



"Somos un referente tanto en actividades de planificación de la seguridad como de implantación de infraestructuras seguras"

SOBREPASANDO
EXPECTATIVAS
Escuchamos las necesidades del cliente y encontramos la solución óptima

ENTREVISTA REALIZADA POR
Jesús Rivero
PRESIDENTE DE DINTEL
Y EDITOR DE LA REVISTA

FOTOS
María Notario

Entrevista a
D. Luis Fernando
Álvarez-Gascón
Director General
GMV Soluciones Globales Internet



“No surca el mar sino vuela”... siempre a toda vela, e incluso sin viento en popa. “Luisfer” –según muchos le llamamos cariñosamente–, es todo un velero bergantín de GMV, compañía a la que se incorporó en 1986 –hace ya 22 años!–, y en la que ha desarrollado toda su trayectoria profesional.

Quizás haya tenido algo que ver, en aquello de “volar”, su formación académica: Ingeniero Aeronáutico, por la Universidad Politécnica de Madrid (1987), donde se graduó con Premio Extraordinario. Pero más bien, su propulsión provenga de su propia capacidad de trabajo y su incansable dedicación al mismo. ¿Dónde empieza su jornada laboral y dónde el tiempo para sí?... pues, probablemente, en el mismo punto del reloj al existir continuidad asumida: ventajas de los “singles”.

Lo anterior, no obstante, en absoluto quiere decir falta de método y planificación en el trabajo. También, ahí, se ha formado: Executive MBA, en el Instituto de Empresa (1993), y PDG en el IESE (2007).

Luis Fernando Álvarez-Gascón Pérez, asumió el cargo actual de Director General de GMV Soluciones Globales de Internet, en el 2001. Previamente fue Jefe de Marketing y Director de Marketing Estratégico del “grupo” (GMV); con anterioridad se había incorporado al área de marketing y comercial, con un foco especial en el desarrollo de negocio en navegación por satélite. En sus primeros años de ingeniero desarrolló actividades técnicas de jefatura de proyecto en campos como la ingeniería de sistemas, simulación o navegación.

Brillante en lo profesional, fiel en el plano laboral, atrae en el trato directo con las personas. Cuando hablas con él tienes la sensación de que te está escuchando, porque destila seriedad y transmite una seguridad contagiosa; la duda que siempre me queda es si de verdad me estará dedicando el 100%



de su mente: creo que no... su potencia mental le permitirá realizar tareas compartidas, en paralelo. Pero, no se percibe.

Todavía tiene más cosas que me gustan de su persona: es madrileño –nacido en Chamberí!–, pero... se ha criado en Castilla La Mancha. Qué más quieren: es de fiar.

GMV un grupo industrial español. No hay muchas empresas españolas con tal proyección internacional en tecnología ¿cómo surgió GMV?

GMV surgió de la iniciativa emprendedora de Juan José Martínez García, un catedrático de la ETS de Ingenieros Aeronáuticos, que junto a un grupo de colaboradores universitarios puso en marcha en 1984 el germen de un grupo que en la actualidad cuenta con más de 1000 empleados y más de un 50% de actividad internacional.

El foco inicial de nuestras actividades se dirigió a proveer de soluciones de ingeniería y sistemas TIC al mundo aeroespacial y de defensa, con altas exigencias de



especialización técnica y calidad, y con una evidente internacionalización de los mercados. Todas estas características están en nuestro código genético y por ello persisten en la actualidad. De hecho, en nuestro caso, durante una determinada etapa histórica orientamos nuestros esfuerzos a desarrollarnos más en el mercado doméstico, desde un punto de partida casi netamente internacional. Esta estrategia de diversificación basada en tecnologías la estructuramos a través de filiales especializadas en nuevos sectores, como el transporte o las TICs para grandes organizaciones. En la última etapa, y ya desde una sólida base en nuestro mercado, hemos vuelto a impulsar nuestro desarrollo internacional mediante filiales en nuevas ubicaciones como Estados Unidos o Portugal.

Por lo tanto lleva en la compañía casi desde sus inicios ¿cómo ha vivido esta evolución desde su experiencia en GMV?

Sin duda, ha sido una experiencia tan retadora como atractiva. No sólo por lo que supone haber contribuido al desarrollo de una iniciativa tan exitosa que puede contar hoy sus más de 20 años de historia, algo totalmente infrecuente en nuestro sector. También ha sido muy estimulante la variedad de retos profesionales que hemos podido afrontar en muy distintos campos. En su momento, era la naturaleza técnica de estos retos la que marcaba el terreno en que mejor nos desenvolvíamos, como una empresa empeñada realmente en hacer bien cosas "difíciles", con las que se atrevían pocos. Con el tiempo y nuestro crecimiento y diversificación, tuvimos que adquirir nuevas habilidades, como el desarrollo y comercialización de productos propios, habiendo sido anteriormente una empresa de servicios. O, la entrada en



mercados donde los criterios de negocio lógicamente se sobreponen a aproximaciones puramente técnicas. El crecimiento y el desarrollo geográfico naturalmente han introducido nuevas dificultades en lo que se refiere, por ejemplo, a la gestión del conocimiento o al mantenimiento de cultura y valores. Este último capítulo creo que ha sido uno de nuestros puntos fuertes, probablemente no ajeno a la permanencia de un núcleo de profesionales vinculados a la empresa durante muchos años. En mi caso, puedo decir que, además de haber realizado trabajos interesantes dentro de un proyecto globalmente atractivo, me ha resultado muy agradable trabajar con mis compañeros. Esto es difícil de valorar, pero creo que vale mucho.

¿Cuáles son las principales áreas de soluciones y servicios que se abordan desde GMV Soluciones Globales Internet, empresa del grupo que actualmente dirige, y cómo se ubica dentro del grupo GMV?

Como explicaba antes, la estructura de nuestro grupo se explica muy bien a través de la historia. A mediados de los 90, el panorama de las TIC se vio revolucionado por la irrupción de Internet y la telefonía móvil. Desde nuestro grupo se decidió abordar esta oportunidad a través de una filial especializada. Hoy, y con más de 250 profesionales, GMV-SGI actúa como proveedor de soluciones seguras a administraciones y grandes empresas que aspiran a soportar y mejorar sus procesos mediante el uso innovador de las TIC. Fuimos uno de los pioneros en España de la seguridad en redes IP y en la actualidad creo que somos un referente tanto en actividades de planificación de la seguridad, como de implantación de soluciones de infraestructura seguras, como de auditoría. Habiendo acompañado casi desde el principio a las propias operadoras móviles en el despliegue de servicios de datos, hoy tenemos un amplio catálogo de soluciones de movilidad y colaboración. Por supuesto,



acumulamos una gran experiencia en el despliegue de todo tipo de servicios en la red, por ejemplo, grandes portales de la administración y de servicios al ciudadano. Nuestra presencia en Madrid, Sevilla, Barcelona, Valladolid, Valencia y, recientemente, León, asegura nuestra proximidad a una amplia base de clientes y a las fuentes de talento del país.

Una parte importante de la oferta se dirige específicamente a la Administración. ¿Cuáles son sus propuestas más significativas?

Este es un campo donde tenemos experiencia tanto a nivel autonómico como local como en la Administración General del Estado. En mi opinión la Administración es actualmente uno de los sectores más dinámicos e interesantes a los que trasladar la

innovación tecnológica, en gran medida por los objetivos que se ha autoimpuesto de modernización y de acercamiento al ciudadano a través de las tecnologías. En este apartado puedo mencionar nuestras experiencias en el desarrollo de portales corporativos para el despliegue de la eAdministración, con servicios accesibles a través del eDNI. Lógicamente, la ingeniería de procesos y la gestión de todo tipo de contenidos multimedia y de estrategias multicanal, cobran un protagonismo creciente en un contexto de participación creciente tanto del ciudadano como de colectivos de la Administración. Hemos realizado proyectos realmente emblemáticos en la implantación de servicios de colaboración, como correo y agenda corporativos, y de elearning. Acumulamos una experiencia muy

importante en la validación, desarrollo, integración y soporte de soluciones basadas en Software Libre, y contamos con un Centro de Excelencia ubicado en Sevilla. Más allá del desarrollo de soluciones, lógicamente, trasladamos a la Administración nuestra oferta global de seguridad. Aquí me gustaría destacar nuestros servicios de soporte a la implantación de Sistemas de Gestión de Seguridad de la Información y por supuesto, las implantación y operación de grandes infraestructuras de seguridad y de CPDs.

Hace un par de años se realizó un cambio de imagen en el que se ha unificado la marca del grupo ¿a que ha obedecido este cambio?

Si, hace ya unos tres años debido al crecimiento que estábamos experimentando nos planteamos si no



era conveniente aglutinar esfuerzos en reforzar la imagen del grupo empresarial y que el hecho de tener diferentes marcas en las filiales podía dispersar ese esfuerzo. Por ello emprendimos un estudio de identidad corporativa que ratificó nuestras sospechas y dio como resultado la imagen de GMV actual, que es única para todo el grupo empresarial. Así conseguimos además comunicar de manera más clara a nuestros clientes todo el potencial del grupo y competir en todas las áreas en el ámbito internacional.

Actualmente sois más de mil personas las que conformáis GMV ¿qué previsiones tenéis para este 2008 que parece terminará no tan bien como empezó?

Si nos referimos al sector TIC en su conjunto, creo que hoy por hoy no hay datos consolidados sobre la marcha del ejercicio, por lo que tenemos que usar nuestras propias percepciones. A pesar de que nuestro sector lo es de futuro y con una dinámica interna bastante buena en los últimos tiempos, parece difícil que pueda escapar a los efectos de esta crisis. No lo va a hacer, en términos globales. Aunque el panorama es bastante diverso, en algunos sectores ya llevan algún tiempo reajustando sus previsiones y ejecuciones de inversión en tecnología. Lo que es más preocupante, parece que el 2008 será mejor que el 2009, aunque queda por ver cómo reacciona la Administración en este contexto. Si mantiene sus objetivos de modernización, y si apuesta por este sector como uno de los ejes para construir el futuro, o más bien dirige sus esfuerzos a paliar una coyuntura difícil en los sectores protagonistas de la crisis. En cualquier caso, sería bueno que se solventaran rápidamente las dificultades o dudas de carácter puramente

administrativo con que se están encontrando las administraciones para ejecutar sus presupuestos TIC..

Con los datos que tenemos en este momento, para nosotros va a ser un buen año, en cualquier caso, en términos de crecimiento y rentabilidad, aunque como ingenieros no podemos dejar de mirar con preocupación la "segunda derivada".

Uno de vuestros buques insignia es la Seguridad de los Sistemas de Información ¿cómo estáis viviendo el desarrollo de la Seguridad Lógica en España?

Efectivamente, nuestra vocación por la seguridad es temprana, probablemente derivada de nuestra actividad tradicional en el mercado de Defensa. Desde nuestra irrupción

pionera en el segmento de seguridad en redes IP, siempre hemos aspirado a convertirnos en un referente en nuestro país. Hemos vivido desde dentro la importante evolución de los últimos años, que considero globalmente positiva. La seguridad ha salido, poco a poco, del ghetto técnico y aun con dificultades, y no siempre con motivaciones positivas, actualmente está en la agenda de los altos directivos, posiblemente envuelta en el capítulo más amplio y cada vez más relevante, de la gestión del riesgo. Se ha avanzado mucho en la valoración de la información como un activo estratégico de las organizaciones y, por el lado normativo, el cumplimiento ha introducido nuevos





argumentos para que la seguridad suba peldaños en las prioridades de los ejecutivos. Considero que el mercado español es bastante sofisticado, y que hay entidades usuarias en nuestro país que poco tienen que envidiar a sus homólogos mundiales. También por el lado proveedor, creo que la oferta nacional de este segmento está por encima de la media del sector TIC. En todo caso, me preocupa la incorporación de competidores que vienen expulsados de otros segmentos en declive o con problemas y que hacen del precio, a coste de la calidad, su argumento competitivo. Los especialistas de seguridad no se fabrican con un cursito de tres meses.

Es muy importante el esfuerzo que en este campo está realizando la Administración, tanto como impulsora del marco normativo y de iniciativas emblemáticas como el eDNI o INTECO, como actuando de usuaria de estos servicios. Esto no significa que no quede mucho recorrido en un viaje que en realidad no tiene fin...

Los lemas por los que os registáis son innovación y excelencia tecnológica ¿cómo plasmáis esto en el día a día y lo transmitís a vuestros clientes?

Una empresa como la nuestra tiene uno de los principales pilares de su propuesta de valor en el conocimiento de la tecnología, en lo que la tecnología puede aportar a

los procesos de nuestros clientes. A partir de ahí, innovación y excelencia suponen una forma competitiva de ejercer este potencial: ser vocacionalmente los primeros en transformar un negocio o servicio a través de la tecnología, y hacerlo con garantías de calidad. Dedicamos recursos muy importantes tanto a formación de nuestro personal, como a I+D+i interno. Con esta inversión construimos una propuesta diferencial que transmitimos a nuestros clientes. Nuestros clientes lo reconocen tanto en la calidad de nuestro equipo humano, como en lo novedoso de nuestra aproximación ajustada a la resolución de su problemática particular. ♦