



II Encuentro profesional de la seguridad en la distribución

AES invitada al II encuentro profesional de la seguridad en la distribución y centros comerciales que se celebró en Zaragoza los días 18 y 19 de mayo de 2016, organizado por Seguritecnia.



Álvaro Martín Yuguero, Director de Seguridad de DIA, habló sobre “la seguridad en el sector de la distribución y en centros comerciales”. Utilizar la tecnología, medios de comunicación, etc. Velocidad a la que viaja la información. Definir adecuadamente el modelo de seguridad. Soluciones legislativas. A veces la legislación va más despacio que el delincuente o las nuevas tecnologías. Seguros. Sistema de seguridad. Investigación e inteligencia. El miedo se combate con la confianza y la confianza la da el conocimiento.

Dispersión legislativa. La legislación regula el marco de actuación. Leyes para desarrollar modelos sostenibles y eficaces. El cambio normativo debe acompañar a la tecnología.

Modelo de futuro, convergencia entre las seguridades. Adhesión a programas de formación con las FCS. Para obtener información, formación y red de contactos. Necesitamos más información. Nuevos acuerdos de colaboración.

Para mejorar, qué estamos haciendo. Apuesta por la innovación. Frente a los nuevos problemas aparecen nuevas soluciones.

Concienciación, convergencia, colaboración, compromiso. Construimos un modelo responsable y sostenible de seguridad. Seguridad somos todos, concluyó.

Javier Blanco. AECOCC. Modelos de negocio. Sector en cifras. Diferencia entre supermercado (menos de 2500m²), hipermercado, grandes almacenes, centros comerciales. Canal tradicional (tiendas de barrio), tiendas de conveniencia (con amplios horarios), tiendas de descuento (surtido y precio más reducido) y canal especialista. El formato que acumula más ventas es el de supermercado. En 2016 todos han ido incrementando ventas excepto el canal tradicional. No olvidar el canal on line con ventas cada vez mayores. Todos los sectores han acabado con incremento de ventas en 2015.

Situación de la pérdida desconocida. Representa el 0,82%. Hurto externo, interno y errores administrativos. El principal perfil de hurtador son las bandas organizadas. El 80% del hurto es de origen profesional y el principal motivo es para reventa en mercados ilícitos. Antes de la reforma del código penal uno de los problemas era la poca efectividad de las condenas, que ahora se ha resuelto con esta reforma. También agrava las penas por la rotura de dispositivos anti-hurto.

Percepción del consumidor de los diferentes sistemas de seguridad. Los vigilantes son los que más recuerdan los consumidores. Son conscientes de que son necesarios pero en los productos de gran valor. Hacia dónde deben evolucionar los sistemas de seguridad, en opinión de los consumidores, hacia sistemas que no impidan el acceso al producto. Las cámaras dan buena imagen, igual que los vigilantes, que son percibidos muy positivamente por el consumidor

Jesús de la Mora, Securitas. La excelencia en seguridad y modelo óptimo para el sector retail. Sector retail tremendamente consolidado en cuanto a la gestión de seguridad. Empresas de seguridad ofreciendo soluciones a medida.

José Luis Nieto, presidente ejecutivo del grupo Gesterec, habló sobre la unidad de inteligencia en la seguridad corporativa. Tener la información suficiente para a través del analista poder utilizarla. Empresa como sistemas abiertos en permanente interacción con el resto del gran sistema que es el entorno en que se encuentra. Deben tener la facilidad de adaptarse al entorno.

Francisco Poley, presidente de ADSI, habló sobre las dificultades y propuestas en materia de seguridad. Responsabilidad del director de seguridad, tener los planes de auto protección actualizados y coordinados. Documento de coordinación entre planes de auto protección. Formación específica del personal de seguridad en centros comerciales. Importancia de la formación reglada en el personal de seguridad.

Francisco París, responsable regional de Aragón de El Corte Inglés, comentó la evolución de la seguridad en los centros comerciales.

El panel de fraude on line y medios de pago, fue muy instructivo para todos los asistentes, y el tema muy actual.

Panel interesante fue del de “food defense”, una necesidad a corto plazo, por lo novedoso del tema en cuestión, no abordado hasta ahora en jornadas de este tipo.

El día 19 de mayo, interesante cuestión fue el panel de experiencias compartidas, donde Ferrán Masip, de Grupo Miquel y Óscar Olmos, de Leroy Merlin, contaron las suyas.