

para que las principales empresas del sector hayan reducido sus servicios a las Administraciones Públicas. Los datos son reflejo del cambio de criterio aplicado en las licitaciones y contrataciones públicas, una transformación que no ha sido precisamente para mejorar, como se puede deducir tras determinados acontecimientos como la lamentable quiebra hace unos meses de la tercera compañía del país, o las prácticas contrarias a la competencia y, con frecuencia, que atentan también contra las propias leyes fiscales y laborales. Ahora vemos que, en los servicios de seguridad, competir utilizando el precio como único argumento era una opción ventajista, cortoplacista y, en absoluto, dirigida a ofrecer servicios de calidad a nuestros clientes, la mayoría de ellos empresas, desde grandes industrias hasta pequeños comercios, pasando por centros comerciales, transportes públicos, hospitales, edificios de oficinas..., es decir, todo el espectro de la actividad económica, incluidas las mencionadas Administraciones Públicas. Se ha visto que la competencia a la baja no es una opción empresarial dentro de la lógica económica del mercado y además puede comprometer el nivel de seguridad de nuestros clientes. El nuevo planteamiento tiene que estar en soluciones alternativas que vayan más allá de recortar el precio y rebajar el número de vigilantes, hay que encontrar respuestas diferentes para conseguir resultados también diferentes, como dijo Albert Einstein, una cita muy usada en los años de crisis, pero que poco se ha aplicado en las empresas de seguridad privada. Nosotros creemos firmemente que el futuro del sector, mejor dicho nuestro presente, está en la aplicación adecuada de la tecnología y en todas las posibilidades que nos ofrece para diseñar modelos de seguridad más eficientes, desde el punto de vista presupuestario, y más eficaces, desde la perspectiva de la calidad. La clave reside en alcanzar el equilibrio óptimo entre tecnología y profesionales con los perfiles adecuados y bien formados. Los fundamentos de competitividad de nuestro mercado no han cambiado: seguimos anclados en un modelo que básicamente compite por precio/hora. Nosotros creemos que solamente sobrevivirán aquellas empresas que sean capaces de entender el nuevo mundo en el que vivimos y adaptarse a las nuevas necesidades de protección. Si queremos que el cambio se produzca en este sector que ya emplea a más de 100.000 perso-

Seguridad

¿Dónde está nuestro futuro?

En 2007 las principales empresas de seguridad privada, agrupadas en Aproser (equivalente al 80% del sector) ofrecían el 30% de sus servicios en la Administración Pública. En 2015 esta cifra ya era sólo el 17%. Algo ha pasado

nas, tenemos que impulsarlo desde todas las partes: las empresas, los sindicatos, y el propio Gobierno, que ya ha anunciado la creación de un grupo de trabajo para analizar la contratación de los servicios de seguridad privada, un hecho que genera expectativas positivas.

Es el momento para abordar este asunto para que la Administración predique con el ejemplo siendo referencia de seriedad en la contratación. Conflictos como el vivido en el aeropuerto de El Prat no deben volver a producirse.

Zacarías Erimias, consejero delegado de Securitas Seguridad España.