

**Luis Rodríguez-Ovejero** ❖ El presidente de Satec apuesta por África

# Satec volverá a beneficios por su negocio internacional

## ENTREVISTA

MANUEL GIL  
 mgil@neg-ocio.com

Luis Rodríguez Ovejero, presidente de Satec, dirige desde la tranquilidad y la apertura de horizontes su compañía 100% española. El máximo responsable de la empresa de servicios TI, reconoce en entrevista con NEGOCIO, que la actual crisis económica les ha afectado como a todas las empresas, pero no de igual manera.

Rodríguez Ovejero señala que en este ejercicio Satec volverá a los beneficios, tras el duro 2009, gracias a que "crecemos cuota de mercado, aun-

que tenemos menos márgenes de beneficio".

"Conservar el día a día", es uno de los lemas de este asturiano, que está al frente de una compañía especial, por su independencia financiera, y su capacidad de abrir brecha—tecnológica, además— en mercados tan complejos como Marruecos, o Angola.

"Buscamos aplicar soluciones de éxito en nuevos sectores, como la sanidad", señala el presidente de Satec. Esta apertura hacia nuevos mercados les llevará a facturar este año en torno a 130 millones de

euros, un 10% más respecto a 2009, una cifra que les vuelve a llevar al *break even* e incluso a los beneficios moderados a los que estaban acostumbrados.

Con gran parte de su cartera de pedidos en manos de la Administración Pública, Satec está presente en la mejora de la burocracia en España, como es el caso de proyecto de gestión digital puesto en marcha por la Dirección General de Tráfico, en base a una solución desarrollada por Satec.

Aunque Rodríguez-Ovejero reconoce que "la tecnología no va tan deprisa como en 2000 y 2001", considera que la clave actual está en la utilidad de las plataformas y soluciones. Por este motivo, no es tan importante para Satec el desa-

rrrollo de productos, como la capacidad de integrarlos de manera eficaz. "Conocemos el proceso de los negocios de TI", señala Luis Rodríguez Ovejero, y eso "es clave para el cliente".

En el año que corre, Satec ha cerrado el primer trimestre con un alza del 1,5% en la facturación registrada en España. Pero la evolución importante es la experimentada en internacional, donde crece el 20% respecto a 2009.

Rodríguez-Ovejero reconoce que han recibido propuestas de compra sobre la compañía, pero señala que para Satec es más importante "mantener la línea de actuación", la filosofía, para trabajar a su ritmo. Ahora "hay que trabajar el doble para ganar la mitad" señala. ❖



Luis Rodríguez-Ovejero, presidente de Satec. M.MOLINARES