

“LA TECNOLOGÍA ES UN MEDIO, NUNCA UN FIN”

PARA LUIS ALBERTO RODRÍGUEZ-OVEJERO, PRESIDENTE DE GRUPO SATEC, INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD DEBEN IR DE LA MANO SI LO QUE BUSCA LA EMPRESA ES MEJORAR SUS PRODUCTOS.

Luis A. Rodríguez-Ovejero capitanea con mano firme una compañía española que, tras treinta años en el mercado, ha marcado destacado precedente como consultora tecnológica.

¿Qué papel ocupa hoy Satec en el mercado español? ¿Qué les distingue de otras firmas similares?

Al estar el mercado español de los servicios de consultoría, y en particular el de los servicios de integración, dominado por empresas foráneas, Satec destaca por ser de las pocas empresas del sector que, siendo de capital español, ha alcanzado escala junto con muy alta credibilidad técnica. Una buena parte de quienes, como nosotros, iniciaron la andadura hace tres décadas han sido adquiridos por empresas multinacionales e integrados en sus estructuras. Esto lleva a configurar un mercado donde predomina la oferta de las grandes corporaciones como elemento conductor que modula y adapta la demanda de los usuarios. Por su carácter local, independencia y capacitación tecnológica, Satec es capaz de desarrollar mayor sensibilidad para entender la demanda de los clientes, presentar la propuesta de valor óptima y desplegar la solución con las mayores garantías. Prueba de ello es el alto nivel de estabilidad de nuestra base de clientes, que nos renuevan la confianza año tras año.

¿Cómo surgió crear Satec y cómo ha sido el camino hasta la sólida posición que hoy ocupan? ¿Les afectó mucho la reciente crisis?

Hace 30 años, como ahora, el mundo estaba a las puertas de una transformación gigantesca—sistemas abiertos, informática distribuida/personal, redes...—y eran muchísimas las ideas que configuraron esos cambios (internet, movilidad, simulación...). Nosotros vimos oportunidad en proponer una actividad de servicios de ingeniería sobre estos paradigmas, en contrapunto con las tecnologías propietarias de las grandes corporaciones. Logramos atraer el talento, la confianza de los clientes y construir una sólida propuesta de valor que hemos ido manteniendo y modulando a lo largo del tiempo y al ritmo de los cambios del sector.

Los grandes cambios son disruptivos y esto lleva implícito el riesgo y la indeterminación. Las crisis han sido siempre un hecho natural e inevitable, serán cada vez más frecuentes y habrán de encararse con valentía y determinación. Nosotros las hemos padecido todas, nos hemos transformado y salimos fortalecidos.

Dentro del plan estratégico de la compañía, ¿qué retos y objetivos son los que destacaría?

Toda empresa ha de cuidar las prácticas que la han conducido a alcanzar la posición que ocupa y en Satec nos esforzamos en ser fieles a los principios y valores

que configuran nuestra misión/visión como compañía: el desarrollo del talento, la inquietud por la innovación, la cultura del trabajo en equipo, el valor de la integridad... Dicho esto, y para ser capaces de aportar valor, hemos de ser más transversales, conocer mejor y potenciar nuestras capacidades en los aspectos del negocio que sean clave para el cliente. Esto resulta posible porque en España se atesora un extraordinario conocimiento y nuestros clientes, cada vez más, demandan este compromiso.

Paralelamente, las perspectivas de crecimiento y rentabilidad están en el mercado global y Satec tiene una muy significativa presencia exterior, bagaje y vocación para desarrollarla.

Innovación y tecnología son hoy día palabras clave para cualquier empresa. ¿Qué buscan principalmente los clientes que recurren a Satec?

Las empresas buscan en la innovación la manera de mejorar sus productos, servicios o prácticas de mercado para competir. Innovación y competitividad han de ir parejas si no se corre el riesgo de que se reduzca la innovación en un ejercicio intelectual. La tecnología es un medio, nunca un fin y las funcionalidades que presenta han de verse reflejadas en promover la innovación y, por tanto, la competitividad. Frecuentemente la

tecnología se ve polucionada por una presión de moda/consumo que no conduce a nada práctico.

Satec ofrece a sus clientes este puente que lleva desde la ilusión de la innovación junto con la capacidad de la tecnología a la praxis del negocio. De ahí la importancia de la sensibilidad con los objetivos del cliente, la independencia y la cercanía: un proveedor de tecnología logra su objetivo cuando vende su producto y un consultor estratégico cuando presenta su informe. Satec aporta los servicios de apoyo e ingeniería y acompaña a sus clientes en el camino hasta sus objetivos finales de productividad y competitividad.

Como empresa multinacional consolidada, ¿qué perspectivas de crecimiento se plantean dentro y fuera de nuestras fronteras?

España es un país que ha dado un salto en su desarrollo y, a pesar de la dura autocrítica con que nos contemplamos desde dentro, hoy resultan admirables, para todo foráneo que nos visita, los grandes logros en salud, seguridad, infraestructuras, gobernanza... que encierran componentes muy significativos de nuestra actividad IT. Es, por tanto, un mercado maduro y, quizás, sobrecapitado (no es fácil crecer y tampoco hacerlo con rentabilidad). Sin embargo, España es un muy vivo crisol de innovación y las oportunidades vendrán desde la óptica disruptiva y ahí es donde Satec tiene su reto. Fuera de nuestras fronteras, España es un referente y la capacidad de adaptación de la innovación y la tecnología, si se presenta debidamente y se toma la iniciativa, tiene mayor importancia que la tecnología misma. ●

“LOS GRANDES CAMBIOS SON DISRUPTIVOS Y ESTO LLEVA IMPLÍCITO EL RIESGO Y LA INDETERMINACIÓN”

