



Tirada: 348.018	Negocios EL PAIS	Superficie: 38 cm²	Ocupación: 4.14%	Valor: 2.301,82 €	Página: 1
Difusión: 264.608					
(O.J.D)	Nacional	Semanal			
Audiencia: 926.128	General				
Ref: 9220788	2 ^a Edición	28/05/2017			



Securitas
La firma compite
en costes con
la vigilancia
remota



Tirada: 348.018	Negocios EL PAÍS	Superficie: 919 cm²	
Difusión: 264.608		Ocupación: 100%	
(O.J.D)	Nacional	Semanal	Valor: 35.800,00 €
Audiencia: 926.128	General	2ª Edición	Página: 6
Ref: 9220788		28/05/2017	2 / 2

6 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 28.05.17

EMPRESAS Y SECTORES

LA SEGURIDAD REMOTA HALLA SU MERCADO

Empresas como Securitas se modernizan para ser competitivas en un negocio que vive un auge de los servicios a bajo coste

POR THIAGO FERRER

Cuando se habla de seguridad para las empresas, parece que últimamente la prioridad es adaptarse a los riesgos informáticos, una tendencia que ataques como el WannaCry de hace un par de semanas no hace sino resaltar. Pero las empresas, incluso las gigantes de Internet, tienen instalaciones físicas que protegen. Y la tecnología también obliga al sector de la seguridad (cuya escala global fue de 60.000 millones de dólares en 2015) a adaptarse de forma dramática.

"En España ya somos todos tecnodependientes; todos tenemos un smartphone o una tableta", explica el consejero delegado de Securitas en España, Zacarías Erimias. "En la industria vimos que el negocio tradicional se estaba deteriorando a pasos agigantados por la crisis económica. Las empresas entramos en pánico, porque vimos una caída de nuestros márgenes de negocio".

El problema estaba, defiende Securitas, en el modelo de negocio presencial. "Cuando el 100% de tu actividad se basa en el uso intensivo de mano de obra, es muy difícil rentabilizar y hacer tangible el valor de tus actividades", considera Erimias. El cambio de paradigma, al igual que en muchos sectores, es vender la seguridad no como un producto, sino como un servicio (SaaS, en sus siglas en inglés).

Y la materialización de ese nuevo paradigma está en una sala luminosa en un barrio periférico de Madrid, donde en un espacio parecido a una plataforma telefónica se alinean los agentes de seguridad de la empresa. "Gracias a una serie de cámaras, podemos acompañar a una persona desde la puerta hacia su vehículo y controlarlo desde aquí", explica. "Las puertas y portones de acceso también pueden tener control remoto. Para los vigilantes *in situ*, tenemos smartphones con botón del pánico, de forma que si no da señales acude un equipo a comprobarlo". Todo llega a este centro a través de conexiones in-

formáticas seguras. "Llegamos al punto de poder identificar a una persona que invade un terreno, señalarle que está infringiendo la ley y avisarle de que la policía está en camino, todo desde aquí".

La empresa hace énfasis en que todas las soluciones se hacen a medida del cliente. "Nosotros no *paquetizamos* nada", señala. "El equipo tiene que desplazarse y ver con sus propios ojos cuál es la situación y ahí decidir cuáles son las soluciones más adecuadas".

El hecho de centralizar el atendimiento en un único puesto de control permite reducir costes "en torno a un 6% por ahora", apunta Erimias. "Buscar ahorros es la manera en la que podemos ganar cuota de mercado [la empresa tiene un 16% en España, que le aportó 450 millones de euros de facturación en 2016]. Nuestro crecimiento fue de un 4,5% en 2016 y de 6% en 2017".

Un sector tradicional

Sin embargo, hay áreas donde ni siquiera las aportaciones tecnológicas hacen posible competir. "El sector en España no es sencillo", considera Erimias. "Es un área tremendamente tradicional". Las quejas son, sobre todo, por las pequeñas empresas que compiten vía coste, con unas condiciones laborales para sus trabajadores que han provocado varias movilizaciones. "Donde más problemas tenemos es con la Administración", explica. "Porque contratan con subastas donde solo cuenta el precio por hora y no admiten cosas distintas. Por eso nuestra cuota de mercado con la Administración ha pasado de un 30% a menos de un 10%".

"La vigilancia ahora tiene otro perfil. Este es un cambio cultural que ya no tiene vuelta atrás. El guardia no aporta valor quedándose en la puerta mirando la tarjeta del que entra. Ahora debe ser un gestor de la seguridad, con un perfil orientado a las nuevas tecnologías. Es por eso que pasamos a contratar más ingenieros y técnicos, que también nos han servido para aportarnos un punto de vista diferente", señala el consejero delegado.



Un técnico de Securitas instala cámaras de acceso en un estacionamiento.

Tendencias en seguridad



Fuente: elaboración propia

EL PAÍS

Las compañías buscan nuevos perfiles de empleado, como técnicos e ingenieros

El grupo facturó 450 millones de euros en España, y creció un 4,5% el año pasado

Pero Securitas tiene, solo en España, 17.000 trabajadores. No bastaba con cambiar el perfil de contrataciones, sino que tienen que adaptar a los empleados de la empresa a la nueva situación.

Securitas ahora intenta expandir ese modelo de negocio hacia América Latina y, para ello, la experiencia española es tremendamente importante. Tanto es así que, de forma sorprendente para una empresa extranjera, la firma sueca incluye a España y Portugal en su área de negocio latinoamericana. "Hasta 2011, España dependía del área de negocio europea", recuerda Zacarías Erimias.

"Pero entendimos que el crecimiento de las multinacionales españolas (que están entre nuestros mayores clientes) se basaba en los países latinoamericanos. Eso nos llevó a acompañarlos, generando otra clase de sinergias que igualmente generan beneficios para la empresa. La relación es extraordinaria, gracias a los puntos en común que tenemos con la cultura y el idioma". La compañía no tiene la misma presencia en todos los países. "Intentamos entrar en Brasil hace una década", explica el consejero delegado. "El negocio se truncó y no seguimos adelante, y creo que fue una buena decisión".