



La mayoría de la plantilla de Securitas se encuadra en la vigilancia.

La vigilancia entra en la era de la tecnología

Securitas se consolida en España como una de las primeras empresas de seguridad e incorpora cada vez más servicios digitales a su cartera

POR MARÍA FERNÁNDEZ

El negocio vinculado a los servicios privados de seguridad no para de crecer. En España hay 1.571 empresas vinculadas a este sector y en conjunto facturan 5.100 millones de euros. Uno de los actores más potentes es la multinacional sueca Securitas, un gigante de la seguridad mundial, con casi 10.000 millones en ventas globalmente. Aterrizó en España en 1992 y lo hizo comprando una empresa de vigilancia, con la idea de abrir nuevos mercados en lengua española. Y ahí sigue tres décadas después, como una de las cuatro primeras empresas del país, junto a Eulen, Ilunion y Prosegur, creciendo desde 2019 a dos dígitos, como explica por videoconferencia Zacarías Erimias, consejero delegado de Securitas Seguridad España. “Somos una multinacional presente en 50 países y España es el puente con Latinoamérica”, dice. Por eso, orgánicamente, la compañía engloba a España con Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, Portugal y Uruguay. Con ocho líneas de negocio y más de 19.000 empleados en el país, la facturación de 2022, que no adelanta por ser una empresa

cotizada, estará por encima de los 634 millones de un año antes.

Cuando Erimias, asturiano de nacimiento, se hizo cargo del proyecto, en 2014, el 90% de Securitas se basaba en la vigilancia convencional. “A partir de ese momento empezamos a desarrollar nuestras capacidades tecnológicas, también con adquisiciones”. En 2020, un mes antes de que llegaran los confinamientos, firmaban en el notario la compra de Techco Security, la tercera mayor empresa española en sistemas de seguridad electrónica para la empresa. Ese movimiento estratégico les hizo avanzar en otras divisiones de componente tecnológico. “Hemos intentado modernizar la línea tradicional y reducirla, porque necesitamos que nuestra propuesta de valor sea un poco distinta. Lo que antes suponía la mayoría del negocio, ahora es un 51%”.

Sus clientes son, básicamente, industrias, bancos y pymes. No son, pese a que compartan nombre, vendedores de alarmas para el hogar. El grupo sueco vendió esa rama a principios de la década pasada a los fondos Bain Capital y Hellman & Friedman, pero bajo la condición de seguir compartiendo la marca (los otros, con el apellido de Direct). ¿Hay interferencias o confusiones indeseadas?

La facturación de 2022 estará por encima de los 634 millones de un año antes

“Suceden cosas inesperadas cada vez con más frecuencia”, dice Zacarías Erimias

La firma ha aumentado sus precios, pero no teme una mala reacción de sus clientes

“Somos empresas diferentes, con diferentes accionistas desde hace 16 años. Tenemos una buena relación, hay un tipo de servicio en el que colaboramos, y es en la reacción a las alarmas. Cuando una alarma se produce y se comprueba que hay una incidencia, quien acude a verificar esa alarma es un vigilante de seguridad nuestro acompañado por la Policía. Pero no estamos en su nicho de negocio porque no hacemos esas instalaciones”, contesta el ejecutivo.

La mayoría de su plantilla se encuadra en la vigilancia, un colectivo que cobra en función del convenio sectorial. Recientemente se ha renovado con una propuesta de incremento salarial de un 16% (6% en 2023, 4% en 2024, 3% en 2025 y 3% en 2026), pero parece que no es una profesión de moda a juzgar por los lamentos del directivo. “Hay déficit profesional de vigilantes, trabajamos en ello para ser capaces de ser atractivos para la gente joven. Tenemos que conseguirlo a través de la formación reglada”. Y cada vez demandan más otro tipo de perfiles, como matemáticos, ingenieros o analistas de datos. Su centro de innovación en Madrid cuenta con 30 personas. “Nuestras mayores inversiones están concentradas ahí. En Suecia tenemos un núcleo que absorbe las innovaciones de cada país para después ponerlas en común”, cuenta.

Un gran centro de servicios remoto en el Ensanche de Vallecas (Madrid), donde trabajan 360 profesionales, monitoriza toda la actividad de la compañía y en especial su servicio Mobile, dedicado a hacer rondas de comprobación en naves, comercio o instalaciones de sus clientes, sobre todo durante las noches y fines de semana.

Su ambición es crecer cada año dos dígitos en facturación, pero cómo hacerlo en un país con una criminalidad tan baja como la española? “Nuestra actividad está más relacionada con la ac-

tividad de los clientes y no con la delincuencia que se produce en la vía pública. Suceden cosas inesperadas y cada vez con más frecuencia. Todo lo hacemos basándonos en un análisis de riesgos, huimos de servicios estándar. Es muy difícil que cada negocio soporte los mismos riesgos, incluso industrias que están en el mismo polígono pueden tener riesgos distintos. Es muy importante conocer a los clientes para diagnosticar el servicio que les podemos ofrecer y actualizar ese catálogo de riesgos”. La vigilancia de explosivos o el servicio de escoltas, por ejemplo, están en franco retroceso porque el mapa del terrorismo ha cambiado. Se eleva ahora el riesgo cibernético —tienen un acuerdo estratégico con S21Sec— y se abren espacios virtuales: “Este año, una de nuestras mayores inversiones será en la puesta en marcha de un *showroom* en el metaverso”. En prevención de incendios, además del diseño de los planes, la ingeniería y las labores de extinción, cuentan con dispositivos que se instalan en campo abierto y que son capaces de detectar fuego incipiente, “los llamamos narices”.

Mercado atomizado

La modernización, sin embargo, no parece haber llegado a todo su sector. “Está muy atomizado, con un exceso de oferta, en muchos casos poco profesional. En los últimos 10 años, seis de las principales empresas del sector han quebrado, eso no sucede en ninguna actividad”, lamenta Erimias. ¿A qué responde? “Seguramente, a una actividad comercial muy agresiva, económicamente poco viable, o a unas miras cortoplacistas. En esta evolución, nosotros hemos tenido que renunciar o disminuir nuestro negocio con la Administración pública”. La tiranía del dinero. “Por razones que todos conocemos, le da mucha importancia al precio, y las compañías que cumplimos estrictamente con legislación, costes laborales, impuestos..., cuando analizamos el concurso público, nos resulta muy difícil encontrar el equilibrio entre el recurso, la calidad del servicio y el mínimo beneficio industrial que cualquier sociedad anónima persigue”.

Pese a que un tercio de la seguridad privada en España la paga la Administración, han decidido solo acudir a las ofertas que vean viables. “La calidad exige una dotación de recursos, formación, reciclaje...”. Han aumentado sus precios y no temen una mala reacción del mercado. “Si somos capaces de hacer bien las cosas, puede ser que nuestra propuesta encaje bien en entornos inflacionistas”. Por ahora, el 90% de sus clientes son fieles; “la rotación del otro 10% la considero natural y hasta sana”. No lo es tanto la residual presencia de mujeres. “Es una asignatura pendiente. En el sector en general está alineada a la que hay en las fuerzas de seguridad, entre un 13% y un 15%. Están subrepresentadas”.