

¿TANTO MONTA ...?

No es la primera vez que desde esta página se aplauden iniciativas encaminadas a conformar potentes alternativas de consultoría e integración para competir con garantías. Estas operaciones, sean fruto de acciones entre iguales o en la que alguna parte se impone con claridad, responden al prístino deseo de conformar una opción ganadora en el ruedo tecnológico ibérico y con ambiciones de proyección en los mercados de allende. No queda más que crecer y, efectivamente, el tamaño sí que importa.

Indra y Tecnomcom protagonizaron hace no mucho tiempo sendas operaciones a base de engullir varios actores de menores dimensiones. Recientemente ha habido otro movimiento de alcance y propósito similares. Me refiero al desposamiento mercantil, en modo 'de tú a tú', entre Grupo Gesfor e IT Deusto. La fusión promete alumbrar la segunda consultora tecnológica española por presencia geográfica y facturación (en este epígrafe suman conjuntamente unos 260 millones de euros y prevén llegar a los 500 en 2011).

Esta magna operación adquiere significado en lo que a nosotros concierne porque la empresa resultante –todavía en plena gestación de su denominación e imagen de marca– va a disponer de una destacadísima cohorte de especialistas de seguridad en sus filas. Algo no muy habitual, ciertamente.

Cabe recordar que los protagonistas de la fusión ya adquirieron respectivamente los activos de dos compañías claramente significadas con la protección tecnológica aunque de enfoque dispar: IP Seguridad y Germinus. La primera, con una trayectoria muy de ir 'por libre', y la segunda, con una marcada y solvente orientación tecnológica.

Al indudable acierto de las direcciones de Gesfor e IT Deusto de proveerse en su momento de 'músculo' para atender el pujante nicho de la seguridad TIC –aunque todo hay que decirlo, sin apoyarlo en igual proporción–, cabe preguntarse ahora cómo será la resultante.

Quizá sea el momento de que los primeros ejecutivos del tándem adquirente hagan lo necesario –pericia en la integración, apoyo y recursos incluidos– para estar en disposición de ofrecer al mercado una potente unidad de seguridad. Sin minusvalorar lo hasta ahora logrado, la legítima ambición ha de apuntar a mayores y más ambiciosas metas en la oferta de soluciones y servicios.

Un exigente pero prometedor mercado les aguarda; Europa y América también. Se les desea toda suerte de parabienes. ●



Luis G. FERNÁNDEZ
Editor
lfernandez@codasic.com