



Fotografía
Santiago Ojeda



Texto
Laura del Río

ISABEL REIS, MANAGING DIRECTOR ENTERPRISE IBERIA DE DELL TECHNOLOGIES

“Nuestros resultados respaldan la compra de EMC”

«« “Ha sido una caminata intensa pero muy gratificante”. Así define Isabel Reis los dos últimos años desde que llegara a España desde Portugal para liderar el área Enterprise de Dell EMC -ahora Dell Technologies-, responsabilidad que también ejerce en el país luso. Reis confiesa que tuvo que hacer frente a algunos retos como ganar nuevos clientes y la confianza del equipo, pero ahora se siente “perfectamente integrada y en casa”.



Han pasado cuatro años desde que Dell compró EMC. ¿Cómo valora hoy en día esta operación?

En 2018 Dell Technologies cerró el ejercicio con una facturación de 90.000 millones de dólares y un crecimiento del 15% a escala global. Creo que estos resultados demuestran que la compra de EMC ha sido una apuesta ganadora que ha sobrepasado las expectativas que Dell tenía en un primer momento. Nos hemos convertido en una de las compañías de TI más

grandes del mundo, con unos ingresos por encima de nuestros competidores más directos, como IBM, HP o NetApp. Además, la compañía proporciona una oferta end to end con una estrategia cross selling para cualquier segmento del mercado, cubriendo así todo el proceso de transformación digital de las empresas. Por no hablar de nuestra cartera de clientes, que abarca desde grandes organizaciones hasta pymes, de carácter privado y público. Entre las grandes cuentas que dependen del área Enterprise están Inditex, Banco Sabadell, Iberia, Roche, Repsol y Cepsa, entre muchas otras.

¿Cómo evoluciona su negocio en el nicho de servidores y PC?

Dell ha ampliado considerablemente su portafolio de servidores y ordenadores. En el mercado de servidores, hemos obtenido un crecimiento exponencial a través del cross selling en cuentas de antiguos clientes de EMC. Los números de IDC nos respaldan. Según la consultora, Dell Technologies es la compañía que ha experimentado un mayor crecimiento tanto a nivel global como local. Obviamente, este ritmo no se puede mantener eternamente y acabaremos llegando a una fase de mantenimiento.

En cuanto al área de Client Solutions, -en la que está enmarcada la venta de PC-, desde marzo hasta ahora hemos experimentado un récord tanto en facturación como en número de unidades vendidas. En concreto en esta área hemos conseguido alcanzar un puesto entre los tres fabricantes más importantes de España, Austria, Bélgica, Dinamarca, Italia, Holanda, Noruega, Portugal, Suiza y Suecia.

¿En qué se sustenta su estrategia multi-cloud?

Hace unos años la subida a la nube aún generaba muchas dudas en las empresas. Sin embargo, recientemente hemos pasado por un periodo de 'fiebre de la nube' en el que todo el mundo quería subir. No obstante, según la criticidad o el perfil de las infraestructuras, una compañía debe decidir si le conviene o no subir todos sus sistemas a la nube; o a qué tipo de nube, -pública o privada-, es mejor migrar. Según IDC, ahora se está dando un pico de implementación de soluciones de cloud híbrida a causa de cuestiones como la segmentación, el control, la seguridad, la legislación y los costes.

En este escenario, Dell Technologies está comprometida a ser la compañía número uno en soluciones de software y hardware que apor-

Estamos comprometidos a ser los 'número uno' en seguridad y flexibilidad de movimiento de datos entre distintas nubes

RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE FISCAL (AGOSTO - OCTUBRE 2019)

- Los ingresos en el segmento de Almacenamiento crecieron un 7%, mientras que los de la división Client Solutions Group aumentaron un 5%.
- Los ingresos de VMware crecieron un 11%.
- Los ingresos operativos alcanzaron los 836 millones de dólares y los ingresos operativos non-GAAP fueron de 2.400 millones de dólares.
- El cash-flow operativo alcanzó los 1.800 millones de dólares.



ten a los clientes la flexibilidad y la seguridad necesarias para mover sus datos entre distintas nubes. Para garantizar esta interoperabilidad contamos con la capa de virtualización de VMware, que facilita la compatibilidad de las aplicaciones con cualquier tipo de cloud.

¿Dónde tiene puesto ahora el foco la compañía?

Dell se ha focalizado principalmente en la creación de este entorno seguro y sencillo de flujo de datos entre nubes. No obstante, recientemente hemos realizado importantes lanzamientos como la infraestructura autónoma PowerOne, -que se presentó en el Dell Technologies Summit de Austin en noviembre-. Esta solución funciona como una cloud privada, automatizando tareas y movimientos de datos con el consiguiente ahorro de tiempo y costes para las empresas.

Por otro lado, las organizaciones ya no pueden predecir cuáles van a ser sus necesidades a largo plazo, y demandan un modelo flexible y disponible 'aquí y ahora'. En pos de esta flexibilidad, Dell ha diseñado una oferta On Demand, que comprende soluciones personalizadas como Pay as you Grow o Dell Financial Services; se ajustan al volumen de producción, plazos y uso que los clientes hacen de nuestros servicios y soluciones. Este modelo te permite ser más competitivo, estar más cerca del cliente y compartir sus riesgos.

¿Qué podemos esperar de cara al Dell Technologies Forum 2019?

En este evento, que se celebra en Madrid el 11 de diciembre, Dell Technologies habla de lo que es hoy la compañía y de lo que deseamos que llegue a ser dentro de diez años. Michael Dell tiene ambición y muchos planes, que no solo tienen que ver con soluciones y productos, sino con cómo queremos que nuestros clientes y socios perciban la empresa, así como nuestra influencia en términos sociales y ambientales. En este sentido, estamos desarrollando una estrategia con la finalidad de que en 2030 trabajemos con todo el material reciclado posible, que cada producto que se vende se reutilice de alguna forma. Dell Technologies aspira a ser una compañía 100% sostenible y a contribuir a una sociedad digital.

¿Quién debe impulsar más la creación de una sociedad digital, la iniciativa pública o la privada?

Estamos viviendo, seguramente, el periodo más disruptivo en cuanto al impacto del negocio en la economía y en la sociedad desde la Revolución Industrial. En esta época de turbulencias, los gobiernos deben trabajar codo con codo con las empresas privadas para que no se creen dos mundos que no coinciden en su camino ni en sus objetivos. Por este motivo es tan importante formar un Gobierno sólido que promueva una legislación que viabilice la transformación digital empresarial y social.

¿Cómo lleva la corresponsabilidad con Ricardo Labarga del negocio en España?

En su momento, Michael Dell definió esta estrategia de separar el área de Commercial con la de Enterprise en todos los países de Europa y en Estados Unidos para aprovechar mejor los recursos de la empresa y dar un servicio más especializado. Aunque ambas áreas compartamos el mismo portfolio de productos, el perfil de las cuentas y el go to market es distinto. La parte de Enterprise comprende las grandes corporaciones internacionales y locales del mercado ibérico (España y Portugal); y la parte de Commercial Business engloba el resto de las grandes y medianas empresas, así como las organizaciones del sector público. Las sinergias con Ricardo son continuas porque los dos tenemos muy claro cuál es nuestra meta, proteger a Dell Technologies y a sus clientes y partners. ■