

Softtek se abre paso en el mercado español

El nombramiento del ex ministro Francisco Álvarez-Cascos como presidente será clave en su evolución

Softtek factura unos seis millones de euros y emplea a 200 personas en España, donde está presente desde hace más de tres años, habiendo fijado aquí su centro de operaciones de *nearshore* para Europa. La consultora mexicana ha apostado por la figura de un ex ministro, Francisco Álvarez-Cascos, como "el aval que necesitábamos para abordar el mercado español", según apunta su presidenta y CEO, Blanca Treviño.

Fernando Muñoz.-

Softtek presentó recientemente en Madrid su estrategia de crecimiento de servicios de TI en España de la mano de su presidenta y CEO, Blanca Treviño. Su presencia en nuestro país refrendó la importancia del anuncio. A pesar de que la consultora mexicana aterrizó en España hace algo más de tres años para fijar su centro de operaciones de *nearshore* para Europa, Softtek afronta ahora el reto de cultivar el *nearshore* entre las empresas españolas. Para ello ha nombrado al ex ministro Francisco Álvarez-Cascos presidente de Softtek España. "Su experiencia y capacidad serán cruciales para incrementar nuestro conocimiento en el mercado español y transmitirle los beneficios de nuestra propuesta de servicio", señaló Treviño. Por su parte, Álvarez-Cascos afirma estar convencido de que "esta firma representa una propuesta magnífica para promover entre las empresas españolas el desarrollo del *nearshore* y convertir a España en una plataforma de desarrollo empresarial en entrega de servicios de TI".

Ahora sí

La presencia de Softtek en el mercado español aún es pequeña, ya que, al llegar a nuestro país, la consultora primero atendió a las subsidiarias europeas de sus clientes norteamericanos. Superada esa fase, "es el momento de acercar nuestro modelo de *nearshore* a la empresa española, necesitada de alternativas para ahorrar costes", apuntó Treviño. Según la di-



F. Álvarez Cascos, nuevo presidente de Softtek en España, y Blanca Treviño, CEO de la consultora.

rectiva, "en España no existe una idea clara del *nearshore*. Hasta ahora, la empresa española, cuando afronta un modelo de externalización, sopesa dejarlo en manos de una consultora local o trasladarlo a un modelo de *offshore*. En España aún existe una contratación muy elevada de *body shopping* (subcontratación de personal), lo que se debe a la falta de madurez del cliente y a la inexistencia de una oferta diferente del proveedor. El cliente español es escéptico a la hora de ir hacia la externalización de procesos.

Sin embargo, la actual recesión económica parece haber acelerado el interés de las empresas españolas por modelos de *outsourcing* alternativos que les permitan hacer frente al ahorro de costes de TI exigido por el negocio. Frente al modelo netamente *offshore* de los integradores indios, Softtek presenta un modelo *nearshore* global que conlleva disponer de centros de entrega en lugares del mundo que ofrezcan una mayor variedad de talento y mayor escala, alejados de la zona de confort de la cerca-

nía del *nearshore*. Softtek tiene ocho centros repartidos entre México, Brasil, España (La Coruña) y China.

Optimismo

A pesar de la crisis global, la directiva se mostró optimista sobre la facturación para 2008 y 2009, previendo un crecimiento del 20%. "La recesión económica reducirá el crecimiento en servicios de TI pero no afectará al volumen de negocio, ya que las empresas no pondrán freno a proyectos vinculados con su día a día como el mantenimiento de infraestructuras y aplicaciones", señaló, reconociendo la incertidumbre que pueden estar sufriendo los integrado-

res indios cuyo negocio está muy vinculado con el sector financiero norteamericano. Softtek presume de "tener una identidad neutral alejada de dependencias geográficas o de clientes".

En cuanto a posibles compras, Treviño las descartó al menos en los próximos ocho o diez meses. Aunque en un futuro la consultora podría estar interesada en adquirir un *captive center* en nuestro país que le permita reforzar su posicionamiento geográfico o de servicio. Este tipo de operación ya fue estratégico para Softtek en 2004, cuando adquirió el GDC (Centro Global de Entrega) de GE en México.

Dónde está y hacia dónde va

	2007	2010
Facturación	- 165 M € a nivel global - 6 M € en España	- 360 M € a nivel global - 25 M € en España
Empleados	- 6.000 en el mundo - 200 en España	- Más 10.000 en el mundo - Más de 500 en España
Centros	- México (4) - Brasil (2) - Europa (1) - China (2)	- México (6) - Argentina (1) - Colombia (1) - Brasil (4) - Europa (3) - China (4)

"En España existe una contratación elevada de 'body shopping'"

B. Treviño, presidenta y CEO de Softtek