

LUIS RODRÍGUEZ OVEJERO PRESIDENTE Y FUNDADOR DE SATEC SISTEMAS AVANZADOS DE TECNOLOGÍA

«Nunca he tenido miedo: tenerlo es un error garrafal»

DE CÓMO UN INGENIERO DE CAMINOS CAMBIÓ DE RUMBO PARA DEDICARSE A LA TECNOLOGÍA, CREANDO DESPUÉS UNA EMPRESA PRESENTE EN SIETE PAÍSES CON MÁS DE 1000 EMPLEADOS

INÉS MOLINA

«¿Que qué quería ser cuando era niño? No sé muy bien. Yo soy asturiano —ya sabes que los asturianos somos los únicos señores en el mundo que primero decimos de donde somos— y cuando era pequeño íbamos a secarnos en verano a León. Allí, en el pueblo de mi padre, estaban construyendo una gran presa, una de esas obras que duraba casi una vida, y a mí me parecía fascinante». Aquella fascinación llevó a Luis Rodríguez Ovejero (Oviedo, 1951) a cursar Ingeniería de Caminos, tras estudiar en un colegio de los Jesuitas y pasar varios veranos en Inglaterra. «Yo quería construir presas, aunque después no hice ninguna...», comenta riendo.

El salto más exótico

Su padre, «un funcionario inquieto», les había inculcado su espíritu. «Fue director del matadero, hizo un laboratorio municipal, fue uno de los promotores de la Central Lechera Asturiana... De pequeños nos traía películas de Estados Unidos y mi hermano y yo, con los ojos como platos. Él nos contagiaba esa vocación por viajar y ambos estudiamos el doctorado fuera». Pero muy fuera, porque al acabar la carrera, una beca Fulbright le lleva a Salt Lake City, Utah, un sitio rarísimo. Allí había un profesor que era un experto mundial en Mecánica de las Frac-



Luis Rodríguez Ovejero, presidente y fundador de SATEC. / IRENE MEDINA

turas, unos estudios muy sofisticados, con mucho cálculo matemático». «De América me impresionó su apertura: vivías una situación de oportunidad. Aquí, en las clases, jamás levanté la mano. Allí jamás dejé de levantarla». El sistema le descubrió asignaturas que cambiaron su vocación. «Fui con la intención de trabajar en la parte más experimental de las matemáticas, pero acabé

en la parte computacional. Saturado, dejé el doctorado a la mitad y regresé».

«Cuando acabé la "mili", encontré un trabajo en Londres, en una empresa de I+D que cambió mi perspectiva». Era el año 77 «y aquello resultaba muy exótico. Allí encontré mi camino». «Además, trabajábamos con muchísimo dinero, con los fondos de las Fuerzas Aéreas Americanas».

Cinco años después, vuelve a casa. «no sé muy bien por qué». En un primer momento intentará trabajar en la Universidad, «pero aquello era imposible». España atravesaba uno de sus momentos más críticos. «Ahora se habla de crisis, pero en el 81 este país estaba muy mal». Pese a todo, él consiguió trabajo en Control Data, un coloso de la época, «para mí, un auténtico privilegio». «Yo había

trabajado en Estados Unidos con los súpercomputadores de Control Data, que eran la "repera". Sabía de computación, de ordenadores, de los lenguajes de programación de entonces... Trabajaba como técnico de sistemas, encantado de la vida. A los dos meses mi jefe me pasó al departamento Comercial. Aquello me pareció estupendo, me pagaban mejor y era el trabajo de mi vida». Ahí comenzó a escalar puestos: «Me hicieron jefe chico y luego más jefe: director de división, luego de departamento... Allí estuve hasta el año 87, que fue cuando fundamos Satec».

Un sombrero y adelante

Control Data vivía un gran declive y la situación ya era insostenible. «Yo siempre he sido muy disciplinado y hacia lo que mandaban. Hacer lo que te mandan cuando no estás de acuerdo es muy duro, pero hay que pasar por eso porque si no, no aprendes. Cuando se aprende de verdad es cuando tu jefe te pide que hagas algo, no estás de acuerdo, pero te pones el sombrero y tiras para adelante». «Yo veía cosas que no entendía, pero aquello fue un gran aprendizaje porque uno tiene que ser capaz de capitalizar los errores». El lo fue, como también fue capaz de cursar dos programas de alta dirección en el Instituto de Empresa y en el IESE, «para aprender lo que no sabía del mundo de los negocios».

¿Y no tuvo miedo en aquel salto al vacío? «No, nunca. Tener miedo es un error garrafal, pero lo que sí es importante es ser prudente».

Han pasado más de dos décadas y su balance es muy positivo. «Duermo tranquilo, y eso es lo más importante», explica. ¿Y qué hace falta para lograrlo? «Uno tiene que ser abierto y honesto y saber defender sus ideas». «Habiendo ilusión, foco y perseverancia, las cosas salen y salen bien». Sus más de 1.000 empleados en siete países dan fe de ello.

«¿Qué es eso de colocarse? Nosotros vamos a montar una compañía»

I.M.

Una multinacional en declive, unos amigos como socios, «una idea sobre la que construir una oportunidad, un cliente y un desarrollo de negocio». Con estas armas, Luis Rodríguez Ovejero se lanzó a crear su empresa hace 22 años. «La inquietud emprendedora nació de mi relación con la familia de mi mujer, que es de Alcoy. Cuando yo llegué allí, preguntaba a los amigos de mi mujer: "¿Dónde os vais a colocar?", y ellos me respondían: "¿Qué es eso de colocarse? Nosotros vamos a montar una compañía"».

Su primer cliente, el entonces Ministerio de Obras Públicas, necesitaba apoyo informático para resolver ciertos problemas técnicos a la hora de diseñar puertos. «Nosotros les dábamos los servicios y ellos los utilizaban para sus fines». En aquellos años, esta fórmula hoy convencional era absolutamente novedosa. «Conocíamos los sistemas, las telecomunicaciones, el software y los procesos, y sobre estos pilares construimos la compañía».

«Al principio éramos cuatro socios y tardamos dos años en conseguir nuestro segundo cliente».

Lo lograron en un concurso internacional, «que significaba el triple de nuestra facturación». «Uno al final acaba vendiendo por tres razones: porque tu producto es mucho mejor, porque tienes el mejor precio o porque conectas con el cliente. Normalmente ganas si cumples dos, pero en ese caso nosotros cumplíamos las tres condiciones». Aquella fue su lanzadera a un mercado internacional que siempre han mirado.

¿Cuánto tardaron en llegar al punto de equilibrio? «Nosotros ganamos dinero desde el primer día. Personalmente no creo en los modelos de negocio "voy a perder hoy pero voy a ganar muchísimo mañana"». Con esta filosofía dieron pequeños grandes pasos —estuvo en el Cisco de Silicon Valley, en 1987—, hicieron sus deberes, y hoy están preparados. ¿Su objetivo? «Duplicarnos en cinco años».

MUY PERSONAL

«Ser joven o no depende de ti, no de los años que cumplas»

Empresario, gestor y hombre de negocios, aprovecha al máximo el poco tiempo libre que disfruta. «Lo que más me gusta es estar en casa con mi familia. También me gusta el fútbol: soy del Atlético de Madrid». «Siempre me ha gustado la música, la ópera. También pesco con mosca y me gusta una barbaridad andar». «La vida me ha enseñado que ser joven o no depende de ti, no de los años que cumplas». Es precisamente su «op-

timismo» el que considera rasgo fundamental de su carácter. ¿Y algo que no haya aprendido aún? «Me gustaría ser más práctico y hábil delegando responsabilidades. También tener más sosiego, ser menos impulsivo».

¿De qué no podría prescindir hoy? «Uf, de muchísimas cosas. Tengo unas dependencias enormes», explica con la mejor de sus sonrisas. «Por ejemplo, de andar. Cuando me prohibieron correr me entró un miedo espantoso, pero he descubierto que andar es mucho mejor que correr».

Y para acabar, un libro: «Uno no, dos que leíamos cuando éramos "progres": "El arte de amar" y "El miedo a la libertad", de Erik Fromm».