

III Estudio

Oferta de la Industria de Seguridad

Privada en Chile

Información a Diciembre 2005

Santiago de Chile

Julio 2006

Leemira Consultores Asociados

INDICE

Tema	Página
Prólogo por Adam Abelson	
1. Introducción a la Seguridad Privada	08
2. Servicios de Guardias de Seguridad	14
3. Servicio de Monitoreo de Alarmas	29
4. Transporte de Valores	43
5. Tecnología de Seguridad	50
6. Asesores en Seguridad	56
7. Capacitadores en Seguridad	65
8. Investigadores Privados	71
9. Escoltas y P. P. I.	77
10. Conclusión	82
Bibliografía	85

Prólogo

El presente estudio de Leemira Consultores representa un apoyo clave al conocimiento del estado de la seguridad privada en Chile. Será de sumo interés tanto para la misma industria como para el Gobierno, políticos, civiles y policías. En particular este trabajo será sumamente útil para los legisladores responsables por la reglamentación del nuevo Ministerio de Seguridad Pública.

Como reconoció hace poco el estimado ex senador Sr. José Antonio Viera Gallo, la creación del nuevo ministerio provee una oportunidad altamente propicia para realizar un avance en las políticas públicas vinculadas a la seguridad privada. Hasta la fecha, la labor del gobierno ha sido eficaz en permitir la expansión del sector pero, tal como han reconocido varios funcionarios, hay varias áreas en las cuales hay que mejorar el conocimiento del estado de este sector, pensar profundamente en el rol necesario del Gobierno, y trabajar junto con el sector privado para redefinir la relación entre el sector público y el sector privado en materia de seguridad.

El gobierno juega un rol crucial en este ámbito. Mientras debe fomentar un ambiente de colaboración que permita que la seguridad privada siga floreciendo, al mismo tiempo debe definir activamente la relación entre las fuerzas policiales y los actores de seguridad privada, sin restar mérito a la misma, para asegurar que la seguridad privada contribuya a la seguridad ciudadana. Es decir, la seguridad privada se debe evaluar según su rol como parte del “mosaico complejo” de servicios policiales.

Pese las críticas que se ha planteado contra la industria - que exagera la inequidades de seguridad, que privatiza y mercantiliza un servicio que debe ser de responsabilidad del gobierno, entre otras - la seguridad privada no se debe entender como una amenaza a la seguridad pública. Más bien, el sector privado, en su forma ideal, representa un complemento a la seguridad pública. El sistema

de actividad policial pluralizada, tanto la seguridad pública como seguridad privada, debe ser capaz de sintetizar y coordinar efectivamente las demandas diversas de actores diversos con el objetivo de reforzar la seguridad ciudadana. En el fondo, debe asegurar que la seguridad sea provista con eficacia, equidad, transparencia y *accountability*.

En esta era de actividad policial pluralizada se requiere de una política novedosa, flexible y creativa. A mi juicio, hay cuatro objetivos que deben componer el marco conceptual para las políticas públicas:

- **Eficacia:** Hay que promover la colaboración y coordinación entre Carabineros y el sector privado para mejorar la eficacia de la seguridad privada. Del mismo modo en que los Carabineros son evaluados según su capacidad de combatir la delincuencia, la seguridad privada debe ser efectiva en su rol como parte del sistema policial pluralizado. Si bien la seguridad privada nunca sustituye la policía pública, la colaboración eficaz a través de la cual el sector privado aporta con sus “ojos y oídos” al sector público, la industria puede liberar recursos policiales para enfrentarse a otras amenazas más complejas a la seguridad pública.
- **Transparencia:** Las actividades, responsabilidades y facultades legales (como de detención y de denegación de entrada) del personal de seguridad privada deben ser transparentes. Es decir, el gobierno puede y debe jugar un rol para minimizar faltas de información en la relación entre personal de seguridad, empresas de seguridad, clientes y comunidades—sin forzar a las empresas que compartan información privilegiada que podrían hacer peligrar su rentabilidad.
- **Rendición de cuentas/Accountability:** La seguridad privada debe ser responsable ante la comunidad bajo su vigilancia. Hay que recoger información sobre la existencia de abusos por parte del personal de

seguridad privada, crear incentivos para que las empresas desarrollen estrategias que prevengan dichos abusos, y asegurar que hayan mecanismos a través de los cuales las víctimas puedan denunciar tales abusos. En otras palabras, el gobierno debe asumir la responsabilidad de asegurar la rendición de cuentas de las empresas y el personal de seguridad privada.

- **Equidad:** La actividad policial privada en conjunto con la pública debe procurar que la seguridad sea equitativa, con el objetivo de asegurar que la distribución de la seguridad privada no exacerbe la ya desigual provisión de servicios policiales.

Estos objetivos planteados en algunas de mis publicaciones, también sostienen la importancia de este estudio realizado por el equipo de Leemira Consultores. El primer paso crucial para hacer posible la realización de políticas públicas basadas en los objetivos mencionados anteriormente, es mejorar la información que disponen el gobierno y las empresas. Se esperará que el gobierno vea la importancia de incorporar los datos de esta publicación y proveer los recursos y la autorización a OS -10 para que expanda su capacidad de recoger más información sobre el sector en el futuro.

Con el lanzamiento de esta tercera versión del estudio, hay varios hallazgos específicos que vale destacar, particularmente debido a la posibilidad ver la incipiente evidencia de algunas tendencias. Primero, el estudio demuestra claramente que el sector está expandiéndose a una tasa que llama la atención. Segundo, parece haber una tendencia hacia la “*tecnologización*” de la industria, pues el sector de la tecnología de seguridad muestra una tasa de crecimiento más alta que la del sector de recursos humanos.

Es crucial que el gobierno preste atención a estos hallazgos, no sólo porque

la expansión rápida del sector muestra la necesidad de definir mejor la relación entre la seguridad pública y privada, sino también porque representa un primer paso clave que posibilita la toma de políticas públicas bien fundadas y definidas. Antes que sea posible una reglamentación eficaz en el marco de la seguridad privada, es crucial que se conozca más sobre el estado actual de la industria chilena. En ese sentido este estudio representa el único esfuerzo realizado para recoger tal información.

Esta investigación representa a una de las pocas en su forma en América Latina. Por eso se debe ver como un modelo tanto para gobiernos como para cámaras de comercio y asociaciones de empresas en otras partes de la región ya que hace falta un conocimiento acabado del estado de la seguridad privada. Algunos investigadores han realizado estudios a nivel regional aprovechándose de datos oficiales de algunos gobiernos latinoamericanos, sin embargo, hasta mi conocimiento, no existe un estudio que recoge datos como lo conseguido por Leemira Consultores.

Aunque requeriría de los recursos necesarios, un estudio a nivel regional es crucial para poder comparar casos, compartir aprendizaje y mejorar las políticas públicas vinculadas a la relación entre la seguridad pública y privada. Además de la información sobre el estado de la industria en términos económicos, tal estudio regional debería recoger información sobre las normas jurídicas que reglamentan el sector en cada país, la existencia o no de evidencia de abusos por personal de seguridad, y otras ideas novedosas para la colaboración entre los sectores públicos y privados.

La creación del nuevo ministerio representa una oportunidad única para desarrollar una política pública en el marco de la seguridad privada que sea efectiva, de colaboración y a largo plazo. A menudo la peor legislación, regulatoria o no, resulta de anteproyectos escritos y aprobados en plena crisis, cuando la opinión pública presiona a los políticos hasta un grado irracional. Por lo tanto, el

Ministerio de Seguridad Pública debe implementar una regulación efectiva que tome en cuenta todos los intereses relevantes, desde los de jefes de seguridad hasta la comunidad vigilada y desde los de clientes de seguridad privada hasta los de Carabineros.

Adam Abelson

Graduado en Políticas Públicas, Universidad de Princeton, Estados Unidos

Pasante *Princeton in Latin America*,

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

adam.abelson@gmail.com

1.- INTRODUCCIÓN A LA SEGURIDAD PRIVADA

Esta tercera versión del Estudio “Oferta de la Industria de Seguridad Privada en Chile”, entrega principalmente y en su conjunto, elementos cuantitativos respecto de los ocho sectores que la componen, sin perjuicio de que también proporciona información cualitativa en relación con la forma en que se entregan los diferentes productos y servicios, además de las condiciones generales del mercado en el cual se desarrolla la industria en análisis.

Para entrar en el tema, es conveniente centralizar de manera práctica el enfoque multidisciplinario con que corresponde visualizar la actividad de seguridad, acercando esta disciplina técnica como una herramienta o instrumento de aporte permanente a la actividad general de la sociedad, gestión operativa de las organizaciones y, por ende, a la productividad y rentabilidad, haciendo énfasis en que la integración de una seguridad diseñada, implementada y evaluada a medida de la actividad social y operación organizacional, puede transformarse en una eficaz y eficiente plataforma de desarrollo, tanto para la toma de decisiones estratégicas y tácticas, como también para establecer la base mínima necesaria para desarrollar toda actividad humana.

Es recurrente y casi habitual la estigmatización que se tiene del tema, al considerársele en muchas oportunidades un gasto no redituable, una acción represiva, un efecto reactivo e incluso un mal necesario, sin embargo, la seguridad, más allá de ser un estado o una condición, es un bien público intangible íntimamente relacionado con el desarrollo de la sociedad, por lo que es un elemento estructurante absolutamente necesario para la proyección de ésta.

En la realidad diaria, existe una amplia red de potencialidad de pérdidas que se definen como eventos críticos posibles; éstos en la gran mayoría de los casos, se encuentran incubados en todos y cada uno los procesos que conforman las actividades de la sociedad y es en ellos donde se generan las debilidades que dan espacio a los daños potenciales. Las prácticas propias son las que, por efecto de su continuidad, generan nidos que de encontrarse entrelazados en familias de riesgos, dan el espacio suficiente para que la vulnerabilidad acoja al riesgo, éste se desarrolle y se transforme en un determinado daño. La reducción de estos riesgos, se efectúa (entre otras formas) aplicando servicios o elementos que pone a disposición la Industria de Seguridad Privada a través de sus ocho sectores.

La Industria de Seguridad Privada está compuesta por sectores regulados y otros no regulados, entendiendo por regulados a aquellos que están especificados y normados por nuestra legislación y son fiscalizados por Carabineros de Chile. Estos son: Empresas de Recursos Humanos de Seguridad (Guardias), Asesores en Materias de Seguridad Privada, Capacitadores en Seguridad, Transporte de Valores y Empresas de Recursos Técnicos de Seguridad; en esta última caben las empresas de Suministro de Tecnologías y las de Monitoreo de Alarmas, sin embargo para nuestro análisis hemos separado estas dos últimas, pues los servicios y/o productos entregados no son los mismos, ya que para Tecnologías de Seguridad el Producto son los equipos y para Monitoreo lo relevante no es el sistema de alarma como una suma de dispositivos, sino el servicio en sí del monitoreo remoto asociado al sistema de alarmas. También se encuentran regulados los Vigilantes Privados, quienes en este estudio se utilizan sólo a modo referencial, ya que por ley no se pueden vender sus servicios, sino que deben ser contratados directamente por las entidades que los requieran. Los sectores no regulados son muy variados, pero en éste y los estudios anteriores, hemos analizado a los Investigadores Privados, Escoltas y PPI (Guarda espaldas); los que si bien no son los únicos, son los más relevantes, por las funciones y labores que ejecutan. Por lo anterior se definen para este estudio ocho sectores y son:

- 1.- Guardias de Seguridad.
- 2.- Transporte de Valores.
- 3.- Monitoreo de Alarmas.
- 4.- Tecnologías de Seguridad.
- 5.- Asesores.
- 6.- Capacitadores.
- 7.- Escoltas y PPI. (Guarda espaldas)
- 8.- Investigadores Privados.

La metodología con la cual se realizó el presente estudio, fue mediante la encuesta telefónica a las empresas de cada rubro, las muestras fueron sacadas de fuentes públicas y la distribución para la obtención de la muestra, fue en función del sector, para los regulados según la distribución nacional conocida, y para los no regulados según la cantidad de empresas que ofrecen sus servicios en cada región en fuentes como páginas amarillas, Chilnet, y la Web en general.

La Industria de Seguridad Privada agrupada en los ocho sectores descritos en este estudio, ha reportado un nivel atractivo de crecimiento en los últimos años, ya que su facturación durante el 2005 fue un 30.5% superior al año 2004 (De US \$ 549* Millones a US \$ 716 Millones), habiendo experimentado un crecimiento del 46.7% en comparación con el 2003 (De US \$ 488* Millones a US \$ 716 Millones).

El crecimiento de la facturación del último año de un 30.5% es una cifra muy superior al 6.3% de crecimiento del PIB durante el mismo período, por lo que esta industria es una de las que aporta de manera positiva a la evaluación económica del país, no yendo sólo a la par del crecimiento económico sino también por variables socio - ambientales, relativas a la percepción y sentido de inseguridad, puesto que la necesidad de sentirse y estar seguro, es básica en el ser humano.

(* Monto igualado a valor del dólar a \$535 como en todo el Estudio)

Lo anterior se ha traducido en un aumento significativo del gasto en seguridad por persona, ya que mientras en el año 2003 éste llegaba a los \$17.400.- por habitante, saltando el 2005 a los \$25.500.- por habitante (Gráfico LM1), no mostrando signos de estancamiento o maduración, sino más bien encontrándose aún en etapa de crecimiento.

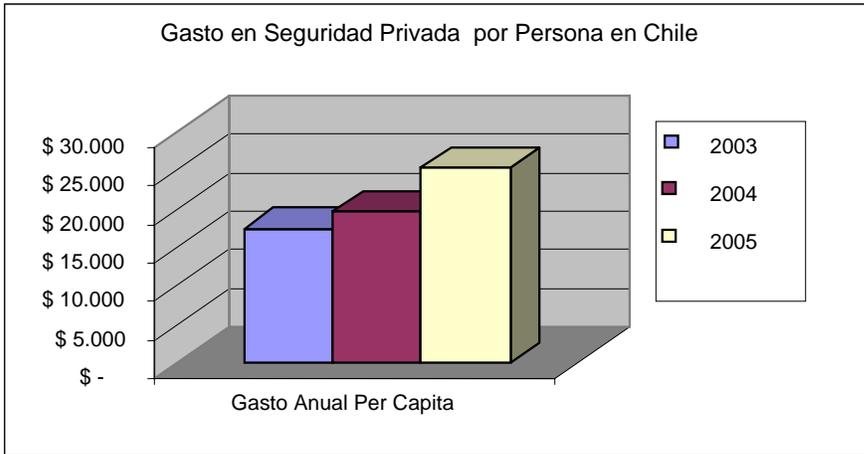


Gráfico LM 1

Dentro de este punto es interesante indicar que si bien este estudio analiza la oferta, para este segmento específico de la economía la oferta es igual a la demanda, por lo cual el crecimiento de este sector nos muestra un aumento de la demanda por seguridad de todos los sectores de la economía nacional.

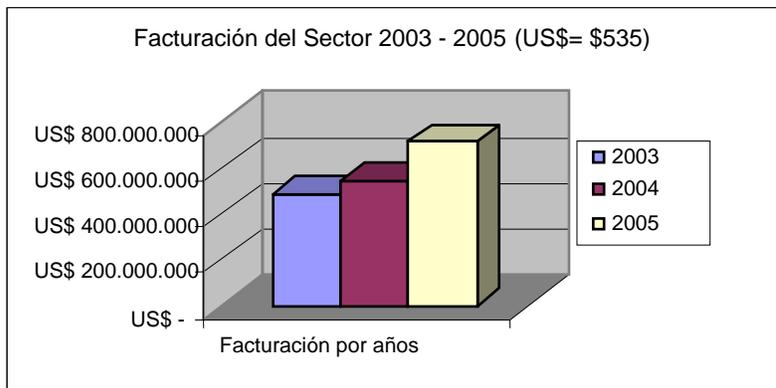


Gráfico LM 2

Como muestra el gráfico LM2 la facturación de la industria en el año 2005 fue superior a los US \$ 716.000.000.-, representando un 0.63% del PIB del mismo año, US \$ 115.000.- Millones (Fuente I.N.E.).

El sector con mayor aporte a esta facturación (gráfico LM3), es el de Guardias de Seguridad con más del 66% del total del aporte, seguido por el sector de Monitoreo de Alarmas. Ambos sectores en conjunto representan más del 80% del total de la facturación de la Industria de Seguridad Privada.

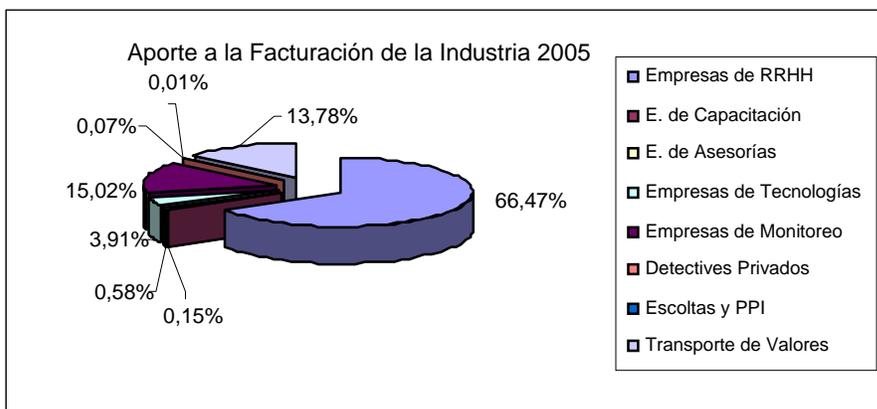


Gráfico LM 3

Como se aprecia en el gráfico LM4, las industrias y el comercio son quienes más invierten recursos en seguridad, con un aporte del 53% de los US \$716 Millones que se mueven en esta industria.

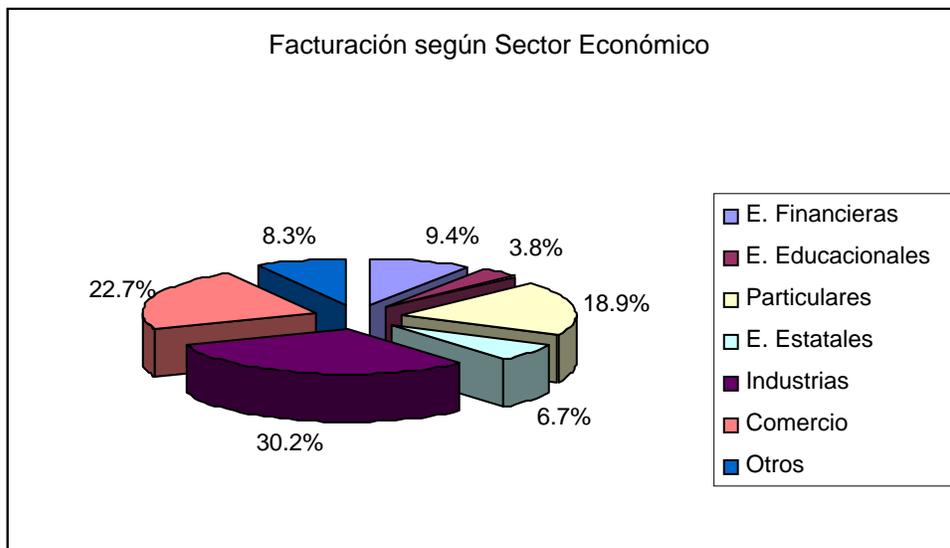


Gráfico LM 4

Otro aspecto interesante de esta industria es la cantidad de plazas laborales con las que aporta, ya que se estima que de manera directa las personas identificadas y autorizadas para trabajar en seguridad privada superan las 85.000, de las cuales como se aprecia en el gráfico LM5 el 98,2% trabaja en labores de protección de manera directa, es decir, son Guardias de Seguridad o Vigilantes Privados y sólo el 1,8% trabaja en labores de otra índole como Asesoría, Capacitación o de Instalación de Recursos Técnicos de Seguridad.

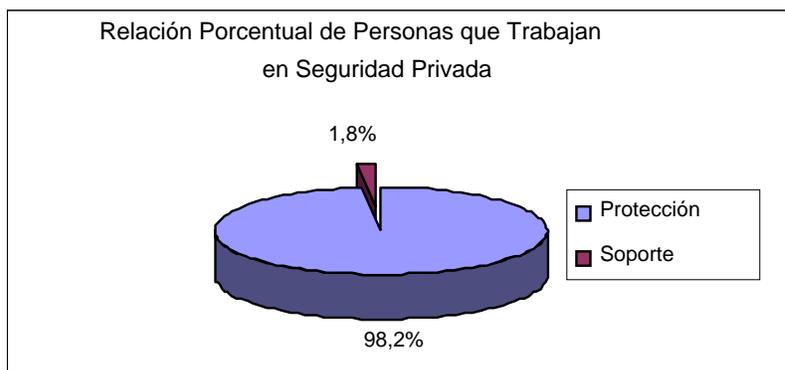


Gráfico LM 5

2.- SERVICIOS DE GUARDIAS DE SEGURIDAD

El Servicio de Guardias de Seguridad corresponde a uno de los sectores regulados de la Industria de Seguridad Privada y cuya orientación es la protección física de lugares, bienes y personas, mediante la disuasión y reacción ante eventos críticos. El campo de acción de los Guardias de Seguridad y las empresas proveedoras de estos servicios se desarrolla dentro de un marco legal establecido.

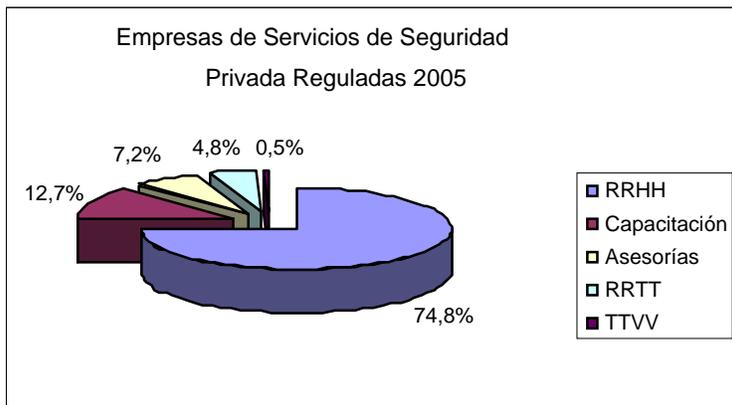


Gráfico G 1

Como se aprecia en el Gráfico G1, las empresas de Guardias de Seguridad representan el 74,8% de las empresas del sector regulado, lo cual es superior en 7.8 puntos porcentuales al año 2004, indicando claramente el liderazgo de este sector por sobre cualquier otro de la Seguridad Privada, aportando un alto nivel de competencia entre ellos; y como vemos en el gráfico G1A, si comparamos a todos los prestadores de servicios entre empresas y personas naturales, aquí se modifica la ecuación siendo este sector un 36.1% y aún así aporta poco más del 66% del total de facturación de la industria.

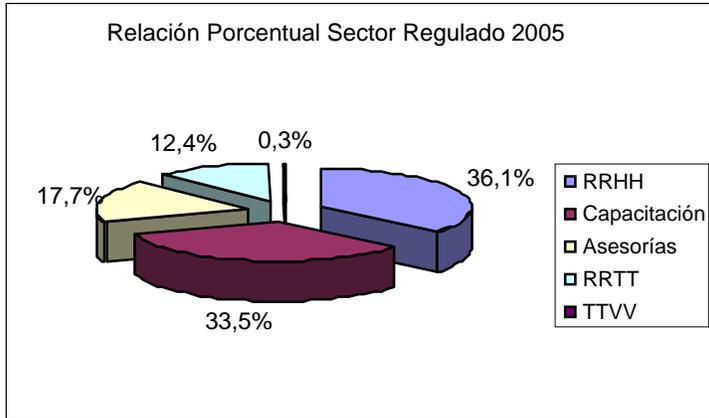


Gráfico G 1A

2.1.- Universo de Guardias de Seguridad

Los Guardias de Seguridad provienen de dos áreas, una es de las Empresas de Recursos Humanos de Seguridad que mostraron un incremento durante el 2005, llegando a las 966 empresas con un aumento del 16,9% respecto del año anterior (Gráfico G2) y los otros provienen de la contratación directa de Guardias de Seguridad por los usuarios finales.

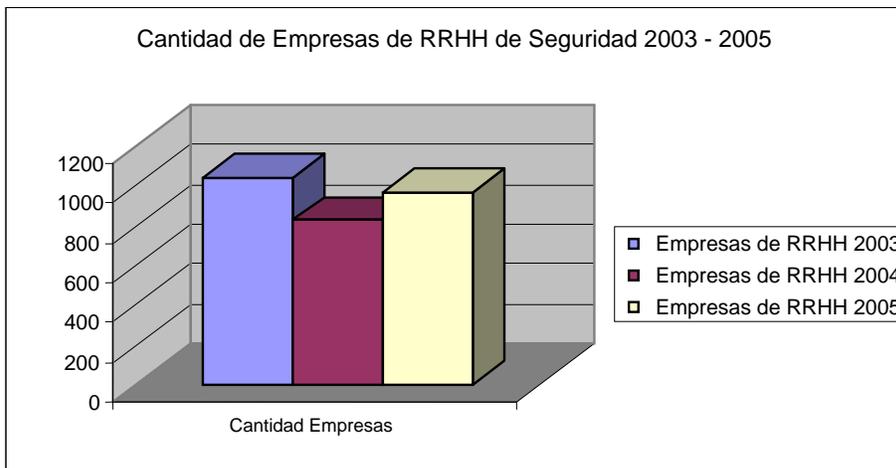


Gráfico G 2

Como se aprecia en el gráfico anterior, durante el 2005 aumentó la cantidad de empresas, las cuales habían disminuido en el 2004 en comparación con el 2003. Sin embargo, en el mismo período 2003 - 2004, los Guardias de Seguridad de empresas de servicios aumentaron en un 10.2%, lo que concentraba más personal de Guardias en menos empresas llegando a 49.551 personas, cifra que para el 2005 alcanzó a las 60.748 personas, un 22,6% más que en el anterior registrando un alza comparativa del 35,6% para el período 2003 – 2005, es decir, las empresas de Servicios de Guardias de Seguridad han incrementado en más de un tercio la colocación de guardias en nuestro país en el ultimo trienio (Gráfico G3).

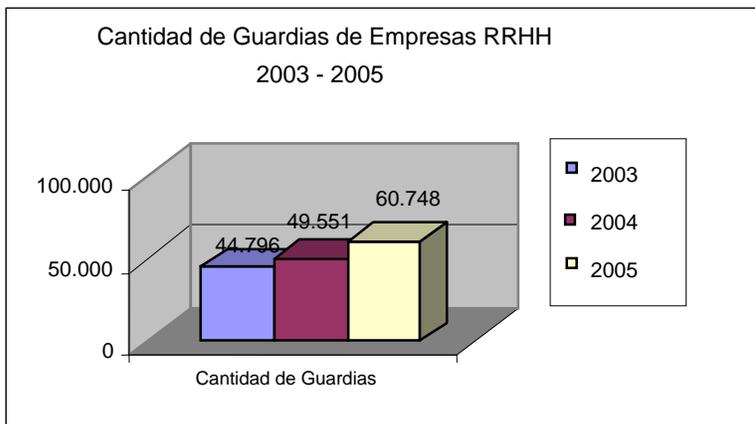


Gráfico G 3

Respecto del origen de los Guardias de Seguridad, como nos muestra el gráfico G4, un 78,5% de los guardias que existen proviene de empresas de RRHH de Seguridad y un 21.5% proviene de la contratación directa de los mismos.



Gráfico G 4

Es relevante destacar que los Guardias contratados directamente también han ido en aumento, llegando el año 2005 a 16.660 personas, lo que según muestra el gráfico G5 ha tenido un crecimiento del 36,4% en comparación al 2004 y un crecimiento acumulado de 54,7% para el período 2003 – 2005; lo cual es notablemente superior al porcentaje de crecimiento de los Guardias de Seguridad puestos por las Empresas de RRHH de Seguridad (35.6% Empresas v/s 54.7% Directo).

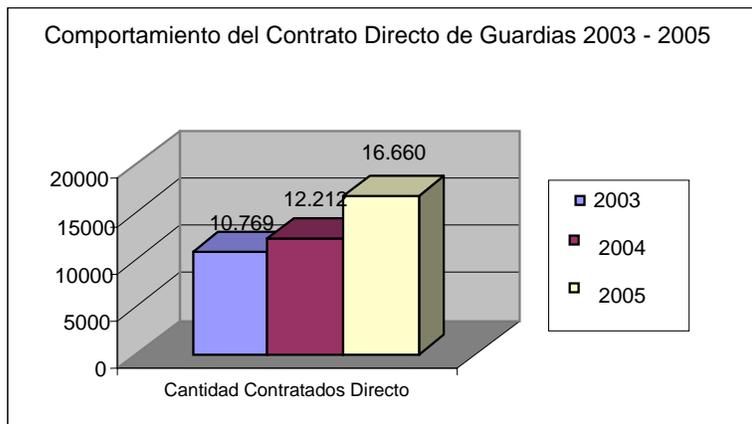


Gráfico G 5

El Gráfico G6 nos muestra la distribución nacional de Guardias de Seguridad permitiendo dimensionar claramente que la mayor demanda a nivel nacional la genera la Región Metropolitana que absorbe el 60% de estos recursos, con más de 46.000 personas, seguida por las Regiones Octava y Quinta, manteniendo igual orden que durante el estudio del año 2004.

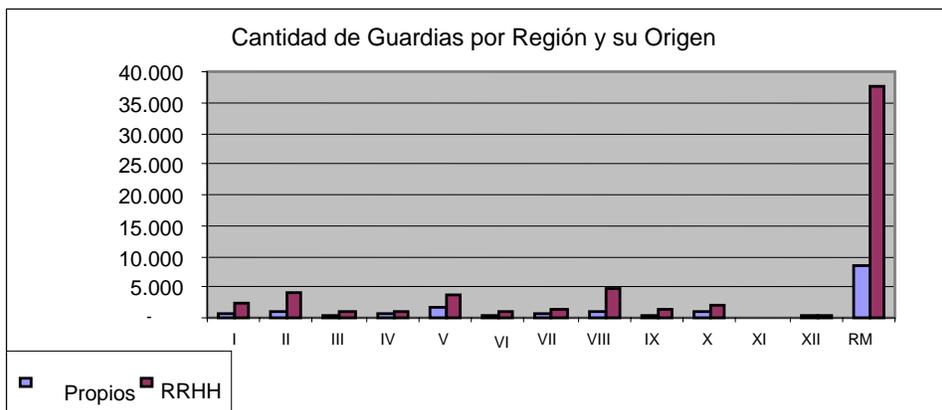


Gráfico G 6

La misma lógica se aplica en la distribución de Empresas de Recursos Humanos de Seguridad concentrándose la mayoría de éstas en la Región Metropolitana, seguida por las Regiones Octava y Quinta.



Gráfico G 7

Otro aspecto a destacar es que según la muestra del presente estudio, el universo de Guardias no acreditados ante la Autoridad Fiscalizadora (Carabineros de Chile) se redujo de 10.8% a 8.3%, lo que indica que más de 6.400 personas se desempeñan sin autorización, por lo cual se estima que en total existen más de 84.000 personas desempeñándose como Guardias de Seguridad en el país, cifra que representa más del doble de la dotación de Carabineros. Es interesante destacar este fenómeno, por el potencial subsidio que hacen los privados a las Políticas de Seguridad del Gobierno.

2.2.- Cantidad de Guardias por Empresa

Como nos indica el gráfico G8, se puede hacer presente que para la muestra del actual estudio de la Oferta, se observa una reducción de 10 puntos porcentuales en las empresas con menos de 50 Guardias, un aumento de 4.7 puntos porcentuales en las empresas de entre 50 y 100 Guardias, respecto de las empresas de Guardias de entre 100 y 200 que en el estudio anterior eran un 21% del total. En el presente estudio llegan al 26.7%, manteniéndose en aumento este

segmento. En suma, podemos decir que para esta muestra un 40% de las empresas que ofrecen los servicios de personal de seguridad, la cantidad de Guardias con los que trabajan es inferior a las 100 personas.

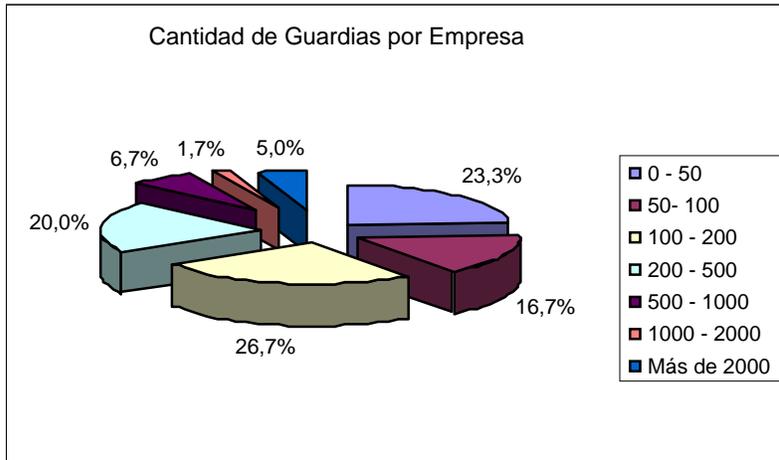


Gráfico G 8

En cuanto a la participación femenina en este sector de la industria, si bien ésta se mantiene baja, se nota un aumento en comparación al estudio 2004, ya que si bien antes un 54% no tenía mujeres, en el año 2005 la muestra indica que ahora sólo un 40% no tiene mujeres dentro de su personal.

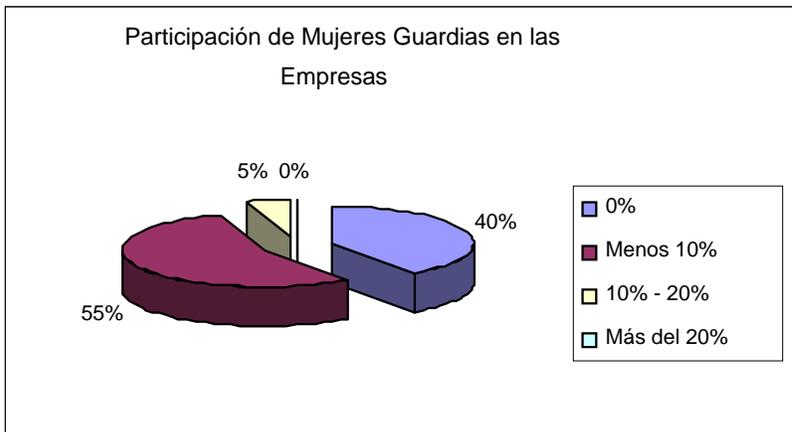


Gráfico G 9

Las remuneraciones del personal de Guardias de Seguridad, es un factor relevante, ya que en ellos se depositan las responsabilidades de vigilancia y protección de los bienes de quienes los contratan, por ello llama la atención lo bajo de sus remuneraciones ya que según el gráfico siguiente (Gráfico G10), el 54% de éstos recibe menos de \$160.000 líquidos, sin embargo, el lado positivo es que la muestra nos indica un ligero aumento de remuneraciones, ya que bajaron los rangos mínimos (menos de \$160.000) y aumentaron los rangos de entre \$180.000 y más de \$200.000 en 5 y 3 puntos porcentuales respectivamente.

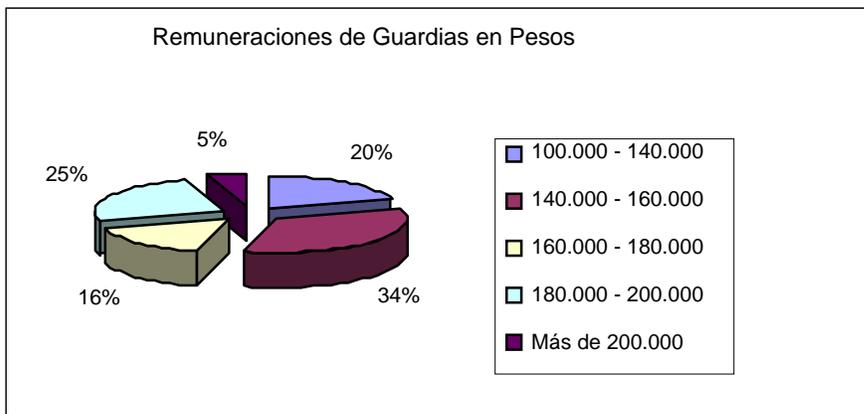


Gráfico G 10

2.3.- Cantidad de Supervisores por Guardia

A diferencia del estudio anterior, en el cual la media de Supervisores fue de uno por cada 29 Guardias, la presente muestra nos entregó una media de 36 Guardias por supervisor. Se debe indicar que el número y disposición de los Supervisores dependen de las características de cada instalación y las condiciones del contrato con el mandante. De todas formas las empresas más pequeñas cuentan con un supervisor para entre 8 y 15 Guardias, siendo el Supervisor el propietario de la Empresa de Guardias.

2.4.- Selección del Personal y Capacitación

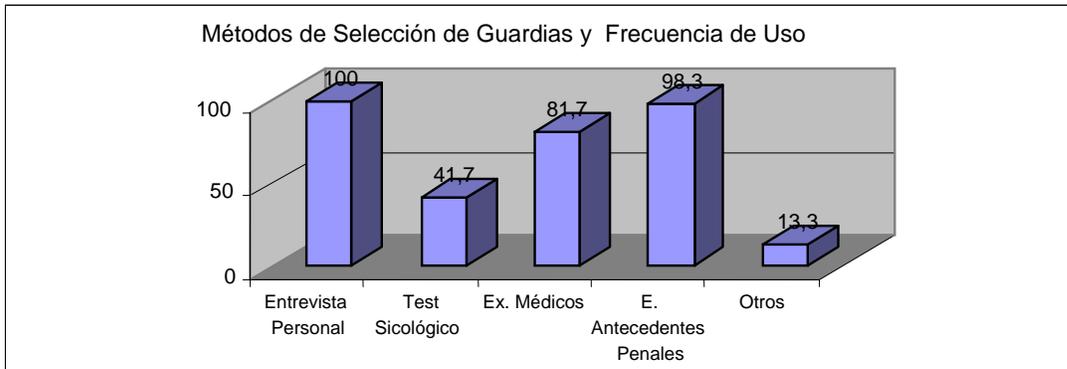


Gráfico G 11

La selección del personal es un paso importante por el tipo de trabajo que desempeñan, por ello se destaca en el gráfico G11 que si bien todas las empresas encuestadas realizan una entrevista personal, en esta muestra disminuyó la cantidad de empresas que aplican test sicológicos a sus potenciales funcionarios, ya que un 58% de éstas no lo realiza o no lo considera relevante, obteniéndose una cifra superior a los 35.000 Guardias de Seguridad entre acreditados y no acreditados, a los que no se les realiza evaluaciones sicológicas previas.

Sin embargo cabe destacar de manera positiva el aumento de la petición de exámenes médicos, de un 67% en el estudio del 2004 a casi un 82% en el presente estudio, al igual que el estudio de antecedentes de un 88% en el 2004 a un 98,3% en el presente estudio. Otro dato interesante que las empresas entrevistadas indicaron la realización de otros medios para realizar la selección como exámenes prácticos de conocimientos, recomendaciones y experiencia anterior.

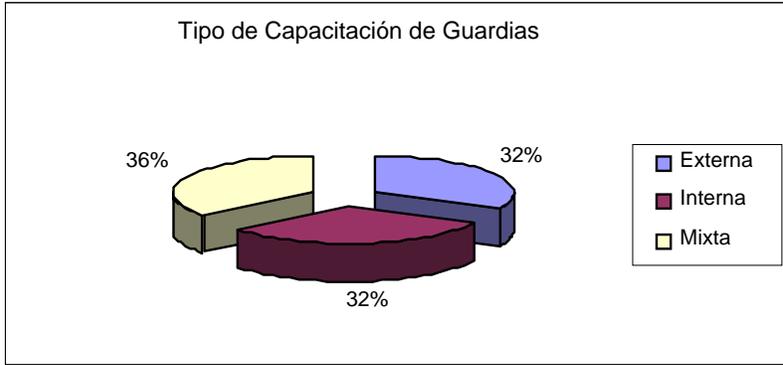


Gráfico G 12

Como nos muestra el gráfico G12, el origen de la capacitación de los Guardias de Seguridad en esta muestra se encuentra bastante equilibrada, sin embargo, permite ver una clara tendencia a la externalización de estos servicios, ya sea mediante filiales o directamente por la contratación de capacitadores externos, lo que le permite a las empresas de Guardias de Seguridad acceder a precios más bajos, beneficios tributarios y, en definitiva, aumentar la especialización de la industria concentrando sus esfuerzos en su negocio que es la provisión de RRHH de Seguridad.

2.5.- Rotación del Personal de Guardias y sus Causas

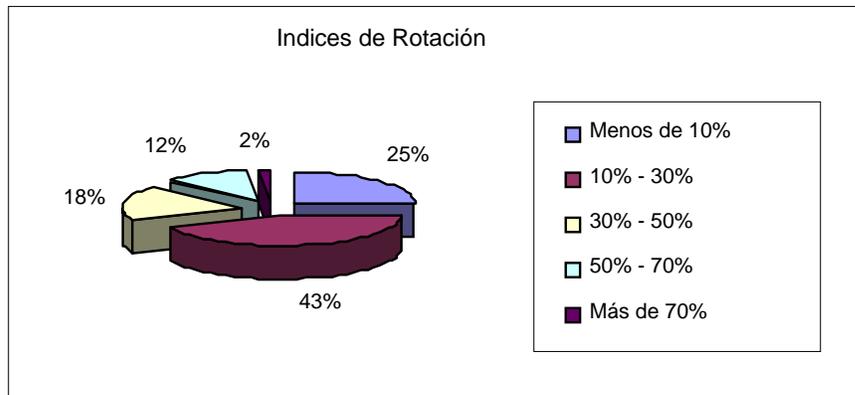


Gráfico G 13

Como vemos en el gráfico superior (Gráfico G13), las empresas de Guardias de Seguridad de la muestra poseen mayoritariamente una rotación anual inferior al 30% de su personal ya que la suma de los rangos inferiores a esta medida son un 68% de la muestra. Sin embargo, existe un mayor nivel de rotación que en los

estudios anteriores ya que en el estudio del año 2004, un 71% de la muestra tenía menos del 10% de rotación y en el actual estudio año 2005 es de un 25%. Los niveles de rotación van relacionados a los bajos niveles de sueldo de este sector de la industria, en la cual el personal de Guardias por una remuneración levemente mayor se cambia de empresa, según indicaron los empleadores entrevistados, existiendo un muy bajo nivel de fidelización y sentido de pertenencia.

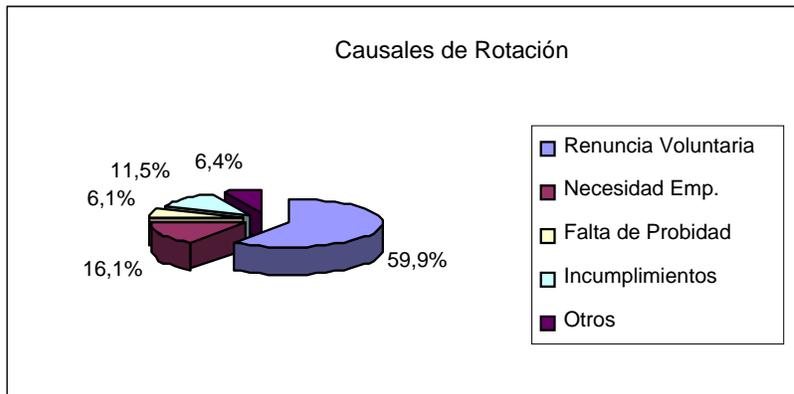


Gráfico G 14

La principal causa de rotación, según muestra el gráfico G14, es la renuncia voluntaria con casi un 60% del total de la muestra, lo cual se condice con la apreciación antes mencionada del por qué del aumento de rotación. Cabe destacar de igual forma que la falta de probidad se mantiene en cifras similares, con una ligera baja de 8% en el estudio 2004 a un 6,1% en el actual estudio 2005.

Un aspecto interesante para el presente estudio, es que se abrió la respuesta otros incluyendo la opción de Incumplimiento de Contrato, la cual obtuvo un 11,5% del total, según señalaron los empleadores entrevistados. Estos se refieren a mayormente el incumplimiento de jornadas laborales por inasistencias y de las tareas del puesto destacándose dentro de estas últimas el dormir en horas de trabajo.

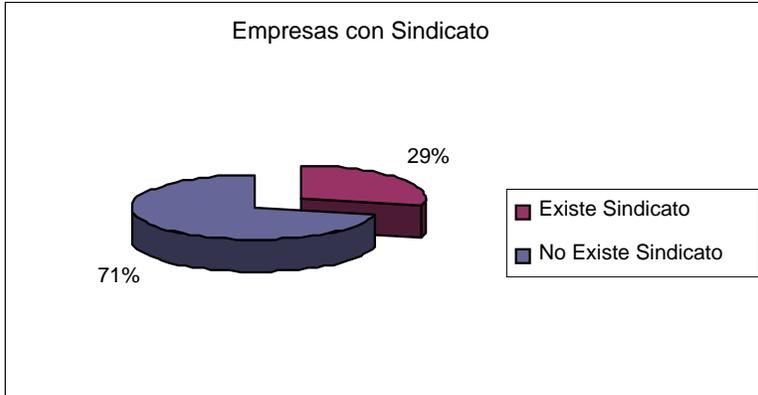


Gráfico G 15

El gráfico G15, nos representa la relación de empresas con sindicato existente en la muestra, la cual nos permite identificar un aumento en la cantidad de empresas que cuenta con una agrupación de trabajadores, de un 19% en el 2003 a un 20% en el 2004 y finalmente un 29% en el 2005. Esto podría explicarse primordialmente por el aumento de guardias a nivel nacional, los cuales han tendido a agruparse.

2.6.- Áreas de Negocio y Facturación

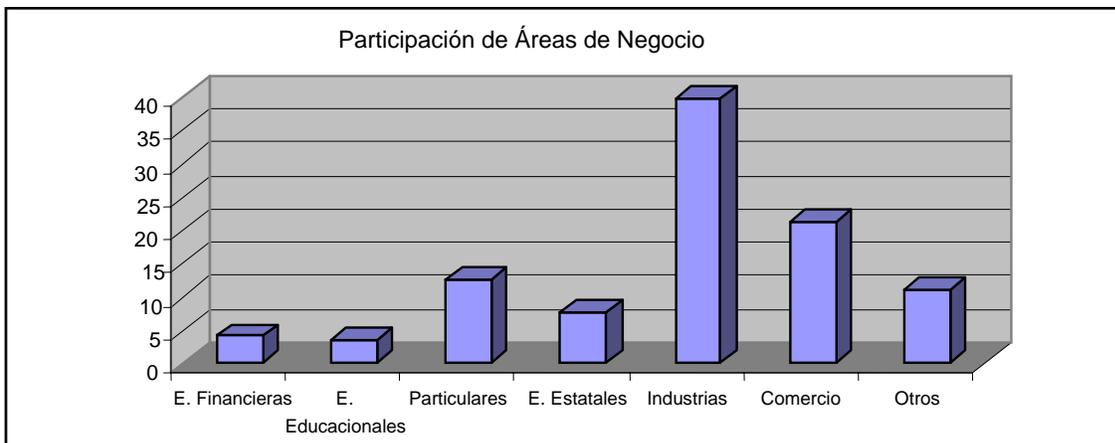


Gráfico G 16

Como se aprecia en el gráfico G16, la industria y el comercio siguen siendo quienes más destinan recursos en Guardias de Seguridad, aumentando de un

60% del total de los sectores en el 2004 a un 61,1% en el 2005. Es destacable indicar que el sector Industrial pasó de tener un 29% a un 39,8%, subiendo en 10.8 puntos porcentuales y el comercio bajó 9.7 puntos porcentuales. Esto no implica que el comercio tenga menos guardias, sino que la industria sea el sector que más guardias capitalizó del aumento de éstos durante el 2005.

El tercer lugar lo siguen manteniendo los particulares, con los condominios y edificios mayoritariamente como plaza, para la contratación del servicio de Guardias de Seguridad. Las entidades estatales y públicas, aumentaron según la muestra de un 5% en el 2004 a un 7,8% en la muestra del 2005, lo cual nos lleva a considerar la necesidad de seguridad de estas entidades, con una no despreciable cifra de más de 6.000 hombres, cifra que duplica a la del año 2004.

Como vemos en el gráfico G17, podemos identificar el gasto anual de cada uno de los sectores abajo indicados en personal de Guardias de Seguridad, para lo que debemos considerar que al año se invierten más de US \$ 476.000.000, cifra superior en un 25% a la cifra del 2004, que era de poco más de US \$ 381.000.000.-

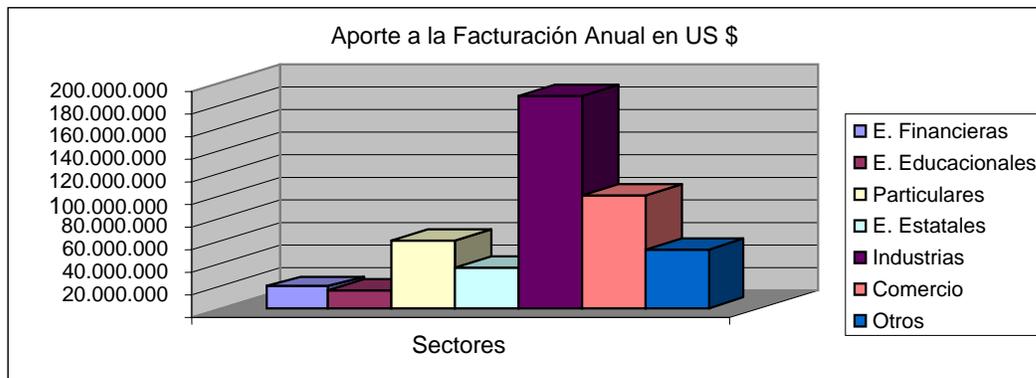


Gráfico G 17

Como nos muestra el gráfico G18, un 66% de las empresas de la muestra para el año 2005 facturaba menos de \$60.000.000 mensuales, cifra inferior al 73% que se encontraba bajo este segmento en el estudio del 2004, lo que se debe en parte al aumento del segmento de entre los \$60MM y \$150MM de un 7% el 2004 a un 19%

en el 2005, para las empresas más grandes. La incidencia también aumentó pues de un 2% en el 2004 pasó a ser un 5% el 2005 en las empresas de más de \$600MM.

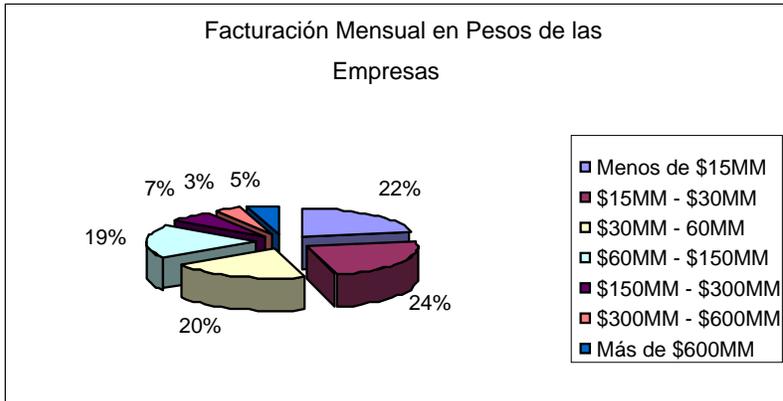


Gráfico G 18

Un aspecto importante es el incremento de la participación en el monto total de las empresas con mayor facturación en las muestras de los años 2003, 2004 y 2005, que indican una tendencia a aumentar en mayor proporción la facturación de las empresas grandes por sobre las más pequeñas. Esto puede deberse al aumento en la cantidad de puestos de guardias, lo cual aumenta la facturación, aún cuando el mercado todavía permite la viabilidad de empresas pequeñas con menos de 50 Guardias (ventas de menos de \$15 Millones). La tendencia es al crecimiento y consolidación de las empresas con mayor cantidad, sobre todo entre los 50 y 100 Guardias (facturación entre \$15 y \$30 Millones), con un aumento de 10 puntos porcentuales, y entre 200 y 500 Guardias (entre \$60 y \$150 Millones) con un aumento de 12 puntos porcentuales.

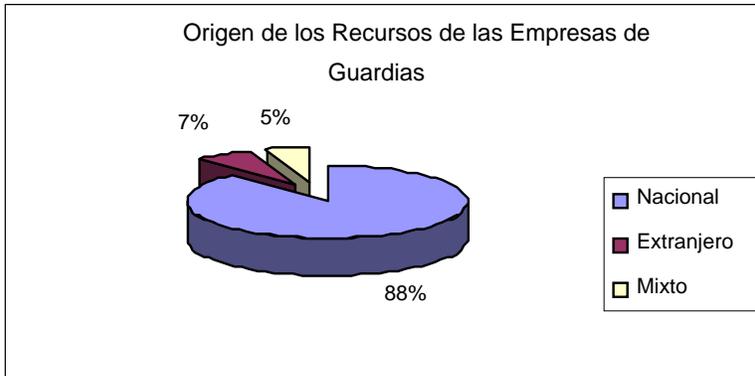


Gráfico G 19

Como vemos en el gráfico superior (Gráfico G19), las empresas que prestan los servicios de Guardias de Seguridad son, como nos indica la muestra, primordialmente empresas nacionales con recursos propios.

2.7.- Indicadores de Crecimiento del Sector

El promedio de crecimiento del sector, según los datos indicados por la muestra, fue de un 24,55% para el 2005, cifra muy cercana al crecimiento del 25% de la facturación del 2004, lo que en parte se debe al aumento de Guardias de Seguridad demandados y a los reajustes de precio de la oferta del personal de Guardias.

Como vemos en los gráficos inferiores G20 y G20A, sólo un 8% de la muestra indica haber decrecido durante el 2005, 11 puntos porcentuales menos que el 2004, año en que el decrecimiento correspondió al 19% de la muestra. Para el presente estudio, las empresas entrevistadas indicaron que se han mantenido, sin crecer ni decrecer, aumentando de un 16% el 2004 a un 26% el 2005, compensando en parte el diferencial del decrecimiento del 2004.

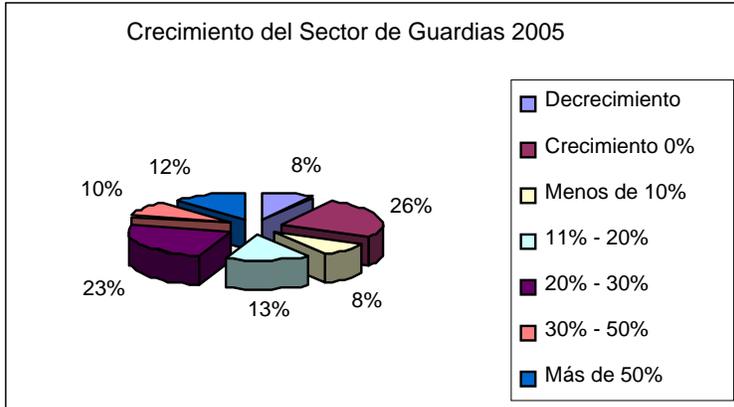


Gráfico G 20

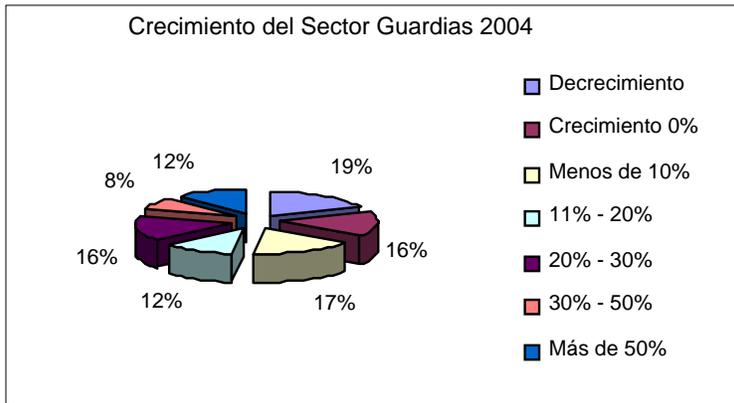


Gráfico G 20A

2.8.- Pertenencia a Asociaciones Gremiales

Para el estudio 2005, la muestra indicó que en un 21,3% pertenecían a alguna asociación gremial del rubro de la seguridad, cifra superior a la del año 2004 que era de sólo un 19% de participación en asociaciones gremiales.

La baja tasa de agrupación de este sector de la industria de la seguridad privada se debe, entre otros factores, al alto nivel de atomización del mercado que les hace perder fuerza en la propuesta de mejoras al sector ya que ninguna asociación gremial cuenta con el respaldo necesario para ser representativa. Sin embargo, la asociación gremial más mencionada por las empresas entrevistadas

fue EMPRORSE, con un 47% de menciones; seguida por ASEVA con un 38%; y luego por otras de origen nacional y extranjero; situación que puede apreciarse en los gráficos inferiores G21 y G22.

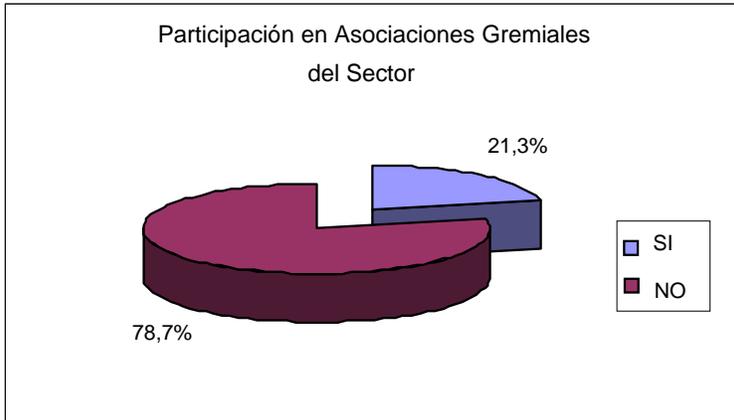


Gráfico G 21

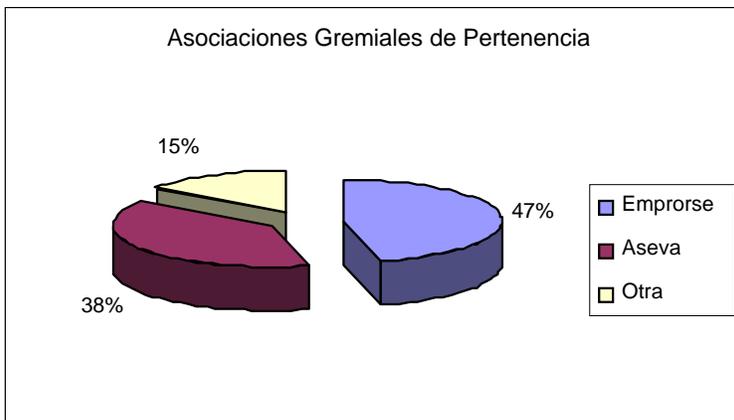


Gráfico G 22

3.- SERVICIO DE MONITOREO DE ALARMAS

El Monitoreo de Alarmas se ha definido, tanto en éste como en los estudios anteriores, como un producto distinto a la provisión de tecnologías de seguridad pues, más que los dispositivos que se ofrecen e instalan, se está entregando un servicio de detección remota de eventos críticos, donde el valor agregado está en la posibilidad de avisar a quienes el contratante determine y a servicios de emergencia, con el objeto de reaccionar de manera adecuada. La capacidad de filtrar, analizar y responder a los estímulos generados por los dispositivos de

alarmas, en definitiva, el diferenciador del servicio de este sector de la industria, altamente competitiva y muy homogénea en cuanto a dispositivos y oferta de servicio.

3.1 Aspectos Generales del Sector

Este sector de la industria cuenta con más de 265.000 abonados, cifra superior a la del estudio anterior. Como podemos apreciar por estos datos, es un sector en crecimiento pero con una alta movilidad de clientes entre las empresas, generada por una percepción de desconfianza cuando el servicio no cumple con las expectativas del cliente, quien además posee una alta gama de empresas a las cuales puede contratar.

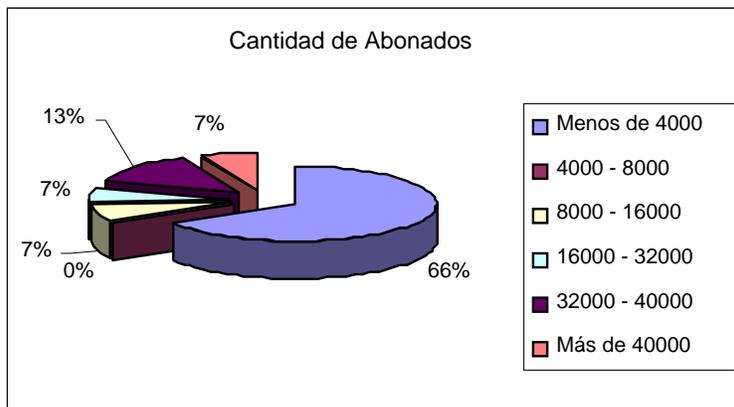


Gráfico MA 1

Como se ve en el gráfico MA1, un 66% de las empresas de monitoreo de la muestra tienen menos de 4.000 abonados, cifra inferior al 76% que registró esta categoría en el estudio del 2004; junto con aumentar el rango por sobre los 4.000 abonados de un 24% en el 2004 a un 34% en el 2005. Se debe destacar que la mayor cantidad de abonados en nuestro país, se concentra sólo en cuatro empresas de monitoreo.

Según las empresas de la muestra, la movilidad de clientes se debe generalmente a deficiencias en el servicio, permitiendo que las empresas más pequeñas se

potencien por la deserción de clientes desde las más grandes. Otro aspecto que veremos más adelante es el referido a servicios complementarios, como los móviles de reacción o verificación domiciliaria y los medios de respaldo de comunicaciones; ambos muy bien vistos por los clientes.

3.2 Sistemas de Monitoreo

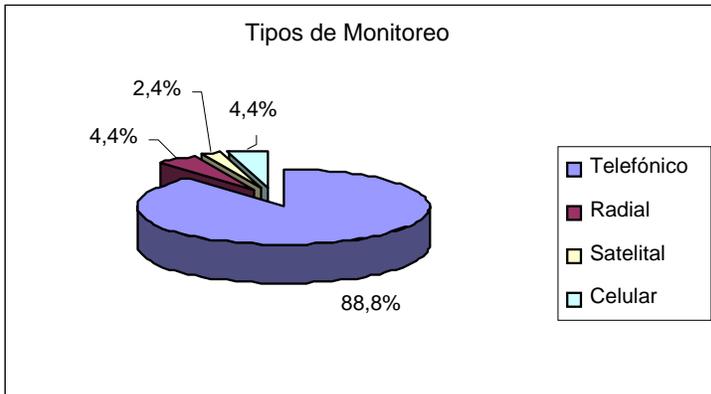


Gráfico MA 2

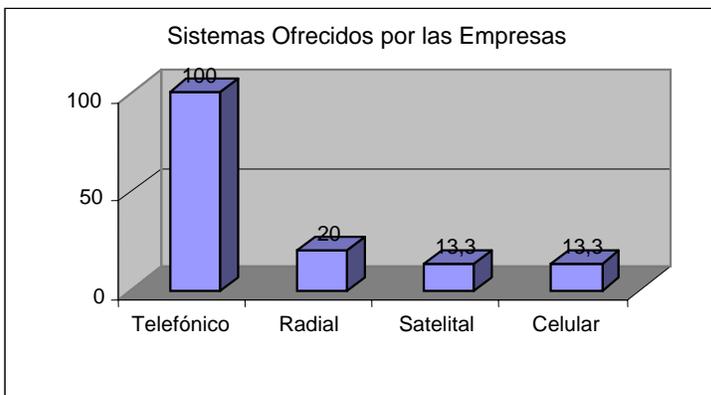


Gráfico MA 3

Como podemos ver en los gráficos MA2 y MA3, el principal método de monitoreo de alarmas es el telefónico, seguido por el sistema radial y el celular; estos últimos son generalmente un complemento y se utilizan como medio de respaldo del sistema telefónico convencional. En cuanto a la oferta que realizan las empresas entrevistadas, éstas se enfocan principalmente en el sistema telefónico el cual es además el más económico para el cliente, seguido por el respaldo del sistema por medio de comunicación radial. Cabe destacar que, por lo general, en lo que se

refiere a equipamiento técnico en seguridad, el precio se relaciona directamente con la calidad de los insumos y dispositivos utilizados. Es de esperar que entre los clientes aumente la demanda por instalar sistemas de respaldo a su línea telefónica, de manera de hacer más confiable y menos falible el sistema.

Respecto a los precios, estos no han sufrido modificación más allá de la variación de la UF, que es el método común de cobro de estos servicios; al igual que sus adicionales como sistemas de respaldo y vehículos de verificación domiciliaria.

3.3 Servicios Adicionales al Monitoreo de Alarmas

Dada la uniformidad del servicio y los dispositivos que entregan las empresas de Monitoreo de Alarma, éstas han buscado diferenciarse entre sí mediante seguros, vehículos de verificación domiciliaria y servicios domiciliarios. Dentro del presente estudio, analizamos lo relativo a los móviles de verificación domiciliaria puesto que son un servicio diferenciador directo y relacionado con los filtros y sentido de protección del monitoreo de alarmas.

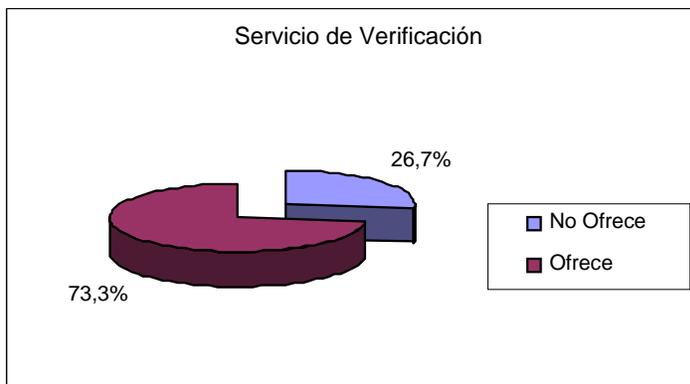


Gráfico MA 4

Es interesante observar el gráfico MA4 que nos muestra un aumento en la oferta de vehículos de verificación (de 47% en 2004 a 73.3% en 2005) porque, pese a que las empresas entrevistadas señalaron que no eran bien vistos por la Autoridad Fiscalizadora, queda claro que estos se ofrecen porque a los clientes les interesa y contratan el servicio buscando un mayor nivel de seguridad, la cual es ilusoria

puesto que estos móviles y sus conductores no poseen ningún tipo de facultad para ingresar a los domicilios, limitándose a reportar la existencia de novedades aparentes a su central de control.

Debería analizarse la posibilidad de permitir y regular este tipo de servicio, puesto que mientras no se prohíban expresamente, los clientes lo seguirán demandando; y si se prohíben el vacío se llenará de otra manera probablemente recargando aún más la labor de Carabineros de Chile que ya concurre a un altísimo número de falsas alarmas. El costo adicional que cobran las empresas que proveen este servicio es de aproximadamente 0.2 UF más IVA, cifra idéntica a los estudios anteriores.

Dada la necesidad de satisfacer la demanda de estos móviles por parte de las empresas proveedoras, vemos que los rangos de vehículos destinados a estas funciones se ha ampliado, aumentando el rango de entre 20 y 50, llegando en el presente estudio a un 16,7% de la muestra, lo que se aprecia en los gráficos MA5 y MA6.

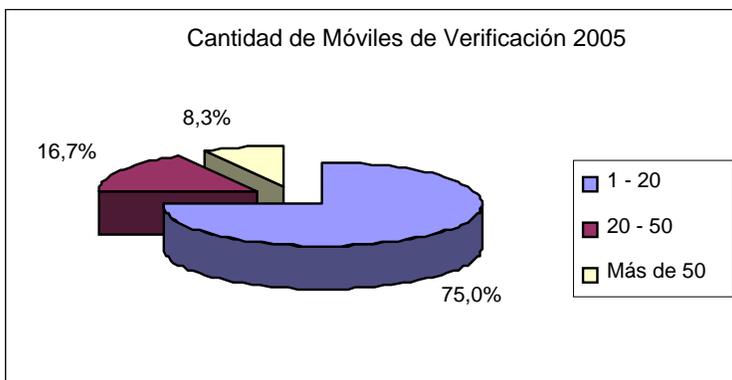


Gráfico MA 5

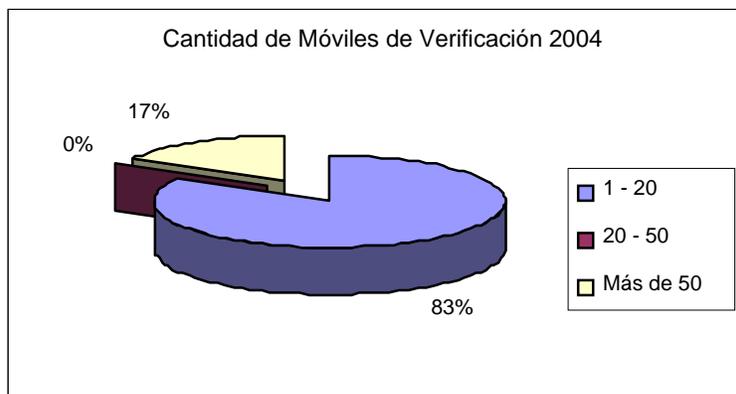


Gráfico MA 6

En el estudio anterior, se detectó la existencia de empresas de Monitoreo de Alarmas que externalizaban el servicio de la central de control, por lo que este año identificamos dentro de la muestra cuántas de éstas lo hacían. Como se ve en el gráfico MA7, un 20% de las empresas entrevistadas externaliza este servicio. Sería interesante ver la tasa de falsas alarmas que genera este tipo de externalización de sala de control en las empresas de monitoreo versus las que tienen su central propia. De todas formas, ésta es una derivación del sistema puesto que el cliente cierra el trato con una empresa y ésta transfiere el riesgo del tiempo de reacción y respuesta de las activaciones de alarma a un tercero.

Cabe destacar que tanto la empresa que instala y vende el servicio como la que posee la central de monitoreo, deben estar autorizadas en este caso por Carabineros de Chile como autoridad fiscalizadora y, por ende, los clientes deben verificar estos dos puntos antes de contratar el servicio.

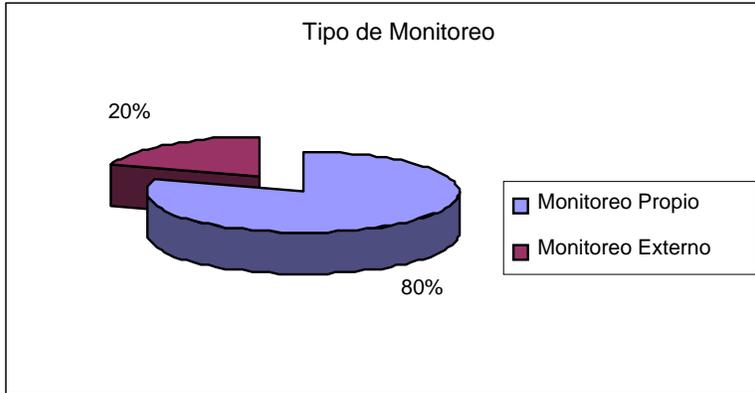


Gráfico MA 7

3.4.- Características Generales del Personal del Área de Operaciones

Como hemos indicado en los estudios anteriores, las empresas de Monitoreo de Alarma cuentan con tres grandes tipos de personal en el área de operaciones. Estos son los Operadores de la Central, los Instaladores de los Dispositivos y los Conductores de Vehículos de verificación domiciliaria; estos últimos sólo están presentes si la empresa ofrece este tipo de servicio.

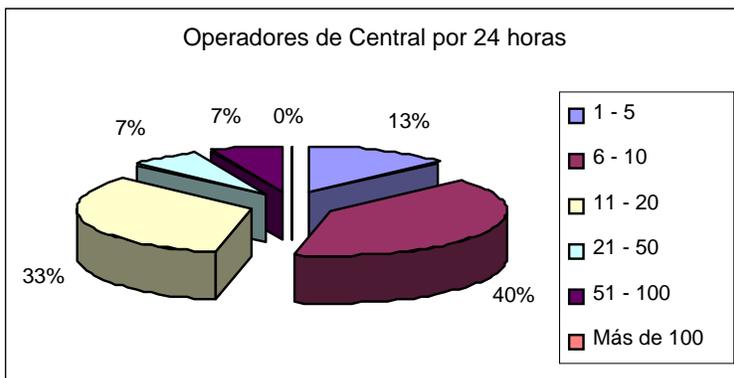


Gráfico MA 8

En el gráfico superior MA8 se observa la cantidad de Operadores de la Sala de Control obtenidos en la muestra, número que debiese ser directamente proporcional a la cantidad de abonados que poseen las empresas, sin embargo, éstas determinan dicha cantidad a discreción, no existiendo una normativa que determine el número de operadores por turnos según el tipo y total de clientes.

La cantidad de este personal es relevante pues son el primer filtro inteligente del sistema de monitoreo y tiene la responsabilidad de ejecutar protocolos de comunicación con Carabineros y servicios de emergencia según la cantidad y tipo de alarma activada, siendo indispensable la estandarización de las competencias y capacitación del personal, así como los parámetros numéricos según cantidad y tipo de abonados.

Como vemos en los gráficos MA9 y MA9A, los sueldos de los operadores de sala de control, han tenido para los resultados de esta muestra una contracción, aumentando de un 58% a un 92,8% los sueldos de estos bajo los \$200.000 pesos líquidos, los cual es relevante pues afecta directamente la calidad del recurso.

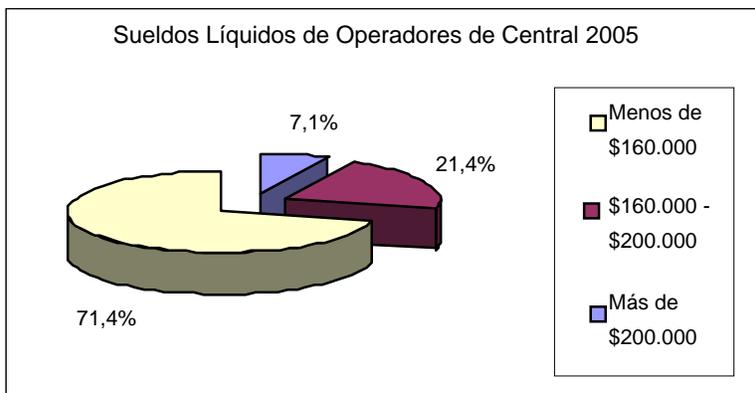


Gráfico MA 9

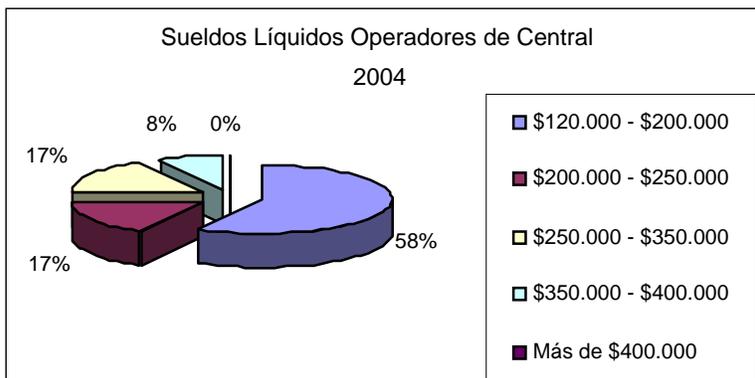


Gráfico MA 9A

Otro tipo de personal con el que cuentan todas las empresas de Monitoreo de Alarmas son los Instaladores que, como su denominación lo indica, son los

responsables de ir a las residencias y locales en general a instalar las alarmas. Estos Instaladores de sistemas de alarmas, según los datos entregados por las empresas entrevistadas, continúan siendo mayoritariamente propios; sin embargo, el personal externalizado para este servicio continúa ganando terreno, puesto que permite a las empresas concentrarse en su negocio de comercialización tercerizando la instalación en forma total o parcial; pasando el personal propio de un 67% en el 2003, a un 62% en el 2004 y a un 61% en el 2005, evolución que podemos ver en los gráfico MA10 y MA10A.

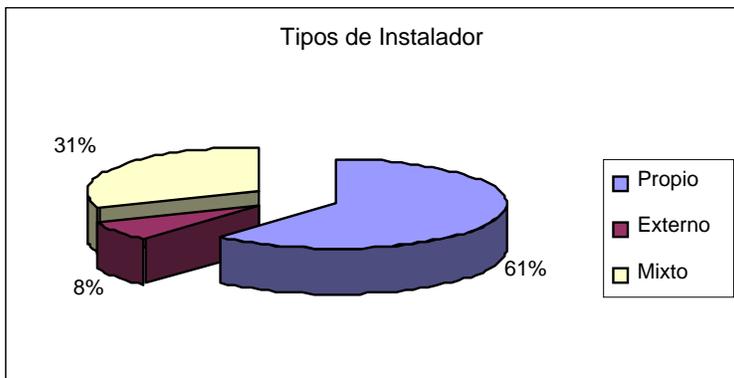


Gráfico MA 10

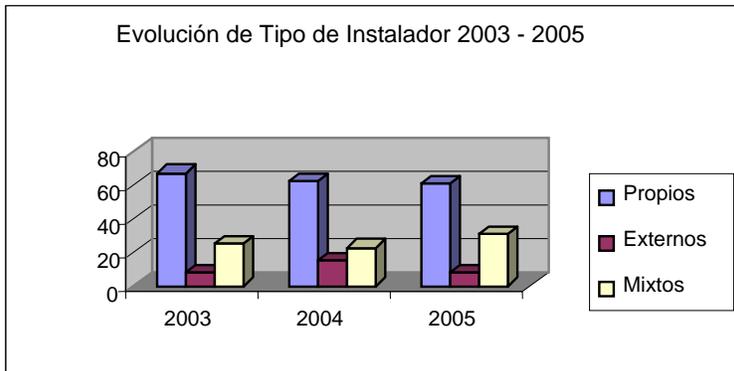


Gráfico MA 10A

Desde el punto de vista operacional, tenemos a otro grupo de trabajadores presentes en este tipo de empresas, conocidos como los Conductores de Móviles, quienes sólo están en las empresas que ofrecen el servicio de Verificación Domiciliaria. Como vemos en el gráfico inferior MA11, las remuneraciones de

estos se ubican principalmente sobre los \$200.000 pesos mensuales, al igual que en el estudio anterior, pasando de un 42% en 2004 a un 70% en el estudio 2005.

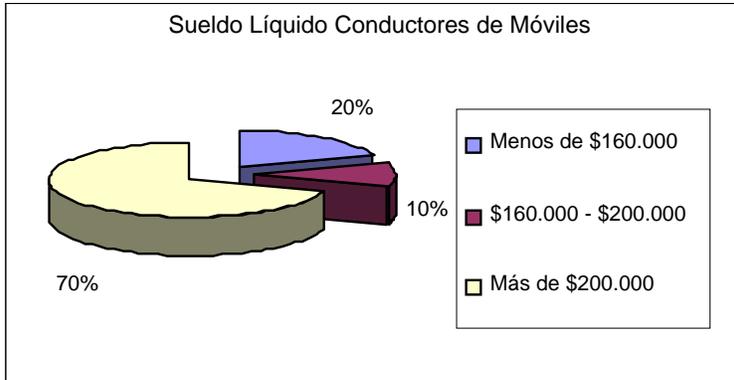


Gráfico MA 11

3.5 Metodologías de Selección de Personal

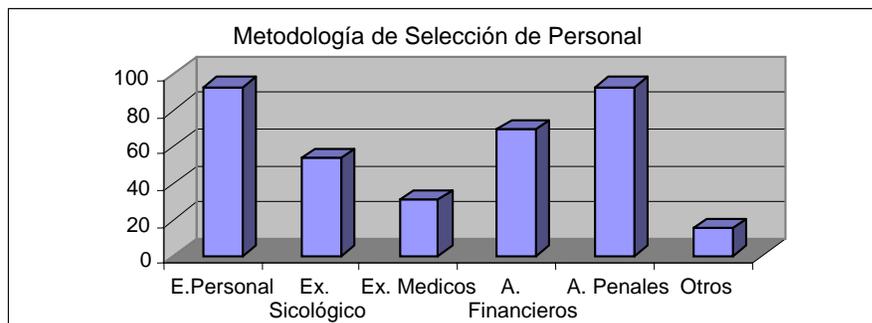


Gráfico MA 12

Según nos muestra el gráfico MA12, en este sector al igual que en otros sectores de la industria, tanto los exámenes médicos y sicológicos son los menos realizados siendo que para este tipo de personal, que desempeña labores críticas, debiesen ser obligatorios con el objeto de asegurar su idoneidad y estabilidad psicológica en manejo de crisis, así como su condición física para resistir múltiples presiones.

3.6 Áreas de Negocio y Clientes

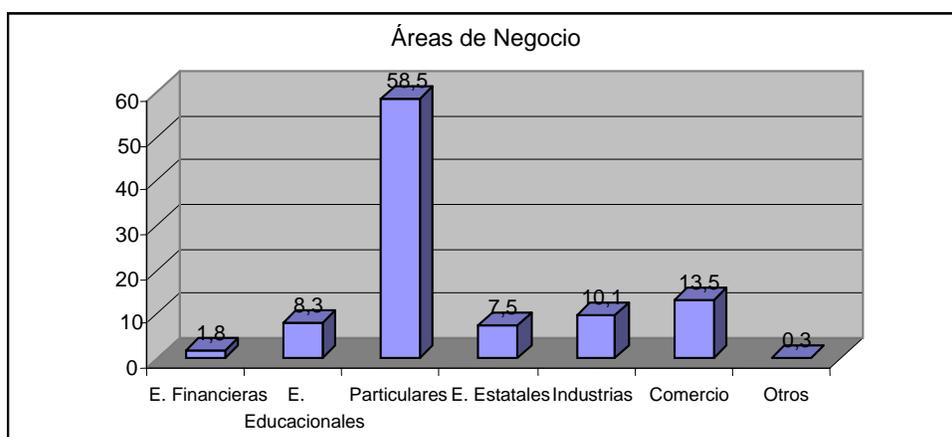


Gráfico MA 13

El gráfico MA13 nos muestra cómo se distribuyen para el año 2005 las áreas de negocio de este sector de la industria. Como se aprecia, los consumidores más importantes durante este año fueron los Particulares, seguidos del Comercio y las

Industrias. El liderazgo indiscutido por el consumo de este tipo de sistemas de seguridad, desde el primer estudio el año 2003, lo han tenido los Particulares; siempre seguido por el Comercio, como el segundo mayor consumidor de este tipo de servicio; representando en conjunto más del 50% del total del mercado del Monitoreo de Alarmas, situación que se aprecia en el gráfico MA13A.

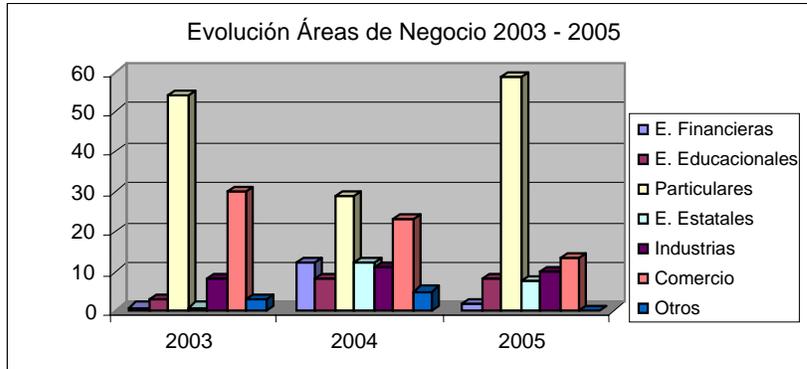


Gráfico MA 13A

Como ya se ha indicado, los particulares y el comercio son los que más consumen este tipo de servicio, llegando el año 2005 a un gasto combinado cercano a los US \$ 77.500.000, obteniendo una seguridad ilusoria que no ataca los problemas de fondo y que al ser ilusoria, genera la percepción de estar protegido sin realmente estarlo.

3.7 Facturación y Crecimiento

Las empresas de monitoreo no poseen el nivel de atomización de mercado que tienen otros sectores de esta industria como el de guardias de seguridad. En los rangos de facturación mostrados por el gráfico inferior MA14, continúa un alto porcentaje de las empresas del sector facturando bajo los US \$ 680.000 anuales, alcanzando el 64% en el presente estudio, cifra 3 puntos porcentuales menor al año anterior donde llegó al 67% de la muestra.

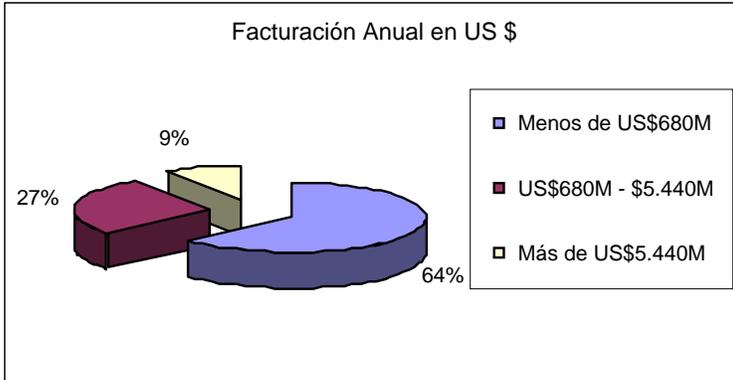


Gráfico MA 14

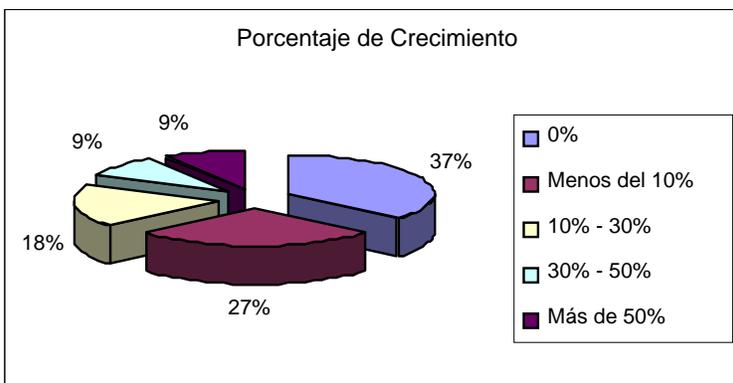


Gráfico MA 15

Como vemos en el gráfico MA15, el crecimiento indicado por las empresas de la muestra, mantiene el mismo parámetro del estudio anterior en cuanto a empresas con crecimiento 0% con un 37%, las empresas con crecimiento bajo el 10% aumentó de un 9% a 27% en el presente estudio, y las empresas con más de un 50% de crecimiento se mantuvieron en el mismo 9%.

Las empresas entrevistadas que indicaron tener un nivel de crecimiento 0%, explican este fenómeno por la movilidad de los clientes de otras compañías ya que si bien pierden clientes, los recuperan por movilidad desde otras empresas. Las con crecimiento sobre el 50% indicaron que gran parte de sus clientes provenían de otras empresas de las cuales se han cambiado. Respecto del origen de los capitales de las empresas de la muestra, según se ve en el gráfico MA16, son principalmente nacionales.

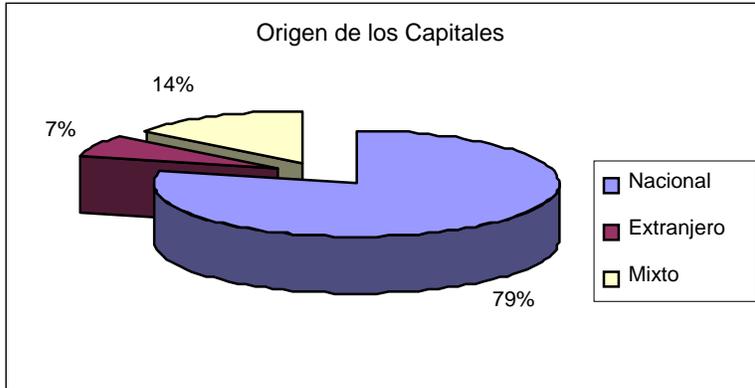


Gráfico MA 16

3.8 Pertenencia a Asociaciones Gremiales

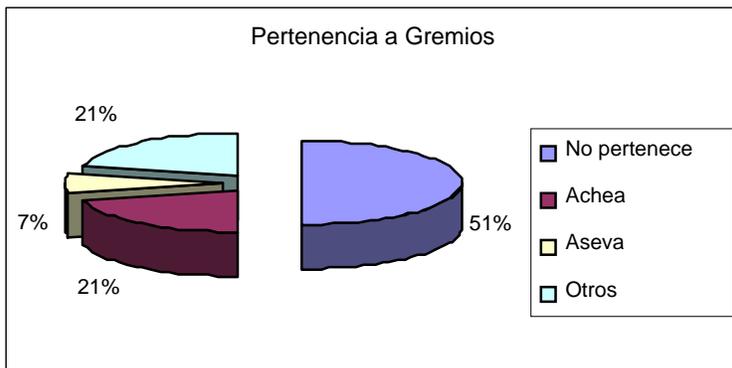


Gráfico MA 17

Como se aprecia en el gráfico MA17, las empresas entrevistadas de este sector, mayoritariamente no pertenecen a ninguna asociación gremial (51%) y dentro de las que sí pertenecían a asociaciones gremiales, la Asociación Chilena de Empresas de Alarmas ACHEA fue la más mencionada por las empresas.

Es de esperar que las empresas de este sector se agrupen de manera de resguardar sus intereses, estandarizar metodologías y procedimientos de trabajo, particularmente en lo relativo a certificación de equipamiento y filtros para falsas alarmas.

4.- TRANSPORTE DE VALORES

Entenderemos por transporte de valores, la definición que entrega el D/L 3.607 1981 en su Artículo 10° y que dice....”*Para los efectos de lo dispuesto en el artículo 3° del D.L. N° 3.607, entiéndase que son empresas de transporte de valores, aquéllas cuyo fin sea el traslado de estos desde o hacia los recintos que determine la persona o entidad que requiera de sus servicios.*

Para estos fines, se tendrá por valores el dinero en efectivo; los documentos bancarios y mercantiles de normal uso en el sistema financiero; los metales preciosos, sea en barras, amonedados o elaborados; las obras de arte y cualquier otro objeto que, atendidas sus características, haga aconsejable, a juicio de la autoridad fiscalizadora, su traslado bajo medidas especiales de seguridad. Sin perjuicio de las normas generales consultadas en este reglamento, habida consideración de la particular naturaleza de la actividad de transporte de valores, a las empresas que laboren en este rubro les resultarán aplicables aquéllas, en lo que no aparezcan especialmente reguladas.”

El transporte de valores es una actividad regulada dentro de la industria de seguridad privada y es un sector que posee menos actores debido a sus propias barreras de entrada, las cuales en forma directa e indirecta exigen tener una alta disponibilidad de recursos.

En la actualidad existen alrededor de siete empresas que dan estos servicios y mueven en conjunto una cifra cercana a los US \$ 8.000.000 mensuales, haciéndolo un segmento atractivo pero muy estrecho ya que dos empresas se disputan el 90% del mercado. De todas formas los clientes recurrentes de estos servicios, tienden a diversificar los contratos y rutas, lo que permite el ingreso a este mercado.

El gráfico TV1 nos muestra la participación como empresa de servicio regulado de este sector.

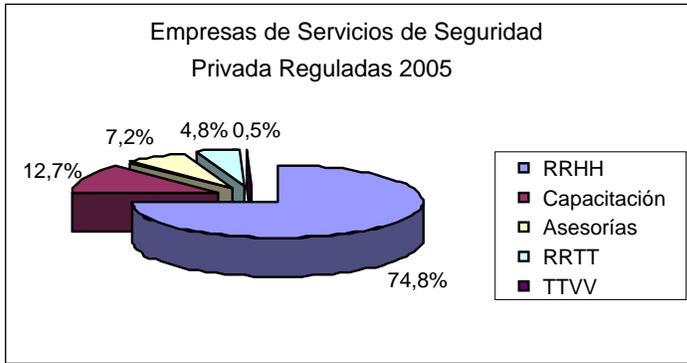


Gráfico TV 1

4.1 Áreas de Negocio, Clientes y Facturación

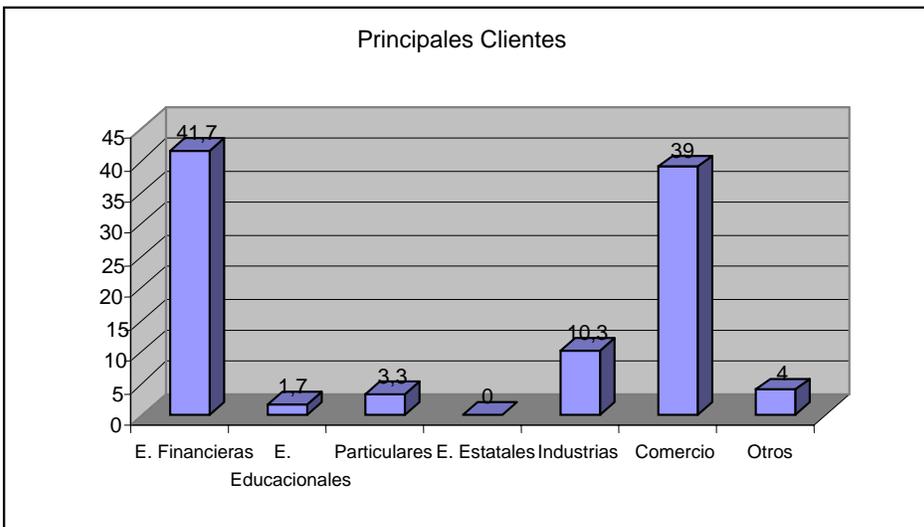


Gráfico TV 2

Los clientes de este sector de la industria de seguridad privada se encuentran en todo el país y, como nos muestra el gráfico TV2, los principales clientes son las Entidades Bancarias y Financieras, que aumentó de un 28% en el 2004 a un 42% en el 2005, y el comercio, que subió de un 25% en el 2004 a un 39% en 2005; teniendo entre estas dos áreas más del 80% de los clientes de las empresas de transporte de valores.

Otro aspecto importante es que los particulares pasaron de tener un 6% de participación a un 3,3%, lo que no quiere decir que no estén contratando los servicios de estas empresas, sino que según nos indicaron las empresas de la

muestra, los particulares están solicitando a su banco que realice este tipo de traslado. Otro aspecto mencionado, fue la realización de transferencias interbancarias por Internet que les permitía realizar de manera virtual el traspaso de fondos.

En el gráfico TV3 se aprecian los montos anuales que gasta aproximadamente cada uno de los sectores antes mencionados.

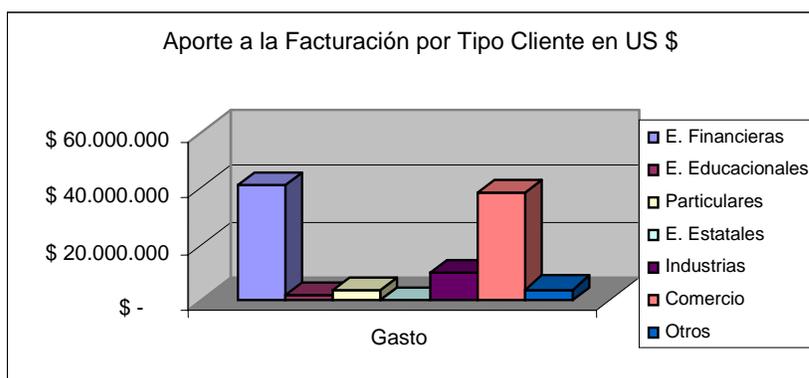


Gráfico TV 3

Otro ítem que suma a las empresas de transporte de valores son los servicios adicionales que prestan como son principalmente los de Tesorería, Externalización de Cajeros y Bóveda.

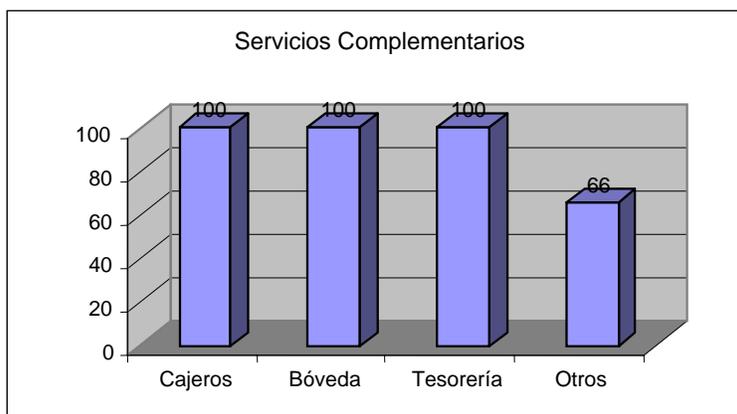


Gráfico TV 4

Como vemos en el gráfico TV4, todas las empresas entrevistadas proveen los servicios de Cajero, Bóveda y Tesorería, lo que no era así en el estudio del 2004, donde si bien todas daban los servicios de Cajero, no todas daban los de Bóveda y Tesorería. Según indicaron las empresas entrevistadas estos son servicios complementarios que facilitan la gestión de las empresas contratantes, pues permite traspasar a un tercero (Empresas Transporte de Valores), todos los riesgos asociados al manejo de sus especies valoradas, quienes cuentan con seguros y know how en la materia.

4.2 Características del Personal y Equipamiento

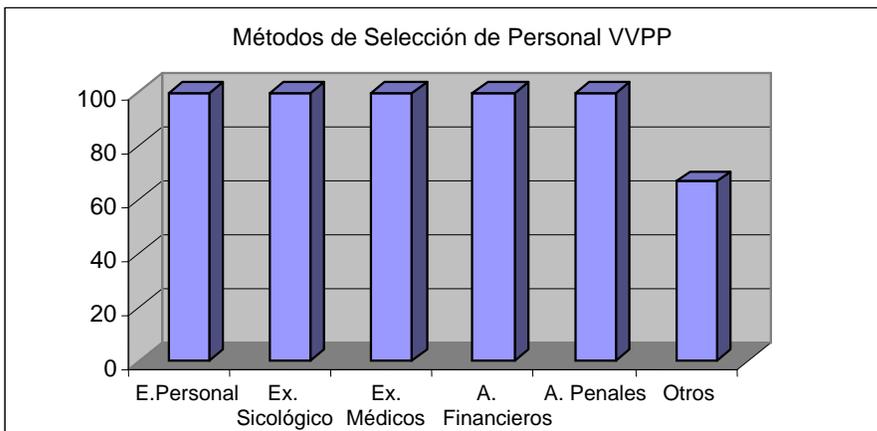


Gráfico TV 5

Respecto del personal de las Empresas de Transporte de Valores, analizaremos sólo lo relativo a quienes trabajan con el transporte de valores y no con los otros servicios que éstas ofrecen, por lo que los gráficos que se muestran, representan a los Vigilantes Privados y Conductores de los Vehículos Blindados.

El personal de Vigilantes Privados que custodian los valores es regulado por Carabineros de Chile y son quienes deben cumplir con los requisitos más exigentes para la ejecución de sus labores, principalmente por el hecho de encontrarse autorizados a portar armas de fuego. Por ello, estos son los únicos obligados por ley a cumplir con exámenes sicológicos y físicos, tanto al empezar su carrera como de manera periódica y, como vemos en el gráfico TV5, son el

personal sobre el cual más se preocupan las empresas al seleccionar aplicando todo tipo de evaluaciones. Por lo anterior, los niveles de rotación se mantienen bajos y las causales de rotación están generalmente asociadas a la renuncia voluntaria por mejores expectativas de trabajo; situaciones que podemos apreciar en los gráficos TV6 y TV7.

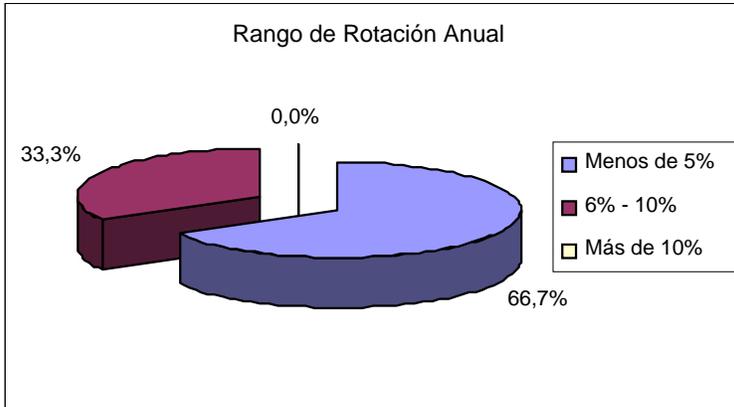


Gráfico TV 6

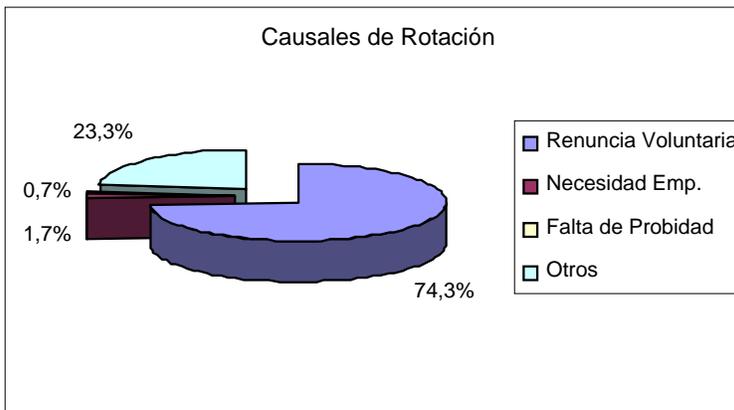


Gráfico TV 7

Respecto de la cantidad de vehículos blindados con que cuentan estas empresas, en términos generales, no ha variado mucho la relación con el estudio anterior puesto que la mayoría de las empresas de este sector de la industria posee menos de 20 y sólo dos empresas concentran una cifra cercana a los 200 vehículos, lo que restringe el nivel de competencia entre los distintos actores del sector.

Ante la consulta respecto al nivel de sindicalización del personal de estas empresas, el 33,3% de la muestra manifestó que su personal pertenecía a un sindicato y el promedio de personal sindicalizados fue de un 90% de los Vigilantes y Conductores.

4.3 Origen de lo Recursos y Rangos de Facturación

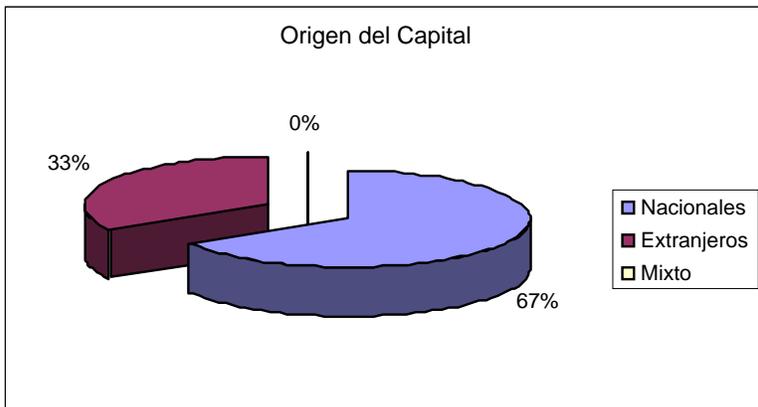


Gráfico TV 8

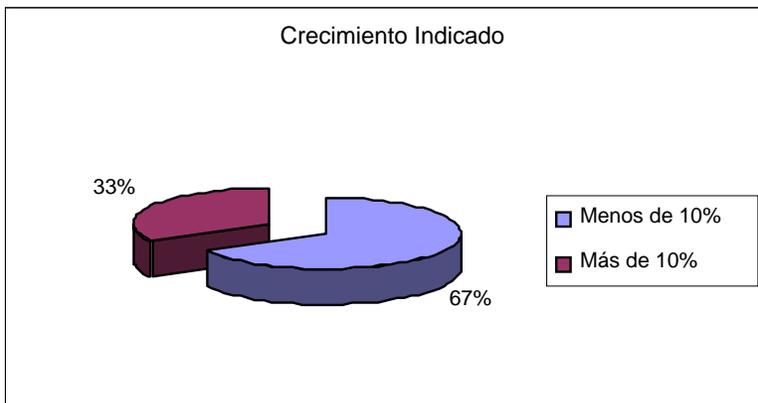


Gráfico TV 9

Como se aprecia en el gráfico TV8, las empresas de transporte de valores en ejercicio durante el año 2005 fueron primordialmente empresas de capitales nacionales y en conjunto, según el gráfico TV9, se mantienen los niveles de crecimiento cercanos al 6% y 8% en lo que es transporte de valores directamente, es decir, ligeramente sobre el crecimiento de la economía durante el mismo período; sin embargo, indicaron las empresas, que el diferencial de crecimiento, se

debe a los servicios adicionales que éstas ofrecen, llegando a cifras por sobre el 10% de crecimiento.

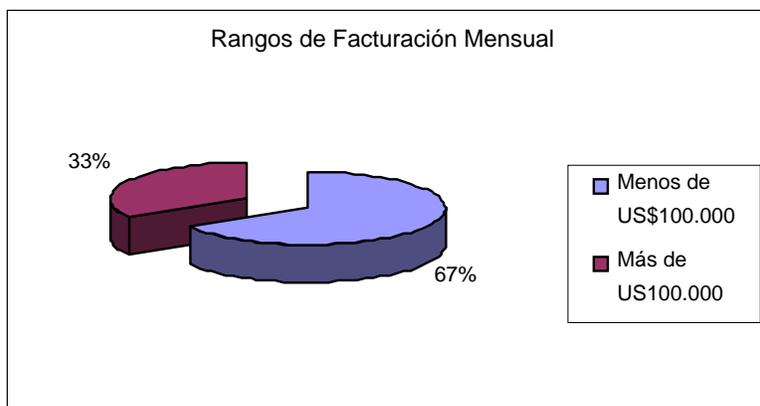


Gráfico TV 10

Como nos muestra el gráfico TV10, las empresas entrevistadas, en forma mayoritaria, facturan bajo los US \$ 100.000 mensuales alcanzando un 67% de la muestra; en tanto las empresas que tienen mayor facturación están en torno a los US \$ 250.000 mensuales, cifra que se condice con las empresas más grandes que hay en este sector.

4.4 Pertenencia a Asociaciones Gremiales

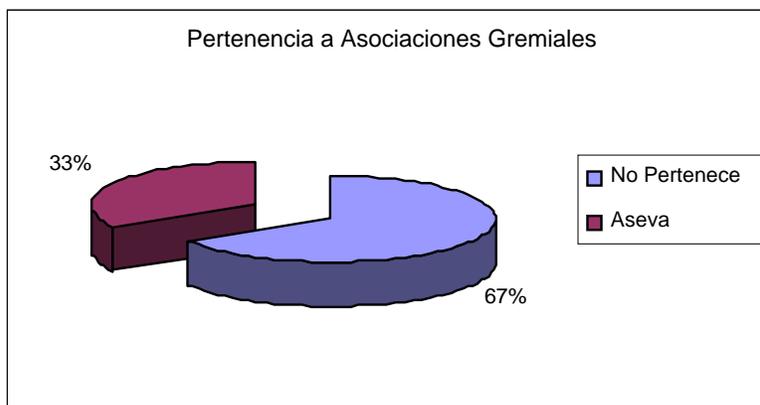


Gráfico TV 11

Como vemos en el gráfico TV11, un alto porcentaje de las empresas de este sector de la industria, no pertenecen a gremios del rubro de seguridad; mientras que la totalidad de las empresas que sí están asociadas a un gremio, mencionaron

a la Asociación de Empresas de Seguridad Privada y de Transporte de Valores ASEVA. Es esperable, al igual que en las otras empresas de la industria de seguridad privada, que se organicen; sobre todo para un sector en el cual hay pocos operadores no siendo entonces la atomización un problema de asociación.

5.- TECNOLOGIAS DE SEGURIDAD

Como se ha indicado en los estudios anteriores, se ha determinado para acotar las Tecnologías de Seguridad, a aquellas que tengan relación directa con la protección o detección temprana de riesgos de origen delictivo o que atenten contra la propiedad o las personas. Dado lo amplio del desarrollo tecnológico, hemos restringido a empresas que se dedican a uno o varios de los siguientes Ítem: Sistemas de Alarma de Intrusión No Monitoreada, Equipos de Protección Personal, EAS (Electronic Articles Surveillance), CCTV, Cajas Fuertes, Control de Accesos, Software para Sistemas de Seguridad y otros de análoga naturaleza, no considerando lo relacionado con detección y extinción de incendios.

Desde la perspectiva anterior, podemos indicar que el mercado de las tecnologías de seguridad es muy heterogéneo en cuanto a oferta, pero muy homogéneo en cuanto al tipo de productos ya que se pueden identificar claramente tres tipos para este sector de la industria: Soluciones de bajo costo y calidad, soluciones de calidad intermedia y soluciones profesionales; por lo que la competencia, el avance de los sistemas y el precio, tornan altamente dinámica la mecánica de este sector de la industria, donde un paso atrás en tecnología respecto de la competencia puede sacar del mercado a una empresa.

Las empresas de Tecnologías de Seguridad debiesen estar acreditadas por Carabineros de Chile para poder ofrecer sus servicios, sin embargo, ya sea por desconocimiento o por no haber interés, existen empresas de este sector que no la poseen. Esta acreditación es un símbolo de seriedad de quien la posee. De

todas formas está en el cliente final elegir en qué tipo de empresas y profesionales pone su seguridad.

5.1 Áreas de Negocio e Instalación

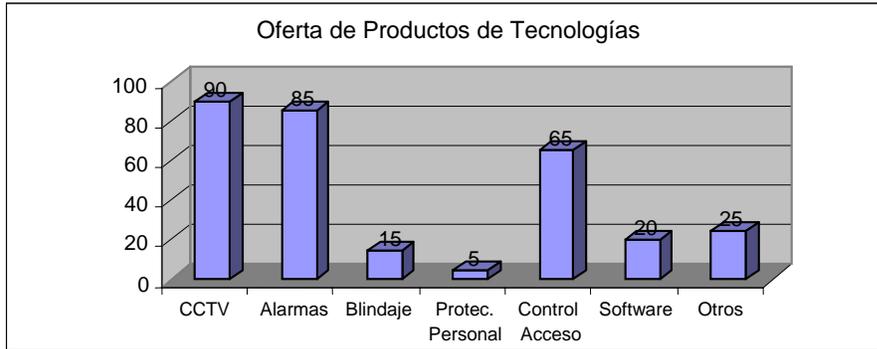


Gráfico T 1

Las empresas de tecnologías de seguridad, por lo general, no ofrecen sólo un tipo de producto sino más bien ofrecen una amplia gama de soluciones, ofreciendo CCTV, Alarmas, Control de Acceso, y otros según la necesidad del cliente. Al ver el gráfico T1 podemos darnos cuenta que el producto más ofrecido es el CCTV, seguido de los sistemas de alarma de intrusión y el control de accesos; en cambio, las áreas de menos oferta, por ser más especializadas y menos genéricas, son los sistemas de protección personal como chalecos antibala o antipunzante, y los blindajes y cajas fuertes.

Cabe destacar que dentro de la categoría Otros, el producto más mencionado por la muestra fue el de los cercos eléctricos que han tenido un crecimiento alrededor del 60% en metros lineales instalados, en comparación con el año anterior según nos indicaron las empresas entrevistadas que entregaban este producto.



Gráfico T 2

En el gráfico T2 se puede apreciar que las empresas de este sector, mayoritariamente instalan los productos que venden, manteniéndose el mismo porcentaje de un 95% que en el estudio anterior. Las empresas que no instalan es debido a que no son integradores, sin embargo, indicaron que orientan a sus clientes (instaladores o integradores) sobre las principales ventajas de sus equipos, cómo instalar y los niveles de integración entre los mismos. Esto último diferencia a las empresas que venden productos de las que ofrecen servicios, ya que las primeras sólo “venden equipos” y las segundas soluciones.

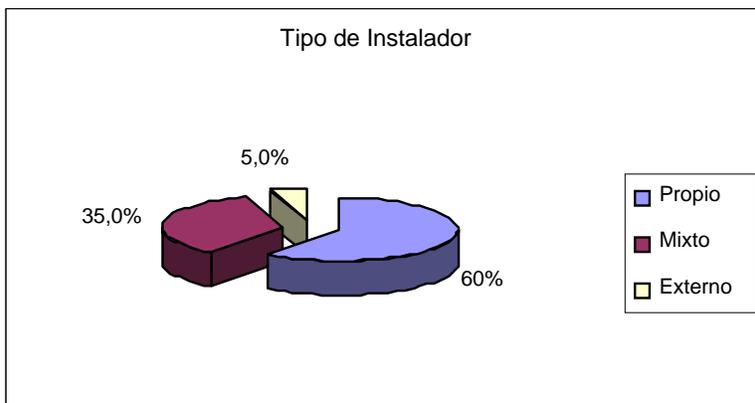


Gráfico T 3

Por la forma de trabajar de las empresas de tecnologías, tratando mayormente de entregar soluciones, no es de extrañar los datos del gráfico T3, donde vemos que principalmente los productos se instalan con personal propio, puesto que éste debe tener preparación técnica respecto de los dispositivos que está instalando,

conocimiento que obtienen con capacitaciones de los proveedores (no integradores) y que es una inversión por parte de las empresas integradoras que busca, además, generar fidelización con su personal.

5.2 Metodologías de Selección de Personal y Rotación

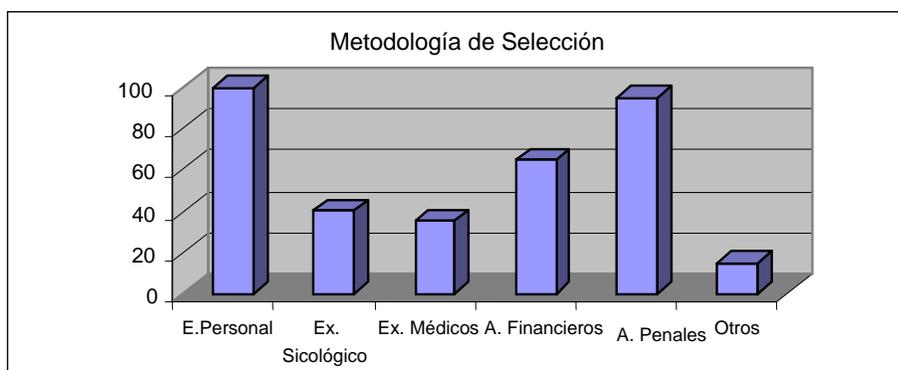


Gráfico T 4

Como apreciamos en el gráfico T4, en la selección de personal que trabaja en las empresas de tecnologías particularmente en la instalación de equipos, se realizan mayoritariamente entrevistas personales, verificación de antecedentes penales y financieros, sin embargo, al igual que en otros sectores de la industria de seguridad privada, no se le da relevancia a los exámenes sicológicos.

Respecto del nivel de sindicalización de los trabajadores de este sector, sólo un 15% de las empresas entrevistadas poseía sindicato, esto se debe principalmente a la baja cantidad de personal que trabaja en este tipo de empresas como se aprecia en el gráfico T5.

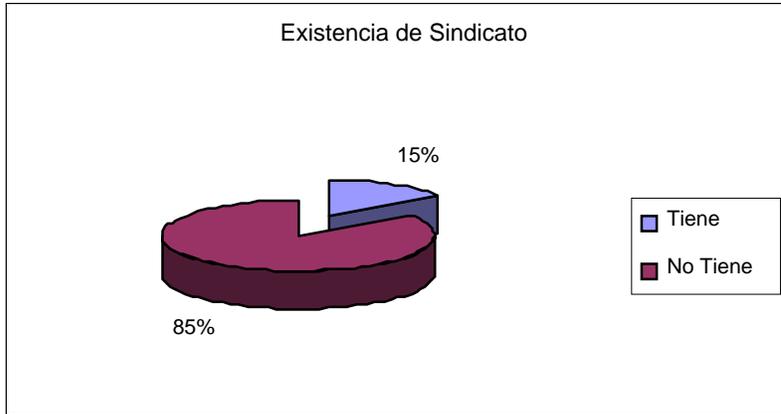


Gráfico T 5

5.3 Facturación, Clientes y Crecimiento

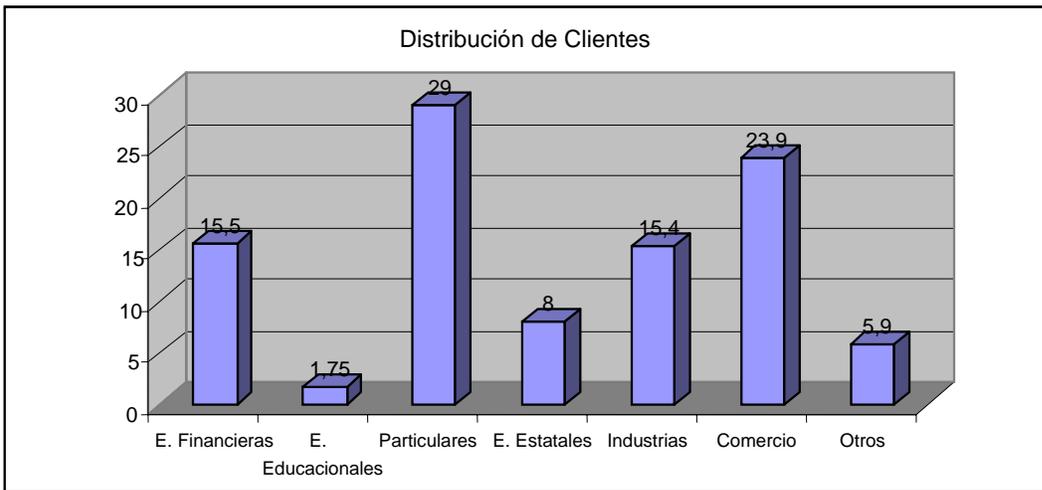


Gráfico T 6

Respecto de la distribución de los clientes de este sector de la industria, el gráfico T6 muestra que el primer lugar se lo llevan los Particulares con un 29%, tanto con CCTV como con Sistemas de Alarma de Intrusión y Cercos Eléctricos; seguido por el Comercio, con Sistemas de Alarma de Intrusión, EAS (Electronic Article Surveillance) y CCTV; y las Instituciones Financieras en tercer lugar, con Alarmas, CCTV y Control de Acceso.

El año pasado, en los tres primeros lugares estaban el Comercio con un 28%, luego las industrias con un 22% y, por último, los particulares con un 16%. Otro

aspecto interesante es que las Empresas Públicas aumentaron su participación en este segmento de un 6% a un 8%.

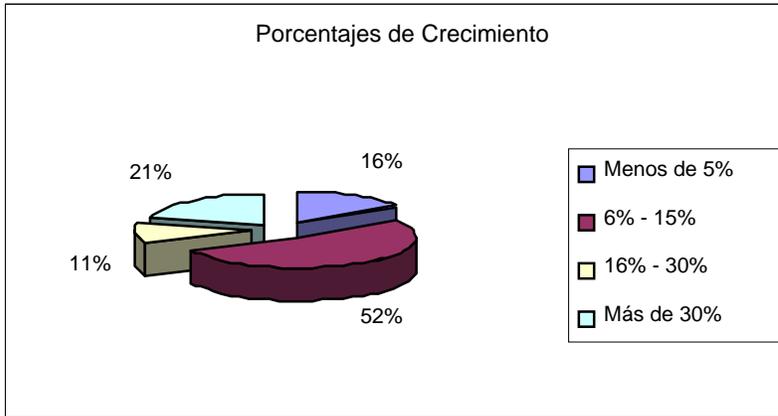


Gráfico T 7

En promedio, las empresas entrevistadas indicaron tener un crecimiento de alrededor del 23% en promedio, sin embargo, como se puede apreciar en el gráfico T 7, el 52% de éstas creció entre un 6% y un 15%, cifra muy superior al 17% alcanzado por ese mismo segmento en el estudio anterior.

La facturación de este sector de la Industria de Seguridad es de aproximadamente US \$ 28.000.000 anuales, de los cuales más de US \$ 8.100.000 corresponde a gasto de Particulares durante el año 2005 y sólo en este sector de la industria.

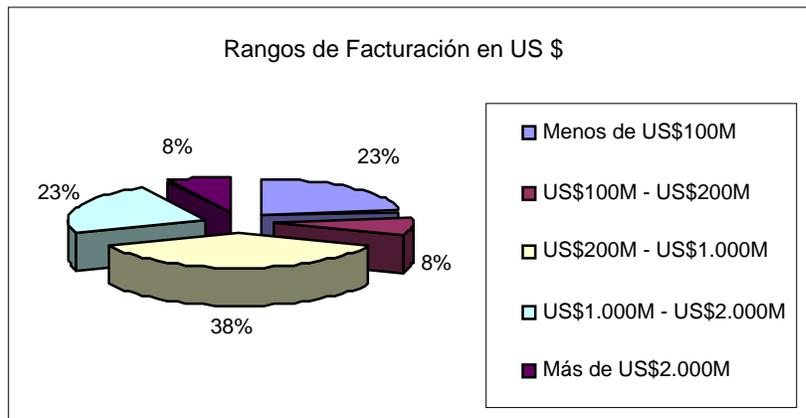
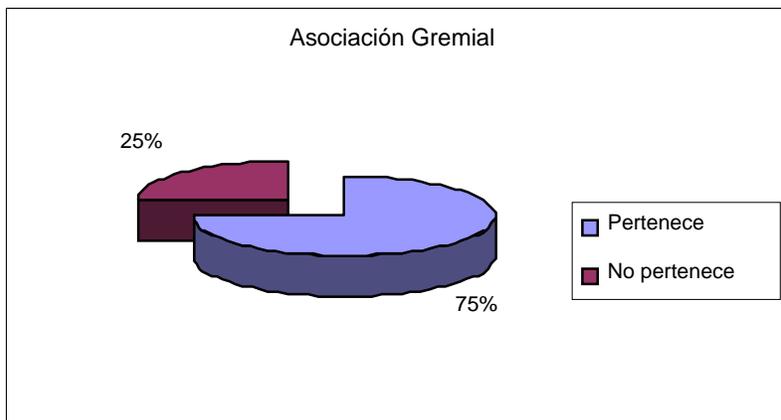


Gráfico T 8

Como vemos en el gráfico T8, el grueso de la facturación de este sector tuvo un vuelco ya que el año 2003 un 50% de la muestra declaró que estaba facturando por sobre los US \$ 200.000 al año, el 2004 aumentó a un 57% y este año 2005, la muestra indicó que un 69% de las empresas estaba facturando sobre dicho monto, lo cual es positivo para este sector de la Seguridad Privada. Respecto del origen del capital de las empresas de este sector, la muestra mostró ser mayoritariamente nacional.

5.4 Participación en Asociaciones Gremiales



Podemos apreciar en el gráfico T9 que de las empresas entrevistadas, sólo un 25% de éstas estaba afiliada a alguna asociación gremial.

6.- ASESORES EN SEGURIDAD

La Asesoría en materias de Seguridad Privada, es *“la acción de dar consejo o ilustrar con su parecer a personas o entidades, con el propósito de precaver el buen funcionamiento de una Instalación, tanto de sus bienes como de los individuos que en ella se encuentren”*, según el Artículo 2° del D/S 93 de la Ley 19.303. Por ello, consideramos estas labores, como una actividad normada y regulada de la Industria de Seguridad Privada

Al momento de la ejecución del presente estudio, a nivel nacional existen 381 Asesores Naturales (personas), cifra superior a los 337 existentes en el año 2004, y 93 Jurídicas (empresas), cifra idéntica a la del estudio anterior.

6.1.- Aspectos Generales del Sector

Las Empresas de Asesorías en Seguridad, representan un 7,2% de las empresas del rubro de la Seguridad Privada reguladas y normadas por ley, como se aprecia en el gráfico inferior (Gráfico A1), cifra similar al 7% alcanzado en el estudio 2004, aún cuando la cantidad de empresas fue igual para el rubro de asesorías para estos dos períodos.

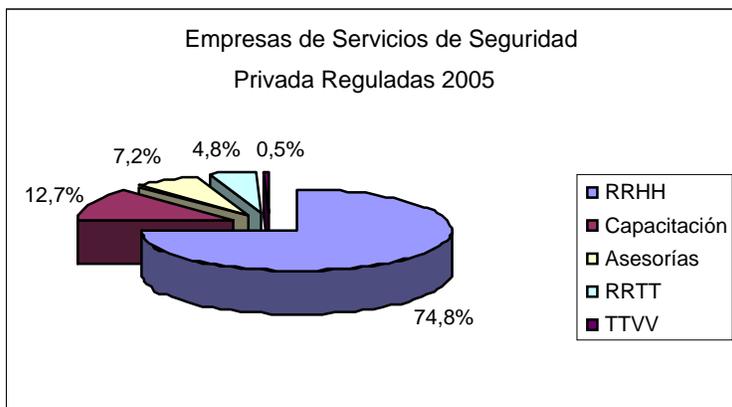


Gráfico A 1

Las Empresas de Asesoría y los Asesores Naturales, tienen una distribución geográfica similar, dado por los polos de desarrollo económico del país; así como la movilidad que permite el desarrollo de esta labor, lo que no implica prestar servicios a un área geográfica en particular. Por ello, como vemos en el gráfico inferior (Gráfico A3 y A3A), mayoritariamente ambos grupos se ubican en la Región Metropolitana, seguidos por la Quinta y Octava Regiones, patrón similar a otros sectores de esta industria.

Llama la atención que en las regiones XI y XII no existan asesores naturales ni empresas a diciembre del 2005, cuyos requerimientos seguramente son suplidos por componentes de otras regiones del país.

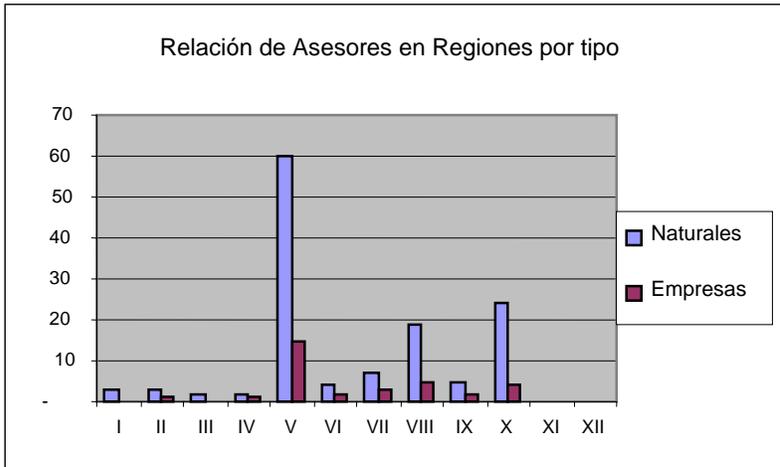


Gráfico A 3

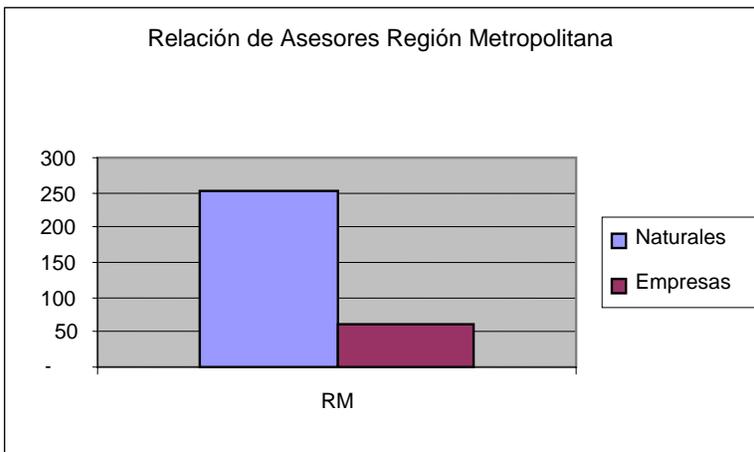


Gráfico A 3A

Otro aspecto interesante es la relación entre asesores naturales y empresas de asesoría ya que los asesores naturales pueden trabajar solos o para empresas de asesoría, o de ambas maneras; lo que hace extremadamente difícil conocer de manera cierta la composición interna laboral de las empresas ya que éstas por ley deben contar con al menos un asesor.

Se debiese segmentar la labor de asesoría en seguridad según niveles de riesgo que permitan a los consumidores identificar al mejor prestador de servicios para su perfil o nivel de riesgo. El gráfico inferior (Gráfico A4) nos muestra esta relación porcentual de ambas, donde claramente se ve la superioridad porcentual de las personas que desarrollan labores de asesoría.

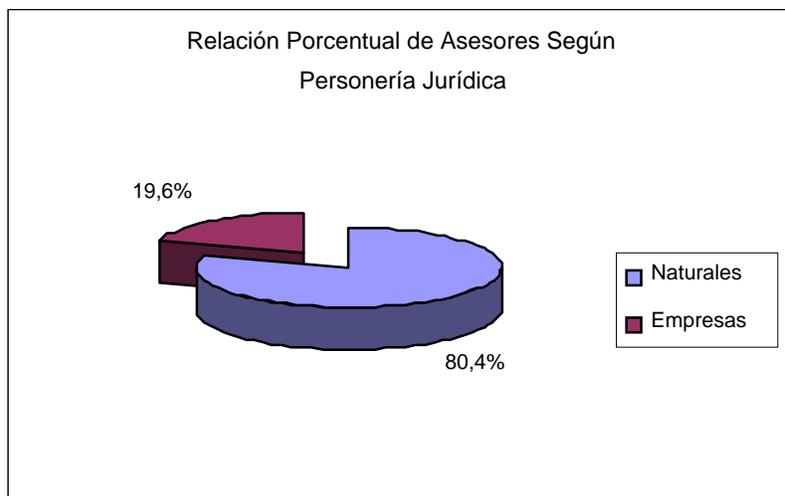


Gráfico A 4

6.2.- Cantidad de Asesores por Empresas y Métodos de Selección

Como los asesores en seguridad y las empresas de asesoría se encuentran regulados por ley, se presume que todos deben estar acreditados ante la autoridad fiscalizadora; sin embargo, en el promedio de la muestra, sólo un 73.08% estaba acreditado, lo cual nos deja a un 26.92% de personas que desempeñaban labores de asesoría sin contar con la autorización respectiva (Gráfico A5), cifra superior al 21% de personas no acreditadas durante el 2004, aún cuando dicho porcentaje debiese tender a 0 (cero).

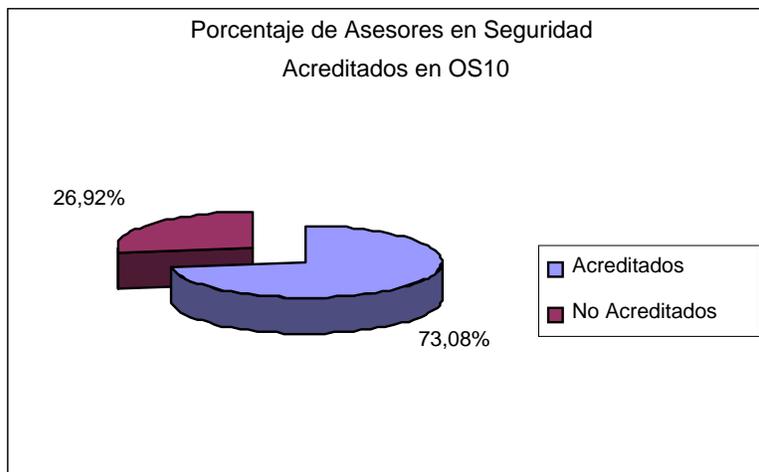


Gráfico A 5

Para el presente estudio, la muestra nos indicó que las empresas de asesoría, contaban con entre dos y tres asesores permanentes y que de ser preciso contratan más personal. La muestra del estudio 2004 evidenció que el 27% de las empresas tenía sólo un Asesor y un 73% de 2 a 5 asesores, no obstante, en el presente estudio 2005, según se ve en el gráfico inferior (Gráfico A6), la cantidad de asesores únicos permanentes por empresa aumentó a un 31%.

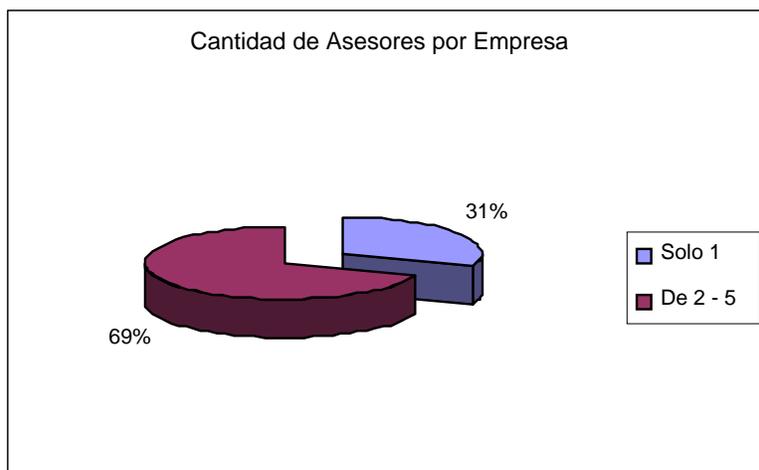


Gráfico A 6

Si vemos el gráfico A7, nos damos cuenta que la participación de mujeres en las empresas de asesoría de la muestra es bajísimo, pues más de un 92% de las empresas no tenía mujeres, cifra que contrasta con el 80% indicado en el estudio pasado (2004) y con el 82% del estudio del 2003.

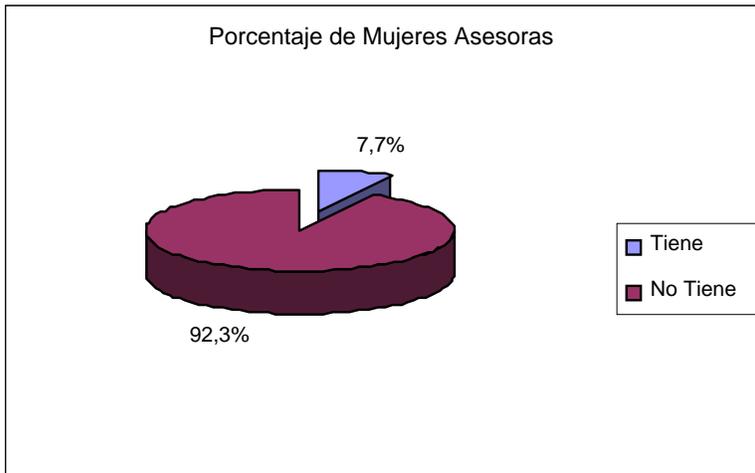


Gráfico A 7

Respecto de los mecanismos de selección de Asesores por parte de las empresas, queda claro al ver el gráfico A8 que los mecanismos más utilizados por las empresas son la entrevista personal, el análisis de antecedentes penales y comerciales; sin embargo, sigue siendo baja la realización de exámenes psicológicos a los asesores, método relevante considerando la naturaleza de los antecedentes con los cuales trabajan y la necesaria capacidad de criterio para una correcta realización de su tarea. Sin duda, este es un vacío legal ya que la legislación actual no contempla este tipo de evaluaciones para acreditar Asesores en Seguridad y deja a discreción de las empresas la realización de este tipo de evaluaciones.

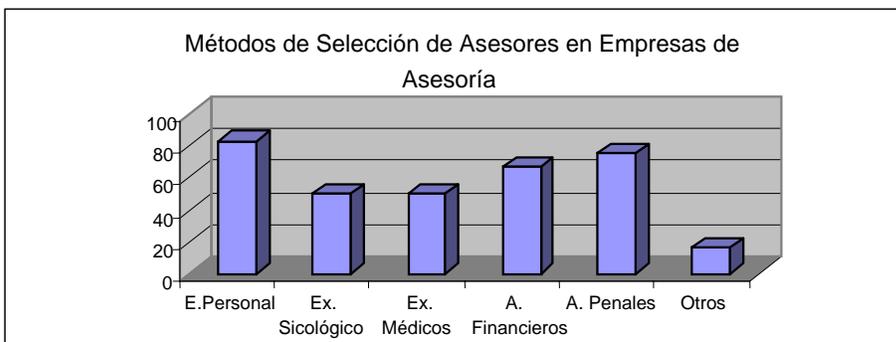


Gráfico A 8

6.3.- Facturación, Áreas de Negocio y Capital

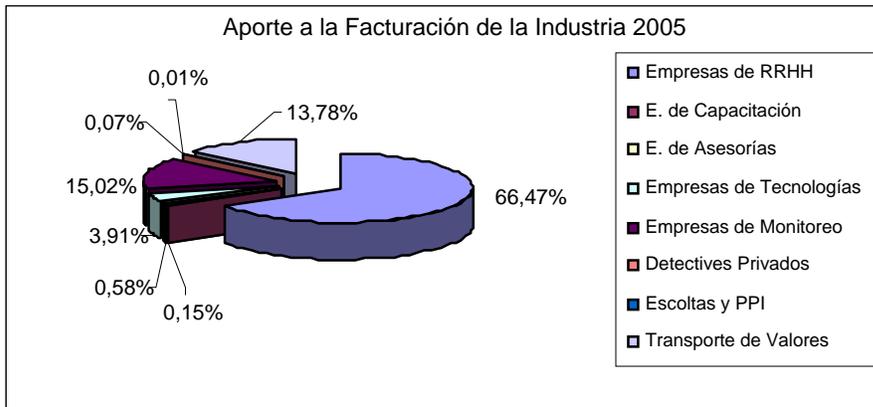


Gráfico A 9

Como apreciamos en el gráfico A9, las Empresas de Asesorías aportan un 0,58% de la facturación de la Industria de Seguridad con una cifra anual cercana a los US \$ 4.120.000, monto del cual sólo una empresa a nivel nacional factura cerca del 10%. El resto de las empresas se encuentra en niveles de facturación bastante más bajo como se aprecia en el gráfico inferior A10, donde según la muestra un 92% de éstas factura menos de \$30.000.000 anuales, lo cual se condice con la baja cantidad de Asesores por empresa.

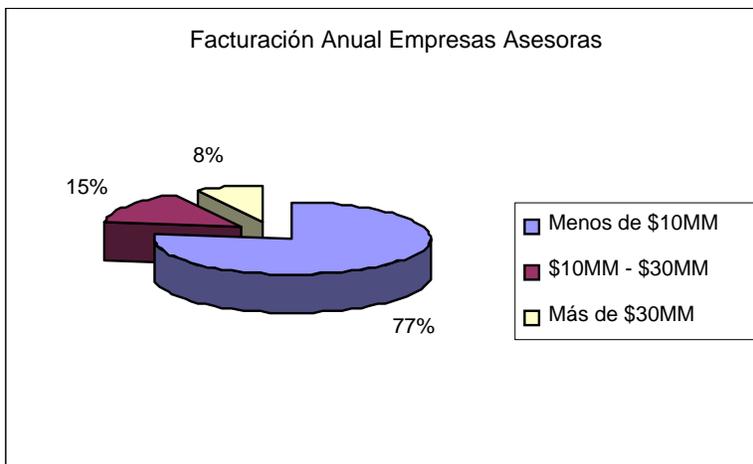


Gráfico A 10

De acuerdo al gráfico A11, quienes más solicitan Asesorías de Seguridad son el Comercio y las Industrias con un 59% del total, seguido por los Particulares con un

20,2%. Las empresas públicas solicitan a asesores particulares en un 5,4% de la muestra, porcentaje que representa un desembolso de más de US \$ 200.000 en planificación de su Seguridad ya sea mediante estudios de seguridad, planes o asesorías de procesos.

Las cifras del gráfico inferior A11 son interesantes pues son similares al orden de los tres principales consumidores de guardias de seguridad, ya que si bien en dicho sector el orden es Industrias, Comercio y particulares, en el sector Asesores en Seguridad el orden es Comercio, Industrias y Particulares.

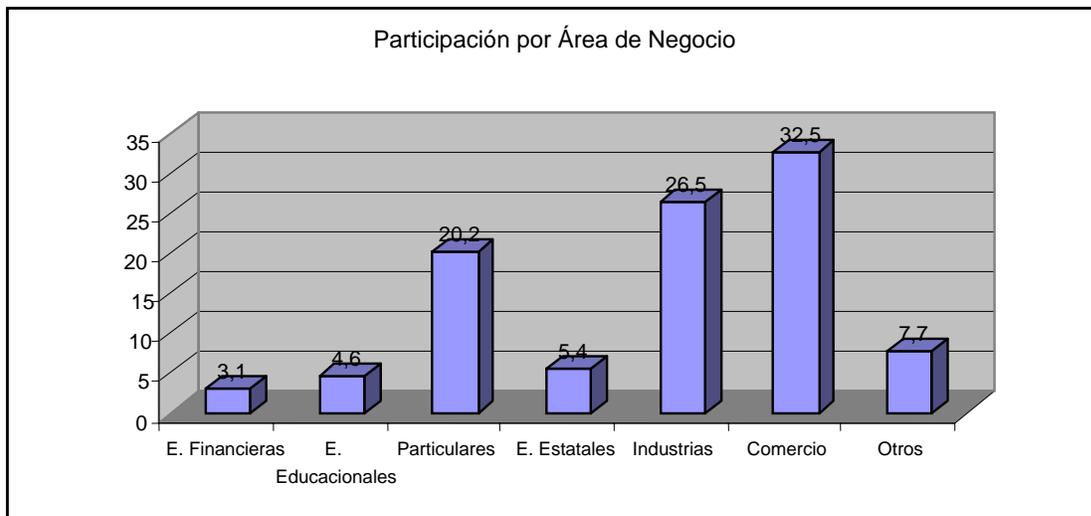


Gráfico A 11

Respecto del origen del capital de las Empresas Asesoras, el gráfico inferior A12 nos muestra que principalmente es de origen nacional; y los orígenes extranjeros y mixtos tienen directa relación con empresas de Guardias de Seguridad que prestan los servicios de asesoría como una forma de expandir su oferta y entregar un servicio más completo a sus clientes.

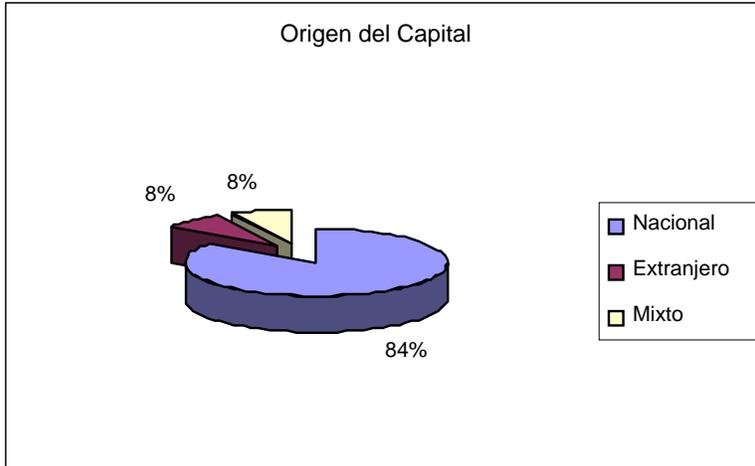


Gráfico A 12

6.4.- Crecimiento del Sector

El gráfico A13 muestra los niveles de crecimiento durante el año 2005 evidenciando un número relevante de empresas que ha tendido al decrecimiento llegando a ser el 15,4% de la muestra. Otro dato relevante es que un 53,8%, más de la mitad de la muestra, indicó haber permanecido igual que el año anterior; lo que en suma es alrededor de un 70% de empresas de la muestra que no ha visto un incremento en sus negocios. Dichos datos al ser comparados con el estudio anterior, nos muestra una reducción de este sector considerando que la cantidad de empresas es la misma del período 2004 y que, a su vez, es un 14,7% menos que en el período 2003, concentrando el crecimiento en pocas empresas que se están quedando con el mercado.

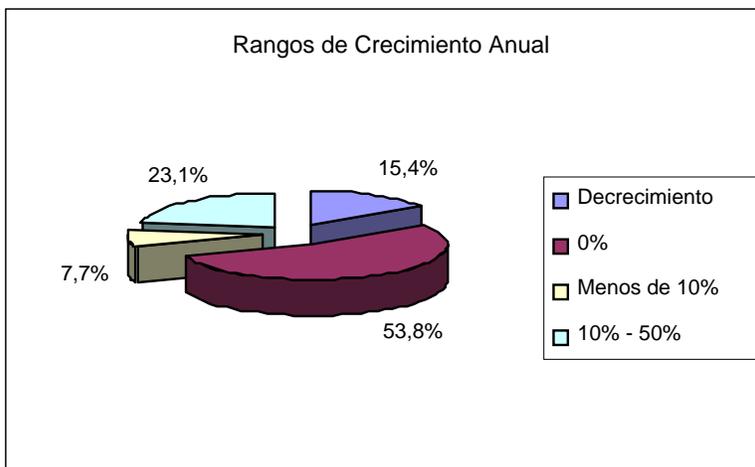


Gráfico A 13

7.- CAPACITADORES

Los capacitadores en materias de seguridad son profesionales regulados dentro de la Industria de Seguridad Privada y su función se basa en la enseñanza teórica y práctica del personal de Guardias de Seguridad y de Vigilantes Privados. Están considerados en el D/S 93 Artículo cuarto, el cual dice....*”Entiéndase para estos fines, por capacitación de Vigilantes Privados, toda aquella acción destinada a instruir y perfeccionar a quienes se desempeñen como tales, en materias propias de su actividad, tanto en sus aspectos teóricos como prácticos”.*

A partir del mes de enero del 2006, entraron en vigencia las nuevas modificaciones a la Ley de Seguridad Privada, instaurando cursos de reentrenamiento para Guardias de Seguridad, situación que la legislación no contemplaba con anterioridad y que se suma a los cursos de formación y de reentrenamiento de Vigilantes Privados, por lo que en el estudio que comprenda al año 2008, podremos ver el impacto de esta modificación sobre este componente de la Industria de Seguridad.

La capacitación de RRHH de Seguridad, particularmente Guardias y Vigilantes Privados, no son una actividad menor considerando que existen en nuestro país más de 77.400 guardias y 5.500 Vigilantes Privados, ambos con cursos de reentrenamiento a partir del 2006, aspecto no considerado anteriormente para los Guardias.

7.1 Aspectos Generales del Sector

Como se indicó anteriormente, los capacitadores, sean estas personas naturales o jurídicas, se encuentran normados y regulados. La mecánica de trabajo de quienes proveen este tipo de servicios es diferente al de los otros sectores ya que, como la ley indica, los temas de capacitación deben ser aprobados por la Autoridad Fiscalizadora, por lo tanto, en términos generales, cada capacitador

enseña las áreas en las cuales se encuentra autorizado, permitiendo que un curso de guardias cuente con varias personas naturales según asignaturas de los cursos y sin conformar una empresa en sí mismos. De todas maneras para el presente estudio se consideran a las empresas de capacitación, pues tienen profesionales por cada asignatura a impartir, llegando al 12,7% del total de las empresas reguladas del sector, como vemos en el gráfico C1.

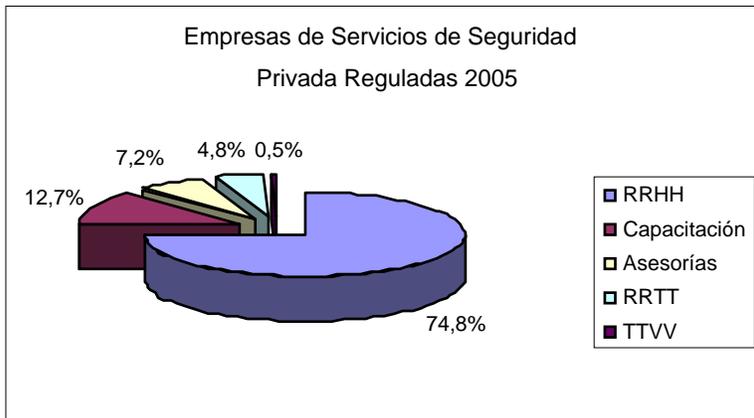


Gráfico C 1

A diciembre del 2005, existían 733 capacitadores naturales y 164 empresas de capacitación, los cuales en conjunto representan un 33,5% de los oferentes de este rubro, como se ve en el gráfico C2.

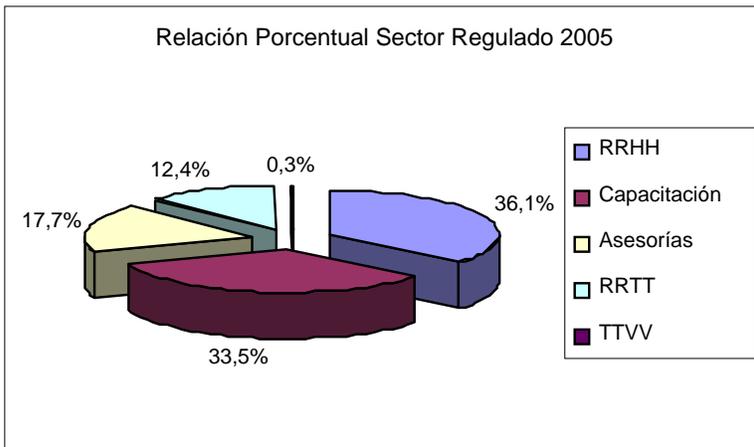


Gráfico C 2

La distribución nacional de capacitadores, coincide con la distribución de Guardias y Vigilantes Privados, lo cual se aprecia en el gráfico C3. La Región Metropolitana posee la mayor cantidad de capacitadores, seguido por la Quinta y Octava regiones, manteniendo la tónica de la industria en torno a su distribución geográfica.

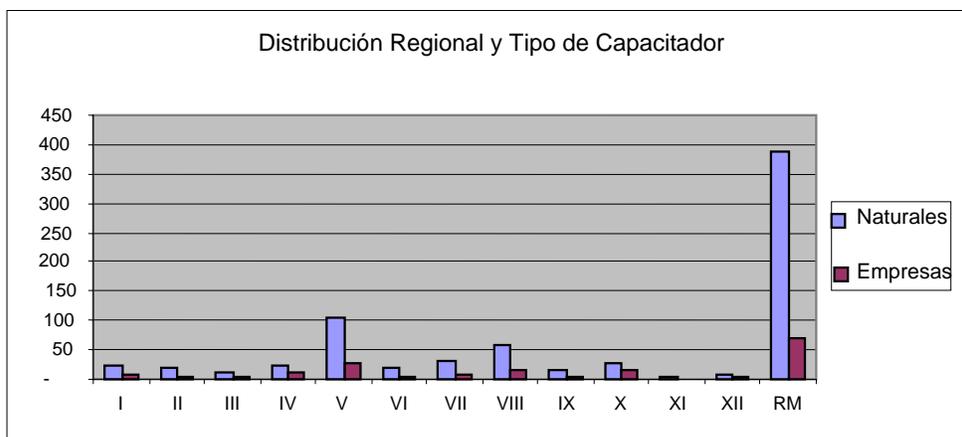


Gráfico C 3

Dada la gran cantidad de capacitadores existentes, y al igual que en la mayoría de los sectores analizados de este rubro, la capacidad de asociación en torno a gremios es muy baja ya que en la presente muestra, ninguna de las empresas entrevistadas indicó pertenecer a alguna asociación gremial del sector de la seguridad.

7.2 Características del Personal Capacitador de estas Empresas

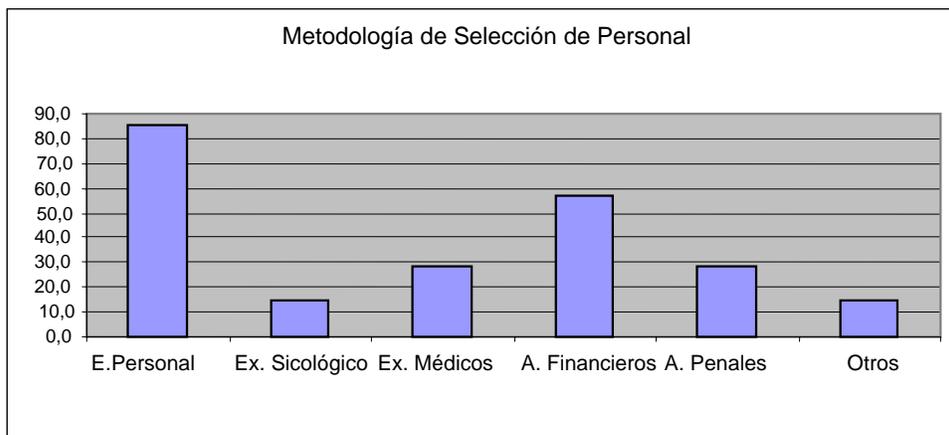


Gráfico C 4

Como se ve en el gráfico C4, la metodología de selección más empleada para el personal es la entrevista personal que, si bien no llega al 100% de los casos, el diferencial se explica porque los capacitadores tienden a trabajar con el mismo equipo de trabajo y por ello no realizan selección de personal de manera muy habitual.

Otro aspecto relevante es que, al igual que en la mayoría de los sectores de esta industria, el equilibrio psicológico no es relevante al momento de elegir profesionales del sector. Es extraño que este sector al momento de elegir nuevos profesionales para sus equipos de trabajo, le dé más importancia a los antecedentes financieros que a los antecedentes penales del personal.

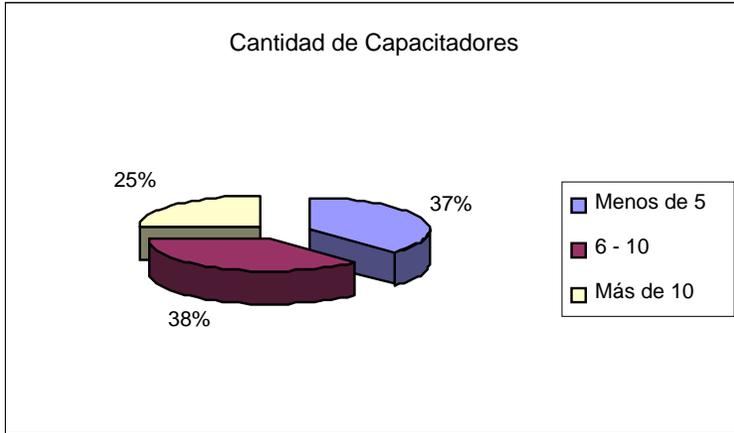


Gráfico C 5

Respecto de la cantidad de capacitadores presentes en las empresas de capacitación, vemos que en un 38% de éstas existe entre 6 y 10 personas, con las cuales dictan sus cursos a Guardias y Vigilantes; y dado que los temas contemplados por la legislación vigente son diversos, permite que la presencia de mujeres como capacitadores sea sobre el estándar en esta industria y, como se muestra en el gráfico C6, un 62,5% de las empresas entrevistadas señaló tener mujeres dentro de su equipo de trabajo, con un promedio de entre el 20% y 30% de la planta de capacitadores, en áreas como primeros auxilios, manejo de crisis y legislación aplicada.

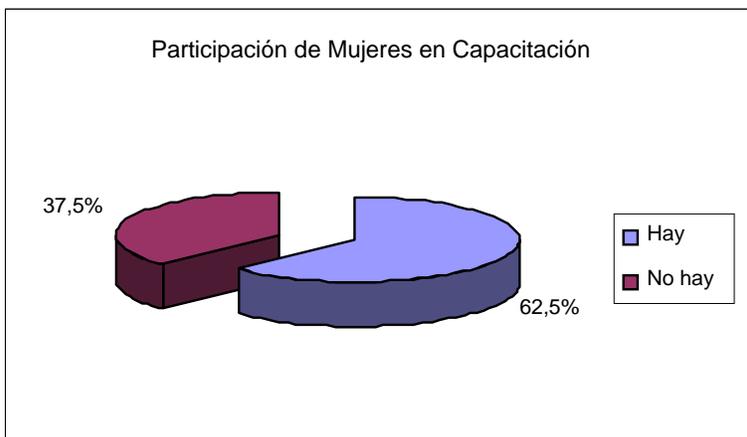


Gráfico C 6

En relación a las remuneraciones que perciben los capacitadores, como vemos en el gráfico C7, es por hora de clases y ronda entre los \$7.000 y \$9.000 la hora de

clases para las empresas entrevistadas, alcanzando un valor igual o superior a los \$8.000 en un 80% de los casos.

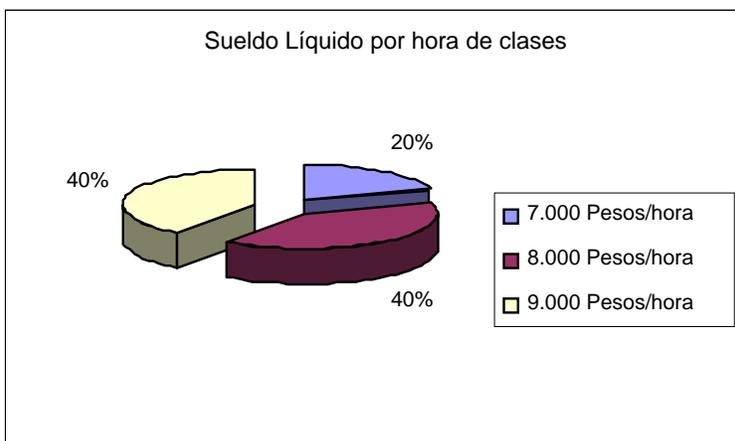


Gráfico C 7

7.3 Áreas de Negocio, Facturación y Crecimiento

De acuerdo al gráfico C8, el principal nicho de negocio de las Empresas de Capacitación son los Guardias de Seguridad, a quienes estas empresas les entregan un 88% de participación. Es interesante esta relación, puesto que al comparar proporcionalmente a los Guardias con los Vigilantes Privados, los primeros son un 93, 4% y los segundos sólo un 6,6%.

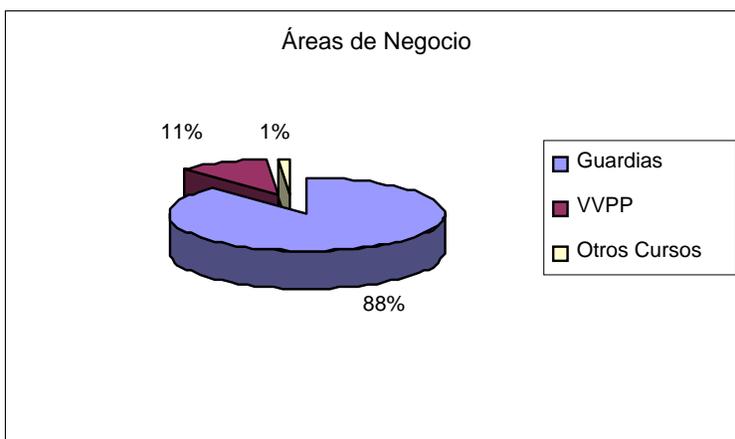


Gráfico C 8

Como se aprecia en el gráfico C9, las facturaciones anuales de las empresas son bastante bajas existiendo un 57% de la muestra con una facturación inferior a los \$5.000.000 anuales.

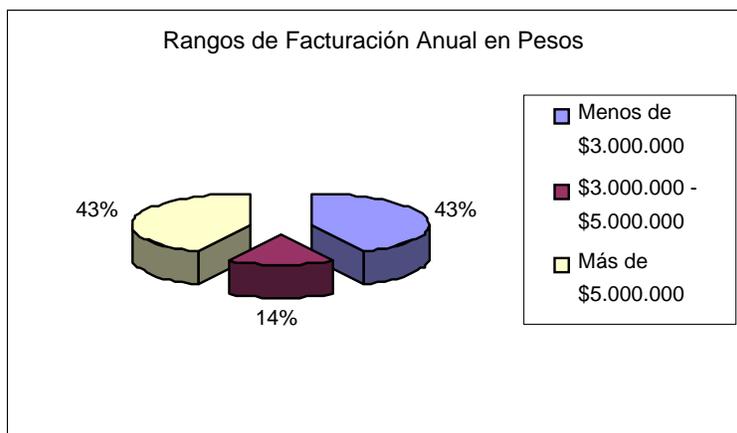


Gráfico C 9

Las empresas de la muestra mayoritariamente no han tenido crecimiento durante el 2005, alcanzando un promedio en torno al 6%, lo que en comparación con el 2004 es positivo ya que en dicho año el 50% de las empresas entrevistadas indicó haber tenido un decrecimiento, lo que en el presente estudio fue sólo de un 13%.

8.- INVESTIGADORES PRIVADOS

Es un sector no regulado y, al igual que en los estudios anteriores, se mantendrá la definición que hemos utilizado para definir la labor de los Investigadores Privados como aquellos que, por orden de un mandante, realizan pesquisas e investigaciones sobre materias diversas, en forma alternativa a la función de las Policías, obteniendo datos o pruebas para procesos judiciales o extra judiciales.

8.1 Universo de Investigadores Privados

El sector de Investigadores Privados, al igual que en los dos estudios anteriores, no cuenta con ningún tipo de regulación o registro, ni algún tipo de requisito de idoneidad profesional, por lo que este rubro se encuentra abierto a que ingrese

cualquier tipo de persona. Por lo anterior, para poder realizar el presente estudio, se buscaron los Investigadores Privados que aparecen en las Páginas Amarillas, Chilnet, contactos personales y la Web en general.

Cabe mencionar que los investigadores con mayor trayectoria y presencia en el mercado están de acuerdo con la regularización de este sector, a fin de profesionalizar el rubro.

8.2 Características del Personal

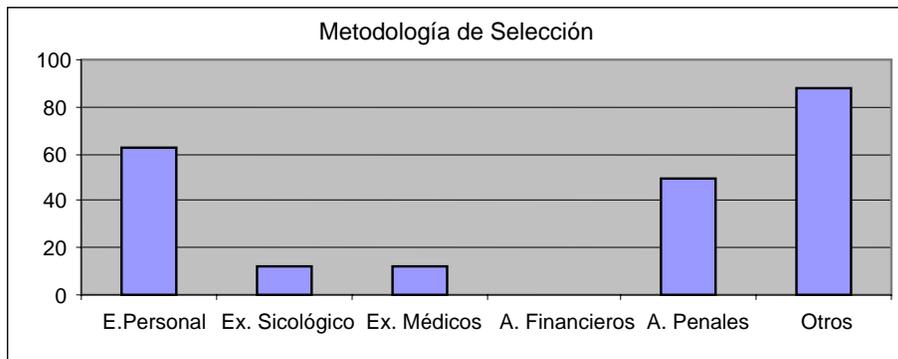


Gráfico IP 1

Según el gráfico IP1, las empresas entrevistadas de Investigadores Privados privilegia, como método de selección de su personal, el rango Otros donde se incluye mayoritariamente que el requisito era ser Ex Oficial de la Policía. Otro ítem mencionado fue el ser personas de confianza, conocidos del contratante o de su equipo, o ex funcionarios de las policías. Esto aporta de manera positiva a esta industria ya que, al menos, las labores son desempeñadas por personal calificado para ello y no por cualquier persona. Como aspecto negativo, está la posibilidad del uso de contactos al interior de las policías y el manejo de la legislación vigente, de manera tal, de poder estar al filo de la legalidad.

La regulación en este sector del rubro de la seguridad privada es imprescindible por la naturaleza del trabajo, los niveles de acceso, conocimientos requeridos y la idoneidad psicológica y moral de quienes la ejecutan pero, como vemos en el

gráfico IP1, no se consideran todas las variables requeridas para la contratación de Investigadores Privados.

La cantidad de personal dedicada a la investigación que trabaja en las empresas u organizaciones de investigadores privados entrevistadas, se sitúa en el rango de entre 6 a 10 personas a tiempo completo, pues a medida que la demanda crece, se contrata personal para labores específicas y por el tiempo que sea requerido. El gráfico IP2 nos representa dichos rangos.

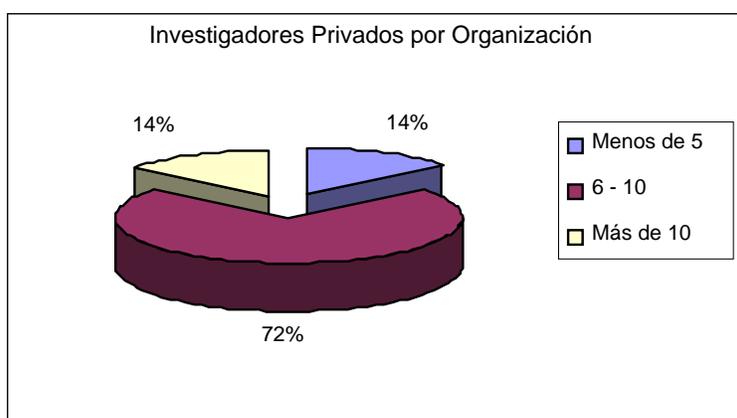


Gráfico IP 2

En comparación a los estudios anteriores, la cantidad de empresas que trabajan con entre 6 y 10 investigadores ha seguido en aumento, desde un 34% en 2003 a un 62% en 2004 y a un 72% en el 2005. Las empresas de este sector que trabajaban con más de 10 investigadores, tuvo un leve repunte de un 13% en 2004 a un 14% en 2005.

La participación de mujeres en este sector también ha tenido un crecimiento, según muestra el gráfico IP3, con un 25% de mujeres en promedio durante el 2005, contra un 20% del estudio 2004.

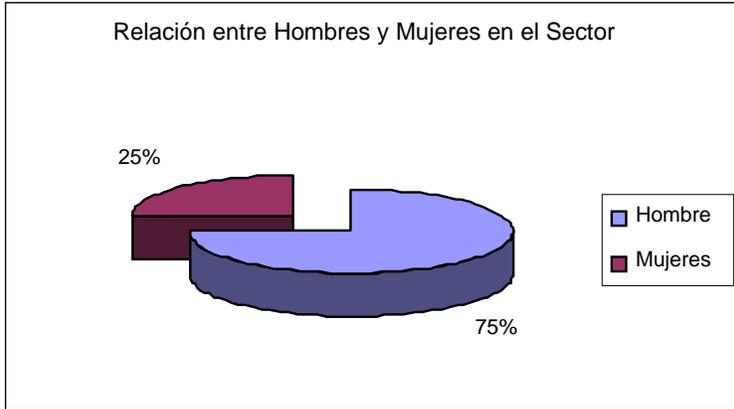


Gráfico IP 3

Respecto de las remuneraciones de este sector de la industria de seguridad privada, como indica el gráfico IP4, se centran entre los \$400.000 y \$700.000 mensuales líquidos, mostrando evidentes signos de mejoría puesto que este rango en el 2003 alcanzó el 25% de la muestra, en el 2004 bordeó el 45% de la muestra y en el estudio actual es un 49%, evidenciando un claro aumento en el rango de más de \$400.000.

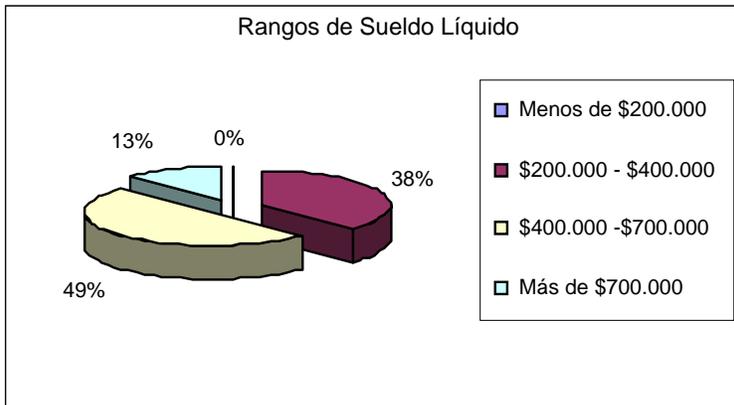


Gráfico IP 4

8.3 Equipamiento Técnico Utilizado

El equipamiento es parte de la técnica y el know how de los investigadores privados pero también son muy personales los métodos y el criterio, dependiendo de cada empresa el poner límites al tipo y la forma en que se recabarán los antecedentes solicitados. Esto es muy sensible debido a las posibilidades que les

dan los equipos con que cuentan y los disponibles en el mercado, pudiendo cruzar el límite de la legalidad o mantenerse en un limbo jurídico, donde sus acciones no son delitos pero sí pueden ser reprochables.

Estas situaciones y la naturaleza del trabajo de los Investigadores Privados, hace imprescindible el legislar en el sentido de regular este sector, al igual que a los Asesores, Capacitadores y Recursos Humanos y Técnicos de Seguridad, entregando igual responsabilidad a todos los componentes de este sector.

8.4 Áreas de Negocio y Facturación

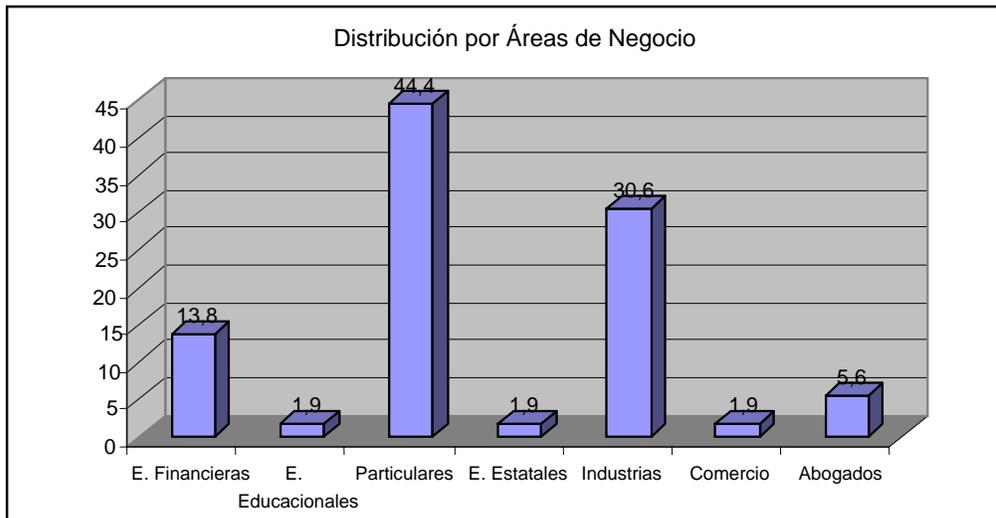


Gráfico IP 6

El gráfico IP6 muestra la distribución de las áreas de negocio de los Investigadores Privados que, sin duda, ha variado en función de los estudios pasados, aún cuando los Particulares se mantienen como el principal cliente de este sector; seguido de las Industrias, Entidades Financieras. En cuarto lugar están los Estudios de Abogado y otro dato interesante es que las Entidades Estatales y Públicas representan un 1,9%.

Los Particulares han evolucionado en este sector, desde los años 2003 y 2004 con un 55% y un 25% respectivamente de la participación total, llegando al año 2005

con un 44%. Respecto de la facturación del sector, ésta se estima en un poco más de US \$ 500.000, cifra que se espera se incremente durante el transcurso del año 2006, puesto que los servicios profesionales de los Investigadores Privados, según indicaron las empresas de la muestra, irán en aumento a la par con el desarrollo de la reforma procesal penal.

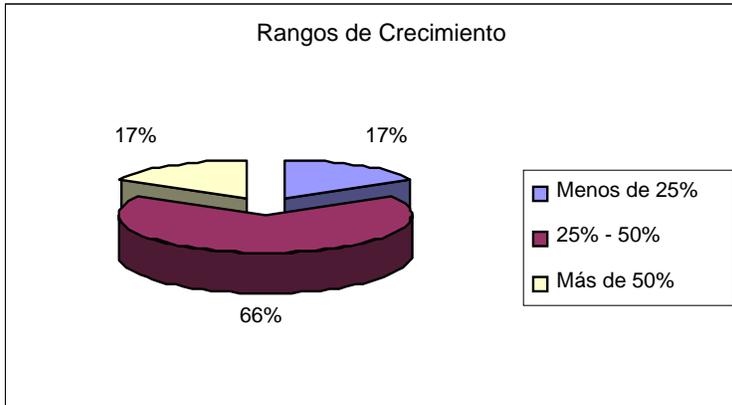


Gráfico IP 7

En cuanto al crecimiento indicado por las empresas de este sector de la industria, en el año 2004 un 72% de las empresas entrevistadas manifestó tener menos de un 25% de crecimiento, cifra que en el presente estudio pasó a ser sólo de un 17%, potenciándose el rango de entre un 25% y 50% que creció de un 0% a un 66% en el año 2005. La categoría de más de un 50% bajó de un 28% a un 17%, situación que demuestra que los niveles de crecimiento se tienden a estabilizar en los rangos medios.

Las empresas presentes en este sector están tendiendo a profesionalizarse y controlarse por sí solas, basando su crecimiento y permanencia en el mercado, a la seriedad de su trabajo y la confianza, credibilidad y discreción que traspasan a sus clientes, prestando un servicio que va en franco crecimiento.

9.- SERVICIOS DE ESCOLTAS Y PROTECCION DE PERSONAS IMPORTANTES (PPI)

Para el presente estudio, se ha decidido mantener la diferenciación entre lo que es el Servicio de Escoltas y Protección de Personas Importantes o PPI. Se ha definido el Servicio de Escoltas a aquel por el cual se realizan labores de seguridad y/o vigilancia a bienes o comisiones de confianza, restringiendo la labor a acompañar como escolta en su trayecto teniendo como función el realizar enlaces de comunicaciones en caso de producirse un evento crítico, por ejemplo, la escolta a convoyes de camiones con minerales u otros bienes relevantes. PPI, en cambio, son aquellos que se centran en la protección de personas, con o sin porte de armas de fuego. Al darse el caso que porten armas de fuego, la labor en la actualidad la realizan exclusivamente personal en retiro de las FFAA y de Orden con permiso de porte de armas.

Ambas labores no están reguladas en la actualidad, haciendo riesgosa la realización de esta tarea pues en ambos casos se opera al margen de la legalidad, ya que en el caso de los ex funcionarios que portan armas, si bien por ley pueden hacerlo, esto es para protección personal y no para actuar como guardaespaldas de un tercero. Al igual que en los estudios anteriores, este sector todavía no está regulado, por lo que las empresas inician actividades como recursos humanos de seguridad para operar.

9.1 Áreas de Negocio y Clientes

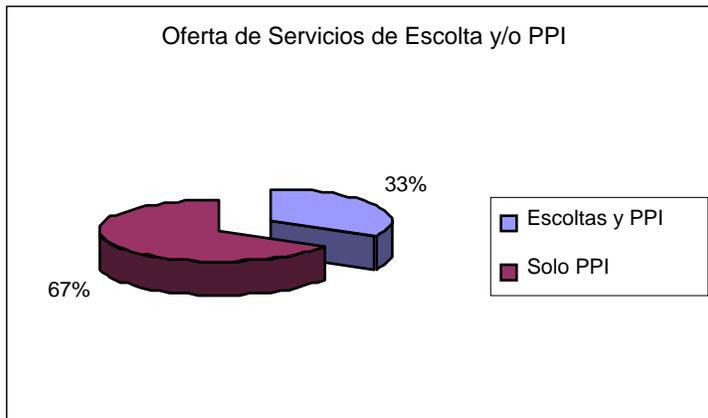


Gráfico E 1

El gráfico E1 muestra que para las empresas de este sector, la principal área de negocio es la de PPI, dejando sólo a un 33% de la muestra la realización de ambas tareas. Estas cifras son idénticas a las del resultado del estudio 2004, por lo que se mantiene sin modificaciones, mantenido el liderazgo la protección de personas por sobre la escolta de bienes.

Respecto de los principales clientes de estas empresas, para lo referente a PPI, lo son los ejecutivos extranjeros, seguidos de los nacionales, luego más atrás vienen los artistas extranjeros y los deportistas de alto rendimiento. Respecto del origen del capital de las empresas de esta muestra, éstas indicaron ser completamente nacional.

9.2. Crecimiento y Facturación

Como se puede ver en el gráfico E2, las empresas entrevistadas no tuvieron un crecimiento superior al 50%, teniendo en promedio un 27% de crecimiento, lo cual es inferior al 43% promedio indicado por las empresas en el estudio anterior. Recordemos que la oferta es igual a la demanda en este rubro, por ende, podemos inferir que se ha comprimido la demanda por este tipo de servicios.

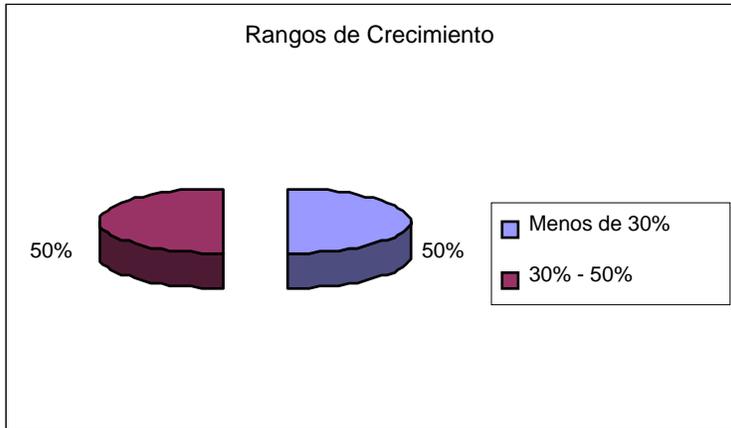


Gráfico E 2

Respecto de los rangos de facturación de este sector de la industria, las empresas entrevistadas indicaron no tener una facturación superior a los \$20.000.000. Para el ejercicio del 2005 en las áreas de Escoltas y PPI, el gráfico E3 nos muestra esta relación de rangos de facturación.

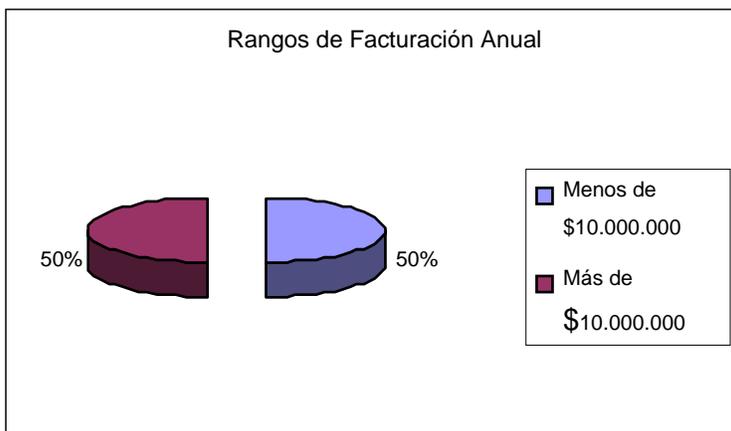


Gráfico E 3

9.3 Características del Personal del Sector

El personal que se desempeña en este sector es generalmente personal en retiro de las FFAA y de Orden; y cuando el servicio no requiere el porte de armas, se utilizan Guardias de Seguridad con cursos en defensa personal. Este personal posee niveles de remuneraciones mucho más altos que sus similares de Guardias de Seguridad o Vigilantes Privados puesto que, como vemos en el gráfico E4, un 67% del personal que trabaja en esta área gana por sobre los \$300.000 con

valores que giran en torno a los \$400.000, cifra claramente superior en comparación con los \$160.000 de un Guardia de Seguridad o los \$250.000 de un Vigilante Privado.

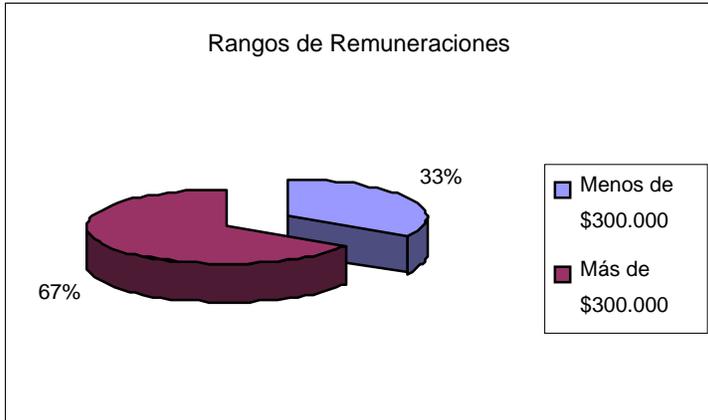


Gráfico E 4

Las empresas de este tipo de servicios poseen para esta labor una reducida cantidad de personal estable, trabajando mayoritariamente con personal temporal y según las condiciones de servicio. En el gráfico E5 se aprecia que mayoritariamente cuentan con menos de 10 personas de tiempo completo.

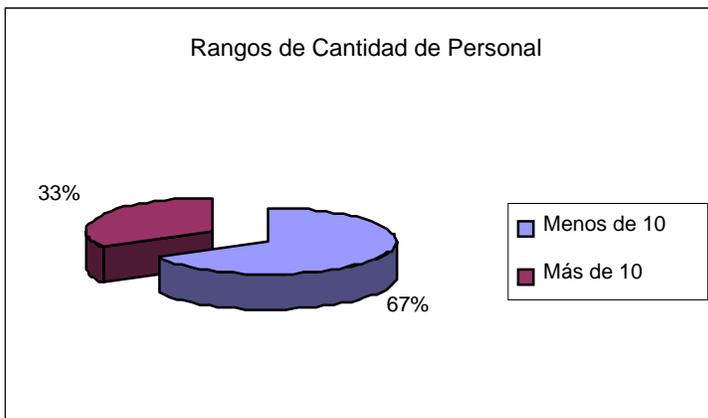
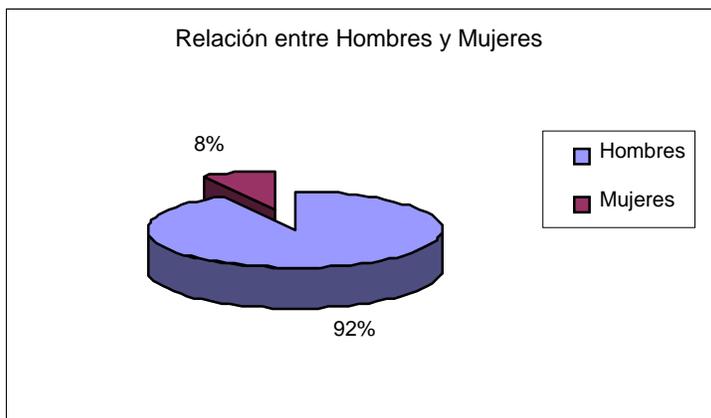


Gráfico E 5

Respecto de la relación entre personal masculino y femenino, se indica que el personal femenino se desempeña en el área de PPI en labores de protección de personas del mismo sexo principalmente, como parte del círculo de seguridad

interno. Como vemos en el gráfico E6, las cifras obtenidas son idénticas a las del estudio anterior, por lo tanto, no ha habido una variación importante en esta relación.



Dada la pequeña cantidad de personas que trabaja en este sector por cada empresa, no existen sindicatos. Este es un sector muy interesante de analizar y que debe ser regulado, pues realiza labores similares a los de transporte de valores para lo referente a escoltas. Por parte de PPI, en manos de estas empresas se pone la integridad física de los contratantes, así como de todos aquellos con quienes se relacione de manera directa e indirecta el protegido.

10.- CONCLUSIONES

Establecer medidas de control o prevención rígidas en pos de conseguir “Seguridad Inmediata” es obtener “Seguridad Ilusoria” pues, si no se considera previamente el nivel de cada uno de los riesgos asociados y sin considerar, además, el estado de incertidumbre que involucra el desarrollo, es por decir lo menos una arriesgada solución cortoplacista que, sin lugar a dudas, lleva a una sociedad a ser controlada por la improvisación.

Esta situación genera muchas de las veces un sobredimensionamiento de la realidad que debido a la premura o exigencia de los acontecimientos se ponen en marcha y sin mayores análisis; soluciones subdimensionadas (“parches”) respecto de la proyección de la potencialidad de los daños que pudiese generar un determinado riesgo. Lo anterior pretende establecer que muchas de las soluciones que se plantean en seguridad están directamente relacionadas con acciones reactivas sustentadas por la implementación de equipos o de Guardias, los que no necesariamente entregarán el nivel de seguridad requerido, pero si proporcionarán una falsa percepción de seguridad que durará hasta el próximo evento crítico.

Los aspectos de mayor relevancia de la Industria de Seguridad Privada se pueden resumir en los siguientes puntos.

1. La Seguridad Privada en su conjunto (ocho sectores) ha facturado en el año 2005 la suma de US \$ 716.000.000, lo que significa un aumento de un 30.5% respecto del año anterior.
2. La facturación en Seguridad Privada representa un 0,63% del PIB.
3. El 30,2% de la facturación en Seguridad Privada corresponde al sector Industrial; el 22,7% al sector Comercio; y los Particulares con el 18,9% de la facturación del sector.

4. El gasto anual 2005 en Seguridad Privada por habitante, es de aproximadamente \$25.000 contra \$ 17.400 del año 2003.
5. El sector de Guardias de Seguridad y de Monitoreo de Alarmas generan sobre el 80% de la facturación total de la industria.
6. La industria genera alrededor de 100. 000 puestos de trabajo.
7. Existen sobre 1.000 empresas a nivel nacional, con actividades en Seguridad Privada.
8. Un 40% de las empresas de Guardias cuentan con menos de 100 personas.
9. Un 54% de los Guardias de Seguridad tienen una remuneración líquida inferior a \$160.000.

En conformidad a la totalidad de los datos levantados se puede concluir que la Seguridad Privada es una industria en crecimiento sostenido, en lo que respecta a puestos de trabajo, facturación y cobertura tecnológica; sin embargo, la calidad del servicio prestado no se encuentra de acuerdo a lo requerido por los clientes. Esto último debido principalmente al desconocimiento de las necesidades reales por parte de los usuarios, lo que los induce a comprar los servicios o productos que no cubrirán necesariamente sus verdaderas falencias o vulnerabilidades.

Los privados, en general, toman lo que el mercado les ofrece como una forma de suplir la brecha que no es cubierta por la seguridad pública, buscando reducir su índice de riesgo y obtener una plataforma que les permita desarrollar sus actividades con cierto rango de tranquilidad y establecer en sus “dominios” un área “segura y controlada”.

El índice de temor, victimización, tasa de denuncias y el porcentaje de eficacia judicial, inciden claramente en el crecimiento sostenido de la Industria de Seguridad Privada.

Se hace necesario, y de manera urgente, un reemplazo de la actual Ley de Vigilancia Privada por una Ley de Seguridad Privada que cubra todos los sectores de la Industria en un solo cuerpo legal.

“Seguridad Ciudadana es la resultante de una eficiente Seguridad Pública y Privada”

Agosto 2005



BIBLIOGRAFÍA

LEY N° 19.303

(Publicada en el Diario Oficial N° 34.838, de 13 de abril de 1994)

ESTABLECE OBLIGACIONES A ENTIDADES QUE INDICA, EN MATERIA DE
SEGURIDAD DE LAS PERSONAS.

LEY DE IMPUESTO A LA RENTA

(Regula el imputar gastos en Materias de Seguridad a Gastos Necesarios para Generar
Renta según Art. 12 de la Ley 19.303)

DECRETO LEY N° 3.607

(Publicado en el Diario Oficial N° 30.859, de 8 de enero de 1981)

DEROGA DECRETO LEY N° 194, DE 1973, Y ESTABLECE NUEVAS NORMAS SOBRE
FUNCIONAMIENTO
DE VIGILANTES PRIVADOS

D/S. N° 93, DE 6.9.1985,

DEL MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL (Diario Oficial N° 32.301, de 21.10.1985)
APRUEBA REGLAMENTO DEL ARTÍCULO 5° BIS DEL DECRETO LEY N° 3.607,
MODIFICADO POR EL DECRETO LEY N° 3.636, AMBOS DE 1981, Y POR LA LEY N°
18.422

DECRETO EXENTO N° 1.226

DISPONE MEDIDAS DE SEGURIDAD MÍNIMAS QUE DEBEN ADOPTAR LAS
ENTIDADES DE TRANSPORTE DE VALORES
Ministerio del Interior.- División Jurídica.- Decreto Exento N° 1.226. – Santiago, 17 de
noviembre de 2000.

CODIGO DEL TRABAJO

(En lo relativo al contrato y jornada laboral del Personal que desarrolla Labores de
Seguridad).