

# Los venezolanos se blindan contra la inseguridad

PATRICIA CLAREMBAUX ■ Periodista

Ante el crecimiento de la delincuencia los ciudadanos han desarrollado estrategias de protección, que van desde la llegada temprana a casa hasta la contratación de guardaespaldas y el reforzamiento del hogar y vehículos.

**YA NADA** puede romper los vidrios del carro de Aquilrú Caraballo. Son veinte milímetros de blindaje los que ahora protegen a su familia de la inseguridad de la que fue víctima en Venezuela y por los que pagó «con todo el gusto del mundo» más de 14.000 bolívares.

Su decisión no fue un capricho. Hace seis años, su pequeño de cinco años, su único hijo, murió cuando una piedra que alguien lanzó contra el parabrisas de su vehículo vino a dar en la cabeza del niño. Fue una agonía que enlutó las navidades de 2005 de la familia Caraballo y marcó definitivamente sus vidas. Ahora tiene dos hijos más, también varones, a quienes cuida celosamente. «Blindé los vidrios porque no puedo permitir que algo así me vuelva a pasar», reflexiona.

El gobierno venezolano creó en junio de 2012 la «Gran Misión A Toda Vida Venezuela» como un programa integral de seguridad ciudadana que prevé, entre otras cosas, la formación de 150.000 policías nacionales para la protección de los ciudadanos en la calle. También puso en marcha en mayo pasado el «Plan Patria Segura» —un dispositivo que forma parte de la Gran Misión— con el que desplegó más de 3.000 funcionarios del Ejército en barriadas y avenidas con el fin de reducir los 3.400 homicidios que se registraron en los primeros tres meses de 2013 —y los 16.000 asesinatos de 2012— y disminuir la incidencia en secuestros y robos.

El gobierno asegura que con estos planes se logrará una reducción de 7,3 por ciento en todos los delitos. Sin embargo, los venezolanos siguen buscando salidas y estrategias para reducir los riesgos que persisten en la calle. La Gran Misión no ha sido suficiente. «En las clases más bajas, las personas deciden llegar más temprano a casa como su medida de precaución», dice Luis Vicente León, director de la empresa encuestadora Datanálisis. «Ya no llegan al anochecer, sino que los horarios de entrada y salida de casa son diurnos para protegerse», agrega.

Blindar un carro, contratar los servicios de un guardaespaldas e incluso colocar cámaras de seguridad en la casa son decisiones que, según el analista, toman por precaución más en los estratos A y B de la población venezolana, que representan apenas veinte por ciento del país. Es por ese veinte por ciento que las empresas dedicadas al ramo de la seguridad registran mes a mes mejores indicadores. «El negocio crece, porque las clases alta y media lo usan de manera intensa, pero, definitivamente, no es lo masivo», concluye León.

## A prueba de balas

En Venezuela al menos unas 127 compañías que blindan carros compiten entre sí para ganar clientela. Los 625 secuestros en las estadísticas del Cuerpo de Investigaciones Científicas, Penales y Criminalísticas (CICPC) en 2012, y los robos, han generado un crecimiento del sector que incluso supera a Colombia.

La revista *Semana* reseñó que ya para 2011 el fabricante de vidrios colombiano Glassek reconocía que en Venezuela habían

blindado unos 1.800 vehículos ese año, frente a los 1.400 de Colombia. «El crecimiento del negocio del blindaje de carros ha sido de más de ciento por ciento en los últimos años», explica Jenny Puchi, gerente comercial de la empresa Centigon, número uno en Venezuela —donde funciona desde 2001— y con presencia en países de América Latina con alta incidencia delictiva, como México, Colombia y Brasil, así como en otros continentes. «Cuando comenzamos solo trabajábamos con seis vehículos al mes. Ahora aceptamos un máximo de 17, a pesar de que recibimos un promedio mensual de entre treinta y cuarenta solicitudes de cotización», agrega. El más vendido es el nivel 3 (de 6), por el que los clientes pagan unos 20.000 dólares como precio estándar en todas las empresas consultadas.

La protección «básica» contra balas incluye nuevos vidrios de mayor espesor, cambios en el interior del vehículo, la carrocería, protección para el motor y un sistema de sirenas e intercomunicadores para comunicarse con el exterior. Cuando comenzaron en 2001, Puchi asegura que la mayor parte de las solicitudes provenía de embajadas. «Ahora blindamos hasta los vehículos de las amas de casa», cuenta.

El empresario Gustavo Guzmán, al percibir el auge del negocio, decidió abrir Ecco Blindaje a principios de 2013. Ahora es dueño, pero desde hace siete años ya contrataba este tipo de servicios para proteger a su familia: «Mi carro y el de mi esposa están blindados. El hampa está muy grave», dice. «Cuando blindé los carros de mi familia no era tan común como ahora. Creo que ya se ha convertido en una necesidad, indistintamente del costo. Las personas hacemos el esfuerzo porque nos sentimos demasiado expuestas». Guzmán explica que Ecco Blindaje incluso ha establecido convenios con dos importantes bancos venezolanos para que sus clientes puedan cancelar el pago total en cómodas cuotas.

Otras empresas, como Blindacars, ofrecen también el laminado de los vidrios. Las ventanas aguantan golpes, pero no paran balas. Su precio varía de acuerdo con el espesor de la lámina, entre 9.000 y 33.000 bolívares. Todo depende de lo que pueda pagar el cliente. Aunque el crecimiento del negocio ha sido importante en los últimos años, quienes trabajan en el ramo aseguran que la carencia de divisas es uno de los principales factores de riesgo. Sin embargo, en Blindacars toman sus precauciones. «Cuando compro material, trato de que sea una cantidad prudente para atender la demanda de los próximos siete meses», dice Julio César Pérez, gerente general de la empresa.

## Ojos hasta en la espalda

Para bajar al aeropuerto, para resguardar a los hijos de un cliente en una fiesta de quince años o en sus viajes a la playa, para vigilar durante el fin de semana o de manera permanente a una familia entera o a alguno de sus miembros, son las razones más comunes por las que es contratado el «servicio de protección de personalidades», como lo define Iván Rouvier, director de Black Hawk Consultores y exjefe de la

división de Explosivos de la Dirección de los Servicios de Inteligencia y Prevención (Disip).

«La mayoría de las personas acude porque son amigos de un conocido», precisa Rouvier. Esa es la única y mejor publicidad que tiene su empresa. «A la gente le conviene más invertir en seguridad, porque sale más barato que pagar un rescate por secuestro», explica. Black Hawk Consultores se define como una empresa de «seguridad integral», de investigaciones y protección de personas, que selecciona, entrena y supervisa a su personal para enfrentar a la delincuencia, en su mayoría la dedicada al secuestro y la extorsión, dos de las razones por las que con mayor frecuencia es solicitado este tipo de servicio.

«Eso sí, no trabajo con todo el mundo», advierte Rouvier al explicar «el gran peso» que tiene en su negocio la confianza. «No sabes cuándo una persona que entreno puede utilizar esos conocimientos para cometer un hecho punible», precisa. Su personal incluye desde expolicías y militares hasta exmiembros de unidades especiales y tácticas de inteligencia. «Pero que sean militares o policías no quiere decir que estén entrenados. Todos necesitan capacitación».

Cuando una persona solicita el servicio, el especialista indaga sobre su capacidad de pago. Por ejemplo, dos hombres permanentes al mes cuestan unos 20.000 bolívares. «Sale mejor blindar el carro completo, si no tienes capacidad para pagar eso mensualmente», recomienda. Entre sus clientes, muchos son empresas, embajadas, pero también ha llevado la seguridad de personalidades del alto gobierno.

Gustavo Guzmán es uno de sus clientes, gracias a la referencia de un amigo. Al blindaje de sus vehículos decidió sumar dos guardaespaldas: uno para él y uno para su esposa. Sus dos hijos ya no viven en Venezuela. Su ley de vida es la prevención y por ella paga anualmente unos 600.000 bolívares.

Tomó la decisión hace tres años, «al ver el crecimiento de las redes que ha creado la delincuencia». Así, cuando llega a un restaurante, prefiere dejar su vehículo y su seguridad en los ojos de un personal entrenado y de confianza, no en las manos de un parquero. «Si visitas con frecuencia un restaurante, entonces el parquero te va haciendo un perfil, te marcan y no sabes cuándo irán en tu contra para secuestrarte», dice.

Según Rouvier 2011 y 2012 fueron los mejores años del negocio, como «un boom» lo califica. Para entonces, bandas de secuestradores *express* (modalidad de secuestro extorsivo, aleatorio y de corta duración, que busca obtener la mayor cantidad de dinero de la víctima), como la de los tan buscados «Invisibles», fueron responsables por más de 45 casos conocidos, entre Caracas y el interior del país, hasta que llegó el final de la agrupación delictiva con la muerte de su líder en 2012.

«Sé que fueron los años de mayor incremento del negocio porque me llamaban mucho para entrenar personal y no tenía porque estaban todos ocupados», recuerda el especialista. «Hoy por hoy, el negocio se mantiene, pero hay más recurso humano disponible, pues mucha gente ha decidido sacar a su familia del país». En el mercado, asegura Rouvier, hay «muchas» empresas dedicadas al negocio. Sin embargo, la figura del escolta no está definida jurídicamente en Venezuela, por lo que sus funciones y límites son establecidos por discrecionalidad de lo que los dueños de las empresas estipulan. Ellos han ido creando sus reglas de funcionamiento.

El especialista considera que urge una legislación en la materia, por lo delicado del negocio. Incluso cree que el Ministerio de Justicia debería tener un registro de quienes cumplan labores de protección de personalidades y obligarles a hacer sus contribuciones, como ocurre en otros países: «El Estado debe facilitar el trabajo de las personas», concluye.

### No entran ni moscas

La familia González tomó una decisión. Por ahora, no construirán un gimnasio en su casa en una urbanización de clase media al este de Caracas. La inseguridad que viven en Venezuela cambió sus prioridades y ese dinero pagará tres puertas para asegurar los accesos de la casa, un sistema de cuatro cámaras para vigilar cualquier movimiento, una alarma y su «mejor adquisición»: vidrios blindados.

«La seguridad de mi familia está por encima de todo, incluso de los lujos», exclama Luis González, el padre de la familia, al mostrar su preocupación. «Tal como está la delincuencia en este país, uno tiene que prever todo lo que pueda pasar y nos toca pensar qué podría complicarle el trabajo a los ladrones hasta para meterse en nuestra casa», agregó al explicar que, en total, ha hecho una inversión en seguridad que supera los 400.000 bolívares (más de 63.000 dólares al cambio oficial).

En los últimos meses cuenta el médico que, entre los incidentes en su urbanización, llevan una cuenta de dos secuestros, tres intentos de ingresar en varios edificios para ro-

### En Venezuela al menos unas 127 compañías que blindan carros compiten entre sí para ganar clientela

bar e incluso hay vecinos que han sido víctimas de una banda de atracadores integrada por menores de edad que toman el control de la situación pistola en mano. «La cosa se ha puesto muy fea», concluye González, quien explica que en su familia se ha impuesto una especie de «toque de queda» que obliga a los tres hijos —de 24, 25 y 27 años— a llegar lo más temprano posible y avisar cualquier retraso.

Al haber instalado el sistema de cámaras pueden revisar por internet cómo está todo dentro y fuera de la casa antes de llegar, para evitar sorpresas. «Lo pusimos porque eso incluso frustró un robo en el edificio de un sobrino. Los delincuentes salieron corriendo cuando vieron que habían sido grabados por cámaras», explica González. En internet puede encontrarse este tipo de equipos en todos los precios y según el número de cámaras. Los más económicos están en el orden de los 1.500 bolívares por una cámara y los más complejos pueden alcanzar hasta 15.000 bolívares.

Pero el sistema de video es insuficiente si los accesos a la casa no están blindados. Los González, igual que los Guzmán, decidieron colocar puertas de seguridad en todos los accesos de la quinta. Julia Millor, vendedora de una reconocida tienda de este ramo, asegura que solo en agosto de 2013 vendió cincuenta puertas y rejas, con precios que van desde 24.000 hasta 26.000 bolívares. Sus otras dos compañeras, asegura, vendieron un número similar.

A juzgar por los números cualquiera pensaría que buena parte de los hogares caraqueños está asegurado, pero no es así. Luis Vicente León dice que la mayoría de las familias venezolanas no blindan sus vehículos y «ni siquiera tiene seguridad». Aquilrú, por ejemplo, solo pudo colocar vidrios blindados a su carro porque «no me dieron los reales para más», dice. Ni siquiera piensa en guardaespaldas, porque no los puede pagar, y asegura que ahora está más atenta a todo lo que pasa tanto en la autopista que transita todos los días como en su casa. «No es fácil para mí contarte cómo murió mi primer hijo», exclama al teléfono con la voz quebrada. Tampoco quiere que la historia de su pequeño vuelva a repetirse. ■