

## CARTA A LOS EMPLEADOS DE SADIEL

Fecha:  
24.01.11

Asunto:

Referencia:

Querido/a amigo/a:

Comprendo tu preocupación por el cambio accionarial de tu empresa. Cualquier circunstancia que afecte a tu futuro laboral es motivo de inquietud razonable. Por eso me siento en la obligación de dirigirte esta carta para explicarte los motivos que han conducido a la intención de Ayesa de entrar en el capital de Sadiel. Creo que en una sociedad moderna la gente debe estar bien informada y conocer el entorno en el que se desarrolla su existencia. Los empleados tienen todo el derecho a saber cuáles son las intenciones que influyen en su destino.

Sadiel es una compañía que no tiene inmuebles, ni activos fijos ni dinero en el banco. Tampoco posee productos de consumo con marca popular asociados a su nombre. ¿Cuál es entonces su activo, su único activo? Su equipo humano, al que tú perteneces. La gente de Sadiel tiene fama de estar muy bien preparada y ser muy buena. Esa es la razón de que Sadiel sea una gran empresa.

Por eso, cuando AYESA decide invertir una suma importante de dinero en Sadiel no está comprando nada tangible, simplemente apuesta por unir a su propio equipo otro complementario y excelente. Los que insinúan que no se va a mantener la plantilla y se piensa echar a la gente no caen en la cuenta de que, con ello, estaríamos tirando el dinero, porque estaríamos destruyendo el equipo en el que hemos invertido.

¿Cuál es el motivo de que queramos unir los esfuerzos de ambos grupos de profesionales? ¿No podía Ayesa haber seguido en solitario su camino vendiendo ingeniería y Sadiel haciendo lo propio con la Informática?

La crisis económica pone en peligro nuestro futuro. Lo peor está aun por llegar. La deuda de nuestro país es tan tremenda que se van a producir enormes recortes a corto y medio plazo. La inversión en infraestructuras lleva dos años desplomándose y le aguardan aun dos o tres ejercicios más dramáticos. Las administraciones públicas tendrán que reducir sus gastos de forma radical y la condición de empleado o proveedor de las mismas dejará de ser algo seguro para ganar en incertidumbre y conflictividad. Las empresas privadas tendrán que aplicar una política de austeridad que las llevará a reducir sus planes de outsourcing, inversión y desarrollo.

En ese escenario, nuestras empresas van a sufrir muchísimo. De nada van a valer los derechos adquiridos por los empleados si no hay clientes que ayuden a mantener la actividad. Se augura que gran parte del sector que vende inteligencia desaparecerá en el próximo quinquenio.

Ayesa Corporate, S.L.  
Marie Curie, 2  
Parque Tecnológico de la Cartuja  
41092 Sevilla

Tlf: 954 46 73 80 - 954 46 70 46  
Fax: 954 46 24 91

www.ayesa.es  
jlmazanares@ayesa.es

Ante esa situación, cabe la actitud de cerrar los ojos y cruzarnos de brazos para quedarnos como estamos en espera de un milagro, o la contraria de luchar con todas nuestras fuerzas para superar la crisis. Y si de algo estoy convencido es de que los pasivos desaparecerán y solo los que peleen con ilusión por su futuro saldrán victoriosos.

Dadas las perspectivas nacionales la solución pasa por la internacionalización. El trabajo en casa se ha acabado para muchos y se va a terminar para otros. En cambio, en los países emergentes la actividad continua efervescente y hay oportunidades de negocio para los que vayan a conquistarlas.

En Ayesa llevamos cinco años extendiéndonos por el extranjero y, gracias a ello, hemos conseguido salvar el 2010 con crecimiento cuando nuestra competencia lo está pasando muy mal en franca recesión.

En Sadiel aún no habéis notado la crisis, pero cuando las barbas de tu vecino... Y es una pena que si el futuro se torciera, cosa nada improbable, os costara muchísimo salir adelante por no haber emprendido la senda previsoras. Y eso, con vuestro tesoro de conocimiento y el maravilloso equipo humano que constituís, sería una lástima.

Salir al exterior en busca de mercado no es inmediato ni fácil. Hacen falta varias condiciones porque la competencia es mucha:

- Tamaño. Hay que invertir mucho en actividad comercial, lo que exige recursos y apoyo financiero. Los bancos apoyan solo a los grandes. Los clientes, también.
- Diversificación. A un solo cliente, con el mismo esfuerzo, se le pueden vender múltiples productos, de ingeniería y tecnológicos.
- Innovación. Hay que tener soluciones diferentes y mejores que las de la competencia.
- Competitividad. Hay que vender más barato que el rival. Para ello la unión de empresas permite disminuir los gastos generales que pueden repartirse entre más proyectos.

En Ayesa llevamos trabajando en esa línea desde hace varios años. A nuestra actividad inicial de ingeniería civil le hemos añadido las de industrial, química, energía, defensa, aeronáutica, telecontrol... Pero no basta con ello, el futuro va a tener una gran componente virtual. Una ingeniería moderna de amplio espectro debe cubrir también el sector de tecnologías de la información.

La entrada de Ayesa en el capital de Sadiel, posibilitará poner a trabajar codo con codo a ambos equipos en las líneas apuntadas. Conseguiremos tamaño, de hecho seremos la primera ingeniería de amplio espectro de nuestro país; tendremos un portafolios muy diversificado para nuestra actividad comercial en el exterior; podremos crear soluciones híbridas para resolver problemas técnicos con componentes tecnológicas, y ofrecer con ellas, llave en mano, sistemas de gestión y control completos; y diluiremos nuestros gastos generales.

Contar en nuestra tierra con una empresa de nuestra nueva dimensión, además de un orgullo, será una fuente de oportunidades para muchas pequeñas compañías de nuestro alrededor que podrán evacuar sus productos a través de nosotros...

También puedes preguntar por qué hemos optado por comprar la mayoría y tomar el control de la sociedad. ¿No podíamos haber entrado como un accionista minoritario más? La respuesta es sencilla, para triunfar hay que contar con ideas claras, tener el timón firme y emprender una ruta decidida hacia el futuro. Pienso que una ingeniería como la que constituimos necesita liderazgo y que alguien

tome decisiones. Por eso hemos apostado por coger ese timón. Si confías en nosotros seguro que no te defraudaremos porque creemos saber donde está el mejor de los puertos.

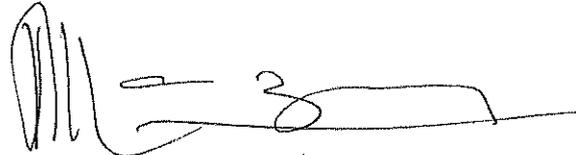
En cualquier caso, la permanencia en el accionariado, con porcentajes importantes, de los socios institucionales anteriores garantiza la continuidad en las relaciones tradicionales de la empresa. Esto no solo debe resultar confortable para los trabajadores sino también para la propia Ayesa.

Podría estar escribiendo páginas y páginas de las ventajas que tiene nuestra colaboración y los riesgos de hacer el camino separados. Pero lo principal está dicho. Creo que nuestra apuesta por vosotros abre un horizonte de posibilidades que, si sabemos aprovecharlas, significará la superación de la crisis y un futuro de éxito para ti y todos nosotros.

Es obvio que nos esperan años duros. Tendremos que trabajar, poner inteligencia, ser mejores que los demás y muchos de nosotros viajar bastante. Pero si ese camino lo recorremos con ilusión, hombro con hombro, el triunfo será nuestro.

Quedo a tu disposición para aclararte cualquier duda personal. Mi correo y mi despacho están siempre abiertos para los que deseen formar equipo conmigo, y deseo que tú te integres con optimismo en este proyecto que te necesita.

Un fuerte abrazo.



José Luis Manzanares Japón