

nuevas tecnologías

Fernando Herrero Ugarte, consejero delegado

## Una empresa cercana que apuesta por la calidad

Leire Mayo

*La tecnología es una semilla que nunca dejará de crecer y dar frutos a las empresas, por eso una compañía como Efron Consulting, de la que Fernando Herrero Ugarte es consejero delegado, tiene muy claro que el futuro que les espera es de lo más alentador. Efron, resultado de la fusión de varias empresas del sector, no para de crecer dentro y fuera de España siguiendo los pasos de sus principales clientes "en su mayoría, compañías internacionales", como apunta Herrero.*

### ¿Cómo nace Efron Consulting?

Nace de la fusión de varias compañías. El núcleo es una empresa llamada Technoconsulting, en la cual entra un grupo inversor que, a su vez, participaba en otras empresas, cuyo presidente era Jacobo Israel. Fruto de esta participación en 2008 se integraron todas las compañías en una sola, Efron Consulting.

### ¿Cómo está distribuido el capital de la compañía?

El capital de la compañía es nacional, aunque hay una pequeña parte que proviene de un socio que tenemos en EE.UU.

### ¿Cuáles son sus actividades de negocio?

Somos una empresa de servicios que abarca tres sectores: Tecnología, Consultoría y Outsourcing. Efron Consulting destaca en el mercado por el elevado perfil técnico de su equipo humano, lo que nos permite ofrecer servicios que resuelven de forma sencilla, rápida y transparente las necesidades de nuestros clientes, aplicando siempre una rigurosa y a la vez flexible metodología para controlar el ciclo de vida completo de los productos. Apostamos por la especialización para ofrecer valor y diferenciación en un sector de gran competitividad. Nuestros servicios de Con-



Fernando Herrero Ugarte, consejero delegado de Efron Consulting

sultoría tienen como objetivo contribuir a mejorar la productividad de nuestros clientes optimizando la combinación de Tecnología, Organización y Procesos de Negocio. En el Outsourcing Informático, se distinguen tres segmentos de actividad: gestión de infraestructuras, gestión de aplicaciones y gestión

de procesos de negocio (BPO). Efron Consulting se especializa en la gestión de aplicaciones, incluyendo el contrato de servicios para la gestión, el desarrollo y el mantenimiento de las mismas bajo la modalidad de Outsourcing. En la coyuntura económica actual, los servicios de Outsourcing se revelan como

una forma de optimizar recursos y reducir costes, permitiendo a las empresas focalizar sus medios internos en tareas de mayor valor añadido, de importancia estratégica para su supervivencia y desarrollo. Además, la complejidad creciente de la tecnología informática hace cada vez más conveniente el derivar la responsabilidad operacional de los desarrollos de TI hacia empresas que, como Efron Consulting, se han especializado en este ámbito.

**¿Cuál de ellas cree que puede tener un mayor crecimiento y por qué?**

El mundo de la calidad es por lo que estamos apostando ahora mismo, de hecho, pensamos ampliar la actividad en los próximos años.

**Háblenos de la calidad y las certificaciones que ya tienen.**

Nosotros nos certificamos en diferentes ISOS, como la 9001, 27001, 20000 y, a su vez, certificamos la calidad de las aplicaciones en uso de nuestros clientes.

**¿En qué sectores se encuentran principalmente sus clientes?**

Trabajamos en proyectos nacionales e internacionales en los Sectores Financiero, Sanitario, Telecomunicaciones, Seguros, Industria y Administración Pública, aunque la mayor facturación la obtenemos del sector Seguros, Banca y Sanitario.



**¿Cómo es el cliente tipo de la compañía?**

Buscamos clientes grandes, que están en el Ibex 35, como el Banco Santander, BBVA, Mapfre, Zurich, Gas Natural o Telefónica. Esto no quiere decir que no tengamos clientes menos conocidos como ocurre principalmente en el Sector Sanitario.

**¿Qué tipo de servicios ofrecen al sector sanitario y financiero?**

En estos dos sectores prima el *outsourcing* de sus proyectos. Los clientes quieren tener claro cuál es el precio que tiene cada cosa para abaratar los costes, por eso apuestan por proyectos cerrados o externalizan sus servicios.

**¿Cuál es su expansión geográfica en la actualidad?**

Nuestra vocación es seguir a los clientes, por eso estamos fuera de España, porque algunos son internacionales como Banco Santander o Telefónica.



### Fernando Herrero Ugarte

Es informático. Ha sido director de Operaciones en Intelligent Technologies; director general en Intelcom Consultores y en Payment Technologies. Su dilatada experiencia en el sector tecnológico y en el mercado financiero hace que en 1998 se incorpore a Tools XXI. En 2005, como consejero delegado de Technoconsulting Global Services, potencia los servicios de consultoría, desarrollo e implantación de sistemas para el sector financiero y de consumo participando en proyectos internacionales a nivel europeo, hasta la fusión de esta empresa con otras de la que nace Efron Consulting, en la que ocupa el cargo de consejero delegado.

Contamos con seis oficinas en España; la de Valladolid es la última que hemos abierto y contamos con otras cinco que están situadas en Madrid, Barcelona, Logroño, Murcia y Sevilla. Además, Efron tiene dos delegaciones en EE.UU, una en Boston (Massachusetts) y otra en Phoenix (Arizona). En junio de 2011 hemos constituido una filial en México y ya contamos con oficinas en Querétaro y DF

#### ¿A corto plazo piensan ampliar el mercado externo?

El mercado español está deprimido, pero existen oportunidades para adquirir nuevas compañías y es una de las áreas que tenemos que aprovechar para crecer en España. En el área internacional, recientemente, como comentaba, hemos constituido una filial en México y esperamos a lo largo de 2012 consolidar nuestra presencia en el mercado americano

#### ¿Cuántos profesionales componen la plantilla y hasta qué punto tiene importancia para ustedes la formación?

Efron Consulting cuenta en la actualidad con más de 500 profesionales trabajando en proyectos nacionales e internacionales

en los Sectores Financiero, Sanitario, Telecomunicaciones, Seguros, Industria y Administración Pública en España, y en América contamos con más de 60 personas entre EE.UU y México. La formación nos preocupa, porque para competir en el mercado hay que formar a los técnicos para que estén al tanto de las últimas tecnologías; por esta razón, lanzamos programas de formación continuada sobre temas que no sólo interesan a los empleados, sino a nosotros también porque mejoran el servicio a los clientes.

les en los Sectores Financiero, Sanitario, Telecomunicaciones, Seguros, Industria y Administración Pública en España, y en América contamos con más de 60 personas entre EE.UU y México. La formación nos preocupa, porque para competir en el mercado hay que formar a los técnicos para que estén al tanto de las últimas tecnologías; por esta razón, lanzamos programas de formación continuada sobre temas que no sólo interesan a los empleados, sino a nosotros también porque mejoran el servicio a los clientes.

#### ¿Cuál es su estilo de dirección?

Estoy convencido de que para triunfar en esta vida lo importante son los equipos de los que te rodeas. En mi vida estoy acostumbrado a delegar de verdad, por eso cuando viene alguien a consultarme me gusta que me plantee la solución. Para mí el secreto para triunfar es rodearse de los mejores.

#### ¿Hasta qué punto se nota en la compañía la influencia del presidente?

Jacobo Israel es un referente en el sector. Tiene un conocimiento tremendo del mercado y a su vez una intuición inmejorable para ir buscando nichos en los que entrar e invertir, sobre todo, en Latinoamérica.

#### ¿Cuáles son los objetivos de la compañía a corto y medio plazo?

Consolidar lo que tenemos. No debemos pensar que somos gigantes continuamente en crecimiento, debemos aprovechar las oportunidades que hoy en día nos brinda el mercado para adquirir determinadas empresas que po-

demostramos hacer que funcionen mejor dentro del grupo.

#### Al ser una consultora mediana, ¿cómo compiten con las grandes del sector?

Tenemos dos ventajas, una es la cercanía a nuestros clientes y la flexibilidad a la hora de tomar decisiones, ya que éstas no se resuelven en un comité que está en otro país, sino que somos una empresa nacional que puede decidir de forma muy rápida. Asimismo, tenemos una política de precios que nos hace muy competitivos, para ello hemos tenido que bajar márgenes de beneficio, pero es la única vía que nos puede hacer competir con los grandes.

#### ¿Cómo ve usted el sector en España a corto y medio plazo?

Soy optimista y nuestro sector no es de los que más ha sufrido la crisis. Lo único que tenemos que afrontar es el recorte de presupuesto de los clientes y lo hemos hecho reduciendo nuestro margen de beneficio, como ya he dicho anteriormente. Las empresas de este sector que estamos bien gestionadas vamos a sobrevivir y salir fortalecidas de esta crisis porque la tecnología hoy en día es fundamental para el crecimiento y como herramienta de trabajo, por eso las empresas no se pueden permitir el lujo de dejar de invertir en ella.

#### ¿Desde cuándo es usted consejero delegado de la compañía y por qué aceptó el cargo?

En enero de 2008 acepté el cargo porque era una excelente ocasión de formar parte de un proyecto muy bien estructurado que contaba con el apoyo de un grupo que nos permitía tener músculo financiero y comercial ■