

Con presencia en siete países, Corus Consulting es una compañía internacional especializada en consultoría de tecnologías de la información fruto de la fusión de Tenentia y M4V Interactive Business. “Nuestros objetivos de futuro son seguir creciendo, seguir atendiendo cada vez mejor a nuestros clientes y mantenernos en una innova-

ción permanente, señala Jacobo Israel Garzón. Para el presidente de Corus “es necesaria una política de Estado en I+D que vaya más allá, que ayude a los emprendedores a que su proyecto sea algo definitivo. España es un país tan adelantado como el resto, el problema es que a veces no somos creadores, somos usuarios”, añade.

### Jacobo Israel Garzón, presidente de Corus

## “Esperamos un crecimiento del grupo de un 8% para 2018”

#### ■ Mercedes Cobo

#### — ¿Qué es Corus Consulting, cuándo se creó la empresa y qué valor aportan al mercado?

— Corus Consulting es el resultado de la fusión de Tenentia y M4V Interactive Business, dos empresas de nicho. Las hemos unido porque soportan mejor el tiempo actual, porque nos permite tener mayores sinergias entre ambas compañías y fundamentalmente porque tenemos mayor capacidad de tener una estructura necesaria. Corus Consulting es una empresa muy dedicada a la consultoría en tecnologías de la información, no es una empresa muy grande, está compuesta por unos 200 profesionales, pero con la particularidad de que estamos distribuidos por el mundo. España supone un 48% del mercado, en Estados Unidos estamos en la costa este y representa un 41% aproximadamente, y el resto lo representa Latinoamérica, tenemos presencia en México, Colombia y Perú.

Aportamos un valor al mercado en primer lugar porque estamos en temas mucho más actuales que la mayor parte de las compañías. No venimos arrastrando viejas tecnologías, somos empresa de nuevas tecnologías, nos centramos en el tema digital, en todos los sistemas de internet desde una app, a una web, a la distribución del tráfico en el mundo a través de nuestra filial Transparent CDN de forma que nunca el acceso a una web se quede colapsado. En los temas más tradicionales, estamos en la mejora y automatización de los procesos de gestión, esto lleva en algunos casos a la robotización.

#### — ¿Cuáles son sus áreas de especialización? ¿Cuáles son las que tienen mayor potencial de crecimiento en los próximos años?

— Estamos en todos los sectores, desde banca, seguros, sanidad, etc., y nos centramos fundamentalmente en el tema digital, en los procesos, estamos especializados en logística, en defensa, pero sobre todo en las áreas de innovación alrededor de los procesos y del mundo digital.

El mundo digital tiene un potencial de crecimiento muy grande pero en general los cambios tecnológicos y los cambios sociales hacen que esté cambiando permanentemente. Vivimos en una sociedad de marketing y las empresas tienen que modificarse constantemente, esta es una de las dificultades que tiene ahora el management, la necesidad de acceder al mercado de una forma atractiva permanentemente en un mercado que cambia. Ahora necesitamos dotar de más rentabilidad y de mayor eficacia a los sistemas internos de las empresas, y ahí entra todo lo que son procesos. Nosotros estamos en toda la gama de procesos desde el planteamiento de la mejora al planteamiento de la automatización total o parcial.



A. PUYOL

#### AL TIMÓN

**Jacobo Israel Garzón**, ingeniero agrónomo por la ETSIA (Madrid, 1965) e ingeniero informático (Madrid, 1971), nació en Tetuán en 1942. Casado, con dos hijas y dos nietos, vive en Madrid desde 1959. Dedicado desde 1966 a la Consultoría y a la Informática, ha sido director general de Sema Group y presidente del Área España y

Latinoamérica de Schlumberger-Sema. En la actualidad es presidente de Corus Consulting y de Atamaral, sociedad de inversión tecnológica, pero también ha sido presidente de Televeo.com, compañía de televisión por Internet; Gate, compañía de defensa y seguridad; Emas, sociedad consultora y de fusiones y adquisiciones, y Efron

Consulting, compañía de integración de servicios informáticos. Investigador y escritor, fue miembro fundador en 1986 de Raíces, Revista Judía de Cultura, y desde 1994 a 2005 fue su director. Sus investigaciones se centran en la historia de los judíos hispano-marroquíes y en la historia de los judíos en la España contemporánea. Es autor de 12 libros.

#### — ¿Cuál es su metodología de trabajo?

— Nuestra metodología consiste en un acercamiento al cliente, entender lo que quiere, en contar con técnicos buenos de gestión y desarrollo, gente con tecnologías novedosas, y una buena dirección de proyecto. Este es un mundo muy complejo, durante muchos años la tecnología informática ha sido bastante estable pero ahora los cambios son enormes igual que los cambios sociales.

#### — En la robotización de procesos, big data, ¿en qué nivel se encuentran las empresas españolas en relación con el resto de Europa?

— Creo que estamos prácticamente al mismo nivel, si notamos que en Estados Unidos hay más capacidad para hacer grandes proyectos. En Europa sólo existe esa capacidad quizá en Alemania. En España las empresas están muy actualizadas, estamos al nivel de cualquier país, nuestras grandes empresas son internacionales, Santander, Telefónica, lo que significa que hemos tenido una estrategia que está a nivel internacional. En temas que ni siquiera tienen que ver con las tecnologías de la información como las obras públicas, la ingeniería, etc., también estamos a nivel internacional. España no está atrasada, lo que tiene España a diferencia de otros

#### “La trayectoria en general de la empresa es muy positiva, desarrollamos nuevos productos y nuevos clientes, y esto es lo más importante”

#### “El negocio de la consultoría en España está bien pero adolece de proyectos a largo plazo”

países es que se invierte muy poco en empresas. Hay dos elementos que son claves para el desarrollo industrial del país, uno es que el público dedique sus ahorros en lugar de a los bienes raíces a empresas, se generaría mucho más trabajo y más calidad. Otro punto es que España gasta un dinero relativamente interesante en I+D, porque está dentro de los proyecto europeos, pero cuando una empresa logra hacer un prototipo es el momento de ayudarla más, es el momento en que el Estado compre el prototipo para que ese prototipo tenga ya un producto industrial, ese proceso ahí se interrumpe. Se gasta el dinero en I+D pero luego no hay un seguimiento. En España tenemos técnicos extraordinarios, para pasar de un prototipo a un producto industrial eso sólo se hace probando, si el Estado comprara algunos prototipos se podrían probar, poner a punto, y podríamos tener productos industriales, esto desgraciadamente no se produce. Es necesaria una

política de Estado en I+D que vaya más allá, que ayude a los emprendedores a que su proyecto sea algo definitivo. España es un país tan adelantado como el resto, el problema es que a veces no somos creadores, somos usuarios.

#### — ¿Cómo valora su trayectoria en el mercado y qué expectativas tienen para 2018?

— La trayectoria de las empresas que estaban ya era buena y creo que la trayectoria desde la fusión ha sido bastante mejor. Hemos logrado entrar en EEUU y tener una cifra razonable, hemos logrado tener una presencia multinacional, aunque seamos una empresa media, para poder dar apoyo a nuestros clientes. Tenemos una filial en Filipinas para intentar entrar en el extremo oriente, un mercado muy complejo porque son otras mentalidades, que no está yendo mal y tenemos bastante interacción y bastantes sinergias con ellos. La trayectoria en general de la empresa es muy positiva, desarrollamos nuevos productos y nuevos clientes, y esto es lo más importante. Nuestro objetivo es el crecimiento y poder dar cada vez más, mejor y mayores servicios a los clientes, además tenemos la obligación de evolucionar con la tecnología. Se nos exige un esfuerzo de innovación que hace años las empresas de TI no tenían pero que hoy es necesario tener. Para 2018 esperamos un crecimiento del grupo de un 8% aproximadamente, no es demasiado pero para nosotros es importante y si podemos mantenerlo a lo largo del tiempo será un crecimiento significativo.

#### — ¿Cómo ve el negocio de la consultoría en España?

— La consultoría está bien pero adolece de proyectos a largo plazo. Antes había proyectos de consultoría a largo plazo y ahora son a muy corto plazo, lo que plantea un problema económico de gestión porque se producen muchos tiempos intermedios para los equipos de trabajo entre contrato y contrato, este es uno de los problemas fundamentales, pero creo que al mismo tiempo hay una gran necesidad de ayuda en la consultoría estratégica. La consultoría en España tiene un nivel elevado pero veo que somos un país que valora poco lo propio, en Francia o Alemania se valoran mucho más las empresas propias. Las empresas de capital español luchamos contra las empresas de cualquier capital y esto debería ponderarse a la hora de tomar decisiones.

#### — ¿Cuáles son los mercados con mayor potencial de crecimiento?

— El mayor potencial de crecimiento lo tiene EEUU, es verdad que así como en España representamos proporcionalmente mucho en el mercado en EEUU no representamos proporcionalmente nada. En Europa, cuando se clarifique el tema del Brexit, encontremos una economía muy dinámica en Inglaterra, probablemente más que en otros países. Europa es un cúmulo de empresas y de riqueza muy grande, y mantendrá su influjo. Un mayor potencial de crecimiento se tiene cuando las decisiones son más fáciles de tomar, en EEUU las decisiones estratégicas con más fáciles de tomar. En Europa hay muchas legislaciones, sería necesario tener una unificación mucho más fuerte, tenemos una moneda única pero no hemos creado los elementos para crear esa moneda única y esto genera una debilidad extraordinaria.

#### — ¿Cuáles son sus planes de futuro?

— Nuestros objetivos de futuro son seguir creciendo, seguir atendiendo cada vez mejor a nuestros clientes y mantenernos en una innovación permanente.