


JACINTO CAVESTANY, CEO DE EVOLUTIO

“Evolutio persigue ser un referente en el mundo cloud”

« Jacinto Cavestany, un histórico de BT Global Service, se pone a la cabeza de un nuevo proyecto “fresco y ambicioso”, orientado a liderar el mercado de servicios cloud. Es Evolutio, la compañía spin off de BT en el mercado español.

¿Por qué BT Global ha decidido vender su negocio en el mercado español?

Hace un tiempo que la compañía definió una estrategia para enfocarse en un número más reducido de clientes, ofertando más productos basados en la nube y reduciendo sus activos. Para ello, consideraron vender sus filiales en los países con un negocio doméstico importante pero que poseen unidades de negocio que no son estratégicas para la multinacional, como es el caso de Francia, Alemania, España y también 22 países de Latinoamérica.

De esta manera, hace algo más de un año BT inició el proceso de venta de su negocio en España al grupo inversor Portobello Capital, el cual culminó en el mes de mayo, y que dio lugar al nacimiento de Evolutio, una empresa que ha heredado el equipo profesional y directivo de BT y en torno a un 85% de su cartera de clientes en España.

¿Mantendrán BT y Evolutio alguna relación de colaboración en España?

Por supuesto. Entre ambas empresas se han firmado contratos de larga duración valorados en 55 millones de euros. BT pretende crear a través de Evolutio un canal indirecto de venta de sus productos internacionales en España y apoyarse en su infraestructura de red, sus data centers y sus servicios profesionales. Mientras tanto, Evolutio disfruta de los beneficios que le aporta la comercialización de los servicios globales de BT en España, sobre todo en el ámbito de las comunicaciones y la seguridad.

¿Cuáles son los primeros retos que se ha marcado Evolutio?

Nuestra meta es ser el socio de referencia en el mundo cloud para las compañías españolas y formar un triunvirato con Telefónica Tech e Indra, compitiendo al mismo nivel con estos dos grandes players. Perseguimos ser el

‘cloud-enabled’, o facilitador de la integración y el desarrollo del ecosistema cloud, en un mayor número de clientes; para lo que estamos contratando más profesionales.

Queremos hacer valer una característica única de Evolutio, que es la de mantener nuestro conocimiento del mundo de las telecomunicaciones corporativas y de la evolución de las redes SD-WAN, y combinarlo con nuestras capacidades en la nube para el contact center, las de cloud híbrida y las de ciberseguridad. De esta manera, integramos en una sola compañía nuestra experiencia en el mundo telco y nuestro potencial en el mundo cloud, creando una oferta realmente diferente a la que existe en el mercado.

¿Cómo ve la evolución del negocio cloud y de la ciberseguridad en España?

Ambos sectores son de los que más han evolucionado, no solo en España, sino a nivel mundial. Particularmente, nuestro negocio de seguridad vale cerca de 25 millones de euros, y cada vez nos estamos abriendo a proyectos más complejos en este ámbito, como el concurso que ganamos recientemente para dar servicios relativos a la gestión del dato y la creación de algoritmos para mejorar los procesos predictivos en la Guardia Civil. Además, en Evolutio hemos abierto un cyberSOC a finales de mayo y hemos llegado a un acuerdo con BT para que mantenga el suyo en Madrid y así, que ambas compañías podamos colaborar en el caso de que Evolutio tenga necesidad de dar servicios de seguridad globales, y cuando BT precise de ofertas muy especializadas para el mercado español.

Respecto a la nube, pienso que la crisis generada por la Covid-19 ha acelerado mucho su adopción. En lo referente a las tecnologías habilitadoras del teletrabajo y del digital workplace, las compañías hemos hecho en unos pocos meses lo que hubiéramos tardado en hacer entre cinco y diez años. En Evolutio contamos con 1.200





JACINTO CAVESTANY
CEO DE EVOLUTIO



Queremos formar un triunvirato con Telefónica Tech e Indra, compitiendo al mismo nivel con estos dos grandes players

certificaciones de proveedores cloud como Google, Amazon Web Services, Azure, Salesforce y Genesys. Con este último, del que somos gold partner en España, hemos realizado un proyecto impresionante en menos de tres semanas diseñando e implementando un sistema por el que 5.500 agentes de la Agencia Tributaria ayudan a los ciudadanos a hacer la declaración de la renta de forma telemática.

Para seguir evolucionando en estas y otras muchas materias, Evolutio inauguró a mediados de junio un centro de innovación en Madrid, el Evolutio Thinking Space. Este es un espacio de encuentro profesional dedicado a la cocreación y al diseño de soluciones tecnológicas transformadoras.

¿Ha crecido mucho el volumen de las telecomunicaciones en los últimos meses?

El de las telecomunicaciones ha sido un sector clave en esta pandemia porque, si es verdad que la mayoría de nuestros clientes ya tenían implementadas estrategias de teletrabajo y contact centers distribuidos, ninguno había preparado los sistemas para abastecer a una cantidad tan grande de personas teletrabajando. Para todas las telco y compañías cloud, las primeras semanas del estado de alarma aumentaron enormemente su ritmo e intensidad de trabajo. En nuestro caso, cientos de personas han trabajado noche y día, incluidos fines de semana, para mantener la productividad de las empresas. No en vano, entre mediados del mes de marzo y finales de abril contabilizamos casi 73.000 usuarios a los que ayudamos a crear un puesto de trabajo remoto.

Con lo que no estoy de acuerdo es con la teoría de que las telco y las compañías cloud hemos ganado mucho dinero con esta situación excepcional, porque cuando nuestros clientes sufren, nosotros sufrimos con ellos. Clientes del sector de la restauración, como Alsea o Telepizza, del transporte aéreo, como Iberia, o del comercio, como el mayorista Hotelbeds, han sufrido las consecuencias del confinamiento en sus negocios; por lo que, con muchos de ellos, hemos tenido que rediseñar contratos y cambiar condiciones. Un mayor volumen de trabajo y una mayor tensión no se ha traducido siempre en resultados económicos espectaculares.

¿Han lanzado algún paquete de medidas para ayudar a las empresas en la crisis de la Covid-19?

Nosotros hemos provisto de ayudas personalizadas para cada partner y cliente que lo ne-

cesitara. En todo caso, consideramos que estas medidas deben ser transitorias. Confiamos en que para el año que viene la economía haya mejorado, por lo que diseñaremos un entorno flexible y adaptado a cada sector durante este año, pero extender estas condiciones más allá de lo debido también puede acabar repercutiendo negativamente en la economía del país.

¿Y qué medidas internas han tomado para mantener activo su negocio?

En nuestro caso, sí que estábamos preparados para que gran parte de la compañía trabajara en remoto, por lo que fuimos previsores y unos cinco días antes de que se decretara el estado de alarma un gran porcentaje de nuestros empleados comenzaron a trabajar desde casa. Al principio teníamos ciertas dudas sobre cómo iba a funcionar este modelo en remoto extendido a toda la empresa, pero nos ha sorprendido gratamente. Tanto es así que estimamos que, en los últimos dos meses, la productividad de la compañía ha aumentado más de un 30%. Si bien no somos defensores de un modelo de teletrabajo masivo y continuo, -porque creemos que la oficina juega un papel fundamental para el tratamiento personal y la cultura de equipo-, sí nos hemos dado cuenta de que éramos demasiado timoratos a la hora de propiciar este sistema.

¿Eso significa que en Evolutio van a perpetuar una estrategia sólida de teletrabajo?

Efectivamente. Vamos a remodelar nuestras oficinas, -que están adaptadas para que un 20-30% de los empleados teletrabaje-, y las vamos a adecuar para el trabajo móvil de un 90% del personal. Consideramos que esta iniciativa nos ayudará a atraer y retener talento, ya que, hoy en día, muchas personas valoran más la conciliación y la flexibilidad laboral que ganar un 10% más de sueldo. Otras empresas con las que hemos hablado, como Mapfre o Telefónica, también están reconvirtiendo sus espacios de trabajo y, en este sentido, ya no va a haber marcha atrás.

Además, en España no podemos perder la oportunidad que nos ofrece el amplio despliegue de fibra y redes 5G que tenemos. En el caso de otros países como Reino Unido, BT va a afrontar una inversión de 12 millones de libras en nuevas instalaciones de fibra óptica y en fortalecer la red de banda ancha para que llegue a todos los hogares.





OPINIÓN DEL CEO

El rol global de Evolutio es muy importante para continuar con la internacionalización del tejido productivo español. No nos podemos permitir perder el impulso que hubo tras la crisis económica de 2008 cuando aumentamos hasta un 35% nuestras exportaciones. Renunciar a diversificar nuestra actividad y a atraer la inversión de otros sectores y países aprovechando nuestras potentes redes de comunicación virtuales y físicas, -además de las de transporte-, y nuestro talento, supone perder una gran oportunidad de crecimiento. Seríamos muy poco inteligentes si no creamos uno de los mejores países donde trabajar del mundo.

¿Qué previsiones de crecimiento tiene para este año?

Este año pasamos de facturar según el año fiscal inglés, -como hacíamos con BT-, que acaba el 31 de marzo, a hacerlo según el año natural. En el caso de Evolutio, el presente ejercicio fiscal comprendería el periodo del 1 de junio al 31 de diciembre, pero incluyendo la primera mitad del año; estimamos que este primer ejercicio como compañía independiente creceremos alrededor de un 6%.

No obstante, hemos diseñado un plan para alcanzar un crecimiento de en torno al 10% durante los próximos tres años. Lograr este objetivo requiere extender nuestra oferta y reducir el tiempo de llegada al mercado de nuestras soluciones. Para ello aplicamos metodología Agile, -implantada hace seis meses-, y el diseño de procesos scrum, -o desarrollo ágil de software-, para aumentar y acelerar las pruebas de concepto.

¿Tienen pensado adquirir alguna compañía?

Sí, claro. Nuestro accionista Portobello Capital tiene que estudiar las opciones, pero en Evolutio buscamos basarnos en un modelo de crecimiento inorgánico más por competencia que por adquisición de cuota de mercado. Creemos que nuestro potencial de crecimiento es tan grande que lo que ahora puede aportarnos mayor valor es adquirir compañías que tengan una buena cultura de empresa y un equipo con

capacidades técnicas certificadas que puedan acelerar la adopción de la nube híbrida y su gestión integrada. En definitiva, los recursos en las organizaciones son limitados y la capacidad de hacer buenos proyectos en tiempo y forma con estos recursos es lo que va a diferenciar a unas compañías de otras.

¿Cuáles son sus principales clientes?

Hemos mantenido más del 85% de la cartera de clientes de BT en España. Ahora BT solo va a continuar trabajando en nuestro país con el Banco Santander, el Banco Sabadell e Inditex, todos clientes globales de la compañía. A estas tres organizaciones también va a llevar Evolutio sus soluciones de contact center y otros servicios específicos. Por su parte, Evolutio persigue llegar a cerca de las mil empresas más grandes del mercado español. En colaboración con BT, Evolutio opera con empresas multinacionales que tienen un importante negocio en España como DHL y la española Iberia.

Actualmente Evolutio cuenta con clientes de muy diversos sectores: Seat, Telepizza, Carrefour, Bankinter, Bankia, la parte de consultoría de Seguros Santalucía con nuestra solución de contact center; y en el sector público, Evolutio se encarga del segundo lote más grande de Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA), trabajando con la mayoría de embajadas en España; también con el Ministerio de Defensa, la Agencia Tributaria, el ICEX, la Guardia Civil y Turespaña, entre otros. ■

Seríamos muy poco inteligentes si no creamos uno de los mejores países donde trabajar del mundo