

Cristián Villaseca triplicó su demanda en tres años

Ingeniero fabrica puertas antivandálicas y blindadas: “La mayoría de mis clientes ya fue víctima de un delito”

MAURICIO RUIZ

Cristián Villaseca, ingeniero civil industrial, estaba cesante cuando echó a andar su negocio de puertas antivandálicas. Era el año 2017, cuando la inseguridad aún no era un tremendo problema en Chile, pero, tras una pequeña investigación, determinó que le podía ir bien ofreciendo estos productos -fabricados en base a acero- para hogares.

Así nació Mook, que generó rápidamente interés entre los consumidores porque su diseño cumplía con los estándares de certificación internacionales, lo que no ocurría con la incipiente competencia de ese momento. Luego le solicitaron puertas para blindaje balístico y logró asentarse en este rubro.

El negocio escaló de manera acelerada dos años después, principalmente durante el estallido social: “Hasta ese momento era una empresa chica, que vendíamos \$200.000.000 al año. En 2020 logramos triplicar la facturación (\$600.000.000)”, recuerda Villaseca.

La demanda, eso sí, cambió. Los actos vandálicos que afectaron a calles y transporte público, se reflejaron en que los pedidos comenzaron a provenir de empresas. Como Metro de Santiago, que instaló puertas en estaciones, recintos técnicos y salas de armas.

Algo similar ocurrió en autopistas cercanas a Santiago, donde las casetas y oficinas fueron reforzadas con puertas de seguridad. Las estaciones de servicios también se convirtieron en sus clientes.

“Las empresas cambiaron sus estándares de seguridad enseguida”, destaca Villaseca.

Norma internacional

Mook trabaja dos líneas negocios principales: protección de recintos con puertas antivandálicas, certificadas según la norma europea (EN?1627:2011), y blindajes balísticos, fabricados de acuerdo con la norma estadounidense (UL?752 hasta nivel V). Son elaborados en acero y capaces de resistir ataques con mazas, palancas, taladros y hasta proyectiles de armas de guerra durante varios minutos, asegura Cristián Villaseca.

“Se instalan en casas, departamentos, oficinas, centros de recaudación y joyerías, donde la protección activa puede marcar la diferencia en un asalto”, dice.

También sumó la línea de control de acceso vehicular, con bolardos

Mook empezó en 2017 con una oferta residencial, pero ahora los clientes más importantes son las empresas.

fijos y automáticos, barreras pincha neumáticos y casetas blindadas diseñados para frenar portonazos y alunizajes o ataques con vehículos en centros comerciales, por ejemplo.

Para hacerse una idea sobre los valores, Villaseca indica que una puerta antivandálica para un departamento estándar instalada cuesta desde \$1.000.000. El valor de la blindada, por su parte, bordea \$2.000.000.

¿La oferta sigue concentrada en las empresas?

“Estos productos no son baratos y las empresas pueden tener más capacidad para invertir, aunque también tenemos demanda de Pymes que se han visto afectadas por la delincuencia. Entre el 20% y 25% de los clientes son de domicilios. Son puertas con acero, pero enchapadas en madera, a la medida y como requiera el cliente”.

¿La mayor demanda viene del sector oriente?

“No. Mi primer cliente vivía en un block en Puente Alto y le robaron siempre. En ese tiempo gastó \$700.000 y solucionó su problema. Las puertas más caras y las bóvedas son para el sector oriente, pero las más tradicionales son para todo Santiago. La otra vez hubo un turbazo (los



Cristián Villaseca fabrica sus puertas siguiendo las normas internacionales.

Gasto en seguridad en el comercio

Según la última encuesta de victimización elaborada por la Cámara Nacional de Comercio (CNC), correspondiente al segundo semestre del 2024 que abarcó un universo de 1.202 comerciantes, en promedio cada local invirtió en ocho medidas de seguridad para evitar un delito. La cifra representa un alza respecto a la medición anterior. “Un 46% de los encuestados aumentó sus medidas de seguridad”, cuenta Sergio Morales, coordinador de seguridad y comercio ilícito de la CNC. El 72,9% declaró que usa protecciones, como rejas y similares, entre las que se encuentran las puertas antivandálicas y blindadas. Las cámaras de seguridad, eso sí, son lejos el sistema más usado. El 89,4% de los entrevistados las utilizan.

delincuentes entran en grupo tras echar abajo la puerta) en Padre Hurtado y vendimos un montón en esa comuna. La mayoría de mis clientes ya fue víctima de un delito”.

Su negocio sigue creciendo. “Para el año que viene (2026) proyectamos una facturación de \$1.000.000.000”.

Los tiempos

Sydney Houston, experto en seguridad, dice que una puerta antivandálica y blindada es un sistema

de prevención efectivo. “El gran problema que existe en Chile son los tiempos de respuesta ante un acto delictual. Si una persona ve, con la ayuda de una cámara, que uno o varios delincuentes entran a la casa o a la empresa y llama a seguridad municipal o al 133 puede que lleguen cuando el delito esté consumado. Hay comunas que tienen tasas de respuesta rápida, pero la mayoría no. La comunidad quiere evitar el robo o el asalto”, asevera.