

Consultoría Expansión internacional

El pionero tecnológico hecho a sí mismo

► Hace tres décadas, Luis Rodríguez-Ovejero abrió camino en los servicios TIC; ahora su empresa ya factura cerca de 100 millones

CARLOS MANSO CHICOTE

La conversación con Luis Rodríguez-Ovejero, presidente del Grupo Satec (Sistemas Avanzados de Tecnología), es un ameno paseo por los 31 años de vida de esta consultora española pionera en la prestación de servicios TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación). La firma cerró el año pasado con un beneficio de más de 600.000 euros y en 2019 tiene previsto cerrar con unas ganancias de 1,5 millones de euros. Con más de 1.000 empleados, su facturación estuvo próxima a los 100 millones de euros en 2018 provenientes de sus proyectos repartidos por varios continentes. Satec tiene presencia en el continente africano (Marruecos, Argelia y, ahora, los países subsaharianos); así como en La-

tionamérica (Perú, principalmente) y Oriente Próximo (Arabia Saudí y Emiratos). Rodríguez-Ovejero funda en 1988 Satec, tras licenciarse en Ingeniería de Caminos en la Universidad de Cantabri y beneficiarse de una beca Fullbright en Estados Unidos -«vivir fuera es una experiencia personal que te cambia»- y trabajar para Dames & Moore en Londres o Control Data Corporation, considerada la segunda tecnológica del mundo. A su regreso a España, fundó Satec. «Nació en busca de una oportunidad», comenta este empresario quien recuerda que el sector tecnológico en aquellos años era muy vertical por el lado de los proveedores y con sistemas incompatibles entre sí.

«Pensamos en establecer una empresa de servicios que cubriera la nueva demanda de sistemas operativos abiertos», apunta Rodríguez-Ovejero. El presidente de Satec recuerda sus inicios en un data center haciendo labores similares a lo que hoy se conoce como la «nube» (o «cloud») y dando apoyo a sus clientes con el naciente internet. Sin embargo, la firma española ha encontrado la clave de su progresivo crecimiento e internacio-

Vocación internacional

Con la vista en África

Además de estar presente en Iberoamérica y Asia, Satec ha apostado con fuerza por el mercado africano (Marruecos, Argelia, Angola...)

Luis Rodríguez-Ovejero, presidente del Grupo Satec y principal accionista desde su fundación



GUILLERMO NAVARRO

BELÉN RODRIGO

La agencia inmobiliaria del multimillonario inversor estadounidense Warren Buffett, Berkshire Hathaway HomeServices, ya está operando en España desde el pasado 2 de octubre. Lo hace gracias a un acuerdo con la española Larvia, la inmobiliaria del grupo Petrus, y opera bajo la denominación Berkshire Hathaway Home Services Larvia. «España es un mercado muy importante para nosotros, es muy atractivo para nuestros clientes internacionales, muchos quieren comprar casa aquí», explica a ABC Gino Blefari, presidente de Berkshire Hathaway HomeServices. Ya tienen clientes en Alemania, EE.UU. y en el resto de América, entre otros países, que quieren adquirir una vivienda en nuestro país y confían en una rápida expansión como intermediarios en la compraventa de viviendas de lujo.

La inestabilidad política de los últimos años en España no les preocupa y tampoco creen que se vaya a producir otra burbuja inmobiliaria. «A los extranjeros les encanta la cultura, la gastronomía y el arte de España. Y los propios españoles. Es lo que influye a la hora de comprar casa. En Miami, por ejemplo, muchos latinoamericanos que allí viven quieren adquirir vivienda», indica a ABC Bruno Rabassa, CEO de Larvia. «Nuestro perfil de cliente es el extranjero que busca su segunda o tercera casa por todo el mundo», subraya Blefari. Un

Vivienda de lujo Apuesta por España

La inmobiliaria de Buffet da un portazo a la inestabilidad



Gino Blefari, presidente de Berkshire Hathaway HomeServices, y Bruno Rabassa, CEO de Larvia

cliente al que cuidan y con el que establecen «una relación de amistad a lo largo de toda su vida», añade. Tal y como le gusta resaltar a su presidente, «somos una marca para toda la vida. No vamos a generar riqueza y vender la empresa. Es una apuesta a largo plazo».

Expansión por España

Tienen intención de duplicar el tamaño de negocio en Madrid y Barcelona durante el próximo año y expandirse a otras regiones españolas. «Nos interesa cualquier mercado que sintamos que puede crear una oportunidad como Madrid y Barcelona o todo el arco del Mediterráneo, también las Islas Canarias e Islas Baleares y en las principales localidades de España», matiza el responsable de la firma. Para esta nueva fase de expansión en el mercado español han querido asociarse con Larvia, creada en

Lecciones de motivación

Sábados de café

Una costumbre de Gino Blefari es reunirse con todos los agentes que así lo desean los sábados en un café. Una apuesta por la formación y la motivación que se traduce en resultados. «Quienes acuden duplican las ventas», afirman desde la compañía