

zona + en el diván

# Carlos Blanco

entrevista realizada por  
**Jesús Rivero**  
Presidente de  
**DINTEL**  
y editor de la revista  
**Dintel** ALTA DIRECCIÓN

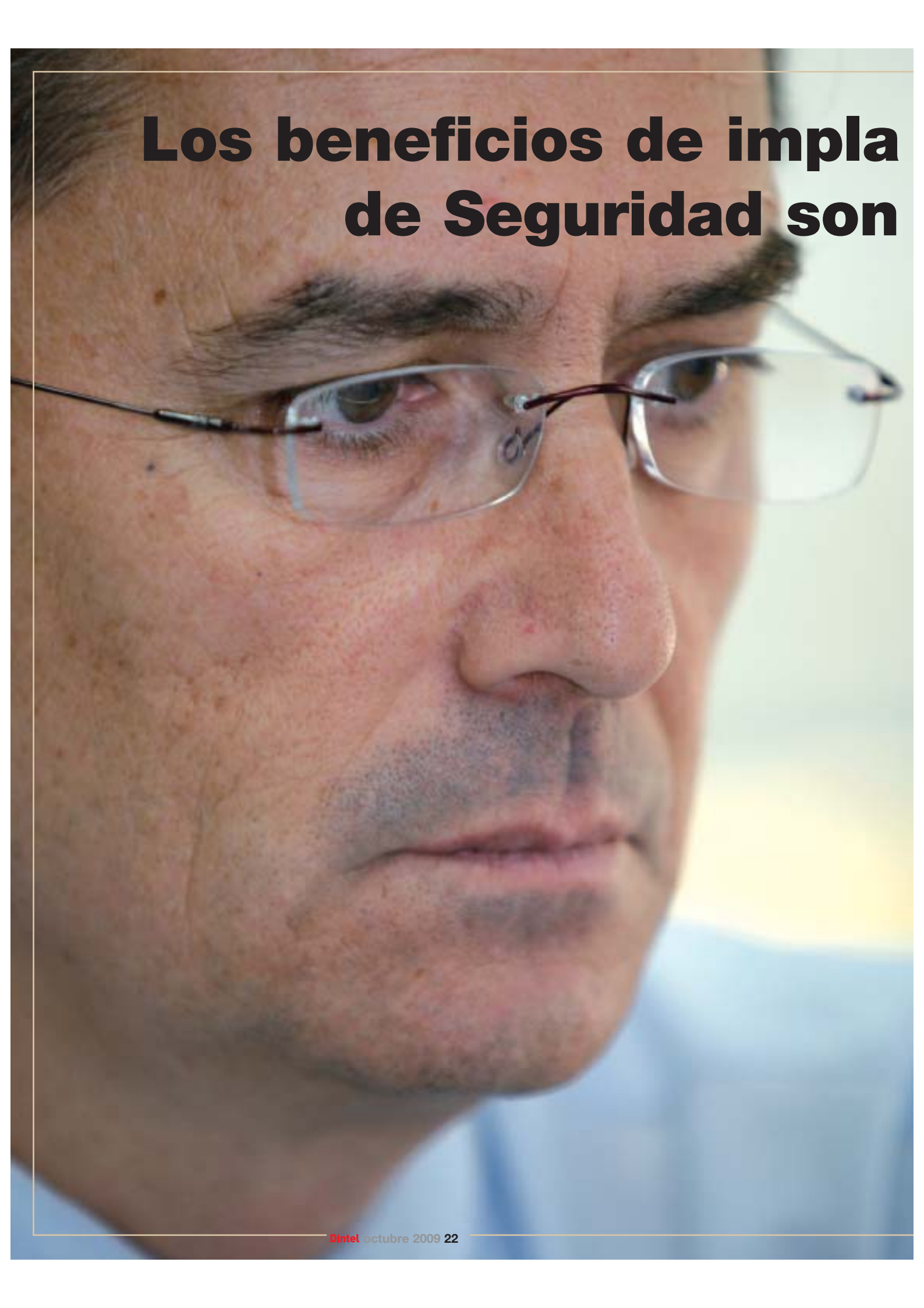
fotografía  
**Javier Fuentes**

**EULEN**

**El mercado de la seguridad de la información está evolucionando para ofrecer propuestas de mayor valor añadido**

**Pasamontes**

**Director Nacional  
Seguridad S.A.**

A close-up, profile view of a man's face, looking slightly to the right. He is wearing thin-rimmed glasses. The background is blurred, showing a light blue and white color scheme. The text is overlaid on the top left of the image.

# Los beneficios de implan- te de Seguridad son

# ntar un Sistema de Gestión numerosos y constatables

Hace apenas un año que conozco a **Carlos Blanco Pasamontes**, desde que EULEN SEGURIDAD decidiese apostar estratégicamente por el mercado de la Seguridad de la Información, algo antes del verano pasado. Director Nacional de esta Sociedad Anónima, ostenta la máxima representación de la empresa, con responsabilidad absoluta sobre su desarrollo, rentabilidad y definición de las estrategias del negocio.

Tres etapas definen claramente la trayectoria profesional de Carlos Blanco, tras cursar la Carrera Militar Superior en la Academia General Militar y ETS de Ingenieros Industriales de Zaragoza, y la Academia de Infantería de Toledo:

- desempeño de la función militar;
- director regional de PRO-SE, S.A, en Castilla y Andalucía; y,
- Jefe Nacional de Seguridad y Operaciones, Director de Operaciones y Comercial, y desde 2005 Director Nacional de EULEN SEGURIDAD, S.A.

Quizás su impronta militar, y el hecho de tener la Diplomatura Superior de Aptitud para el Mando de Unidades de Operaciones Especiales, en la Escuela Militar de Montaña y Operaciones Especiales, de Jaca (Huesca), sacan a la luz una cierta coraza de hombre duro en la primera toma de contacto con el Director Nacional de EULEN SEGURIDAD.

Sin embargo, roto el primer hielo en la entrevista –e incluso en la relación personal normal de corte empresarial-, resurge el hombre afable y cortés que es, más en línea con otra de sus Diplomaturas, la de Administración y Dirección de Empresas que le otorgó la Universidad Politécnica de Madrid.

Sea como queramos verle, Carlos Blanco destila autoridad y sabe liderar equipos. También ha demostrado ser vidente tecnológico y estratega en el negocio: el año pasado, con motivo del II ENISE de INTECO, en León, durante la Mesa Plenaria que organicé y en la que EULEN SEGURIDAD participaba, “enseñó sus armas” y nos desveló el “Santo Grial” de su estrategia de negocio... la convergencia de las seguridades.

La entrevista que sigue, puede ser un buen manual al respecto. Gracias *Carlos* por concedérmola.





**Tengo entendido que se hizo cargo de la Dirección de la Compañía hace cuatro años. ¿Cuáles han sido los mayores retos a los que se ha enfrentado desde su actual cargo?**

Me hice cargo de la Dirección de la Compañía en España en febrero de 2005, y estos casi cinco años han sido verdaderamente apasionantes. EULEN SEGURIDAD era ya entonces una empresa fuertemente posicionada en el mercado español de la seguridad, principalmente en el segmento de los servicios de vigilancia y protección. Mi mayor desafío era consolidar esa línea, y conseguir diversificar la cartera de productos, con dos objetivos claros:

- Dar una respuesta integral a las necesidades de nuestros clientes actuales y potenciales, en la totalidad del amplio espectro de la seguridad.
- Incrementar nuestra penetración en los segmentos más tecnológicos e innovadores, fundamentalmente los sistemas de seguridad y los servicios de consultoría.

Para conseguir los objetivos enunciados hemos actuado en cuatro ejes fundamentales:

- Potenciar la Dirección de Operaciones, como principal motor de los servicios intensivos en medios humanos.
- Incrementar la plantilla de personal técnico, que en la actualidad supera las 150 personas.
- Crear la Unidad de Seguridad de la Información.
- Crear la Unidad de Inteligencia y Prospectiva.

Hoy, algo más de cuatro años después, creo poder afirmar que hemos andado gran parte del camino, aunque nos queda sin duda aún un largo trecho de consolidación.

Como muestra de lo anterior, puedo decirle que en 2005 los servicios tecnológicos y de consultoría representaban un 4% de las ventas totales, y en 2008 han supuesto un 7%. Su crecimiento en esos tres años ha sido del 120%, en tanto que la facturación global de la compañía ha crecido un 48%.

**EULEN SEGURIDAD decidió abrir su foco de negocio el año pasado, entrando en el merca-**

**do de la Seguridad de la Información, ¿qué es lo que les ha llevado a abrir esta nueva línea de negocio?**

Como Empresa de Seguridad, nuestro *leit motiv* es tratar de garantizar la seguridad y protección del patrimonio de nuestros clientes; hace algunos años, se consideraba que ese patrimonio estaba constituido casi exclusivamente por una serie de activos tangibles (personas y bienes). Hoy en día, salvando a las personas, cuya importancia está fuera de dudas, creo que existe un consenso absoluto al considerar la información como el activo más crítico de las organizaciones.

En consecuencia, me parece absolutamente lógico, además de necesario, que nos organicemos, nos preparemos, y nos mentalicemos en la idea de que no seríamos una compañía de seguridad realmente eficaz si no estuviéramos involucrados en las medidas de defensa de

ese activo frente a las agresiones externas e internas que pongan en peligro su integridad.

**¿Nos puede contar cuáles son los objetivos que pretenden alcanzar en este nuevo mercado y que papel juega la Unidad de Seguridad de la Información en esta tarea?**

Encantado. Según el estudio "*Perspectivas del Mercado de la Seguridad de la Información en España 2008-2012*", de la consultora TB·Security, el segmento servicios crecerá un 100% en ese periodo, pasando de 556 M€ en 2008 a 1.095 M€ en 2012. Pretendemos que, entre un 2% y un 3% de ese mercado confíe en EULEN SEGURIDAD.

Por otra parte, el mercado de la seguridad de la información está evolucionando para ofrecer propuestas de mayor valor añadido y un enfoque basado en la integración de los diferentes ámbitos de la

seguridad corporativa, con el objetivo de hacer frente a los distintos orígenes de los riesgos que gestionan las organizaciones.

Nuestro planteamiento pasa por las siguientes premisas:

- Ser uno de los principales proveedores de servicios de seguridad de la información así como del cumplimiento de la normativa y estándares asociados del mercado nacional, así como un actor importante en el mercado iberoamericano.
- Conseguir la integración de la gestión de los riesgos en nuestra oferta de servicios, para ofrecer a nuestros clientes un producto completo, en el marco de la filosofía de la Convergencia de la seguridad.
- Aportar a nuestros clientes los conocimientos, herramientas y servicios, que les aseguren la obtención del máximo beneficio de la gestión de la



Seguridad de la Información y otros activos patrimoniales de la organización, mediante la implantación de un Sistema de Gestión de Seguridad Corporativo (SGSC).

- Promover la estandarización de la Gestión de la Seguridad, mediante el impulso de una norma UNE específica.

El papel de nuestra Unidad de Seguridad de la Información en este esquema es claro: debe ser el motor de las actuaciones específicas, así como el elemento aglutinador en los esfuerzos de convergencia.

**EULEN SEGURIDAD ha realizado una apuesta decidida por los Sistemas de Gestión de Seguridad, ¿qué aporta la implantación y certificación de estos sistemas?**

Las organizaciones son conscientes de que para alcanzar el éxito, es necesario gestionar de una forma sistemática y visible, prueba de ello son los diferentes sistemas de gestión de los que disponen, de producción, de calidad, medioambiental, riesgos laborales, etc.

La seguridad no es sólo un proceso de negocio más dentro de las organizaciones, es un proceso que en caso de no ser gestionado adecuadamente puede comprometer la continuidad de las operaciones. Por ello, es necesario dar un paso más en el proceso de madurez en la gestión, implementando y manteniendo un Sistema de Gestión de la Seguridad, que permita la mejora continua de los procesos de seguridad, para proporcionar a la organización una adecuada protección de sus activos y procesos de negocio, que garantice la continuidad de sus operaciones bajo cualquier circunstancia.

Los beneficios de implantar un Sistema de Gestión de Seguridad son numerosos y constatables. Intentaré resumirlos:

Por una parte, se logra integrar el concepto de seguridad transversalmente en todos los procesos del negocio, involucrando a la totalidad de equipos de trabajo, lo que genera una conciencia colectiva de seguridad, que a la postre

permite que la organización disponga de un adecuado nivel de protección.

Por otra parte, la certificación del SGSx por una tercera parte de reconocida solvencia genera confianza y tranquilidad a todas las partes interesadas (clientes, proveedores, accionistas, administración, etc.), ya que garantiza que la Seguridad se está gestionando sobre la base de un estándar mundialmente reconocido que se revisa y mejora constantemente. Esto permite a la organización demostrar su grado de fiabilidad y madurez, que redundará sin duda en un incremento de su prestigio e imagen.

**¿Nos podría hablar de la Unidad de Inteligencia con la que cuenta EULEN SEGURIDAD, cuáles son sus funciones y qué servicios proporciona?**

Su integración dentro del esquema organizativo de EULEN SEGURIDAD obedece a la filosofía ya comentada de dar respuesta a la totalidad de las necesidades de seguridad de las empresas.

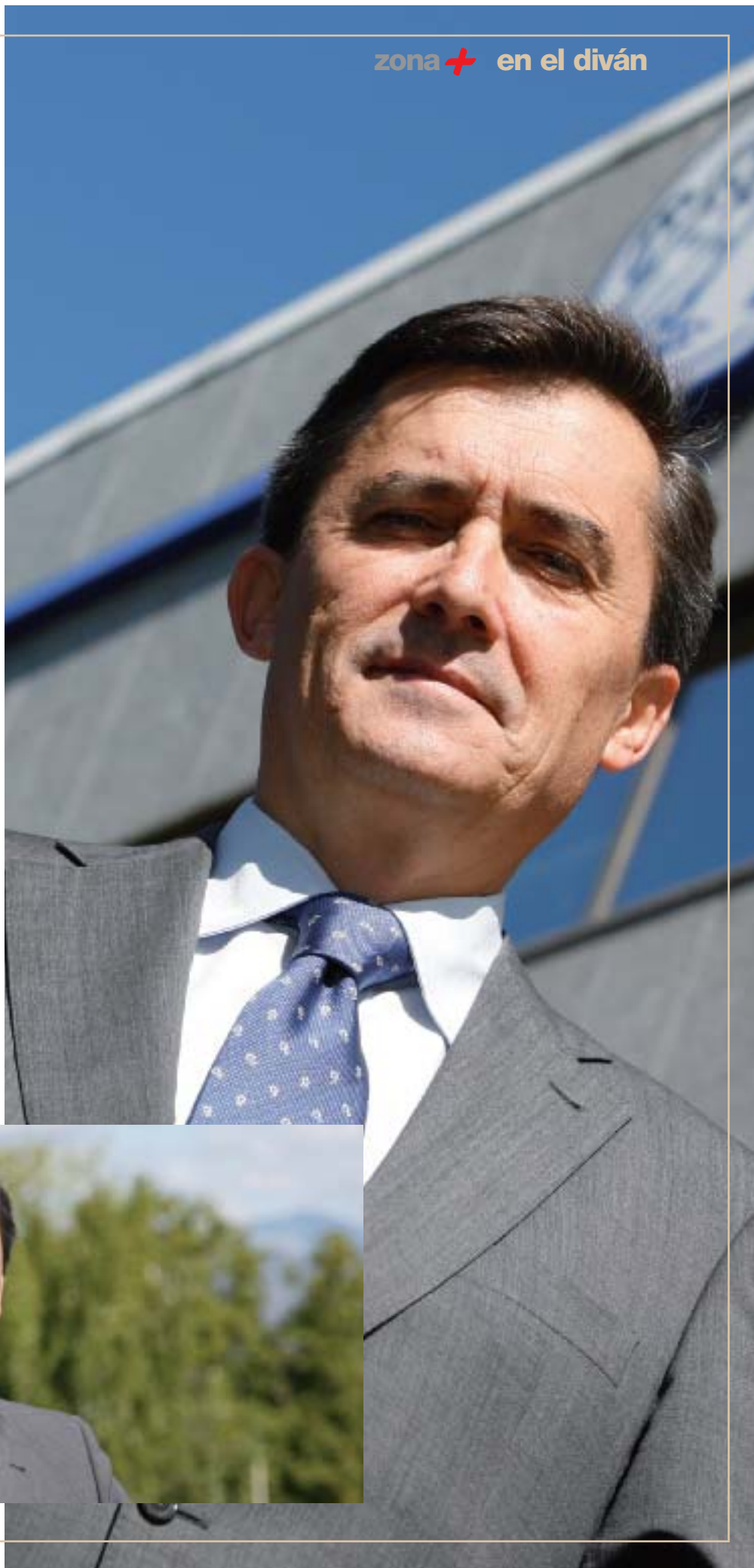
La obtención de información y su análisis es tarea absolutamente necesaria para la toma de decisiones en cualquier área, y cobra una especial importancia en el campo de la seguridad.

El catálogo de servicios y productos es muy extenso, pero podemos sintetizarlo en los siguientes:

- Resolución de necesidades de información sobre un área estratégica.
  - Respuesta a demandas de información.
  - Alertas informativas personalizadas.
  - Dossieres especializados: guía básica de área, mapas y rutas de comunicaciones, directorios, colecciones de imágenes y “quién es quién”.
- Informes de inteligencia básica, actual y estimativa: periódicos y a demanda.
- Estudios de prospectiva.
- Soporte a otras áreas de la corporación.

**EULEN SEGURIDAD, es una empresa comprometida con la innovación continua de sus servicios, ¿nos podría hablar de algunos de ellos?**

Realmente, el esquema de empresa que hemos creado es en sí mismo una verdadera innovación, ya que no existe otro ejemplo en el mercado. Creemos sinceramente que estamos abriendo huella en el universo de la seguridad, y no me cabe ninguna duda de que otros continuarán por este camino en un futuro muy próximo.







Recientemente han generado bastante expectativa los servicios de seguridad y protección que hemos realizado para la flota de una importante empresa tecnológica en el Océano Índico, donde se ha demostrado la perfecta simbiosis entre tecnología, inteligencia operacional y una importante dosis de pasión por la seguridad bien ejecutada.

**¿Cómo ve la evolución del sector en este momento económico tan complicado?**

Este sector no es ajeno a la contracción económica que estamos padeciendo en el país. Lógicamente, nos afectan las restricciones presupuestarias de nuestros clientes, aunque estamos observando que en el capítulo de la seguridad de la información no se están produciendo grandes recortes, seguramente por entender los gestores que es una parcela realmente crítica.

Por otra parte, los momentos de crisis como el actual sirven para que las empresas con vocación de permanencia,

las que disponen de un proyecto de largo recorrido, mejoren sus procesos, incrementen su eficiencia y aprendan de los errores cometidos, con lo que finalmente consiguen sortear las dificultades, e incluso salen reforzadas tras la crisis, más preparadas para competir en sus respectivos mercados.

**¿Nos puede facilitar algunas cifras que ilustren la evolución de la compañía y sus previsiones de futuro?**

Por supuesto. La División de Seguridad del GRUPO EULEN creció globalmente el último año un 20%, pasando de 292 M€ en 2007 a 350 M€ en 2008.

En España alcanzamos los 280 M€, de los cuales 19 M€ han correspondido a servicios tecnológicos y de consultoría. Nuestra previsión es seguir creciendo en este segmento, y esperamos que su contribución en el horizonte de los próximos 3 años llegue a suponer entre un 10% y un 12% del total.

**¿Hay algún otro tema que le gustaría comentar a nuestros lectores?**

Creo que después de todo lo dicho, si algún lector ha llegado a este párrafo lo más coherente es agradecerle su tesón e interés, y felicitarlos por haber conseguido mantener su atención. ➤

