DF
DIARIO FINANCIERO®
SUPLEMENTO
SANTIAGO DE CHILE
VIERNES 23 DE OCTUBRE DE 2026

NUEVA LEY DE SEGURIDAD PRIVADA PONE A PRUEBA LA ADAPTACIÓN Y LAS CONDICIONES DEL MERCADO



La extensión de los plazos hasta mayo del 2027 busca facilitar la implementación de la normativa mientras persisten diferencias en la capacidad de los proveedores para cumplir las exigencias.

POR ANDREA CAMPILLAY

A casi un año de la entrada en vigencia de la Ley N° 21.659, más conocida como Ley de Seguridad Privada, su implementación mantiene desafíos operativos y administrativos.

La normativa traspasó a la Subsecretaría de Prevención del Delito funciones de autorización y control e introdujo nuevas exigencias, como medidas de protección para guardias y vigilantes, además de un sistema de regulación basado en niveles de riesgo.

El gerente general de Vigías Seguridad, Favel Álvarez, explica que "es difícil cuantificar el costo" de los recursos o medidas implementados para cumplir con la regulación, pues las exigencias "no imponen medidas que aumenten costos tangibles".

En capacitación, por ejemplo, señala que el curso de formación mantiene prácticamente el mismo valor, pues conserva las horas de la regulación anterior. "Lo que sí pasa a ser un aumento de costo es el trabajo administrativo que se ha incrementado, por la entrada en funcionamiento de una Plataforma Documental que canaliza todo lo relativo a las acreditaciones a través de este sistema", afirma.

Para el gerente general de la Asociación de Empresas de Seguridad Privada y de Transporte de Valores (Aseva), Mauricio Murillo, lo más complejo ha sido el traspaso de las facultades de regulación y autorización al nuevo organismo competente. A su juicio, las tramitaciones y exigencias son estructuralmente las mismas del antiguo sistema, "y los administrados siguen padeciendo los mismos dolores que antes y tiene un solo nombre: tardanza y falta de oportunidad".

La coordinadora de investigación del Centro de Estudios en Seguridad Ciudadana (CESC) de la Facultad de Gobierno de la U. de Chile, María José del Solar, añade que la implementación "ha sido, sin duda, un desafío complejo", considerando que se trata de un mercado que ha estado en constante expansión y que, por su volumen, requiere respuestas más ágiles.

Competencia y efectos

El traspaso de los costos asociados a capacitación, acreditación, equipamiento y sistemas de seguridad "es relativo, pero no siempre total", dice Murillo, pues las empresas han incorporado los mayores costos regulatorios en sus estructuras de precios, elevando el valor de los contratos, pero todo depende del recurso humano autorizado.

"El mercado es altamente competitivo y algunos clientes presionan a la baja, lo que lleva a ciertas empresas a absorber parte de esos costos, afectando sus márgenes o, en casos más críticos, comprometiendo el cumplimiento normativo", agrega. En equipamiento y tecnología la tendencia es traspasar estos recursos mediante contratos de arriendo, mantención o servicios integrados.

Tras la implementación de la norma muchas organizaciones han modificado su visión sobre la seguridad, plantea el director general de Prosegur Security en Chile, Juan Palma. "Ya no hablamos solo del resguardo de patrimonio, hablamos de continuidad de negocios y resiliencia", sostiene. Además, señala que han aumentado los requerimientos de soluciones tecnológicas y análisis de datos, en un contexto en que "las amenazas no suponen el mismo riesgo para todos".

Las exigencias también plantean dificultades para las empresas de menor tamaño. Según Murillo, estas enfrentan "una desventaja estructural" porque los costos regulatorios tienen un componente fijo que se diluye menos en operaciones de menor escala.

Sobre el riesgo de que la profesionalización que busca la ley se convierta en un obstáculo para estas empresas, Del Solar, advierte que "es un aspecto al que debemos prestar atención, particularmente para analizar y cuantificar qué está pasando con el mercado informal de la seguridad privada".

Nuevos plazos

El mes pasado, el Congreso aprobó la extensión de los plazos para acreditar al personal de seguridad privada y presentar estudios en determinadas entidades hasta mayo del 2027.

Álvarez considera que la prórroga era necesaria para responder adecuadamente a las exigencias. Mientras, Del Solar explica que la Subsecretaría de Prevención del Delito asumió funciones históricamente concentradas en Carabineros, por lo que la extensión permite ajustar los procesos. No obstante, advierte que también es necesario evaluar si existen recursos suficientes para responder a la demanda y revisar los planes de seguridad.

"LA INFILTRACIÓN DEL NARCOTRÁFICO Y EL CRIMEN ORGANIZADO EN EMPRESAS DE SEGURIDAD ES UNA AMENAZA CRECIENTE"



El gerente general de Aseva, Mauricio Murillo, analiza los desafíos de la industria y detalla los objetivos de la primera Encuesta Nacional de Seguridad Privada, que buscará caracterizar al sector.

POR ANAÍS PERSSON

La falta de información sistemática sobre las empresas y las personas que trabajan en seguridad privada llevó a la Asociación de Empresas de Seguridad Privada y Transporte de Valores (Aseva) a impulsar la primera Encuesta Nacional de Seguridad Privada, ENSEP 2026. La iniciativa busca generar datos para orientar decisiones empresariales y de la autoridad, explica Mauricio Murillo, gerente general de Aseva y abogado sectorial.

"Hay empresas y guardias operando en zonas grises, con fiscalización insuficiente que tiende a la concentración", sostiene Murillo. "El desafío es atomizar el control".

A ello se suma la alta rotación, las diferencias salariales y una formación que califica como "deficiente", factores que, afirma, repercuten en la calidad de los servicios. Además, "la infiltración del narcotráfico y el crimen organizado en empresas de seguridad es una amenaza creciente y algo subestimado; la intrusión para la depuración del recurso humano debe ser sostenida por la autoridad pública", indica.

El avance de las tecnologías de información y comunicaciones abre otro desafío: fortalecer la protección de datos. "La ley reconoció a seguridad privada el carácter de coadyuvante, pero ahora vamos en la construcción e instalación, que es un servicio esencial. Esto entronca con que siendo un sector de desarrollo económico, con tanto uso intensivo de recurso humano y de intermediación laboral, deben haber datos para la toma de decisiones de la propia empresa y también la autoridad", señala.

En ese contexto, la ENSEP busca construir una primera radiografía a partir de la experiencia de quienes trabajan en la base operativa. La encuesta aborda las labores cotidianas, los riesgos que enfrenta el personal y su percepción de la delincuencia en el ejercicio de sus funciones. Murillo señala que el levantamiento se diseñó con apoyo de expertos y colaboradores de Aseva, y que las respuestas se recogen de forma anónima.

Además de las labores y los riesgos del personal, el cuestionario contempla la caracterización del sector, la implementación de la nueva normativa, las condiciones laborales y la innovación tecnológica.

La asociación espera repetir esta experiencia cada año, ajustando el instrumento para seguir la evolución de la industria. Aunque los resultados deben estudiarse en detalle, Murillo identifica asuntos que ya aparecen como relevantes: la protección de los trabajadores y la coordinación con policías y órganos de persecución penal, especialmente durante intervenciones relacionadas con infractores de ley.

PUBLIRREPORTAJE

LOOMIS

Seguridad 4.0: Tecnología, trazabilidad y red global para proteger el valor de nuestras industrias







La seguridad privada vive una transformación sin precedentes, impulsada por exigencias regulatorias dinámicas y la urgencia de migrar hacia modelos integrados de protección. Ante este escenario, **Alberto Pinochet, Country President de Loomis Chile**, señala: *"De cara al futuro, nos planteamos como una organización que fundamenta su propuesta de valor en soluciones seguras y garantizadas, respaldadas por los más altos y modernos mecanismos tecnológicos para asegurar un cumplimiento estricto de las normativas locales e internacionales".*

Bajo un modelo de logística inteligente, Loomis gestiona cada operación garantizando una trazabilidad absoluta e información controlada sobre los activos y mercancías valoradas de sus clientes. La tecnología no solo cumple un rol preventivo; es un catalizador de eficiencia. Ejemplo de ello es **SafePoint**, la solución de depósito de efectivo con abono directo en cuenta corriente bancaria —en modalidades online, batch u otras adaptadas a cada institución—. Gracias al liderazgo internacional de **CIMA - Loomis** en Italia, la compañía integra tecnología, infraestructura y comunicaciones con estándares superiores, asegurando un soporte de calidad global.

Asimismo, Loomis avanza en un proceso de evolución integral para respaldar a sectores estratégicos como la **minería.** Comprendiendo la relevancia crítica de sus materiales de alto valor, asegura el resguardo de su producción desde la propia faena hasta su destino nacional o internacional, apoyándose en su extensa red mundial para garantizar una cadena de custodia imperturbable en operaciones Door to Door.

Así, Loomis reafirma su compromiso: integrar capital humano, innovación y prevención para anticipar riesgos y blindar el desarrollo de las empresas.

PUBLIRREPORTAJE

VIGIAS SEGURIDAD

Seguridad privada: un socio estratégico para la continuidad operacional y la protección del negocio

Para su gerente general, Favel Álvarez, es fundamental evaluar los riesgos de cada instalación antes de presentar una propuesta operacional, considerando también el respaldo operativo del proveedor. El principal error en las organizaciones es contratar seguridad comparando únicamente precio y cantidad de guardias. Es clave preguntar qué supervisión, procedimientos y capacidad de respuesta existen ante una ausencia o un incidente. "En Vigías Seguridad integramos esos elementos para proteger a las personas y apoyar la continuidad del negocio ante distintas contingencias", afirma.

Vigías Seguridad es una empresa chilena fundada en 2017 en la Región del Maule, con presencia operacional en distintas regiones del país y enfocada en proteger personas y activos, asegurando la continuidad de las operaciones de sus clientes.

"Nuestra propuesta integra guardias de seguridad acreditados, supervisión, procedimientos operativos, tecnología y capacidad de respuesta, adaptando cada servicio a los riesgos y características de la instalación", destaca su gerente general, Favel Álvarez.



Favel Álvarez, gerente general.

Así, cuenta con una vasta experiencia en sectores como retail, logística, industria, salud e inmobiliario, donde la seguridad no puede limitarse únicamente a cubrir un puesto, sino integrarse a la operación, responder frente a contingencias y mantener un estándar consistente en terreno.



"Nuestro enfoque se basa en cuatro pilares: personas preparadas, procedimientos claros, supervisión permanente y capacidad real de respuesta", sostiene el gerente.

En esa línea, uno de sus principales focos es la continuidad operacional: contar con estructura de supervisión, personal de respaldo y capacidad de coordinación para responder frente a ausencias, reemplazos, nuevas implementaciones o contingencias que puedan afectar el servicio.

Por ejemplo, ante la ausencia imprevista de un guardia, disponer de supervisión y personal de respaldo permite coordinar un reemplazo oportuno y disminuir el riesgo de interrupciones en el servicio. Esta gestión contribuye a proteger activos, reducir la exposición a pérdidas y resguardar la continuidad operacional del cliente.

A ello se suman soluciones de monitoreo y CCTV, junto con herramientas tecnológicas orientadas a mejorar la trazabilidad, generar alertas y entregar mayor visibilidad sobre lo que ocurre en terreno.

"Nuestro objetivo es construir servicios cada vez más preventivos, trazables y preparados para responder", asegura el especialista.

Ley 21.659

La entrada en vigencia de la Ley de Seguridad Privada representa uno de los cambios más relevantes para la seguridad privada en Chile y, al mismo tiempo, una oportunidad para elevar los estándares de toda la industria.

El desafío está en traducir esas exigencias a la operación diaria: personal correctamente acreditado, funciones claras, procedimientos actualizados, supervisión efectiva y servicios diseñados de acuerdo con las características y riesgos de cada instalación.

"La nueva regulación abre una oportunidad para que las empresas dejen de mirar la seguridad únicamente como una obligación y comiencen a gestionarla como una parte relevante de su continuidad operacional y gestión de riesgos", dice Favel Álvarez.

Para ello, Vigías acompaña a sus clientes en dicho proceso y proyecta seguir fortaleciendo su presencia operacional, profesionalizando a sus equipos e incorporando herramientas que permitan entregar servicios cada vez más preventivos, trazables y capaces de responder ante contingencias.

www.vigiaseguridad.cl



DE LOS GUARDIAS A LA SEGURIDAD INTEGRAL: HACIA DÓNDE EVOLUCIONA LA INDUSTRIA



La demanda por soluciones integradas está cambiando los servicios y las competencias que requiere la seguridad privada. Expertos analizan las oportunidades de esta evolución.

POR ANAÍS PERSSON

La seguridad privada avanza desde servicios aislados hacia modelos que combinan guardias, monitoreo remoto y análisis de datos. La evolución responde a un escenario de amenazas más complejo donde la tecnología gana espacio, pero el factor humano sigue siendo central.

"Hay una mutación a la mayor sofisticación de amenazas, un crimen organizado más estructurado que busca permear y seducir a los trabajadores sectoriales, aumento de robos con violencia al comercio y vulnerabilidades en transporte de valores", afirma el gerente general de la Asociación de Empresas de Seguridad Privada y Transporte de Valores (Aseva), Mauricio Murillo. Frente a ese escenario, dice, los clientes demandan respuestas más rápidas y tiempos de reacción menores.

El alza del costo de los guardias impulsa la incorporación de tecnología, agrega Murillo. Entre las herramientas que identifica están las cámaras con inteligencia artificial (IA) y la vigilancia remota, cuyo uso se aceleró durante la pandemia.

"La seguridad física separada cede a la seguridad integrada; las cámaras analógicas ceden a la IA más análisis predictivo; los guardias en punto fijo ceden paso a la combinación de guardias y monitoreo remoto", plantea Murillo. Dice que los clientes buscan sistemas conectados, métricas y reportes en tiempo real para anticiparse a los incidentes.

Para el director general de Prosegur Security en Chile, Juan Palma, "un sistema de seguridad sustentado solo en la gestión del guardia de seguridad, sin un ecosistema digital y tecnológico que complemente su trabajo en terreno, no resulta eficiente en los nuevos escenarios y desafíos actuales".

Palma destaca que la compañía ya centraliza operaciones de más de 500 clientes en su Centro de Operaciones de Seguridad Inteligente (ISOC), donde se monitorean instalaciones mediante IA y analítica. Entre sus focos están perímetros, procesos productivos, flotas y operaciones aéreas en zonas remotas. Su plataforma POPS conecta y coordina a los guardias desplegados.

La tecnología también se incorpora a los servicios de vigilancia. El gerente general de Vigías Security SPA, Favel Álvarez, menciona georreferenciación, cámaras y controles de ingreso como herramientas que complementan el rol de los guardias. Para la empresa, una oportunidad de diferenciación está en el equipamiento y la supervisión de los equipos.

El desarrollo de soluciones especializadas abre espacio a aplicaciones de inteligencia artificial ajustadas a necesidades específicas, automatización de procesos y análisis predictivo, señala Murillo.

Por otro lado, el general en retiro de Carabineros y consultor de Vigías Security SPA, Jorge Tobar, menciona sensores perimetrales, biometría y drones. A su juicio, estas herramientas deben convivir con el trabajo de las personas: "Las distintas tecnologías aún están lejanas a dejar en el terreno de la irrelevancia al factor humano".

Nuevas competencias

La transformación también cambia las competencias requeridas. Palma señala que, junto con la formación ética y vocacional, "contar con guardias que hoy son capaces de operar drones, preparar informes de vulnerabilidad y reportar condiciones inseguras aporta un inmenso valor en el modelo de seguridad híbrida".

Sin embargo, Álvarez reconoce que las exigencias operativas dificultan sumar capacitaciones: "Las exigencias en la prestación de servicios son altas y demandantes, y muchas veces no permiten con tanta facilidad el poder desarrollar estas capacitaciones adicionales a las establecidas por la normativa".

La profesionalización también depende de cómo se implemente la nueva Ley de Seguridad Privada. La coordinadora de Investigación del Centro de Estudios en Seguridad Ciudadana (CESC) de la U. de Chile, María José del Solar, señala que la normativa reconoce el carácter complementario y coadyuvante del sector en la prevención del delito. Esto implica formación no solo para guardias, sino también para otras figuras reguladas, y el reto de llevar esos planes a la práctica.

Del Solar plantea que la seguridad privada debe integrarse a políticas de prevención que articulen distintos niveles y actores. Murillo, en tanto, advierte que el crimen organizado busca "permear y seducir" a trabajadores del sector. Selección, capacitación y coordinación entre empresas y autoridad son parte de los desafíos para responder a ese riesgo y competir en un mercado cada vez más tecnológico.

"Contar con guardias que hoy son capaces de operar drones, preparar informes de vulnerabilidad y reportar condiciones inseguras aporta un inmenso valor en el modelo de seguridad híbrida", dice Juan Palma, de Prosegur Security.

INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN DEL EFECTIVO:

Brink's amplía su oferta tecnológica con nuevas soluciones para el comercio y la banca

Con la incorporación de nuevos equipos para automatizar la gestión del efectivo y el fortalecimiento de sus servicios para instituciones financieras, la compañía avanza en una propuesta que combina tecnología, seguridad y eficiencia para responder a las necesidades de sus clientes.

La digitalización de los medios de pago avanza, pero el efectivo mantiene un lugar relevante en Chile. Según la última Encuesta Nacional de Uso y Preferencias del Efectivo (ENUPE) del Banco Central, el 71% de los encuestados no considera dejar de utilizarlo en el futuro. Esta realidad plantea nuevas exigencias para el comercio y las instituciones financieras, que necesitan procesos más eficientes, seguros y trazables para gestionar sus operaciones con efectivo.

Atenta a la evolución de la industria y a las necesidades de sus clientes, Brink's Chile continúa fortaleciendo su oferta tecnológica con nuevas soluciones que automatizan procesos, simplifican la administración del efectivo y se adaptan a empresas de distintos tamaños y volúmenes de operación.



Nuevas soluciones para una industria en evolución

Una de las áreas donde la compañía ha ampliado sus capacidades es Digital Retail Solutions (DRS), la propuesta de Brink's para la gestión integral del efectivo en el comercio, que combina equipamiento, herramientas digitales y servicios especializados para optimizar su manejo diario, desde la recepción y administración del dinero hasta su retiro y traslado.

Como parte de esta oferta, Brink's incorporó este año nuevos equipos recicladores de billetes y monedas, que automatizan el conteo y la administración del efectivo, con capacidad para reciclar hasta 5.400 billetes y 18.000 monedas.

Esta tecnología permite disponer de sencillo para entregar vuelto a los clientes y simplifica tareas de tesorería, como la apertura de cajas y la preparación de dinero para los cajeros. Una de sus principales ventajas es que el efectivo recibido puede reutilizarse dentro del mismo establecimiento, lo que reduce los procesos manuales y facilita la operación diaria.

A esta innovación se suma D-Safe, una nueva alternativa de máquina depositaria equipada con tecnología de validación de billetes, pantalla táctil e impresora. Disponible en versiones con capacidad para 2.500 y 5.000 billetes, incorpora funcionalidades como la gestión de usuarios y el abono en línea de los valores depositados, junto con sistemas de seguridad certificados. De esta manera, Brink's amplía las opciones de equipamiento para comercios con distintos volúmenes de recaudación y necesidades operativas.

Estas incorporaciones refuerzan el carácter adaptable de DRS, que integra cuatro pilares fundamentales: equipos para la gestión del efectivo, el portal 24SEVEN 2.0 para visualizar y monitorear las operaciones, la aceleración del efectivo mediante su digitalización y el transporte seguro de valores. Esta combinación permite abordar distintas etapas del manejo del dinero, desde su recepción y administración en el punto de venta hasta su retiro y traslado.

> *"Buscamos que la tecnología simplifique la gestión del efectivo, aporte mayor seguridad y eficiencia, y permita a nuestros clientes concentrarse en el crecimiento de sus negocios"*, **señala Óscar Parada, Director Comercial de Brink's Chile.**

"Nuestro objetivo es acompañar a cada empresa con soluciones que respondan a sus necesidades, independiente de su tamaño o volumen de operación. Buscamos que la tecnología simplifique la gestión del efectivo, aporte mayor seguridad y eficiencia, y permita a nuestros clientes concentrarse en el crecimiento de sus negocios", señala Óscar Parada, director comercial de Brink's Chile.

Tecnología para una banca más eficiente y conectada

En la industria financiera, Brink's también ha fortalecido sus capacidades mediante ATM Managed Services (AMS), una solución integral que permite a los bancos optimizar la administración de sus redes de cajeros automáticos y fortalecer la continuidad de sus operaciones.

Su relevancia se refleja en las preferencias de los usuarios. Según la última ENUPE del Banco Central, el 77% de los encuestados identifica los cajeros automáticos como una fuente de obtención de efectivo, lo que evidencia la importancia de mantener estos canales disponibles y en condiciones óptimas de funcionamiento.

A través de AMS, Brink's integra bajo un único modelo de gestión servicios de monitoreo, mantenimiento, abastecimiento, soporte técnico y conciliación, además de la atención de fallas y la planificación del efectivo. Esto permite a los bancos simplificar la coordinación de proveedores, mejorar el seguimiento de indicadores de disponibilidad y concentrar sus recursos en la atención de sus clientes.

La experiencia global de Brink's respalda esta propuesta. La compañía presta servicios asociados a 300.000 cajeros automáticos, opera directamente 135.000 y procesa más de mil millones de transacciones al año. A ello se suman soluciones para modernizar sucursales y formatos modulares B-POD, que permiten ampliar y adaptar la cobertura de atención financiera según las necesidades de cada institución.

"Hoy los bancos necesitan mucho más que mantener operativos sus cajeros automáticos. Buscan modelos de gestión que les permitan simplificar sus procesos, contar con mayor visibilidad de sus operaciones y responder a las nuevas formas de atención de sus clientes. Nuestro rol es acompañarlos en esa transformación con tecnología, experiencia y capacidades operativas", destaca Óscar Parada, director comercial de Brink's Chile.

Con estas capacidades, Brink's refuerza su posicionamiento como socio estratégico del comercio y las instituciones financieras, con una propuesta que integra innovación, seguridad y continuidad operacional.





EL DESAFÍO DE ATRAER Y RETENER TALENTO EN UN RUBRO QUE BUSCA PROFESIONALIZARSE

El trabajo en la industria es visto como transitorio, lo que, sumado a sueldos poco competitivos y poca capacitación, está generando problemas a las empresas del sector para llenar sus plazas.

POR FRANCISCA ORELLANA

La evolución de los riesgos y delitos y las mayores exigencias de los clientes están elevando la demanda de personal capacitado en la seguridad privada. Para esta industria, que depende en gran medida de sus trabajadores, atraer y retener talento se ha convertido en un reto prioritario.

"La industria de la seguridad privada enfrenta un desafío paradójico: es uno de los sectores con mayor demanda laboral, pero sigue siendo percibido como una opción de último recurso", dice el gerente general de la Asociación de Empresas de Seguridad Privada y de Transporte de Valores (Aseva), Mauricio Murillo.

Una de las principales dificultades, advierte el general (r) de Carabineros, Aldo Vidal, asesor en materias OS-10 de Vigías Security, es que "un número importante de su recurso humano ve a esta actividad como una actividad laboral transitoria, vinculada a un período de su vida laboral o a una determinada época del año".

Y esto, según reconocen en la industria, se debe a que tiene bajas remuneraciones, horarios y condiciones laborales poco atractivas.

De acuerdo con el catastro de Computrabajo, un guardia de seguridad gana en promedio $ 517.003 al mes, con un máximo de $ 900.000. De acuerdo con el registro de la plataforma SABE de Sence, los guardias están dentro de los cinco cargos más demandados por las empresas entre octubre de 2025 y septiembre de 2026, con sueldos que parten desde los $ 606.000 al mes al tener más de un año de experiencia.

"Los factores que explican la dificultad para atraer y retener son visibles: salarios poco competitivos, poca movilidad, alta rotación que desincentiva la inversión en capacitación, y un déficit de reconocimiento social hacia la profesión. Muchos trabajadores ven este empleo como transitorio, no como una carrera", destaca Murillo.

Daniel Cofré, socio director de Veintiuno Consultores, indica que, si bien el horario de trabajo puede ser una barrera, la mayoría de los guardias tiene claro qué turno quiere y está dispuesta a asumirlo, pero el factor determinante es la remuneración, y más aun el cumplimiento de los pagos.

A su juicio, para retener y bajar la rotación, "la base es cumplir con las remuneraciones al día, respeto por los turnos acordados y buen trato". Añade que la capacitación es una de las herramientas más valoradas por los guardias y, a la vez, una de las menos aprovechadas por las empresas del rubro.

"Hoy existen brechas claras en formación, manejo de tecnologías y aplicación de protocolos de seguridad, lo que, más que un problema, es una oportunidad. Una empresa que capacita de forma continua eleva el estándar de su servicio, se diferencia en el mercado y construye una ruta de carrera concreta", con oportunidades en supervisión, operación de sistemas de monitoreo o roles de coordinación, dice Cofré. "Un guardia que se siente considerado no se va por una diferencia menor de sueldo", agrega.

Murillo acota que la capacitación no puede seguir siendo un trámite administrativo y requiere crear rutas de certificación progresivas que den valor curricular real al trabajo en seguridad. "La coordinación entre empresas, academia y Estado es el eslabón que hoy falta. Sin esa articulación, los esfuerzos individuales seguirán siendo insuficientes", asegura.

Añade que es necesario crear escalas de certificación que vinculen competencias verificables con remuneraciones mínimas obligatorias.

Rol del líder

El perfeccionamiento del delito y las mayores exigencias regulatorias está modificando el perfil y competencias de un especialista en seguridad privada para lograr un mayor desempeño y capacidad de respuesta, lo que obliga también a la industria a retener de mejor forma a los talentos.

En ese proceso, Cofré indica que el rol de los líderes es clave: "Las jefaturas deben ser capaces de detectar talento, formarlo y darle proyección dentro de la empresa. Ese es el camino para profesionalizar el sector".

También se deben abrir espacios de trabajo para mujeres y jóvenes, lo que implica turnos compatibles e instalaciones adecuadas en los puestos de trabajo, agrega.

Murillo destaca que la fuerza laboral femenina ha demostrado habilidades sobresalientes en gestión de conflictos, atención al cliente y entornos sensibles. Los jóvenes, en tanto, "aportan adaptabilidad tecnológica, clave en un sector que avanza hacia la videovigilancia, el uso de drones e inteligencia artificial".

Cofré acota que en ellos hay que valorar "el potencial por sobre la experiencia previa y mostrarles una ruta de crecimiento real. Facilitar su acceso y colocación es una inversión que el sector necesita hacer".



$517.003

ES EL SUELDO MENSUAL PROMEDIO DE UN GUARDIA DE SEGURIDAD, SEGÚN DATOS DE COMPUTRABAJO.

GRUPO DF

Director: José Tomás Santa María / **Subdirectora:** Paula Vargas / **Gerente Comercial:** José Ignacio De la Cuadra / **Editora:** Claudia Marín / **Director Creativo y Arte:** Rodrigo Aguayo
Coordinadora: Marcia Aguilar / **Dirección** Edificio Fundadores, Badajoz 45, piso 10, Las Condes, Fono: 2 23391000 / e-mail: buzondf@df.cl / **Impreso por** Gráfica Andes Limitada, que sólo actúa como impresor.
Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos de la publicación.

PROSEGUR SECURITY

IA, CONTINUIDAD DE NEGOCIO Y RESILIENCIA

Tecnología, personas y datos: la ecuación perfecta para el modelo de Seguridad Híbrida que Prosegur Security implementa en Chile

“Estos tres elementos estructuran nuestro modelo, gracias a la información que proporcionan nuestros propios guardias y operadores y que se centralizan en el cerebro de nuestras operaciones: ISOC. Desde ahí, se genera la data estratégica para la gestión de la seguridad en un modelo integral”, explica Juan José Palma, director general Prosegur Security en Chile.

El mundo de la seguridad, sin duda, ha evolucionado desde un modelo presencial y físico a uno híbrido, donde la tecnología, las personas y los datos se integran para garantizar seguridad, continuidad operativa y resiliencia a las organizaciones chilenas de diversas industrias de manera transversal.

“El factor preventivo de la inteligencia del dato y de cómo aprovechamos la información que generan nuestros guardias en terreno sumado a nuestras tecnologías, incluida la información del entorno, nos permite generar un modelo predictivo e inteligente, que blinda a nuestros clientes de los riesgos y amenazas a los que están sujetos actualmente”, indica Juan José Palma, director general de Prosegur Security en Chile.

En efecto, la reconocida compañía de seguridad opera de manera activa en distintas verticales, entre ellas, la gran minería, data center, logística y retail, donde cada una se caracteriza por contar con diversas instalaciones, plantas industriales, infraestructura critica, centros de almacenaje y distribución. Así, la clave para Prosegur Security es la adaptabilidad y aprovechar sus tecnológicas para poner a disposición de sus clientes servicios integrales con mejores tiempos y costos para blindarlos ante posibles amenazas y anticiparse a ellas.

A esto se suma el expertise de las personas, no solo guardias de seguridad, sino también analistas, operarios y especialistas que aportan un vasto know-how vinculado a las nuevas tecnologías, lideradas por la IA y secundadas por la vigilancia aérea y los centros operativos y de gestión.

“La seguridad ya no es algo “opcional” o “bueno de tener”, es una necesidad latente para empresas de todo tipo en todo el mundo para poder asegurar la continuidad de negocio y ser resiliente en un entorno cada vez más complejo y dinámico. Hoy resguardamos infraestructura crítica, mineroductos, acueductos, fibras ópticas, data centers y todo aquello que resulta crítico para nuestros clientes”, resalta Palma.

Lo que viene: ciberseguridad

Apalancando este concepto de Seguridad Híbrida, el desafío que Prosegur Security se ha planteado es seguir incorporando soluciones que permitan a sus clientes ajustarse a sus retos actuales, incluso apoyándoles en procesos productivos propios de su negocio. Ejemplo de ello es la ciberseguridad.

Para esto Prosegur Security está en proceso de sumar a sus servicios un Cybersoc (centro de monitoreo especializado en ciberseguridad), a través de la implementación de toda la capacidad que hoy día tiene la compañía. *“Con esto sumaremos en nuestro modelo de Seguridad Hibrida la Ciber Seguridad, conformando así, un ecosistema de seguridad que permita a nuestros clientes desarrollarse en un ambiente donde sus riesgos se controlan integralmente”*, destaca el directivo

Y es que, en la actualidad las amenazas no solamente son físicas de personas que intentan apropiarse del patrimonio de un cliente o afectar la continuidad operacional de un negocio; hoy día la ciberseguridad se suma como una demanda y una necesidad vital de poder ofrecer un modelo de seguridad integral, donde lo digital también es vital.

“Buscamos ampliar el concepto de seguridad a un modelo mucho más amplio. Por eso, hablamos de seguridad, pero también de continuidad de negocio y resiliencia”, Juan José Palma, director general Prosegur Security.

Ciertamente, ahora, la necesidad y las pérdidas patrimoniales del Retail, por ejemplo, no solamente están en sala de venta, sino en otros procesos críticos desde el almacenamiento hasta la distribución de la logística, procesos de recepción, almacenaje, resguardo de cadenas de frío u otros.

Finalmente, en la actualidad las amenazas son mucho más amplias y eso obliga a compañías como Prosegur a estar permanentemente innovando, analizando riesgos, amenazas y probabilidades de impacto, adaptándose a la necesidad de cada uno de sus clientes y de cada industria donde opera.

