



## Ambicioso Plan Estratégico de Ibermática para el trienio 2010-2012

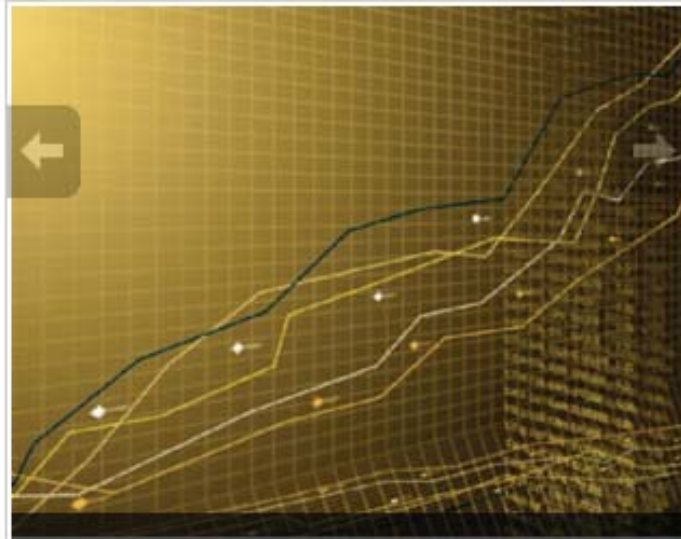


Innovación,  
internacionalización,  
conocimiento y

satisfacción del cliente. Estos son los ejes corporativos sobre los que Ibermática orientará su estrategia durante los próximos tres años. Estrategia que tiene como objetivo mantener la rentabilidad de la compañía, consolidar su fortaleza en el sector, y dejar atrás la crisis en

**SEGUIR LEYENDO**





## Ambicioso Plan Estratégico de Ibermática para el trienio 2010-2012

Innovación, internacionalización, conocimiento y satisfacción del cliente. Estos son los ejes corporativos sobre los que Ibermática orientará su estrategia durante los próximos tres años. Estrategia que tiene como objetivo mantener la rentabilidad de la compañía, consolidar su fortaleza en el sector, y dejar atrás la crisis en una posición ventajosa para afrontar el futuro. Entre los retos de este Plan Estratégico 2010-2012, el grupo tecnológico se ha propuesto alcanzar la cifra de 20 millones de euros de beneficio acumulado durante el periodo, una cifra exigente a pesar del contexto económico actual.

Ibermática ha diseñado para los próximos tres años un Plan Estratégico ambicioso, si bien contempla una buena dosis de realismo, dado el adverso panorama que presenta la economía a corto plazo. Así lo confirma el presidente de la compañía, José Luis Larrea, quien asegura que "en un escenario económico tan complicado como el que estamos viviendo y vamos a vivir todavía los próximos años, el nuevo Plan Estratégico es realmente un ejercicio de prudencia y realismo, pero al mismo tiempo también de ambición. Y es precisamente este realismo el que hace que el plan sea posible y sea creíble".

Así, Ibermática se ha propuesto obtener un beneficio acumulado de 20 millones de euros durante este periodo e incrementar de manera orgánica su volumen de negocio hasta los 260 millones de euros en el último año del Plan. Para ello, la Compañía pondrá especial énfasis en la innovación, la internacionalización, el conocimiento y la satisfacción del cliente, los cuatro ejes corporativos sobre los que pivotará su estrategia hasta 2012.

Estas previsiones contemplan que, tal y como indica el director general de Ibermática, Joseba Ruiz de Alegría, "la inversión en tecnología sea de las que menos recortes sufran en este periodo de dificultad". Y es que, a su juicio, "las TIC son una base para la salida de la actual situación económica, forman parte de la solución de la crisis".

Por otra parte, la Compañía mantiene su objetivo estratégico de liderar procesos de consolidación empresarial en el sector de las TIC, más allá de las operaciones puntuales de adquisición que puedan realizarse.

#### Balance Plan Estratégico 2007-2009

Ibermática encara este nuevo periodo en una posición más sólida que hace tres años, gracias al trabajo realizado en el Plan Estratégico anterior y que ha arrojado unos resultados muy favorables. En concreto, a lo largo de ese periodo, la facturación ascendió un 28% y la plantilla creció en un 25%, consolidando la solvencia financiera y la rentabilidad de la compañía.

En el último ejercicio del anterior Plan, el correspondiente al año 2009, Ibermática alcanzó una facturación de 242 millones de euros y un beneficio antes de impuestos de 6,8 millones de euros. La plantilla de la Compañía se situó, al cierre del año 2009, en 3.140 profesionales.

Para el presidente de la compañía el balance del anterior plan es "tremendamente positivo", ya que "se ha puesto de manifiesto un crecimiento orgánico de la Compañía importante, que ha superado la previsión inicial. Esto ha ido acompañado de una solidez empresarial desde el punto de vista económico-financiero, con lo que el posicionamiento en el mercado es significativamente mejor que el del periodo anterior".

Larrea reconoce que la crisis que ha sacudido a los mercados también ha afectado de alguna manera a Ibermática, "no tanto en lo que ha sido el potencial propio del proyecto, sino en aquellas posibilidades de adquisición de compañías que estábamos manejando, o en el desarrollo del proyecto empresarial a nivel internacional en Europa".

Ante esta situación, el presidente de Ibermática afirma que la política de adquisiciones en el nuevo Plan está llamada a jugar "un papel capital". "Tenemos un objetivo claro de integrar otros proyectos empresariales, y esto se hace por una pura adquisición o por procesos de integración, donde el liderazgo indudablemente corresponderá a Ibermática", ha enfatizado.

#### Ejes corporativos para el próximo trienio

Ibermática ha identificado cuatro líneas de actuación prioritarias sobre las que ya venía trabajando, pero que durante los tres próximos años tendrán un mayor protagonismo. Estos ejes corporativos sobre los que la Compañía prevé marcar la diferencia son la innovación, la internacionalización, la satisfacción del cliente y el conocimiento. De ellos derivarán una amplia gama de medidas para hacer frente a la crisis, entre las que destacan el fuerte impulso a la internacionalización, con el reforzamiento de una oficina centrada en el desarrollo de operaciones en otros países; la configuración de una unidad de Consultoría y conocimiento para relanzar las actividades que se venían realizando en este ámbito; o el lanzamiento de una unidad de Servicios de innovación a clientes impulsada desde el Instituto Ibermática de Innovación, i3B.

#### Ejes corporativos sobre los que Ibermática sustentará su Plan Estratégico 2010-2012

**Satisfacción del cliente:** Si bien existen informes de mercado que ya avalan el elevado nivel de confianza que existe en Ibermática, y a pesar de que la satisfacción de sus clientes ha mejorado globalmente en los últimos años, la Compañía apuesta por seguir avanzando en este terreno, al tratarse de un medio clave para hacer el proyecto empresarial más sólido y sostenible. Así, se va a centrar en tres líneas de actuación: mejorar el conocimiento del nivel de satisfacción real de los clientes, incrementar la difusión de la cultura de orientación al cliente y priorizar las iniciativas de satisfacción hacia el exterior.

**Conocimiento:** En el ámbito del conocimiento, el objetivo que se ha marcado Ibermática será reforzar su implicación en las estructuras de negocio, alineándolo con la estrategia de RRHH. Así, potenciará las unidades de Conocimiento dentro de cada división de negocio que las reforzará en su actividad. Entre otras actuaciones, estas unidades identificarán nuevos especialistas y áreas de conocimiento, colaborarán en las labores de preventa y elaboración de ofertas, facilitarán la transmisión de conocimiento a nivel interno y externo, configurarán un repositorio de experiencias, o constituirán un observatorio de tendencias y mercados y un laboratorio de tecnologías.

**Internacionalización:** Cada vez se están dando más casos de clientes que demandan proveedores globales, capaces de ofrecer soluciones a nivel mundial. Por este motivo, Ibermática va a potenciar el eje de la internacionalización en el nuevo Plan Estratégico. Para ello impulsará la oficina internacional, cuyo principal objetivo radica en promover la internacionalización dentro de la Compañía, y apoyar a las unidades de negocio en este camino de lanzar nuevos proyectos a mercados exteriores, coordinando todas las operaciones que se produzcan.

**Asimismo,** Ibermática quiere fortalecer su posición en Latinoamérica, donde tiene presencia desde hace ya más de una década a través de su filial Tecnet, y expandir sus servicios a nuevos países. En la actualidad ya opera en Argentina, Chile, Perú, Colombia, México, Uruguay o Brasil. Además, también se ha propuesto consolidar el centro de servicios off-shore que tiene en Argentina, de manera que pueda ampliar la oferta de servicios a los clientes que la Compañía tiene actualmente tanto en España como en el resto de Europa.

**Innovación:** La novedad más importante planteada por el Instituto Ibermática de Innovación, i3B, para los próximos tres años es el lanzamiento de una nueva unidad, denominada unidad de Servicios de Innovación a Clientes. Desde esta área se incorporará innovación a los procesos de las unidades de negocio, se les acompañará en sus relaciones con determinados clientes, se les orientará a la hora de elaborar la oferta, y se establecerán mecanismos formalizados de comunicación para el cumplimiento de los objetivos de innovación definidos y para trasladarles conocimiento. Asimismo, se implantarán procesos innovadores en la actividad que habitualmente se desarrolla en los clientes, y se promoverán productos y servicios completamente nuevos.

En el camino por maximizar las sinergias entre i3B y el negocio, el Instituto facilitará además a las unidades fuentes de financiación complementarias, a través de programas públicos de ayuda a la I D i, y las acompañará en su expansión geográfica, de manera que también se extienda la innovación.

Finalmente, y dentro del servicio al cliente, i3B desarrollará una oferta de servicios que permita a los clientes profundizar en el entendimiento y actividad innovadora, y aprovechar esa profundización para obtener ventajas competitivas concretas, palpables, traducibles en proyectos y, sobre todo, en beneficios económicos.