

“El CIO necesita recursos para acometer cambios y nosotros se los ofrecemos en modo completo o SaaS”

Cuatro décadas de vida conforman la historia de Compusof. Una empresa española familiar marcada por la impronta de la tecnología de HP en la que se especializaron, más si cabe, tras la escisión de la organización en dos. “Probablemente fuimos el primer *partner* de HP en España”, señala Moisés Camarero, CEO de la compañía, al recordar que firmaron el contrato cuando la multinacional americana todavía no tenía oficina en España.

Su horizonte profesional se abrió a una docena de *partners* y a nuevos mercados donde el latinoamericano tiene un papel preponderante, con México a la cabeza. El éxito no se hizo esperar. Hoy su facturación arroja unos resultados de más de 40 millones de euros en España y de 60 en el conjunto global.

Inma Elizalde



Moisés Camarero, CEO de Compusof

Para acometer un proyecto de digitalización una empresa debe ir acompañada de un integrador. ¿Qué características deben primar en el mismo? ¿Qué ofrece Compusof en este sentido?

Nosotros trabajamos con empresas que ya descansan en la tecnología, que tienen muchos procesos digitalizados y quieren mejorar en cuanto a calidad o eficiencia. Lo que recomendamos a los clientes es que especifiquen el proyecto.

En cuanto al integrador, lo que más valoro es experiencia y equipos especializados.

¿Cuál ha sido el secreto de su éxito para sobrevivir cuatro décadas en un panorama económico tan convulso?

El entorno informático es muy dinámico y cambiante. Se renueva cada seis meses. Yo creo que lo que no ha cambiado en Compusof, y a lo mejor es el secreto de su éxito, es la orientación al cliente. Siempre hemos estado muy orientados



al mismo. Hemos sido flexibles para adaptarnos a sus necesidades. Estando con el cliente y tratando de darle un valor estratégico a nuestro servicio, hemos conseguido adelantarnos a sus necesidades y ser capaces de tener equipos especializados en tecnologías que van a necesitar.

Su primer proveedor fue HP. ¿Por qué eligieron esta compañía?

Hace 40 años había una empresa que era prácticamente un monopolio que se llamaba Gispert. Compusof nació como una continuidad de la misma. Trabajábamos con los mismos clientes

que trabajaban ellos. En ese momento los fabricantes internacionales estaban empezando a entrar en España, en los años 80 del siglo XX. Necesitaban empresas que tuvieran contacto con esos clientes y recursos técnicos. HP nos parecía una empresa muy puntera en cuanto a tecnología. Y, aunque no tenían ninguna implantación en España, sí contaban con la tecnología que necesitaban los clientes a los que queríamos seguir atendiendo. Ha sido un matrimonio bien avenido desde el principio, con las dificultades que tienen los matrimonios a veces.

¿Qué destacaría de la tecnología de HP a lo largo de todo este tiempo?

Siempre me ha gustado mucho la parte de innovación. Considero que han sido tremendamente innovadores en este sentido, aunque no sea con la que más trabajamos de HP.

¿Cómo han ido amoldándose a los cambios de esta compañía que se convirtió en dos?

"La escisión entre HPE y HP tuvo algo bueno y es que se centraron mucho más en el canal ambas compañías, y eso siempre es una buena noticia para nosotros"

En su momento fue sorprendente y nos obligó, a nosotros particularmente, a dedicar más recursos, sobre todo técnicos, tanto en HPE como en HP.

La gestión de cuentas siempre hemos querido hacerla unificada, porque uno de nuestros secretos es atender al cliente de forma unificada.

Esa duplicidad de recursos, esa mayor inversión, nos ayudó a diferenciarnos de otros *partners*. Por otro lado, la escisión entre HPE y HP tuvo algo bueno y es que se centraron mucho más en el canal ambas compañías, y eso siempre es una buena noticia para nosotros.

HP no sólo experimentó la escisión ya que más adelante HPE se ha ido centrando en algunos aspectos de su negocio y dejando otros, algo que también implica a Compusof. Sí. La especialización es total.

Además de con HP y HPE trabajan con otras empresas como VMware o Nutanix.

Trabajamos con las empresas que necesitan nuestros clientes. HPE ofrece VMware. A nosotros nos gusta mucho el discurso de la virtualización porque eleva la conversación con el cliente de las características del hardware a la utilidad del hardware. ¿Qué ventajas añade la virtualización? Reduce la complejidad, algo

que un CIO valora mucho porque se enfrenta a verdaderos retos cada día. Por otro lado, aumenta la eficiencia. La eficiencia en el uso de los recursos técnicos, que son complejos ya de por sí, y la eficiencia económica porque se utilizan

mejor los recursos y eso ayuda a cuadrar el presupuesto, que a veces es un poco difícil.

Nutanix nos está gustando mucho porque a nuestros clientes les encanta. Y porque virtualizan no solo los servidores, sino el CPD entero.

Y algo mucho más complicado todavía, virtualiza los recursos que tienes *on-premise*, que tienes físicamente en tu CPD y los que están en la nube, gestionándolos de manera unificada y pudiendo hacerlo dinámicamente, algo que es verdaderamente difícil porque unos días tienes procesos de nómina y otros tienes otros procesos diferentes y tienes que reasignar recursos. Muchos de nuestros clientes nos lo están demandando.

Es decir que realmente el valor añadido que aportan es una complementariedad con lo que lleva a cabo HPE.

Sí, es muy complementaria, efectivamente. HPE aporta la tecnología, digamos, “el pedal”, y la virtualización la aporta Nutanix.

Además de Nutanix, VMware, HPE y HP, ¿con quién más trabajan?

Con Microsoft, con software de *backup*, bases de datos... Tenemos unos diez *partners* fuertes.



De Izq. a dcha. Moisés Camarero Andrés, fundador de Compusof;
Helena Herrero, presidenta del sur de Europa, Oriente Medio y África y
Moisés Camarero Aguilar, CEO de Compusof

Compusof ha llegado a un acuerdo con Nutanix hace pocos meses. ¿Qué está aportando al mercado?

Creemos que aporta mucho valor porque la gestión de un CIO es muy compleja y nosotros queremos proporcionar esa ayuda.

Cada vez más procesos descansan en la tecnología, cambian con mucha frecuencia y se tiene que enfrentar a la gestión de los mismos, siendo clave para el negocio. El CIO es clave para el negocio, para la empresa. Y tiene que hacerlo de forma eficiente en términos técnicos y económicos.

Su exposición en el mercado latinoamericano es mucho grande que en el mercado español. ¿Qué les caracteriza en ambos?

Somos *partners* tanto de HP como de HPE en ambos continentes. Empezamos con muchos clientes que decidieron invertir en Latinoamérica para expandirse. Es verdad que Compusof, como tenía un grado de confianza alto, llega-

"Nutanix nos está gustando mucho porque a nuestros clientes les encanta. Y porque virtualizan no solo los servidores, sino el CPD entero"

mos con esa pequeña ventaja. Pero también tenemos una idiosincrasia muy afín. Y ahora trabajamos no solo con clientes procedentes de España, sino con otras multinacionales que también trabajan en México y con organismos públicos que quieren mejorar la calidad.

México es como la puerta abierta al resto de Latinoamérica.

Sí, muchas empresas multinacionales tienen su sede central de Latinoamérica en México. Por eso tenemos nuestro centro en ese país.

¿Cuáles son los objetivos que se han marcado para este ejercicio fiscal?

Mantener los números nos parece bastante ambicioso porque venimos de unos ejercicios muy positivos.

Si en un principio apostaron por empresas más grandes, en un momento dado giraron hacia el entorno medio en el que se han posicionado. ¿Qué les aporta el segmento medio?

Siempre hemos estado y seguimos estando en empresas grandes. Lo que hemos hecho es, en los últimos años, incorporar empresas medianas a nuestra cartera de clientes y queremos seguir en esa línea. ¿Qué les podemos aportar? Metodologías y tecnologías que usan las grandes

empresas en términos de eficiencia económica y técnica, y la experiencia que hemos adquirido en estos 40 años trabajando con ellas.

En el segmento medio van a focalizar sus esfuerzos en sectores como la educación, industria y servicios. ¿Qué van a llevar a cabo exactamente en los mismos?

Tenemos, por un lado, equipos especializados en *mid market*, que tienen la experiencia de haber trabajado con estas empresas.

Les vamos a aportar eficiencia y algo que es muy difícil que llegue a las medianas empresas: conseguir los recursos, tanto de software como recursos humanos, que utilizan las grandes. Esto se lo ofrecemos en un modo de pago por uso. Pago por uso de software y también de recursos humanos porque hay que reconocer que la gente verdaderamente experta en estas tecnologías es muy cara, pero una mediana cuenta necesita contratarle a lo mejor unas horas a la semana. Esto se lo ofrecemos.



Su cliente es el CIO. ¿Cómo aportan valor al mismo con sus soluciones?

Nosotros lo que queremos es que sientan a Compusof como un socio más que como un proveedor. Queremos acompañarle, hacernos cargo de sus problemas, de la complejidad que les genera y ayudarle con la eficiencia. Ahora, muchos nos hablan de flexibilidad para acometer cambios. La virtualización, por ejemplo, es

una gran ayuda, pero también necesitan recursos humanos, recursos técnicos que les facilite hacer esos cambios. Y nosotros se los ofrecemos en modo pago por uso o en modo completo. Incluso les buscamos los recursos. Y les formamos también.

Y todo ello sin olvidar la Administración Pública, otro de sus puntales en los que

cuenta con una dilatada experiencia. ¿Dónde tienen puestas sus miras en este sentido para este año?

La Administración Pública española ha acometido una transformación enorme. Ha invertido una gran cantidad de recursos en medios móviles para los funcionarios. No hay que olvidar que hace tan solo tres años el 99 % de los funcionarios tenían un puesto fijo en el Ministerio. Ahora todos tienen medios móviles. Yo creo que el gran reto en este momento es convertirlo en un trabajo híbrido de verdad. Porque aunque es cierto que los funcionarios están dotados de medios móviles, los procesos siguen estando pensados para un trabajo presencial y el portátil solo por sí mismo no ayuda con un trabajo híbrido. Es una herramienta, pero nosotros pensamos que el trabajo híbrido va más allá. Tiene que permitir trabajar en todas partes y de todas las maneras. Ahora el 50 % del trabajo que haces con el portátil es de comunicación pero este dispositivo no está dotado de medios

"Queremos que el CIO sienta a Compusof como un socio más que como un proveedor"

especializados de audio y vídeo. Creemos que el portátil debería ir acompañado de dispositivos de sonido, de micrófonos y de cámaras de calidad que favorezcan la comunicación. Esa es la siguiente transformación.

La tecnología avanza a pasos agigantados. La imparable era de la inteligencia artificial amenaza con cambiar el panorama empresarial de manera drástica. Compusof se adentró también en este mundo hace un tiempo. ¿Qué ofrecen en este sentido?

Muchos de los productos de software que ofrecemos a nuestros clientes, incluso los de virtualización, ya incorporan IA. La inteligencia artificial ahora parece que está en todas partes. Va a traer un aumento de la productividad enorme. Habrá que regularla, seguramente, pero va a traer un aumento tremendo de la productividad y la riqueza.

¿Cómo se presenta el horizonte para Compusof? ¿Qué nuevas tecnologías va a implementar?

Nos está gustando mucho Polycom como complemento al puesto móvil. Creemos que el portátil en sí mismo no tiene sentido si no es con algún dispositivo especializado de comunicación. Nos estamos dando cuenta, en nuestra propia oficina, que ya no usamos el teléfono fijo para comunicarnos sino Teams. Tiene más sentido tener un buen dispositivo de sonido que te aisle del ruido de tus compañeros o que ayude a que te oigan mejor en la mesa que un teléfono fijo.

Compusof: tecnología y eficiencia para el CIO

Como integrador con más de cuatro décadas de experiencia, Compusof aporta al CIO todo aquello que necesita en el ámbito de la tecnología. Y lo hace desde el conocimiento que tienen tanto de las grandes corporaciones como de las medianas. Sobre todo en estas últimas debido a la complejidad añadida de la falta de presupuestos. Moisés Camarero, CEO de Compusof, nos habla de todo ello en este vídeo.



Moisés Camarero, CEO de Compusof