

Iñigo Lería

Director General

Creo que es la primera vez que me enfrento a los primeros espadas de una compañía de forma simultánea, pero he de decir que están perfectamente compenetrados y cada uno sabe cuales son sus funciones. La entrevista, por tanto, discurre de forma ordenada, especialmente porque ellos han hecho sus deberes preparando sus respuestas y están acostumbrados a trabajar en equipo.

Hasta el trabajo del fotógrafo es sencillo, todos

siguen sus instrucciones organizadamente, como corresponde a tres Ingenieros de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid.

Con estos directivos Telindus tiene un gran futuro ante si.

José Manuel Sánchez Mirón es, desde 2005, el Consejero Delegado de la Compañía en España. Se incorporó a Telindus en 1999 como Director General Adjunto, tras la compra por parte de Telindus de Kern

Datanet, compañía de la que era Director General y socio.

Iñigo Lería Ulecia es Director General responsable de las Direcciones de Proyectos, Consultoría, Gestión y Operaciones. Fue socio fundador de Kern Datanet.

Emilio Cabañas Perriñez es Director General responsable de las Direcciones Comerciales, Ingeniería Preventa, Innovación, Desarrollo de Negocio y Marketing. Se incorporó a Telindus en Junio de 2007.

entrevista realizada por
Antonio Ferrer
Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Jesús Carretero



Emilio
Cabañas

Director General

José
Manuel
Sánchez

Consejero Delegado

Para empezar a abrir boca, ¿podrías contarnos cuál es el origen de Telindus? ¿Quiénes son actualmente sus propietarios?

José Manuel Sanchez:

Telindus España tiene su origen en la compañía Kern Datanet fundada en 1991 y adquirida por el Grupo Telindus en 1999.

El Grupo Telindus, cuenta con un equipo internacional altamente cualificado de más de 2.000 empleados, y más de 35 oficinas en Europa situadas en Bélgica, España, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido.

Desde enero de 2006, el Grupo Telindus forma parte de la empresa líder de telecomunicaciones en Bélgica, Belgacom, con 6.000 MM € de facturación y 2.000 MM € de EBITDA.

En 2005 fuiste nombrado Consejero Delegado de Telindus en España, ¿qué valores considerarías claves para definir el éxito de Telindus?

J.M.S.: Desde el principio, nuestro principal objetivo y vocación ha sido garantizar la máxima satisfacción de nuestros clientes.

Un crecimiento rentable, una continua innovación, transformación y especialización así como, una demostrada excelencia en las operaciones y afianzadas alianzas con los principales proveedores de tecnologías, nos han convertido en compañía líder en TIC en España.



Dices que vuestro principal activo son las personas, en este sentido, ¿qué puedes decirnos de tu equipo directivo?

J.M.S.: En la actualidad, dos Direcciones Generales, conforman los pilares sobre los que se desarrollan los negocios y las operaciones de Telindus España.

Una Dirección General de Negocio liderada por Emilio Cabañas, responsable de las direcciones comerciales y territoriales, ingeniería pre-venta, desarrollo de negocio y marketing.

Una Dirección General de Operaciones liderada por Iñigo Lería, responsable de las direcciones de proyectos, consultoría, gestión y operaciones.

Completan el Consejo de Dirección, Anabel López, Directora de Administración y Finanzas y, Javier Andueza, Director de Recursos Humanos.

Con respecto al año 2009, ¿se cumplieron las expectativas sobre los objetivos marcados a principio de año?

J.M.S.: Agradezco a todos los profesionales que forman Telindus el excelente trabajo realizado durante 2009. El esfuerzo ha sido muy grande pero hemos sabido superar con mucha dignidad un año complicado.

A principios de 2009, bajo las premisas de diversificación, servicios y rentabilidad, nos marcamos unos objetivos que hemos cumplido en un año tan complicado:

- Diversificación en mercados: 26% Administración Pública.
- Diversificación en territorios: 30% en delegaciones.
- Diversificación de soluciones: 41% en soluciones avanzadas.
- Servicios y Aplicaciones: 50% del negocio total.

¿Cómo resumirías el posicionamiento de Telindus en el mercado de las Administraciones Públicas?

Emilio Cabañas.: Hoy en día las organizaciones públicas están bajo una continua presión. Por una parte, están obligadas a reducir de forma general los costes, mientras que por otra parte se espera que aumenten el nivel de servicio





al ciudadano en términos de accesibilidad, velocidad, facilidad de uso, calidad, seguridad, etc. Se espera que todos los organismos hagan más con menos, mejorando el servicio que prestan a los ciudadanos.

En Telindus, hemos desarrollado una experiencia muy valiosa en redes complejas de Operadores y entornos Financieros, que hemos ido poniendo al servicio de la Administración Pública a medida que sus necesidades TIC han ido haciéndose más críticas.

¿Cuáles son vuestras principales líneas de negocio para afrontar los objetivos marcados en 2010?

E.C.: En Telindus, hemos sabido evolucionar e innovar en nuestra oferta adaptándola en todo momento a las necesidades reales de nuestros clientes.

En 2010, seguimos apostando por aquellas áreas donde disponemos del conocimiento, capacidades y referencias necesarias para garantizar el éxito de los proyectos:

- Arquitecturas de red.
- Seguridad y movilidad.
- Vídeo y comunicaciones unificadas.
- Virtualización y datacenter.

Telindus tiene fama de ser una empresa innovadora, ¿podrías indicarnos nuevas áreas en las que Telindus esté haciendo una apuesta estratégica?

E.C.: Fruto de la interacción con nuestros clientes y con el objetivo de tender un puente entre esta línea de negocio y nuevas propuestas innovadoras, hemos desarrollado un conjunto de soluciones y servicios que son la evolución natural de las Arquitecturas de red mencionadas:

- Arquitecturas de transporte Avanzadas.
- Arquitecturas IP v6.
- Convergencia en entornos CPD.
- Infraestructuras TIC de Bajo Consumo.
- Tecnologías Ópticas Avanzadas.
- Soluciones inalámbricas de alto Rendimiento.
- Redes Inteligentes.
- Estudios Técnicos de Arquitecturas TIC.

¿Disponéis de soluciones verticales orientadas a sectores específicos de las Administraciones Públicas como Sanidad, Educación, Justicia, Ayuntamientos?

E.C.: La Administración Pública lleva muchos años depositando su confianza en Telindus. Prueba de ello, es el gran número de referencias y proyectos llevados a cabo en este sector.

Este posicionamiento nos ha permitido desarrollar conjuntamente con nuestros clientes soluciones verticales para:

- Gobierno Central y en concreto para el área de Defensa.
- Gobierno Autonómico, con soluciones específicas para Sanidad, Educación y Justicia.
- Gobierno Local con soluciones para Ayuntamientos.





A modo de ejemplo, podemos detallar algunas de nuestras propuestas para sanidad, y ayuntamientos.

- Las **instituciones sanitarias** encaran presupuestos cada vez más rígidos, a la vez que toman decisiones que impactan en algo tan importante como la salud de los ciudadanos. Telindus ofrece soluciones de localización de activos y personas, Imagen Digital, Seguridad y privacidad, Video y TV IP, gestión de contenidos multimedia, etc.

- Nuestra propuesta en el ámbito de los **Ayuntamientos**, que quieran implantar servicios digitales 24x7 en su comunidad, algunos financiados con el Plan E 2010, va más allá del mero suministro de puntos de acceso y sistemas de gestión. Proveemos de las aplicaciones y herramientas necesarias para la explotación eficiente del servicio facilitando el acceso a las informaciones del servicio ofrecido al ciudadano en tiempo real.

¿Podrías comentarnos cuál es la propuesta en Servicios de Telindus para 2010?

Iñigo Lería: Nuestro catálogo de servicios se estructura en tres grandes bloques:

- Consultoría: En estrategias TIC, Gestión de Riesgos, Infraestructuras y Externalización.

- Proyectos: Dirección Técnica y Jefatura de Proyectos, Migración, Integración y Formación.

- Operación y Gestión: Mantenimiento Integral, Servicios Gestionados y Externalización.

De cara a 2010, ¿qué nuevos servicios habéis incorporado para fortalecer vuestro catálogo?

I.L.: En 2010, apoyados y motivados por el reconocimiento de nuestros clien-

tes durante el año 2009, hemos reforzado nuestra propuesta de servicios:

- Servicios específicos para la monitorización y mantenimiento preventivo de la Seguridad, Voz, Sistemas y Aplicaciones.

- Consultorías avanzadas para la gestión de infraestructuras y servicios.

- Herramientas ad hoc como la gestión de tickets o servicios sobre software open source, etc.

¿Porqué crees que las Administraciones Públicas deben considerar a Telindus un proveedor de Servicios de referencia?

I.L.: En la actualidad, no sólo se nos demanda la externalización del conocimiento sino que se nos ofrecen parte de los procesos de negocio en sí mismos, de tal forma que somos nosotros (junto con el Organismo correspondiente) quienes garantizamos el nivel de servicio al ciudadano y a la empresa.

Telindus proporciona la posibilidad a nuestros clientes de dedicar todos sus esfuerzos a su negocio, descargando las tareas más complejas de la gestión y monitorización de sus infraestructuras TIC.

En 2010, ¿cómo ves el mercado de las TIC para una empresa como Telindus?

J.M.S.: Bajo mi punto de vista el año 2010 será igual de complicado que 2009 pero jugamos con ventaja, ya lo sabemos y no nos va a sorprender: fabricantes que se fusionan, integradores en situaciones financieras críticas, etc.

Nosotros que nos aproximamos a nuestro 20 aniversario, tenemos que actuar pensando que nos quedan por delante otros 20 años. Por ello en Telin-

das España no nos gusta el modelo de pánico que se está instalando en el mercado donde la máxima es ganar proyectos y luego ya veremos, porque al final el servicio no será el esperado y generaremos frustración en el cliente y desconfianza en el sector.

¿Ha sido Telindus muy ambicioso en sus objetivos para 2010?

J.M.S.: Para 2010 en Telindus nos hemos marcado unos objetivos ambiciosos pero realistas, seguimos manteniendo, porque creemos en ella, nuestra estrategia de diversificación, servicios y rentabilidad.

Además, enfatizamos nuestros dos objetivos recurrentes: primero, estar muy cerca de nuestros clientes ofreciéndoles soluciones y servicios de la mejor calidad y, segundo, gestionar y potenciar nuestro capital humano.

¿Algún comentario final como cierre de esta entrevista?

J.M.S.: Las TIC son, más que nunca, críticas para el desarrollo de las Administraciones Públicas al servicio del ciudadano y actúan como elemento dinamizador para la creación y consolidación del tejido empresarial español.

Conocedor de este escenario, Telindus se posiciona con su propuesta de valor, como una empresa muy adecuada para dar respuesta a las demandas tecnológicas, exigencias de servicio y necesidades en aplicaciones críticas en estos momentos presupuestarios complejos.

Me gustaría terminar con una frase que usamos en la compañía: En Telindus hacemos que las cosas ocurran. ➤

**Tenemos dos objetivos recurrentes:
estar muy cerca de nuestros clientes
ofreciéndoles soluciones y servicios de
la mejor calidad, y gestionar y
potenciar nuestro capital humano.**

