



CEASI

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
DE SEGURIDAD CORPORATIVA

GUÍA · PLIEGOS DE SEGURIDAD PRIVADA

Tu pliego no es una compra de horas. Es una *decisión de dirección.*

Cómo redactar un pliego de seguridad privada
que realmente proteja a tu empresa.



Comprar horas no es *proteger*.

LO QUE SUELE PEDIRSE

~~Dos vigilantes~~

~~De 8:00 a 20:00~~

~~Precio por hora~~

LO QUE FALTA DEFINIR

¿Qué riesgo se cubre?

¿Con qué
procedimientos?

¿Cómo se comprueba?

Presencia no es protección.



Antes de redactar, *mide el riesgo.*



¿Qué incidente quieres evitar?



¿Cuánto te costaría si ocurre?



¿Qué medidas tienes y funcionan?



¿Quién decide en una crisis?

Ese análisis previo es la base de todo el pliego. Sin él, el proveedor no puede dimensionar el servicio.



Siete bloques para un pliego que *protege*.

- 1** **Análisis de riesgos previo**
El punto de partida del documento.
- 2** **Objeto y alcance**
Qué se cubre, dónde y en qué horarios.
- 3** **Requisitos legales y acreditaciones**
Autorización, seguro de responsabilidad civil, habilitación del personal y control de subcontratas.
- 4** **Procedimientos operativos**
Por escrito. Un vigilante sin protocolo improvisa.
- 5** **Indicadores de servicio medibles**
Para demostrar que se cumple lo contratado.
- 6** **Protección de datos y videovigilancia**
RGPD y LOPDGDD.
- 7** **Reparto de responsabilidades**
Qué asume el cliente y qué asume el proveedor.



La seguridad no va *sola*.

El pliego conecta la seguridad física con el resto de áreas de riesgo.



Si cada área contrata por su cuenta, aparecen huecos que nadie vigila.



Cinco preguntas para tu *dirección.*

- 1 ¿Cuál es el incidente que más nos preocupa?
- 2 ¿Qué medidas tenemos hoy frente a él?
- 3 ¿Quién manda cuando ocurre?
- 4 ¿Qué pruebas tenemos de que funcionan?
- 5 ¿Podemos demostrar que el servicio se presta como se pactó?

Un «no lo sé» significa que el pliego todavía no está listo.



Cinco errores que se *repiten*.

- ✗ Copiar el pliego de otra empresa
- ✗ Pedir vigilantes sin definir sus funciones
- ✗ No exigir procedimientos
- ✗ Adjudicar solo por precio
- ✗ No auditar el servicio tras adjudicarlo



Cómo evaluar las *ofertas*.

Puntúa cada criterio por separado.



Propuesta técnica



Procedimientos



Personal y formación



Cumplimiento y seguros



Supervisión del servicio



Precio

Entendido como coste total, no como tarifa por hora.



CEASI

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
DE SEGURIDAD CORPORATIVA

El pliego define qué riesgos *asumes.*

Y cómo vas a demostrar que el servicio funciona. Si
quieres revisar el tuyo, hablamos.



www.ceasi.es



info@ceasi.es



684 762 559

ARTÍCULO COMPLETO EN CEASI.ES/BLOG