

<De aquí y allá>

Tecnologías de la Información

Su plan estratégico prevé reforzar su peso en consultoría y outsourcing

Serikat apuesta por Madrid, Aragón y Cataluña y estudia entrar en Valencia

Crecimiento sostenido, sólido y rentable. Estos son los tres pilares del nuevo plan estratégico que aborda Serikat. Los retos del grupo bilbaíno de tecnologías de la información "son ambiciosos, pero realistas", según indican sus responsables. Los objetivos son elevar las ventas en tres años en un 66%, abordar un plan de diversificación del negocio y el desembarco del grupo en nuevas comunidades autónomas.

◆ Gonzalo Sáenz

"La línea básica del nuevo proyecto de desarrollo pasa por un crecimiento sostenible. No somos partidarios de aventuras que después no podamos controlar". El director de Serikat, Luis María Ortiz, señala que el desarrollo previsto es "básicamente orgánico, a través del negocio que podamos generar, aunque eso no quita que estemos abiertos a cualquier operación de adquisición que se nos presente".

En el mismo sentido se expresa el consejero delegado del grupo bilbaíno, Félix Aparicio, quien considera que el plan estratégico no incluye cifras basadas en compras externas. A su juicio, "hay que apostar por el desarrollo sólido y sostenido". En su opinión, el reto de Serikat "es dar valor a nuestros clientes con servicios que les enriquezcan; dar valor a nuestra plantilla, tanto en motivación como en preparación; y por último -resalta Aparicio- dar valor a nuestro accionista, con una compañía más sólida y rentable".

En este marco, Serikat plantea, además, una decidida política de responsabilidad social corporativa que se ha concretado ya en la incorporación de un código deontológico que enmarca la conducta entre empleados de la compañía y las relaciones



Luis María Ortiz, director general de Serikat, en las oficinas centrales de la firma en la capital vizcaína

de la presentación del primer Balance Social en el ejercicio 2007.

"Serikat continuará dentro de tres años como uno de los principales actores en la prestación de servicios TIC en la zona norte, con un negocio en esta área cercano a los 13 millones de euros y un aumento acumulado del 45%", explica Luis María Ortiz. En su opinión, se prevé una ligera reducción del peso de la zona: del 60% actual a poco más del 50% del negocio en el 2007.

Frente a ello, está previsto un aumento del peso de Madrid, Cataluña y Aragón, "que concentran buena parte del mercado de consultoría y outsourcing informático", señala Ortiz. Igualmente, Serikat estudia su implantación con oficinas propias en nuevos mercados como el levantino, "mercado que tiene un tirón en TIC superior a la media nacional". En este sentido, se prevé que Serikat cuente en el 2006 con oficinas propias en Valencia. No se descarta tampoco la apertura de oficinas propias en comunidades autónomas como Asturias, La Rioja o Aragón.

Más consultoría y outsourcing

Desde el punto de vista económico, los responsables de Serikat apuntan que el negocio de la compañía se situará este año en el entorno de los 15 millones de euros, con un crecimiento del 15% sobre los 13 millones logrados el pasado año. Al finalizar el plan estratégico en 2007, el negocio del grupo de tecnologías de la información debería situarse en la cota de los 25 millones, con un crecimiento en dicho período del 66%. Se apunta también el mantenimiento en los márgenes de rentabilidad del grupo, así como un aumento de la plantilla total hasta los 500 profesionales frente a los 330 actuales. De esta cantidad, más de la mitad del empleo se situará en la zona norte (País Vasco y Cantabria), con la creación de alrededor de 60 nuevos puestos de trabajo en ambas comunidades. Por último, el plan de negocio de Serikat prevé también una diversificación del negocio en los próximos años, dando más importancia a las áreas de consultoría y proyectos, y outsourcing, que representarán más de las dos terceras partes del negocio del grupo y que significan ya en estos momentos un 63%. Por su parte, el área de servicios profesionales supondrá el 28%, mientras que el área de formación (Serikat cuenta con varias aulas de formación repartidas en sus delegaciones) seguirá en el entorno del 4%. En cuanto al perfil del cliente, Serikat pretende mantener la estructura actual de negocio, repartida a partes iguales entre la gran cuenta (banca, utilities, servicios, e industria) y los proyectos desarrollados para las diferentes administraciones públicas.

La experiencia en Logística y Organización de Traslados de Serikat

La compañía Serikat aporta su amplia experiencia en Logística y Organización de Traslados (LOT), con clientes tan importantes como Mercedes Benz, Euskaltel o Ericsson, entre muchos otros. Marta Cortina Samperio, directora de Servicios Profesionales Zona Norte de Serikat Consultoría e Informática, habla sobre las claves de la Compañía.

Pregunta.- ¿Qué características definen su labor en Serikat?

Respuesta.- Serikat es una empresa de Consultoría e Informática desde la que trabajamos para dar las mejores soluciones a las necesidades de nuestros clientes en el mundo de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs). Para ello, disponemos de un equipo de profesionales altamente cualificado y conocedor de estas tecnologías. Mis labores en Serikat son varias; la principal es la dirección del área de Servicios Profesionales en la Zona Norte, en la que realizo las funciones de seguimiento y atención a clientes, búsqueda de nuevos y asignación de recursos.



Marta Cortina, directora de Servicios Profesionales Zona Norte de Serikat.

Pregunta.- ¿Cuándo surge la idea de dedicar una parte de la actividad de la compañía al traslado de empresas o a prestar servicios logísticos?

Respuesta.- A lo largo del año 2000, Serikat trabajó en uno de los proyectos más significativos de Bilbao en los últimos años, la puesta en marcha del nuevo edificio terminal de pasajeros del Aeropuerto de Bilbao, denominado La Paloma. En aquel proyecto, AENA nos contrató como consultoría externa para colaborar en la confección, actualización y seguimiento de un plan de actividades a seguir hasta la fecha de inicio de actividad en el nuevo edificio. En el planning de actividades confeccionado, una de las actividades más importan-

tes era la del propio traslado. Para ello, AENA confió a Serikat el proyecto de organización y control de traslado de todas las entidades que operaban entonces en el Aeropuerto. Serikat organizó y planificó este traslado, en el que de la 'noche a la mañana' había que conseguir trasladar a más de 25 entidades distintas que operaban entonces en el Aeropuerto de Bilbao -compañías, concesionarios, organismos oficiales y oficinas de AENA, etc...-. El traslado en sí fue un rotundo éxito, logrando algo que no tenía precedente alguno en ningún aeropuerto español. A partir de este proyecto, fueron surgiendo otros proyectos de traslados y una metodología propia de trabajo bautizada como la LOT (Metodología de Logística y Organización de Traslados).

Pregunta.- ¿Qué necesidades satisface su actividad? ¿Con qué tipos de problemas suelen encontrarse?

Respuesta.- Nuestra metodología satisface las necesidades de Logística y Organización en los traslados de medianas/grandes empresas. Para ello coordina la utilización de herramientas informáticas de planificación, diseño y bases de datos; con las tareas organizativas de nuestros Consultores.

Todo cambio en una organización genera trastornos e inquietudes,

