

Jaime Salama, presidente de Unitronics, 40 años en el mercado

## "Somos fabricantes de servicios"

Unitronics cumple cuatro décadas en el mercado. Hoy su perfil muestra un valor añadido de fuerte orientación hacia la prestación de servicios profesionales, tanto a la gran compañía como a la mediana empresa. Al frente de Unitronics desde su mismo origen, Jaime Salama es un testigo excepcional de la evolución del mercado en los últimos 40 años.

### ¿Como fue la idea original hace 40 años?

Después de trabajar algún tiempo en empresas de Alemania y Francia, regresé a Madrid y en 1963 creé Ibertronics, en una pequeña oficina de la calle Velázquez 4, donde sólo estábamos mi secretaríayyo. Representaba a dos compañías de componentes electrónicos, Raychem y Ates (actualmente SGS Thomson Microelectronics). Dos años más tarde trasladamos la oficina a la torre de Madrid, piso 12, oficina 9, donde estuvimos hasta hace menos de un año.

### ¿Allí fue donde cambió el nombre la compañía?

Sí, porque en el mismo edificio había una empresa que se llamaba Iberonics, que me demandó dada la similitud del nombre. Decidí no seguir el pleito y cambiar la razón social. Lo curioso fue que el mismo día en que retiré del notario la documentación con el nombre de Unitronics, la empresa demandante presentó suspensión de pagos...

### ¿Qué recuerda de aquellos comienzos?

El negocio de la electrónica estaba dividido en aquellos momentos en dos grupos bien diferenciados. Uno lo constituían los fabricantes de televisores, había alrededor de 60 y fueron los que verdaderamente impulsaron el desarrollo electrónico en este país. Otro gran motor fue Telefónica, que con su gran demanda de productos animó la llegada de las multinacionales de la electrónica.

### ¿Cuál ha sido la evolución tecnológica en España en las últimas cuatro décadas?

Ha sido pareja con la evolución general del país. La electrónica incrementa la productividad de empresas y personas y poco a poco nos estamos acercando a la media europea

### ¿Y acerca de la formación de nuestros ingenieros en el campo de la electrónica?

Siempre hubo buen nivel en recursos humanos. Las ETSITs han preparado muy bien a la gente y los jóvenes que se incorporan al mercado laboral tienen una formación estupenda. El fallo que tuvimos fue que el país no pudo ofrecer un tejido industrial suficiente para que los titulados desarrollaran sus conocimientos. En Unitronics les permitimos desarrollar un perfil profesional de vanguardia y por eso permanecen. Siempre hemos tenido unos niveles de rotación de personal muy bajos.

### ¿Cuándo surge la idea de la internacionalización de la empresa? ¿Porqué se eligió Brasil?

Era necesario aumentar nuestro tamaño y conseguir una economía de escala que permitiera amortizar nuestras inversiones en tecnología. Incorporamos capital a través del ingreso en nuestro accionariado de Excel Partners. Teníamos dos países en mente: México y Brasil. La opción de Brasil fue más clara, más rápida, y adquirimos entonces la empresa brasileña DMI Network House. Cuando consolidamos Brasil, iremos a México. Esperamos que continúe la estabilización en la región y que el MERCOSUR se potencie, pero lo crucial son las medidas que debe tomar Brasil. Es el país importante, si Brasil va adelante, el resto lo seguirá.

### Háganos una síntesis de Unitronics al día de hoy...

Unitronics está apuntando a una estrategia empresarial que consiste en desarrollar servicios de valor. Queremos que nuestros clientes nos vean como una "fábrica de servicios"; que estos servicios estén garantizados por nuestros profesionales, (actualmente 175), y les podamos aportar una innovación permanente. Estamos trasladando nuestra experiencia en el mercado de las grandes compañías e instituciones, segmento en el que estamos desde hace más de 22 años, a la mediana empresa.

En cuanto a su oferta, Unitronics aporta soluciones integradas en Comunicaciones y Tecnologías de la Información incluyendo redes LAN y WAN, el acceso optimizado a Internet, seguridad, videoconferencia, y soluciones de sistemas para back-up, almacenamiento masivo, consolidación, etc.. Estamos promoviendo fuertemente la telefonía IP, por la calidad y reducción de costes que aporta. Como servicios profesionales hacemos Consultoría e Ingeniería Preventa, Auditoría, Instalación, Soporte, así como, Gestión remota de red, seguridad y sistemas. Desde la otra compañía del grupo También hacemos análisis y mantenimiento predictivo de máquinas rotativas y transformadores

### Evidentemente, a lo largo de todos estos años, habrá recogido varias experiencias anecdóticas...



Muchas, variadas, divertidas y otras no tanto. Por ejemplo, representábamos en los años 70 a Zilog, que fabricó un ordenador con un sistema operativo extraordinario, el CPM, anterior al MsDos de Gates. Muchas compañías quisieron comprar ese sistema operativo, pero Zilog se negó, argumentando que el secreto de su PC era el sistema operativo. Fracasaron en las ventas y perdieron la oportunidad de ser el primer PC. Conclusión: aunque un producto sea maravilloso, fracasará si la estrategia comercial es deficiente.

Posteriormente introdujimos en España el sistema operativo Unix, creo que a comienzos de los 80. El que es hoy nuestro director general, Claudio López, se encargó de difundir el sistema por todo el ámbito empresarial. Al cabo de un año, tuvimos que abandonar el proyecto, no habíamos vendido ni uno. Pasaron más de 6 años antes de que Unix tuviera éxito.

Siguiente conclusión: aunque aciertes en el producto también tienes que acertar en el tiempo. Es necesario que "la oferta" de una compañía esté en el centro de la demanda del mercado. Nos habíamos adelantado. También puedes atrasarte, y ambas cosas son malas.

Más información en [www.unitronics.es](http://www.unitronics.es)

## Más velocidad para Iris

La red, impulsada por el MCyT, que conecta desde hace 15 años a universidades y centros de investigación, cruza datos actualmente a una velocidad tope de hasta 2,5 Gbps, en lugar de los 115 Mgps que poseía la antigua plataforma. Además, desde el próximo septiembre, la red Iris se conectará a otras redes equivalentes europeas a una velocidad de 10 Gbps.

## Breves

**HP** ha presentado sus soluciones de red extremo a extremo para las telcos. Incluye plataformas hardware, productos software, consultoría e integración, para dar cobertura a las nuevas arquitecturas de servicios, tanto móviles como de banda ancha. El planteamiento del área de negocio telco de HP es llevar los estándares IP a cualquier entorno, con el objetivo primordial y muy requerido por los clientes de reducir costes y agilizar el retorno de la inversión.

**BT** ha instalado en España el Centro de Excelencia de CRM para toda su red mundial. La decisión se basa en los buenos resultados obtenidos en nuestro país por el desarrollo de este sistema, considerado por la compañía como el de mayor nivel profesional y con mejor índice de fidelidad de los clientes.

Por otro lado, la estrategia de BT para 2003-2004 hará foco en las Administraciones Públicas y en el sector financiero, para reforzar los satisfactorios resultados económicos del último año fiscal, con un crecimiento del 22%

**VERITAS SOFTWARE** ha consolidado diversos acuerdos con compañías de hardware y software, con el objetivo de compatibilizar productos y facilitar a los clientes una integración sencilla en la gestión de entornos de almacenamiento heterogéneo. Todo se engloba en el programa Veritas Enabled, del que participan, entre otros, Cisco Systems, Hitachi Data Systems, File Net, LSI Logic y Network Appliance.

## ASTRA ultima el desarrollo del Sat Mode



**A** El operador de satélites presentó en Luxemburgo los últimos avances del prototipo de Sat Mode, el sistema asimétrico de retorno por satélite, que se integra en el receptor del usuario. El retorno de esa señal al satélite se hace por la banda Ka, y permitirá una interactividad de múltiples usos (votación, medición de audiencia, video bajo demanda, etc.) ofrecida a través de la pantalla y de forma simultánea y en tiempo real, sin necesidad de enlaces telefónicos, sino directamente a través del propio mando a distancia. El novedoso sistema podría estar disponible en 2004 para Europa Occidental, con una penetración de 14 millones de usuarios.

## Banda ancha de Neo-Sky, por Hispasat

**N**EO-SKY e HISPASAT, han firmado un acuerdo para facilitar servicios de acceso a Internet en banda ancha por satélite. Este acuerdo permitirá ofrecer los servicios de acceso a Internet del operador de banda ancha de Iberdrola, y la transmisión de datos, vídeo y aplicaciones para empresas a través de los satélites de Hispasat, con cobertura y niveles de calidad uniformes en todo el territorio nacional, incluyendo las Islas Canarias.

NEO-SKY dispone de red propia digital combinada de banda ancha LMDS 26 y LMDS 3.5, por la red de transporte de fibra óptica de 14.000 Km. de Iberdrola interconectada con las principales redes mundiales, y por el acceso de banda ancha vía satélite, que permite disponer de cobertura en cualquier punto de la geografía nacional. Por otro lado, Hispasat y Telefónica ofrecerán Internet de alta velocidad vía satélite a 4.000 municipios españoles.

## Teligent abre oficinas en Brasil

**D**entro de su proceso de globalización, Teligent, acaba de inaugurar su delegación en Brasil, para atender el mercado Latinoamericano.

La oficina estará localizada en Río de Janeiro y tendrá, en una primera fase, un enfoque fundamentalmente comercial, y progresivamente se irán incorporando el resto de las funciones: soporte, ingeniería, etc. Teligent Brasil dependerá directamente de la filial de Teligent en España.

Teligent, gracias a su plataforma de software genérica Teligent P90/E, pone en el mercado latinoamericano toda su gama de soluciones de valor añadido.

## Ayudas públicas para la SI

**L**a consultora econet, especializada en información y gestión de subvenciones, y la Oficina de Apoyo para la Sociedad de la Información, han firmado un acuerdo para facilitar el acceso de las empresas y profesionales a todo tipo de incentivos de carácter público, de forma que puedan adoptar rápidamente las nuevas tecnologías.

La Oficina de Apoyo para la Sociedad de la Información es una iniciativa conjunta promovida por BBVA, HP España, Microsoft Ibérica y Telefónica de España, cuyo objetivo es acelerar la adopción de las nuevas tecnologías por parte de las empresas y profesionales.

Información en [www.ayudas.net](http://www.ayudas.net)

## Sun y Oracle refuerzan su acuerdo

**A**mbas compañías amplían así su alianza estratégica, que dura ya 20 años, para dar soporte a los productos de Oracle en toda la línea del sistema operativo Solaris de Sun, Solaris para x86 y sistemas Linux. El software de Oracle funcionará en todas las plataformas de Sun, y esta compañía continuará ofreciendo sistemas a precios muy competitivos para las distribuciones de Linux.