

ENTREVISTA LUIGI SALMOIRAGHI DIRECTOR DE MARKETING Y VENTAS PARA EL SUR DE EUROPA, REINO UNIDO E IRLANDA DE D-LINK

“D-Link ofrece Videovigilancia IP unificada, la opción más coherente y versátil para evolucionar la CCTV tradicional”

La tecnología IP ha entrado con fuerza en el ámbito de la Videovigilancia. Con motivo de la participación de D-Link en SICUR, Luigi Salmoiraghi, director de marketing y ventas para el Sur de Europa, Reino Unido e Irlanda de D-Link, nos habla de la apuesta de la compañía por la Videovigilancia IP.

¿Qué tipo de tecnología ofrece D-Link?

D-Link es uno de los fabricantes de infraestructura de conectividad más importantes a nivel mundial. Llevamos 28 años proporcionando productos innovadores y de alto rendimiento para el sector empresarial y de consumo. Hoy en día apostamos por la Convergencia IP, es decir, nuestro portfolio abarca todo el entorno necesario en networking: infraestructura de red cableada con Switches, Wireless, Almacenamiento, Seguridad, Videovigilancia IP, Movilidad (3G/4G) y productos de consumo para el Hogar Digital. En breve tenemos pensado entrar en el mercado de la domótica de la mano de nuestras soluciones SmartPlug mydlink.

¿Qué ofrece D-Link en el ámbito de la seguridad que no ofrecen otras empresas?

Disponemos de un amplio catálogo de Cámaras IP a la vanguardia de la tecnología para cubrir todas las necesidades, exterior/interior, fijas, cableadas/inalámbricas, PTZ, alta velocidad, PoE domo, anti vandálicas, lente 360°, Full HD, etc. Pero nuestro mayor valor en un sector tan competitivo como la seguridad, es ofrecer una solución de Videovigilancia IP unificada. Es decir, disponemos de toda la infraestructura de red necesaria para soportar cualquier sistema de Videovigilancia IP, tanto a nivel de electrónica de red (Switches PoE) como en soluciones de almacenamiento NVR o NAS/SAN iSCSI. Esta Convergencia IP tiene un alto valor a la hora de afrontar proyectos que abarquen tanto la seguridad como la infraestructura IT.

También destacaría la formación, tanto a través de Webinars gratuitos, accesibles para cualquier cliente o usuario que esté interesado, como nuestros trainings presenciales de alto nivel tecnológico.

¿Cómo está respondiendo el sector de la seguridad ante la Videovigilancia IP?

La dificultad estriba en crecer en un mercado dominado tradicionalmente hasta hace poco por la videovigilancia tradicional CCTV. Pero donde muchos ven una dificultad, D-Link ve una oportunidad, ya que la Videovigilancia IP permite instalar sistemas con menos coste y menor personal de supervisión, lo que en tiempos de crisis supone un factor decisivo. Además, la instalación es más sencilla y flexible, a la par que la calidad de imagen es superior.

Una de las ventajas de la Videovigilancia IP es el acceso remoto por Internet. ¿Cree que las soluciones en la nube se están consolidando?

Sin duda es así. En estos últimos años asistimos a un increíble crecimiento en las ventas de smartphones y tabletas, por lo que ya es una necesidad que mediante estos dispositivos podamos acceder, ver y gestionar nuestra red, las cámaras de Videovigilancia o los sistemas de almacenamiento que podamos tener tanto en la empresa como en casa. D-Link fue pionera hace cuatro años en dotar de servicios “Cloud” a sus dispositivos con el nacimiento de nuestra plataforma mydlink Cloud, que actualmente supera el millón y medio de usuarios. Esta tecnología surgió enmarcada en nuestra gama de consumo, pero ya la hemos im-

plementado en las soluciones empresariales respondiendo a la gran demanda que hemos detectado en las empresas respecto a la gestión remota desde smartphones y tabletas. Con mydlink Cloud el usuario tiene a su disposición apps gratuitas para iOS/Android/Windows Phone que permiten gestionar estén donde estén tanto las Cámaras de Videovigilancia, como los routers o los sistemas de almacenamiento NAS.

¿Qué objetivos se ha marcado en su participación en SICUR?

Posicionar a D-Link como un jugador de referencia en el segmento de la Videovigilancia. Somos un proveedor de renombre en electrónica de red, tanto cableada como inalámbrica, y Sicur es un evento clave para presentar nuestras soluciones de Videovigilancia a clientes que no nos conocen o que nos posicionan únicamente en Switching, Wireless, Almacenamiento y Hogar Digital.

¿Cuáles son las novedades más destacables que presentarán en la feria?

En la gama empresarial, destaca la presentación de la DCS-6915, una cámara IP para exteriores Domo Full HD de alta velocidad con WDR. También se podrá ver la DCS-6315, una cámara IP HD de exterior con la novedad de aportar visión nocturna en color. Y entre las cámaras mydlink Cloud, la DCS-2136L, destaca por ser la primera cámara IP con conectividad Wi-Fi AC, mientras que la DCS-6004L tiene formato Mini Domo. Respecto a los NVR, D-Link mostrará el DNR-2060-08P, una solución “stand alone” de 8 canales Full HD ideal para monitorización directa con salidas HDMI/VGA, controles en el frontal y avanzadas prestaciones de grabación y búsqueda inteligente.

También mostraremos soluciones para el mercado de consumo, como la



BabyCam DCS-825L, el primer Vigilabebés para Smartphones y Tablets que permite la conexión remota a través de la app gratuita mydlink Baby o del portal mydlink. Cuenta con resolución HD, visión nocturna y sensores de sonido, movimiento y temperatura. Puede funcionar incluso, sin conexión a Internet.

Acaban de presentar sus resultados anuales. ¿Nos puede comentar cómo ha sido 2013 para D-Link en España y qué previsiones hay para este año?

En 2013 hemos tenido un ejercicio positivo tanto a nivel global como en la región de Iberia, que engloba España y Portugal, donde hemos crecido un 17% respecto al año anterior. Teniendo en cuenta el entorno económico actual, es una cifra realmente buena. Una de las áreas que más ha contribuido a este crecimiento, como parte de nuestra estrategia de diversificación, es precisamente la Videovigilancia IP, donde hemos crecido un 90% a nivel global. De cara a 2014 esperamos continuar en la misma línea positiva, nos hemos fijado un objetivo



Visítenos en SICUR:
Pabellón 10, Stand
10B26

de crecimiento de un 17% en nuestra región.

Y para lograrlo seguiremos fieles a nuestra estrategia de apoyo sin reservas a nuestro canal. Esperamos seguir al lado de nuestros partners, nuestro principal valor, y para ello potenciaremos nuestro programa de canal VIP+.

ENTREVISTA RICARDO PASCUAL SOCIO FUNDADOR DE TBO WORKING

“Con la tecnología del siglo XXI, la pérdida desconocida no debería existir”

TBO Working es una firma especializada en el mundo de los proyectos, la instalación y el mantenimiento de sistemas de circuito cerrado de televisión (CCTV). Este tipo de equipos mejoran la seguridad de las empresas, pero también la productividad y la atención al cliente.

¿Qué servicios ofrece TBO Working?

Somos una empresa especializada y únicos en Sistemas de Circuitos Cerrados de Televisión.

Hoy en día, gracias a los avances tecnológicos, los CCTV, no sólo deben cumplir una función de seguridad. Su principal valor es la ayuda que nos proporcionan para optimizar la gestión de las empresas, tanto en mejoras de procesos internos, como en una solución indispensable para reducir robos y, por tanto, reducir la

pérdida de nuestros clientes de forma notable y convertir la Pérdida Desconocida en Pérdida Conocida.

Abarcamos desde el diseño de proyectos, instalación, mantenimiento, asistencia a directivos... hasta el uso de las imágenes obtenidas para ayudar a optimizar la gestión de las empresas.

Recientemente hemos añadido un nuevo servicio remoto con el que conseguimos reducir costes y sacar un mayor rendimiento de las cámaras de seguridad de nuestros clientes.

Algo más que seguridad...

Exactamente. En los años que llevo en los Sistemas de Seguridad, he podido comprobar las carencias y necesidades reales que tenían los clientes. He advertido que los CCTV son mucho más que una simple herramienta para evitar posibles robos. Los CCTV son también una ayuda en la gestión de la empresa: reducen costes, aumentan la productividad de los empleados y disminuyen la pérdida desconocida.

Con todos esos factores, las empresas ganan más beneficios desde el primer año. Con esta idea nació TBO Working y uno de nuestros mejores servicios, la teleobservación.

■ “La videovigilancia permite comparar las imágenes con los tickets y albaranes”

¿Teleobservación?

Sí, es uno de los servicios con mayor acogida por parte de nuestros clientes. Los beneficios que aporta son

cuantiosos, hemos dado nombre a la Pérdida Desconocida y, por lo tanto, hemos podido gestionarla de forma adecuada, disminuyéndola notablemente y transformándola en pérdida conocida. La cantidad de robos tanto de empleados, proveedores como de clientes se ha reducido considerablemente. La productividad de los empleados ha aumentado, el trato al cliente ha mejorado, en definitiva, se han mejorado sustancialmente todos los procesos y procedimientos de nuestros clientes.

La teleobservación consiste en observar las imágenes grabadas, pudiendo así ralentizar, enfocar correctamente, adelantar o atrasar las imágenes las veces que queramos y, según el caso, compararlas con documentos que nuestros clientes nos proporcionan, como albaranes o tickets.

¿Pérdida desconocida?

Sí, aunque es un término que no nos gusta demasiado porque la tecnología del siglo XXI permite que esas pérdidas—generalmente causada por robos— sea perfectamente conocida. Un sistema como el que proponemos permite a las empresas reducir notablemente el número de sustracciones que se producen por parte de empleados, clientes o proveedores, y eso en épocas de crisis como la actual, donde las organizaciones necesitan optimizar sus recursos y su liquidez, es fundamental.

¿Existen resultados de esa eficacia?

Sí, los tenemos. De un total de 500.000 incidencias analizadas entre 2008 y 2013 hemos percibido un descenso importante del número de robos gracias a esa vigilancia. En 2008, el número de sustracciones que padecieron nuestros clientes rondó los 55.000. La puesta en marcha de la teleobservación hizo que bajaran a algo más de 32.600 en 2009, a 7.700 en 2010 y que se mantu-



■ “TBO Working ha logrado espectaculares descensos en los robos internos a sus clientes”

viera estable en torno a los 6.000 hasta 2013. Como ve, el cambio es sustancial y evitar esa pérdida se refleja en la cuenta de resultados de las empresas.

Así mismo, hemos podido comprobar que a pesar del incremento en los robos que ha habido en España estos 2 últimos años (contrastado con sustracciones que han sufrido los nuevos clientes que han empezado a trabajar con nosotros en el año 2012 y 2013 respectivamente, donde les hemos encontrado un tanto por ciento de robos alrededor del 39%), los clientes ya consolidados, en cambio, no se han visto perjudicados y su media se ha mantenido alrededor del 6%



www.tbworking.com

La prevención de riesgos laborales: una perspectiva de valor

España está aprovechando la crisis para inocular determinados conceptos en sus ciudadanos y empresas. Cuestiones como la vinculación e interrelación entre los diferentes sectores productivos y los aspectos financieros, tanto macroeconómicos como microeconómicos, parecen ir fijando en nuestras mentes conceptos como la competitividad, la productividad, la responsabilidad social corporativa o la transparencia.

La visión desde todos los actores que afectan a las empresas deberá evolucionar hacia una perspectiva de valor: el concepto de evitar accidentes deberá reenfocarse hacia el cuidado de la salud del trabajador. Es de sobra conocida la relación entre plantillas saludables y productividad, provocando además una mejora de la imagen de la empresa convirtiéndola en un atractor de talento, al ser un buen lugar para trabajar.

La integración de todos los planos relacionados con la salud incluye desde la organización del trabajo hasta el clima laboral, pasando por aspectos relacionados con los medios de trabajo, el bienestar físico, mental y espiritual.

Nuestra visión nos lleva a aportar valor a los clientes, y en la modulación de este discurso generalmente sacrificamos la visión holística, que nos con-

■ El concepto de evitar accidentes deberá reenfocarse hacia el cuidado de la salud del trabajador

duciría hacia un horizonte concreto, por una visión parcial del problema que nos adentra en una normativa muy compleja y ramificada, pero que dificulta el enfoque hacia los aspectos positivos que implica mejorar la salud de las empresas.

Una inversión rentable

Desde el punto de vista de la empresa, invertir en prevención es rentable desde una doble perspectiva: la eli-

minación de los costes de la no prevención, muy tipificados en la literatura actual y que permitirían retornos de 3 euros por cada euro invertido, y la correlación entre la salud de las personas y la productividad, considerando dentro del concepto salud el enfoque holístico antes planteado.

Este futuro deberá engarzarse con el escenario de gestión preventiva que nos acercará a la competitividad en Europa. Hacer tangibles los retornos de inversión en prevención, integrar la gestión de la prevención en los sistemas de decisión de las empresas de cualquier tamaño y el desarrollo de entidades especializadas en prevención conformarán un nuevo escenario.

Mejora de la competitividad

El actual deber de medios deberá complementarse con un deber de re-



Andrés López Sansinena y Jesús Nieto Blanco, Consejeros Delegados de Grupo Preving

sultados, donde el hecho de que el trabajador disfrute de un entorno más seguro y sin accidentes permita que la empresa pueda ahorrar en su factura de seguridad social y en costes de no prevención, mejorando su competitividad y aportando soluciones a su entorno como parte de su proyección social.

Nuestra misión nos llevará a convertirnos en la empresa que permita culminar con éxito este encuentro entre dos necesidades: la del trabajador de estar seguro en su puesto de trabajo y la de la empresa que necesita que el valor económico invertido en mejorar

la seguridad sea rentable y ayude a mejorar la competitividad de la compañía. El desarrollo de este círculo virtuoso nos permitirá exportar modelos saludables a otras zonas que están conformando sus legislaciones tomando como origen la española.



www.preving.com

ENTREVISTA CARLOS LUJÁN DIRECTOR DE MARKETING DE KSB ITUR SPAIN, S.A. - PRODUCT MANAGER DE EQUIPOS PARA PCI
DIPLOMADO DE GRADO TÉCNICO POR CFPA EUROPE

“Sofisticados equipos diseñados para no funcionar casi nunca”

Los nuevos retos de KSB, líder español de equipos de bombeo para la protección activa contra incendios: cumplir fielmente las normas comprometidas en cada contrato y potenciar la fabricación de equipos aprobados FM



Comprometido desde hace años con el sector de la protección activa contra incendios, Carlos Luján nos conduce a este mundo lleno de paradojas. “Es difícil comprender que merece la pena el esfuer-

zo de invertir en productos diseñados de conformidad a exigentes normas que luego se espera que apenas funcionen de veras, solamente en las pruebas necesarias durante las pautas de mantenimiento”, admite este experto de la protección contra incendios (PCI).

Los sistemas de protección contra incendios han de ser seguros y fiables. ¿Es siempre así?

Cuando quienes están detrás de su diseño, fabricación, instalación y mantenimiento son empresas serias y comprometidas, la respuesta es “sí”. Desafortunadamente, existen también empresas que ofrecen productos que no lo son, ni siquiera cumplen las normas, y además firman alegremente que sí las cumplen.

KSB va más allá de la Normativa Europea... ¿Por qué han apostado ustedes además por los equipos certificados FM?

Hay una parte del mercado que requiere proyectar todo el sistema de protección según normas americanas NFPA y la instalación de materiales certificados FM o UL. FM Global es una compañía de seguros que actúa a en todo el mundo y tiene sus propios servicios de certificación y pruebas para homologar productos destinados a la protección contra incendios (PCI).

¿Qué significa contar con este sello de calidad?

Tener productos listados FM o UL (Underwriters Laboratories) significa tener un plus de reconocimiento ya que se trata de una de las exigencias más altas en PCI a nivel mundial.

¿Dispone KSB de bombas y válvulas homologadas FM?

KSB tiene varios modelos de bombas homologadas FM y en los próximos meses va a aumentar su número. En la segunda mitad de este año certificarán sus válvulas FM.

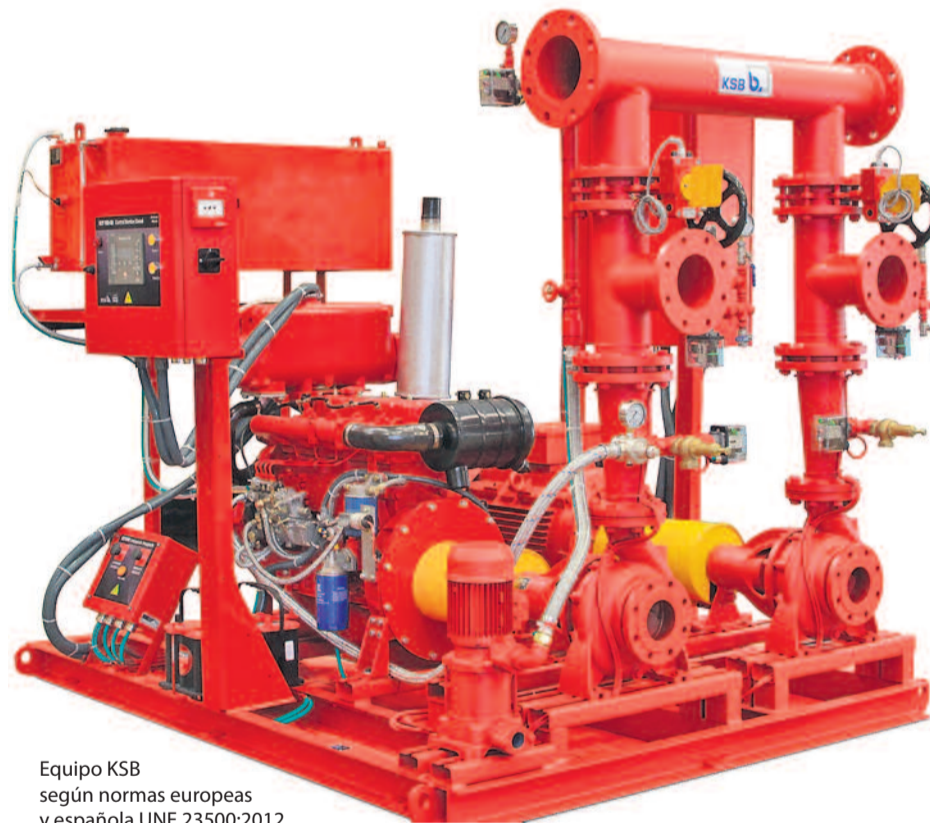
Está claro que ustedes abogan por el extremo cumplimiento de las normativas... ¿La falta de recursos económicos facilita el aumento de casos de las empresas fraudulentas?

Aunque afortunadamente la mayoría de las empresas cumplen legalmente con las normas, aún es elevado el número de casos en los que el

conviven con la “producción” pero cubren metas diferentes. La producción debe ser rentable en cada momento, mientras que la prevención y la protección se encargan de mantener la rentabilidad a lo largo de los años. Por último, si aún tenemos dudas, existen entidades especializadas en consultoría e inspección donde nos pueden aclarar si lo que nos están ofreciendo realmente se ajusta a las normas.

El caramelo del precio puede ser muy tentador para muchos. ¿Alguien vigila que las normas obligadas se cumplan?

La vigilancia preventiva es muy diferente



Equipo KSB según normas europeas y española UNE 23500:2012



Equipo KSB homologado FM

¿Han declinado alguna vez un contrato por no alcanzar los niveles de precio al seguir las normas?

Esa es la realidad más dura. Ver cómo quien no respeta las reglas del juego consigue llevarse contratos a la espera de que no se produzca un incendio real. Los principios que tenemos basados en los valores de KSB no nos permiten aceptar esos riesgos. Uno debe anteponer la profesionalidad y la honestidad ante todo si quiere perdurar en el mercado.

¿Se puede decir que en España hemos avanzado en materia de protección contra incendios?

■ “Cada año estamos mucho mejor”

Los profesionales siempre pedimos más y más pero, echando la vista atrás, el camino andado ha merecido la pena y ha dado buenos frutos. Tenemos que mejorar, como todos los demás países, y lo haremos. Para ello hay que ser muy honesto en este sector.

KSB colabora con diversas entidades como Tecnifuego-AESPI, Cerepreven y otras. ¿Qué actividades desarrollan en ese sentido?

KSB ofrece apoyo técnico en todo lo relacionado con el bombeo, donde la experiencia de más de 100 años como uno de los cinco líderes mundiales en el mercado de bombas junto con su departamento de I+D+i ponen a disposición de las entidades del sector todo su conocimiento. KSB también colabora muy activamente con estas entidades y con Universidades en la formación y puesta al día de las últimas tecnologías dirigidas a los técnicos, impartiendo charlas, cursos teóricos, prácticos y ofreciendo un amplio abanico de documentación técnica y programas de selección hidráulica.

responsable de la instalación y del edificio o industria acepta materiales que no están conforme a las normas de obligado cumplimiento. Simplemente alegan que el “fabricante les garantiza y firma” que sí cumple.

KSB dice apostar por cumplir las normas, pero... ¿es realmente cierto?

Es totalmente cierto y forma parte de una firme decisión del Grupo KSB en España y en el mundo.

¿Cómo podemos evitar que nos den “gato por liebre”?

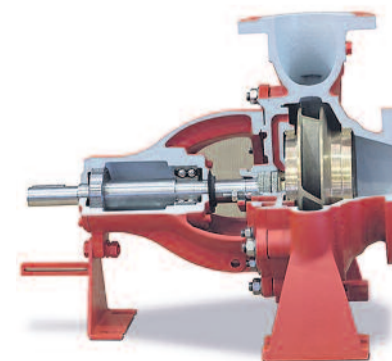
Lo primero de todo es entender que adquirir “exclusivamente” por el menor precio acaba siendo lo más caro. En segundo lugar, concienciarnos que “la prevención y la protección”

■ La prevención y la protección aseguran la rentabilidad de la producción a lo largo del tiempo

de unas Comunidades a otras. Se notan las que han sufrido accidentes graves de las que aún no. La legislación actúa duramente tras los siniestros, pero algunos actúan en el mercado de la falsedad basados en el cálculo de la probabilidad ya que, afortunadamente, no hay incendios graves todos los días.



Válvula KSB homologada APSAD. Será certificada FM en la segunda mitad de 2014



Bomba KSB diseñada para PCI

ENTREVISTA **DAVID AMORÓS RAMÍREZ** GERENTE NACIONAL DE LA DIVISIÓN DE SISTEMAS DE PYCSECA SEGURIDAD

“La calidad es un instrumento para llegar a la excelencia en el servicio”



PYCSECA SEGURIDAD es una empresa creada en 1985. Desde su creación se halla inmersa en un proceso de permanente expansión que le ha permitido estar presente en todo el territorio nacional (Madrid, Alicante, Baleares, Valencia, Murcia, Málaga, Sevilla, País Vasco, Asturias, Galicia, León y Burgos). Su catálogo de servicios incluye estudios de seguridad integral, instalación y mantenimiento de alarmas, vigilancia por circuito cerrado de TV, control de accesos, análisis de riesgos, etc.



¿Qué criterios estratégicos han ido siguiendo a la hora de decidir su expansión geográfica en el territorio español?

El crecimiento siempre ha sido señal de buena salud empresarial, de fortaleza y, por supuesto, de éxito. Nos planteamos la estrategia expansiva desde las plazas ya consolidadas (Barcelona hacia el Norte, Alicante hacia el sur, Madrid hacia el oeste y sur) a partir de la expansión de nuestros clientes de referencia y respondiendo a la necesidad de mantener nuestra posición respecto a la competencia. Para ello realizamos acciones de sostenimiento y equilibrio. Fundamentalmente, las fases a seguir fueron: supervivencia, rentabilidad y crecimiento.

¿Cuáles son los servicios más demandados hoy en día por sus clientes?

Nuestro segmento de negocio se encuentra fundamentalmente en las entidades financieras, corporaciones, industria y particulares. Cubrimos sus demandas y exigencias por el hecho de ser establecimientos de obligado cumplimiento o por la necesidad de proteger sus bienes patrimoniales y personales. Respecto a los sistemas de protección electrónica podemos destacar la protección integral de los bienes por sistemas de seguridad sofisticados, captación y registro de imágenes procedentes de equipos de circuito cerrado de te-

levisión y la transmisión de centrales receptoras 24 horas gracias a las compañías de telefonía, que por fin han abierto la tecnología TCP/IP en todas sus variantes a precios asequibles y al alcance de todos. Estos sistemas son capaces de registrar y procesar gran cantidad de información tanto técnica como operativa, y con frecuencia facilitan la sustitución de personal de vigilancia. Esto permite ofrecer un servicio complementario, el denominado servicio de acuda, cuya labor es, en caso de incidencia en las dependencias protegidas, facilitar el acceso a las fuerzas de seguridad del Estado con el fin de verificar la posible intrusión.

¿Qué valor añadido supone para la empresa sus distintas acreditaciones en base a las normas ISO?

La empresa ha obtenido la certificación de calidad según las normas ISO 9001 y 14000. Para nosotros, la calidad es un instrumento para llegar a la excelencia en el servicio. El personal es consciente del compromiso de la entidad con la calidad y se suma al mismo con autoexigencia, dando como resultado un nivel de servicio poco habitual, siendo ésta una de las características que nuestros clientes valoran más. Hace muchos años que trabajamos con objetivos de calidad y hemos constatado que ésta se convierte en un elemento motivador del personal, y para nos-

“Contar con un capital humano especializado y profesional, perfectamente formado e instruido es una garantía frente a otras compañías”

otros eso es importante. Evidentemente es útil para la compañía estar certificada para demostrar un cumplimiento frente a terceros, pero éste no debe ser solamente un requisito más, sino un paso hacia la consecución de la excelencia para nuestra empresa.

¿Con que perfil de cliente suelen trabajar?

Todo aquel que tiene una necesidad de protección, patrimonial o personal, es un cliente potencial para PYCSECA SEGURIDAD. Ya sea una gran corporación, una entidad financiera o un particular, quien quiera conectar su sistema de seguridad a una de nuestras centrales receptoras sabe que para nosotros es importante, si bien es cierto que estamos especializados en entidades financieras y grandes corporaciones.

¿Cómo es el personal que presta los servicios en PYCSECA?

Al ser una empresa de servicios, el factor humano es primordial. Desde el primer al último empleado se considera aquí elemento indispensable. Entre sus características, una amplia trayectoria profesional asumiendo la responsabilidad por su puesto de trabajo y la fidelidad a la compañía. En la actualidad podemos presumir de tener una plantilla propia, con una media de antigüedad de más de 15 años, lo que evidentemente supone una carga socio-económica que otras entidades no tienen, bien porque utilizan subcontratas o por el alto índice de rotación de sus empleados. Otro as-

pecto a considerar es el buen nivel de formación, adquirido tanto dentro de la empresa como en cursos fuera de ella.

¿Cuáles son los principales valores diferenciales de la compañía con respecto a otros competidores?

Como he comentado antes, contar con un capital humano especializado y profesional, perfectamente formado e instruido es una garantía frente a otras compañías, así como la oferta de un servicio integral con la que el cliente no necesita atender sus necesidades desde varias empresas, pues incluye desde la definición hasta la implantación y ejecución del proyecto, servicio o instalación de seguridad. Otro aspecto diferenciador es la innovación: trabajamos en una constante búsqueda de prestaciones con mayor eficiencia y calidad, acercándonos al usuario con responsabilidad y capacidad para responder a sus necesidades.

¿Qué parámetros han llevado al importante crecimiento de PYCSECA en los últimos ejercicios?

Una parte importante de nuestros clientes pertenece a entidades financieras, que se hallan inmersas en continuos procesos de cambio debido a fusiones, adquisiciones, etc. En ocasiones este entorno nos ha penalizado y en otras no; sin embargo, hemos sido capaces de mantener la cuota de mercado gracias a nuestro posicionamiento a nivel nacional. También es cierto que la entrada en vigor de nueva normativa en materia de sistemas y entidades obligadas nos beneficia, en especial a aquellos que, con nuestra labor, hemos conseguido ganarnos la confianza del cliente, recibiendo por ello más negocio.

“Todo aquel que tiene una necesidad de protección, patrimonial o personal, es un cliente potencial para PYCSECA SEGURIDAD”

¿Hacia dónde se dirigen sus objetivos a corto, medio o largo plazo?

Todos nuestros objetivos giran alrededor de la expansión de la empresa. Nuestro país está en fase de recuperación y parece que hemos pasado lo peor, pero somos conscientes de que para recuperarnos pasarán años, y en ellos tendremos que seguir poniendo un poco de imaginación y, por supuesto, nuestro saber hacer. Conocemos la dificultad que representa el actual entorno económico del país, por ello nos planteamos una estrategia de internacionalización, con las miras puestas en algún mercado latino. Aunque suele ser complicado aventurarse a predecir el futuro, nos sentimos optimistas.

