

# “Los británicos son más estrictos con los riesgos”

**LUIS ÁLVAREZ**

Director ejecutivo de servicios globales de British Telecom

Tras ser nombrado máximo responsable de los servicios globales de BT, Luis Álvarez Satorre nos cuenta cómo han ido estos seis primeros meses en la cúpula de una empresa británica

MARUXA RUIZ DEL ÁRBOL Londres

Después de 13 años en la compañía de telecomunicaciones British Telecom (BT), el español Luis Álvarez (52 años) fue catapultado a lo más alto del grupo británico. Lleva desde octubre viviendo en Londres y timoneando la división de servicios globales. Los británicos le han dado una enorme responsabilidad de su negocio a este *teleco* que comenzó su carrera en la sede de Leganés de la empresa Intelea (Ericsson). La división que él dirige supone el 40% y da servicio a empresas y Gobiernos. Por ejemplo, la conectividad de todas las embajadas españolas está bajo su área de control.

La semana pasada Luis Álvarez recibió a **CincoDías** en la sede de la compañía en la capital británica, frente a la catedral de San Pablo, coincidiendo con el anuncio de unos resultados anuales muy positivos. BT informó de un incremento de sus ganancias anuales y de la creación de 3.000 puestos de trabajo en Reino Unido en el último año. La operadora señaló que el beneficio neto de su último ejercicio fiscal subió un 4,4%, hasta 2.500 millones de euros, aunque los ingresos cayeron un 5%, a 21.300 millones. “Creo que mi misión aquí es mejorar el rendimiento financiero y combinar la búsqueda de nuevos clientes para seguir expandiéndonos en las áreas de gran crecimiento y al mismo tiempo reestructurar los costes para ser más eficientes”, afirmó Álvarez.

**PREGUNTA.** ¿Cuáles son las áreas de crecimiento de la compañía?

**RESPUESTA.** Hay tres áreas. La primera son las regiones. En la que más estamos creciendo es Latinoamérica. Allí ya tenemos 35.000 conexiones por satélite. También estamos ganando mercado en Asia. La segunda área de crecimiento es el *portfolío*. Ethernet y ciberseguridad, que es una de las mayores exigencias de nuestros clientes. Uno de los sectores que está más preocupado por los ataques de los *hackers* es el del petróleo y el gas, por-



de la información de las prospecciones y exploraciones que hacen es absolutamente secreta. La tercera y última son los servicios especiales para industrias, sobre todo la financiera y también la farmacéutica. Para esta última acabamos de desarrollar la *farma-cloud*, a la que se pueden conectar universidades y hospitales y tener acceso a información dentro de un contexto seguro. Con esta iniciativa ayudamos a acortar el ciclo del desarrollo de nuevos medicamentos.

**P.** ¿Cuál es la región del mundo donde encuentran peor acceso para ofrecer sus servicios?

**R.** Sorprendentemente, la región más difícil son los Estados Unidos, pero no por una cuestión de infraestructura, sino a causa de la legislación. Su regulación les está haciendo perder oportunidades porque no aplican las mismas normativas que estamos utilizando en Europa para tener un mercado abierto. Para nuestros clientes es muy frustrante que no les podamos dar el mismo tipo de servicio a los precios que podemos obtener en Europa. En otros mercados el reto está más relacionado con la infraestructura, por ejemplo en Latinoamérica, que en cualquier caso se está poniendo al día muy rápido.

**P.** Como responsable de los servicios globales, ¿considera más difícil esta-

“EE UU es la región del mundo donde mayor dificultad tenemos para ofrecer nuestros servicios, no por sus infraestructuras, sino por su legislación”



“La ciberseguridad es una de las mayores exigencias de nuestros clientes, que están preocupados por los ataques de los ‘hackers’”

blecer su negocio ahora en países europeos que están pasando por serias dificultades como España?

**R.** Estamos teniendo dificultades especialmente porque algunos Gobiernos europeos están gastando menos en telecomunicaciones y en expandir sus infraestructuras. Por un lado, las compañías están gastando menos en Europa porque el mercado es más difícil, pero a la vez están expandiendo sus empresas fuera y nosotros estamos ganando un gran porcentaje de ese negocio, lo que también es una gran oportunidad para nosotros.

**P.** Estuvo trabajando previamente en Santander, ¿qué diferencias observa entre el trabajo en una empresa española y una británica?

**R.** La cultura británica de la gestión del riesgo es más estricta que la española. Cuando van a hacer una nueva operación o una nueva inversión, el análisis de riesgo posiblemente es más detallado que el que tradicionalmente yo al menos he visto en España. A cambio, creo que la agilidad de algunos procesos y a la hora de la toma de decisiones posiblemente es mayor en algunas compañías españolas. Sin embargo, el Banco Santander, que es el que más conozco, es el que mejor ha gestionado los riesgos sin ninguna duda.

“La City quiere que a España le vaya bien”

Luis Álvarez lleva solo seis meses en Londres pero asegura que ha detectado cierto “cariño” a España entre los financieros con los que se codea. “Quieren que a España le vaya bien, así como a lo mejor otros países son más indiferentes, la gente quiere que España remonte y eso debía impulsarnos”, explica este directivo.

Pero, ¿cuánto preocupa la crisis de España en la City? “Todavía existe una cierta sorpresa de que en España las cosas hayan cambiado de ir razonablemente bien a tener problemas importantes. El principal problema para las multinacionales que estamos intentando hacer negocio en España es el paro, y especialmente el paro juvenil”.

Sin embargo, Luis Álvarez asegura que los directivos españoles siguen siendo muy respetados. “Nos hemos ganado la consideración de los ejecutivos aquí porque sabemos combinar la energía y la pasión tradicional latina a la hora de hacer las cosas con un alto nivel de rigor”.

El ejecutivo considera que “trabajar no siendo *British* en una compañía británica siempre es un reto personal. La acogida ha sido estupenda, son una compañía muy abierta y creo que es un signo claro de que BT es una empresa global y abierta, y reconozco que eso es un gran mensaje tanto para clientes como para los empleados”.

“También ha sentado bien”, añade, “el hecho de que sea alguien de dentro de la casa”, porque este español lleva ya 13 años trabajando para la británica. “Después de muchos años, yo conozco mucha gente aquí y el hecho de que sea alguien que ha hecho su carrera dentro de BT también es un buen mensaje de que se cuida el talento interno”.

Su misión en Londres será ayudar a mejorar el rendimiento financiero de la empresa. “Es evidente que no estamos donde podríamos estar y esa es mi misión”, explica.

Y sobre los retos futuros, desvela: “Tengo que reestructurar nuestro esquema de costes para ser más eficientes porque hay muchas áreas en las que todavía estamos muy lejos del nivel de eficiencia, de *ebitda* y de *cash* que podemos generar”.

## BT lanza un nuevo canal de televisión deportivo

Entre las nuevas apuestas de la compañía está el convertirse en un canal deportivo. El concepto se adapta a la nueva manera de consumir contenidos porque no es un canal de televisión, sino una señal que se podrá ver en cualquier dispositivo móvil. Dará acceso gratis a los partidos de la Premier League a los clientes que tengan

contratada la banda ancha con BT, lo que pone en una posición complicada a Sky, el mayor emisor de programas deportivos de pago.

“No es un canal tradicional de televisión, esto es una pequeña revolución porque significa que estamos cambiando completamente el hecho de ser esclavos de la televisión y de un

lugar fijo. Con este concepto se paga el acceso al partido en cualquier lugar para los clientes de banda ancha de BT. Los tres canales de BT Sport harán mucho ruido en el mercado porque aquí el deporte tiene mucha fuerza”, asegura Álvarez.

BT ganó un contrato de tres años para mostrar 38 partidos de la Premier Lea-

gue esta temporada. Ian Livingstone, director ejecutivo de BT, dijo el viernes en la presentación de resultados que lo que intentan con esta nueva estrategia es “atraer a la gente que quiere más pero no quiere pagar extras. Devolveremos el fútbol a los aficionados”, aseguró.

Otro desarrollo novedoso es la consecución de las li-

ciencias 4G en Reino Unido, que le va a proporcionar una extensión de los servicios. Según Luis Álvarez, “otras iniciativas pueden hacer menos ruido en el mercado de consumidores, pero para muchas compañías que les ayudemos a rechazar ataques puede ser mucho más relevante que nuestro canal de fútbol”.