

Su estrategia corporativa, con un enfoque práctico, viene acompañada por un cambio de imagen

SATEC INCREMENTA SUS VENTAS UN 10% Y ALCANZA 131 MILLONES DE EUROS EN 2008

- *Del total facturado, el 40 por ciento correspondieron a las aportaciones de sus filiales extranjeras en el Magreb, Portugal y México*
- *El objetivo de SATEC es duplicar sus ingresos en cinco años*
- *El aumento de las exportaciones de tecnología a través de sus filiales en el extranjero y el refuerzo de su actividad, mediante acuerdos con empresas complementarias y nuevos modelos de negocio, motores del crecimiento de SATEC en 2009*

Madrid, 25 de Marzo de 2009.- La multinacional tecnológica SATEC, ha incrementado sus ventas en un 10% durante el pasado ejercicio, alcanzando un volumen de negocio de 131 millones de Euros. El 40 por ciento de sus ingresos correspondieron a las aportaciones de sus filiales extranjeras en el Magreb, Portugal y México y el 60 por ciento de las ventas procedieron del mercado español, con una facturación de 90,5 millones de Euros. El beneficio de explotación (Ebitda) de SATEC ascendió a 6,9 millones de Euros, un 11,45% más que en 2007.

En 2008 el segmento de servicios ha generado el 53,6 por ciento de las ventas totales de la compañía, mientras que la venta de soluciones ha supuesto el 46,4 por ciento.

Destaca la buena evolución en el mercado ibérico (España y Portugal) en los sectores de la Administración Pública, telecomunicaciones y e-sanidad, donde la demanda del segmento de servicios se ha visto favorecida por la prioridad de los clientes en mejorar la eficiencia en los procesos y reducir sus costes. Por lo que respecta a la actividad internacional destaca en el área del Magreb la venta de soluciones que supone actualmente un 68 por ciento del total, frente al 32 por ciento que representa la demanda de servicios, valores que la compañía prevé que vayan equiparándose en los próximos años.

Objetivos 2009 y entorno general

SATEC prevé mantener este crecimiento en 2009. Para ello su estrategia de negocio, que viene acompañada por un cambio global de la imagen corporativa, contempla tanto el aumento de su actividad en el ámbito internacional, a través de sus filiales en el Norte de África, Portugal y América latina, como el refuerzo de su actividad en el ámbito nacional, mediante la firma de acuerdos de colaboración con empresas complementarias y la creación de nuevos modelos de negocio.

Según ha explicado el presidente del Grupo, Luis Rodríguez Ovejero, “El objetivo de SATEC es duplicar los ingresos en cinco años, para ello nuestro plan estratégico comprende tres ejes de actuación: aumentar nuestra presencia en los sectores y clientes donde ya estamos operando, impulsar la exportación a países en desarrollo de soluciones tecnológicas construidas en España y establecer acuerdos de colaboración con empresas complementarias a nuestra actividad con el fin de trasladar la innovación tecnológica a sectores estratégicos transversales”.

Los máximos responsables de SATEC destacan, además, la importancia de crear entornos colaborativos que faciliten el trabajo conjunto con los clientes para contribuir a mejorar su capacidad productiva a través de las nuevas tecnologías.

En el ámbito internacional, el plan de expansión de SATEC contempla la exportación a países en desarrollo de soluciones tecnológicas construidas en España, aprovechando su liderazgo y competitividad en áreas de la e-Administración como la e-sanidad o el medioambiente, respondiendo así a las necesidades de los países en desarrollo de modernizar sus estructuras administrativas.

En este sentido, la estrategia de SATEC pasa por la consolidación de su presencia en el Magreb a partir de sus filiales locales, el desarrollo de los países africanos de lengua portuguesa desde Portugal y la entrada en nuevos mercados latinoamericanos, a partir de las relaciones con empresas multinacionales españolas.

Este plan de crecimiento será reforzado a través del establecimiento de acuerdos de colaboración con empresas complementarias a su actividad, que permitan atender la creciente demanda de soluciones tecnológicas con alto grado de transversalidad.

El tercer eje de crecimiento de SATEC consiste en el establecimiento de nuevos modelos de negocio que le permitan ampliar su presencia en otros segmentos de mercado, como el de las pequeñas y medianas empresas, aprovechando su fuerte presencia regional así como la potenciación de nuevos servicios innovadores personalizados, a partir de su experiencia real.

Cambio de imagen

SATEC ha dado a conocer durante el encuentro su nueva imagen de marca, con la que destaca su enfoque eminentemente práctico y su objetivo de ofrecer el máximo rendimiento con la menor complejidad.

Este cambio viene motivado por la propia estrategia corporativa y define a SATEC como una empresa **capaz** que dispone de los profesionales y la alta capacitación técnica necesaria para desarrollar proyectos innovadores; **flexible y resolutiva**, con capacidad de adaptarse al mercado cambiante y dinámico, adecuando sus soluciones y servicios a las necesidades de sus clientes y con un servicio **sencillo** que transforma la complejidad de la tecnología en algo práctico y accesible a todos sus clientes.

Teresa Taubmann, directora general de operaciones de la compañía ha explicado que “la nueva identidad de SATEC refleja nuestra experiencia acumulada y capacidad para llevar la innovación a cada negocio y transformar la complejidad de la tecnología en soluciones eficaces y accesibles para todos. Esta visión más práctica tiene en consideración un importante capital humano, una gran capacitación tecnológica y un innegable conocimiento en el sector que ha permitido esa evolución en su estética más moderna y universal”.

Acerca de Satec

SATEC (www.satecgroup.com) es una multinacional española integradora de soluciones tecnológicas y especializada en servicios avanzados asociados a las nuevas Tecnologías de la Información. Desde su fundación en 1987 ha promovido la cooperación con sus clientes a través de la innovación en procesos, medios y tecnologías contribuyendo al cambio, la productividad y la competitividad en los negocios.

Con un enfoque eminentemente práctico, reúne la capacitación tecnológica, el conocimiento y la capacidad de innovación necesarias para convertir tecnologías complejas en herramientas accesibles y resolutivas para sus clientes.

Más de 1.200 profesionales forman parte de esta compañía, con presencia en España, Portugal, Marruecos, Argelia, Túnez, Senegal y México.

Para más información:

Lourdes Bueno
lourdes.bueno@satec.es
Tel. 917089000 – 600 990 374

Irene Maeso Martínez
imaeso@kreabgavinanderson.com
Tel. 917027170-626370378