



Texto
Ambrosio Rodríguez



Fotografía
Santiago Ojeda

JOSÉ M. RODRÍGUEZ, DIRECTOR GENERAL DE SIMOSA IT Y CIO DE ABENGOA

“Abengoa siempre ha apalancado su crecimiento en la tecnología”

« Simosa IT gestiona de manera global las IT de Abengoa y es ahora también cuando ha empezado a contar con clientes fuera de esta gran multinacional. ‘Radical cost-cutting’ es una prueba de los proyectos que puede materializar, con un gorro diferente al actuar como proveedor. José Manuel Rodríguez, CIO de Abengoa y Director General de Simosa IT, destaca como iniciativa pionera el cierre de los data center en su totalidad para llevar todo a la nube, “no hay ninguna empresa en Europa que lo haya hecho, estará terminado el proyecto a finales de este año”.



¿Cómo se encuadra Simosa IT dentro de Abengoa?

Abengoa, tradicionalmente, por su historia siempre ha gustado realizar su actividad en torno a diferentes empresas. Simosa IT en la práctica es el departamento IT de Abengoa, pero organizada como una compañía más del grupo con sus clientes, estos son las empresas de Abengoa, a todos los efectos actuamos como un proveedor más.

¿Cómo ha ido creciendo a su vez Simosa IT?

Hemos crecido de forma espectacular, toda vez que Abengoa lo hacía durante esos años a un ritmo de dos dígitos. Durante la época punta, entre 2008 y 2013 cuando cambiamos de Baan a SAP, llegamos a un pico de unas 600 personas trabajando en IT. Ahora somos cerca de 200 personas.

¿Abengoa sigue siendo el principal cliente de Simosa IT?

A día de hoy sí. Ahora ha llegado el momento de trasladar fuera el conocimiento de Simosa IT, sobre todo para poner en valor la gran experiencia de Simosa IT gestionando de manera global a nivel mundial las IT de una gran multinacional como Abengoa.

¿Cómo se produce el cambio en vuestra estrategia?

Hemos empezado a contar con clientes fuera de Abengoa. Tenemos firmados dos contratos; en el primero hemos comenzado a dar soporte de microinformática con la intención de apoyarles en el crecimiento, necesita soporte de comunicaciones para su sede central y una filial que tiene en Estados Unidos, y que se diseñe el Plan Director de Sistemas porque va a tener muchas necesidades en los próximos seis meses.

El segundo es con una empresa de Andalucía que tiene un potencial de ventas muy grande pero no tiene nada de IT y necesita ERP, CRM, comunicaciones, un soporte de microinformática, y con ellos estamos realizando esa consultoría inicial necesaria para planificar un plan estratégico.

¿Cómo pueden competir contra otros proveedores de mayor calado?

Nosotros no pretendemos luchar contra eso, vamos a mercados diferentes. Las grandes consultoras tienen un mercado que es el Ibex35,

pero por debajo hay miles de empresas con unas necesidades concretas de tecnología que no se pueden permitir ni en velocidad ni en flexibilidad contar con ese tipo de proveedores. Estas al final, son grandes y potentes, pero sin la flexibilidad que puede tener Simosa IT, ni los precios más inferiores.

¿Qué negocio tiene Simosa IT?

El año pasado facturamos por encima de los 30 millones de euros; disminuirémos porque nos estamos ajustando a las necesidades de nuestro principal cliente, Abengoa.

¿Tienen previsto crecer?

Como decía, estamos acompañando a nuestro principal cliente. Además, fuera tenemos grandes perspectivas, hay un nicho importante que cubrir y pienso que ese nicho es el hueco perfecto para Simosa IT.

¿Piensan centrarse en el sector en el que actúa Abengoa para trasladar su experiencia?

Lógicamente a las empresas de nuestro sector nos será más fácil ayudarlas debido a toda la experiencia en años en la ejecución de proyectos que serían similares. Hay que tener en cuenta que somos muy fuertes en implantar modelos de reducción de costes; el valor es pasar a gestionar las TIC de Abengoa con un menor presupuesto, sin que se caiga nada, sin bajar productividad ni eficiencia. Seguimos contando con los mismos procesos y el negocio de Abengoa no se ha visto afectado ni una sola vez en este último año y medio, reconocido por la propia presidencia de la compañía. Aunque no sea de transformación digital, 'radical cost-cutting' es una prueba de los proyectos que podemos materializar.

¿Qué tienen que hacer para que se les reconozca en el mercado?

Estamos pensando en relacionarnos, antes lo hacíamos para conocer una tecnología concreta, como SAP o Salesforce, o Microsoft por ejemplo. Hablábamos con otras firmas que tenían proyectos similares, ahora tenemos que cambiar el gorro porque de lo que se trata es de actuar como proveedor.

¿Dónde se encuentran localizados?

A nivel corporativo somos tres empresas: Simosa IT España, Simosa IT Uruguay y Simosa IT USA. Con esos tres centros lo que hacemos es dar un soporte 24x7 en todo el mundo. Yo

Ha llegado el momento de trasladar fuera de Abengoa el conocimiento de Simosa IT



soy el director de Simosa IT pero al mismo tiempo el CIO de Abengoa.

¿Qué proyectos de transformación tiene Abengoa en marcha?

Como referencia mundial está el hecho de que Abengoa va a cerrar los data center en su totalidad, que incluyen los centros de Sevilla, Madrid y Miami -ya cerrado este último-. Todo va a ir a la nube y no hay ninguna empresa en Europa que lo haya hecho, estará terminado a finales de este año. Contaremos con Azure, algo en IBM y también con Amazon.

¿Cuál es el motivo para emprender este gran proyecto?

Supone dos cosas: un ahorro de costes importantísimo, en torno al 40% al año en cuanto a data center, que son muchas cosas, no solo el espacio físico y la electricidad, son además licencias, servicios profesionales de mantenimiento,... hay muchos conceptos. Por eso digo que hay pocas empresas en España a día de hoy con la experiencia que tenemos en la nube. Y en seis meses con el cierre total de los data centers no habrá nadie en España que haya hecho lo que nosotros, y esa experiencia es la que pretendemos trasladar.

¿Y en cuanto a digitalización?

En los últimos años el proyecto más interesante ha sido la migración a Office 365 de 15.000

cuentas de usuario en todo el planeta en tres meses. Incluye el correo, Skype for Business, OneDrive para todos los empleados y SharePoint como gestor documental. Ha sido un proyecto único y global.

Al mismo tiempo, hay que destacar la migración de los dispositivos y las aplicaciones de movilidad. En su momento llamamos al proyecto 'Tormenta Perfecta'. Supone el cambio de Blackberry a iPhone y Android y la activación de Lync como medio de comunicación global.

¿La transformación está en el eje de su estrategia?

Son buenos ejemplos de transformación digital, hemos evolucionado la forma en que hacemos las cosas, no solo en IT sino en cómo el negocio se relaciona. Abengoa es una empresa que se dedica a construir plantas que pueden estar en Calgary o en el desierto de Argelia; antes había que llevar ingenieros, servidores, poner comunicaciones y ahora un despliegue se realiza sin apenas esfuerzo.

Como síntesis, ¿cuáles son las patas en las que se han basado?

Cloud, movilidad y procesos. Todos los procesos de la compañía los tenemos desarrollados en una aplicación que se llama Bizagi.

**Cloud,
movilidad y
procesos son
las patas en
las que se
ha basado la
estrategia de
transformación**



¿Existe una alta interacción entre Simosa IT y el negocio?

Sí, siempre hemos contado con un equipo de BRM (Business Relationship Manager), una persona de IT pero que se integra dentro del negocio para captar toda la demanda. Por ejemplo, hemos desarrollado un sistema para gestionar las plantas solares, con tabletas se analizan los paneles solares, Android se comunica con SAP y manda un aviso de mantenimiento. Eso surge porque hay una persona en negocio que habla con los responsables de planta y ve las necesidades. El negocio está completamente involucrado en los procesos de cambio.

¿Entonces para Abengoa las TI han sido siempre básicas?

Las IT para Abengoa siempre han sido un pilar. Ha apalancado su crecimiento en la tecnología. Entre los años 2000 y 2014 Abengoa creció muchísimo comprando empresas cada año. Nosotros tuvimos que desarrollar un plan 30x100x400, que contemplaba que en los primeros 30 días teníamos que tener los principales sistemas funcionando, sobre todo para la dirección de esa compañía y al menos la aplicación de acción comercial, el correo y aquello básico para que se sintieran dentro de Abengoa. Con el plan 100 ya montamos las infraestructuras y con el 400 instalamos soluciones como el ERP. ■

EL NACIMIENTO DE SIMOSA IT

Simosa IT surge en enero de 2010, si bien sus raíces provienen de 1997 cuando se crea una empresa que se llama SIATEC (Servicios Informáticos y de Apoyo Tecnológico); nace con el objetivo principal de migrar el ERP que tenía Abengoa a Baan. Hasta esa época cada empresa de Abengoa gestionaba de forma interna sus IT, a partir de ahí se concentran en Siatec las diferentes unidades de tecnología que había en el grupo, pero es el germen para crear una unidad centralizada de IT. En 1998 se empieza a implantar el ERP. Poco tiempo después Siatec pasa a denominarse Telvent Outsourcing y se integra dentro de Telvent, que era el grupo tecnológico dentro de Abengoa.

A partir de ahí empezamos a crecer integrando todas las unidades de Abengoa tanto dentro como fuera de España y aparece ya el rol de CIO del grupo, que a su vez es el director general de Telvent Outsourcing. La empresa empieza a coger más actividad: el control del ERP, de todas las redes, de los equipos de soporte, se desarrollan más aplicaciones y se integran más soluciones. Coincide también con la gran expansión de Abengoa a partir del año 2000, tras la compra de empresas y su expansión internacional, como en Estados Unidos y Australia. Vamos acompañando a Abengoa durante ese tiempo implantando los sistemas.

En 2010 se produce un evento bastante significativo. Abengoa decide que Telvent Outsourcing no quiere que siga dentro de Telvent. Fue entonces cuando Abengoa compra la actividad de Telvent Outsourcing y la cambia de nombre para denominarse Simosa IT.