

Capítulo 16

EVERIS

Se instala en México en 2001 cinco años después de su fundación en Madrid, desarrollando proyectos de consultoría de negocio y tecnológica para dos importantes entidades financieras del país. En estos momentos ofrece sus servicios a compañías del sector de telecomunicaciones, banca, seguros, administración pública, industria y energía.

“El mercado mexicano ha sido y es una apuesta estratégica para Everis, en donde se han obtenido excelentes resultados.”

Por **Manuel García del Valle-Roca**
Socio Director General de Everis

Como dice nuestro lema “la actitud marca la diferencia” y si algo ha caracterizado a Everis desde sus comienzos ha sido la actitud emprendedora y de expansión geográfica. Para nosotros, lejos de ser una opción táctica, la apertura de nuevas oficinas ha estado siempre presente en nuestros planes estratégicos y, por tanto, en nuestro modelo organizativo y de gestión.

En 1998, apenas dos años después de nuestra fundación en Madrid (bajo el nombre de DMR Consulting), comenzaba nuestra aventura americana con la apertura de la oficina de Santiago de Chile, en el 2000 Buenos Aires y en 2001 São Paulo y Ciudad de México. Durante esos años llevamos también a cabo la apertura de las oficinas europeas de Lisboa, Milán y Roma. Tras el lógico periodo de estabilización, después vendría la apertura de Bogotá en 2007 y Lima, Washington y Boston en América y Londres y Bruselas en Europa, en 2010.

Como consultora multinacional que colabora con las principales empresas de todos los sectores de actividad (desarrollando alianzas a largo plazo para ayudarles a alcanzar sus retos de negocio mediante el conocimiento, el talento y las tecnologías de la información), diseñamos nuestra estrategia de expansión de la mano de nuestros clientes corporativos, estableciéndonos en los países a medida que nos solicitaban apoyo para la realización de proyectos, una vez analizado el potencial del mercado local y la calidad de los profesionales. Esto

ha sido así en todas nuestras oficinas de Latinoamérica, salvo en México, donde nuestra actividad comenzó de la mano de clientes locales.

Durante las primeras misiones comerciales en el año 2000 pudimos entrar en contacto con numerosos clientes objetivo, conociendo sus necesidades y haciéndonos ver, desde un primer momento, el enorme potencial que para una empresa como Everis tenía el mercado mexicano.

Fue así como en junio de 2001 comenzamos nuestra actividad en México, desarrollando proyectos de consultoría de negocio y tecnológica para dos importantes entidades financieras del país, Grupo Nacional Provincial y Banorte, inmersos en un proceso de transformación la primera y de fusión la segunda. Nuestras referencias internacionales en proyectos de gran trascendencia, similares a los que ellos estaban por abordar, fue el factor determinante para la consecución de estos contratos.

A partir de entonces hemos seguido una estrategia de desarrollo, ampliando nuestra oferta de servicio, llegando a todos los sectores de actividad con un importante crecimiento de nuestro volumen de negocio y de nuestra cartera de clientes.

A 10 años de nuestro establecimiento en México, Everis desarrolla su actividad en los ámbitos de consultoría de estrategia y de negocio, consultoría tecnológica, desarrollo e implantación de aplicaciones tecnológicas y outsourcing de sistemas y procesos, en los sectores de Telecomunicaciones, Banca, Seguros, Administración Pública, Industria y Energía.

En nuestros comienzos en México los primeros proyectos se llevaron a cabo con profesionales que desplazamos desde otras oficinas –principalmente Madrid-, convirtiéndose en una prioridad la búsqueda de talento local, imprescindible para la puesta en marcha del plan de crecimiento que queríamos llevar a cabo.

Si el capital humano es fundamental para una consultora, para Everis es crítico, ya que tenemos un modelo de gestión diferencial basado en las personas. En este sentido las primeras contrataciones de profesionales locales marcaron un hito fundamental que nos sirvieron de referencia para la identificación de perfiles tipo y universidades de referencia.

El año 2001 se cerró con 29 profesionales trabajando en México de los cuales 11 eran locales y este último 2010 con 425 profesionales, 410 mexicanos. Este incremento del número de profesionales ha venido de la mano del incremento de nuestra cifra de negocio, que en lo que se refiere a servicios ha pasado de 5 millones de pesos en 2001 a más de 380 en 2010.

Estas cifras nos refuerzan en el convencimiento del potencial del mercado mexicano y en el acierto de nuestra apuesta estratégica por el país y, una vez consolidada la operación, nos animan a enriquecer nuestra oferta con servicios de value-shore (Outsourcing y Software Factory) para el mercado estadounidense, que complementaria a la de nuestras oficinas de EEUU.

El principal reto al que nos enfrentamos estuvo relacionado con el mercado laboral. Veníamos de un mercado estable con una movilidad reducida y nos encontramos con una demanda de profesionales muy elevada, muy sensible al tema económico y con esquemas salariales cuando menos “imaginativos”. Dar a conocer y “vender” a nuestro público objetivo el modelo diferencial de Everis en cuanto a la gestión y desarrollo de profesionales no fue nada sencillo, esto, unido a que por filosofía de compañía nuestro crecimiento es orgánico y con procesos de reclutamiento “uno a uno”, nos hacía singulares en el mercado en la fase de captación de candidatos, pero nos permitió constatar el alto nivel de preparación y motivación de los profesionales.

Para la contratación del equipo ejecutivo el proceso fue aún más complejo. La oferta con experiencia en consultoría era mucho más limitada y los profesionales con experiencia son más difíciles de encajar en modelos de compañía consolidados y fuerte como el nuestro. A diez años vista podemos decir que este ha sido nuestro principal logro, con un equipo de 34 Gerentes y Directores mexicanos.

Pese a que pudiera parecer lo contrario, las diferentes crisis por la que ha pasado el país (crisis financiera de finales de 2008, sanitaria de 2009 y económica de 2010, por recordar sólo las últimas) lejos de ser un freno al desarrollo de consultoras como Everis, más allá de las lógicas turbulencias iniciales, han supuesto la oportunidad de dar a conocer una oferta diferencial de servicios que ha ayudado a nuestros clientes a capearlas en mejores condiciones.

Otro reto al que hemos tenido que enfrentar, principalmente en el desarrollo de servicios para la administración pública, es la legislación de compras, de gran complejidad y que ampara escasamente a los proveedores.

Además, los ciclos electorales y los constantes cambios en la administración son otra de las dificultades adicionales que considerar si se quiere hacer negocio con el sector público mexicano.

En el lado positivo indicar que el sector público mexicano es especialmente receptivo a experiencias relativas a la administración pública electrónica y sanidad, que son fortalezas de nuestra compañía a nivel global.

De modo general señalar que los ciclos comercial y de facturación y cobro en el mercado mexicano son sensiblemente superiores a los que estamos acostumbrados en Europa y que hay que considerar a la hora de establecerse en el país.

Si tuviéramos que elegir la principal oportunidad que ofrece el mercado mexicano para una consultora como Everis, sin duda, es el enorme tejido empresarial existente, en permanente expansión y transformación, y que en los últimos años está dando el paso de grupos empresariales familiares a grandes corporaciones con modelos de gestión y operación mucho más profesionalizados. Incluso, a diferencia de mercados más maduros o viciados en lo que a servicios se refiere, en México encontramos mucha receptividad en los máximos responsables de las organizaciones a propuestas innovadoras, tanto de negocio como tecnológicas, apostando incluso por esquemas de "success fee".

El potencial del mercado mexicano para una empresa como Everis es enorme, y más si consideramos el emplazamiento estratégico del país, que permite el desarrollo de ofertas específicas y muy competitivas para EEUU y servir como centro de operaciones perfecto para Centroamérica y Caribe. En este sentido, nuestro plan estratégico contempla duplicar el número de profesionales y triplicar la cifra de negocio (1.000 profesionales y 1.150 millones de pesos) en los próximos 3 años.