

Seguridad privada en México

A. CIFRAS CLAVE

Número de empresas ¹	Servicios más solicitados	Número de empresas registradas formalmente	Compañías con mayor presencia	Asociaciones empresariales
6.000	Cuerpos de seguridad, custodios de mercancías y apoyo tecnológico	3.400	GMSI, EULEN, TPS y Grupo Cios	Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada Consejo Nacional de Seguridad Privada

Fortalezas	Debilidades	Empleo	Contribución PIB
Aumento constante de la demanda desde 2012, necesidad de empresas tecnológicas de ciberseguridad.	Alta informalidad, falta de capacitación, desconfianza, bajos salarios, excesiva regulación	240.000 - 600.000	1,5% (240 mil mdp)

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición de actividades / productos que conforman el sector

El sector de la seguridad privada en México abarca diferentes subsectores como los cuerpos de seguridad, custodios de mercancías y el apoyo tecnológico. Además, dentro de esos subsectores, nos encontramos productos como circuitos cerrados de televisión, control acceso biométrico y analógico. Hay una clara diferencia

¹ Las empresas que no están formalmente registradas se denominan patitos y operan de forma irregular. Rivera Mier, presidente de la Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada



entre empresas que únicamente se dedican a proveer capital humano con fines de guardia y custodia a aquellas que realizan un servicio llave en mano o se nutren de una cierta tecnología para poder cubrir las necesidades de sus clientes. También existe una tendencia creciente entre estas últimas empresas a ampliar su modelo de negocio al sector de la ciberseguridad.

B.2. Tamaño del mercado

El sector de la seguridad privada en México está en constante crecimiento desde 2012 habiendo aumentado un 180% en valor hasta el año 2016. En 2017 el crecimiento del sector se ha atenuado pero continúa creciendo al 3-4% anual mientras que el país en su conjunto crece al 2,3% y supone un 1,5% del PIB.

B.3. Principales actores

El principal organismo es la secretaría de Seguridad Pública Federal junto con las diferentes Secretarías de Seguridad pública de los diferentes Estados. En cuanto a empresas privadas destacan MSPV, IPS, GMSI, Eulen, Grupo Nobus, Inalarm, Vector Timer System y Grupo Cios.

C. LA OFERTA ESPAÑOLA

En sentido amplio hay multitud de empresas españolas relacionadas con el sector de seguridad privada en México, desde empresas que distribuyen cerraduras hasta controles de acceso pasando por centros de monitoreo. Sin embargo, el número de empresas españolas que ofrecen un servicio de seguridad integral o llave en mano es menor. Las mayores son Prosegur y Eulen aunque también hay otras presentes como INV, Pycseca, Delta Seguridad o GSI. La imagen de la empresa Española es muy positiva y la “marca España” ayuda a hacer negocios pero es necesario contar con personal local que conozca tanto el sector como las peculiaridades del español hablado en México para evitar malos entendidos.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Debido a la creciente inseguridad en el país los diferentes gobiernos estatales y el federal han creado diferentes cuerpos de seguridad, como los Cuerpos de Seguridad Auxiliar o la Policía Bancaria e Industrial, que realizan actividades, de forma discrecional, que realmente deberían realizar empresas de seguridad privada como vigilancia de entidades bancarias, inmuebles e infraestructuras, escolta de personas relacionadas o no con el gobierno entre otros. Este servicio aporta poco valor añadido y los salarios de los integrantes son muy bajos.

Por tanto, la creación por parte de la administración pública de este tipo de cuerpos unido a las diferentes empresas de seguridad privada que operan de forma incontrolada en el país y que únicamente compiten en costes se considera que las oportunidades presentes en el mercado son dos:

- Seguridad física que aporte valor añadido

El mercado requiere empresas de seguridad que vayan más allá de la simple vigilancia o la escolta tradicional y que puedan ofrecer un servicio de seguridad integral ya sea un llave en mano para grandes instalaciones que no sólo proteja frente a robos o asaltos sino también frente a incendios, inundaciones y otros actos de fuerza mayor, control de accesos automatizado o incluso consultoría de seguridad para que el cliente pueda conocer las soluciones que se adaptan mejor a sus necesidades.

Se buscan empresas que dispongan de productos cuya finalidad sea más la prevención que la actuación en caso de que algo ocurra, sobre todo de tecnología como controles de presencia o controles de accesos biométricos automatizados. De este modo se reduce el número de posibles personas encargadas de la seguridad y, por tanto, se aumenta la confiabilidad del servicio. A pesar de que la tendencia sea emplear cada vez menos personas y más tecnologías sí que es esencial que el personal de seguridad tenga un buen salario y esté bien capacitado para evitar problemas.

- Diversificar e intentar entrar en el sector de la ciberseguridad

Empresas históricamente de seguridad privada como Eulen, Prosegur o Securitas han visto una oportunidad en este sector y, junto con la experiencia previa que poseen en seguridad física, han abierto unidad de negocio de ciberseguridad para ofrecer una solución de seguridad integral a sus clientes. Cabe destacar que las empresas que siguen esta tendencia son aquellas que tenían cierta experiencia en ofrecer servicios de seguridad privada con cierto valor añadido como pueden ser los proyectos llave en mano o los que cuentan con algo de tecnología ya que otras empresas de menor tamaño que las anteriores como Pycseca o GSI también están incorporando a los servicios que ofrecen la seguridad.

Una diferencia notable que se ha detectado es la distinta forma de actuar de las empresas de seguridad privada que se quieren introducir en este sector y las empresas que únicamente se han dedicado desde su creación a la ciberseguridad. Generalmente las primeras intentan simplemente adaptar sus servicios formando a su personal en ciberseguridad y las segundas buscan capital humano con conocimientos puros de seguridad lógica. Por tanto, se recomienda que si se quiere diversificar y entrar también en el negocio de la ciberseguridad se busque capital humano con esa formación desde el inicio.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución (estructura, intermediarios, principales canales)

La principal forma de acceso al mercado es a través de empresas de instalaciones eléctricas, de seguridad o de telecomunicaciones (para poder importar la empresa debe estar registrada en el padrón de importadores mexicano).

A través de consultoras de ingeniería también es posible darse a conocer en el país, pero en este caso no suelen realizar la importación.

El sector bancario está a la cabeza de la innovación en seguridad privada ya que ha de adaptarse continuamente a nuevas amenazas. En la actualidad no sólo los robos a oficinas suponen una amenaza sino también los accesos no permitidos a lugares con información sensible o dinero en efectivo, vigilancia de empleados...

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

México cuenta con una ley a nivel federal, la DOF 06-07-2006, que regula la seguridad privada cuando la prestación de estos servicios se realiza en dos o más estados. Si estos servicios se prestan únicamente en un estado se regularán por la ley propia de cada Estado aunque se ha de tener en cuenta que hay cuatro estados que no cuentan con una ley de seguridad privada propia: Veracruz, Sinaloa, Tabasco y Baja California.

Además, para prestar los servicios en cualquier estado la empresa se tendrá que inscribir en el Registro Nacional de la Secretaría de Seguridad Pública.

Se aprecia actividades gestionadas de manera discrecional.

E.3. Ayudas si existen

No existen ayudas

E.4. Ferias

La feria de referencia del sector en México y América Latina es Expo Seguridad, la mayor exposición de productos y soluciones de seguridad fabricantes internacionales, distribuidores y usuarios finales de equipos y soluciones de seguridad, que tiene lugar en el mes de abril en la Ciudad de México.

<http://www.exposeguridadmexico.com/>

Otra feria que también tiene lugar en mayo en la Ciudad de México es Info Security más centrada en seguridad de la información y ciberseguridad. www.informationsecurity.com.mx



EXPO-PROTECCIÓN GUADALAJARA (<http://expoproteccion.com/>). Su objetivo es acercar a los proveedores, Distribuidores, fabric+antes y prestadores de servicios con los compradores.

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

Las principales webs de referencia de interés en México y en sus principales estados son las siguientes:

- Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada: <http://www.amesp.mx/>
- Consejo Nacional de Seguridad Privada: <http://www.cnsp.org.mx/>
- Dirección General de Seguridad Privada: <http://siesp.ssp.gob.mx/>
- Asociación Mexicana de Empresas de Seguridad Privada y Rastreo Satelital: <http://www.amesis.org.mx/es/index.php>
- Asociación Latinoamericana de Seguridad- Capítulo México: <http://alas-la.org/>
- Ley Federal de Seguridad Privada: https://docs.mexico.justia.com/federales/ley_federal_de_seguridad_privada.pdf
- American Society Industrial Security - Capitulo México: <http://www.asis.org.mx/>
- Ley de Seguridad Privada del Estado de México: <http://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/gct/2016/dic145.pdf>
- Ley de Seguridad Privada de la Ciudad de México: http://data.ssp.cdmx.gob.mx/documentos/seguridad_privada/REGLAMENTO%20DE%20LA%20LEY%20DE%20SEGURIDAD%20PRIVADA%20PARA%20EL%20DF%202015.pdf
- <http://www.ventasdeseguridad.com/> ofrece datos de proveedores y productos así como noticias y análisis del sector de la seguridad electrónica en Latinoamérica y cuya información sobre México es muy completa.

Publicaciones

Seguridad en América: <http://www.seguridadenamerica.com.mx/>

Revista Más Seguridad: <http://www.revistamasseguridad.com.mx/>

Edición mexicana de la revista **Usec Network International Magazine:** <http://usecim.net/>

G. CONTACTO

La Oficina Económica y Comercial de España en la Ciudad de México está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en México.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas entre otros: el acceso al mercado de México, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Avda. Presidente Masaryk 473
Polanco
Ciudad de México 11530– México
Teléfono: (+52) 55 91 38 6040 ext. 325
Email: mexico@comercio.mineco.es

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTOR

Diego Manuel Díez Rodríguez

Oficina Económica y Comercial
de España en México
mexico@comercio.mineco.es
Fecha: 22/03/2018

