



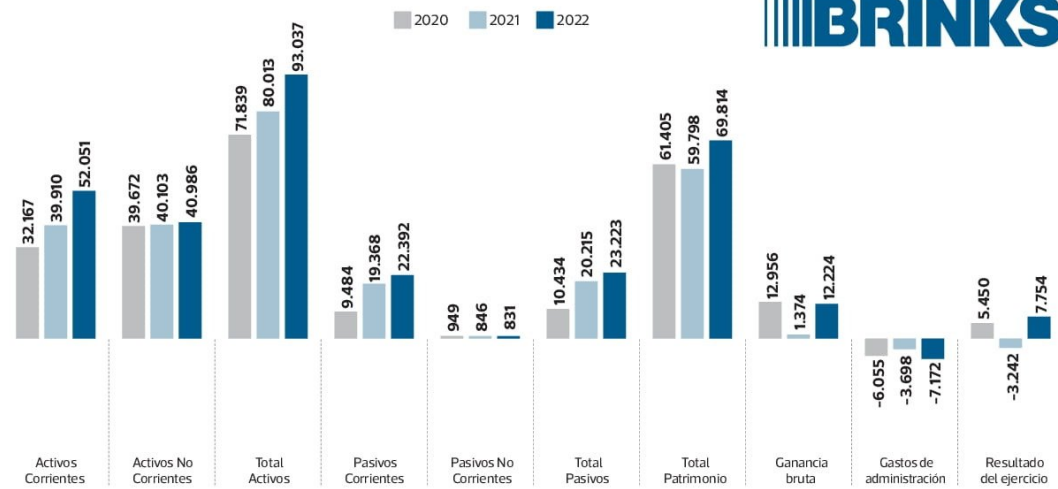
La industria del camión del dinero: así funciona el negocio del efectivo en Chile

Mientras la justicia investiga el millonario robo a una sucursal de Brink's en Rancagua, cometido el viernes 16 de agosto, y donde un grupo de al menos 25 delincuentes se llevó \$ 12 mil millones, la industria de la gestión del efectivo -y otros valores- se apresta a encarar nuevas regulaciones para minimizar los riesgos. ¿De qué tamaño es y cómo funciona hoy este negocio? ¿Cómo Brink's ha logrado dominar un mercado que pese a la digitalización y el cierre de sucursales bancarias se resiste a morir y más encima sigue creciendo?

Un reportaje de FERNANDO VEGA | Foto ATON

ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA BRINKS CHILE SPA

Datos en MMS de cada año



FUENTE: Brinks

Con ventas anuales por unos US\$ 250 millones, el mercado del transporte de valores no para de crecer en Chile. Ni los millonarios robos, como el que afectó a la sucursal de Brink's en Rancagua, el viernes 16 de agosto, donde los delincuentes se llevaron \$ 12 mil millones; ni la digitalización o las mayores exigencias para minimizar los riesgos, han reducido el negocio de recoger el efectivo, contarlo, almacenarlo, entregar sencillo para el día a día y transportarlo de un lugar a otro. Camio-

nes blindados, cámaras de seguridad, conexión con la policía las 24 horas y una serie de medidas de seguridad forman parte del día a día de la gestión y protección del dinero físico, un mercado que se ha ido ampliando como negocio a todo tipo de objetos de valor como oro, teléfonos móviles o armas.

Casi seis mil guardias de seguridad se reparten entre las tres empresas que hoy dominan el mercado local y cuyos principales clientes son la banca y el retail. Se trata de un negocio altamente regulado, que debe pagar costosos seguros anuales y que, según sus propios actores, enfrenta una enorme

competencia guiada solo por el precio de su servicio. Ello, pese a una denuncia de la Fiscalía Nacional Económica (FNE) que en 2021 acusó a Brink's, Prosegur y Loomis, los tres líderes de la industria, de haberse coludido entre 2017 y 2018 para fijar los precios de sus servicios.

Documentos de ese proceso relevan algunos datos claves de la industria. Allí está explicado cómo opera el negocio y cuáles son las fuerzas que mueven a este mercado.

La digitalización, que irrumpió con fuerza en 2020 con la pandemia, y que golpeó especialmente en 2021 los resultados del sector, hizo pensar que el negocio sufriría

una contracción y cambios jamás vistos. Se habló de una posible ola de fusiones o compras de partes del negocio de otras compañías como posibles soluciones ante un mercado que se iría reduciendo cada vez más. Y después vino el cierre de las sucursales bancarias, donde está el corazón del negocio de transportar la plata.

Los actores del negocio coinciden en que la actividad se desarrolla en un mercado que cada día se hace más a medida del cliente, ya que todos los contratos tienen condiciones muy diferentes, que van cambiando incluso dentro del periodo por el que se rubrican. Mientras algunos bancos o retailers pagan principalmente la logística del dinero y los cajeros automáticos, otros compran una serie de actividades adicionales como el procesamiento, depuración y limpieza de billetes, administración y custodia de cheques u otros instrumentos análogos, cuadratura de cajas, pago de remuneraciones en localidades rurales, y una serie de soluciones ad hoc. Eso, sin contar con los otros servicios de transportes de valores como la exportación de oro o el traslado de equipos de alta gama que han ido creciendo paulatinamente. La logística del dinero también incluye barcas y aviones, si el cliente está dispuesto a pagarlo. La industria del camión del dinero funciona a la carta y aprovecha su condición de jugador global para ofrecer servicios altamente personalizados y sofisticados.

Todo ello hace que tanto el tamaño del mercado como las participaciones de cada competidor en los distintos negocios difieran entre los operadores, que solo prefieren hablar de estimaciones.

● Las tres grandes

El mercado de las empresas de transportes de valores (ETV) mueve entre US\$ 250 millones a US\$ 300 millones en el país. La principal firma es Brink's, con una cuota de mercado que transita entre 35% y 38%, seguida por la española Prosegur y la sueca Loomis, tres multinacionales cuya capacidad global de compra les permite acceder a menores costos de infraestructura y seguros, dos de los insumos más caros del negocio.

Para hacerse una idea: un solo camión blindado puede costar hoy más US\$ 150 mil y la habilitación de cualquier instalación debe hacerse bajo precisas pautas de construcción y seguridad, como concreto con placas de metal en el medio, y sensores para evitar las perforaciones.

● Siete competidores en 2005

En 2005, en Chile existían siete ETV, cifra que se fue reduciendo por las fusiones y el encarecimiento de la operación, debido al creciente número de robos de valores y cajeros automáticos que llevaron a un aumento constante de las primas de las pólizas de seguro que se deben contratar por exigencias regulatoria.

En el mercado todavía se recuerda que en 2017 la empresa local Esertval terminó saliendo del negocio al no poder costear los seguros tras un espectacular atraco en el que le robaron más de \$ 15 mil millones.

No fue la única en desaparecer. En la lista

también están Wagner, Ingesecc, Valcorp, LGS, Intertecno, Chilevalores. Todas terminaron siendo compradas por competidores. Según el requerimiento de la FNE, entre 2016 y 2019 el transporte de valores fue la principal fuente de ingresos de las ETV que operan en Chile (47%), seguido por la gestión de cajeros automáticos (24%) y tesorería (13%). Hoy este último negocio ha bajado su relevancia y según los operadores se han sumado nuevas actividades y negocios, según las necesidades de sus clientes.

● **Los clientes clave**

El sector financiero representa en torno al 50% de los ingresos de las empresas del sector. Es su principal y más demandante cliente, según cuentan ejecutivos del sector. Después viene el *retail*, con aproximadamente un 30%. Otras organizaciones públicas y privadas explican el 20% restante.

En el caso de Brink's, en sus documentos revela que esos dos actores son el 80% de su negocio y además atienden a cajas de compensación para el pago de pensiones en todo el país, transportan el oro de algunas mineras, objetos para marcas especializadas y otras operaciones comerciales.

Transporte, recuento, custodia y preparación del dinero para las sucursales y para los cajeros automáticos es el servicio más demandado por el sistema financiero.

Pero el negocio está en pleno ajuste. Según cifras de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) entre junio de 2020 e igual mes de este año hay 487 sucursales bancarias menos (pasaron desde 1.830 a 1.343), lo que ha hecho bajar la custodia del efectivo. No obstante, el transporte de fondos no se ha reducido, porque varios bancos están optando por mantener puntos de atención dotados de un cajero automático (ATM) o se han sumado clientes nuevos como cadenas de comida, farmacias, minimarkets o tiendas de conveniencia, algunos precisamente por el temor a la delincuencia.

En estos nuevos segmento, Brink's y Prosegur han entrado con fuerza, cuentan en la banca, y lo que se espera, porque ya está pasando en otros mercados globales, es que ahora las ETV entren al negocio de arrendar los ATM a los bancos, con todos los servicios incluidos, en un solo paquete.

● **La poderosa banca**

De acuerdo las contestaciones entregadas por las firmas acusadas por la FNE, la banca es un cliente que aprieta fuerte. En sus escritos, Loomis acusa un "desequilibrio de poder" por el alto poder de negociación de las instituciones financieras; mientras que Prosegur revela que solo los bancos de Chile, Estado y Santander explicaron entre el

30% y el 40% del total de la facturación de la compañía entre 2015-2020. Hoy, la situación es descrita como similar.

El gran comercio es otra de las patas del negocio de empresas como Brink's, Prosegur y Loomis. Pero también están creciendo ahora en el mundo de los minimarkets, con soluciones como las cajas fuertes inteligentes, que facilitan el abono inmediato en la cuenta del efectivo recaudado durante el día y que permiten eficientar la operación al reducir el número de viajes: el retiro se hace cada tres días.

● **Seis meses en formar personal**

El sector completo da empleo a unas 6.000 personas, de las cuales alrededor de 4.000 son guardias, la mano de obra más preciada, ya que su formación tarda seis meses, debido a los cursos y entrenamientos que les

exige la normativa antes de vestirse de azul.

Brinks, filial de Brink's Incorporated, cuenta con más de 1.700 empleados, de los cuales poco más de 1.000 son guardias y tiene una oficina central en Huechuraba y 18 sucursales en el país.

En el requerimiento de la FNE, Loomis detalla que en el proceso de reclutamiento, selección, contratación, inducción, capacitación y acreditación de cada trabajador suyo se demora aproximadamente ciento cincuenta y cinco días.

● **Asaltos y una huelga**

El 12 de agosto de 2014, un camión de transporte de valores de Brink's fue asaltado en el aeropuerto de Santiago, por un monto total de \$ 6.000 millones. Fue llamado "el robo del siglo" y por eso la autoridad dictó nuevas exigencias de seguridad como restrin-

gir los horarios para los recorridos de los camiones del dinero, eliminando las llamadas "rutas nocturnas", lo que obligó a todo el sector a aumentar sus costos.

Otro episodio que encareció la operación para todo el mercado fue la huelga conjunta de los trabajadores de Brink's y Prosegur en 2015.

En el mercado dicen que esos dos momentos marcaron un punto de inflexión en el sector y es una de las razones de porqué entrar al negocio es tan difícil.

En total entre 2014 y 2017 el Ministerio del Interior y Seguridad Pública dictó una serie de regulaciones que modificaron para siempre el modelo operacional de la industria, encareciendo especialmente los costos laborales ya que se debió aumentar el personal en todas las áreas críticas, precisamente para un mejor resguardo de los valores y la tranquilidad de la población. Según ejecutivos del sector, todas estas medidas desataron un aumento de costos entre 20% y 30% que les pesó hasta 2018.

● **US\$ 1,2 millones para empezar**

En su respuesta al requerimiento de la FNE, Prosegur detalla que el mercado es tan regulado que la obtención de las respectivas autorizaciones sectoriales toma alrededor de 18 meses y que en términos de las inversiones requeridas, éstas fluctúan entre los \$1.000 (unos US\$ 1,2 millones) y los \$4.000 millones (unos US\$ 4,7 millones), aproximadamente, dependiendo de la magnitud de las operaciones que se pretenda realizar y los mercados a cubrir.

A la cuenta hay que sumar seguros y no solo por los servicios de transporte, custodia y remesas de valores, ya que también las ETV están obligadas a contratar coberturas de responsabilidad civil, fiel cumplimiento del contrato, accidentes personales, e incluso otros, dependiendo del caso.

● **Nuevas regulaciones**

El robo de \$12 mil millones desde la sucursal de Rancagua de Brink's ocurrido la tarde del 16 de agosto podría implicar nuevas regulaciones, avisan en el mercado. El muro que vulneraron los delincuentes para entrar al recinto cumplía con las condiciones de altura y materialidad indicados por la norma. Pero bastó un par de escaleras para vulnerarlos. Y esa es solo una de las cosas que debiesen cambiar.

El problema es que la industria ya lleva varios meses conversando con el gobierno las nuevas normas que debiese contener el reglamento de la nueva ley que regula la actividad de la seguridad privada promulgada en marzo de este año. Y con el millonario robo a Brink's en Rancagua probablemente todo tarde un poco más. ●



Tres años de cifras de Brink's

Según los balances Brink's presentados en un juicio laboral que se sigue en el Segundo Juzgado del Trabajo de Santiago, Brink's registró en 2022 ingresos por \$ 61.536 millones, costos de ventas por \$ 49.312 millones y un resultado del ejercicio de \$ 7.754 millones.

Ese fue el año de la recuperación tras las consecuencias de la pandemia de Covid-19, que con los confinamientos y restricciones implicaron una fuerte caída de la actividad que se saldó con pérdidas por \$ 3.242 millones en 2021 y un resultado operacional negativo de \$ 2.324 millones.

Agentes del sector explicaron que la industria de las ETV está "muy acoplada" a la actividad económica, por lo que apenas comenzaron en 2022 a levantarse las restricciones, las cifras reflejaron de casi de inmediato la vuelta a la normalidad. Pocas industrias en el mundo se recuperaron tan rápido. Los ingresos en 2022 crecieron 13% en relación al ejercicio 2021, un año en rojo para Brink's. El 2020, la firma había registrado ventas por \$ 51.957 millones, pero había anotado ganancias por \$ 5.450 millones, con un saludable resultado operacional de \$ 6.900 millones.