Tiempo de asesor / tarea realizada

VENTAS	48%	864	HORAS/AÑO
NO VENTAS	20%	360	HORAS/AÑO
CAPACITACIONES	32%	576	HORAS/AÑO
TOTAL	100%	1800	HORAS/AÑO

F. Asesores que se necesitan

$$\frac{2259 \text{ horas}}{864 \text{ horas/Asesor}} = 2,6 u$$

Manual de ventas

Fuentes subjetivas, no confiables

El resultado de los servicios demostrara a los residentes su efectividad respaldados por el nombre de la compañía, lo que hará que entre mejor sea la experiencia de seguridad, se recomendará y creará un voz a voz acerca de que tan confiable podría ser adquirir una línea humana o línea de sistemas de vigilancia de la compañía.

También se estará sujeto a los diferentes peligros que se presenten en la ciudad, y en ese momento brindar el más efectivo servicio en estos casos, esto incrementará la venta, por ello trabajamos para estar a la vanguardia en investigación y desarrollo de nuevos componentes que beneficien a la humanidad y también nos beneficie como compañía.

Objetivos de ventas

S específicos:

- Lo primero que se desea lograr es que el personal se encuentre preparado para cualquier situación.
- Incrementar el volumen de kits de cámaras de vigilancia que favorezcan a la empresa y se posicione aún más.
- Que el nombre de la empresa sea más reconocida no solo por la línea humana sino también por los servicios adicionales para la solución a molestias en cuanto a seguridad se trate.
- Que la nueva aplicación de seguridad sea útil y práctica para los residentes y así cambiar el concepto de que el personal de vigilancia es un todero.

M medibles:

- Aumentar las capacitaciones en el año para así garantizar que el personal está altamente calificado
- Subir mínimo 5 casillas en el escalafón de ventas de seguridad a nivel Bogotá, esto brindará una prueba de lo que se está avanzando.
- Estamos seguros que el servicio de vigilancia es de excelente calidad y eficaz, sin embargo concluimos que la marca necesita mayor publicidad para darle mejor posicionamiento.

A acordados:

En cada capacitación se motivará al personal y habrá una base de datos sólida que garantice cuales son los clientes principales y cómo se puede mejorar para así tener mayores experiencias positivas, incrementando la venta y creciendo más como empresa.

R realistas:

Los objetivos planteados son completamente realistas y posibles de cumplir, es de esfuerzo para alcanzarlos pero como compañía se obtendrá muy buenos resultados, también hacer que el personal se sienta identificado con la compañía y el suficiente sentido de pertenencia para lograr crear un ambiente de trabajo muy sano, organizado pero con toda la seriedad del caso y siempre teniendo presente que si gana uno todos tendremos benéficos de ese logro alcanzado.

T tiempo:

Todos estos objetivos planteados queremos que se cumplan durante 10 meses de operación y analizar resultados para tener certeza de que tanto se cumplieron estos objetivos.

Desarrollo de estrategias

- Mes a mes se hará capacitaciones continuas basándonos en el conocimiento de los servicios, además se tendrá a todo el personal actualizado sobre el sector de seguridad , tenemos proyectado para los primeros tres meses 10 capacitaciones para profundizar en el portafolio de Kits de cámaras y aplicación móvil.
- Logrando estas continuas capacitaciones, el personal hará su labor con excelencia logrando que este servicio sea confiable y bueno para su consumo.

Técnicas de venta

- **Vendedor:**

El personal ha de confiar en el servicio que presenta, debe conocer las necesidades del cliente, ser capaz de comunicar las virtudes y beneficios que aporta, saber escuchar, ser empático, resolver cualquier duda, transmitir confianza y una correcta imagen personal.

- **Cliente:**

Perfilando nuestro cliente es una persona profesional y muy seguramente con estudios adicionales, totalmente seria, de carácter y hay que hacer todo lo posible por “caerle bien” como persona, manejan un status y un carácter determinante, ya que sus estudios y sus conocimientos son muy avanzados.

Políticas de ventas

Cuando hay cambios en las políticas de ventas es primordial que todo el personal este informado para que de la misma forma no se vea afectado los indicadores de servicio al cliente ya que aquí se analiza varios factores y es posible que si se afecta alguno, nuestro nivel de ventas también se verá afectado.

Programas de ventas

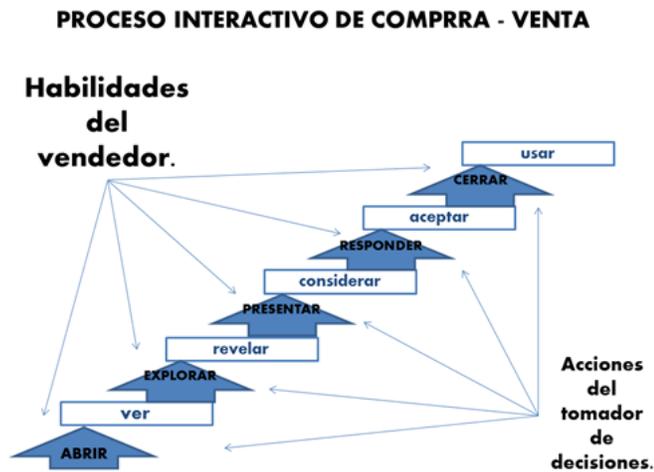
La responsabilidad social de Bogotana de seguridad Ltda, tiene como objeto social la prestación remunerada de servicios de protección a bienes muebles e inmuebles a personas naturales o jurídicas, escoltas y demás actividades afines.

Lo cual hoy es un objetivo corporativo primordial y un valor empresarial de primer orden ya que el mismo aporta competitividad, sostenibilidad y desarrollo organizacional.

Se fundamenta en la ética, enmarcada dentro de una promoción integral del desarrollo humano de los grupos con que interactúa como son los empleados, sus familias, la comunidad local, el medio ambiente y la comunidad en general.

Establecer procedimientos

La venta es un proceso de interacciones, el vendedor aplica conocimientos y habilidades para sugerir acciones al cliente que dan como resultado el uso del servicio.



Como se puede observar en la gráfica el proceso interactivo entre las acciones del cliente y las habilidades del vendedor, tienen que ser sincronizadas, es decir la habilidad del vendedor debe estimular la acción del cliente.

OBJETIVOS DE SISTEMA DE CLIENTES			
Funcion de la empresa	Descripción del objetivo	Ejemplo de pregunta	Utilización del sistema
Diseño	Identificar ideas para futuros servicios de seguridad	Describe que podemos mejorar de l servicio.	Ideas para el proceso de diseño
	Compararse con los competidores	Como se valoran con la competencia	Puntos de mejora
Marketing	Traza como los clientes se acercan o se interesan por la empresa	Como se entero de la empresa.	Analiza la efectividad de la publicidad y venta.
	Recoger comentarios sobre los servicios	Recomendaría a la empresa y por qué	Comentarios positivos
Operaciones	Inspeccionar el servicio	Se cumplen las características del servicio.	Comunicar la falla a los involucrados y mejoras
	Motivar al personal (promocionar o recompensa)	Recomendaría a la empresa y por qué	Reconocimiento y recompensa
Atención al cliente	Evaluar satisfacción	Satisfacemos sus expectativas	Valores obtenidos
	Recuperar a clientes	Ha tenido algún inconveniente	Ofre cer disculpas

Puntos para la elaboración de la revista

- Redacción e imagen



BOGOTANA DE SEGURIDAD Ltda.

Carrera 26A No. 62-49

Bogotá — Colombia

PBX: 3453940

FAX: 3453940 Ext 106

- **Entrevista de alguien importante del sector de seguridad**

Tecnología es la clave de la seguridad privada



Andrés Carrillo Baéz, gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda.
Foto: Archivo Portafolio.co

En el país debemos crear una cultura de seguridad empresarial y ese es un punto de partida importante. Hoy Colombia cuenta con 700 empresas de vigilancia legalmente constituidas, pero en el mercado pueden existir hasta 2.500.

El gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda., Andrés Carrillo Baéz, dice que en el país falta crear cultura de seguridad por medio de la

tecnología e implementación de la gestión de riesgo y la inteligencia corporativa.

La compañía prevé ingresos este año por 12.000 millones de pesos, con un crecimiento de 20 por ciento respecto al 2012, y un aumento similar para el 2014.

¿Qué lo ha mantenido en un mercado tan competitivo?

La clave es la innovación y la evolución en todo aspecto. Ahora utilizamos los medios tecnológicos, hemos querido que la seguridad sea integral, este es un proceso de evolución constante.

Inicialmente fue con la profesionalización del personal del recurso humano y hoy tenemos un departamento de electrónica en el que hemos innovado 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.

Por ejemplo, estamos en la capacidad de rastrear en tiempo real el transporte de un contenedor enviado desde la China.

¿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.

¿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 investigación 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?

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

Eso quiere decir que las 1.800 restantes son informales.

¿Los colombianos invertimos en seguridad lo necesario?

Los colombianos tenemos un dicho ‘bueno, bonito y barato’.

Aparentemente contratan una compañía que está bajo el control de la Supervigilancia, 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.

Por lo general muchas organizaciones desconocen los riesgos reales que tienen en cuanto a la gestión de

seguridad como empresa y su gestión de seguridad física o privada. En ese sentido, hemos querido innovar en cuanto al departamento de inteligencia corporativa, tratando de unir dos conceptos, seguridad pública y privada.

¿Cómo convencen 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.

En el día a día, los empresarios vivimos riesgos reales y nos falta una mayor cultura de seguridad entre todos los jugadores del sector, que se metan en la inteligencia corporativa y la gestión de riesgos.

Enlace: <http://bit.ly/1QRaIDI>

- **Noticia de la empresa**



Prestamos servicios de Vigilancia Fija, Vigilancia Móvil, Escolta a Personas, vehículos y mercancías con armas de fuego y medios tecnológicos a organizaciones públicas y/o privadas; cumpliendo las normas legales y con altos estándares de calidad, mediante el Diseño e implementación de un Sistema Integral de Gerencia de Riesgos (SIGR), para garantizar la protección de los activos tangibles e intangibles de nuestros clientes, mediante la implementación de la metodología HSEQ.

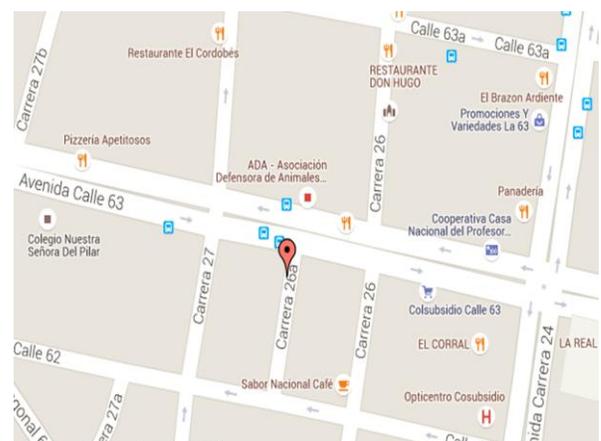
La empresa **BOGOTANA DE SEGURIDAD LTDA** se encuentra ubicada en la localidad de BOGOTA. El domicilio social de esta empresa es CA 26 A 62 49.



La forma jurídica de BOGOTANA DE SEGURIDAD LTDA es SOCIEDAD LIMITADA y su **principal actividad es "Actividades de investigación y seguridad"**.

La fecha de las últimas **cifras financieras de BOGOTANA DE SEGURIDAD LTDA** es del 31 de Diciembre de 2014.

Los **resultados de la empresa** durante el año 2015 han sido inferiores respecto al año anterior. El **patrimonio registrado de BOGOTANA DE SEGURIDAD LTDA** durante el año ha sido mayor de \$381.000.



- **Noticia de seguridad**



Las empresas piratas de vigilancia privada les están cogiendo ventaja a las compañías de seguridad legales. Las primeras están formadas por porteros, jardineros y guardas incompetentes o de dudosa conducta; las segundas se han puesto en alerta pero tienen un factor en contra: los altos costos. Según la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, en el país funcionan 649 compañías autorizadas. La mitad opera en el Distrito. Se estima que por lo menos otras 600 empresas son ilegales. De estas, cerca del 40 por ciento tienen su sede en Bogotá.

Más de 463 denuncias contra empresas ilegales. El organismo ordenó la

suspensión de 96. La mayoría de quejas fueron de vigilantes inconformes con el exceso de trabajo, el bajo salario o porque no estaban afiliados a la seguridad social, y por vecinos que terminaron siendo víctimas de los mismos guardas que contrataron, cuando los inspectores de la Superintendencia fueron a investigar las empresas, estas ya habían desaparecido.

En unos casos lo único que hallamos fue la caseta o la moto que les servía para vigilar, afirma la secretaria general de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Olga María Valero.

Es el caso de la sociedad Coviam Ltda., que funcionaba en el noroccidente de Bogotá. Prestaba los servicios de vigilancia a través de porteros sin estar autorizada para ello. Igual sucedía con la compañía Inmobiliaria Éxito Ltda., que había sido contratada para la protección y seguridad de los vecinos de edificios situados en barrios como Cedritos, Chicó y Chapinero, en el norte de la ciudad.

Las firmas ilegales

La Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada detectó en el país el funcionamiento de 96 empresas piratas el año pasado, a las cuales les ordenó la suspensión inmediata de las actividades.

Entre las que fueron declaradas como

firmas ilegales por la Superintendencia, se encuentran las siguientes que operan en Bogotá.

Coviam Ltda, Administradora Siempre Listos, Alvinco Ltda, Asesorías e Investigaciones Técnicas Intevac Ltda, Inmobiliaria Éxito Ltda, Seguridad Imperial Servicios Integrados, Administradora Líder Admilíder Ltda, S.M.I. Ltda, Agencia de Porteros Profesionales Adepor Ltda ,Aportec Ltda, Administración y Porterías Keops, Corporación Comunitaria de Vigilancia y Seguridad Privada y Empresa Comunitaria de Seguridad y Vigilancia Terrier Ltda.

Enlace: <http://bit.ly/1PMka7t>



Andrés Carrillo Baéz, gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda.
Foto: Archivo Panafolio.co

Tecnología es la clave de la seguridad privada

En el país debemos crear una cultura de seguridad empresarial y ese es un punto de partida importante. Hoy Colombia cuenta con 700 empresas de vigilancia legalmente constituidas, pero en el mercado pueden existir hasta 2.500.

El gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda., Andrés Carrillo Baéz, dice que en el país falta crear cultura de seguridad por medio de la tecnología e implementación de la gestión de riesgo y la Inteligencia corporativa.

La compañía prevé ingresos este año por 12.000 millones de pesos, con un crecimiento de 20 por ciento respecto al 2012, y un aumento similar para el 2014.

¿Qué lo ha mantenido en un mercado tan competitivo?

La clave es la innovación y la evolución en todo aspecto. Ahora utilizamos los medios tecnológicos, hemos querido que la seguridad sea integral, este es un proceso de evolución constante.

Inicialmente fue con la profesionalización del personal del recurso humano y hoy tenemos un departamento de electrónica en el que

hemos innovado 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.

Por ejemplo, estamos en la capacidad de rastrear en tiempo real el transporte de un contenedor enviado desde la China.

¿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.

¿La seguridad es un negocio rentable en Colombia?

¿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. Eso quiere decir que las 1.800 restantes son informales.

¿Los colombianos invertimos en seguridad lo necesario?

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.

Por lo general muchas organizaciones desconocen los riesgos reales que tienen en cuanto a la gestión de seguridad como empresa y su gestión de seguridad física o privada.

En ese sentido, hemos querido innovar en cuanto al departamento de Inteligencia corporativa, tratando de unir dos conceptos, seguridad pública y privada.

¿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.

En el día a día, los empresarios vivimos riesgos reales y nos falta una mayor cultura de seguridad entre todos los jugadores del sector, que se metan en la Inteligencia corporativa y la gestión de riesgos. Economía y Negocios

Los vigilantes de papel



Las empresas piratas de vigilancia privada les están cogiendo ventaja a las compañías de seguridad legales. Las primeras están formadas por porteros, jardineros y guardas incompetentes de dudosa conducta; las segundas se han puesto en alerta pero tienen un factor en contra: los altos costos.

Según la superintendencia de vigilancia y seguridad privada, en el país funcionan 649 compañías autorizadas. La mitad opera en el distrito. Se estiman que por lo menos otros 600 empresas son ilegales, de estas, cerca del 40% tiene su sede en Bogotá. Más de 463 denuncias contra empresas ilegales el organismo ordeno la suspensión de 96 los vecinos que terminaron siendo víctimas de los mismos guardas que en contraron cuando los inspectores de la superintendencia fueron a investigar las empresas ya se habían desaparecido.

En unos casos lo único que hallamos fue la caseta o la moto que les servía para vigilar, afirma la secretaria general de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Olga María Valero.

Es el caso de la sociedad Coviam Ltda., que funcionaba en el noroccidente de Bogotá. Prestaba los servicios de vigilancia a través de

porteros sin estar autorizada para ello. Igual sucedía con la compañía Inmobiliaria Exito Ltda., que había sido contratada para la protección y seguridad de los vecinos de edificios situados en barrios como Cedritos, Chico y Chapinero, en el norte de la ciudad.

Las firmas ilegales. La Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada detecto en el país el funcionamiento de 96 empresas piratas el año pasado, a las cuales les ordeno la suspensión inmediata de las actividades. Entre las que fueron declaradas como firmas ilegales por la Superintendencia, se encuentran las siguientes que operan en Bogotá:

- Ltda. Coviam Ltda. Administradoras Siempre Listas, Alvinco Ltda., Asesorías e Investigaciones Técnicas Intevec Ltda., Inmobiliaria Exito Ltda., Seguridad Imperial Servicios Integrados, Administradora Líder Admilder Ltda., S.M.I. Ltda., Agencia de Porteros Profesionales Adepor Ltda., Aporte Ltda., Administración y Porteras Keeps, Corporación Comunitaria de Vigilancia y Seguridad Privada, Empresa Comunitaria de Seguridad y Vigilancia Terrier Ltda

horóscopos

ARIES 21 marzo - 20 abril
 Como siempre, el ariete produce el más y luego se cansa. Especialmente, los horóscopos en forma regular, cobrando la influencia repetitiva.

TAURO 21 abril - 20 mayo
 Algunos eventos personales importantes pueden traer fortunas inesperadas que les permitan disfrutar de pasión y sensualidad.

GÉMINIS 21 mayo - 20 junio
 Estas composiciones que la voz connota, pero mucho tiempo, pueden ser de negocios, por lo que a veces necesitan su parte con un amigo que les ayude.

CÁNCER

21 abril - 20 mayo
 Aunque el 21 de mayo el sol puede moverse a que sea tan fuerte como cuando lo fue todo, no obstante, de todos modos, más vale tarde que nunca.

LEO 21 mayo - 20 junio
 Aunque el 21 de mayo el sol puede moverse a que sea tan fuerte como cuando lo fue todo, no obstante, de todos modos, más vale tarde que nunca.

VIRGO 21 junio - 20 julio
 Estas composiciones que la voz connota, pero mucho tiempo, pueden ser de negocios, por lo que a veces necesitan su parte con un amigo que les ayude.

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

LIBRA 23 agosto - 22 septiembre
 Su comportamiento es bastante tranquilo y tranquilo, pero con frecuencia al momento de la vida, se le da un giro que no se esperaba.

ESCORPIO 23 septiembre - 22 octubre
 El amor y el trabajo son temas que le atraen, pero también le atraen los negocios.

SAGITARIO 23 octubre - 21 noviembre
 Para tener algún éxito en la vida, debe tener un plan claro y una visión de futuro.

CAPRICORNIO 22 noviembre - 21 diciembre
 Es un signo que le atrae el trabajo y el estudio, pero también le atraen los negocios.

ACUARIO 22 diciembre - 20 enero
 Es un signo que le atrae el trabajo y el estudio, pero también le atraen los negocios.

PISCIS 21 enero - 19 febrero
 Es un signo que le atrae el trabajo y el estudio, pero también le atraen los negocios.



UNIVERSIDAD ECCI



UNIVERSIDAD ECCI
PREGRADO
 FORMACIÓN POR NIVELES DE TECNOLOGÍA (Ciclo 1) y PROFESIONAL (Ciclo 2)

TECNOLOGÍA	PROFESIONAL
<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Procesos Industriales Mecánica Automotriz Mecánica Industrial Desarrollo Ambiental Automatización y Robótica Industrial Desarrollo Informático Electromedicina Electrónica Industrial Soporte de Telecomunicaciones Procesamiento de Plásticos Mercado y Diseño Publicitario Gestión de Comercio Exterior Gestión Contable Creación y Producción de Moda 	<ul style="list-style-type: none"> Ingeniería Industrial Ingeniería Mecánica Ingeniería Ambiental Ingeniería Mecatrónica Ingeniería de Sistemas Ingeniería Biomédica Ingeniería Electrónica Ingeniería de Plásticos Mercado y Publicidad Comercio Internacional Contabilidad Pública Diseño de Moda Lenguas Modernas Enfermería Estadística

INSCRIPCIONES ABIERTAS
www.ecci.edu.co

BOGOTÁ D.C. Cra 19 No. 49 - 20 PDX: (57 1) 3 53 71 71 info@ecci.edu.co

Kit Video Vigilancia Cctv \$900.000.00 INSTALADO



- DVR analogo
- Disco duro de 1 tera
- 2 CAMARAS DOMO
- 2 CAMARAS BULLET
- ADAPTADORES
- CONECTORES
- CABLE UTP 100 MTR

KIT COMPLETO DE 8 CAMARAS DE VIGILANCIA

CONTENIDO
 6 CAMARAS INTERNAS, A COLOR DIA Y NOCHE. EXCELENTE RESOLUCION.
 2 CAMARAS EXTERIOR, A COLOR DIA Y NOCHE. EXCELENTE RESOLUCION.
 8 FUENTES 12V 1 AMP
 8 VIDEO BALUN 500 OHM
 1 DISCO DURO DE 1 TB
 1 DVR 8 CANALES
 30 MTS DE CABLE

POR SOLO \$700.000

Corrección del machote

Se agregó pieza publicitaria de la compañía y logo principal para personalizarla



Los vigilantes de papel



Las empresas piratas de vigilancia privada les están cogiendo ventaja a las compañías de seguridad legales. Las primeras están formadas por porteros, jardineros y guardas incompetentes o de dudosa conducta; las segundas se han puesto en alerta pero tienen un factor en contra: los altos costos.

Según la superintendencia de vigilancia y seguridad privada, en el país funcionan 649 compañías autorizadas. La mitad opera en el distrito. Se estima que por lo menos otras 600 empresas son ilegales, de estas, cerca del 40% tiene su sede en Bogotá.

Más de 463 denuncias contra empresas ilegales el organismo ordenó la suspensión de 96 los vecinos que terminaron siendo víctimas de los mismos guardas que en contraron cuando los inspectores de la superintendencia fueron a investigar las empresas ya se habían desaparecido.

En unos casos lo único que hallamos fue la caseta o la moto que les servía para vigilar, afirma la secretaria general de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Olga María Valero.

Es el caso de la sociedad Coviam Ltda., que funcionaba en el noroccidente de Bogotá. Prestaba los servicios de vigilancia a través de

porteros sin estar autorizada para ello. Igual sucedía con la compañía Inmobiliaria Exito Ltda., que había sido contratada para la protección y seguridad de los vecinos de edificios situados en barrios como Cedritos, Chico y Chapinero, en el norte de la ciudad.

Las firmas ilegales.
La Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada detectó en el país el funcionamiento de 96 empresas piratas, el año pasado, a las cuales les ordenó la suspensión inmediata de las actividades.

Entre las que fueron declaradas como firmas ilegales por la Superintendencia, se encuentran las siguientes que operan en Bogotá:

Ltda. Coviam Ltda., Administradoras Siempre Listas, Alvinco Ltda., Asesorías e Investigaciones Técnicas Intevev Ltda., Inmobiliaria Exito Ltda., Seguridad Imperial Servicios Integrados, Administradora Líder Admilider Ltda., S.M.I. Ltda., Agencia de Porteros Profesionales Adepor Ltda., Aportec Ltda., Administración y Porteras Keeps, Corporación Comunitaria de Vigilancia y Seguridad Privada, Empresa Comunitaria de Seguridad y Vigilancia Terrier Ltda.

horóscopos

ARIES
Firmes y seguros. Disciplina es clave para poder ir más a fondo en cualquier emprendimiento. Si lo incorporas en forma regular, obtendrás los mejores resultados.

CÁNCER
El amor es prioridad. Aunque no te agrada mucho, probablemente debes tenerlo bien ordenado. De todos modos, más vale que lo tengas que no tenerlo.

TAURO
Felicidad en el amor. Algunas novelas y películas románticas pueden ayudarte con el flujo de energía que te sentirás rodeado por el amor y la felicidad.

LEO
El amor es el reque. Así como el bien todo en el mundo es el amor, la mayoría necesita saber cómo vivir con él y cómo mantenerlo en forma.

GÉMINIS
Firmes y seguros. Estos comportamientos que se ven con rapidez hoy en día, pueden ser de negocios, por lo que debes tenerlos en cuenta con un tiempo que te ayude.

VIRGO
Firmes y seguros. Otras obligaciones sociales pueden representar un obstáculo. Las personas con mucha energía pueden tener los mejores resultados.

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

LIBRA
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

ESCORPIÓN
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

SAGITARIO
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

LIBRA
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

CAPRICORNIO
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

ACUARIO
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.

PISCIS
Zafiro y Zafiro. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar. Si estás en la fase de un proyecto, es momento de actuar.



1
6

**MÁS QUE SEGURIDAD,
SOMOS UNA FAMILIA**



BOGOTANA DE SEGURIDAD Ltda.
Carrera 26A No. 62-49
Bogotá — Colombia
PBX: 3453940
FAX: 3453940 Ext 106



5

**Kit Video Vigilancia Cctv
\$900.000.00 INSTALADO**



- DVR analogo
- Disco duro de 1 tera
- 2 CAMARAS DOMO
- 2 CAMARAS BULLET
- ADAPTADORES
- CONECTORES
- CABLE UTP 100 MTR

KIT COMPLETO DE 8 CAMARAS DE VIGILANCIA

- CONTENIDO
- 6 CAMARAS INTERNAS, A COLOR DIA Y NOCHE, EXCELENTE RESOLUCION
 - 2 CAMARAS EXTERIOR, A COLOR DIA Y NOCHE, EXCELENTE RESOLUCION
 - 8 PUENTES 12V 1 AMP
 - 8 VIDEO BALLUN 500 GB
 - 1 DISCO DURO DE 1 DVR CANALES
 - 30 MTS DE CABLE



**POR SOLO
\$760.000**



BOGOTANA DE SEGURIDAD Ltda.
Carrera 26A No. 62-49
Bogotá — Colombia
PBX: 3453940
FAX: 3453940 Ext 106

2



Andrés Carrillo Baéz, gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda.
Foto: Archivo Portafolio.co

Tecnología es la clave de la seguridad privada

En el país debemos crear una cultura de seguridad empresarial y ese es un punto de partida importante. Hoy Colombia cuenta con 700 empresas de vigilancia legalmente constituidas, pero en el mercado pueden existir hasta 2.500.

El gerente general de la firma Libertadora de Seguridad Ltda., Andrés Carrillo Baéz, dice que en el país falta crear cultura de seguridad por medio de la tecnología e implementación de la gestión de riesgo y la inteligencia corporativa.

La compañía prevé ingresos este año por 12.000 millones de pesos, con un crecimiento de 20 por ciento respecto al 2012, y un aumento similar para el 2014.

¿Qué lo ha mantenido en un mercado tan competitivo?

La clave es la innovación y la evolución en todo aspecto. Ahora utilizamos los medios tecnológicos, hemos querido que la seguridad sea integral, este es un proceso de evolución constante.

Inicialmente fue con la profesionalización del personal del recurso humano y hoy tenemos un departamento de electrónica en el que

hemos innovado 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.

Por ejemplo, estamos en la capacidad de rastrear en tiempo real el transporte de un contenedor enviado desde la China.

¿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.

¿La seguridad es un negocio rentable en Colombia?

¿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. Eso quiere decir que las 1.800 restantes son informales.

¿Los colombianos invertimos en seguridad lo necesario?

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.

Por lo general muchas organizaciones desconocen los riesgos reales que tienen en cuanto a la gestión de seguridad como empresa y su gestión de seguridad física o privada.

En ese sentido, hemos querido innovar en cuanto al departamento de inteligencia corporativa, tratando de unir dos conceptos, seguridad pública y privada.

¿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.

En el día a día, los empresarios vivimos riesgos reales y nos falta una mayor cultura de seguridad entre todos los jugadores del sector, que se metan en la inteligencia corporativa y la gestión de riesgos. Economía y Negocios

3

4

Realizamos varios ejercicios de trazado



Entre ellas esta imagen por las diferentes formas que maneja la caja

- Herramienta pluma
- Alt + Click: Para quitar el nodo de curva
- Control: Para un nuevo nodo

Antes



Después

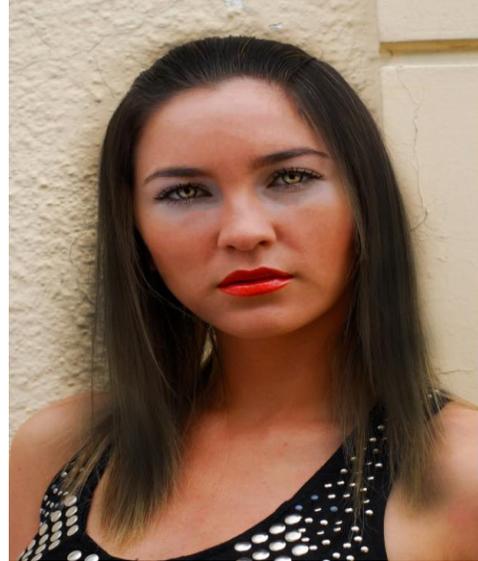


Se trabaja con una imagen de nave espacial, a la cual se le realiza el trazado por photoshop, se ingresa a otra imagen para dar la impresión que la nave esta en la parte de atrás del edificio.

Antes



Después



Se modifica la fotografía de esta mujer, ocultando gran parte de los granitos que tiene en la frente con el pincel corrector puntual especial para imperfecciones y con la opción sobre-exponer se oscurese el cabello, se cambia el color de ojos y labios realizando también un trazado.

Antes



Después



Retoque de piel

Pincel: Capacidad 100%, dureza 0 % y flujo 100%. En esta fotografía, se le oculta gran parte del brillo de la cara, dejando la piel mucho más suave y definida.



Se escogen dos fotografías, una de unas gafas a la cual se le realizara el trazado correspondiente y se le agrega un fondo determinado, para dar la impresión que al mirar los lentes se refleja el fondo.

Antes



Después



Tenemos 5 fotografías diferentes, el fondo, el dracula, niño, niña y brazo de la niña, para implementarlo en una misma imagen y cambiándole el color de piel a alguno de estos tres personajes.

Antes



Después



Programa Raw

Se trabaja luz, sombras, intensidad, saturación, blancos y negros.

Antes



Después



Se resaltan las nubes, el aviso no pasar y se aclara el gato, dándole mayor impacto a la fotografía.

Antes



Después



Se trabaja en equilibrio de blancos, temperatura, iluminaciones, sombras, parte de los gorditos que se le forman en la parte de la espalda y con la herramienta parche eliminamos el tatuaje del brazo.

Fotografía hecha en clase



Realizamos una fotografía mucho más amigable, representando un personal más joven y acorde a la propuesta de valor, reflejando tranquilidad y mostrando la funcionalidad que tiene un vigilante en un conjunto residencial de aparta-estudios.

Herramienta Blender

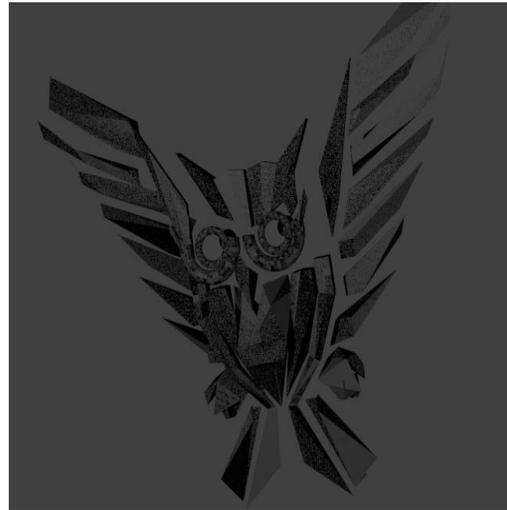
Dibujo y modelado que representará la empresa (gráfica en 3d)



Andres Sosa



Keisy Segura



Pieza final

**MÁS QUE SEGURIDAD,
SOMOS UNA FAMILIA**

DISPONIBLE EN Google play

Disponible en el App Store

BOGOTANA DE SEGURIDAD Ltda.
Carrera 26A No. 62-49
Bogotá — Colombia
PBX: 3453940
FAX: 3453940 Ext 106

**BOGOTANA
DE
SEGURIDAD**
Fundada en 1975