

# La seguridad privada en España

Diego Torrente

PID\_00208850



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>6</b>
<b>1. El sector y sus actores.....</b>	<b>7</b>
1.1. Estructura sectorial .....	7
1.2. Empresas .....	16
1.3. Profesionales .....	21
1.4. Clientes .....	28
<b>2. Relación seguridad privada-pública.....</b>	<b>32</b>
2.1. Vínculos entre los sectores .....	32
2.2. Colaboración y conflicto .....	36
2.3. Sistema nacional de seguridad .....	39
<b>Ejercicios de autoevaluación.....</b>	<b>43</b>
<b>Solucionario.....</b>	<b>44</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>45</b>



## **Introducción**

El presente módulo profundiza en el caso español. El propósito es ganar un conocimiento amplio y comparado sobre las características de la actividad de la seguridad privada en España. La primera unidad se centra en los aspectos de la estructura del sector. Se estudia la estructura de la oferta a través de conocer las características de las empresas que venden servicios. También se analizan los rasgos de las diferentes profesiones que operan esos servicios. La estructura de la demanda se analiza a través de conocer quiénes son los clientes del sector. La segunda unidad ofrece una visión dinámica del sector en un aspecto clave: la coordinación entre la seguridad privada y la pública. Esta es una cuestión compleja, pero crucial, a la hora de dar respuestas adecuadas a los grandes problemas de seguridad contemporáneos. Se estudia la naturaleza de los vínculos entre ambos y las diferentes situaciones de cooperación y conflicto que se observan en el caso español.

## Objetivos

Los objetivos del módulo son:

- 1.** Describir comparativamente la estructura del sector privado en España.
- 2.** Conocer la estructura de empresas de seguridad españolas.
- 3.** Conocer los cometidos de las diferentes profesiones de la seguridad.
- 4.** Conocer quiénes son los clientes de la seguridad privada en España.
- 5.** Entender las conexiones entre la seguridad privada y pública.
- 6.** Entender las oportunidades y límites de colaboración entre los dos sectores.

## 1. El sector y sus actores

La presente unidad se dedica a analizar de forma comparada la estructura del sector privado en España. El objetivo es ofrecer una visión global de la situación del sector con relación a los países europeos. Se ofrecen datos de la estructura empresarial y profesional de varios países, así como indicadores de seguridad.

En segundo lugar se profundiza en la estructura de las empresas en España y se hace una referencia breve a cómo se organizan para la defensa de sus intereses. En tercer lugar se estudia la estructura profesional del sector entrando a analizar cuestiones como la formación. Finalmente, se realiza un retrato de quiénes son los clientes del sector.

### 1.1. Estructura sectorial

Un sector económico es un área de actividad en la que los productos y servicios, los clientes, el marco regulador, y los problemas son similares o están relacionados. Se puede decir que es un entorno diferenciado que condiciona a las empresas y actores que operan en él. Pero también dentro de los sectores suelen distinguirse subsectores de actividad que tienen ciertas características específicas. Dado que las empresas, profesiones y trabajadores dentro de un sector comparten condicionantes, intereses y problemas similares, no es extraño que, en torno a ese sector, surjan convenios colectivos, sindicatos, asociaciones patronales, o marcos legales comunes. Como se ha visto, la legislación cumple una función de ordenamiento de sector. Sin embargo, como las dinámicas económicas, políticas y sociales de una actividad son complejas y cambiantes, es frecuente que surjan tensiones entre la realidad y la regulación.

Para caracterizar un sector, lo primero que se suele hacer es determinar qué empresas y actividades lo componen. Pero determinar el tamaño de un sector o acotar sus límites no siempre es fácil ni desde una perspectiva económica, ni tampoco desde una académica. Para mostrar esa dificultad, no hay nada mejor que hacer el ejercicio de intentar redactar una definición. Por ejemplo, se podría definir al sector privado de la seguridad como el conjunto de todas las **organizaciones de titularidad privada**, que persiguen el **beneficio económico**, y cuya actividad principal se centra en la **prevención de pérdidas económicas, daños materiales, y lesiones a las personas** con independencia de si estos están causados por accidentes fortuitos (*safety*) o suceden en el curso de incidentes deliberados (*security*) (aunque, la frontera entre ambas, a menudo es fluida).

Bajo esa definición, estaría incluida la prevención de riesgos laborales, desastres medioambientales, accidentes de tráfico, incendios, ataques informáticos, la investigación privada, o la fabricación, instalación y mantenimiento de aparatos electrónicos, cerraduras, cajas fuertes, etc. Como puede verse, desde un punto de vista conceptual, el sector de la seguridad puede ser enorme.

Por supuesto, los datos y estadísticas con las que se analiza la realidad del propio sector no parten de esa definición, sino de la oficial que realiza el Ministerio del Interior a partir de la Ley de Seguridad Privada, o bien de la clasificación de actividades económicas de instituciones como Eurostat o el INE. Estas serían fuentes oficiales. Por otra parte, asociaciones empresariales como Aproser, a nivel nacional, o la Confederación Europea de Servicios de Seguridad (CoESS), a nivel europeo, ofrecen sus propios datos. Algunas fundaciones vinculadas al sector como la Fundación Seguridad Sociedad realizan sus propios estudios. Al margen de todo ello, existen varias consultoras, como KPM, que realizan informes del sector orientados a los negocios. Algunos investigadores también han realizado estudios del sector en base a encuestas a las empresas (Torrente, 2006). Quizás la fuente más utilizada son los datos del Ministerio del Interior. Como puede verse, existen una variedad de fuentes aunque, como sus bases de cálculo difieren, los datos no son fácilmente intercambiables.

En el sector de la seguridad, suelen diferenciarse varios **subsectores**. Cada uno de ellos tiene sus propios condicionantes técnicos y especificidades de mercado, así como sus propias dinámicas de funcionamiento.

El subsector más importante es el de la **vigilancia** (llamado también de servicios humanos). Se basa en que un personal especializado (vigilantes, escoltas...) supervisen *in situ* las situaciones, y tomen las decisiones más adecuadas en el caso de una eventualidad. Los servicios humanos se suelen prestar en espacios donde los riesgos o las circunstancias pueden ser variables, donde la vigilancia electrónica (o mecanización de la seguridad) es compleja, o donde es precisa la interacción con el público. Ese tipo de vigilancia requiere de largas horas de presencia en el puesto, por lo que el precio/hora de los servicios es determinante en su venta. Como los salarios de vigilancia son relativamente bajos, y las tareas relativamente sencillas, la cualificación requerida tiende a ser también media-baja. Pese a ello, España es de los países de Europa donde más horas de formación se exigen. La seguridad de base humana se considera un sector tradicional y, al mismo tiempo, central, precisamente por el componente humano y de confianza personal que siempre tiene la seguridad. El mayor interés de los Estados está precisamente en él debido tanto al potencial de colaboración con la Policía, como a los problemas que puede comportarle a esta.

Los vigilantes de seguridad realizan una gran diversidad de servicios en ámbitos muy distintos. No es posible recogerlos todos aquí. Por poner un ejemplo, una actividad importante para el sub-sector de vigilancia es la protección de infraestructuras críticas. Estas son las infraestructuras cuyo funcionamiento es



vital para un país, que, además, son difíciles o imposibles de sustituir, y cuya destrucción tendría un grave impacto sobre los servicios esenciales. Por lo tanto, la protección de infraestructuras intenta asegurar su funcionalidad, continuidad e integridad. Se trata de prevenir, paliar y neutralizar el daño causado por un ataque deliberado. Existe un Catálogo Nacional de Infraestructuras Estratégicas que contiene información sobre sus características.

Otro subsector importante es el de los **sistemas de alarma**. Por el tipo de servicios que originan, se suele diferenciar las alarmas conectadas a centrales de las que no lo están. En las primeras existe un servicio humano que atiende a los avisos y acude a estos, lo que genera una problemática distintiva. A finales del 2010, existen en España, según el Ministerio del Interior, 1.428.422 contratos de conexión de alarmas. Esa cifra sube a 1.450.684 el año siguiente, y desciende algo (-1%) en el 2012 por la crisis económica pasando a ser 1.434.912 contratos. Determinados establecimientos como joyerías, gasolineras, bancos, farmacias, o juegos de azar tienen la obligación de mantener una conexión. El perfil de alarmas sin conectar suele corresponder a domicilios y pequeño comercio, mientras que las alarmas conectadas son más frecuentes entre las empresas, y los sectores residenciales más acomodados. Existe todavía un gran número de falsas alarmas que ocasiona un desperdicio de recursos privados y públicos. En el 2012 se producen un total de 413.740 alarmas. De ellas, un 90,6% son falsas (Ministerio del Interior, 2013). En general, las alarmas y cámaras de seguridad cumplen un cierto rol disuasorio ante el delincuente oportunista, pero su efectividad es más limitada ante el profesionalizado.

El subsector de la **seguridad electrónica** es uno de los que mayor desarrollo tienen en los últimos años. La nueva Ley de Seguridad Privada no lo incluye dentro del catálogo de actividades reguladas. Sin embargo, supone casi un tercio de la facturación del sector. Esta actividad es la que está más en contacto con la innovación tecnológica en el campo de los sensores, comunicaciones, computación, y otros. Los sistemas electrónicos son muy diversos y tienen aplicaciones muy distintas. El subsector de la seguridad electrónica es el que más cercano está al mercado del gran consumo. Su clientela es diversa, con necesidades distintas entre sí.

A pesar de la importancia del subsector electrónico, hasta hace unos años, el mercado residencial (seguridad en viviendas, chalets, etc.) había sido poco atractivo para él. Existen varias razones. Las familias tienen menos recursos económicos que las empresas, no había una demanda excesiva, el riesgo de una entrada en domicilio no es despreciable y, sobre todo, gestionar un gran número de alarmas a la vez era complicado. Esos factores cambian de forma rápida. El desarrollo económico crea una clase media pujante, más sensibilizada por su seguridad, y que compra viviendas aisladas en las afueras de las ciudades. Las nuevas tecnologías permiten apoyar la vigilancia en la red de Internet, la telefónica digital, o los satélites abaratando costes y haciendo más fácil y rápida la gestión.

El **transporte de fondos** es un subsector pequeño, pero relevante. La actividad realiza también el manipulado y contado de moneda, su custodia en cámaras acorazadas, y la reposición de cajeros automáticos. Mantienen una clientela estable ligada a entidades financieras y grandes superficies. En algunos casos, los blindados cuentan con tecnologías avanzadas de comunicaciones que permiten la trazabilidad e informar al cliente en tiempo real de las recogidas o de las rutas. También tienen sistemas de alarma inmediatos. El transporte explosivos y cartuchería se realiza en vehículos con unas medidas de seguridad específicas y un sistema de comunicaciones.

El subsector de **asesoría y consultoría** de seguridad abarca una gran cantidad de actividades. Por un lado, está la realización (o asesoramiento) de análisis o auditorías de riesgos. Por otro, está el campo amplio de la planificación de la seguridad. Existen planes de protección civil, de seguridad laboral, de gestión de residuos, de seguridad informática, de autoprotección, locales de seguridad, entre otros muchos. Otro tipo de servicios es la asesoría en la gestión de la seguridad o auditoría de operaciones. El subsector tiene conexiones también con el campo de la formación del personal a todos los niveles, y con la selección de directivos. Existen multitud de gabinetes que ofrecen servicios en una gran variedad de campos de actividad (siniestros, riesgos laborales, riesgos financieros y otros). A diferencia de la anterior de 1992, la Ley de Seguridad Privada deja fuera al subsector argumentado que su vinculación con la seguridad pública no es directa.

La importancia que tienen las consultorías en la prevención de defraudaciones por parte de los proveedores es importante. La seguridad es un bien de los llamados de confianza. Eso significa que la calidad de un servicio de seguridad se aprecia cuando sucede un incidente, o cuando es posible ver su capacidad preventiva. Pero esos son casos estadísticamente escasos. Por lo tanto, el proveedor está en una posición de poder respecto al cliente. Vender más equipos de los necesarios o que estos sean inadecuados con relación a los riesgos es una posibilidad que siempre existe. Precisamente, esta es una de las justificaciones por las que el Estado tiende a regular la seguridad privada. Los abusos son más fáciles cuando el cliente no es un experto, no cuenta con un departamento o director de seguridad, o no recurre a los consejos de una asesoría independiente.

La **seguridad informática** comprende una gran variedad de productos y servicios. Se pueden agrupar en seguridad en la gestión de acceso e identidad, en los sistemas operativos, en aplicaciones y datos, en los sistemas, y en la Red (McSweeney, 1999). La lista de servicios concretos es enorme y comprende antifraude, antimalware, auditoría técnica y forense, autenticación y certificación digital, contingencia y continuidad, control de contenidos confidenciales, control de tráfico de red, cortafuegos, cumplimiento legal y normativo, gestión de eventos, gestión y control de acceso e identidad, seguridad en movilidad, y sistemas y herramientas criptográficas. Según el estudio de TB-Security, en el año 2012 el sector de la seguridad informática en España alcanzará

un volumen cercano a los 1.700 millones de euros frente a los 970 millones del 2008. La nueva Ley de Seguridad Privada prevé que a las empresas de seguridad informática se les puedan exigir determinados requisitos. La Ley Orgánica de Protección de Datos obliga a realizar una auditoría cada dos años. La Auditoría de Protección de Datos consiste en comprobar el cumplimiento de la normativa de protección de datos, en especial las medidas de seguridad y los procedimientos de recogida y tratamiento de datos personales. También existe una auditoría de videovigilancia para comprobar su adecuación a la normativa de protección de datos de carácter personal, actualmente vigente, y la Instrucción AEPD 1/2006, de 8 de noviembre sobre videovigilancia.

El subsector **militar** no tiene una presencia relevante en España, pero sí en países como Estados Unidos. Las empresas militares privadas o empresas proveedoras de servicios de defensa ofrecen servicios o asesoramiento de carácter militar. Son empresas que operan en áreas conflictivas, normalmente zonas de baja intensidad bélica, o donde existen enfrentamientos no convencionales, como la guerra de guerrillas. La mayoría de los contratistas o empresas de este tipo son de origen estadounidense. Los servicios que prestan son diversos. Van desde realizar tareas de seguridad de carácter civil a otros de carácter militar, como por ejemplo, adiestrar a fuerzas locales o pilotar helicópteros que localizan y destruyen cultivos de coca.

El subsector de la **investigación privada** se ocupa de obtener información y pruebas sobre conductas o hechos privados, y de investigar delitos perseguibles a instancia de parte. En el ámbito empresarial, los detectives trabajan en los campos de la competencia desleal, el contraespionaje industrial, el intrusismo profesional, la defensa de la propiedad industrial e intelectual, o la seguridad informática. En el ámbito laboral obtienen información sobre bajas laborales fingidas, realizan informes prelaborales, o graban hurtos de los empleados, entre otras actividades. En el ámbito particular se ocupan de aportar pruebas de infidelidad conyugal, intervenir en casos de separación y divorcio, pensiones alimenticias, custodia de hijos, aportan evidencias de malos tratos, realizan seguimientos de órdenes de alejamiento, comprueban el comportamiento dudoso de hijos, o sospechas sobre el servicio doméstico, entre otros casos. Además existen otros muchos servicios como peritajes grafológicos, de falsificación de documentos, análisis de voz, huellas o ADN, detección de escuchas ilegales, o barridos telefónicos y ambientales. El número de licencias concedidas y de despachos de detectives autorizados por el Ministerio del Interior no deja de aumentar, incluso en los años de crisis económica. En el 2012 existen 1.270 despachos autorizados, 250 más que en el 2009. El número de licencias es de 2.783, 400 más que en el 2009.

En España, la seguridad privada ha tenido un desarrollo importante. La **tabla 1** recoge la evolución reciente de los subsectores a través del indicador del número de actividades autorizadas a realizar a las diferentes empresas proveedoras de servicios de seguridad. La tabla también ofrece datos sobre el número de empresas acreditadas y la facturación total del sector. El primer comentario a

realizar es que la actividad total del sector no ha dejado de crecer en los últimos años. El efecto de la crisis, a partir del 2010, no es tanto frenar la expansión de las actividades o empresas como la facturación. Esta crece a un promedio de un 4% anual desde el 2006. Pero, según APROSER, entre 1996 y el 2003, el sector crece un promedio anual del 9,5%. Después la facturación se estanca y, a partir del 2009, desciende. El sector con más actividad es la instalación y mantenimiento de sistemas electrónicos. La vigilancia es el segundo sector en cuanto a volumen de actividad, seguido de las centrales de alarma. Todos estos sectores resisten relativamente bien la crisis económica. El año 2010 el sector factura 3.386 millones de euros, pero si se añade la seguridad informática, la cifra asciende a 4.250 millones de euros.

Tabla 1. Actividades de seguridad privada autorizadas por el Ministerio del Interior según año.

Actividades autorizadas	2006	2008	2010	2012	% variación 2006-2012	% variación 2010-2012
Vigilancia y protección	357	391	409	436	22,1	6,6
Protección de personas	52	68	79	73	40,4	-7,6
Instalación y mantenimiento	878	997	1.074	1.161	32,2	8,1
Depósito de fondos	8	8	8	9	12,5	12,5
Transporte de fondos	11	11	11	7	-36,4	-36,4
Centrales de alarma	176	181	177	164	-6,8	-7,3
Asesoramiento y planificación	98	118	133	137	39,8	3,0
Depósito de explosivos	15	16	17	15	0,0	-11,8
Transporte de explosivos	50	49	51	49	-2,0	-3,9
Total de actividades autorizadas	1.645	1.839	1.959	2.051	24,7	4,7
Total de empresas inscritas	1.162	1.298	1.384	1.490	28,2	7,7
Facturación (millones de €)	3.347	3.736	3.386	3.215	-3,9	-5,1

Fuente: Fuente: Ministerio del Interior. Anuarios estadísticos. Varios años.

Para tener una perspectiva comparada, la **tabla 2** presenta diferentes indicadores de mercado de la seguridad en diferentes países europeos.

Tabla 2. Indicadores sobre las empresas de seguridad privada según país (2010)

Indicadores	España	Portugal	Italia	Alemania	Francia	Suecia	Finlandia	Reino Unido	Polonia	Hungría
<b>Socio-económicos:</b>										
Población	45.989.016	10.637.713	60.340.328	81.802.257	64.714.074	9.340.682	5.399.090	62.008.048	38.167.329	10.014.324

Fuente: Confederación Europea de Servicios de Seguridad, Private Security Services in Europe: Facts and Figures 2011. 150 pág.

Notas:

<sup>1</sup> El número de empresas activas son las que están operativas. En varios países el número de empresas con licencia excede a las realmente activas.

<sup>2</sup> Concentración del mercado es el porcentaje de la facturación total que corresponde a las 3 compañías más grandes del sector.

<sup>3</sup> En Francia, el 86% de la facturación lo realiza el 11,5% de compañías.

Indicadores	España	Portugal	Italia	Alemania	Francia	Suecia	Finlandia	Reino Unido	Polonia	Hungría
PIB (en miles de millones de €)	1.129,5	178,3	1.569,0	2.655,8	2.101,9	347,7	180,3	1.956,8	357,6	97,6
<b>Empresas:</b>										
Número de empresas activas <sup>1</sup>	1.100	105	913	3.700	3.859	250	60-100	2.500	3.000	11.304
Concentración del mercado (en %) <sup>2</sup>	46	85	13	21	86 <sup>3</sup>	86	65	46	30	---
<b>Facturación:</b>										
Facturación (en millones de €)	3.386	730	2.700	4.390	5.290	840	400	3.970	1.500	550
Facturación por habitante (en €)	73,6	68,6	44,7	53,7	81,7	89,9	74,1	64,0	39,3	54,9
<b>Tipo de contratos:</b>										
Con entidades públicas (en %)	25	---	---	24	22	20	---	---	6	---
Con empresas privadas y particulares	75	---	---	76	78	80	---	---	94	---
<b>Especialización de la actividad:</b>										
Compañías de seguridad (en %)	100	100	15	15	100	100	100	80	25	100
Compañías de tareas auxiliares (en %)	0	0	85	85	0	0	0	20	75	0

Fuente: Confederación Europea de Servicios de Seguridad, Private Security Services in Europe: Facts and Figures 2011. 150 pág.

Notas:

<sup>1</sup> El número de empresas activas son las que están operativas. En varios países el número de empresas con licencia excede a las realmente activas.

<sup>2</sup> Concentración del mercado es el porcentaje de la facturación total que corresponde a las 3 compañías más grandes del sector.

<sup>3</sup> En Francia, el 86% de la facturación lo realiza el 11,5% de compañías.

La realidad de la seguridad privada en Europa es diversa (De Waard, 1999). El número de empresas varía mucho y su grado de control del mercado nacional también. Hay países, como Italia, con pocas empresas y un mercado muy repartido. Es algo que sorprende dado el nivel de población y renta del país. También está el caso de los países nórdicos con pocas firmas, pero mucho más

concentradas. Alemania tiene un mercado con un gran número de pequeñas empresas, pero las tres mayores solo controlan el 21% del mercado. El Reino Unido y Polonia cuentan con un gran número de compañías de seguridad, pero las tres más grandes acaparan buena parte del negocio. La situación de España, en términos comparativos, es la de un número de compañías moderado y un grado de concentración intermedio. Por población y renta el número de compañías activas no es excesivamente elevado.

Con relación a la facturación, Francia es el país donde el volumen de negocio es mayor tanto en términos absolutos como de gasto por habitante. En los países nórdicos, en especial Suecia, este también es elevado. Entre los países con una menor facturación *per capita* está Italia y Polonia. España tiene un volumen de facturación considerable teniendo en cuenta que supera, en términos relativos, a Alemania o, incluso, al mismo Reino Unido. La proporción de contratos no es muy distinta para la mayoría de países, con la excepción del caso polaco. Domina un modelo en Europa en el que tres cuartos de los contratos son con el mercado y un cuarto con el Estado. De todas formas la conexión del sector español con el Estado está entre las más altas. Las compañías prestan más servicios de seguridad que servicios auxiliares relacionados con ella. Solamente hay tres países en los que esto no es así. Son Italia, Alemania y Polonia.

Para tener una visión todavía más amplia sobre la realidad de los países europeos, la **tabla 3** presenta datos sobre las empresas y personal de seguridad de los países que están asociados a la Confederación Europea de Servicios de Seguridad CoESS). Los datos son del 2010 y abarcan 34 países, entre los que están 27 miembros de la UE además de Bosnia Herzegovina, Croacia, Macedonia, Noruega, Serbia, Suiza y Turquía. La tabla está ordenada en función del número de personal de seguridad. Esos países cuentan con unas 52.000 compañías de las que están activas 38.512. Existen 1.225.571 vigilantes activos, pero el total de personas empleadas supera ligeramente los dos millones. La media de vigilantes de seguridad por cada 100 habitantes es de 0,27, mientras que el de policías es de 0,35. El sector genera un beneficio anual de 35.000 millones de euros. Ese beneficio crece una media del 13% entre el 2005 y el 2010. Tres cuartas partes de los contratos se realizan en el mercado privado y una cuarta parte es con el Estado. Las tres mayores compañías de cada país concentran, en promedio, el 54% del mercado. Las actividades de vigilancia suponen el 60% del mismo. El personal de seguridad tiene una media de 35 años con una tasa de rotación en el empleo del 33% (CoESS, 2011). Estas varían respecto a las de Eurostat, que señala que, en el 2010, hay en la UE unas 54.000 empresas de seguridad homologadas. Emplean a 1.390.000 personas y generan 30,1 millones de euros de valor añadido (Eurostat, 2011).

Tabla 3. Indicadores sobre las empresas y el personal de seguridad en Europa 2010

País	Empresas:			Personal:				
	Número de firmas activas	% del total	Tamaño medio de la firma (persona)	Número de vigilantes activos	% del total	% Guardias / población	Edad media	% de mujeres
Reino Unido	2.500	6,5	145,8	225.000	18,4	0,59	-	-
Alemania	3.700	9,6	45,4	168.000	13,7	0,21	45	20
Francia	3.859	10	34,1	131.542	10,7	0,2	37,5	16
Rumanía	1.282	3,3	75,3	96.500	7,9	0,45	35	15
España	1.494	3,9	60,1	89.750	7,3	0,2	40	15
Hungría	11.304	29,4	7,1	80.000	6,5	0,8	-	15
Polonia	3.000	7,8	19,3	58.000	4,7	0,15	38	5
Bulgaria	800	2,1	71,4	57.146	4,7	0,76	45	12,3
Chequia	5.629	14,6	9,2	51.542	4,2	0,49	-	-
Italia	913	2,4	52,4	47.858	3,9	0,08	42	9
Holanda	400	1	78,9	31.543	2,6	0,19	25-35	24
Grecia	1.200	3,1	25	30.000	2,4	0,27	25	20
Portugal	105	0,3	201,8	21.188	1,7	0,2	42	20
Irlanda	280	0,7	71,4	20.000	1,6	0,45	-	2
Suecia	250	0,6	80	20.000	1,6	0,21	30	30
Eslovaquia	-	-	-	17.200	1,4	0,32	-	-
Bélgica	187	0,5	82,4	15.411	1,3	0,14	35	14,8
Finlandia	100	0,3	125	12.500	1	0,23	-	25
Letonia	450	1,2	24,4	11.000	0,9	0,49	35	20
Lituania	121	0,3	90,9	11.000	0,9	0,34	30	20
Austria	100	0,3	100	10.000	0,8	0,12	35-40	20
Eslovenia	113	0,3	56,3	6.364	0,5	0,31	-	5
Dinamarca	400	1	12,5	5.000	0,4	0,09	-	20
Estonia	252	0,7	18,4	4.627	0,4	0,35	40	20
Luxemburgo	13	0	207,7	2.700	0,2	0,54	38	20
Chipre	60	0,2	28,3	1.700	0,1	0,21	-	25
Malta	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>38.512</b>	<b>100</b>	<b>35,4</b>	<b>1.225.571</b>	<b>100</b>	<b>0,27</b>	<b>-</b>	<b>17,1</b>

Fuente: Confederación Europea de Servicios de Seguridad (2011) *Private Services in Europe: Facts and Figures*. Confederación Europea de Servicios de Seguridad.

## 1.2. Empresas

Las organizaciones son grupos humanos con unos objetivos continuados en el tiempo, donde existe una jerarquía, una división de tareas, una selección de personal por idoneidad y donde se persigue la racionalidad de una forma sistemática (Weber, 1964). Esta es una definición clásica que vale tanto para los órganos públicos como para las empresas privadas. En estas últimas la racionalidad orientada a metas (por ejemplo, expandirse en un país, incrementar las ventas, o el beneficio económico), mientras que en los organismos públicos es una racionalidad respecto a valores (por ejemplo, promover la igualdad de oportunidades para la mujer, la asistencia sanitaria, o la seguridad pública). Las empresas privadas intentan tomar decisiones racionales con el fin de conseguir, de la manera más eficaz posible, sus objetivos como organización. Esas decisiones afectan tanto a aspectos de funcionamiento interno como externo. Se puede decir que las empresas que sobreviven en un mercado determinado son las que, a través de esas decisiones, se adaptan mejor al entorno en el que operan. Ese entorno lo configuran otras empresas, los clientes, el desarrollo tecnológico, el mercado financiero, el laboral, el de materias primas, la legislación que les afecta, y otros muchos elementos que condicionan a la empresa.

Para entender el mercado de la seguridad privada en España, el primer paso es conocer su estructura empresarial. Al terminar el año 2010 había registradas en España 1.538 empresas. Luego descienden a 1.490 en el 2012. De ellas, 183 firmas realizan su actividad exclusivamente en Cataluña, de las cuales, 135 tienen número de registro expedido por los Mossos d'Esquadra. Respecto al País Vasco, existen 34 compañías actuando en exclusiva en esa Comunidad. La gran mayoría de ellas (33) tienen un número de registro de las autoridades vascas (Ministerio del Interior, 2013). La gran mayoría de firmas españolas (un 70%) ofrecen servicios de instalación y mantenimiento de sistemas electrónicos, y una cuarta parte de ellas realizan tareas de vigilancia y protección (27%). Un 12% de empresas gestionan centrales de alarmas, un 9% ofrecen servicios de asesoramiento y planificación, protección personal (5%), y una minoría se dedica al transporte de explosivos (3,3%), de fondos (0,1), o al depósito de explosivos (1%) y fondos (0,1). A lo largo del 2011, la seguridad privada firma un total de 408.606 contratos y realiza 1.135.789 servicios (Ministerio del Interior, 2013). El sector factura en el año 2010, 3.386 millones de euros tras alcanzar un pico histórico en el 2008 de 3.736. La actividad más importante en términos económicos es la vigilancia, ya que representa el 65% de la facturación total. Le siguen los sistemas electrónicos y las alarmas con un 26% (Aproser, 2011).

Como puede verse en la **tabla 4**, el sector de la seguridad en España son principalmente pymes. El 75% de las empresas tiene menos de 20 trabajadores, un 9% menos de 50, y un 7% menos de 100. Solamente existen cuatro grandes empresas con más de 5.000 asalariados.



Tabla 4. Tamaño de las empresas de seguridad españolas en número de trabajadores 2010

Número de trabajadores:	Porcentaje
De 1 a 19	74,8
De 20 a 49	9,2
De 50 a 99	6,8
De 100 a 199	4,5
De 200 a 499	3,3
De 500 a 999	0,5
De 1000 a 4999	0,5
De 5000 ó más	0,4
<b>Total</b>	<b>100%</b>
N (Empresas)	(1.057)

Fuente: INE. Directorio Central de Empresas (DIRCE).

La **tabla 5** recoge los datos de facturación y empleo de las cinco mayores empresas (Aproser, 2011). Como se aprecia, las cinco empresas más grandes acaparan el 68% de la facturación total. Esas firmas son, en la mayoría de casos, multinacionales con una considerable dinámica de expansión hacia Iberoamérica o los nuevos mercados emergentes. Otro rasgo del modelo es que las empresas se concentran en Madrid (24%), Andalucía (14%) y Cataluña (11%).

Tabla 5. Facturación y empleados de las cinco mayores firmas de seguridad en España 2010

Empresa	Facturación (en millones de Euros)	Empleados
Grupo Prosegur	974,4	25.674
Securitas Seguridad España	565,6	20.000
Securitas Direct	286,7	3.441
Eulen Seguridad	258,8	8.179
Grupo Segur Ibérica	204,5	5.460
<b>Total</b>	<b>2.290</b>	<b>62.754</b>

Fuente: Fundación Empresa, Seguridad y Sociedad (ESYS). Estudio de la seguridad privada en España: Estado de la cuestión 2012.

Otro paso para entender un mercado es relacionar la oferta de servicios y quién los ofrece. Un estudio con datos del 2003 relaciona el subsector y el tamaño de las empresas españolas (medido por facturación y número de empleados) (Bosch y otros, 2004). Distingue **tres modelos de empresas**:

1) Un primer grupo de empresas lo constituyen firmas con las medias más altas, tanto en número de empleados (1884) como en la facturación (85 millones de euros anuales). Ofrecen un gran abanico de servicios, pero los de vigilancia uniformada, escolta y transporte tienen un gran peso. Este grupo recoge las empresas grandes, cuyos servicios son fundamentalmente de base humana, aunque, en algún caso, sus áreas de actividad se extienden a la protección civil, la seguridad vial y del tráfico, o la seguridad informática.

2) Un segundo grupo lo constituyen las empresas pequeñas y especializadas, de una cincuentena de empleados de media. Facturan unos 13 millones de euros, lo que representa una ratio por empleado grande. Ofrecen servicios basados principalmente en la tecnología y también en la asesoría.

3) El tercer modelo de empresa es el pequeño gabinete de investigadores privados o bien la pequeña empresa de vigilancia y portería. En esta categoría coexisten los servicios muy especializados con los menos especializados. Son firmas de unos 92 empleados de media, muy centradas en los servicios humanos. Los autores concluyen con la siguiente afirmación:

“Por lo tanto, se puede decir que los servicios de seguridad privada en España están proveídos por tres tipos de empresas. En primer lugar están las multinacionales y grandes firmas que mantienen una oferta de servicios diversificada, en un ámbito nacional, y que controlan una buena parte del mercado. En segundo lugar existe otro tipo de empresas, más pequeñas, que se han especializado en los sistemas técnicos y tecnologías de la seguridad. En tercer lugar, están las pequeñas empresas de seguridad que ofrecen fundamentalmente mano de obra y que operan más en ámbitos más locales. Dentro de este grupo, hay que incluir a los despachos de investigación privada, aunque su situación es específica. La mayoría son pequeños gabinetes con una actividad especializada” (Bosch y otros, 2004).

A pesar de que el mercado es grande, el sector registra unos **niveles altos de competencia**. Esa competencia se produce a varios niveles:

- por captar los mejores clientes,
- contar con personal cualificado, o
- por consolidar una posición en un negocio que es muy cambiante.

Todo ello en un contexto donde las empresas son muy desiguales en tamaño y poder. Las compañías adoptan diferentes estrategias con el objetivo de lograr una ventaja competitiva. Estas varían según las características de las empresas. Intentar controlar al máximo el mercado y abrir otros nuevos en otros países es propio de las grandes firmas multinacionales. Las empresas especializadas en asesoría y consultoría, así como los despachos de investigación privada, tienden a competir a través de las características de sus servicios. La innovación tecnológica es más importante en el subsector de equipos y sistemas. De todas formas, un estudio sobre las estrategias de competencia de las firmas españolas (Torrente, 2006) concluye que no existen diferencias muy marcadas entre los subsectores. Las empresas más pequeñas y especializadas compiten diversificando sus estrategias, mientras que las grandes compañías de vigilancia parecen seguir una lógica de control y expansión de los mercados.

La competencia no solo se da entre empresas de un mismo subsector, sino también entre distintos subsectores. Ello se produce con más facilidad si uno de los dos es mucho más débil.

Un ejemplo es el conflicto entre los gabinetes de investigación privada y las grandes compañías de seguridad. Algunas de estas últimas ofrecen a sus clientes algunos servicios que conllevan recopilación y análisis de información y que los detectives ven como una injerencia y una vulneración de la Ley. Las empresas de vigilancia argumentan que investigar y vigilar son aspectos complementarios y, a menudo, inseparables.

Durante los años de expansión del sector en España, la existencia de una demanda potencial grande de servicios, junto con una reglamentación exigente respecto a la entrada y control de los servicios, provoca el **fenómeno del “intrusismo”** o la **“competencia desleal”**. Son dos fenómenos distintos. El primero consiste en que empresas no homologadas ofrecen productos y servicios de seguridad o asimilables. En ocasiones, empresas de mantenimiento, limpieza u otros servicios auxiliares extienden el abanico de sus servicios al cliente y ofrecen algunas soluciones de seguridad. El segundo consiste en prácticas ilegítimas para abaratar los precios. Pueden ser no pagar ciertos impuestos, infradeclarar horas de trabajo, alargar las jornadas laborales, pagar “en negro” a los trabajadores, ofrecer servicios con personal no titulado, instalar equipos no homologados, o vender servicios de baja calidad.

Para las empresas del sector estas prácticas son una **competencia ilegítima** y contribuyen a deteriorar la imagen del sector. A pesar de que estas prácticas ilegítimas van disminuyendo, todavía se producen. Una reivindicación del sector es que se aplique con más contundencia la legislación laboral o fiscal. Pero no todos los subsectores registran por igual este tipo de problemas. Por ejemplo, entrar en el segmento de fabricantes de cajas de alta seguridad implica contar con una industria, una ingeniería y competir con firmas consolidadas. Ello conlleva unos costes de entrada altos. Por ello el mercado está bastante estabilizado. Por el contrario, ofrecer servicios de vigilancia es más accesible.

Empresas, trabajadores y usuarios se asocian para defender sus intereses. Los párrafos que siguen comentan brevemente el asociacionismo de las empresas del sector y sus intereses. En Europa, los proveedores de servicios están representados por dos organizaciones principales. La Organización Europea para la Seguridad (EOS) agrupa a firmas proveedoras de equipos y servicios basados en la tecnología. La Confederación Europea de Servicios de Seguridad (CoESS) representa, sobre todo, a los proveedores de servicios de vigilancia y operadores de sistemas de seguridad. Esta última se funda en 1989 y agrupa a 27 asociaciones nacionales de empleadores de seguridad privada. Esas asociaciones proceden de 25 países, de los cuales 18 son miembros de la UE. La organización agrupa a 60.000 empresas de seguridad privadas que emplean a un total de 2,2 millones de personas con una facturación anual aproximada 34,2 mil millones de euros. CoEES cuenta con el reconocimiento de la Comisión Europea (Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión) como interlocutor sectorial. La Asociación Europea de Seguridad Corporativa representa los usuarios corporativos de los servicios de seguridad.

La Confederación Europea de Servicios de Seguridad (CoESS) es favorable a un marco regulador europeo sólido que incluya un sistema transparente de licencias así como la persecución de la competencia desleal. También se muestra partidaria de aumentar la cooperación con la Policía. La postura de la organización se resume en estas frases:

“La armonización europea en el sector de servicios de seguridad privada debe planificarse como un desarrollo ascendente. Algunos países europeos ya han desarrollado legislación de gran calidad y muy detallada. Son estas clases de legislaciones y normativas las que deben servir de base para cualquier armonización europea futura con vistas a mejorar el nivel de nuestra industria...” (Confederación Europea de Servicios de Seguridad, 2004, pág. 3).

El modelo español es bien visto por la CoESS. En las instituciones europeas predomina una visión más bien liberal. Sin embargo, es un hecho que el lobby del sector a nivel europeo es poderoso y ha logrado paralizar algunas iniciativas europeas.

En el año 2004 la Comisión Europea publica un borrador de Directiva con el objetivo de crear un amplio mercado europeo de servicios. Esa directiva pretendía incorporar los servicios de seguridad privada. La Directiva contó con la oposición de CoESS y UNI-Europa, las principales confederaciones de asociaciones empresariales y sindicales, respectivamente, de la seguridad en Europa (CoESS, 2004). La oposición se basaba en que la Directiva pretendía dejar intactos los sistemas de licencia existentes a nivel nacional y permitir que cualquier compañía que operase legalmente en un país de la UE pudiera hacerlo en cualquier otro. Finalmente, tras una intensa actividad de *lobbying* de esas asociaciones, la Directiva fue enmendada en febrero del 2006, dejando fuera de ella al sector de la seguridad privada, pero se fijó para el 2010 el objetivo de llegar a una armonización de las legislaciones que permitiera la existencia de un modelo europeo de seguridad privada. Otra iniciativa europea es que el Comité Europeo de Estandarización inició un proyecto para desarrollar unos estándares para la seguridad privada. CoESS se opuso también sobre la base de que esos estándares no recogían las especificidades de los diferentes subsectores y se quejaban de una falta de consulta.

El asociacionismo empresarial de la seguridad privada en España está bastante fragmentado. Las líneas de corte son, principalmente, el subsector y el tamaño de las compañías. Además existen asociaciones de carácter sectorial y territorial. Esa fragmentación es un reflejo de los intereses distintos según el subsector y el tamaño de las empresas, así como de la competencia que existe en el mercado. La organización patronal con más influencia es Aproser, que aglutina las empresas mayores del país. Existen un buen número de asociaciones que agrupan a los directores de seguridad, los detectives, los porteros. Las asociaciones tienen un papel destacado tanto en la actualización de los directivos, como en la promoción de reformas legislativas. Las empresas más pequeñas (hasta 10 empleados) valoran de las asociaciones sobre todo la asesoría legal la organización de conferencias y seminarios. Las empresas medianas valoran su papel en la promoción de reformas legislativas y asesoramiento legal. Final-

mente, las empresas grandes (más de 2.000 empleados) valoran, además, los estudios de mercado y la organización de conferencias y seminarios (Torrente, 2006).

Las reivindicaciones mayoritarias del sector se concentran en unos pocos ejes. Un estudio del año 2003 (Torrente y otros, 2005), muestra que, en ese momento, preocupan las cuestiones relacionadas con el personal (alta rotación, formación) entre los subsectores de servicios de base humana (vigilancia uniformada y no uniformada, formación, y centrales de alarma). La competencia desleal es el segundo problema en importancia. Sin embargo, los sectores más afectados son distintos. En este caso se trata de los servicios con una componente técnica (empresas de seguridad electrónica, mecánica, o de comunicaciones), además de la consultoría y la investigación privada. En el primer caso la competencia es de los productos no homologados, o de firmas y profesionales no habilitados que son vistos como intrusos. El tercer problema referido es la indefinición de los campos de la investigación, prevención y seguridad, o de los estándares sobre, por ejemplo, cómo evaluar la calidad de los servicios. Esa cuestión preocupa sobre todo a los subsectores que consideran que su actividad no está bien recogida en las grandes leyes marco del sector. En concreto, se trata del transporte de sustancias peligrosas, seguridad vial, informática, o la protección civil. Según el autor, esta fragmentación de intereses explica también la de sus estructuras asociativas.

Ese mismo estudio muestra que existen visiones distintas sobre las soluciones a los problemas del sector. Los sectores con una base humana reclaman cambios en la legislación que flexibilicen la contratación de personal extracomunitario. Ante el intrusismo, los sectores de sistemas antiincendios, seguridad electrónica y mecánica reivindican, sobre todo, un cambio en la mentalidad de la sociedad. Sin embargo, las consultoras y las empresas de comunicaciones ven necesarios cambios en la regulación. Los cambios en los criterios de aplicación de la regulación son importantes para el subsector del transporte de seguridad. En general, son las empresas más grandes las más interesadas en reformas legislativas. En cambio, los cambios sociales y en la forma en que se aplican las leyes están más dispersos. La necesidad de realizar cambios en las estrategias de las asociaciones empresariales se aprecia en las firmas medianas y pequeñas, pero no así en las más grandes, que parecen estar satisfechas a ese respecto.

### **1.3. Profesionales**

La capacidad de ofertar servicios nuevos es importante en un sector que opera en un entorno cambiante, tecnológico y que crece a un ritmo rápido. Pero la oferta de servicios no solo depende de las empresas, sino también de una serie de profesionales que los crean, desarrollan, organizan, gestionan y evalúan. Siempre se dice que el principal activo de una empresa son las personas que la componen.

Una profesión es un grupo de personas que tiene un alto grado de control del ejercicio de una determinada área de trabajo.

En la mayoría de casos la realización de esa tarea conlleva una especialización alta, la aplicación de conocimientos complejos, una ideología de compromiso y ética profesional, y un cierto prestigio social. Sin embargo, la sociología de las profesiones afirma que el rasgo fundamental que distingue a una “gran profesión” de una profesión menor, o una ocupación, es el grado de autonomía y control en el ejercicio de esa profesión. Ello implica también un control sobre el sistema de credenciales (títulos), los estándares de trabajo, y sobre la entrada en la profesión. Los colegios profesionales cumplen esa función, pero hay colegios con más o menos poder. Los médicos son un ejemplo de colectivo con un gran poder profesional en todos esos ámbitos. Los sociólogos, por ejemplo, aplican conocimientos muy complejos o tienen una ideología profesional marcada, pero no tienen un gran poder profesional: no controlan de forma excluyente su campo de trabajo, ni los espacios donde ejércelo, ni las condiciones laborales, ni la entrada de nuevos miembros. Todos estos aspectos se han de tener en cuenta al analizar una profesión. Determinadas profesiones están en mejores condiciones que otras de controlar las organizaciones e, incluso, el sector donde trabajan.

En el mundo de la seguridad existen muchas profesiones. La mayoría de ellas son nuevas, pero otras tienen un largo pasado. Casi todas surgen a raíz de unas necesidades sociales y es la legislación la que configura sus competencias, funcionamiento, y también su nivel de poder. La policía es el referente del sector público de la seguridad y el vigilante lo es del sector privado. Sin embargo, en su sentido amplio, son también profesionales de la seguridad los policías portuarios, bomberos, técnicos de protección civil, de riesgos laborales, serenos, agentes de convivencia, y otros. Un rasgo en común es que, en general, son profesiones con un nivel de poder débil, tal y como este se define aquí. La Ley de Seguridad Privada de 1992 establece un catálogo de profesiones del sector, que prácticamente no se modifica con la actual Ley. Un detalle de gran importancia es que la misma otorga un protagonismo central como actores de la seguridad al personal, y no tanto a las empresas de seguridad, como tales. Estas son simplemente entidades económicas que aglutinan al personal de seguridad. Para el legislador, en última instancia, es el profesional el elemento estratégico.

Poder es la capacidad que tiene una persona o grupo para influir en las decisiones de otros/as. El poder de una profesión se manifiesta tanto por vías formales como informales. Entre las primeras, es necesario prestar atención a los poderes que la legislación otorga a cada actor.

Por ejemplo, los poderes de los vigilantes de seguridad son los de cualquier ciudadano, pero además, pueden identificar, registrar y retener a personas para ponerlas inmediatamente a disposición policial.

Todos esos poderes están limitados al ámbito de su puesto de trabajo. Cuando actúan al lado de la policía tienen la consideración de agentes de la autoridad. El uso de armas de fuego exige una licencia individual y está limitado a determinados servicios. En el caso de los detectives, están limitados a investigar conductas privadas y delitos perseguibles a instancia de parte. Los jefes de seguridad deben obligatoriamente existir en las empresas de seguridad, y los directores en todas aquellas fuera del sector en las que exista un departamento de seguridad, o bien en las que se requiera habitualmente un número determinados de vigilantes (25 en el Reglamento de 1994).

La adquisición de credenciales y el control de las mismas es otro aspecto importante a analizar en una profesión. Antes de ser habilitados, el personal de seguridad debe seguir una formación obligatoria en centros homologados por el Ministerio del Interior. Al margen de ello, las empresas más grandes mantienen cursos de formación y actualización propios. Un número de centros que pasa de 604 en el 2009, a 826 en el 2012 (crece un 150%). Esa formación está regulada por la Orden INT318/2011, que actualiza lo previsto en la Ley de Seguridad Privada 23/1992 y en su reglamento (RD 2364/1994).

El número de horas de formación para los vigilantes de seguridad es de 180 horas. Las especializaciones de vigilantes de explosivos añaden otras 30 horas, y la de escolta 60 horas. Los guardas de campo toman un curso de 70 horas, los de caza de 60 horas y el guardapesca marítimo de 30 horas. Además, los vigilantes deben participar en cursos de actualización o especialización con carácter anual, y así lo deben garantizar las empresas de seguridad. Estos cursos tienen una duración de veinte horas como mínimo, la mitad de las cuales deben desarrollarse como formación presencial. Los detectives privados reciben una formación universitaria de 4 años equivalente a 1.800 horas. Los directores de seguridad de 400 horas, y no se especifica la de los jefes de seguridad. Los directores de seguridad se forman en cursos específicos, también en centros universitarios públicos o privados, reconocidos oficialmente también por el Ministerio del Interior.

Las empresas, en general, ven la necesidad de mejorar la cualificación de su personal a todos los niveles e invierten cada vez más en formación. En el año 2001, el sector dedica un 0,3% de su facturación (6,57 millones de euros) a cursos de formación. Sin embargo, existen dificultades. La gran rotación de personal de vigilancia desincentiva un mayor gasto en formación. Otra dificultad es encontrar profesionales con el nivel de cualificación adecuado. En ciertos momentos, las empresas tienen dificultades en encontrar a un buen técnico en seguridad informática, o en cajas fuertes. Como el sector es relativamente joven y sus necesidades encuentran poco eco en las estructuras universitarias o de formación profesional superior, existe un déficit de personal muy cualificado que sepa poner sus conocimientos al servicio de nuevos conceptos o

planteamientos en seguridad. La carencia tradicional de enseñanzas superiores especializadas hace que muchos directivos de seguridad confeccionen sus propios menús de formación en una gran diversidad de programas. Una estrategia del sector siempre ha sido lograr un mayor arraigo y reconocimiento de los estudios de seguridad en el sistema educativo general que permita cubrir sus necesidades de cualificación y, al tiempo, lograr un mayor prestigio social de la seguridad. La ley de seguridad privada del 2014 supone un avance en ese sentido.

La percepción social que tiene el sector de sí mismo es agrídulce (Torrente y otros, 2005). Sus directivos perciben que sus actividades tienen un prestigio social bajo, aunque esa percepción varía según la rama de actividad. Existe la creencia entre ellos que la imagen que tiene la población no se corresponde con la importancia social que tienen sus actividades de investigación, prevención o seguridad. Todos reconocen que la imagen ha mejorado mucho entre los colectivos profesionales próximos, como jueces, o policías, pero falta más reconocimiento por el conjunto de la población. Ese hecho se ve como un problema serio para el sector. Los directivos perciben que, en parte, ese prestigio social bajo hace que la profesión de vigilante sea poco atractiva y que este no tenga una gran legitimidad social en determinadas intervenciones.

Los profesionales de la seguridad han crecido en los últimos años de una forma notable en España. La **tabla 6** da cuenta del gran aumento en el número de habilitaciones:

Tabla 6. Evolución de las habilitaciones de profesionales de la seguridad privada en España (2000-2012)

<b>Profesiones de seguridad:</b>	<b>2000</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>	<b>Personal en activo 2010</b>	<b>Ratio activos / habilitados 2010</b>
Vigilantes de seguridad	82.505	130.438	153.883	188.018	214.049	89.750	0,48
Guardas	---	---	---	9.152	10.959	---	---
Escortas privados	6.779	20.062	24.431	30.961	35.570	4.500	0,15
Vigilantes de explosivos	3.060	11.156	14.128	18.311	21.837	1.200	0,07
Jefes de seguridad	1.036	2.042	2.498	2.863	3.274	400	0,14
Directores de seguridad	1.416	4.332	5.686	7.282	9.744	---	---
Detectives privados	1.489	2.089	2.280	2.451	2.749	---	---
<b>Total</b>	<b>96.285</b>	<b>170.119</b>	<b>202.906</b>	<b>259.038</b>	<b>298.182</b>	<b>95850</b>	<b>0,39</b>



Para tener un referente se ofrecen los datos del año 2000. Ese año existían 96.000 profesionales titulados. Esa cifra se multiplica por más de 3 en una docena de años. Casi se alcanzan los 300.000 titulados. La crisis económica lleva a un incremento en el ritmo de habilitaciones. Lo más llamativo es que esa oferta de profesionales titulados es muy superior a su ocupación efectiva en el sector. De media, solo un 40% de los habilitados está empleado en el año 2010. La razón no está clara, pero quizás habría que buscarla en las altas tasas de rotación del personal. En proporción, el aumento mayor se produce entre los directores de seguridad y vigilantes de explosivos que aumentan 7 veces su número, y los escoltas privados que se multiplican por más de 5. Sin embargo, el número de servicios de escolta registrados por el Ministerio del Interior cae de 2.042 en el 2007 a 1.547 en el 2012. Curiosamente, estos subsectores están por debajo de la vigilancia en sus ratios de ocupación.

La **tabla 7** muestra, de forma comparada, algunos indicadores estructurales sobre la profesión de vigilante.

Tabla 7. Indicadores sobre los vigilantes de seguridad privada según país (2010)

Indicadores:	España	Portugal	Italia	Alemania	Francia	Suecia	Finlandia	Reino Unido	Polonia	Hungría
<b>Ratios globales</b>										
Vigilantes activos / población	1/513	1/275	1/1260	1/484	1/437	1/467	1/899	1/170	1/190	1/125
Policías / población	1/213	1/228	1/565	1/326	1/271	1/522	1/701	1/382	1/388	1/380
<b>Vigilantes de seguridad</b>										
Número de vigilantes activos <sup>1</sup>	89.750	21.188	47.858	168.000	131.542	20.000	7000 - 7500	225.000	58.000	80.000
Edad media (en años)	40	40	42	45	38	30	---	---	38	---
Ratio de mujeres (en %)	15	20	9	20	16	30	25	----	5	15
Porcentaje de vigilantes armados <sup>2</sup>	20,0	---	100,0	9,0	<sup>(5)</sup>	1,5	---	0,0	54,0	---
<b>Condiciones laborales</b>										

Fuente: Confederación Europea de Servicios de Seguridad, Private Security Services in Europe: Facts and Figures 2011. 150 pág.  
Notas:

<sup>1</sup> Vigilantes activos son los que están empleados. El número de vigilantes habilitados excede a los activos largamente en algunos países.

<sup>2</sup> Vigilantes que están autorizados a portar un arma. En algunos países, ello depende del servicio que prestan.

<sup>3</sup> El salario básico es neto de un guardia acreditado, sin experiencia, y sin horas extras, ni otros pluses.

<sup>4</sup> La tasa de rotación es el porcentaje medio anual de vigilantes que deja la empresa sobre el total que permanece en ella.

<sup>5</sup> En Francia sólo se permite el uso de armas en el transporte de fondos.

<sup>6</sup> El dato facilitado es el salario bruto.

<sup>7</sup> En Portugal, las horas de formación dependen de la función. Hay 58 horas mínimas que pueden convertirse en 100 para ciertos servicios.

<sup>8</sup> En Italia existe una formación obligatoria. El número de horas está en proceso de decisión.

Indicadores:	España	Portugal	Italia	Alemania	Francia	Suecia	Finlandia	Reino Unido	Polonia	Hungría
Salario básico neto de vigilante (en €) <sup>3</sup>	1.045	480	1.250	1000 -1.600	1.200 <sup>6</sup>	1.382	1.600 <sup>(6)</sup>	1.739	232	250
Contratos indefinidos (en %)	82	---	95	60	54	95	---	2	55	---
Tasa de rotación de personal (en %) <sup>4</sup>	24%	35%	20%	30%	43%	7%	25-30%	24%	93%	30%
<b>Formación básica obligatoria</b>										
Formación exigida al vigilante (en horas)	180	58 <sup>7</sup>	--- <sup>8</sup>	40	32-70 h.	288	60	20,5	250	320

Fuente: Confederación Europea de Servicios de Seguridad, Private Security Services in Europe: Facts and Figures 2011. 150 pág.

Notas:

<sup>1</sup> Vigilantes activos son los que están empleados. El número de vigilantes habilitados excede a los activos largamente en algunos países.

<sup>2</sup> Vigilantes que están autorizados a portar un arma. En algunos países, ello depende del servicio que prestan.

<sup>3</sup> El salario básico es neto de un guardia acreditado, sin experiencia, y sin horas extras, ni otros pluses.

<sup>4</sup> La tasa de rotación es el porcentaje medio anual de vigilantes que deja la empresa sobre el total que permanece en ella.

<sup>5</sup> En Francia sólo se permite el uso de armas en el transporte de fondos.

<sup>6</sup> El dato facilitado es el salario bruto.

<sup>7</sup> En Portugal, las horas de formación dependen de la función. Hay 58 horas mínimas que pueden convertirse en 100 para ciertos servicios.

<sup>8</sup> En Italia existe una formación obligatoria. El número de horas está en proceso de decisión.

Lo primero a destacar es la gran disparidad en cuanto a la presencia de la profesión según el país. Inglaterra tiene una alta densidad de vigilantes por habitante, solo comparable a la de los países del Este, como Polonia o Hungría, o Portugal. En el otro extremo están Italia y, en menor medida, Finlandia. España está en una situación intermedia, aunque ligeramente por debajo de las ratios de Alemania, Francia o Suecia. Sin embargo, España, junto con Portugal, mantiene unas ratios de policías por habitante claramente superiores a la media europea. Esas ratios superan las de Alemania, Reino Unido o los países del este. La Europa menos policial es la nórdica, a la que hay que añadir el caso de Italia. En ningún caso cabe sostener que la seguridad privada compensa las carencias de personal de la pública. Más bien cabe hablar que determinados países tienden a tener baja presencia policial y también de vigilantes (Italia, Finlandia), mientras que otros es todo lo contrario (Portugal y los países del Este, hasta cierto punto).

En cuanto a las características de los vigilantes, las diferencias de edad media son poco marcadas. La mayor parte tienen entre 30 y 40 años. Existen diferencias significativas en cuanto a la feminización de la profesión de la vigilancia. En los países nórdicos la presencia de la mujer es alta, mientras que, en los países del este de Europa, y en los mediterráneos es baja. El caso de Italia es llamativo ya que está por debajo de la media de este grupo de naciones.

Más marcadas aún son las diferencias en cuanto a la autorización para portar armas. En Italia hay pocos vigilantes, pero todos tienen acceso a un arma. En los países del este también existe una gran permisividad. Suecia sería el otro extremo. En ese país, únicamente tienen licencia de armas el 1,5% de los vigilantes. Alemania es también muy restrictiva. España está en una situación media con una presencia estimada de armamento en el 20% de los vigilantes.

Las condiciones de trabajo de los vigilantes varían mucho según el país. Los salarios son muy bajos en la Europa del Este, pero también en Portugal. Los vigilantes mejor pagados son los del Reino Unido y los nórdicos. España está en la línea de salarios de los países de la Europa continental, aunque se les paga un poco menos. En general, la vigilancia se realiza en condiciones de estabilidad laboral, salvo en los casos de los países del este y, curiosamente, Alemania y Francia, donde los contratos indefinidos representan solo la mitad de los firmados.

Un aspecto llamativo es que todos los países mantienen tasas importantes de rotación laboral. Es decir, que un porcentaje significativo de vigilantes deja su empresa cada año por el motivo que sea. En Polonia la cifra supera el 93%. Únicamente las empresas suecas parecen tener estabilizadas sus plantillas. En España, a pesar de que ha bajado sus tasas históricas, una cuarta parte de sus plantillas deja la empresa. Finalmente, existen también grandes diferencias respecto a la exigencia de formación previa necesaria para habilitarse como vigilante. España está entre los países que más número de horas de formación exigen. Únicamente le superan los países del este y Suecia. En el Reino Unido, a pesar del gran peso que tiene la vigilancia privada, exigen solo 20 horas de formación.

En resumen, el modelo europeo de vigilante dibuja a un profesional muy diferenciado según el país. A pesar de ello, predomina el empleo masculino sobre el femenino, portando pocas armas, con un contrato más bien indefinido, un salario modesto, y donde existe una alta rotación en el puesto de trabajo. Esos datos parecen indicar una dificultad en generar una profesión atractiva capaz de retener a sus miembros y proporcionarles una carrera profesional. Todo ello se produce a pesar de existir una reserva de vigilantes acreditados que duplica el número de empleados. En momentos de gran demanda, se da la paradoja de que se producen déficits de personal. Así, Aproser estima en el año 2004 que faltan 17.000 vigilantes para cubrir las necesidades de las empresas en ese momento. Las duras condiciones de trabajo, los salarios discretos, y el poco prestigio social de la profesión podrían explicarlo.

Como se ha visto, España está actualmente en la media europea de vigilantes por habitante. Sin embargo, está claramente por encima de ella en el caso del número de policías. La **tabla 8** recoge el número, y la distribución por cuerpos, de los/as policías en España.

Tabla 8. Efectivos de los diferentes cuerpos policiales españoles 2010

<b>Cuerpo:</b>	<b>Número de agentes</b>	<b>% sobre el total</b>
Guardia Civil	79.401	31,3
Policía Nacional	64.045	25,3
Policía Local	85.500	33,7
Mossos d'Esquadra	15.882	6,3
Ertzaintza	7.650	3,0
Policía Foral de Navarra	999	0,4
<b>Total</b>	<b>253.477</b>	<b>100%</b>

Fuente: Fundación ESYS (2012) Informe Anual de la Seguridad en España.

En total hay 253.477 agentes. Eso representa 5,5 policías por cada 1.000 habitantes. Si no se contabilizan las policías locales, la ratio es de 4,7. La Guardia Civil es el cuerpo más numeroso, con un 31% del total de efectivos, aunque las diferentes policías locales suman una cifra algo superior. La Policía Nacional tiene 15.000 miembros menos que la Guardia Civil, pero es la segunda fuerza por tamaño. Los Mossos d'Esquadra tienen una plantilla que es una cuarta parte del Cuerpo Nacional de Policía y se acercan a los 16.000 efectivos. La Ertzaintza tiene entre sus filas a 7.650 agentes y la Policía Foral de Navarra cuenta con un millar. Los 90.000 vigilantes que están en activo en el sector están todavía lejos de los 250.000 policías existentes en España. No obstante, la tendencia en varios países europeos es a acercar el número de vigilantes al de policías. Ello confirmaría la tesis de la dualización del sistema de seguridad europeo. Sin embargo, y por razones distintas, el Reino Unido, Polonia y Hungría hace tiempo que han superado la paridad en favor de la seguridad privada. En esos países ya se puede hablar propiamente de una privatización del sistema de seguridad (Forst y Manning, 1999).

#### 1.4. Clientes

La seguridad privada es una actividad con un **gran número de clientes**. Según el Ministerio del Interior, a pesar de la crisis económica, el número de contratos que realiza el sector pasa de 332.527 en el 2007, a 379.950 en el 2012 (14% de aumento en 5 años). De la misma forma, el número de servicios pasa de 621.868 a 1.061.957 (+70%) (Ministerio del Interior, 2012). Las proporciones indican que los contratos son cada vez más, y más complejos. Pero ¿quiénes son los clientes del sector? La **tabla 9** muestra el volumen de facturación según el sector económico al que pertenece el cliente.

Tabla 9. Porcentaje de facturación de las empresas de seguridad según el sector del cliente 2010

<b>Facturación por segmento de demanda</b>	<b>2010</b>
Comercio	15,7%
Entidades financieras	15,1%
Administraciones públicas	14,6%
• Administración estatal	5,5%
• Administración autonómica	7,5%
• Administración local	1,6%
Infraestructuras de transporte	14,3%
• Aeroportuarias	7,9%
• Marítimas	0,5%
• Ferroviarias	5,2%
• Transportes urbanos	0,8%
Industria y energía	13,6%
• Instalaciones energéticas	6,1%
• Resto de la industria	7,6%
Servicios	10,3%
Otros	6,2%
Residencial	3,4%
Salud	2,1%
Educación	1,8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>
Facturación total sector (en millones de €)	(3.386)

Fuente: APROSER (2011) Cifras y datos del sector de la seguridad privada en España. 6 pág.  
 Nota: Los porcentajes se redondean, por ello la suma no es 100% exactamente.

El comercio y, sobre todo, las grandes superficies comerciales, las entidades financieras, y las infraestructuras del transporte son, casi a partes iguales, los grandes clientes del sector. Le siguen los servicios privados, la industria, el sector energético, y un grupo variado de actividades empresariales. El sector residencial o, si se prefiere, los particulares ocupan un lugar marginal en las ventas con un 3,4%. El sector sanitario y el educativo, que en su mayoría son públicos, son sectores pequeños pero significativos.

Estos datos confirman la idea de que la seguridad privada en España está abocada a la seguridad corporativa. Dentro de esta, existen ámbitos donde parece expandirse mejor. Son los llamados espacios privados de utilización masiva (hipermercados, complejos comerciales, aparcamientos, transportes co-

lectivos, hospitales), las entidades financieras, y las llamadas infraestructuras críticas (centrales nucleares, plantas eléctricas, instalaciones de comunicaciones...). La tabla no distingue entre actividades privadas o públicas pero, según los datos de Aproser para el año 2010, la facturación procedente del sector público supone un 24% del negocio (Aproser, 2011). Este es un dato relevante ya que el Estado se convierte en un cliente clave y eso va a tener diversas consecuencias (Torrente, 2006).

El perfil de los clientes ha variado ligeramente en el tiempo. Un estudio más antiguo de Diego Torrente (2003) basado en encuestas a las empresas analiza el gasto medio y total que realizan los dos principales clientes según su actividad económica. De acuerdo con sus datos, las compras de los dos mejores clientes suponen un 19% (587 millones de euros) de las ventas. El **principal cliente** es el **sector servicios** (un 40% aproximadamente). Le sigue de cerca la **Administración pública** (33%). La **construcción** es el tercer comprador (19%). Sin embargo, curiosamente, la industria no genera una gran demanda (3%). La facturación a personas particulares representa apenas un 0,5%.

Para el autor, la seguridad privada española cabe concebirla como una actividad de servicios dirigida a los servicios privados y públicos. Entre los primeros, el sector asegurador y financiero es el que más se protege privadamente. Entre los segundos, existen cinco servicios públicos que concentran la demanda de seguridad: sanidad, transportes, justicia, defensa y, a mayor distancia, seguridad. El cliente más atractivo para el sector es el que genera un volumen, regularidad y continuidad en la demanda, y que no presenta riesgos especiales. Por su facturación, las empresas medianas, grandes y las multinacionales constituyen una clientela atractiva. Los sectores obligados a mantener medidas de seguridad (bancos, joyerías, gasolineras, administraciones de loterías, etc.) son también mercados estables y seguros. La Administración pública es un cliente interesante porque es un gran demandante de servicios que es probable que se mantengan en el futuro.

Por lo tanto, el sector privado español está orientado hacia la seguridad corporativa de las empresas y de la Administración del Estado (Aproser, 2011; Torrente, 2006). La evolución parece haber ido en la dirección de diversificar los clientes del sector. Se pasa de un modelo más focalizado en los servicios privados y públicos, a otro donde la protección de infraestructuras críticas y de transporte gana peso. Se puede afirmar que la seguridad privada española está, por un lado, reforzando las estructuras de seguridad (justicia, defensa e interior) del Estado, las infraestructuras críticas, el sector financiero, y una variedad de espacios de utilización masiva (transportes, grandes superficies comerciales). En ese sentido, una parte importante de los servicios de seguridad privada se realiza en contacto con el público. Ese detalle es importante. Implica que la seguridad privada no puede concebirse únicamente como un servicio a sus clientes, sino que tiene una incidencia en las actividades cotidianas de un gran número de ciudadanos.

El tamaño del cliente pesa tanto en el volumen de facturación como en los servicios que compra (Torrente, 2006). Las más grandes tienden a comprar más servicios, y más diversos. Se puede decir que, en general, las empresas adquieren evitación de daños y pérdidas, así como contención de costes. Pero, de forma más concreta, diferentes clientes compran tipos distintos de servicios. Los servicios de vigilancia interesan a clientes con mayor capacidad de compra y con necesidades más complejas. Son el sector financiero, la Administración pública, los grandes servicios, transportes, y la industria. Llama la atención que la mayor consumidora de servicios de ingeniería y consultoría, así como de formación, es la Administración pública seguida de los servicios privados. Los transportes de seguridad son claramente servicios a las empresas. El segmento de seguridad electrónica también, aunque la presencia del consumidor individual es mucho mayor. El pequeño comercio e industria optan claramente por una seguridad basada en sistemas tecnológicos. Algunos servicios de investigación privados están orientados a las empresas, mientras otros lo están hacia el particular y las asociaciones.

El tamaño del cliente no solo determina el volumen de negocio y lo que compra, sino también el poder de negociación que tiene este, y su capacidad para definir sus propias necesidades de seguridad. El cliente grande suele tener un departamento de seguridad, con un director de seguridad al frente, que decide qué planes, equipos y proveedores utilizar. Las empresas pequeñas y medianas, que son la mayoría, son las que menos conocimientos de seguridad tienen y se dejan aconsejar más. También son las que tienen menos recursos y donde, potencialmente, se pueden producir abusos de confianza.

En conclusión, la estructura de las empresas y los clientes (es decir, de vendedores y compradores) ofrece una aproximación al mercado de la seguridad en España. El concepto de mercado se refiere a la concurrencia de compradores y vendedores de productos o servicios. El análisis del mercado consiste básicamente en ver quién vende qué, cómo, cuándo y a quién. Cada cliente, en función de su actividad y necesidades, formula unas demandas u otras, y evalúa los servicios recibidos de forma distinta. Por ejemplo, los problemas y demandas no son los mismos en una discoteca, un museo, un supermercado, una delegación de Hacienda o un hospital. Esto quiere decir que los tipos de demanda también influyen en los productos y servicios de seguridad que se ofrecen, aunque no es el único factor. Si se piensa que el sector privado de la seguridad se debe a sus clientes, se entiende que la importancia de la demanda es la definición de servicios. Estos aspectos se desarrollan en la unidad "Diseño de los servicios" del módulo "Los servicios de seguridad".

## 2. Relación seguridad privada-pública

La seguridad colectiva depende de una gran variedad de instituciones, organizaciones, y profesiones que trabajan en distintos ámbitos. Esas instancias pueden trabajar de forma más o menos coordinada y, en función de ello, tener más o menos posibilidades de éxito para garantizar la seguridad de la población frente a diferentes situaciones y amenazas que la afectan (Marx, 1987). La presente unidad aborda esa cuestión. Analiza los diferentes tipos de vínculos (operativos, institucionales, informales) que se dan entre la seguridad privada y la pública en España. En un segundo momento, presenta los puntos en los que existen relaciones de cooperación o de conflicto entre ambas. A la vista de esos datos y de un modelo de análisis, el punto final reflexiona sobre las dificultades de contar con un sistema nacional de seguridad coordinado.

### 2.1. Vínculos entre los sectores

En España, la seguridad privada y la Policía entran en contacto de varias maneras diferentes. Por un lado, existen unos **vínculos formales** y otros **informales**. Forman parte de los primeros los controles administrativos a los que está sometida por parte del Ministerio del Interior. En un plano más político, está la Comisión Mixta de Seguridad Privada, que es un órgano de coordinación previsto por la Ley. Por otro lado, ya a nivel informal, existen flujos de personal entre ambos sectores. Una parte significativa de las personas con responsabilidad actualmente en las empresas de seguridad o de los directores de seguridad tienen un pasado vinculado a los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado. A nivel inferior, muchos vigilantes se presentan a oposiciones a Policía en los distintos cuerpos. Por otro lado, los dos sectores entran en contacto en sus tareas diarias por diferentes temas, a diferentes niveles, y de manera más formal o informal. Analizar esos vínculos y conexiones es importante porque ayudan a entender hasta qué punto existe una relación de confianza y colaboración entre ellos.

El Ministerio del Interior, a través de la Unidad Central de Seguridad Privada, así como los órganos paralelos de las policías autonómicas, tienen la misión del control de la seguridad privada. En el primer caso, esta labor ocupó en el 2012 a casi 500 personas entre la Unidad Central y las territoriales (Ministerio del Interior 2013). El Estado ingresó ese año casi 5,5 millones de euros en razón de expedientes sancionadores abiertos. En general, la tendencia de las infracciones registradas es a la baja. Las infracciones muy graves (401) del 2012 caen a menos de la mitad de las registradas en el 2007. Las graves y las leves (520 y 393, respectivamente) se reducen a una cuarta parte. Cuando se analizan los datos sobre intrusismo, resulta que los casos de personal no habilitado que ejerce las funciones de vigilancia parecen haber aumentado con la crisis.



Sin embargo, los casos de empresas no autorizadas que realizan actividades de seguridad, aunque registran cifras fluctuantes, no parecen haber aumentado significativamente.

Apenas existen estudios que expliquen los factores que llevan a trasgredir la Ley de Seguridad Privada. En los años de gran expansión del sector, hasta el 2008, un factor eran las oportunidades de negocio que genera una demanda que, en ocasiones, desborda la capacidad de las empresas que proveen de servicios humanos (en particular, vigilantes y detectives privados). En aquellos años, algunas compañías, ante la imposibilidad de atender toda la demanda, escogen a los mejores clientes en función de su rentabilidad, compromisos adquiridos, o nivel de riesgo. La demanda no atendida genera oportunidades de negocio para las empresas pequeñas, alguna de las cuales no están acreditadas o tienen personal no titulado.

En momentos de contracción de la demanda por la crisis económica, la dinámica cambia. Ahora se trata de bajar tarifas, lo que podría explicar las cifras de personal no habilitado. En ese contexto, las empresas reconocidas podrían suponer una competencia fuerte para las compañías no acreditadas, cuya situación es precaria e inestable. Estas dinámicas no son extensibles a todos los subsectores. En el caso de los servicios humanos, más en épocas de alto desempleo, existe un cierto margen para reducir el coste presionando a los salarios. Sin embargo, la posibilidad de hacerlo en sectores tecnológicos es más limitada. Por otra parte, los incumplimientos de la normativa en los equipos es más difícil, ya que estos suelen estar sujetos a procesos de certificación y homologación.

Con relación a las relaciones cotidianas, el Ministerio del Interior recoge datos sobre el volumen de colaboraciones y cesiones de información de la seguridad privada con la pública (Ministerio del Interior, 2013). Las estadísticas distinguen entre comunicaciones a la Sala de Coordinación de la Seguridad Privada, la entrega de detenidos, los auxilios y colaboraciones, y el número de comunicaciones de información. Sumando todos esos conceptos se registran en España 63.282 actos en el 2012. La cifra no es alta si se considera que no llega a un acto por vigilante en activo. La cifra es un 40% mayor que la registrada en el 2009. Sin embargo, el aumento se debe, sobre todo, a que la cesión de información aumenta un 85%. Este concepto es el que más pesa en el cómputo global. En el 2012 representa el 61% del mismo. Los auxilios y colaboraciones representan el 20%. Su tendencia ha sido también hacia aumentar, aunque en menor proporción que la cesión de información. La entrega de detenidos se mantiene alrededor de los 8.000 casos. Las comunicaciones a la sala de Coordinación de la Seguridad Privada del Ministerio, que se inauguró en el 2010, registran un descenso pronunciado. Caen al 45% del nivel que tenían en el 2009. Esos datos ponen de manifiesto que el pilar de la colaboración del sector privado con el público es la cesión de información.

La **tabla 10** detalla el tipo de colaboraciones que se dan entre el sector y el Cuerpo Nacional de Policía en el período 2009-2012. Lo primero que llama la atención es que el número de colaboraciones tiende a disminuir en el período. La seguridad privada colabora con la pública mayoritariamente en delitos contra la propiedad, principalmente los hurtos. También ambas se encuentran, aunque en mucha menor medida, en las situaciones de violencia. Pero, sin duda, la Policía tiene en la seguridad privada una fuente de información muy importante. En particular la seguridad privada juega un rol significativo en la identificación de personas. Llama la atención que la colaboración en áreas próximas a la actividad empresarial, como es el caso de la delincuencia económica, es muy baja. La colaboración en el tráfico de drogas es residual. Estos datos muestran una gran distancia entre los niveles de colaboración que se producen y los potenciales que podrían existir. A pesar de ello, la seguridad pública encuentra en la privada un apoyo remarcable.

Tabla 10. Colaboración de la seguridad privada con el Cuerpo Nacional de Policía (2009-2012)

<b>Auxilios, colaboraciones e informaciones</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Delincuencia económica</b>	<b>2,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,7</b>	<b>1,2</b>
• Propiedad intelectual e industrial	1,6	0,7	1,0	0,7
• Falsificación de moneda	1,0	0,9	0,6	0,5
• Falsificación de documentos	0,1	0,1	0,1	0,0
• Fraudes a Hacienda y Seguridad Social	0,1	0,0	0,0	0,0
• Blanqueo de dinero	0,0	0,2	0,0	0,0
• Simulación de cargo público	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Delitos contra la propiedad</b>	<b>47,4</b>	<b>50,5</b>	<b>44,7</b>	<b>49,8</b>
• Hurto	35,3	36,9	31,3	36,2
• Daños materiales	4,5	5,2	5,9	6,5
• Estafa	3,3	5,0	4,8	4,4
• Robo con fuerza o intimidación	3,8	2,9	2,6	2,6
• Apropiación	0,4	0,6	0,2	0,0
• Receptación	0,2	0,0	0,0	0,0
<b>Delitos contra la salud</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
• Tráfico de estupefacientes	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>Violencia</b>	<b>4,3</b>	<b>4,5</b>	<b>4,0</b>	<b>3,2</b>
• Lesiones	2,9	2,9	2,3	1,6
• Amenazas	1,2	1,3	1,4	1,3

Fuente: Ministerio del Interior. Anuarios estadísticos. Varios años.  
Nota: El valor 0,0 indica que el número de casos no llega al 0,05%.

<b>Auxilios, colaboraciones e informaciones</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
• Libertad sexual	0,2	0,2	0,2	0,2
• Radicalismos violentos	0,0	0,1	0,2	0,1
<b>Aportación de información</b>	<b>27,0</b>	<b>24,6</b>	<b>23,4</b>	<b>22,4</b>
• Identificaciones	17,4	18,9	17,1	16,4
• Comunicaciones de vehículos	6,6	5,5	4,5	4,5
• Comunicaciones de personas sospechosas	3,1	0,2	1,8	1,6
<b>Otras</b>	<b>18,0</b>	<b>18,3</b>	<b>26,1</b>	<b>23,2</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
N (casos)	25.477	25.058	24.422	24.088

Fuente: Ministerio del Interior. Anuarios estadísticos. Varios años.  
 Nota: El valor 0,0 indica que el número de casos no llega al 0,05%.

Un estudio (Bosch y otros, 2004) analiza el objeto y la frecuencia de contactos entre la Policía y la seguridad privada a tres niveles:

- administrativo (presentación de libros y consultas);
- de los servicios (solicitud de intervención, servicios conjuntos, o coordinación operativa);
- a nivel de solicitar o facilitar datos sobre ciudadanos, sospechosos, vehículos, etc.

Se realizan entrevistas a directivos de empresas de seguridad y se les pregunta por cuántas veces al año suelen entrar en contacto con la Policía para los diferentes asuntos. A nivel de relaciones por temas administrativos, los contactos para la presentación de libros-registro, para la mayoría de subsectores, se produce entre una y dos veces al año. Por su parte, los contactos por consultas apuntan una tendencia hacia una y doce veces al año.

En relación con los contactos por temas operativos (solicitud de intervención, y realización o cooperación en servicios con la Policía), su frecuencia es baja respecto a los anteriores. Los sectores que más entran en contacto son:

- la vigilancia (uniformada y no uniformada);
- escoltas;
- transporte (de efectivo y sustancias peligrosas);
- centrales de alarma y seguridad informática.

Pero prácticamente desaparecen cuando se trata, por ejemplo, de instaladores de elementos de seguridad física, que quedan fuera de la Ley de Seguridad Privada. Un dato interesante es que esos contactos son, sobre todo, para requerir una intervención de la Policía. En menor medida son para coordinarse opera-

tivamente. Los servicios conjuntos son marginales, salvo en casos específicos como el transporte de sustancias peligrosas. Los intercambios más frecuentes de datos sobre personas o vehículos son aquellos donde la seguridad privada facilita información a la Policía. En sentido inverso, la solicitud de datos es mucho más escasa. Esta situación coloca a la organización de seguridad como proveedora de información más que consumidora de ella.

Los datos expuestos evidencian que la cooperación cotidiana entre la seguridad privada y pública no se produce en términos de igualdad. Los empresarios del sector piensan que no se da una cooperación constante y fluida entre la seguridad pública y privada (Bosch y otros, 2004). Algunos reprochan incluso una cierta actitud de prepotencia y desconfianza hacia la seguridad privada. Sin embargo, desde la perspectiva de los responsables de la seguridad pública, ese tipo de relación es la más deseable para defender los intereses de la seguridad ciudadana. Además, la Ley consagra una relación subordinada y complementaria de lo privado a lo público. Desde su punto de vista, las empresas son entidades movidas por una lógica de beneficio económico y no pueden servir bien a la seguridad pública. Para los responsables públicos el problema central es cómo integrar mejor el sector privado a los intereses de la seguridad pública.

Una evidencia de la relación asimétrica es que el interlocutor principal con la seguridad privada (tal y como prevé la Ley) es el personal de seguridad y no tanto la empresa en cuanto tal. La razón es que, en la mayoría de casos, el personal privado es quien tiene la información que resulta de interés para la Policía. De esa forma, esta cuenta con una red de ojos humanos y electrónicos que puede utilizar. Al margen de los intercambios informales, existen canales institucionalizados de comunicación entre la seguridad pública y la privada. Las Comisiones Mixtas de Seguridad Privada a nivel nacional, autonómico y provincial es el más importante. Pero en general, se reúnen poco. A nivel inferior, en numerosas ocasiones, a falta de una colaboración institucional estable, funcionan más los canales informales como las relaciones personales entre responsables públicos y privados, o la coincidencia de los efectivos en ciertos espacios. A pesar de todo, y del camino aún por recorrer, en los últimos ha mejorado el acercamiento entre los dos sectores.

## **2.2. Colaboración y conflicto**

Los diferentes objetivos y contextos del sector privado y público de la seguridad originan puntos de fricción (Marx, 1987). El ejemplo más gráfico es la contratación de vigilantes de seguridad. Una cuestión vital para el sector de la vigilancia es disponer de personal suficiente y estable. La escasez de personal de vigilancia y la alta rotación son un problema tradicional en el sector español de la vigilancia (sobre todo en épocas de gran demanda). La razón es una combinación de factores, entre los que están las condiciones salariales y de horarios que impone ese segmento. La exigencia de una formación obligatoria comparativamente alta se ve por el sector como una barrera de entrada

dados los salarios bajos que se pagan. Eso hace que, en épocas de gran demanda, los servicios se cubran alargando las jornadas de los vigilantes o, a veces, recurriendo a personal no titulado.

En épocas de crisis económica la disponibilidad de personal mejora. Para el aspirante a vigilante, el exceso de horas trabajadas y el bajo salario produce un efecto de desmotivación que hace que la inversión de tiempo y esfuerzo para obtener el título de vigilante no le compense. Además existe un factor de fondo, que es el prestigio social más bien bajo de la profesión. Es un círculo vicioso. La falta de personal hace más difícil una selección y formación idónea porque la prioridad es cubrir los servicios.

Por otra parte, la alta rotación desincentiva la inversión en formación. En ese contexto, asegurar unos estándares de calidad en los servicios supone un sobreesfuerzo para las empresas. Dado ese escenario, se entiende que una reivindicación del sector es permitir el acceso a la vigilancia a personas de origen extracomunitario

Para algunos directivos la escasez de personal tiene una causa estructural en la medida en que la seguridad se ve como un servicio secundario y no se está dispuesto a pagar más por ella (Torrente y otros, 2005). Para ellos, la propia Administración presiona a la baja los salarios al imponer unas condiciones duras en los concursos de servicios. Para otros, se trata básicamente de un problema de flexibilidad. El problema, añaden, es que la presión a la baja de los salarios hace que la calidad de los servicios también baje. En ese contexto, el marco legal español cumple el papel de regular la competencia y asegurar unos mínimos estándares de calidad de los servicios.

Respecto a esa problemática, el punto de vista del Estado es muy distinto (Bosch, 2004). Para la Policía, el prestigio y la imagen social de la seguridad privada es un tema sensible porque acaba afectando a su propia legitimidad. El nivel profesional del personal privado y la calidad de los servicios preocupa a la Policía. Cuando existen problemas, la Policía aparece como responsable en cuanto garante última de la seguridad ciudadana y supervisora de la actividad privada. Además, la seguridad privada asume cada vez más funciones, algunas están conectadas claramente con determinados aspectos de la seguridad pública. A pesar de esa responsabilidad, el Estado no puede intervenir en los salarios que se pagan a un vigilante, ni incidir en sus condiciones de trabajo. Por ello, se tiende a pensar en que estas son cuestiones internas del sector. La demanda de poder contratar a personal extracomunitario se ve con cautela por los responsables públicos. El temor es que ello lleve a una precarización mayor de la seguridad privada y traiga problemas adicionales a la seguridad pública.

Otra queja sostenida del sector privado es que la legislación es intervencionista y adopta, además, una perspectiva policial lejana a la realidad de las empresas (Bosch y otros, 2004). Todo ello introduce, bajo su punto de vista, una rigidez en el funcionamiento del mercado. Ello empuja a algunos negocios pequeños

a trabajar al límite o fuera de la legislación para poder subsistir. Sin embargo, desde la perspectiva de las empresas medianas y grandes, el problema es que la actividad inspectora sobre los incumplimientos de la Ley de 1992 es insuficiente y laxa. Algunos subsectores presentan visiones específicas.

En el caso de los investigadores privados, el control de la Policía les resulta un tanto extraño, y, dada la naturaleza de su trabajo, hubieran preferido depender directamente del control de los jueces. Una razón es que creen que la esfera judicial puede dar más juego a la profesión que la policial. De hecho, una aspiración suya es la de poder realizar investigación a instancias de Defensa para compensar el rol de la Policía Judicial trabajando para la Fiscalía. Otro argumento es que el detective acude con frecuencia a declarar en juicios, por lo que ven más natural el control judicial, mientras que el policial lo viven como un segundo control innecesario.

Más allá de la asimetría de las relaciones, de lo limitado de la cooperación operativa, y de algunas tensiones que se registran, se puede afirmar que la seguridad pública y privada en España mantienen relaciones simbióticas; es decir, salen mutuamente beneficiados en sus intereses sectoriales (Bosch y otros, 2004). Por un lado, el Estado obtiene ventajas del sector privado. En primer lugar, la seguridad pública se beneficia de la capacidad de vigilancia e información que le proporciona la seguridad privada. En segundo lugar, le permite contener los costes de la seguridad y concentrar recursos en ciertas funciones que la Policía considera centrales al liberar recursos de otras que percibe como más rutinarias. El argumento principal es la optimización de recursos. Los responsables policiales consideran que no se trata propiamente de un repliegue del Estado de sus funciones, ya que, en todos los casos, la iniciativa, financiación y control de los servicios está en manos de agencias públicas o semipúblicas.

En general, no existe la impresión de que la seguridad privada compita con la pública o que se estén transfiriendo responsabilidades. Por otra parte, se piensa que es una forma de liberar recursos para que la seguridad pública se centre mejor en los grandes retos de la seguridad ciudadana. Se cree que el papel privado, aun siendo importante, es parcial por la misma falta de perspectiva que produce defender intereses privados fragmentados y no poder valorar bien las situaciones al no disponer de informaciones globales. Es discutible que la información a la que accede la seguridad privada en su trabajo sea menos relevante para la seguridad pública. En tercer lugar, amplía las salidas profesionales de numerosos exagentes. Los policías que dejan el Cuerpo y pasan al sector de la seguridad privada y, sobre todo, los que se reconvierten en directores de seguridad son numerosos. Los vínculos con la Policía que aportan estas personas, y que se mantienen, tienen diferentes tipos de utilidad para el sector privado. El mayor es que los contactos para temas administrativos son más fluidos, pero también lo son a la hora de pedir el apoyo de la Policía ante una eventualidad, o de intercambiar información.

El sector privado también obtiene ventajas del modelo de relaciones. En primer lugar, el Estado es un cliente importante para él. Supone un cuarto de su facturación total. La seguridad privada participa en servicios de seguridad importantes, como los controles en los aeropuertos, estaciones marítimas, infraestructuras críticas. Su cesión supone un salto significativo en las fronteras entre la seguridad pública y la privada. De todas formas, el Estado español es restrictivo en la privatización de servicios. Por ejemplo, la vigilancia en espacios más abiertos como urbanizaciones, polígonos industriales, o ciertos espacios abiertos de ocio necesita de autorizaciones puntuales. La regulación española ofrece, además, al sector numerosos mercados blindados para colocar sus productos. Son los establecimientos en donde es obligatorio el uso de medidas de seguridad (joyerías, bancos, gasolineras, etc.). Para las empresas más grandes o consolidadas, la legislación impone unas condiciones estrictas de entrada en el mercado que dificulta lo que ellas consideran competencia desleal. Otra ventaja es que el Estado proporciona un marco adecuado para la actividad privada, no solo en términos de establecer unas reglas de juego, sino también de proporcionar un marco seguro con relación a ciertos problemas de seguridad. En ese sentido, el sector privado no es una alternativa completa a la seguridad pública.

### 2.3. Sistema nacional de seguridad

Pero el hecho de que exista una cierto acomodo de intereses, no necesariamente garantiza un sistema de seguridad más eficaz o eficiente con relación a los problemas de seguridad. Vistos los datos estadísticos y de los estudios disponibles, la colaboración en los servicios es claramente baja, aunque la colaboración (asimétrica) en el campo de la información es mayor. Pero incluso en estos casos, los contactos se limitan, a menudo, a ordenar la entrega de información. A duras penas existen programas y proyectos conjuntos (Bosch y otros, 2004). Existe cierta fluidez en los contactos con las empresas de vigilancia y centrales de alarmas, pero con el resto de actividades son más escasos. La dificultad está en la colaboración horizontal, lo que denota poca confianza entre sectores. El problema no es el modelo de regulación intenso que existe en España. De hecho, las evidencias de que un modelo regulatorio menos controlador favorezca más la cooperación son débiles. Al contrario, **al clarificar el marco de relaciones, podría favorecer la confianza entre las partes.** La cuestión está en que los fines, los clientes y la lógica de funcionamiento del sector privado y público son distintos. La articulación de un sistema de seguridad y la cooperación en su seno es más fácil cuantos más aspectos similares se dan entre los distintos actores. Por lo tanto, la desconfianza tiene una base en la diferencia. Sin embargo, existen experiencias exitosas en otros países de proyectos y programas conjuntos en temas puntuales (U.S. Department of Justice, 2009; Richards y Smith, 2007). En España se da un fenómeno paradójico. Por un lado existe un contexto internacional en el que la tendencia es a que las fronteras entre lo público y lo privado se difuminen, en particular en ciertas áreas. Por otro, la Ley de Seguridad Privada crea un marco de control del

sector aparentemente sólido y estricto. La sensación de tenerla bajo control favorece el desarrollo del sector privado y la transferencia de nuevas funciones al mercado. Sin embargo, luego la colaboración queda muy limitada.

Un informe de la Unión Europea sobre los principales retos para la seguridad interior los centra en la cohesión social, y en la delincuencia organizada (Bertrand, 1999). El caso de esta última ilustra bien las dificultades en la colaboración entre el sector público y el privado. Hoy por hoy, la delincuencia organizada representa para la seguridad privada más un problema para sus servicios que una oportunidad de negocio. Como señala un estudio al respecto, los clientes del sector realizan demandas de protección general y no de protección frente a delincuencia organizada (Verpoest y Van Dijck, 2005). El interés privado por las labores de investigación e inteligencia sobre este tipo de delitos es escaso. Sin embargo, el mismo estudio sostiene que las cosas cambian cuando el cliente es el Estado. Así, cuando la seguridad privada actúa en colaboración con la Policía, existen ejemplos de contribuciones valiosas, tanto en el combate como en la prevención y evaluación de la delincuencia organizada. El escollo fundamental a superar, añade, son las reticencias policiales a compartir información con el sector privado. Según ese trabajo, el sector privado tiene grandes potencialidades, como el acceso a información privilegiada de sus clientes, la concurrencia de expertos en diferentes riesgos (informáticos, industriales, etc.), la interdisciplinariedad en los análisis, y el hecho de que muchas compañías acumulan una larga experiencia internacional.

La complejidad de los problemas de seguridad hace necesaria una **respuesta coordinada** de las instituciones de seguridad. La coordinación entre las partes de un sistema implica que, manteniendo su autonomía y lógica de funcionamiento, puedan plantearse objetivos comunes que vayan tanto en beneficio propio, como del interés general del sistema. ¿Cabe esperar grandes avances en la coordinación entre la seguridad privada y la pública en España? Esa coordinación depende de dos **factores fundamentales** (Lindblom, 2001).

1) El primero es que los objetivos y prácticas de los dos sectores converjan lo suficiente como para poder plantearse acciones comunes. Objetivos y prácticas están condicionados, a su vez, por los intereses de cada sector, dando lugar a una determinada lógica o racionalidad en su funcionamiento y toma de decisiones. Esas acciones comunes son también más fáciles si los “clientes”/intereses de los dos sectores coinciden, al menos en parte. En la medida en que el sector de la seguridad privada tenga como un cliente importante al Estado, la cooperación es mayor, y también, claro, la convergencia de objetivos y prácticas. Lo contrario es más impensable: que la seguridad pública se vuelque más en proteger intereses privados.

2) El segundo factor que afecta a la coordinación de un sistema son las relaciones de cooperación, así como la existencia de canales para resolver conflictos. Lo primero implica la existencia de confianza mutua y de ciertos valores compartidos. Ya se ha visto que las relaciones son más verticales que horizon-



tales, y asimétricas que simétricas. Existe poca confianza mutua y reciprocidad alrededor de los servicios. Sin embargo, existe una red de vínculos informales fruto de las trayectorias públicas de algunos directivos privados. Desgraciadamente, no existen investigaciones sobre las implicaciones que eso tiene. Una hipótesis es que ello está contribuyendo a facilitar la resolución de conflictos y que mejora la comunicación entre los dos sectores. Ciertamente, una convergencia en los intereses de ambos sectores mejoraría la horizontalidad y simetría de las relaciones.

Pero, de momento, la **distancia** entre los **dos sectores** es **marcada**. Los “clientes” del sector público son ciudadanos individuales y el propio Estado. Los primeros evalúan a la Policía principalmente por la percepción de seguridad. Hoy por hoy, los clientes más importantes del sector privado son organizaciones que evalúan los servicios de seguridad por el valor añadido que les representa. Los objetivos de los servicios públicos dependen, hasta cierto punto, del modelo policial. Los modelos comunitarios están más orientados a la prevención y al mantenimiento de la convivencia, mientras que los racional-burocráticos están más orientados hacia el sistema penal. Pero en cualquier caso, prima la idea de servicio público e interés general. En cambio, los objetivos de los servicios privados dependen de las demandas del cliente, y se concentran en evitar pérdidas a este. Prima la defensa del interés privado y, en algunos casos, crean además sistemas privados de justicia (Farrel, 1989). Los servicios que presta la seguridad pública son mayoritariamente reactivos y siguen una estrategia penal. Pero también tienen un componente social y simbólico. Se evalúan con arreglo a valores. En ellos tiene una importancia creciente la tecnología. Los que venden la seguridad privada siguen una estrategia orientada a la prevención y a la disuasión. Se evalúan por criterios de coste, y coste-efectividad. La tecnología tiene una importancia central en los mismos (Gabrosky, 1998).

Fruto de todos estos condicionantes, el sistema de intereses y la lógica/racionalidad que les mueve es distinta. El sistema público de seguridad sigue una lógica expansiva. Su poder corporativo depende del aumento de las fuerzas policiales y de sus poderes legales. Pero este segundo aspecto está muy pautado en una democracia madura. La racionalidad del sector privado es, sencillamente, maximizar el beneficio económico.

Como consecuencia, una variable fundamental en la mejora de la coordinación del sistema de seguridad es la **contratación de servicios privados por el Estado**. Si el Estado decide proveer servicios públicos de seguridad privadamente, el sector privado se acercará al modelo público en sus objetivos y métodos. En ese supuesto, la seguridad privada puede contribuir más en la lucha contra la delincuencia organizada y de las organizaciones, aunque ello le llevará a contradicciones con sus clientes privados. De lo contrario, seguirá el modelo actual en el que el sector privado reclama una mayor liberalización, y el público una mayor colaboración/información.

En cualquier caso, la seguridad privada necesita al Estado para mantener un entorno seguro y ordenado en el que realizar su actividad. Por su parte, en un mundo global, el Estado necesita apoyarse en el mercado y en la sociedad civil. Pero todo parece indicar que es el Estado, y las alianzas entre Estados, quienes están en mejor posición de liderar y coordinar las políticas de seguridad con las que hacer frente a los riesgos globales. En ese sentido, hay que prestar atención al futuro marco regulador europeo. Con lentitud, la Unión Europea ha empezado un proceso para crear un marco común para la seguridad privada que marcará el futuro del sector.

## Ejercicios de autoevaluación

### Unidad 1

1. ¿Qué peculiaridades tiene la estructura del sector privado español con relación a Europa?
2. ¿Por qué motivos el asociacionismo empresarial del sector privado está fragmentado?
3. ¿Cómo definirías el concepto de “poder profesional”?
4. ¿Qué dificultades tiene el sector privado en España con relación a los vigilantes de seguridad?
5. ¿Qué sectores económicos son los principales clientes de la seguridad privada en España?

### Unidad 2

6. ¿Qué se entiende por el “sistema de seguridad de un país”?
7. En conjunto, ¿cómo describiríais la relación entre la Policía y la seguridad privada en España?
8. ¿En qué se beneficia la Policía y el Estado del sector privado de la seguridad en España?
9. ¿En qué se beneficia el sector privado de la seguridad pública?
10. ¿Cómo se podría fomentar una mayor cooperación entre los dos sectores?

## Solucionario

### Ejercicios de autoevaluación

1. La situación de España, en términos comparativos, es la de un número de compañías moderado y un grado de concentración intermedio. Por población y renta, el número de compañías activas no es excesivamente elevado. Sin embargo, España tiene un volumen de facturación considerable, aunque la proporción de contratos no es muy distinta a la de la mayoría de países.
2. Porque es un reflejo de la fragmentación del mercado.
3. Es el grado de autonomía y control que una profesión tiene sobre su propia práctica profesional. Ello implica, entre otras cosas, un control sobre el sistema de credenciales (títulos), los estándares de trabajo, y sobre la entrada en la profesión. Existe también un poder externo ligado a la influencia en los espacios políticos, económicos y culturales.
4. La escasez de personal de vigilancia y la alta rotación son un problema en el sector español, sobre todo en épocas de gran demanda.
5. El comercio y, sobre todo, las grandes superficies comerciales, las entidades financieras y las infraestructuras del transporte son, casi a partes iguales, los grandes clientes del sector. Le siguen los servicios privados, la industria, el sector energético, y un grupo variado de actividades empresariales. El Estado compra una cuarta parte del total de servicios del sector.
6. El conjunto de instituciones, organizaciones y profesiones que trabajan en el ámbito de la seguridad, y el sistema de relaciones que se establece entre ellas. Esas instancias pueden funcionar de forma más o menos coordinada y, en función de ello, ser más o menos eficaces al garantizar la seguridad de la población.
7. En términos de colaboración, la relación es asimétrica en el sentido de que, en la práctica, se cumple el principio legal de subordinación y complementariedad de la seguridad privada a la pública. Sin embargo, en términos de intereses, se puede decir que la relación es simbiótica.
8. En primer lugar, la seguridad pública se beneficia de la capacidad de vigilancia e información que le proporciona la seguridad privada. En segundo lugar, le permite contener los costes de la seguridad y concentrar recursos en ciertas funciones que la Policía considera centrales al liberar recursos de otras que percibe como más rutinarias. En tercer lugar, amplía las salidas profesionales de numerosos exagentes. Los policías que dejan el Cuerpo y pasan al sector de la seguridad privada y, sobre todo, los que se reconvierten en directores de seguridad son numerosos.
9. En primer lugar, el Estado es un cliente importante para él. Supone un cuarto de su facturación total. La seguridad privada participa en servicios de seguridad importantes, como los controles en los aeropuertos, estaciones marítimas, infraestructuras críticas. La regulación española, además, ofrece al sector numerosos mercados protegidos para colocar sus productos. Son los establecimientos donde es obligatorio el uso de medidas de seguridad (joyerías, bancos, gasolineras, etc.). Para las empresas más grandes o consolidadas, la legislación impone unas condiciones estrictas de entrada en el mercado que dificultan lo que ellas consideran competencia desleal. Otra ventaja es que el Estado proporciona un marco adecuado para la actividad privada, no solo en términos de establecer unas reglas de juego sino también de proporcionar un marco seguro con relación a ciertos problemas de seguridad.
10. No es fácil ya que las lógicas de funcionamiento y los clientes son distintos. En la medida en que el Estado contrata a empresas de seguridad para sus cometidos, esas dos variables se acercan.

## Bibliografía

**Jones, T.; Newburn, T.** (1998). *Private Security and Public Policing*. Nueva York: Oxford University Press. 288 pág.

**Fundación Empresa, Seguridad y Sociedad (ESYS)** (2012). *Estudio de la seguridad privada en España: Estado de la cuestión 2012*. <http://www.fundacionesys.com/files/Estudio%20Seguridad%20Privada%20ESYS.pdf>

**Bosch, J. L. C.; Farràs, J.; Martín, M.; Sabaté, J.; Torrente, D.** (2004). "Estado, mercado y seguridad ciudadana: Análisis de la articulación entre la seguridad pública y privada en España". *Revista Internacional de Sociología* (núm. 39. pág. 107-137).

**Torrente, D.; Bosch, J. L.; Valencia, V.** (2005). "Organizando la seguridad: análisis organizativo de los servicios privados de seguridad en España". *Política y sociedad* (vol. 3, núm. 42, pág. 185-208).

**Fundación Empresa, Seguridad y Sociedad (ESYS)** (2012). *Informe anual de la seguridad en España 2012*. [http://www.fundacionesys.com/index.php?option=com\\_joomdoc&task=cat\\_view&gid=9&Itemid=47](http://www.fundacionesys.com/index.php?option=com_joomdoc&task=cat_view&gid=9&Itemid=47)

**U. S. Department of Justice. Office of Community Oriented Policing Services** (2009). "Operation Partnership: Trends and Practices in Law Enforcement and Private Security Collaborations". *Law Enforcement and Private Security Consortium*. <http://www.lepsc.org/documents/OpPartnership.pdf>

