



Impacto de la Navidad en la seguridad privada en España

- **+25% de incremento en servicios de seguridad** previsto durante la campaña navideña, impulsado por el aumento de afluencia en comercios, centros comerciales, eventos y plataformas logísticas.
- Las empresas de seguridad refuerzan sus plantillas con miles de nuevos contratos temporales, principalmente **vigilantes de seguridad y controladores de acceso**, para cubrir los picos de actividad entre Black Friday y Reyes.
- Los **incidentes por asalto y pérdida desconocida pueden aumentar hasta un 35%** durante estas semanas, lo que convierte la Navidad en el periodo de mayor riesgo operativo del año para el sector.
- A pesar del crecimiento, **más del 70% de las compañías reconoce dificultades para incorporar personal cualificado**, evidenciando la presión sobre el reclutamiento y la necesidad de planificación y formación exprés.

Datos macro del sector seguridad

El sector de la seguridad privada en España mueve más de **4.000 M€ anuales** y genera alrededor de **200.000 empleos**

Las **pérdidas por robo** rondan el **0,7% de las ventas**, especialmente en tecnología, perfumería y alimentación

La **vigilancia presencial** concentra la mayor parte del negocio (2.863 M€, +4,4%), seguida de sistemas y alarmas (1.734 M€, +9,8%)

Las **regiones con mayor presión operativa** son Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía

Afluencia de hasta **+40%** durante el Black Friday y las semanas previas a Reyes

El sector evoluciona hacia un **modelo híbrido humano + tecnológico**, combinando vigilancia tradicional con videovigilancia, IA y analítica de flujos

Claves para Navidad 2025

La campaña de Navidad es el periodo de mayor actividad para el sector de la seguridad privada, impulsada por el aumento de la afluencia en retail, ocio y logística.



Las empresas **refuerzan sus servicios entre un 20% y un 30%**, especialmente en vigilancia presencial, control de accesos y gestión de multitudes



Aumento del 35% en asaltos y pérdidas y una fuerte presión sobre los equipos operativos

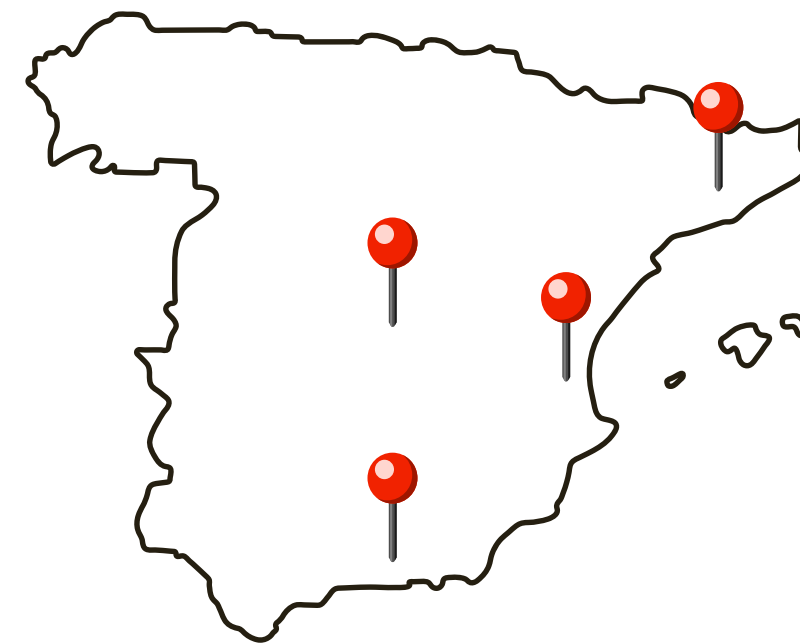
Cada año, el Plan “Comercio Seguro” refuerza la coordinación público-privada, haciendo clave la planificación anticipada y la formación rápida de los equipos ante la alta afluencia y los mayores riesgos en centros comerciales, eventos o mercadillos navideños, aún bajo NIVEL 4 de alerta terrorista.

Impacto territorial y sectorial

Durante la campaña navideña, **el refuerzo de seguridad se concentra en los principales hubs comerciales y logísticos de Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía**, donde se produce la mayor afluencia de público y volumen de operaciones.

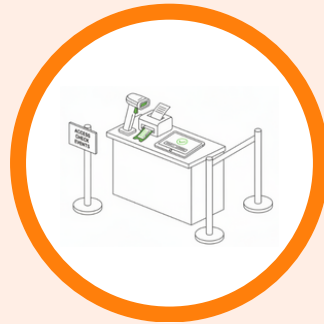
El retail lidera la demanda de servicios, seguido por logística y transporte, que requieren cobertura 24/7 y mayor control de accesos por el aumento de expediciones. También crecen los servicios en eventos y espacios públicos, especialmente en actividades multitudinarias.

En conjunto, **la campaña genera un incremento medio del 25% en la contratación de servicios de seguridad** respecto al resto del año, impulsado por el consumo, las aglomeraciones y la concentración de actos festivos.



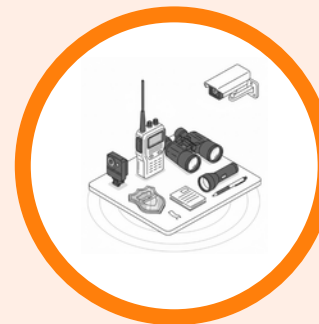
Perfiles más demandados

Controladores
de acceso



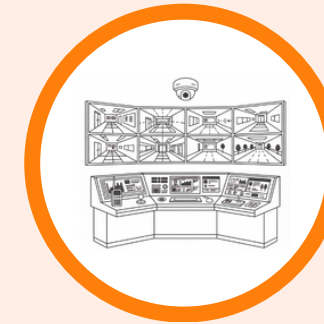
+37,8%

Vigilantes
de seguridad



+20,3%

Operadores
de CRA



+12,6%

Supervisores
de equipo



+9,4%

Técnicos
de sistemas



+6,7%

Los **controladores de acceso** lideran el **aumento de contratación en Navidad** impulsados por el control de aforos y flujos en tiendas y eventos, seguidos de los vigilantes de seguridad, clave en retail y plataformas logísticas. Los operadores de CRA, supervisores y técnicos de sistemas mantienen crecimientos más moderados.

Conclusiones estratégicas

La campaña de Navidad representa tanto una oportunidad de crecimiento como una prueba de resistencia operativa para el sector de la seguridad privada. El éxito depende de la planificación anticipada, la capacidad de adaptación y la coordinación efectiva entre equipos humanos y tecnológicos.

Para IMAN, la clave está en garantizar cobertura nacional, con personal cualificado, mantener la agilidad de respuesta y anticipar los picos de riesgo en retail, logística y espacios públicos. Se recomiendan las siguientes líneas estratégicas:

1 Planificación anticipada de refuerzos

2 Coordinación público-privada efectiva

3 Formación ágil y actualizada de los equipos

4 Optimización de recursos y tecnología

5 Evaluación post-campaña y mejora continua

IMAN is attraction!

