

La empresa española Tecnom desarrolla soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades de sus clientes, entre los que se encuentran, por ejemplo, 23 de las 35 empresas del Ibex. Su consejero delegado, Javier Martín, asegura que esperan que este año surjan nuevos proyectos con la Administración, que ya supone un 13% de su

volumen de negocio. Igualmente Martín asegura que trabajan para crecer fuertemente a nivel internacional, con Iberoamérica y EE UU como mercados prioritarios. Su principal negocio lo tienen claro: gestionan más de 90 millones de tarjetas de crédito en el mundo, y su objetivo es multiplicarlas por cinco en los próximos dos años.

Javier Martín, consejero delegado de Tecnom Telecomunicaciones y Energía

“Gestionaremos 450 millones de tarjetas de crédito en dos años”

■ Nuria Díaz

— ¿Quiénes son los principales accionistas de Tecnom?

— Tecnom es una multinacional española, posicionada en el mercado español entre las cinco primeras empresas del sector de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones. Cotiza en la Bolsa de Madrid desde 1987. Los accionistas principales de Tecnom con participación superior al 3% son NGC Corporación Industrial, SL. (20,052%); Ladislao Arriba Azcona (18,701 %); Getronics Internacional BV (KPN) (11,011%); Luis Solera Gutiérrez (6,015%); Leonardo Sánchez Heredero (5,272%), y el resto, freefloat.

— ¿Cuáles son las principales cifras de la compañía y cuáles para sus previsiones para este año?

— Tecnom cierra un año de transición que ha estado marcado por el inicio de la recuperación del mercado doméstico, el fortalecimiento de la estructura financiera y la consolidación del negocio en los clientes tradicionales.

La cifra de ingresos consolidados alcanzados en 2014 es de 372,289 millones de Euros, similar a la registrada en 2013 (-1%). Esta cifra es el resultado del inicio de la recuperación en el mercado nacional y de la caída de ingresos en Latinoamérica que refleja, por un lado la consolidación de algunos negocios estratégicos y, por otro lado la reducción en la actividad en otros negocios de menor rentabilidad en la región. La compañía continúa presentando una de las ratios de días de circulante sobre ventas más reducidas del sector lo que le permite mantener el endeudamiento estable en niveles reducidos. Las recientes reformas fiscales penalizan el Beneficio pero no tienen impacto en caja. Como consecuencia de lo anterior la situación de partida para 2015 es más positiva.

— ¿Cuáles son sus principales clientes?

— Tecnom cuenta con cerca de 2.000 clientes en todos los sectores de actividad; en Banca y seguros, trabaja con el 90% de las principales entidades financieras españolas y en grandes bancos de Colombia, Perú, Chile y México. En Telco, ocio y utilities, implantamos y mantenemos aplicaciones y sistemas para más de 100 millones de usuarios de sus clientes. En Industria, damos servicios a 25 de las empresas del IBEX 35. También, trabajamos con las diferentes Administraciones Públicas, tanto Nacional como Autonómica y Local.

Tecnom es líder en Outsourcing en el mercado Español con más de 3.000 colaboradores asociados a este negocio y uno de los principales proveedores mundiales en el puesto de trabajo a través de la alianza GWA Getronics Workspace Alliance.



AL TIMÓN

Profesionalmente activo desde 1984 a través de diversos proyectos empresariales, **Javier Martín** cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector de las Telecomunicaciones y Nuevas Tecnologías. Experiencia en dirección, organización y supervisión de equipos

multidisciplinares, altamente cualificados de carácter internacional. Actualmente es Consejero Delegado de Tecnom Telecomunicaciones y Energía, S.A. De mayo de 1999 a mayo de 2005, desarrolló su actividad en el Grupo Telindus, compañía de origen belga, presente en 17

países, con una facturación anual de 580 millones de euros. En 1991 funda KERN Datanet, S.A., que en 1999 vende a Telindus como base para el desarrollo de sus operaciones en España. Mantuvo un crecimiento sostenido en volumen de negocio, clientes y recursos propios, facturando 17 millones de euros.

Entre nuestros clientes figuran 23 de las 35 Empresas de Ibex35 y 60 de las 100 primeras empresas de España. Nuestras referencias incluyen todos los segmentos de empresas desde multinacionales a locales y desde Gran Empresa a PyMe.. Actualmente contamos con una fuerte penetración en el mercado global de Latam. Por otra parte, nuestra segmentación por sectores viene a ser, un 47% Financiero y Seguros; un 13% Administración Pública; un 13% Industria y 27% Telcos&Media.

En España, por poner algunos ejemplos, Telefónica, Danone, Hei-

neken, DHL, Iberostar, La Caixa, Banco Santander, Abanca, Xunta de Galicia, INE, Atresmedia, Repsol, Cepsa, trabajan con nosotros. En Latam: Banco de Estado de Chile, Azteca Comunicaciones de Colombia, MinTIC (Ministerio de Tecnología) de Colombia...

— ¿La Administración es también un cliente importante?

— Por supuesto la Administración tiene un importante papel en la evolución del modelo productivo en España y la forma de abordar este cambio es a través de la innovación, la optimización de recursos, la mejo-

“Entre nuestros clientes figuran 23 de las 35 Empresas de Ibex-35 y 60 de las 100 primeras empresas de España y contamos con una fuerte penetración en el mercado global de Latam”

“Si bien es cierto que ofrecemos a nuestros clientes cloud en modo servicio, nuestra mayor demanda se sitúa en nuestras soluciones de medios de pago para la administración de tarjetas”

ra de la competitividad y de la calidad del servicio y la eficiencia y para ello es imprescindible la colaboración entre las empresas del sector TIC y las Administraciones Públicas. Actualmente en Tecnom este sector representa un 13% de nuestro volumen de negocio y tenemos expectativas en cuanto a que surjan más proyectos de modernización de la administración a lo largo de este año.

— ¿Cuáles son sus planes de internacionalización?

— En 2013, Tecnom ha conseguido un fuerte crecimiento en el mercado internacional. Los ingresos del mercado internacional alcanzan han crecido un 26%. Los países que han tenido una contribución más positiva a este crecimiento internacional han sido Chile, Colombia y República Dominicana. Además Tecnom ha puesto en marcha un nuevo centro de desarrollo en Estados Unidos para poner a punto nuevos sistemas de utilización de teléfono móvil, como medio de pago profundizando en la especialización de la compañía en el sector de medios de pago en el que es un importante operador en el negocio de tarjetas de crédito.

En Latinoamérica estamos identificando las nuevas tendencias del mercado y desarrollando las soluciones que permitirán materializarlas. Lideramos o participamos en los proyectos más innovadores en sectores como la Banca, el Transporte, las Telecomunicaciones o la Administración Pública, que están transformando y modernizando estas sociedades.

Uno de los pilares de nuestro plan de internacionalización ha sido acompañar y colaborar con nuestros clientes en sus proyectos de expansión. Teniendo en cuenta que nuestros clientes son las empresas que más demandan servicios de consultoría ya que proceden de los sectores más dinámicos de la economía, este reto nos obliga a todos a llevar a cabo una modernización en los procesos y un cambio de nuestros modelos de producción o comercialización. En el marco de esta estrategia de crecimiento en LATAM, Tecnom ha situado en Colombia cuatro centros de Excelencia Especializados desde donde se da servicio y soporte a todos los países de la Región, entre ellos Chile, en soluciones Oracle Billing and Renew Management (BRM), Oracle OSM, Procesamiento de Medios de Pago (SAT) y Software Factory.

Para 2015 nuestra estrategia será mantenernos en los países en los que estamos Portugal, Chile, Colombia, Perú, República Dominicana, México, Brasil y fortalecer nuestra presencia en EE.UU.

— Contemplan fusiones o adquisiciones para crecer?

— No se contemplan grandes adquisiciones que implicasen incurrir en riesgo del cumplimiento de ratios financieros pero no descartaríamos buenas oportunidades de nicho a día de hoy nuestro crecimiento es orgánico.

— ¿Cuál es el servicio más demandado ahora mismo, el cloud?

— Si bien es cierto que ofrecemos a nuestros clientes Cloud en modo servicio, nuestra mayor demanda se sitúa en nuestras soluciones de Medios de Pago para la Administración de Tarjetas, la Integración de Autorizaciones y para los Sistemas de Fidelización en función de los hábitos de Consumo. Tecnom se está posicionando como uno de los principales proveedores de este tipo de servicios en la Región de Caribe, Centroamérica y Región Andina. Tecnom gestiona en la actualidad más de 90 millones de tarjetas de crédito en todo el mundo, y nuestras perspectivas son de multiplicar por cinco esa cifra en los próximos dos años.

También destaca la demanda de Soluciones de Automatización, movilidad..., e-Administración, Justicia, Sanidad, Operadores de Telecomunicación (Operadores Móviles Virtuales, etc...) para diferentes sectores de la industria. Nuestra estrategia consiste en desarrollar un catálogo de soluciones propias, adaptadas a las necesidades de nuestros grandes clientes locales para lo que nos basamos en un profundo conocimiento de sus negocios y procesos.