

"La seguridad no es únicamente tecnología; es una relación de confianza a largo plazo"

Gabriel Vázquez director general de la División Systems de Alarkom

Gabriel Vázquez, director general de la División Systems de Alarkom, analiza la evolución de un sector donde la innovación y el servicio avanzan de la mano.

La seguridad ha experimentado una transformación profunda durante las últimas décadas. La digitalización, la inteligencia artificial, la analítica de vídeo o la integración entre seguridad física y ciberseguridad están redefiniendo la forma de proteger personas, empresas e infraestructuras. Pero la tecnología por sí sola ya no basta: la experiencia, la capacidad para diseñar soluciones adaptadas y el acompañamiento a largo plazo siguen siendo factores determinantes para generar confianza. Con más de tres décadas de trayectoria y más de 20.000 clientes en sectores como infraestructuras críticas, banca, industria, comercio, joyería o residencial, Alarkom ha evolucionado al ritmo del mercado combinando innovación, conocimiento especializado y una clara orientación al cliente. Conversamos con Gabriel Vázquez, director general de la División Systems.

¿Qué factores explican que Alarkom haya mantenido la confianza de sus clientes durante más de tres décadas?

La permanencia durante más de treinta años en un sector tan exigente como el de la seguridad es consecuencia de una combinación de experiencia, capacidad de adaptación y vocación de servicio. Desde nuestros inicios hemos mantenido una filosofía basada en la excelencia, la proximidad al cliente y una apuesta constante por la innovación para poder anticiparnos a las necesidades de nuestros clien-

"Nuestra filosofía siempre ha sido anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes y acompañarlos en la evolución de sus sistemas de seguridad"

tes y acompañarlos en la evolución de sus sistemas de seguridad. La confianza no se improvisa, es el resultado de una trayectoria construida sobre la fiabilidad, la profesionalidad y el compromiso con la protección de personas, empresas y patrimonio.

¿Cómo han evolucionado los sistemas de seguridad desde vuestros inicios hasta hoy?

La evolución ha sido profunda. Hemos pasado de sistemas convencionales basados en tecnologías analógicas y relés, a soluciones completamente integradas, inteligentes y conectadas. La videovigilancia avanzada, el control de accesos, la gestión remota, la analítica de vídeo y la incorporación progresiva de la inteligencia artificial están transformando el sector. Sin embargo, más allá de la tecnología, el verdadero valor reside en la capacidad de integrar esas herramientas en soluciones fiables, eficientes y adaptadas a cada entorno.



Habéis trabajado tanto en instalaciones de alta seguridad como en proyectos para industria, comercio y particulares. ¿Qué os ha aportado esta experiencia tan diversa?

La experiencia adquirida tras prestar servicio a más de 20.000 clientes y desarrollar proyectos en sectores tan diversos como las infraestructuras críticas, el sector financiero, la industria, el comercio, las joyerías o el ámbito residencial nos ha proporcionado una visión global de las necesidades de seguridad y de su evolución. Esta trayectoria nos permite abordar cada proyecto con una perspectiva integral, aportando soluciones contrastadas y anticipándonos a las nuevas demandas de un mercado en permanente transformación.

¿Qué importancia tienen el servicio y el acompañamiento al cliente en un sector donde la confianza resulta fundamental?

Son aspectos esenciales. La seguridad no es únicamente una cuestión tecnológica; es, sobre todo, una relación de confianza a largo plazo. Nuestro compromiso no empieza con el estudio y finaliza con la ins-

"La pasión por nuestro trabajo y el compromiso con la excelencia han sido constantes a lo largo de estos 33 años"

talación de un sistema, sino que se extiende al asesoramiento continuo, al mantenimiento y a la capacidad de respuesta. En un entorno cada vez más digitalizado, la cercanía, la atención personalizada y el conocimiento profundo de las necesidades del cliente continúan siendo elementos diferenciales.

¿Qué valoran más los clientes a la hora de mantener una relación a largo plazo con una empresa de seguridad?

Los clientes valoran, por encima de todo, la confianza y la tranquilidad. Buscan un socio tecnológico capaz de ofrecer soluciones avanza-

das, pero también una organización sólida, con experiencia contrastada y capacidad de respuesta. La continuidad de muchas de nuestras relaciones comerciales, muchas de ellas de varias décadas, demuestra que la excelencia en el servicio, la transparencia y el compromiso siguen siendo los principales activos para construir relaciones duraderas, basadas en años de confianza.

Después de 33 años de experiencia, ¿cuáles creéis que serán los principales retos y oportunidades para el sector de la seguridad durante los próximos años?

La convergencia entre la seguridad física y la ciberseguridad, el desarrollo de la inteligencia artificial, la automatización y la creciente digitalización de las infraestructuras marcarán la próxima etapa del sector. El principal desafío será gestionar esta transformación garantizando los máximos estándares de fiabilidad y protección. Al mismo tiempo, se abre una extraordinaria oportunidad para aquellas empresas capaces de combinar innovación tecnológica, conocimiento especializado y una clara orientación al cliente.

En Alarkom entendemos que el futuro de la seguridad pasa por integrar tecnología y experiencia sin perder de vista que el factor humano seguirá siendo esencial: son las personas, su conocimiento, su capacidad de respuesta y la confianza que generan las que convierten la tecnología en una verdadera garantía de seguridad. Porque, en última instancia, la confianza seguirá siendo el principal activo de cualquier organización.

