

El proveedor de soluciones tecnológicas T-Systems se encuentra inmerso en un proceso de transformación a nivel internacional para aportar a su portfolio de servicios y soluciones más valor añadido y convertir a sus clientes en compañías 100% digitales. El 37% de su negocio proviene del sector público aunque entre las

empresas privadas cuenta con importantes contratos como el que acaba de firmar con ThyssenKrupp para migrar todos sus servidores a la nube. En España sus previsiones son de crecimiento y, de hecho, tienen previsto invertir 1.000 millones de euros hasta 2017 para liderar el sector de las tecnologías de la información.

José Manuel Desco, director general de T-Systems Iberia

“Invertiremos 1.000 millones hasta 2017 para liderar el sector TIC”

■ Nuria Díaz

— **¿Cuáles son las principales cifras de la compañía en España?**

— Aún es pronto para tener cifras 100% consolidadas del último ejercicio, aunque irán en línea con la cifra con la que cerramos 2013, que fue de 302 millones de euros. España es la primera filial de la compañía fuera de Alemania y actualmente contamos con más de 3.500 profesionales en nuestro país, personas con perfiles profesionales muy versátiles en algunos casos y, en otros, muy especializados en determinadas áreas de actividad, con el fin de poder ofrecer a nuestros clientes servicios adaptados a las demandas actuales pero también pensando en las necesidades de futuro.

— **¿Cuáles sus previsiones?**

— Actualmente nos encontramos inmersos en un proceso de transformación a nivel internacional. Desde mediados de 2014 estamos implantando a nivel corporativo nuestra Estrategia 2015+, que se traduce en un portfolio renovado y adaptado a las necesidades cambiantes, lo que implica una evolución hacia la concentración en servicios de alto valor añadido con el objetivo de ganar en rentabilidad y competitividad. De hecho, esta gran transformación que estamos llevando a cabo también en España supone una inversión de 1.000 millones hasta 2017, con el fin de convertirnos en líderes del mercado TIC en nuestro país.

Hay que tener en cuenta también que la competitividad en nuestro mercado es muy potente y se auguran cambios en el panorama. En la naturaleza, se impone la ley del más fuerte y algo similar sucede en el mundo empresarial. Nuestras previsiones apuntan a que, de cara a los próximos años, sólo quedarán 4 ó 5 grandes players tecnológicos, que serán aquellos que tengan mayor una capacidad tecnológica y una mayor capacidad económica para invertir en sus clientes.

— **¿Les ha afectado la crisis?**

— Por supuesto que nos ha afectado la crisis, como a toda la sociedad y tejido empresarial de nuestro país. Es obvio que nos encontramos en un periodo de estancamiento del que nos va a costar salir.

Vivimos en un panorama que ahora mismo está liderado por los ajustes y las reducciones en muchas partidas importantes de los presupuestos, lo que está disminuyendo a todos los niveles las inversiones y los planes de expansión tecnológica, algo que, sin duda, nos está afectando a todos los proveedores tecnológicos. Sin embargo, las empresas y administraciones públicas son conscientes que sin tecnología e innovación no pueden llegar muy lejos, por lo que continúan invirtiendo, al menos, en aquellas áreas que les permiten obtener una mayor reduc-

ción de los gastos y una mejora significativa de su productividad y competitividad. En este sentido, las TIC somos precisamente los partners adecuados y por aquí viene para nosotros un aire de estímulo al crecimiento.

— **¿Dónde está ahora mismo el negocio de futuro en las TI?**

— El futuro de las TI está dirigiéndose hacia el mismo fin hacia al que nos estamos conduciendo nosotros con nuestra transformación. Nos hemos adelantando al panorama actual con el objetivo de adaptarnos a las demandas del mercado, ganar en rentabilidad y competitividad para llegar a ser más fuertes. Nuestra estrategia 2015+ se materializa en un portfolio de productos y servicios que ofrecen soluciones en cuatro áreas clave, que son las que, sin duda, estamos seguros que marcarán lo que será el negocio de IT en el futuro: seguridad, movilidad, big data y cloud. Todo modelo de negocio que busque superar los actuales retos del mercado tiene que operar en un entorno seguro, móvil, cloud y que garantice una gestión inteligente de datos, ya que ésta es

“Nos encontramos inmersos en un proceso de transformación a nivel internacional. Desde mediados de 2014 estamos implantando nuestra Estrategia 2015+”

“Nos hemos vuelto a reafirmar un año más como el mejor proveedor de la nube en el mercado español, según Penteo, y continuamos apostando por el Big Data”

la esencia de lo digital en el mundo de los negocios y nosotros, con la transformación de nuestro portfolio, queremos convertir a nuestros clientes en corporaciones 100% digitales. El Cloud sigue formando parte indiscutible de nuestro portfolio, llevamos ya cerca de 10 años y seguimos manteniéndonos en el candilero. Nos hemos vuelto a reafirmar un año más como el mejor proveedor de la nube en el mercado español según Penteo- y continuamos apostando por el Big Data y su alto potencial en cuanto al análisis de los datos.

Estas dos tecnologías se materializan en nuestro data center de Cerdanyola del Vallés, que se ha convertido en el data center modular más grande del mundo.

— **¿En qué consiste su apuesta por la digitalización?**

— La transformación de los negocios y su adaptación a los nuevos



AL TIMÓN

José Manuel Desco

es Doctor en Matemáticas y Filosofía por la Universidad de Valencia. Cuenta con una larga y exitosa trayectoria de más de 20 años en el mercado de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación en España. El actual Director General de T-Systems Iberia, cargo que ocupa desde 2012, es también Miembro de su Consejo Ejecutivo y, previamente, fue

Director General Comercial de la compañía. Se incorporó a la filial de Deutsche Telekom como Director de Systems Integration en 2009. Anteriormente, trabajó como Director de Sector Público en Atos Origin, donde estuvo al frente de un equipo de alrededor de 750 personas entre personal dedicado a Outsourcing, integración de sistemas y

consultoría. Previamente estuvo en Accenture durante más de 18 años, empresa en la que logró diferentes puestos de gran responsabilidad en el ámbito del Sector Público, pasando incluso a ser socio de la compañía, con un importante rol en la supervisión de todo el negocio de Outsourcing a nivel europeo. Sus principales hobbies son la lectura y salir a correr cuando tiene tiempo.

medios digitales es tan necesaria y debe ser tan profunda que las empresas que no entiendan este cambio, no reaccionen a tiempo y no hagan su paulatina adaptación hacia un entorno 100% digital, con el cliente y sus necesidades en el epicentro, estarán condenadas al fracaso. Sólo tendrán éxito las organizaciones capaces de analizar lo que está sucediendo en base a sus datos y las que se hagan fuertes en su sector mediante una buena gestión de sus recursos, el aprovechamiento de oportunidades y una rápida capacidad de reacción ante un mercado cambiante, y todo ello sumado a la necesaria colaboración con un partner especializado de primer nivel, con capacidad tanto tecnológica como económica que les permita acometer proyectos de gran envergadura. Como proveedores tecnológicos debemos ir de la mano más que nunca de los clientes, con el fin de identificar aquellos casos donde la tecnología pueda ofrecer valor añadido, encontrar nuevas oportunidades de negocio y fomentar ventajas competitivas que las diferencie del resto de los actores del mercado.

— **¿Quiénes son sus principales clientes en el mercado ibérico?**

— Tenemos una fuerte presencia tanto en la empresa privada como en la administración pública; de hecho, T-Systems obtiene el 37% de su negocio del sector público gracias a importantes clientes como la Generalitat de Cataluña, Diputaciones como la de Valencia, Cáceres o Huesca o Ayuntamientos como Getafe, Bilbao, Aranda de Duero o Gijón. En cuanto al mundo de la empresa privada, algunos de nuestros últimos contratos son Gas Natural, Eulen, Gestamp o PortAventura, entre otros.

A nivel internacional contamos con clientes de la talla de EADS, British American Tobacco, SABMiller o ThyssenKrupp, que lo anunciamos antes de acabar el año.

— **¿Qué supone para el grupo el reciente contrato para migrar todos los servidores de ThyssenKrupp?**

— Se trata de uno de nuestros últimos grandes contratos en el terreno Cloud. La compañía de por sí es todo un gigante y necesita tecnología de vanguardia para poder hacer frente a su negocio.

Migraremos a nuestra nube privada más de 80.000 puestos de trabajo y alrededor de 10.000 servidores que ThyssenKrupp AG tiene repartidos por más de treinta países para almacenar toda la información en cinco centros de datos del Grupo T-Systems. Como ves, se trata de un contrato enorme, es todo un reto tecnológico. Pero a T-Systems le gustan los retos.

— **¿Contemplan alguna compra para crear en el corto plazo?**

— No podemos afirmar si realizaremos compras o no, no está en el top of mind de nuestras previsiones en la actualidad.

En T-Systems siempre mantenemos a nivel corporativo, como cualquier otra multinacional, una evaluación constante de todas y cada una de nuestras actividades y también de definición de nuestro core business, con el fin de operar en un contexto de máxima sostenibilidad y con el firme propósito de ofrecer siempre a los clientes los mejores servicios con valor añadido para sus negocios.

Con esto quiero decir que aunque no estemos buscando de manera proactiva comprar, sí que no descartamos que si se nos presenta una buena oferta que complemente los servicios que ya ofrecemos a nuestros clientes para añadir valor a nuestro portfolio, por supuesto que lo estudiaremos.