

PABLO MARTÍN RODRÍGUEZ | Presidente de la gijonesa Izertis

“Salir a Bolsa nos permitirá consolidar nuestra imagen y aportará conocimiento”

“Uno de los principales problemas para que el sector tecnológico crezca será la falta de personal; se necesitarán millones de profesionales en Europa”

Oviedo, José Luis SALINAS
El 2018 puede ser un gran año para la tecnológica Izertis. La gijonesa prepara su salto a la Bolsa, probablemente en mercado extranjero, y tiene entre sus planes crecer a base de adquirir otras compañías más pequeñas, algunas también fuera de las fronteras españolas. Pablo Martín Rodríguez, presidente de la compañía, está convencido de que Izertis tiene que ganar tamaño para poder competir de tú a tú con los más grandes. El primer paso en ese crecimiento fue la reciente compra de la madrileña Insis4. Martín desgrana en las siguientes líneas la estrategia de la tecnológica.

—¿Qué supone para Izertis la compra de Insis4?

—Es un importante impulso para continuar nuestro crecimiento en Madrid. Insis4 centra su actividad en la capital española. Son 135 nuevos empleados y 5,5 millones de facturación que nos ayudarán a cumplir con nuestros objetivos.

—¿De qué forma se ha hecho la integración y cómo os va a complementar vuestra actividad?

—Insis4 tiene especial foco en grandes empresas con sede corporativa en Madrid. Su incorporación nos abre la puerta a nuevas importantes cuentas donde continuar nuestro crecimiento.

—¿Por qué ese crecimiento basado en la adquisición de otras compañías?

—Nuestro crecimiento no sólo se basa en la adquisición de compañías. Nuestro objetivo es de fuerte crecimiento, con tasas para los próximos años superiores al 30% anual. Para conseguir este fuerte crecimiento tendremos que aprovechar todas las oportunidades que tengamos. Además de las compras estamos haciendo un fuerte esfuerzo en incorporar a grandes y reconocidos profesionales del sector y abrir nuevas

oficinas en sitios donde no estamos.

—¿Tienen previsto comprar alguna empresa más?

—Está planteado que este año realicemos entre 3 y 6 nuevas adquisiciones, la mitad fuera de España. En algunos casos las negociaciones están avanzadas.

—¿Cuáles son los principales retos de su nuevo plan estratégico?

—Los principales pilares son posicionar a Izertis como una de las 25 principales consultoras tecnológicas de España, crear una organización sólida y muy eficiente que permita seguir creciendo en los siguientes años a ritmos muy fuertes, incrementar nuestra internacionalización con el objetivo de que Izertis sea un empresa multinacional, ser reconocidos por nuestra alta especialización, nuestra aportación de valor y nuestra marca como uno de los actores relevantes en nuestros mercados principales, cotizar en los mercados, crecer a ritmos superiores al 30% anual.

—Entre sus planes está el de salir a Bolsa, ¿con qué objetivo?

—Llevamos tiempo valorando esa posibilidad y en estos momentos está prácticamente decidido hacerlo, siempre que las condiciones sean las adecuadas. Estamos valorando cuál es el mercado adecuado, es muy posible que sea fuera de España, y el momento idóneo. Salir a Bolsa es importante por varios motivos, nos ayuda a consolidar nuestra imagen de marca, aportando reconocimiento y transparencia a nuestro trabajo; facilita la obtención de financiación para nuestro plan de crecimiento, y facilita la integración con otras compañías mediante intercambio de acciones. Ayudará a poner en valor y valorar correctamente la compañía.

—¿Cómo va la expansión internacional de la compañía?



Pablo Martín, en la oficina de Izertis. | JUAN PLAZA

—Muy bien. Está resultando una tarea dura, no es fácil, pero los resultados empiezan a verse. Ahora mismo, tenemos cinco oficinas internacionales con unas 120 personas (casi todas en México). Pero también tenemos personas trabajando para Izertis en Argentina, Chile y Brasil. Además, tenemos importantes proyectos y clientes en otros países como Estados Unidos. En un futuro a medio plazo contemplamos la apertura de oficinas propias en otros países de América como Estados Unidos, Chile y Argentina, y de Europa, en Portugal, Reino Unido y Alemania.

—También están explorando las posibilidades de la tecnología

“

Está planteado que este año realicemos entre tres y seis nuevas adquisiciones, la mitad fuera de España

El sector TIC en Asturias está muy atomizado, las empresas son demasiado pequeñas

“blockchain”. ¿Cómo va ese proyecto?

—Estamos trabajando intensamente con las principales tecnologías habilitadoras de los procesos de transformación digital. En el campo de las “blockchain” tenemos proyectos de aplicación sobre el mundo industrial combinando el internet de las cosas con estas tecnologías. También estamos haciendo proyectos de investigación e innovación muy interesantes en el campo de la bioimpresión, en impresión 3D de tejidos humanos.

—¿Cómo está de salud el sector tecnológico asturiano?

—Tremendamente atomizado. Creo que es mucho más dinámico que el de otras regiones periféricas con un tamaño similar al de Asturias, pero muy distante del de las principales comunidades. Asturias no tiene un mercado interno que permita crecer a las empresas locales, por lo que aunque creemos centros de producción de servicios y productos en Asturias la actividad comercial debe estar centrada en España, en Madrid fundamentalmente, y en el mercado internacional. El problema del sector TIC es muy similar al de otros sectores, las empresas españolas son demasiado pequeñas para ser plenamente competitivas. A una empresa que factura dos millones con 30 trabajadores le resulta muy difícil crear y aplicar intensivamente tecnología, contratar a talento clave, internacionalizarse y acceder a financiación. Por ese motivo en Izertis estamos intentando conseguir el tamaño crítico que nos permita competir con los grandes actores.

—¿Sigue habiendo dificultades para encontrar personal formado?

—Muchísimas. Apenas hay y en el futuro será mucho peor. Hasta el punto que es uno de los principales problemas para crecer en este sector. La necesidad de varios millones de profesionales tecnológicos en el mercado europeo en los próximos años no sabemos cómo va a ser cubierta y nadie es consciente de la magnitud del problema. Mientras tanto, millones de personas siguen sin encontrar trabajo o formándose en profesiones con difíciles salidas laborales. La industria del conocimiento es la industria del futuro, y no estamos formando suficientes profesionales para ella. Mientras se destruye empleo en sectores tradicionales no somos capaces de ofrecer trabajadores para los sectores que crecen.



CLUB PRENSA ASTURIANA
Directora: María José Iglesias
Tfno. 985 279 731 clubprensa@lne.es
Federico García Lorca, 7. Oviedo
ENTRADA LIBRE
Programación: club.lne.es

Martes, 30 de enero

19.00 horas - PRESENTACIÓN Y MESA REDONDA

Presente y futuro de la apicultura asturiana. El papel de las organizaciones agrarias en el desarrollo de la apicultura profesional

Ante la celebración de las V Jornadas Apícolas de la Unión de Uniones

Intervienen: Luis Alfonso Pérez, vicepresidente de Promiel Asturias; Luis Fernando Marrón, coordinador general de USAGA, y Juan Carlos Pérez, coordinador de Apicultura de la Unión de Uniones de Castilla y León

20.00 horas - PRESENTACIÓN

Oro Negro, dinero sucio Una historia nueva de la minería asturiana

Intervienen: Pelayo González-Pumariega Solís, profesor de la Escuela de Ingenieros de Minas de la Universidad de Oviedo; Antón Saavedra, ex responsable de la Federación Estatal Minera de la UGT; Luis Aurelio González Prieto, autor del libro; Eduardo García, periodista de LA NUEVA ESPAÑA

Miércoles, 31 de enero

20.00 horas

CLUB DE LA SALUD
CONFERENCIA

¿Qué es el cáncer?

Interviene: Ramón Abascal