

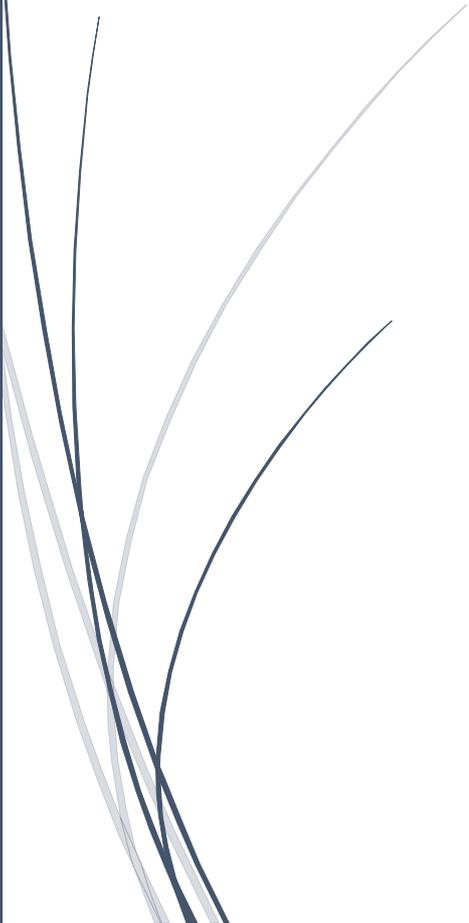


9-8-2024

PRACTICA FINAL DE CARRERA

LICENCIATURA EN ECONOMÍA - UNIVERSIDAD NACIONAL
DEL SUR

SECURITAS ARGENTINA



Autor: Carolina Pérez.

Tutor docente: Damián Salloum – Prof.
Departamento de Economía.

Instructor: Mario Rey Saravia – Securitas
Argentina.

Índice

I.	Introducción	2
II.	Perspectivas de la Seguridad Privada en Latinoamérica	2
III.	Funcionamiento Interno de la Empresa.....	4
IV.	Desempeño de actividades	4
1.	Formación Inicial	4
2.	Requisitos de Facturación y Administración de Clientes.....	4
3.	Procedimiento de Cotizaciones y Negociaciones Salariales	5
4.	Actualización del Sistema Interno con Datos.....	12
V.	Conclusiones	12
VI.	Bibliografía	13

I. Introducción

El presente trabajo se llevó a cabo en la empresa Securitas Argentina, en el marco de una Pasantía Educativa, cuya duración se extendió desde el mes de febrero hasta el mes de junio de 2024.

Securitas Argentina, con más de treinta años en el mercado, se ha convertido en una de las líderes en seguridad privada, ofreciendo soluciones inteligentes de protección en todo el país, adaptadas a las necesidades de cada cliente.

La visión de la empresa es llevar la seguridad privada a un modelo de beneficios mutuos para trabajadores, clientes y accionistas. Su misión es proteger a las personas, los bienes y activos de sus clientes, y a la comunidad en general, proporcionando seguridad y tranquilidad, con el objetivo de impactar de manera positiva tanto en la vida personal como laboral de sus clientes, en estrecha colaboración con las fuerzas del orden.

Los valores que rigen la empresa son la transparencia, que se refleja en proporcionar a los clientes un servicio de calidad visible; la eficacia, al diseñar el mejor esquema de seguridad a la medida del cliente, optimizando recursos y costos; y la eficiencia, al ofrecer un servicio sostenible a largo plazo y potenciar las competencias individuales.

El propósito de Securitas Argentina es ser el socio confiable que permite a las empresas crecer y enfocarse en su misión, sabiendo que su seguridad está en manos expertas y confiables. Entre los principales servicios de la empresa se encuentran la seguridad especializada, con guardias formados y capacitados según el segmento del cliente, y patrullas móviles que realizan recorridos diseñados para cada zona.

Otro pilar fundamental es la seguridad electrónica, que incluye alarmas (sistemas de monitoreo en hogares, negocios e industrias), trailback (sistema basado en tecnología GPS, orientado a la logística, seguridad y safety con información en tiempo real), tecnología (soluciones de seguridad integradas con Inteligencia Artificial) y consultoría en seguridad. Estos servicios abarcan el diseño, la instalación, el mantenimiento y la monitorización de sistemas de seguridad, protección contra incendios, videovigilancia y control de accesos, entre otros.

II. Perspectivas de la Seguridad Privada en Latinoamérica

En las últimas décadas, América Latina ha experimentado un crecimiento significativo en el sector de la seguridad privada, impulsado por factores como la

percepción de inseguridad, el aumento de la criminalidad y la incapacidad de los organismos públicos para satisfacer completamente las demandas de seguridad de la población. Argentina no es una excepción a esta tendencia regional y cuenta con un mercado de seguridad privada bien desarrollado, influenciado por la inseguridad y la percepción de riesgo entre la población.

El sector de seguridad privada en Argentina está regulado por la Ley Nacional de Seguridad Privada (Ley 12.297), que establece requisitos y normas para la operación de las empresas de seguridad, incluyendo la formación de los guardias y el cumplimiento de ciertos estándares de calidad. En respuesta, las empresas de seguridad privada en Argentina invierten en tecnología avanzada, como sistemas de videovigilancia, alarmas y servicios de monitoreo, para ofrecer servicios más eficaces y competitivos.

El panorama de la seguridad privada en América Latina ofrece muchas oportunidades de crecimiento, sin embargo, también presenta múltiples desafíos, como la necesidad de adaptarse a cambios regulatorios, la competencia desleal de empresas informales y la constante amenaza de inseguridad, que exige una actualización continua de estrategias y tecnologías. Según estadísticas recientes, el mercado de seguridad privada en la región ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, destacando su importancia en la protección de personas y propiedades.

La inestabilidad política y los cambios de gobierno son comunes en América Latina, donde las elecciones, los movimientos sociales y las tensiones políticas pueden alterar rápidamente el panorama político y administrativo. Para el sector de la seguridad privada, esta inestabilidad representa grandes desafíos en cuanto a planificación estratégica, gestión de riesgos y continuidad operativa. Los cambios gubernamentales pueden modificar las políticas de seguridad, la distribución de recursos y las regulaciones del sector, lo que obliga a las empresas de seguridad privada a adaptarse rápidamente para asegurar sus operaciones y la protección de sus clientes.

Por tanto, es primordial que la seguridad privada en América Latina se prepare proactivamente para la inestabilidad política. Esto implica estar al tanto de los eventos políticos y sociales en la región, evaluar continuamente los riesgos y amenazas emergentes, y desarrollar planes de contingencia y protocolos de respuesta para enfrentar posibles crisis. No obstante, muchas empresas con visión estratégica y dispuestas a la innovación y adaptación pueden transformar estos desafíos en oportunidades de crecimiento.

III. Funcionamiento Interno de la Empresa

En el contexto del desarrollo y crecimiento del sector de la seguridad privada en América Latina y Argentina, Securitas Argentina ha estructurado su organización para maximizar la eficiencia y la cobertura. En Bahía Blanca se encuentra la Dirección Sur, que administra los clientes desde la ciudad de Mar del Plata hacia el sur, incluyendo Ushuaia.

Por otra parte, el resto del país está dividido en dos áreas. Dirección Buenos Aires donde se encuentra el núcleo de la empresa (administra Clientes CABA) y Dirección Norte (que administra clientes del norte y litoral del país).

IV. Desempeño de actividades

1. Formación Inicial

En primer lugar, fue imprescindible una serie de capacitaciones para conocer y entender el funcionamiento de la empresa y adquirir la información necesaria para desarrollar las tareas asignadas.

Entre las capacitaciones, se destacó la del área de recursos humanos, que mostró las tareas a desempeñar y la estructura de la empresa. Además, se recibió instrucción del área de monitoreo, haciendo énfasis en el trabajo y la importancia de la seguridad electrónica.

Asimismo, se hizo hincapié en el área comercial y el rol del gerente, quien determina y negocia las cotizaciones con los clientes, defendiendo los intereses de la empresa. En este sentido, el procedimiento a seguir incluye analizar las solicitudes de los clientes para efectuar la cotización más precisa posible, satisfaciendo las necesidades de los clientes y beneficiando a la empresa.

Del mismo modo, se analizó el método comercial que practica la empresa, el cual comienza contactando al cliente e implica una reunión entre el área comercial y el área de operación para evaluar costos y beneficios.

Por último, y no menos importante, fue necesaria una capacitación en el área de facturación para comprender su trabajo y su vínculo con el área comercial. Durante esta capacitación, se aprendieron algunos conceptos como HES, proforma y se adquirió la capacidad de leer y entender un recibo.

2. Requisitos de Facturación y Administración de Clientes

Al principio fue esencial conocer a los distintos clientes, para lo cual se disponía de una herramienta en Excel que contenía todos los clientes y sus teléfonos y/o correos de

contacto. Asimismo, en este punto, se revisaron los requisitos específicos de cada cliente para la facturación: mientras que a algunos se les emite factura directa, otros requieren condiciones específicas, como órdenes de compra previas, certificación de horas, etc. Además, para los clientes grandes, se emiten proformas con los últimos valores, y luego se realizan ajustes si es necesario.

3. Procedimiento de Cotizaciones y Negociaciones Salariales

El presupuesto constituye la herramienta económica más importante de la planificación, sirviendo como guía mes a mes durante todo el año para la asignación y uso de los recursos. Es el cálculo y la proyección anticipados de los ingresos y egresos de toda la actividad económica del negocio de forma anual. Representa el plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos económicos y financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones.

Elaborar un presupuesto permite a cualquier organización establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. En cualquier presupuesto la relación entre los ingresos y los egresos debe arrojar siempre un superávit (contribución del negocio). Para lograrlo, es necesario planificar correctamente los distintos criterios en los que se dividen los diferentes tipos de gastos y establecer metas claras para alcanzar cada objetivo.

En el negocio la matriz se compone de dos grandes grupos de costos:

- Los Costos Directos: aquellos imprescindibles para que cada servicio de protección se pueda prestar en las condiciones acordadas con el cliente. Sin estos, el servicio no cumpliría las expectativas básicas necesarias.
- Los Costos Indirectos: aquellos necesarios para que los servicios se puedan prestar al nivel de calidad acordados con el cliente, contribuyendo a niveles superiores en la calidad y en las expectativas del servicio.

Dada la importancia de la matriz para el negocio es fundamental distinguir, dentro de los Costos Directos, el Costo Laboral (de la mano de obra) ya que éste representa en promedio más de las 3/4 partes de los costos directos. Mientras que los costos directos representan en promedio entre 75 y 80% del total de los costos, siendo el 20/25% restante correspondientes a los costos indirectos.

Para realizar un presupuesto es crucial establecer una estructura de costos, como se muestra luego, con el fin de reflejar la situación actual del sector, y valorar cada concepto de manera que expresen su verdadera incidencia económica. En este caso, se calcula el

valor hora/hombre, haciendo el supuesto de que cada empleado trabaja un total de 200 horas mensuales.

Se considera relevante destacar que la estructura de los costos se conforma de tres componentes principales: el costo de la mano de obra operativa, los costos operacionales y los impuestos.

Respecto al primer y tercer grupo, cualquier empresa en esta actividad, independientemente de su tamaño, debe incluir la totalidad de los conceptos en su estructura, ya que la mayoría de ellos derivan de la correcta aplicación de la Legislación Laboral, Previsional e Impositiva vigente. Esto da cuenta de su significado en que son costos inelásticos.

En el segundo grupo, para los cálculos realizados, se utilizó como referencia una empresa modelo que cuenta con 500 vigiladores. Esto permitió estimar la estructura administrativa, así como los costos directos e indirectos de operación necesarios para establecer un costo de referencia.

Cabe destacar que al costo final se le añadirá el porcentaje de utilidad específico de cada empresa, necesario para justificar sus operaciones, junto con el porcentaje correspondiente del impuesto a las ganancias (con una alícuota progresiva del 25% al 35%, según las ganancias, más un adicional sobre la distribución de dividendos). Este proceso resulta en el valor final de los servicios prestados. En la actualidad, la utilidad bruta media del sector sería del 10%, a efectos de que sea sustentable en el tiempo. Sin embargo, para simplificar en este trabajo, solo se consideran cubrir los costos, sin obtener beneficio alguno.

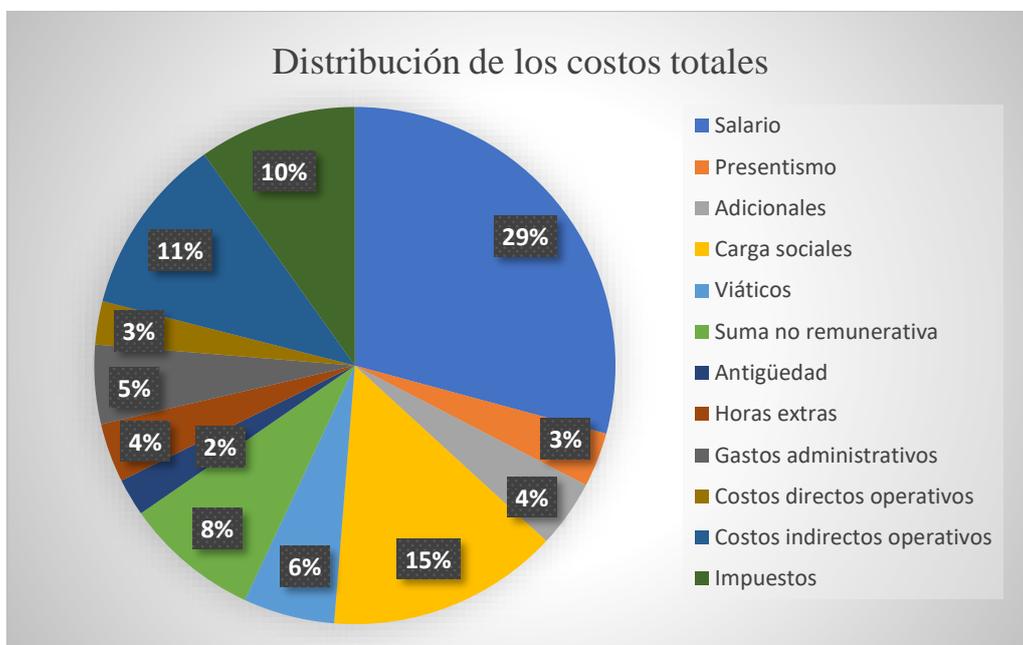
Es relevante señalar que los cálculos realizados para determinar los costos referenciales de la actividad no incluyeron el impacto del ajuste por inflación contable, el cual en muchos casos puede afectar el valor patrimonial de la empresa.

Una vez contabilizados los costos totales, que se pueden visualizar en la siguiente tabla, se procede a calcular el valor hora/hombre dividiendo los costos por la cantidad de horas mensuales por hombre. En este caso, el valor hora/hombre obteniendo como resultado es de **\$2.205,58**.

Concepto	Monto
Salario	\$ 129.000,00
Presentismo	\$ 15.000,00
Adicionales	\$ 18.623,31
Cargas Sociales	\$ 63.535,32
Viáticos	\$ 25.000,00
Suma no remunerativa	\$ 37.000,00
Antigüedad	\$ 10.320,00
Horas extras	\$ 16.269,29
Gastos administrativos	\$ 21.825,24
Costos directos de operación	\$ 11.970,17
Costos indirectos operación	\$ 49.302,40
Impuestos	\$ 43.270,18
COSTOS TOTALES	\$ 441.115,91

Fuente: elaboración propia

Además, en el siguiente gráfico se puede observar cómo influyen los distintos ítems sobre los costos totales. Las cargas sociales y los impuestos constituyen algunos de los ítems preponderantes que impactan en los costos, lo cual tiene sentido tratándose de un país con un alto nivel de cargas impositivas y prestaciones sociales. Estas cargas abarcan contribuciones obligatorias a la seguridad social, aportes patronales y otros tributos laborales que, en conjunto, representan una parte considerable de los costos para las empresas. En el siguiente gráfico se pueden visualizar las distribuciones:



Fuente: elaboración propia

Se observa la baja incidencia de la antigüedad en los costos totales. Este hecho no es trivial, ya que refleja un cambio de paradigma en las nuevas generaciones, quienes

tienden a no permanecer muchos años en el mismo empleo. Este comportamiento puede deberse a la búsqueda de mejores oportunidades, el deseo de adquirir nuevas experiencias o una mayor valoración del equilibrio entre la vida laboral y personal. Las empresas, a su vez, pueden estar adoptando políticas de contratación más flexibles, optando por contratos a corto plazo o empleos temporales para adaptarse a esta nueva dinámica laboral.

Por último, cabe resaltar el elemento más importante, el salario, que representa casi el 30% de los costos totales, convirtiéndolo en un elemento vital al momento de determinar las paritarias. Un aumento en los salarios puede traducirse en una mayor motivación y productividad del personal, pero también supone un reto significativo para las empresas, especialmente en contextos económicos inciertos o de alta inflación.

Lo mencionado, subraya la importancia de las paritarias en un país como Argentina, donde se realizan con frecuencia debido al aumento significativo en índice inflacionario. Las paritarias constituyen negociaciones entre directivos empresariales y representantes de los trabajadores de un sector o actividad, donde se pactan salarios, condiciones laborales y mejoras.

Además, es fundamental entender que las paritarias es el espacio donde se discuten y actualizan los convenios colectivos de trabajo, que regulan los términos laborales en cada sector. Cada actividad tiene sus propios convenios que especifican salarios, condiciones de trabajo y horarios. Aunque existen varios tipos de convenios en la empresa, los más destacados son el SSIP y el UPSRA, aplicables a Bahía Blanca y a la Provincia de Buenos Aires, respectivamente.

Las paritarias efectuadas por la empresa adoptan distintas modalidades, entre ellas las basadas en el salario conformado y las polinómicas. Éstas últimas incluyen además del salario conformado, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INDEC del periodo anterior.

El salario conformado varía conforme a la zona geográfica y el tipo de convenio que se aplica. En este trabajo, se presentan principalmente clientes que se rigen por el convenio sindical SSIP (Sistema de Seguridad Integral Privado), correspondiente al área de Bahía Blanca, aunque también se incluye algún ejemplo del convenio UPSRA (Unión Personal de Seguridad República Argentina) perteneciente a la Provincia de Buenos Aires.

A modo de ejemplo, se detallarán dos paritarias basadas únicamente en el salario conformado, así como dos paritarias polinómicas. Las polinómicas se calculan utilizando

distintas fórmulas, por ejemplo, la relación 70/30. En cuyo caso, el 70% se atribuye al conformado y el 30% restante al IPC.

Para calcular los valores correspondientes al mes en curso se utiliza el IPC del mes anterior. (Por ejemplo, para calcular los valores correspondientes al mes de abril se utiliza el IPC de marzo, que fue del 11.01%).

1. Paritaria basada en el salario conformado

En esta situación, la paritaria se rige por el convenio de la provincia de Buenos Aires y está basada exclusivamente en el salario conformado. De este modo, el cálculo implica simplemente aplicar el porcentaje de aumento del mes actual al valor del mes anterior.

El ítem “giro 10” hace referencia a un valor hora, mientras que el “giro 10 eventual” indica un servicio potencial, que se factura solo en caso de ser utilizado, previo a ser informado.

UPSRA	ene-24	mar-24	abr-24	may-24
SALARIO	\$ 274.000	\$ 307.000	\$ 337.000	\$ 356.000
PRESENTISMO	\$ 57.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 112.000
ADICIONAL REMUNERATIVO		\$ 17.000	\$ 123.000	\$ 123.000
ADICIONAL VACACIONES	\$ 4.900	\$ 8.260	\$ 12.180	\$ 15.330
VIATICO	\$ 70.000	\$ 118.000	\$ 174.000	\$ 219.000
NO REMUNERATIVO	\$ 89.000	\$ 100.000	\$ 15.000	\$ 30.000
Salario Conformado	\$ 494.900	\$ 643.260	\$ 754.180	\$ 855.330
Incremento por período	18,68%	29,98%	17,24%	13,41%

Fuente: elaboración propia

MES	Enero - Febrero 2024	Marzo 29, 98%	Abril 17,24%	Mayo 13,41 %
<i>Giro 10</i>	\$5.541,17	\$7.147,00	\$8.379,14	\$9.502,79
<i>Giro 10 eventual</i>	\$5.606,44	\$7.231,19	\$8.477,84	\$9.614,72

Fuente: elaboración propia

En esta oportunidad, se analiza un cliente de otra área (Bahía Blanca), que también utiliza la modalidad de salario conformado. Por consiguiente, se aplica nuevamente el incremento correspondiente a cada período a los valores anteriores. En algunos casos, como es éste, el ítem adicional vacaciones no se considera explícitamente; además el valor hora se distingue entre diurna y nocturna, debido a que las horas nocturnas implican un diferencial.

Ssip	ene-24	mar-24	abr-24	may-24
SALARIO	\$ 274.000	\$ 307.000	\$ 337.000	\$ 356.000
PRESENTISMO	\$ 57.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 112.000
ADICIONAL REMUNERATIVO		\$ 17.000	\$ 123.000	\$ 123.000
ZONA DESFAVORABLE	\$ 54.800	\$ 61.400	\$ 67.400	\$ 71.200
VIATICO	\$ 70.000	\$ 118.000	\$ 174.000	\$ 219.000
NO REMUNERATIVO	\$ 89.000	\$ 100.000	\$ 15.000	\$ 30.000
Salario conformado	\$ 544.800	\$ 696.400	\$ 809.400	\$ 911.200
Incremento por período		27,83%	16,23%	12,58%

Fuente: elaboración propia

MES	Enero- Febrero 2024	Marzo 27,83 %	Abril 16,23 %	Mayo 12,58 %
Valor hora diurna	\$7.213,00	\$9.220,38	\$10.716,85	\$12.065,02
Valor hora nocturna	\$8.265,38	\$10.565,64	\$12.280,44	\$13.825,32

Fuente: elaboración propia

2. Paritaria basada en fórmula polinómica

Las polinómicas, según lo dicho, son fórmulas que combinan el salario conformado con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INDEC. Estas fórmulas deben calcularse y aplicarse mes a mes. Seguidamente, se muestra a título ilustrativo, una polinómica 70/30 para un cliente del área de Bahía Blanca en el mes de abril (utilizando el IPC de marzo: 11,01):

$$70\% \times 16,59\% + 30\% \times 11,01\% = 11.61 + 3.30 = 14.91 \%$$

La primera parte de la fórmula refleja el 70% del costo laboral por su variación, mientras que la segunda parte se refiere al 30% de otros costos según la variación del INDEC.

El próximo paso es aplicar este porcentaje calculado a los valores del periodo anterior. Es importante aclarar, que en esta ocasión se incluye un ítem adicional de vacaciones, por ende, los incrementos difieren del caso anterior. Adicionalmente, se distinguen los valores por hora diurnos de nocturnos y se incluyen ítems adicionales que pueden facturarse según corresponda.

Ssip	ene-24	mar-24	abr-24	may-24
SALARIO	\$ 274.000	\$ 307.000	\$ 337.000	\$ 356.000
PRESENTISMO	\$ 57.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 112.000
ADICIONAL REMUNERATIVO		\$ 17.000	\$ 123.000	\$ 123.000
ZONA DESFAVORABLE	\$ 54.800	\$ 61.400	\$ 67.400	\$ 71.200
VACACIONES	\$ 4.960	\$ 8.260	\$ 12.180	\$ 15.330
VIATICO	\$ 70.000	\$ 118.000	\$ 174.000	\$ 219.000
NO REMUNERATIVO	\$ 89.000	\$ 100.000	\$ 15.000	\$ 30.000
Salario conformado	\$ 549.760	\$ 704.660	\$ 821.580	\$ 926.530
Incremento por período		28,18%	16,59%	12,77%

Fuente: elaboración propia

MES	Marzo	abr-24
Incremento		14,91%
Valor hora diurna	\$8.626,71	\$9.912,95
Valor hora nocturna	\$9.520,04	\$10.939,48
Adicional Encargado	\$219.028,00	\$251.685,07
Adicional Guardia	\$187.677,28	\$215.659,96

Fuente: elaboración propia

3. Paritaria basada en fórmula polinómica (con especificidades diferentes)

A continuación, se va a presentar un caso más específico, utilizando una polinómica de 77.3/22.7 como se explicará seguidamente. Para un cliente en la provincia de Buenos Aires, se incluye el adicional de vacaciones y se calculan los valores por hora y transporte para el mes de abril.

$$77,3\% \times 17,24\% + 22,7\% \times 11,01\% = 13,32 + 2,5\% = 15,82\%$$

UPSRA	ene-24	mar-24	abr-24	may-24
SALARIO	\$ 274.000	\$ 307.000	\$ 337.000	\$ 356.000
PRESENTISMO	\$ 57.000	\$ 93.000	\$ 93.000	\$ 112.000
ADICIONAL REMUNERATIVO		\$ 17.000	\$ 123.000	\$ 123.000
ADICIONAL VACACIONES	\$ 4.900	\$ 8.260	\$ 12.180	\$ 15.330
VIATICO	\$ 70.000	\$ 118.000	\$ 174.000	\$ 219.000
NO REMUNERATIVO	\$ 89.000	\$ 100.000	\$ 15.000	\$ 30.000
Salario Conformado	\$ 494.900	\$ 643.260	\$ 754.180	\$ 855.330
Incremento por período	18,68%	29,98%	17,24%	13,41%

Fuente: elaboración propia

MES	Marzo	abr-24
INCREMENTO		15,82%
Valor hora	\$8.400,25	\$9.729,17
Transporte	\$1.038.481,88	\$1.202.769,71

Fuente: elaboración propia

4. Actualización del Sistema Interno con Datos

Finalmente, una vez restablecidos los precios y negociadas las paritarias, se ingresan los valores correspondientes para los distintos clientes en el sistema interno que la empresa utiliza como flujo de trabajo. Este sistema ayuda a automatizar actividades y simplificar los procesos, aumentando la eficiencia de la empresa. En la plataforma se registran todos los clientes, junto con los servicios exclusivamente físicos y los valores asociados a estos servicios.

V. Conclusiones

El análisis del sector de la seguridad privada en Argentina y Latinoamérica destaca la importancia de una gestión eficiente y adaptable para enfrentar los desafíos y convertirlos en oportunidades. Securitas Argentina, con su estructura organizativa dividida en diferentes direcciones, maximiza la eficiencia y atiende las necesidades específicas de cada región.

El uso del sistema interno demuestra el compromiso de la empresa con la calidad y la eficiencia del servicio, ofreciendo una ventaja significativa en un mercado tan competitivo como el de la seguridad privada. Una adecuada organización del esquema de trabajo permite disminuir los costos, aumentar la calidad del servicio y mejorar la capacidad competitiva de la organización.

Además, la inversión continua en capacitación, tecnología avanzada y la aplicación de metodologías adaptativas para el cálculo de costos consolidan a la empresa como un actor clave en el sector. Estas estrategias permiten a la empresa mantenerse activa y competitiva en el mercado, garantizando soluciones personalizadas y eficientes para sus clientes.

En síntesis, para prosperar en un mundo de constante cambio, es trascendental abordar los desafíos con determinación y aprovechar las oportunidades que surgen en el sector de la seguridad. Con una gestión estratégica centrada en la innovación y la adaptabilidad, la compañía asegura un servicio de alta calidad y un crecimiento sostenido, reafirmando así su liderazgo en la seguridad privada en Argentina.

Considerando que el futuro de la seguridad privada en Latinoamérica es prometedor, pero seguirá enfrentando desafíos significativos. La integración de la tecnología y la adaptación a un entorno regulatorio cambiante serán cruciales para el éxito del sector. Con el tiempo, estas empresas no solo mejorarán la seguridad, sino que también contribuirán al desarrollo económico y social de la región.

A largo plazo, la seguridad privada en Latinoamérica podría estar completamente integrada con la tecnología, utilizando sistemas autónomos y análisis predictivo para prevenir y responder a incidentes de manera más eficaz. El impacto de estas tecnologías no solo mejorará la seguridad, sino que también podría generar nuevos empleos y oportunidades de desarrollo económico en la región.

VI. Bibliografía

- [1] Foro Latinoamericano de Seguridad. (s.f.).
https://www.gestiondelriesgo.com/artic/admin_1.htm
- [2] Frigo, E. Revista Innovación - 03 de junio de 2024.
https://revistainnovacion.com/nota/12266/desafios_regionales_perspectivas_de_la_seguridad_privada_en_america_latina/
- [3] Frigo, E. Revista Innovación - 19 de marzo de 2024.
https://revistainnovacion.com/nota/12258/transformando_la_seguridad_privada_en_america_latina_una_vision_estrategica_para_el_exito/