

LA INDUSTRIA TIC, UN SECTOR IMPARABLE CON CONCIENCIA SOCIAL



El 13 y el 25, dos números de buena suerte para Computing. El primero, por ser la cifra de CEO presentes en el encuentro Líderes 2020; y el segundo, por ser los años que cumple nuestro medio informando a la industria TIC. Año tras año, Computing reúne a grandes directivos para compartir sus experiencias y perspectivas sobre el sector y, por qué no, convertir a algunos de sus competidores en partners. Sinergias, disrupción tecnológica, talento, sostenibilidad, estabilidad económica... ¿Qué preocupa a las cabezas pensantes de empresas del siglo XXI?

Texto: **Laura del Río**
Fotografía: **Santiago Ojeda**
Vídeo: **Jorge Pariente**



Algunos de los asistentes veteranos al Encuentro de Líderes de Computing fueron los primeros que se atrevieron a tomar la palabra. Ángeles Delgado, presidenta de Fujitsu, -que ya cuenta nueve años participando en esta tertulia- rompió el hielo hablando de uno de los temas que más mantiene en vilo al sector: ¿qué nos depara el futuro próximo? “Preveemos que, de aquí a 2023, el mercado tradicional va a decaer un 2,9%, mientras que el mercado de modernización va a crecer un 6%, y el de los datos hasta un 33%”. En Fujitsu aún están cerrando su año fiscal, -que termina en marzo-, y para el que esperan que un 70% de los ingresos provenga del área de Negocio, y un 30% de la de Producto. “Nuestra apuesta por el ámbito digital, concretamente por tecnologías de big data y analytics, así como por la cloud, es firme y va en aumento”, confesó la directiva. El sector privado es la otra apuesta clara de Fujitsu en los últimos años. La compañía ha continuado trabajando activamente con la Administración pública, -la cual tiene “cada vez una mayor vocación transformadora”-; pero desde hace un par de años se ha enfocado a segmentos como la Banca, -“el año pasado integramos hasta 3.000 cajeros de La Caixa”-, y para el próximo año busca abrirse más a sectores como Sanidad y Justicia.

Otra líder que repetía en el encuentro, -en su caso por segunda vez-, es Mercedes Oblanca, Managing Director de Accenture Technology. “Nuestro año fiscal lo cerramos el pasado septiembre con un crecimiento del 7%, -contó- y en estos meses posteriores al cierre ya notamos una ralentización del desarrollo de servicios, como consultoría y outsourcing”. No obstante, en Accenture pretenden “cumplir la promesa de hacer realidad la transformación digital en la próxima década”, realizada por su nueva CEO a nivel mundial, Julie Sweet, quien

está “llevando a cabo un cambio radical estratégico y organizativo en la compañía”. Potenciar las áreas de hipercrecimiento y “basar la actividad de Accenture en un modelo de partnership y alianzas con gigantes tecnológicos como Google y Amazon, reforzando, a su vez, los acuerdos con los socios tradicionales como Microsoft y Salesforce”, son otros de sus objetivos más inmediatos.

Uno de los líderes vino “de estreno” al executive lunch. Adrián García Nevado habló de su nuevo cargo como director general de Empresas de Telefónica, -que asumió hace apenas cuatro meses-, y que, junto con la también recién estrenada unidad de negocio, Telefónica Tech, -de la que, de algún, modo son clientes-, le va a permitir “poner el foco en el ámbito B2B y en el de la ciberseguridad”. Alegó que “las compañías de telecomunicaciones experimentan un incremento muy complejo y la forma de crecimiento business to business permite minimizar pérdidas”. Por su parte, la compañía ha crecido cerca de un 20% en el área de TI y ha potenciado la parte de servicios. Sin embargo, “nuestra gran lucha no es tanto aumentar los ingresos, sino mantener el margen de beneficios, algo que hemos logrado en 2019”. De cara a este año, en Telefónica siguen asumiendo grandes proyectos relacionados con la transformación del puesto de trabajo y la cloud: “Muchas empresas están migrando hacia la nube pública”, subrayó.

Marcando nuevos horizontes

Grupo VASS inicia la década de 2020 cumpliendo 21 años de historia. La historia de una empresa española con presencia internacional que ha ido superándose hasta situarse, en varias ocasiones, en el punto de mira de distintas compañías que han barajado su adquisición, “algunas presentes en esta mesa”, se atrevió a comentar su CEO, Javier Latasa;



**Mercedes Oblanca,
Managing Director de
Accenture Technology.**

“Pretendemos cumplir la promesa de hacer realidad la transformación digital y basar nuestra actividad en un modelo de partnership con los gigantes tecnológicos”.



**Arancha Manzanares,
Presidenta de Ayesa.**

“Desarrollar un punto de vista más tecnológico, sobre todo orientado al IoT, nos llevó a abrirnos a otros mercados como el latinoamericano”.



**Francisco Bermúdez,
Consejero Delegado de
Capgemini.**

“Cada vez más, la tecnología sigue su evolución independientemente de la situación económica del país o del color político del Gobierno”.



**Ricardo Labarga,
General Manager de Dell
Technologies.**

“Nuestro CEO, Michael Dell, tuvo una visión espectacular al comprar EMC, convirtiéndonos en la mayor compañía tecnológica del mundo”.



sin embargo, por el momento este negocio “no está en venta”. “En 2019 hemos tenido un crecimiento agregado por encima del 24% a nivel mundial, impulsado por el mercado español, pero esperamos que en 2020 nuestro motor lo conformará más el mercado internacional”. Una desaceleración del desarrollo en España hace previsible que “este año crezcamos en torno al 18% en el territorio nacional, respecto al 27% del año anterior”, dijo el CEO. No obstante, la compañía ha focalizado en el eCommerce y la eficiencia interna sus esfuerzos de inversión.

La compañía TI ha finalizado recientemente un proceso de transformación denominado VASS200, por el que pretendía duplicar su tamaño para 2020 alcanzando los 200 millones de facturación. “Finalmente hemos llegado a los 160, pero ya estamos inmersos en el plan VASS400, por el que esperamos llegar a 400 millones para 2025, y, esta vez, cumplirlo”, bromeó el directivo. Este plan se basa en un crecimiento estimulado por un objetivo que sí han conseguido: “Pasar de ser una empresa de tecnología a una de soluciones digitales”, y persiguen trasladar este modelo de negocio a los países del norte de Europa y Estados Unidos.

Ricardo Labarga, general manager de Dell Technologies, también reivindicó la presencia de la compañía en el encuentro de Líderes desde 2009, “aunque no todos los años he podido venir yo, el pasado, por ejemplo, asistió Isabel Reis”. La reorganización de la firma a nivel mundial ha fusionado Commercial y Enterprise, -esta última, antes liderada por Isabel Reis en Iberia-, en una única figura. De esta forma, Labarga lidera ambas unidades de negocio en España y Reis hace lo propio en Portugal desde diciembre del año pasado. En este sentido, Labarga confesó que confían “plenamente” en las decisiones de su CEO mundial, Michael Dell, quien “tuvo una visión espectacular al comprar EMC hace cinco años, convirtiéndonos en la mayor compañía tecnológica del mundo en función del revenue”. Inteligencia artificial, software define everything, hiperconvergencia... son algunas de las tecnologías que, según Labarga, “están captando la atención de las personas encargadas de tomar las decisiones de progreso e innovación en las empresas. Una responsabilidad que comparten cada vez más miembros, tanto de TI como de Negocio”. También están observando una “transformación del material TI duro, que aún se sigue dando en más de un 25% de los casos en el sector privado y, en menor medida, en el público”.

Juan Parra, Director General de DXC Technology. “Tenemos la suerte de que la transformación de las empresas y los nuevos modelos competitivos pasan por adquirir la tecnología que nosotros proveemos”.



Por su parte, HPE “ha alcanzado una posición interesante en España creciendo en posición de mercado y resultados”, afirmó José María de la Torre, presidente y consejero delegado de la compañía. Que las organizaciones sean más ágiles moviendo sus datos entre nubes y en el edge, es la razón de ser de esta compañía, para lo que ha adoptado en gran medida un modelo as a service y se ha enfocado en la adquisición de todo tipo de empresas, “desde startups hasta multinacionales especializadas en supercomputación, que nos permitan completar el ya sólido portfolio que hemos creado en menos de 25 años”.

Optimismo generalizado

“Muy positivo”, así denomina María José Talavera, directora general de VMware, el cierre del año fiscal de la empresa, que tuvo lugar el pasado 31 de enero. “En España hemos crecido un 30%, estamos por encima de los 100 millones de euros. Somos el país con mejor dato de la región de EMEA y tenemos un crecimiento que se sitúa por encima de la com-

Ignacio Velilla, Managing Director de Equinix. “Esperamos convertir el sur de Europa en el polo alternativo al norte en cuanto a capacidad de interconexión, y España es un ‘hub’ idóneo para ello por ser un puente con Latinoamérica”.



“La calidad del capital humano español supone uno de los principales atractivos para la inversión extranjera”

pañía a nivel mundial”. Estos resultados son fruto del esfuerzo local y de la férrea estrategia de alianzas de la compañía, “que nos ha llevado a ser partners de casi todo el mercado, contando con socios como: Google, AWS, AliCloud, Microsoft o IBM, entre otros”, dijo la directiva. La virtualización de la capacidad de cómputo y de las infraestructuras cloud híbridas, junto con la transformación del puesto de trabajo, son los tres pilares en los que se sustenta el éxito de VMware. “Las nuevas generaciones valoran los proyectos por encima de la estabilidad y la permanencia en las empresas. Quieren trabajar acorde a sus valores e ideales, y esto conlleva un cambio en la cultura y la forma de trabajar de las compañías que nos permita atraer a los nuevos talentos”, puntualizó. Talavera también señaló a la IA como la tecnología que “va a marcar la diferencia en los próximos años, sobre todo para predecir los riesgos en el ámbito de la ciberseguridad”.

Ángeles Delgado, Presidenta de Fujitsu. “Nuestra apuesta por el ámbito digital, concretamente por tecnologías de big data, analytics y cloud, así como por el sector privado, es firme y va en aumento”.



En Ibermática esperan crecer un 10% en 2020 respecto al año anterior, aunque “hemos cerrado el pasado ejercicio aumentando la firma de contratos de proyectos un 20%”, dijo Juan Ignacio Sanz, CEO de la entidad. “En España, la venta de equipamiento y hardware va a ser prácticamente nula, por contra, la parte de servicios TI y cloud va a crecer; por lo que estamos pensando en invertir en algunas compañías pequeñas que nos aporten valor en estas áreas”, relató. Con esta intención de adquirir nuevos negocios, acabó el CEO con los rumores de una posible compra de Ibermática por parte de otra compañía, y afirmó que van a ser siendo accionistas de la ONCE “de manera indefinida”. Juan Ignacio Sanz ve la inteligencia artificial y la analítica como las tendencias que más se van a desarrollar en un futuro próximo, sobre todo aplicadas a ámbitos como de la Salud. “Con el aumento de la es-

computing

25
AÑOS



peranza de vida, pagar los tratamientos hospitalarios de las personas mayores va a ser cada vez más costoso, por no decir insostenible. Por este motivo, se tienen que utilizar las nuevas tecnologías para mejorar la calidad asistencial disminuyendo los costes, para lo que es imprescindible el apoyo gubernamental”, sentenció.

“Quizá Ayesa sea la gran desconocida desde el punto de vista TIC en Madrid porque no hemos hecho un gran desarrollo de marca”, confesó Arancha Manzanares, presidenta de la compañía. Sin embargo, Ayesa es una empresa con capital 100% familiar con más de 50 años de recorrido en el mundo de la ingeniería civil, que con el tiempo ha ido incorporando la tecnología y la consultoría a su actividad. “Desarrollar un punto de vista más tecnológico, sobre todo orientado a IoT, nos llevó a abrirnos a otros mercados como el latinoamericano a través de la compra de Sadiel, una compañía de consultoría y servicios TIC y de outsourcing que facturaba más que Ayesa en su día”, contó. En la actualidad, la firma cuenta con cerca de 5.000 empleados a nivel mundial y factura 270 millones de euros. “Estamos creciendo mucho, pero con poco margen de beneficio porque, al ser una empresa familiar, invertimos bastante en la participación en concursos públicos para adquirir referencias”, apuntó la presidenta. La Junta de Andalucía, La Caixa o Endesa se encuentran entre sus principales clientes en España, “aunque donde más estamos expandiéndonos es en Latinoamérica, tanto en el sector público como en el privado”.

Francisco Bermúdez lleva casi dos años ejerciendo como CEO de Capterio. En este tiempo, la compañía “ha logrado crecer por encima del mercado, mejorando la rentabilidad y poniendo al cliente en el centro del negocio”. Progresar en la parte de consultoría y negocio y potenciar el área de responsabilidad social corporativa, -lo que supone “un atractivo extra para el escaso recurso en el que se ha convertido el talento especializado en nuestros días”-, son algunos de los objetivos más inmediatos de la organización. A pesar de que, en los últimos meses, Bermúdez ha observado una ralentización del crecimiento, piensa que la situación mejorará cuando “se establezca el mandato del nuevo Gobierno y se cierren los pactos internacionales que están en el aire, como los generados después del Brexit”. No obstante, el directivo celebra que, cada vez más, la tecnología sigue su evolución indepen-



José María de la Torre, Presidente y Consejero Delegado de HPE. “Hemos apostado por la adquisición de empresas, desde startups hasta multinacionales especializadas en supercomputación, que nos permitan completar aún más nuestro sólido portfolio”.



Juan Ignacio Sanz, CEO de Ibermática. “Los servicios TI y cloud van a crecer en España, por lo que estamos pensando en invertir en algunas compañías pequeñas que nos aporten valor en estas áreas”.

REDES&TELECOM

NUEVA



WEB

www.redestelecom.es

Adrián García Nevado, Director General de Empresas de Telefónica.

“Vamos a poner el foco en el ámbito B2B y en el de la ciberseguridad, así como en el de mantener el margen de beneficios, algo que hemos conseguido en 2019”.



Osmar Polo, Managing Director de T-Systems.

“2020 es un año con unas perspectivas apasionantes, en el que vislumbramos muchas oportunidades de negocio más allá del sector público”.



Javier Latasa, CEO de VASS. “Preveo que este año nuestro crecimiento se verá impulsado por el negocio internacional, más que por el nacional”.



María José Talavera, Directora General de VMware. “Las nuevas generaciones valoran los proyectos por encima de la permanencia en las empresas, y esto conlleva un cambio en la cultura y la forma de trabajar de las compañías”.



“Nuestra vinculación lingüística y cultural con Latinoamérica nos reporta una ventaja competitiva que no estamos aprovechando”

dientemente de la situación económica del país o del color político de quien ostente el poder; “esto ya no se puede frenar”.

Trayectorias remarcables

En T-Systems también están de celebración. Deutsche Telekom, -grupo al que pertenece la compañía-, cumple, al igual que Computing, 25 años, y lo hace facturando 7,3 billones de euros a nivel mundial. “España representa el principal mercado de la compañía después de Alemania, es el que realiza una mayor aportación neta”, afirmó Osmar Polo, managing director de T-Systems. En los últimos tres años, la entidad ha experimentado una importante transformación, fortaleciéndose en las áreas de conectividad, cloud, orquestación y seguridad. Esto les ha permitido crecer un 8%, -y un 60% en el caso del negocio digital-. La innovación y la búsqueda de talento marcará la hoja de ruta de la compañía en 2020. “Un año con unas perspectivas apasionantes, en el que vislumbramos muchas oportunidades de negocio más allá del sector público”. Aunque el 50% de su cuota de negocio continúa ligada a la AAPP, esencialmente en Cataluña. “El 75% de las Administraciones de las poblaciones de más de 25.000 habitantes de España son clientes de T-Systems”, dio a conocer el directivo.

“Todos los que estamos sentados a esta mesa somos unos privilegiados, y no solo por haber sido invitados al encuentro de Líderes”, bromeó Juan Parra, director general de DXC Technology. “Tenemos la suerte de que la transformación de las empresas y los nuevos modelos competitivos pasan por adquirir la tecnología que nosotros proveemos”. Los CIO están cada vez más presentes en los consejos de administración, “y no porque hayan hecho algo malo, precisamente”, y los presupuestos de TI se diluyen progresivamente con los del resto de la organización. “La tecnología es un motor innegable de crecimiento y un generador de empleo”, relató. “2018 fue un año de pruebas de concepto y análisis; 2019 ha sido un año donde las compañías han tomado decisiones muy potentes de digitalización, -por lo que para nosotros ha sido muy bueno en términos de contratación e ingresos-; y el 2020 va a ser el año donde se ejecuten estas decisiones materializándolas en proyectos, por lo que no esperamos bajar el ritmo de crecimiento”.

“Equinix es la mayor plataforma mundial de data centers e interconexión”, afirmó Ignacio Velilla, managing director de la organización, con orgullo. Su política de ‘partners first’ les ha permitido convertirse en “una pieza clave” en la creación de ecosistemas empresariales, extendiendo su red tanto por los 28 países donde tienen presencia, como por el territorio español, donde están invirtiendo “varias decenas de millones”. “Esperamos convertir el sur de Europa en el polo alternativo al norte en cuanto a capacidad de interconexión y España es un ‘hub’ idóneo para ello por ser un puente con Latinoamérica”. Equinix ha superado los cinco billones de facturación global y crece a doble dígito año tras año. No obstante, Velilla demanda un cambio más rápido de mentalidad en las empresas españolas “a las que aún les cuesta desprenderse de sus data centers”; “una decisión que no es tan fácil como la pintan”, incidió Adrián García Nevado.

Debilidades y fortalezas

“Cautos, aunque valientes, y muy profesionales”, así describieron los líderes al capital humano español, “muchas veces infravalorado, pero que supone uno de los principales atractivos para la inversión extranjera”. Las nuevas generaciones están impulsando el cambio de mentalidad en las empresas, “una revolución de cultura y jerarquías”. No obstante, también reconocieron que los profesionales españoles necesitamos “abrir aún más nuestra mente” y perder el miedo a arriesgar en nuestro propio país, “arriesgamos más cuando nos vamos fuera”, lamentaron. La oportunidad de establecer sinergias entre las compañías del mercado español y, más concretamente, del latinoamericano, es otro tren que estamos dejando pasar. “Nuestra vinculación lingüística y cultural con América del Sur nos reporta una ventaja competitiva con respecto al resto de países de Europa, pero no lo estamos aprovechando”. El impulso de la AAPP en este sentido sería de gran ayuda. La falta de una estrategia clara de inversión pública para el ámbito TIC y “los bajos sueldos que caracterizan a este sector”, hacen que “cualquier perfil cualificado de TI prefiera trabajar en el ámbito privado”.

La inclusión, la igualdad y la sostenibilidad son tres vías por las que, tanto el sector público como el privado, saben que tienen que transitar para construir un mundo mejor. Desde oficinas que funcionan 100% con energías renovables, -como las de HPE en Barcelona-, hasta la baja de maternidad y paternidad equitativa; las compañías comienzan a utilizar su influencia en la sociedad y convertirse en “organizaciones rentables a todos los niveles para, al fin y al cabo, sobrevivir”. Y la tecnología puede, y debe, jugar un papel clave en ese proceso, no en vano, hoy en día, “every business is a digital business”. ■

