

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

POLITICA COMERCIAL

1. Introducción

En **Global de Seguridad Zomac Ltda.**, nos comprometemos a ofrecer servicios de seguridad privada de alta calidad, basados en la confianza, el profesionalismo y el cumplimiento de las normativas legales vigentes en Colombia. Esta política comercial establece los principios, lineamientos y procedimientos para la comercialización de nuestros servicios, asegurando la satisfacción del cliente y el crecimiento sostenible de la empresa.

2. Objetivo

Establecer las directrices comerciales para la prospección, negociación, contratación y prestación de servicios de seguridad privada, garantizando que todas las actividades se realicen con ética, transparencia y dentro de los lineamientos establecidos en el SIG.

3. Alcance

Esta política se aplica a todas las actividades comerciales relacionadas con la oferta de servicios de seguridad privada, en las modalidades fija, móvil, escoltas a personas, vehículos y mercancías, con la utilización de arma y sin arma; medio tecnológico y servicio canino, monitoreo de alarmas, consultoría en seguridad, y cualquier otro servicio autorizado por la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, ofertados por **Global de Seguridad Zomac Ltda.**, tanto en el sector Público como en el sector Privado.

4. Lineamientos Comerciales

4.1 Segmentación de clientes: Los ejecutivos comerciales deberán enfocar su esfuerzo en los siguientes segmentos comerciales:

Sector Privado

- Identificar sectores estratégicos en: Residencial en todos los estratos, Comercial de todo tipo, Industrial, Multinacionales, Hidrocarburos, Parques Empresariales, Empresas certificadas BASC – OEA, sector Educativo, Transportes masivos de todo tipo (consorcios, Metros, etc.).
- Priorizar clientes con alto potencial de crecimiento y relación, preferiblemente con servicios que superen mínimo un servicio 24 horas en adelante.

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

Sector Público

- Los clientes potenciales que se encuentran dentro de la clasificación de bienes y servicios reportados en el RUP de la compañía, que debe ser de permanente consulta para ampliar la cobertura, competitividad y actualización.
- Priorizar clientes con alto potencial de facturación, relevancia y cobertura de las capacidades organizacionales y estructurales de **Global de Seguridad Zomac Ltda.**, para ello las UT deben ser una opción válida para suplir aquellos aspectos en los que aun la organización no cuente con los indicadores y/o capacidades relacionadas en los procesos seleccionados para la gestión de contratación pública, de acuerdo con las exploraciones que se realicen en plataformas como el SECOP II, Bolsas mercantiles, entre otros.

4.2 Propuesta de valor:

- Ofrecer servicios ajustados a las necesidades de cada proyecto, para ello la adecuada valoración de las especificaciones de los términos de invitación, proyecto de pliegos y pliegos deben ser analizados y valorizadas antes de la presentación final al cliente.
- Se debe resaltar, en todos los casos, las fortalezas y capacidades de **Global de Seguridad Zomac Ltda.**, no generando, en ningún sentido, limitantes de servicios, nuestras capacidades internas de relacionamiento y gestión cubre lo necesario para ser competitivos en todos los segmentos donde participamos.

4.3 Documentación SIG:

- Se deben cumplir tanto con el procedimiento comercial de cada sector como con el correcto, oportuno y adecuado diligenciamiento de la documentación propia de la gestión Comercial, de manera que se cumpla y cubra a la compañía de cualquier aspecto legal adverso que se llegue a presentar por el faltante del mismo.

4.4 Mantenimiento de Clientes:

- Se deben implementar todos los mecanismos con los que cuenta la organización, en especial el CM-F-007 Acta de reunión y visita al cliente, donde en compañía de la parte operativa se deben recolectar todas las PQRS y felicitaciones que el cliente tenga a bien comunicar, esto con el fin de generar todas las acciones necesarias para fidelizar al cliente, evitando la desatención y falta de servicio.
- Se deben mantener los canales actualizados de atención con cada cliente de la compañía, se determinará el repositorio adecuado de esta información para las campañas de fidelización y atención.

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

4.5 Roles y responsabilidades

- **Equipo Comercial:** Cumple el proceso comercial de cada sector.
- **Departamento Jurídico:** Revisa las solicitudes de las condiciones legales enviadas por el Equipo Comercial, que ameriten una revisión jurídica en cuanto a límites de responsabilidad, cobertura de pólizas de seguros, indicadores de penalidades, observaciones a pliegos, entre otros.
- **Operaciones:** En reunión de preinstalación valida las especificaciones técnicas y los compromisos contractuales del nuevo cliente/proceso ganado/adjudicado.
- **Gerencia General / Gerencia Administrativa:** Antes del envío/entrega de la oferta comercial, aprueba, después de la sustentación comercial, la viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta los márgenes de rentabilidad y la estabilidad financiera de la compañía, el líder del Equipo Comercial debe garantizar que estos principios sean validados detalladamente antes de la aprobación de las Gerencias Directivas.
- **Áreas de Apoyo:** Apoyan la gestión comercial suministrando toda la información, documentación y soportes necesarios para desarrollar la presentación de las ofertas comerciales de la compañía, así como advirtiéndolo de manera oportuna, algún aspecto que ponga en riesgo la viabilidad económica de la empresa.

5. Medición y evaluación

5.1 Indicadores Claves de Desempeño (KPI):

- Crecimiento de la base de clientes (portafolio + presupuesto)
- Tasa de retención (portafolio – retiros de clientes) por factores diferentes a los controlados por la gestión comercial (licitaciones públicas / Invitaciones privada)
- Nivel de satisfacción del cliente. 100%
- Cumplimiento de objetivos comerciales

5.2 Prospección: De acuerdo con cada segmento se debe tener una base de datos de clientes suficiente y amplia (no menos de 60 clientes por segmento) que permita realizar la gestión comercial adecuada para proyectar la participación del mercado en cada uno de esos segmentos.

5.3 Cotización: Se debe presentar al menos el 10% del total de la base de datos depurada mensual de la prospección de cada segmento, para ello se deben seguir los parámetros del procedimiento comercial de cada sector.

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

5.4 Negociación: Una vez sustentadas/presentadas las ofertas comerciales se les debe realizar el seguimiento respectivo hasta definir con el prospecto la viabilidad o no de la propuesta comercial presentada

5.5 Cierre: Una vez superada todas las fases anteriores, se deben cumplir los parámetros del procedimiento comercial para la formalización de las opciones ganadas, así como el registro de los no ganados para futuras oportunidades y seguimientos de cierres, etc.

6. Normatividad Aplicable

- Decreto-ley 356/94
- Decreto 2187/2001
- Ley 1920 de 2018 (Estatuto de Vigilancia y Seguridad Privada).
- Resoluciones y circulares de la Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada.
- Normas relacionadas con protección de datos personales (Ley 1581 de 2012)

7. Tabla de comisiones

7.1 Procesos Sector Privado

TABLA DE COMISIONES - PROCESOS VIGILANCIA PRIVADA			
% RENTABILIDAD		% COMISIÓN ASESOR COMERCIAL	OBSERVACION
DESDE	HASTA		
0%	5.99%	0%	No aplica comision
6%	9.99%	0,50%	El 50% de la comisión a la firma del contrato + el cumplimiento de los documentos de la carpeta comercial + el pago de la primera factura - 50% de la comisión en los siguientes 6 meses de la ejecución del contrato.
10%	En adelante	1,00%	

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

Ejemplo

PROCESOS VIGILANCIA PRIVADA			
% CUMPLIMIENTO RENTABILIDAD		% COMISIÓN ASESOR COMERCIAL	OBSERVACION
Valor contrato	% Rentabilidad		
\$ 200,000,000	5.99%	\$ 0.00	No aplica comision
\$ 200,000,000	9.99%	\$ 1,000,000	Previa aprobación Gerencia General / Gerencia Administrativa
\$ 200,000,000	16%	\$ 2,000,000	Previa aprobación Gerencia General / Gerencia Administrativa

7.2 Procesos Sector Público

TABLA COMISIONES - PROCESOS SECTOR PUBLICO			
% RENTABILIDAD		% COMISION ASESOR COMERCIAL	OBSERVACION
DESDE	HASTA		
0%	2,99%	0%	No aplica comisión.
3%	5,99%	0,50%	El 50% de la comisión a la firma del contrato + el cumplimiento de los documentos de la carpeta comercial + el pago de la primera factura. El 50% restante de la comisión, se pagará en los siguientes 6 meses de la ejecución del contrato.
6%	En Adelante	1,00%	
6%	En Adelante	0,50%	<u>Caso especial, cuando se utiliza a los comisionistas de bolsa.</u>

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

Ejemplo

PROCESOS SECTOR PUBLICO			
% CUMPLIMIENTO RENTABILIDAD		% COMISIÓN ASESOR COMERCIAL	OBSERVACION
Valor contrato	% Rentabilidad		
\$ 500,000,000	2.99%	\$ 0.00	No aplica comision
\$ 500,000,000	5.99%	\$ 2,500,000	Previa aprobación Gerencia General / Gerencia Administrativa
\$ 500,000,000	6%	\$ 5,000,000	Previa aprobación Gerencia General / Gerencia Administrativa

Condiciones comerciales

7.3 Los contratos y/o procesos gestionados por las Gerencias, no harán parte de las comisiones de los asesores comerciales, en caso de que un integrante del equipo de Global de Seguridad gestione el negocio comercial aplicara para tal efecto la tabla de comisiones respectiva.

7.4 En la renovación contractual el % de la comisión comercial corresponde al 50% del primer valor pagado por una única vez en el periodo renovado, cuando se evidencie la debida diligencia del asesor comercial en la continuidad.

7.5 Los valores mensuales se suspenden una vez se termine la relación laboral/ vinculación con Global de Seguridad Zomac Ltda.

7.6 Para servicios eventuales, extras y/o por una única vez, diferente a los clientes actuales, se emplea la misma tabla de comisiones, la cual se debe sustentar por el Lider comercial para aprobación antes de la prestación de los servicios, su margen de rentabilidad debe ser superior al 15%, en este sentido aplica el pago de la comisión a la firma del contrato + el cumplimiento de los documentos de la carpeta comercial + el pago de la factura, en lo posible debe exigirse que el pago, por ser eventual, extra y/o por una única vez, sea anticipado, en todo caso se debe cumplir con todo el proceso comercial.

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

8. Revisión y actualización

Esta política será revisada anualmente y/o periódicamente para garantizar su vigencia y efectividad, considerando cambios normativos, tecnológicos, así como la estructura comercial de la compañía, en cualquiera de los casos serán informados los cambios por el sistema de notificación del SIG.


JOHN FABIO PEÑA BERMEO
REPRESENTANTE LEGAL
 Fecha: 04/03/2026

	POLÍTICA COMERCIAL	Código:	GE-PT-017
		Versión:	3
		Fecha:	04/03/2026

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	PÁGINA	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO	FECHA
1	Todas	Creación del Documento.	31/12/2024
2	5	Se agrega porcentaje de comisión, cuando interviene el comisionista de bolsa.	20/03/2025
3	Todas	Revisión y Actualización	04/03/2026
Elaboró: Responsable del SIG		Revisó y aprobó: Gerente	