



PABLO MONGE

# “La tecnología reduce los costes de la seguridad”

DIEGO LARROUY *Madrid*

## ZACARÍAS ERIMIAS

Consejero delegado de Securitas en España

**El directivo defiende la importancia que tiene la inversión en tecnología para ofrecer servicios integrales de seguridad a sus clientes y diferenciarse de la competencia**

El negocio de la seguridad está cambiando a marchas forzadas por la crisis y las nuevas necesidades de los clientes. Zacarías Erimias, consejero delegado de Securitas en España, es consciente de ello. La compañía, que facturó en 2014 más de 430 millones de euros y que da empleo a 15.400 personas en todo el país, ha hecho una apuesta por las soluciones tecnológicas aplicadas a la seguridad, con la que intentan distanciarse de sus competidores.

**PREGUNTA. ¿Cómo ha afectado la crisis al negocio de la seguridad?**

**RESPUESTA.** Desde 2008, el negocio ha caído un 5% interanual. El sector factura casi 3.500 millones de euros en España, es una actividad con peso. La lucha por el precio se ha hecho muy intensa, con fuerte deterioro de los márgenes. Ha sido difícil lograr sinergias y ahorros potenciales. Por eso, hemos ido a un modelo tecnológico para ser más competitivos. Se trata de un sector competitivo y atomizado, con 1.500 empresas, en el que solo cinco superamos los 5.000 empleados. Es un sector convencional y diría que inmovilista. Ha habido dos tendencias, un mayor número de compañías que han quedado ancladas en un modelo tradicional y otro más reducido que apuesta por la transformación y la tecnología. La incorporación de nuevas capacidades va a marcar el futuro de la supervivencia de parte del sector.

**P. ¿Hacia dónde va su apuesta por la inversión en tecnología?**

**R.** Huimos del hecho de que nuestro valor diferencial sea el precio. Vamos en dos direcciones. En primer lugar, queremos cambiar el coste por inversión, a más tecnología, menor coste directo. Y en segundo lugar buscamos sinergias entre la seguridad física y la electrónica. El objetivo es hacer que nuestros clientes sean más competitivos. Para ello,

hemos invertido 120 millones de euros desde 2008 para crear un área de tecnología que en este momento nos pone a la vanguardia. Lo conforman casi 450 personas y más del 10% son ingenieros especializados en seguridad. Nos ha permitido la transformación absoluta de nuestra oferta. En 2008, el 90% de nuestro negocio era el producto tradicional, en este momento solo el 54% de nuestro volumen de negocio. Hemos ido caminando hacia productos avanzados y soluciones de vanguardia. Solo el 9% de nuestro ebit en el país viene a través del negocio tradicional. Seguimos insistiendo y seguiremos evolucionando y desarrollando de cara a productos más eficientes para ser competitivos en el mercado.

**P. ¿Les ha permitido ampliar la cartera de servicios?**

**R.** Sí. Estamos trabajando en dos líneas. En primer lugar, desarrollamos todos los servicios de cartera y una vez que se ha evolucionado y mejorado, poderlo trasladar. El objetivo es conseguir crear sinergias entre las soluciones físicas y tecnológicas para optimizar el presupuesto de seguridad. Obtenemos ahorros del 6% en consumo de seguridad privada. La otra línea es desarrollar el cliente potencial y lo encontramos tanto en la industria como en el comercio, sin importar el tamaño de la empresa. Hay que buscar la justa equivalencia entre el coste y la inversión.

**P. ¿En los servicios incluirán la ciberseguridad?**

**R.** No cabe duda que está a la orden del día, hablamos todos los días de esta

“La mayoría de las empresas se han quedado ancladas en el modelo tradicional de negocio. Es un sector inmovilista”



“Desde 2008 se ha caído un 5% interanual; la lucha por el precio se ha hecho muy intensa, con un fuerte deterioro de los márgenes”

“Hemos invertido 120 millones de euros para crear un equipo tecnológico que nos pone a la vanguardia”

amenaza que va en relación de este nuevo entorno de actividad de las empresas. Al final acabamos siendo más vulnerables al estar más abiertos. Estamos centrados en el desarrollo de nuestra tecnología y la ciberseguridad es un punto más dentro de este proyecto como desarrollo de este negocio. Nuestro departamento de tecnología y de consultoría está trabajando en este apartado para un desarrollo a corto plazo. Todo lo que afecta al catálogo de riesgos lo tenemos que contemplar. Supone un cambio en el tipo de profesionales que se necesitan. Son perfiles distintos. Hemos tenido que ir buscando los perfiles más adaptados, más técnicos.

**P. ¿Qué le ha permitido a Securitas la creación de un servicio centralizado conocido como SOC?**

**R.** Gestionamos todos los servicios de seguridad de nuestros clientes, viendo los riesgos potenciales y tomando las medidas necesarias para evitarlos. Además, administramos la información de cada uno de los clientes con diferentes particularidades para predecir los riesgos potenciales. Se puede aplicar desde la gran industria al pequeño comercio. Somos capaces de tomar las medidas necesarias para predecir y prevenir. Además damos un apoyo continuo al personal de campo. El SOC nos ha permitido materializar servicios que nos permiten ser más competitivos y eficientes.

**P. ¿Les ayuda en este sentido pertenecer a una multinacional?**

**R.** Tenemos un plus de conocimiento añadido al ser una multinacional. Nos permite importar determinados desarrollos de otras partes del mundo que ya sabemos que están funcionando. Los adaptamos y supone beneficios para nuestros clientes. Las buenas prácticas nos las traemos a España. Somos además referencia para algunas de las cuestiones en nuevas tecnologías para el grupo.

## “Vamos a crecer entre el 3% y el 3,5%”

**P. ¿Qué valoración hace del presente ejercicio para Securitas?**

**R.** Nosotros, después de varios años convulsos de sufrimiento, hemos empezado a apreciar algún síntoma de mejoría. Desde luego, todavía no es suficiente para lanzar las campanas al vuelo, pero sí es cierto que empezamos a apreciar el resultado de la estrategia. El año 2011 fue el momento crítico en que decidimos cambiar el modelo de negocio. Nadie es ajeno a que ha cambiado nuestro entorno de trabajo y vivimos en un mundo globalizado e hipertecnológico. Decidimos apostar por los pilares de la adaptación, la innovación y el factor tecnológico. Reinventamos nuestra oferta y tener bajo una sola empresa todos los servicios de seguridad, desde las rondas virtuales a la prevención contra incendios. Nos ha permitido salir de una tendencia de crecimiento deprimido, también en relación con los ciclos de la economía española. Cuanto mejor le vaya a nuestros clientes, mejor nos va a nosotros, tienen más patrimonio que proteger. Hemos entendido como una constante la evolución y adaptación permanente.

**P. ¿Qué previsiones tiene para los próximos años?**

**R.** Somos optimistas, vamos de la mano de la economía. Parece que ésta repunta, España es la que más está creciendo, lo que nos hace estar más esperanzados en el futuro. Dentro del grupo somos el 6% de la facturación global de Securitas. Nuestro proyecto es ambicioso y si no hay nada que nos afecte, creemos que vamos a seguir creciendo en unos parámetros cercanos al crecimiento del PIB entre el 3% y 3,5% en los próximos años. Mantendremos las inversiones, no descartamos comprar una empresa de tecnología, y seguir con la estrategia trazada.

**P. ¿Prevén aumentar las contrataciones?**

**R.** Nuestro departamento de selección está continuamente en búsqueda de profesionales. Lo demuestran las convocatorias que se pueden ver. Buscamos perfiles determinados, técnicos, que es hacia donde va el negocio. Necesitamos que el perfil de nuestra gente evolucione y que responda a un nuevo perfil técnico.

El G20 centra la cumbre de Turquía en la lucha contra el terrorismo

## El mundo, en vilo

■ Los países industrializados redoblarán los esfuerzos contra el yihadismo

■ Los ministros de Interior y Justicia de la UE se reunirán el día 20

■ La policía intensifica la búsqueda de terroristas huidos

■ Expectación en los mercados por el impacto de los ataques de París



Los contactos entre Barack Obama y Vladimir Putin centraron ayer la cumbre del G20 en Turquía. REUTERS

PÁGINAS 24 A 26

### SUMARIO

#### ECONOMÍA&PROFESIONALES

**LAS EMPRESAS** dejan sin gastar el 25% del dinero para formación. PÁGINA 27

**LA UE, DEL REVÉS**  
POR BERNARDO DE MIGUEL

*Las telecoms tiemblan ante la 'doctrina Vestager'*

PÁGINA 29

#### EMPRESAS

**Adif adquiere el sistema para transportar carga en anchos de vía distintos**  
PÁGINA 6

**Las eléctricas denuncian la cesión de los datos de todos los usuarios a REE**  
PÁGINA 5



**ZACARÍAS ERIMIAS**  
Consejero delegado de Securitas España

*"La mayoría de las empresas de seguridad se han quedado ancladas"*

PÁGINA 10

#### MERCADOS&FINANZAS

**LOS BANCOS** acometen con prejubilaciones su nueva ronda de ajustes. PÁGINA 20

**CONTANTE & SONANTE**  
POR ÁNGELES GONZALO

*La banca europea comienza a mirar a España*

PÁGINA 22

idealista