

Luis Rodríguez-Ovejero, presidente de Satec

“La Administración y las empresas españolas deben vender sus productos TI en el exterior”

El presidente de Satec explica a Computing su modelo de negocio basado en proyectos de colaboración transversal con el cliente y ofrecer servicios

innovadores para abordar cualquier problemática compleja de las empresas. Al mismo tiempo, la compañía ve el crecimiento claro en el mercado in-

ternacional, y concretamente en el Magreb y en el África de habla portuguesa donde ha invertido tanto en tiempo como en recursos.

R. CONTRERAS

¿Cómo valora la situación actual del mercado de Servicios?

Los servicios no los veo mal, porque hay muchos factores que los justifican. En primer lugar, hay una natural tendencia a derivar servicios externos por parte de las empresas y administraciones. Y eso irá 'in crescendo', porque es bueno para todo aquel que encuentra más valor en subcontratar ciertas funciones. Al haber un encogimiento general del mercado en infraestructuras y equipamiento, hay un interés de más players en jugar en los servicios, y hay por tanto más competencia.

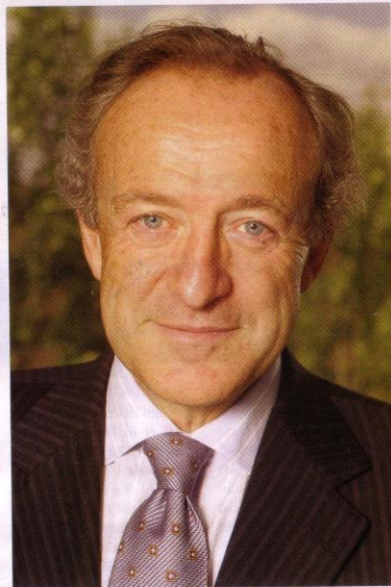
¿Existe una relación directa entre mayor competencia y la erosión de precios?

No necesariamente. Algunas empresas prefieren reducir los precios por debajo de lo razonable para mantener las cantidades almacenadas en producción. Satec prefiere

centrarse en los servicios innovadores. Al final un servicio es una demostración de que se puede sacar un valor mejor contratando fuera. El interés es tratar de dar los servicios de un modo distinto, más eficaz y más barato. No sólo se trata de reducir el precio del servicio sino de prestarlo con más inteligencia, tecnología y conocimiento. Esa es la batalla que estamos librando: servicios más efectivos con menos coste.

¿Y cómo ve al CIO, más preocupado por la reducción de costes o por el aumento de la productividad?

Nuestro sector es un motor de transformación de las empresas. Los costes preocupan a las organizaciones indiscutiblemente, pero a la larga hay una visión colectiva de que



hay que hacer una transformación del modo de hacer el trabajo. Los CIOs con los que hablo me comentan que su preocupación es cómo contribuye TI a la transformación del negocio. Al director financiero sí que le preocupan los costes.

Dentro de los sectores de actividad más estratégicos para Satec, ¿dónde se está observando más dinamismo?

Los más proactivos son el sector energético en general, el área medioambiental y la sanidad. Se trata de áreas donde hay mucha preocupación. Pero también hay muchas áreas transversales. Ahí el valor del conocimiento TI tiene que ir íntimamente ligado al conocimiento del negocio. Y ahí hay que in-

ventar mucho. Es lo que intentamos hacer. Montar proyectos de transformación en colaboración transversal con los clientes, y aprender los unos de los otros.

¿La relación con sus clientes es más de socio estratégico?

Nosotros siempre buscamos relaciones a largo plazo. Hay que esforzarse por ser útil al cliente e intervenir en el aspecto estratégico a la hora de elegir la tecnología. Fuera de España nos funciona mejor esta política, pues tenemos el ticket de nuestra experiencia de lo que hemos hecho aquí, y esto resulta atractivo.

¿Dentro de España, su expansión es muy equilibrada en las diferentes comunidades autónomas?

Siempre hemos buscado el equilibrio. Y esto en España pasa por tener equilibrio entre infraestructuras y aplicación, la administración central y la regional, entre redes y sistemas. Somos la empresa del sector que más porcentaje de actividad tenemos en las autonomías. En el año 2000, el 85% de la plantilla la teníamos en Madrid y el 15% fuera; ahora tenemos el 50% fuera de la capital. Cada región funciona como una empresa independiente y esto nos ha ayudado en la expansión internacional, ya que aplicamos el modelo regional. El sistema de organización, gestión y seguimiento es muy parecido hacerlo con Cataluña que con Marruecos.

¿Qué ofrece Satec al sector de las Telecomunicaciones?

Para las telco tenemos de todo. Primero hicimos mucha infraestructura. Satec desplegó una buena parte de las redes IP que hay en España y Portugal. Ahora ofrecemos elementos de valor añadido como la gestión de red, desarrollo de aplicaciones o los servicios gestionados. Temas que inciden más en los servicios de forma concreta.

¿En qué líneas de negocio hace más énfasis?

Apostamos por los proyectos de aplicación. Queremos hacer cosas que tengan una utilidad directa tanto en proyectos como servicios. Pero con una visión diferente. De hecho, Satec hace los proyectos mejor tanto y en cuanto son más complejos.

¿Cómo funciona Satec con el cliente?

Si el cliente nos plantea una problemática, vamos de abajo arriba y la desarrollamos. Si

nos ofrece un proyecto pensado para esa problemática, tratamos de contribuir en la ejecución. Y en ambos supuestos aplicamos la innovación.

¿Cree que se están cumpliendo las expectativas con tecnologías pujantes como cloud computing o la virtualización?

En los conceptos nuevos siempre hay un componente de ilusión y eso es estimulante. Si bien todas las ideas van evolucionando en función de la utilidad. Hablando de cloud computing hay mucho nuevo, pero también hay mucho viejo. Hay mucho de reinención, lo cual no es una crítica. Lo que hay que buscar es el ámbito de la aplicación. Que haya ciertas aplicaciones que en modo cloud sean una solución determinante, diferencial e innovadora, resulta indiscutible. La clave es alcanzar ese punto. En el caso de la virtualización, la ganancia es evidente e inmediata.

¿Cómo afronta su empresa el concepto de outsourcing?

Lo que tratamos de hacer es subcontratar el negocio con el cliente. Estamos fuera de lo que es el bodyshopping puro que significa transferir técnicos al cliente sin más. Nos interesa aprender de los clientes y aportarles un valor.

¿Cuál fue el comportamiento de su compañía en 2009?

El año pasado fue complicado y tuvo sus puntos claros y oscuros. Lo peor fue una bajada de la facturación del 7%, con una cifra consolidada de 112 millones de euros. Por otro lado, tenemos un equilibrio entre España e Internacional. El 41% lo hemos facturado fuera de nuestras fronteras. Los servicios han pasado de ser el 54% al 62% de la facturación. En tercer

lugar, hemos implantado proyectos en sectores que consideramos estratégicos.

¿Qué líneas de negocio han sido más activas?

Internacional ha sido el principal motor. Ahí es donde vemos la oportunidad. En España hay que ser realistas, no estamos para crecer. El mundo es muy grande y es ahí donde está el negocio, y por ello estamos realizando un esfuerzo titánico.

¿Cómo despliega su estrategia internacional?

La estrategia de Satec se articula a través de la firma lusa Convex que a la vez funciona como un brazo estratégico hacia los países de África de habla portuguesa. También tenemos una firma que aborda el mercado de Argelia, Túnez y Marruecos y tenemos actividad en Libia y Latinoamérica. No pensamos entrar en Europa de momento pero no tenemos ninguna ventaja competitiva y ningún cliente nos lo ha pedido.

¿Qué objetivos tienen marcados para este ejercicio?

En España queremos mantenernos y mejorar la productividad. Estamos realizando una transformación interna para tener una empresa más afinada. Fuera de España, esperamos crecer un 15%.

¿Ve algún atisbo de recuperación en el mercado español?

El mercado español tiene que irse fuera, lo que pasa es que no es nada sencillo. Tanto las empresas como las Administraciones Públicas tienen que vender en el exterior. Aquí el componente multinacional es muy superior al de otros sitios. En España hay un gran nivel de conocimiento que se puede exportar.