

Innovación por excelencia

Juan Comas

Neoris es una compañía global de consultoría de negocios y de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que surgió en el año 2000 como el resultado de las soluciones innovadoras que se crearon en su momento para Cemex, una de las cementeras más grandes y rentables del mundo. Según explica su presidente para Europa, Oriente Medio y África, Marcos de Pedro, “establecemos relaciones a largo plazo con nuestros clientes, ayudándolos a mejorar su desempeño durante cada una de las diferentes etapas del negocio”. Hoy en día, Neoris es una de las mayores compañías de consultoría tecnológica y de negocio.

¿Qué es Neoris y dónde se funda?

La esencia de nuestro conocimiento define lo que hacemos: innovamos convirtiendo ideas nuevas en realidades. CxNetworks, filial de tecnología de Cemex creó Neoris combinando los activos de cinco proveedores de Internet: Amtec, de Argentina; Cemtec, de México; CyberMedia, de Venezuela; Intec, de España; Mlab, de Brasil. El objetivo de la compañía siempre ha sido el de ofrecer servicios de consultoría en el desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas para grandes y medianas empresas de construcción, consultoría, educación, alimentación, seguros, manufactura, logística, telecomunicaciones, textil, transporte, turismo y entretenimiento. La oferta de servicios de la compañía incluye soluciones que abarcan desde la creación de un portal *web* hasta la integración de las operaciones de *back-office* o la consultoría estratégica.

¿Por qué ese rápido crecimiento en Europa después de su expansión en Hispanoamérica?

La compañía comenzó su actividad con cifras muy elevadas debido a esta integración de socios. En aquel momento tenía cerca de 1.000 empleados y gene-



Marcos de Pedro, presidente de Neoris para Europa, Oriente Medio y África

ró 100 millones de dólares en ingresos, con oficinas en Ciudad de México, Monterrey, Buenos Aires, Rosario, Santiago de Chile, Caracas, Sao Paulo, Río de Janeiro, Brasilia, Madrid, Barcelona e Igualada. La sede principal se instaló en Miami. Martín Hecker fue el primer presidente de la compañía. Creo que uno de los factores clave de este rápido crecimiento en Europa ha sido la contratación de un equipo directivo

muy focalizado en el mercado europeo. Además, diseñamos una estrategia de oferta de servicios muy innovadora y cercana a las necesidades de nuestros clientes, lo que nos permite adaptarnos a los diferentes mercados.

¿En cuántos países están presentes y desde cuándo en España?

Con más de 20 oficinas en todo el mundo, en este momento, la compañía desarrolla sus operaciones en Estados

Unidos, Europa, Hispanoamérica, África y Oriente Medio. En el caso de España, iniciamos nuestra actividad en el año 2000, pero realmente se podría decir que la presencia abierta de Neoris en el mercado español se inició en 2005 con mi incorporación.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio, sus clientes tipo y sectores de actividad?

Las principales líneas de negocio son: consultoría de negocio e implantación de tecnologías de la información, que es donde tenemos casi el 80% de nuestra facturación actual. En sectores como telecomunicaciones, *utilities* (empresas eléctricas, petróleo, gas...) banca y seguros, también en la Administración Pública, con proyectos de *e-Government*; y por último distribución, logística y transporte.

¿Qué les diferencia de sus competidores?

Somos capaces de establecer relaciones a largo plazo con nuestros clientes y permanecemos con ellos aportando valor, independientemente de la fase de negocios en la que se encuentren. Si están en la fase de innovación, les ayudamos con las tecnologías más avanzadas; durante la fase de implementación les apoyamos en el desarrollo de la solución; en la fase de estandarización, les ayudamos a consolidar los procesos para alcanzar altos niveles de eficiencia y productividad. En la fase final, cuando la solución se ha convertido en un *commodity*, les ofrecemos nuestros servicios de *outsourcing*, ayudándoles a reducir el costo total de propiedad. Otro factor diferenciador clave es nuestra actitud flexible, la cual nos permite adecuarnos rápidamente a las características de nuestros clientes de una manera pragmática. Comprendemos profundamente sus necesidades. Por lo tanto, no les ofrecemos opciones rígidas de una cartera de soluciones. En cambio, diseñamos la mejor solución posible y el mejor modelo de gestión para cada cliente. El resultado es valor tangible agregado al negocio.

¿Por qué decidió aceptar el reto como máximo ejecutivo de la compañía para Europa, Oriente Medio y África?

Para mí lo decisivo fue poder entrar a formar parte de una empresa y ayudar a



Marcos de Pedro

Licenciado en Ingeniería Superior de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) y PDG por el IESE-Universidad de Navarra. Antes de unirse a Neoris, tuvo una exitosa trayectoria en Everis, donde lideró diferentes áreas de negocio y previamente ocupó diversas posiciones de responsabilidad en Accenture.

crearla desde cero. Hace seis años, Neoris España tenía 30 trabajadores. Y mi ilusión era tener este reto y ver el crecimiento de una empresa desde sus orígenes, diseñando y escribiendo nuestro propio futuro, con los recursos que aporta una gran multinacional, pero trabajando bajo un modelo de *start-up*. Eso fue lo que me atrajo de Neoris.

¿Cómo ejerce usted el liderazgo con sus colaboradores, clientes, subordinados, etc.?

Gozo de una gran autonomía, ya que funcionamos por objetivos que vienen definidos desde nuestra sede central de Miami, y como cualquier multinacional tenemos que pasar una serie de contro-

les. En nuestro caso, somos una compañía que es propiedad al cien por cien de Cemex. Estamos cotizados en la Bolsa de Nueva York (NYSE), con lo cual tenemos auditorías y son controles que hay que cumplir y ser muy estrictos en ello. A mí me gusta delegar en mi trabajo, tomando decisiones y rectificando cuando nos equivocamos.

Háblenos de las grandes cifras a nivel mundial: empleados, facturación, etc.

A nivel mundial, tenemos más de 3.500 empleados, más de 250 clientes y más de 1.000 proyectos en curso, unos de mucho calado otros no tanto, y facturamos unos 300 millones de euros duran-

te el año pasado. De hecho, hace tres años, la compañía fue clasificada como líder en el mercado hispanoamericano en el Global Services 100, que lista los proveedores de servicios de tecnologías de la información con mejores resultados.

Además de la ética, ¿cuáles son el resto de valores de la compañía?

Lo primero, el trabajo en equipo. La grandeza de una consultora es la de aunar el talento y después trabajarlo en equipo para lograr los resultados, aportando las mejores soluciones a nuestros clientes; así como la flexibilidad, la integridad y la honestidad personal, buscando siempre relaciones a largo plazo. **¿Hasta qué punto tiene importancia el equipo humano en un negocio como el suyo?**

Sin lugar a dudas el único activo que tiene Neoris es su gente; por esa razón, la compañía tiene que ser capaz de motivarlos y así, ayudamos a conseguir sus objetivos, creciendo como profesionales dentro de la compañía.

¿En qué aspectos proyectan ustedes la RSC de la empresa?

Para nosotros la Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial es muy importante. Tratamos de estar muy pe-



gados a la realidad social e intentamos involucrar a nuestros empleados en las colaboraciones que establecemos con diferentes ONGs y fundaciones. Recientemente hemos recibido el Certificado Discert que reconoce a las empresas socialmente responsables con el cumplimiento de la Ley de Integración Social del Minusválido (LISMI). Además, tenemos la certificación ISO 14001 Medioambiente, que acredita la implantación de un Sistema de Gestión Ambiental que promueve la protección ambiental y la prevención de la contaminación desde un punto de vista de equilibrio con los aspectos socioeconómicos.

¿Cuál es la importancia de la política de alianzas con los proveedores de tecnología para el resultado final de su trabajo?

En Neoris construimos alianzas con los más importantes proveedores de tecnología para garantizar que podamos ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones posibles para sus necesidades de negocios. Tenemos relaciones sólidas y de larga duración con diversos proveedores

de aplicaciones empresariales. Cuando desarrollamos soluciones a la medida, los conocimientos y productos de nuestros socios son vitales, pero siempre mantenemos nuestro foco en las prioridades de nuestros clientes. Eso significa que no estamos aquí para vender; estamos para resolver. Somos agnósticos cuando se trata de seleccionar un *software* o una infraestructura de *network* entre un proveedor y otro. Cuando escogemos entre proveedores en competencia nuestra respuesta es siempre la misma: recomendaremos la tecnología más

apropiada para las necesidades de nuestros clientes. Estamos orgullosos de establecer alianzas con los proveedores más grandes de tecnología a nivel mundial.

¿Es España un mercado maduro para sus servicios o tiene un potencial de crecimiento significativo? ¿Cómo cree que se comportará el mercado de las TIC en nuestro país durante 2012?

España tiene un nivel de crecimiento muy significativo. Otra cosa es que seamos capaces de conseguirlo durante los dos próximos años, que van a ser bastante complicados, ya que el entorno no va a ser el más adecuado. La tecnología, en este sentido, va a ser decisiva, ya que permite mejorar la eficiencia y reducir costes a las empresas. De hecho, nosotros pensamos que vamos a poder crecer. La clave para ello es aportar ideas nuevas y poder hacerlo debido a nuestro tamaño. Este año el sector de las TIC se va a comportar mal. Los recortes van a ser durísimos, especialmente en todo lo que se refiere al sector público y las grandes oportunidades van a venir de la mano de las grandes empresas españolas que quieren seguir creciendo y de las pymes que hayan iniciado ya su internacionalización ■

