

Satec confía en el mercado africano y en la diversificación para sortear la crisis en 2010

LA EMPRESA DE INTEGRACIÓN DE SISTEMAS REDUCE COSTES Y ELEVA UN 20% SUS PEDIDOS

J.M.Madrid

Desarrollo de proyectos en el exterior y contención de costes. Ésta es la fórmula del presidente de Satec, Luis Rodríguez-Ovejero, para sortear la crisis durante este año. La compañía de integración de sistemas y tecnologías de la información, de capital netamente español, ha aumentado un 20% su cartera de pedidos al cierre de 2009, con lo que espera recuperar el recorte de ventas que sufrió en el ejercicio.

Según Rodríguez-Ovejero,

“los ingresos en España cayeron en torno al 10% durante el ejercicio, aunque en el negocio internacional hemos logrado crecer”. Según el directivo, “los clientes compran menos equipos con la crisis, pero reclaman más servicios, y nosotros hemos preferido contratos seguros antes que mayor volumen”.

Crecimiento

Satec ha concentrado su crecimiento internacional en África, continente que, por cercanía con Europa y poten-

cial de expansión, ha elegido la compañía para crecer, tras haber descartado otros, como Latinoamérica.

En África, Satec tiene negocio, “principalmente con operadoras de telecomunicaciones y administraciones”, según explica Rodríguez-Ovejero, en Túnez, Marruecos y Argelia, “lo que nos convierte en integrador de sistemas de referencia en la zona del Magreb”, asegura el presidente de la compañía. En sus aventuras africanas, la empresa ha optado por asociarse con fir-

mas locales, con una gran mayoría de empleados de los países en que opera.

Para Rodríguez-Ovejero, “el tamaño para competir limita pero no elimina, y no podemos decir que nos falten oportunidades de negocio”. Desde la presidencia de una empresa que factura 130 millones de euros anuales, el directivo no vislumbra operaciones corporativas a corto plazo, aunque sí trabajará para poder potenciar las “alianzas con empresas complementarias”.