

31 de mayo de 2016

Reportaje: Globalización.

Itziar Yagüe

ENTREVISTA A D. LUIS RODRÍGUEZ- OVEJERO, PRESIDENTE DE SATEC

Tecnología e innovación son parte integrante de cualquier sector de actividad económica.



¿De qué manera diría usted que la globalización beneficia al desarrollo del negocio internacional para las empresas españolas?

El proceso de globalización permite un mejor conocimiento de las oportunidades del mercado fruto de la extraordinaria dinámica que ha seguido la comunicación. Desde cualquier lugar se puede saber casi todo y contactar con cualquiera a través de Internet. Esta inteligencia de mercado colectiva abre enormes oportunidades en mercados que antes eran opacos. Adicionalmente, y al existir una mucha mayor interrelación, fruto de esta dinámica, se pueden llegar a vías de posicionamiento y cooperación entre empresas que antes eran impensables o patrimonio de grandes corporaciones con presencia global. Hoy está casi al alcance de cualquiera que tenga una propuesta de valor consistente.

¿Cómo ha desarrollado Satec la expansión de su negocio internacional y cuáles son los principales hitos de este desarrollo?

Satec lleva el desarrollo internacional en su ADN. Iniciamos nuestra actividad casi al mismo tiempo en España y en Portugal y, posteriormente, nos posicionamos en nuestro entorno cercano (el Magreb) o no tan cercano físicamente como culturalmente (los Países Africanos de Lengua Portuguesa, PALOPS). Esto nos llevó a desarrollar la oportunidad de aprender a competir en los países en vías de desarrollo que son hoy importantes mercados para nosotros.

¿Cuál es la estrategia global de Satec a medio plazo? ¿Cuáles son los próximos mercados que tiene previsto abordar y por qué?

Nosotros estamos en un sector que es parte clave del proceso de globalización como son las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y estamos en un país que ha hecho una gran apuesta en la puesta en marcha de plataformas en áreas tan

diversas como la administración electrónica o la gestión de infraestructuras. Este conocimiento tiene tanto o más valor que los productos hardware o software que suministran las grandes corporaciones. Es nuestra tecnología y tiene una gran demanda potencial en aquellos países que van a desarrollarse como hemos hecho nosotros.

¿A qué retos se enfrenta una compañía española (en términos generales) en su proceso de internacionalización?

La exportación es una línea más del comercio y retos son todos aquellos que tenemos las organizaciones para posicionar nuestros productos y servicios: disponibilidad de buenos profesionales para la actividad exportadora; flexibilidad para adaptar a los mercados nuestra propuesta de valor; y, sobre todo, paciencia y pulso financiero. Pero el reto, quizás principal, que tiene hoy la exportación, y especialmente en los países en vías de desarrollo, sea la financiación de los proyectos. Es muy difícil vender sin financiamiento de los proyectos.

¿Cómo cree usted que evolucionará el sector tecnológico y de la innovación a largo plazo? ¿Cuáles son, en su opinión, las perspectivas para este sector?

Hoy tecnología e innovación son parte integrante de cualquier sector de actividad económica, desde la construcción a los servicios bancarios, y pretenden dos logros independientes y complementarios: diferenciación y competitividad. Si se refiere como sector tecnológico a las TIC, la evolución será diferente entre los productos de consumo y las herramientas de productividad. Los productos de consumo buscarán, como hoy, cubrir nuevas utilidades que hoy el usuario no demanda necesariamente a base de impulso mediático. Para las herramientas de productividad habrá un acercamiento cada vez mayor a los negocios de los clientes que sus necesidades de innovación demandan. No será fácil concurrir y competir en estos dos mundos y a la vez innovar y ser diferencial y habrá muchas oportunidades de emprendimiento desde los propios sectores de actividad, no desde el mundo IT.

Haga clic [aquí](#) si desea ver la noticia en su publicación original.