



CARLOS MUÑOZ, DIRECTOR GENERAL DE INETUM EN IBERIA & LATAM (ANTES GFI & IECISA)

“Ahora el objetivo es completar con éxito la integración de IECISA”

« Carlos Muñoz se ha situado como el hombre fuerte de Inetum después de que la empresa adoptara este nuevo nombre cogiendo el testigo de Gfi. Una marca que nace en el Top 5 de compañías IT en España tras culminar la integración de IECISA y que se muestra optimista de cara al cierre del año a pesar del impacto de la covid.

Acaba de nacer Inetum como nueva marca de Gfi. ¿Qué cambios conllevará para el grupo a nivel estratégico?

Efectivamente, el grupo Gfi es, desde el pasado 1 de octubre, Inetum. Hemos adoptado un nuevo nombre y una nueva identidad para reflejar mejor nuestro papel en esta nueva era de la post transformación digital. En los últimos diez años hemos combinado el crecimiento orgánico con una estrategia de fusiones y adquisiciones que ha posicionado a este grupo en el Top 5 de compañías IT en muchos de los países del grupo, entre ellos España. Además, queríamos unificar bajo una misma identidad todas esas organizaciones que hemos ido incorporando al grupo.

¿Cuándo culminará la integración de IECISA en la organización?

La integración de dos compañías de este tamaño es un proceso complejo que queremos completar lo antes posible, si puede ser, incluso antes de que acabe este año. A partir de ese momento ya no seremos IECISA o Gfi, ROFF o Vauban, seremos todos Inetum a todos los efectos.

¿Qué objetivos de negocio se han marcado de cara al próximo ejercicio?

Este es uno de los años donde veo más incertidumbre a la hora de poner objetivos concretos de negocio. La primera parte del año va a ser difícil, pero tenemos esperanzas de que la situación económica mejore en la segunda parte. Creemos que es posible conseguir un moderado crecimiento en el conjunto del ejercicio.

Es un gran reto el hecho de consolidar a España como el segundo mercado de Inetum, tras Francia... y entre las 5 primeras de servicios TI. ¿Ve factible consolidar estas privilegiadas posiciones?

En realidad, España ya era uno de los prin-

cipales mercados del Grupo Gfi después de Francia, ya antes de la adquisición de IECISA, pero es cierto que esta unión nos ha impulsado al Top 5 de compañías IT en el país. Por supuesto, construir esa renovada organización y oferta conjunta supone un gran reto en el que llevamos trabajando gran parte de este año. El tamaño, la oferta y el posicionamiento de IECISA han transformado el grupo Gfi, con especial impacto en el área Iberia Latam, que dirijo, al tratarse de una multinacional de origen español con presencia comercial en dicho territorio. Es importante destacar que Iberia Latam aporta casi el 40% de la facturación del Grupo, con un equipo de más de 10.000 profesionales.

IECISA aporta un posicionamiento excelente en el mercado español, portugués y latinoamericano. Tengo claro que vamos a ser fundamentales para apalancar el crecimiento del grupo en el futuro. Ahora, como Inetum, no solo pretendemos consolidar esas posiciones, sino que aspiramos a mejorarlas.

¿Tienen previsto abordar nuevas adquisiciones?

Ahora mismo tenemos nuestros esfuerzos concentrados en completar con éxito la integración de IECISA en el grupo, en implementar el rebranding mundial que acometimos el mes pasado y en cerrar el ejercicio con buenos resultados, a pesar del impacto de la pandemia, pero como he comentado antes, combinar el crecimiento orgánico con una política de adquisiciones y fusiones está en el ADN del grupo. Seguimos valorando posibles oportunidades.

¿Cómo va a cerrar el año la actual Inetum? ¿Con los objetivos cumplidos?

Que todas las compañías nos hemos visto obligadas a reevaluar la situación y reajustar los objetivos a raíz de la pandemia mundial, es una realidad. La Covid-19 ha impactado de forma



importante en todos los ámbitos de la sociedad, siendo el sanitario y el económico los más afectados. Sin embargo, esta situación ha forzado a las compañías a reinventarse, a buscar nuevas fórmulas para seguir llevando al mercado sus productos y servicios y eso pasa por potenciar todo lo posible el entorno digital, tanto en la forma de trabajar, como en el Go to Market y eso supone una oportunidad para las compañías de nuestro sector.

Nuestras previsiones son optimistas y si continuamos como hasta ahora, cerraremos el año con un crecimiento más que aceptable.

¿Cuál ha sido la incidencia de la Covid-19 tanto a nivel operativo interno

como de cara a sus clientes y en cuanto a los resultados?

Tanto en IECISA como en Gfi al principio de la pandemia, como ahora en Inetum, el compromiso y la responsabilidad con la salud de nuestros profesionales y nuestros clientes han sido absolutos, siguiendo en todo momento todas las recomendaciones de las autoridades sanitarias. Desde un principio se ha facilitado la modalidad de teletrabajo y se sigue haciendo. Para aquellas actividades críticas y servicios esenciales que no pueden prestar sus servicios en esta modalidad, se han establecido Planes de Contingencia, que incluyen las medidas de prevención necesarias para el desarrollo del trabajo en un entorno de seguridad. Por lo tanto, a nivel operativo interno, el trabajo en remoto y la

**Iberia Latam
aporta casi el
40% de la facturación del
Grupo**

capacidad de adaptación de nuestros profesionales han permitido mantener la actividad de forma adecuada. De cara a nuestros clientes, esta situación de pandemia y teletrabajo está acelerando la digitalización de empresas de todos los tamaños y sectores, y ahí estamos nosotros, como hemos hecho siempre, para acompañar a nuestros clientes en este proceso.

¿La crisis sanitaria puede estimular la adopción tecnológica?

Lo que ha hecho ha sido acelerarla y demostrarnos a todos que la adopción tecnológica es imparable y el papel de las consultoras

Esta situación de pandemia y teletrabajo está acelerando la digitalización de empresas de todos los tamaños y sectores

tecnológicas, imprescindible. Las tendencias tecnológicas que estaban tardando en implantarse de forma generalizada han desembarcado de forma rápida en pocos meses e, insisto, en los sectores e industrias más variados. El aislamiento forzoso que vivimos en primavera y las consecuencias en nuestro modelo de vida nos obligan a desplegar y afianzar soluciones

innovadoras que permitan incorporarse a esa era de la post transformación digital a todas las organizaciones. En un mundo de cambios perpetuos, existe un flow digital constante al que las empresas e instituciones deben adaptarse. Ayudar a aprovechar lo mejor de esta corriente digital es nuestra misión en Inetum.

¿Qué objetivos se plantean a nivel internacional, más allá del mercado español?

Lo que hemos comentado respecto al mercado español es aplicable, en mayor o menor medida, al resto de los mercados. Vemos más incertidumbre en Latinoamérica y ahí nos plantearemos objetivos más prudentes, pero en cualquier caso no renunciamos a nuestro objetivo de seguir creciendo.

¿Cuáles son los sectores con los que Inetum está trabajando de forma más proactiva?

Si atendemos a un criterio de volumen de cifra de negocio serían el sector público, telecomunicaciones y el sector financiero (banca y seguros), pero nuestra experiencia y nuestra propia organización sectorial nos posiciona como socio tecnológico en todos los sectores de actividad, y en todos contamos con numerosas referencias. Nuestro objetivo es, precisamente, desarrollarnos con aun más velocidad en el resto de los sectores haciendo uso de una oferta verticalizada y de soluciones innovadoras. ■



Positive digital flow