

perspectiva empresarial • encuentro con . . .

Tetsuhide Senta

Chief Manager IT Network Global Solutions

NEC CORPORATION

Comenzó su carrera en NEC hace 26 años como ingeniero de hardware en NEC Computers, de donde pasó a gestionar el desarrollo del servidor UNIX, donde aplicó sus conocimientos en materia de alta disponibilidad y fiabilidad. Desde 2007 trabaja en la promoción de ventas globales para la plataforma de TI de NEC y, desde hace dos años es responsable del desarrollo de negocio en EMEA y América.

entrevista realizada por
Jesús Rivero
Presidente de
DINTEL
y editor de la revista
Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Javier Fuentes

A close-up portrait of Juan Javier Rodríguez Fernández, a middle-aged man with dark hair, wearing a blue and white striped shirt, a dark blue tie, and a patterned scarf. The background is a soft, out-of-focus blue.

Juan Javier Rodríguez Fernández

Ingeniero Técnico en
Informática por la Universidad
Politécnica de Madrid, Juan
Javier Rodríguez Fernández es
Director General NEC IT
Platform Solutions España y
Portugal desde octubre de
2009. Antes de incorporarse a
NEC ITPS, desarrolló su
trayectoria profesional en SUN
Microsystems, StorageTek,
EMC2, Data General y Thales.

Director General

**NEC IT Platform Solutions
para España y Portugal**



NEC puede responder eficazmente a la creciente demanda de los clientes que quieren reducir sus costes

TETSUHIDE, se cumple el primer año del cambio de estrategia internacional de NEC IT Platform Solutions.

¿En qué consiste? En cierto modo es un nuevo comienzo para nosotros, ya que, desde hace un año, estamos llevando a cabo importantes acciones de posicionamiento empresarial y consolidación de nuestro sello comercial.

Para ello, estamos ofreciendo a nuestros clientes una renovada línea de productos únicos e innovadores, hemos cerrado acuerdos con las compañías más innovadoras del sector como Microsoft, VMware o Intel y, lo más importante, hemos desarrollado de forma muy destacada las alianzas con los partners de nuestro canal, quienes han visto como su volumen de negocio ha crecido gracias a nuestros productos. Todo ello se ha traducido en un importante incremento de nuestras ventas.

¿Qué les llevó a ponerla en marcha?

NEC Corporation es líder mundial de tecnologías de la información, conexión de redes y componentes electrónicos y cuenta, así mismo, con una importante cartera de clientes, una marca reconocida y una amplia gama de soluciones de virtualización, alta disponibilidad y eficiencia energética, pese a lo cual, hasta el pasado año, NEC IT Platform Solutions no tenía presencia en el mercado con su propio sello comercial, ya que fabricaba para otras compañías que comercializaban nuestros productos bajo su propia marca. Desde hace un año estos acuerdos se han limitado para dar a conocer a NEC en el mercado TI.

NEC ha sido número uno en servidores IA en Japón durante 14 años de forma consecutiva y creemos que España tiene un enorme potencial para que nuestro negocio crezca, ya que pode-

mos aprovecharnos de nuestra experiencia y de nuestra gama de productos, ya probados con éxito en nuestros clientes de Japón.

¿Qué importancia tiene España y Europa en NEC Corporation?

El mercado europeo, especialmente en España, es tremendamente importante por la rapidez con la que se está recuperando de la recesión económica y NEC puede responder eficazmente a la creciente demanda de los clientes que quieren reducir sus costes gracias a la eficiencia energética y a la sencillez en la gestión que garantizan nuestros productos y soluciones. También podemos prestar apoyo a la industria en la realización de la migración de CAPEX (poseer las soluciones TI como un activo) a OPEX (las soluciones como servicio), gracias a nuestras soluciones de *cloud computing*.



El valor añadido que proporciona NEC ha hecho que nos vean como una alternativa

Javier, ¿cómo afrontáis estos cambios de estrategia desde NEC IT Platform Solutions en España y Portugal?

Ponerme al frente de NEC IT Platform Solutions en España y Portugal fue un reto personal y profesional, ya que el cambio de estrategia internacional nos obligó a realizar una importante labor de información al mercado sobre nuestras soluciones. Afortunadamente, el valor añadido que proporciona NEC al ofrecer productos de alta calidad, que han

pasado todos los procesos de certificación y que cuentan con los sellos de calidad y medio ambiente, ha hecho que en este corto espacio de tiempo nuestros partners y clientes ya nos vean como una alternativa al resto de compañías del sector.

La situación económica actual ha hecho que las empresas reduzcan sus inversiones en tecnología, sin embargo, NEC ITPS está teniendo muy buenos resultados, ¿a qué crees que es debido?

En la actual situación de crisis económica, las empresas están invirtiendo en tecnología para lograr una reducción de sus costes, por lo que buscan soluciones tecnológicas eficientes y NEC ITPS es una de las empresas que ofrece una mayor variedad de posibilidades para lograr este objetivo.

Hemos apostado fuerte desde el prin-

cipio por desarrollar servidores y soluciones de almacenamiento más ecoeficientes y, por lo tanto, más económicos. Nuestra tecnología proporciona una eficiencia energética del 92% frente al 70-80% de las fuentes de alimentación tradicionales.

¿Qué os diferencia de vuestros competidores?

En primer lugar, la experiencia de NEC IT Platform Solutions en el sector, lo cual es un elemento diferenciador muy a tener en cuenta. En segundo lugar, el hecho de que NEC ITPS desarrolle exclusivamente su negocio a través del canal. Por este motivo, nos convertimos en socios no competidores, ofreciendo al canal nuestra tecnología y soluciones, a la que ellos aportan un importante valor añadido, como pueden ser los servicios de instalación, configuración e, incluso,





soporte. Así, generamos oportunidades a nuestros partners, lo que repercute en un aumento directo de su negocio. Y, por último, nuestros productos. Como ya hemos comentado, desde NEC IPTS hemos apostado fuertemente por ofrecer soluciones TI sostenibles, con las que tratamos de cumplir con el compromiso Green IT, basado en una reducción del consumo energético y en el respeto al medio ambiente.

¿Qué papel tiene la innovación para NEC IPTS?

Nuestra filosofía se basa en la innovación continua, por lo que estamos continuamente invirtiendo en I+D+i y desarrollando nuevas soluciones que satisfagan de forma rápida las necesidades de nuestros clientes y que cumplan con los acuerdos internacionales en materia de ecoeficiencia.

¿Cómo aborda NEC IPTS el *cloud computing*?

Con mucho optimismo. La nube debe ser considerada como un modelo eficaz, competente y provechoso, que ocasionará cambios a nivel de tecnología y que también contempla nuevos modelos de negocio y modos de uso. Hoy en día, en el mundo empresarial es imprescindible entrar en la nube para poder competir. Desde NEC IPTS facilitamos la entrada en la nube a nuestros clientes, para que lo afronten con la mayor normalidad posible y sin tener que realizar ningún cambio drástico. Ponemos a su disposición capacidades de almacenamiento y procesos de datos ilimitados con grandes velocidades de transmisión de datos. Esto no es nuevo para nosotros, ha sido uno de nuestros pilares de crecimiento desde hace más de 30 años, cuando comenzamos a desarrollar soluciones que integran “Comunicaciones y Procesos de Datos”, conceptos básicos del *cloud computing*.

¿Cuáles son los principales objetivos de NEC IPTS a nivel internacional para este 2011 que ahora empieza?

La estrategia a nivel corporativo de NEC es crecer en dos áreas. Por un lado, en *cloud computing* (informática y comu-



nicaciones en la nube) y, por otro, en negocio global. En este sentido, NEC ITPS, responsable del negocio de servidores y almacenamiento en Europa, se ha convertido en un área estratégica a nivel corporativo. Queremos que la compañía crezca y llegue a ser en el año 2015 uno de los tres actores principales del mercado europeo de servidores y almacenamiento.

¿Y para España y Portugal?

Queremos consolidarnos dentro del negocio TI en España y Portugal y ampliar nuestro campo de actuación, seguir creciendo. Para ello, fortaleceremos los lazos que tenemos con nuestros partners, que ya nos aportan, y seguirán haciéndolo en este 2011, un importante valor añadido. Y, por supuesto, continuaremos mejorando nuestro portfolio con nuevos productos y soluciones dirigidas tanto al sector público como privado que sigan siendo ecoeficientes para permitir un ahorro muy significativo del consumo eléctrico; sencillas de utilizar y gestionar para ahorrar costes administrativos; con una alta disponibilidad y tolerantes a fallos para evitar los elevados costes que provoca la pérdida de información o su demora, y que sean modulares y escalables para que los clientes sólo inviertan en la infraestructura que realmente necesitan en cada momento.

Continuaremos ofreciendo así mismo soluciones de virtualización del puesto de trabajo como la alternativa idónea ante el enorme gasto que normalmente implica gestionar un parque de PCs físicos (costes de despliegue de los equipos, costes de administración, costes de soporte y *helpdesk*, costes de consumo energético, costes de seguridad, etc.), y soluciones “cloud computing” para permitir a las empresas el acceso a recursos, aplicaciones y servicios informáticos bajo demanda, es decir, pagando sólo por lo que se necesita y cuando se necesita, reduciendo de este modo los costes de infraestructura y de gestión, al mismo tiempo que se aumenta la agilidad de la empresa. En definitiva, este año seguiremos apostando por la innovación para ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones para satisfacer sus necesidades. ➤