

David Pérez del Pino

DIRECTOR GENERAL
CHECKPOINT SYSTEMS
ESPAÑA Y PORTUGAL

“Contribuimos a la transformación digital del comercio”



Lo que caracteriza a Checkpoint Systems desde sus orígenes es la innovación”. Así empieza la entrevista el director general de la compañía en España y Portugal, David Pérez del Pino, rememorando los inicios de la empresa, en 1967, año en el que su fundador, Peter Stern, apreció que existía la necesidad en las bibliotecas de Philadelphia de controlar el préstamo de los libros, lo que impulsó la investigación en el desarrollo de etiquetas. A partir de 1974, Checkpoint se abrió a nuevos mercados y en 1989 inició la comercialización de soluciones basadas en la radiofrecuencia.

“La lista de innovaciones y de creación de valor para nuestros clientes es muy extensa durante estos cincuenta años, contribuyendo en la actualidad a la transformación digital de los comercios gracias a una amplia gama de soluciones conectadas”, explica Pérez del Pino, destacando que “en Checkpoint guiamos a nuestros clientes por la senda de la cuarta revolución tecnológica”.

La estrategia de la compañía siempre se ha cimentado sobre una filosofía de trabajo basada en la personalización de sus servicios, partiendo de la base de que ni todo el *retail* ni todos los comercios detallistas tienen las mismas necesidades, al tiempo que también se apuesta por soluciones conectadas, fundamentales para un entorno omnicanal, que generan y reportan datos de los clien-

tes y las tiendas, permitiendo que cada establecimiento mejore sus procesos en tienda y garantice una experiencia de compra satisfactoria.

DISRUPCIÓN

Y dentro del portfolio de soluciones comercializadas por la compañía, el director general destaca especialmente aquellas que, por su tecnología y su alto valor añadido, están teniendo un carácter disruptivo dentro del sector, y sobre todo, presentan un enorme potencial de crecimiento y mayor integración para cualquier tipo de comercio detallista, partiendo de la base de que “la conectividad de las tiendas, la tecnología RFID y el etiquetado en origen son los grandes pilares sobre los que se asienta el *retail* actual”, indica el directivo, quien recalca el “gran potencial” que atisba, por ejemplo, a las antenas NEO (que ejemplifican el concepto EAS 2.0), la *app* Store-Star (para controlar todos los sistemas de seguridad de la tienda), la solución interactiva InterACT (que utiliza datos de mercancía etiquetada con RFID para mejorar la experiencia de compra), HALO (plataforma de *software* inteligente que consolida las aplicaciones y servicios conectados de cada tienda) y R-Turn Tag (etiqueta para textil que combate el *wardrobing*). “El compromiso de Checkpoint es el de proveer de las soluciones tecnológicas más sofisticadas a los *retailers* con el objetivo no solo de prevenir el

“ GUIAMOS A NUESTROS CLIENTES POR LA SENDA DE LA CUARTA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

“ EL RETAIL CAMINA HACIA LA CONSOLIDACIÓN DE LA GESTIÓN REMOTA DE LAS TIENDAS

hurto desde el origen del producto, sino también de facilitar la gestión de los comercios minoristas, cuidando la experiencia de compra de los clientes y asegurando un impacto positivo sobre las ventas de los comercios”, explica David Pérez del Pino. Gracias a la conectividad de las nuevas generaciones de dispositivos antihurto y la progresiva integración de la tecnología RFID, la protección de artículos ya no se limita a evitar la pérdida, sino que trabaja activamente en impulsar las ventas.

SOCIOS ESTRATÉGICOS

“En Checkpoint Systems queremos convertirnos en socios estratégicos de nuestros clientes, ayudándoles a transformar sus negocios en torno a la

tecnología para cumplir sus objetivos y superar los grandes retos a los que tiene que hacer frente el *retail*, que camina hacia la expansión y consolidación de la gestión remota de los establecimientos”, pronostica el director general, madrileño de nacimiento.

La omnicanalidad, a su juicio, ha generado unas nuevas reglas de juego que exigen un “alto compromiso innovador” de los suministradores de tecnología: “Queremos superar la simple concepción de proveedor de servicios para entablar relaciones significativas con los *retailers*, relaciones que nos permitan seguir conociendo de primera mano sus necesidades reales y adaptar nuestras soluciones a sus demandas gracias a la experiencia que aportan 50 años de dedicación al *retail*”, concluye el director general de Checkpoint Systems para España y Portugal, compañía que en 2018 consiguió una facturación de 27 millones de euros. “Nuestros resultados en Iberia están en consonancia con la dinámica de crecimiento que la compañía mantiene desde hace varios años y nos permiten encarar con gran optimismo este año 2019 en el que esperamos seguir creciendo junto a nuestros clientes”. ●



Antenas antihurto NEO.