

# “GlobalSist mantiene su crecimiento y prevé cerrar 2023 con un aumento de facturación del 30%”

**Juan Carlos Sanz-Viveros**, CEO de GlobalSist

**GlobalSist es una compañía de seguridad y contraincendios que ha ganado protagonismo en el sector rápidamente en los últimos tres años. El empresario Manuel Torreblanca, la puso en manos de Juan Carlos Sanz-Viveros, el actual CEO, y el tiempo ha demostrado el acierto de la decisión: la compañía es hoy una referencia en la protección de parque fotovoltaicos, infraestructuras críticas o salas de exposiciones, entre otros ámbitos.**

**E**l equipo humano, la tecnología y, sobre todo, un trato muy específico a cada cliente, son la clave del importante crecimiento que está experimentando GlobalSist. En esta entrevista, Sanz-Viveros hace un repaso al pasado, presente y futuro de este proyecto.

**¿Cuál es el origen de la compañía?**

La empresa surge en 1969, aunque la marca y el inicio de la actividad más ajustada a lo que somos hoy se produce en 2012, cuando Manuel Torreblanca decidió desprenderse de la actividad de vigilancia física y se centró en la tecnología. La vocación de la compañía es utilizar la tecnología para diseñar proyectos de seguridad a medida para nuestros clientes.

**¿Cómo ha evolucionado desde entonces?**

GlobalSist nace como marca comercial en 2021, sustituyendo a la marca anterior. Nuestro objetivo era claro: ser una compañía de referencia en el sector de la seguridad de sistemas y protección contra incendios de forma integral. Y decidimos centrarnos en clientes industriales, que hoy son la parte más importante de nuestra cifra de negocio. Por supuesto, no nos olvidamos de nuestro cliente residencial, que aún mantenemos.

**En los últimos ejercicios, la compañía ha protagonizado un despegue importante. ¿Cuál fue el punto de inflexión?**

Así es. Hasta el año 2020 estuvimos muy especializados en las soluciones de seguridad para plantas fotovoltaicas, pero hemos abierto el espectro. Hemos crecido tanto en cifra de negocio como en

territorios, y eso nos ha llevado a incrementar nuestras soluciones y servicios, y a aplicar nuestro know how a otras áreas complementarias, como la protección contra incendios, que es un ámbito muy técnico y exigente.

**¿A qué ritmos está creciendo, cuáles son las cifras de negocio?**

GlobalSist vive un gran momento. A pesar del difícil contexto económico de los dos últimos años —incremento de precios de materiales, alza de tipos de interés, crisis económica...— mantenemos crecimientos a doble dígito. En 2023 prevemos un crecimiento del 30%, es decir, que llegaremos a unas ventas de unos 7 millones de euros.

Lo más importante es que el proyecto es sostenible: la cifra de negocio es una consecuencia de mejorar tanto en volumen como en rentabilidad, sin perder de vista la atención a nuestros clientes.

**¿Cuáles son las áreas de especialización de la compañía?**

Tenemos dos áreas principales de actividad. La primera es el diseño e implementación de sistemas de seguridad electrónica. Por ejemplo, sistemas de CCTV con analítica de video, donde los dispositivos, a través de Inteligencia Artificial (IA) y algoritmos de deep learning, mejoran la capacidad predictiva sobre una intrusión o incidente. En este campo somos una compañía de referencia en la protección de plantas fotovoltaicas: protegemos más de 50 instalaciones en España y Latinoamérica, que suman casi 7 GW de producción de energía limpia. Nos sentimos muy orgullosos contribuir a la sostenibilidad del medioambiente.

Nuestra segunda gran especialidad es la protección contra incendios, detección y extinción. Hemos realizado proyectos de gran envergadura, como el túnel



La compañía es una referencia en la protección de plantas fotovoltaicas, donde protege más de 50 instalaciones en España y Latinoamérica que suman casi 7 GW de producción de energía limpia

de Valls, la ciudad deportiva del Betis, el túnel Monrepós, edificios de viviendas, bases militares... Esta línea de negocio significa casi un 20% de nuestras ventas.

**¿Y cuáles son los elementos diferenciales de Globalsist?**

Sin duda, las personas. El equipo humano está orientado al cliente, y desde todas las funciones debemos dar nuestra mejor respuesta a sus necesidades. Es importante buscar continuamente puntos de mejora que nos hagan ser un poco mejores cada día.

**¿Hay previsión de abrir otras líneas de negocio?**

Estamos explorando continuamente nuevas tecnologías y entendiendo cómo su aplicación puede mejorar la vida de las personas. Uno de los focos está puesto en la inteligencia artificial, que nos está haciendo evolucionar rápidamente.

**¿Cuáles son las perspectivas de la compañía para los próximos tres años?**

Pensamos que vamos a mantener un crecimiento sostenible de entre el 10 y el 20%. En España, el crecimiento orgánico de la compañía va a hacer que aumentemos mucho nuestra presencia. Y esperamos también muchas oportunidades de negocio en Europa y Latinoamérica, donde el sector de las energías renovables sigue en crecimiento y nosotros tenemos mucho que aportar.

Por otro lado, nuestra idea también es crecer inorgánicamente, mediante adquisiciones de empresas que faciliten nuestro objetivo de ser una compañía de referencia en el mercado de la seguridad. Con estos movimientos, confiamos en superar los 12 millones de euros de facturación en tres años.

Estas operaciones deben ser complementarias al excelente trabajo que los distintos equipos están haciendo, incrementando nuestras posibilidades comerciales, operativas y de mejora en nuestro servicio al cliente.



Juan Carlos Sanz-Viveros junto a Manuel Torreblanca, empresario y actual presidente de GlobalSist