

ROMUALDO CASTRO

Director regional de Satec en Asturias

“La internacionalización es clave para el futuro de las empresas”

“Hay una gran demanda de informáticos, que no se cubre con los que salen de las universidades y los centros de FP”

Teresa CEMBRANOS Romualdo Castro (Avilés, 1972) trabaja en el grupo Satec desde 2005 y fue nombrado Director regional en Asturias en 2012. La empresa tecnológica está ahora de aniversario, cumple 30 años. En el Principado, está asentada en el centro de empresas de La Curtidora, del que no tienen previsto moverse. “Aquí se está muy bien, rodeado de este ecosistema empresarial”, reconoce.

—¿Cuál es la clave del éxito? Cumplir 30 años no debe fácil en el mundo empresarial...

—El hecho de tener independencia desde el punto de vista empresarial le ha permitido tener una visión a medio y largo plazo y no trabajar solo en el corto plazo.

—Además, de Asturias al mundo.

—Satec cuando nació, lo hizo con una vocación internacional. A los pocos meses de abrir ya tenía presencia en Portugal. La semilla inicial ya venía con ese ámbito de internacionalización; siempre formó parte del gen de la empresa y no vino derivado de la crisis económica, que empezó en el año 2008.

—¿Y la internacionalización es clave ahora en las empresas?

—Es fundamental. En España se han hecho cosas muy buenas en las empresas y todo ese conocimiento es el que se está aprovechando ahora para salir al mercado internacional. A día de hoy, la competencia es a nivel internacional. De la misma manera que hay otras organizaciones que vienen aquí a competir, nosotros tenemos que hacerlo en otros ámbitos. Es fundamental exportar todo el conocimiento que tenemos.

—¿También es importante invertir en talento? Porque quien exporta ese conocimiento son personas bien formadas

—En una empresa tecnológica, como Satec, es lo que tenemos. El talento de las personas es lo que nos hace generar los proyectos, los servicios y todo lo que exportamos. Todo se basa en el talento y en el conocimiento. El 75 por ciento de las personas que trabajan aquí está titulado, es fundamental en nuestro sector. Vienen de Informática, Telecomunicaciones fundamentalmente. Pero cuando vamos fuera también se necesitan otro tipo de perfiles que conozcan de ciertos negocios particulares. Por ejemplo, si estamos en un negocio relacionado con minería, siempre se necesitan perfiles de ese estilo.

Pero nosotros somos una empresa de base tecnológica y todos nuestros proyectos son TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación).

—¿Y ahora mismo es una buena salida profesional? Desde hace años los que salen de la Universidad como de los centros de FP de esas ramas tienen un puesto casi asegurado.

—En una reunión la semana pasada de los Colegios de Informática hablaban de que el 96 por ciento de los Ingenieros en Informática tiene trabajo. Estamos hablando de pleno empleo. Esto no solo pasa en Asturias sino a nivel nacional y global. Hay una demanda de profesionales mayor de la que está saliendo de las universidades y los centros de FP.

—¿Por dónde pasa el futuro de la empresa?

—Ahora mismo, en Asturias, consolidamos y crecer sobre todo en la parte de internacional. Es donde más capacidad de crecimiento se tiene. En Asturias por ejemplo, más del 50 por ciento del negocio de Satec es con proyectos internacionales y suponen el 80 por ciento de los beneficios. La empresa está en 13 países y cuenta con una plantilla de unas 1.000 personas.

—¿Y qué hacen desde Asturias?

—Tenemos diferentes ámbitos de actuación: servicios que ofrecemos a los clientes de la región, centro de gestión y operación para operadoras de telecomunicaciones, centros de soporte e infraestructura TI para empresas asturianas... Otro ámbito es la realización de proyectos de implantación para clientes de Asturias. Aquí trabajamos con administraciones públicas y grandes empresas. Y otra pata importante está en proyectos de internacional. Se trata de aprovechar el conocimiento que tenemos en local y exportarlo a internacional; por ejemplo, hacemos proyectos en Angola, Latinoamérica y Oriente Medio.

—¿Es muy diferente el cliente español que el cliente africano o latinoamericano?

—En España, las empresas tienen mayor conocimiento de lo que quieren y van a ejecutar proyectos bastante precisos y acotados. Aprovechamos ese conocimiento para llevarlo a planes en el extranjero donde se necesitan mayores proyectos, de mayor volumen y donde se requieren perfiles más



Romualdo Castro. | MARA VILLAMUZA

multidisciplinares. Donde mayor valor aportamos es en proyecto complejos: donde se mezclan telecomunicaciones, sistemas, desarrollo de software... muchas facetas muy diferentes y ahí es donde Satec aporta un valor mayor. Les ayudamos desde el punto de vista de su negocio y la tecnología.

—¿Tiene que ser satisfactorio ayudar a otras empresas a empezar a funcionar

—Son los proyectos más interesantes porque es desde la consultoría inicial hasta la puesta en marcha y después, continuamos con los servicios de operación y distribución.

—¿Y cómo está el sector de las tecnológicas en Asturias?

—Las tecnológicas tienen futuro para ayudar a la transformación digital de las empresas y asentar empleo en los proyectos de internacional. En Asturias, digamos que la transformación digital de las empresas camina a distinto ritmo. Las hay que ya llevan muchos años en transformación y están muy avanzadas y hay otras empresas que parece que ahora quieren hacer nue-

vas inversiones después del paso de la crisis.

—¿Sin adaptarse a esas nuevas tecnologías una empresa tiene futuro?

—Más que no tener futuro, lo que te permite la transformación digital en cambiar cómo se hacen las cosas. La tecnología es un medio para conseguir un fin; la transformación digital es un cambio de cultura y de mentalidad de cómo trabajar. Tener un sustento en esa tecnología para cambiar lo que hacen y cómo lo hacen.

—¿Y hay empresas a las que les cuesta dar ese paso?

—Sí, por eso es tan importante el tema cultural más que tecnológico. Tengo que adaptarme aunque solo sea para ser competitivo. Si no das ese paso, vas a dejar de serlo y eso complica la situación.

—¿Tienen algún proyecto novedoso ahora en cartera?

—Hemos abierto ahora una nueva línea de negocio acerca de industria 4.0. Es un asunto que está tomando mucha relevancia a nivel europeo. Se trata de la industria conectada, que las empresas pue-

“

Las compañías demandan más sistemas de ciberseguridad para evitar ataques

dan tener nuevos productos, nuevos servicios y una nueva manera de relacionarse con sus clientes a través de las tecnologías de la información. Sirve para mejorar los procesos productivos incorporando ciertos sistemas que pueden colaborar entre ellos mismos y llegar a tomar decisiones de manera automática, por ellos mismos. Hemos creado una nueva línea de negocios con proyectos de Big Data, de block chain (cadena), de internet de las cosas y de ciberseguridad. Este último es un tema muy relevante a día de hoy y estamos trabajando en cómo proteger por ejemplo la industria o las fábricas de ataques externos.

—¿Os demandan muchas empresas esos sistemas de protección?

—Desde el año pasado, a raíz del virus “wannacry” hubo una demanda muy grande. Hubo algunas empresas que a las que les llegaron a parar sus procesos de producción. Quedó constatado que se podía robar información a cualquier compañía, no solo a las grandes.