+ MUJERES DIRECTIVAS

# Entrevistas en UNITRONICS, a

## Lola Miravet

*Dir. Gral. Des. Negocio*

## Cristina Berenguer

*Dir. Gral. Financiera*

ENTREVISTA REALIZADA POR
**Jesús Rivero**

FOTOS:
**Javier Fuentes**

*Siempre, hasta ahora, hemos entrevistado cada vez a una sola "mujer directiva". Sin embargo, esta ocasión la "pintaban calva": cualquiera de las dos merecía ser entrevistada, y ambas ofrecían perspectivas complementarias e igualmente interesantes -en mi opinión- para nuestros lectores.*
*Por otra parte, se da la curiosa circunstancia de que ambas Directoras Generales constituyen el 50% exacto de la "cuota de dirección general" en su compañía. Así pues, **Cristina** y **Lola**, **Lola** y **Cristina**, muchas gracias por hacer posible este "doblete".*
*Objetivamente, **Lola Miravet** y **Cristina Berenguer**, Directora de Desarrollo de Negocio y Directora Financiera de UNITRONICS, respectivamente, son buena muestra de cómo esta empresa ha apostado por contar en su directiva con profesionales de destacada trayectoria en el sector y con empuje para afrontar tiempos difíciles, pero llenos de oportunidades para los que saben verlas.*
*Entre las dos, reúnen una valiosa experiencia en el sector TIC, en áreas tan esenciales como la de negocio y la financiera, que deben estar perfectamente alineadas si la empresa quiere lograr un proyecto de futuro sólido y exitoso. UNITRONICS, que compró el año pasado dos empresas (Erictel y Davinci), está planificando ese proyecto paso a paso, sin perder este equilibrio y con una imagen muy clara de la meta: continuar siendo un referente en el sector TIC español.*
*Comenzaremos la entrevista con **Lola Miravet** -discúlpame Cristina, por "colar" a mi colega-, Directora General de Desarrollo de Negocio de UNITRONICS y reconocida profesional ligada, desde el comienzo de su carrera, al sector TIC. Lola es Doctora en Ingeniería de Telecomunicación y cursó un Master en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa. "Fichada" por UNITRONICS a principios de año, ha trabajado en compañías como Unisys, Telefónica, Landata y Amper, donde ocupó diversos cargos de responsabilidad.*
***Cristina Berenguer**, por su parte, es Licenciada en Ciencias Empresariales y Master en Dirección Financiera y Control por el Instituto de Empresa. Comenzó como auditora en Price WaterHouse, pasando después a ocuparse de la Dirección Financiera del Grupo Internacional de Meliá. Desde el año 1992 su trayectoria ha estado ligada al sector de las Tecnologías de la Información, primero como Directora Financiera de Ilion durante 8 años y posteriormente, desde 1999, como Directora General Financiera de UNITRONICS.*

**Lola, puesto que empezaré esta doble entrevista contigo, permíteme una pregunta personal, aunque relativa a la Compañía: pese a tu amplia trayectoria profesional, has decidido apostar por UNITRONICS: ¿Qué valores de la Compañía te atrajeron más, y cómo has afrontado tu incorporación a la misma?**

Pues he afrontado mi incorporación con mucha ilusión, y con ganas de aportar toda mi experiencia a este proyecto tan interesante.

UNITRONICS es una compañía líder en el sector y con mucho futuro. Su oferta va más allá que la de otras compañías similares, es muy amplia y está preparada para ofrecer a sus clientes un incremento en la escala de valor muy significativo.

Una de las cosas que más me han atraído, desde luego, ha sido la conciencia tan clara de toda la Compañía sobre la importancia de la calidad de servicio al cliente. Simplemente hay que ver el gran desarrollo que tiene en UNITRONICS el Centro de Servicios Gestionados Avanzados.

**¿Qué objetivos y retos te has planteado, como Directora General de Desarrollo de Negocio?**

Uno de los objetivos principales es, por supuesto, mantener la posición de

Lola Miravet

liderazgo de la Compañía en el mercado.

Como reto, debemos seguir creciendo en áreas de negocio estratégicas como son las Comunicaciones Unificadas, la Seguridad y la Gestión de Contenidos, en las que ya tenemos una gran experiencia y formación.

Este año se prevé complicado, pero el reto principal es mantener los buenos resultados del pasado ejercicio. Esto implica, sin duda, ser mejores que nuestros competidores.

No está en las previsiones que se produzca un aumento del mercado, por lo tanto nuestro crecimiento tendrá que producirse ganando cuota a otros. Crisis es una oportunidad de la que los mejores salen reforzados.

**¿Cuál es la estrategia de negocio para el año 2009? ¿Qué novedades van a presentarse?**

Dentro de esa conciencia de servicio al cliente, UNITRONICS siempre ha orientado su oferta a solucionar los problemas de negocio que éstos pudieran tener. Hasta ahora, los principales problemas eran tecnológicos, pero con la situación financiera de crisis, los problemas de negocio están ahora en el ahorro y la financiación.

Cristina Berenguer

**Cristina, tú eres Directora General Financiera de UNITRONICS y una de las principales responsables de que el proceso de compra de Erictel y Davinci el año pasado llegara a buen puerto. Todo un reto, si se tiene en cuenta, que conseguir financiación se ha convertido en una tarea altamente complicada para empresas y particulares debido a la situación en la que los bancos se han visto implicados en los últimos tiempos. Por eso, es muy probable que muchos de nuestros lectores se pregunten: ¿cómo ha conseguido financiación UNITRONICS para la compra de estas empresas en un entorno económico tan poco favorable?**

Por eso, desde UNITRONICS proponemos, entre otras, soluciones de virtualización de servidores, telepresencia (que evita costes en desplazamientos) y Servicios Gestionados, que permiten al cliente optar por servicios tecnológicos muy avanzados que se traducen en un ahorro de costes importante, y con unas condiciones de pago excelentes.

Además, UNITRONICS ha obtenido recientemente la ISO 27001 para el Servicio de Seguridad Gestionada que prestamos a los clientes, de forma que ahora éstos tienen una garantía de que las prácticas en materia de seguridad cumplen los más altos estándares de calidad.

Otra de las soluciones más interesantes que ahora ofrecemos es *Connected Building,* una solución que integra las redes de comunicación de los edificios con las redes de automatización (aire acondicionado, luces, persianas, sistema-antiincendios, seguridad, etc.) de forma que una única red puede controlar todos estos sistemas, consiguiendo un ahorro importante de energía. Por supuesto, los costes de instalación son menores por ser una única red IP, y al controlar un mayor número de variables se consigue una mayor eficiencia energética en el edificio.

**Muchas gracias Lola. Después, te haré una última pregunta, que será conjunta para ambas.**

Han sido varios los factores que han influido para conseguir la financiación para las compras de Erictel y Davinci.

En primer lugar, la solidez financiera de UNITRONICS. Desde su fundación, en 1987, UNITRONICS ha obtenido beneficios todos los años. Pocas compañías con más de 20 años pueden decir esto, y más si tenemos en cuenta que UNITRONICS nació

como empresa tecnológica. Esta trayectoria está apoyada con una base de clientes sólida y estable, tanto del sector público como del sector privado.

En segundo lugar, para que fueran posibles estas compras se realizaron importantes estudios de la proyección de negocio del grupo. Las adquisiciones se enmarcan dentro de una estrategia previamente definida por UNITRONICS y apalancan los resultados del grupo. Y lo que es más importante, generan importantes sinergias de negocio.

En tercer lugar, para conseguir financiación ha sido esencial la trayectoria de UNITRONICS en relación a los bancos. Siempre hemos mantenido una respuesta seria y profesional de cara a ellos, y esto es imprescindible si se quiere conseguir financiación para un proyecto tan ambicioso.

**¿Cómo está apoyando el área financiera al área de desarrollo de negocio?**

El área financiera está involucrada en todos los procesos de negocio de la empresa, asegurando la financiación de cada una de las operaciones. El área financiera vela por la optimización de recursos y gestiona que la rotación del circulante sea la adecuada para asegurar la financiación del negocio de la empresa.

Personalmente, participo en la definición de la estrategia con el fin de aportar mis conocimientos financieros y de rentabilidad. Creo que es importante que el área financiera esté implicada en estas decisiones, ya que la combinación de visiones complementarias sirve para lograr un proyecto sólido a largo plazo.

**Para finalizar, permitidme una pregunta para ambas, precisamente aprovechando esa visión conjunta que podéis dar a las empresas españolas: ¿Cómo pueden afrontar las empresas la crisis actual?**

**Lola:** pues orientando la tecnología al ahorro y a la eficiencia. Esto puede lograrse, como hemos comentado anteriormente, con soluciones que ayuden a la empresa a ser más productiva y a evitar gastos innecesarios.

Un ejemplo perfecto son las Comunicaciones Unificadas como las entendemos en UNITRONICS, integradas con videoconferencia y telepresencia.

De esta forma, se optimiza enormemente el tiempo de trabajo de los empleados y se reducen los viajes, que además de un coste para la empresa suponen un gran número de horas improductivas por las esperas en aeropuertos y hoteles. Esto ayuda a conciliar mejor la vida familiar y laboral, algo también esencial en tiempos de crisis ya que ayuda a mejorar la motivación de todo el personal y a reducir el estrés de los directivos.

**Cristina:** desde la parte financiera, les recomendaría poner especial foco en la rentabilidad y en la eficiencia de los procesos de negocio.

En las épocas de crisis, la parte financiera tiene que estar muy involucrada en el día a día de la empresa y tiene que apoyar la estrategia comercial para no frenar su crecimiento.

Igualmente, hay que invertir en las áreas de mercado con más futuro.